NAUKI O FINANSACH FINANCIAL SCIENCES 3(8) • 2011
ISSN 2080-5993

Teresa Szot-Gabryś
Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach

RACHUNEK KOSZTÓW PRACY WŁAŚCICIELA W RACHUNKU EKONOMICZNYM MAŁEJ FIRMY

Streszczenie: Metodologia pomiaru zysku ekonomicznego w małych firmach, w których nie prowadzi się pełnego systemu rachunkowości, jest ważnym problemem teoretycznym i praktycznym. Bez wiedzy o poziomie zysku przedsiębiorca nie ma możliwości podejmowania świadomych decyzji o wysokości poboru środków pieniężnych z firmy na cele prywatne bez uszczuplania jej kapitału. W artykule prezentuje się metodologię wyceny kosztów pracy właściciela na rzecz własnej firmy oraz koncepcję ujęcia tych kosztów w rachunku ekonomicznym firmy. Uwzględnienie kosztów pracy właściciela jest niezbędne dla miarodajnego pomiaru zysku ekonomicznego wypracowanego w małej firmie.

Słowa kluczowe: mała firma, koszty pracy właściciela, zysk ekonomiczny.

1. Wstęp

Rachunkowość prowadzona w podmiotach gospodarczych spełnia wiele funkcji. Uogólniając, należy stwierdzić, że rachunkowość finansowa nastawiona jest na cel sporządzenia sprawozdania finansowego, natomiast celem rachunkowości zarządczej jest dostarczanie informacji do podejmowania decyzji zarządczych [Czubakowska, Gabrusewicz, Nowak 2006, s. 15]. W ramach rachunkowości zarządczej wypracowano wiele narzędzi i metod wspomagających menedżerów w procesach zarządzania, szczególnie opartych na rachunku kosztów. Dorobek metodologiczny rachunkowości odnosi się w swoim zastosowaniu praktycznym do grupy podmiotów prawa bilansowego. Natomiast w rzeczywistości gospodarczej funkcjonuje liczna grupa przedsiębiorstw, które nie prowadzą rachunkowości, a jedynie ewidencję na potrzeby rozliczania zobowiązań podatkowych, w formie karty podatkowej, ryczałtu ewidencjonowanego lub podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Są to głównie podmioty należące do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP), a z punktu widzenia zasad formalnoprawnych stanowią działalność gospodarczą osób fizycznych i ich spółek. W tym opracowaniu dla podmiotów z tej grupy przyjęto określenie „mała firma".

Przedsiębiorca prowadzący małą firmę często staje przed problemem:

- czy kapitał zaangażowany w działalność mojej firmy się pomnaża i w jakim tempie?
- czy moja firma przynosi zysk i jaką kwotę nadwyżki po opodatkowaniu mogę pobrać z firmy na cele prywatne, aby nie uszczuplić kapitału zaangażowanego w działalność firmy?

Systemy ewidencji i sprawozdawczość na cele podatkowe (karta, ryczałt, podatkowa księga przychodów i rozchodów) nie dają odpowiedzi na te pytania, bo nastawione są na cel określenia kwoty zobowiązania z tytułu podatku dochodowego. Nadwyżka, jaka pozostaje w firmie po opłaceniu podatku dochodowego przez przedsiębiorcę, nie może być utożsamiana z zyskiem, ponieważ w kosztach firmy nie ujmuje się istotnego kosztu, jakim jest koszt pracy właściciela na rzecz swojej firmy. Prawo podatkowe nie uznaje kosztów pracy właściciela jako kosztów uzyskania przychodów, a przedsiębiorca pobiera „zapłatę" za swoją pracę z nadwyżki, jaka pozostaje po opodatkowaniu. Jednakże z ekonomicznego punktu widzenia oraz z punktu widzenia interesu przedsiębiorcy koszty pracy przedsiębiorcy powinny być ujęte w rachunku ekonomicznym firmy, aby miarodajnie dokonać pomiaru zysku ekonomicznego i przyrostu kapitału.

Przesłanki teoretyczne podjętego w tym opracowaniu problemu dotyczącego uwzględnienia kosztów pracy właściciela w rachunku ekonomicznym małej firmy wynikają ze wskazanych przez M. Dobiję [1988, s. 31] kierunków badań teoretycznych w rachunkowości, którymi są m.in. zagadnienia rozwoju metodologii pomiaru ekonomicznego wielkości charakteryzujących działalność podmiotu oraz rozszerzania pomiaru na dziedziny nieobjęte dotychczas pomiarem ekonomicznym. Zakres wiedzy o ekonomice małej firmy, który uzyskuje się na podstawie ewidencji na cele podatkowe, nie może być uznany za wystarczający, szczególnie w odniesieniu do wielkości wypracowanego zysku.

2. Pojęcie zysku ekonomicznego w małej firmie

Zadaniem rachunkowości jest pomiar okresowego wyniku finansowego oraz prezentacja jasnego i rzetelnego obrazu jednostki gospodarującej [Dobija 1999, s. 9-24]. Są to informacje potrzebne odbiorcom zewnętrznym, np. kontrahentom, kredytodawcom, ale przede wszystkim właścicielom i zarządzającym jednostką gospodarczą. W małych firmach prowadzących ewidencję dla celów podatkowych występuje deficyt informacji ekonomicznych, w tym w zakresie majątku, kapitałów oraz wypracowanego za dany okres obrachunkowy wyniku finansowego. Wprowadzenie pełnego systemu rachunkowości finansowej, który daje pomiar tych wielkości, nie jest racjonalne w małych firmach ze względu na swoją pracochłonność i wymóg wysokich kwalifikacji merytorycznych do jego prawidłowego prowadzenia. Jednakże warto jest poszukiwać alternatywnych rozwiązań dla małych firm, które bez wprowadzania systemu rachunkowości pozwolą na pozyskiwanie pełniejszej wiedzy o ekonomice tego podmiotu, szczególnie dotyczącej wypracowanego zysku.

Uogólniając, należy stwierdzić, że w klasycznym rachunku zysków i strat zysk mierzy się według formuły:

przychody – współmierne koszty = zysk brutto – podatek dochodowy = zysk netto.

Formuła ta nie odnosi się do małej firmy, w której pomiar ma na celu ustalenie dochodu i kwoty zobowiązania podatkowego. Ponadto koszty ekonomiczne ponoszone w małej firmie można określić w dwóch kategoriach:

- koszty i opłaty księgowe, których poniesienie pociąga za sobą pieniężne płatności – np. za zakup towarów, materiałów i usług, wynagrodzenia dla pracowników, podatki i inne zobowiązania publiczno-prawne, odsetki itp.,
- koszty pracy właściciela na rzecz firmy, które w praktyce nie są naliczane i nie mają odzwierciedlenia pieniężnego.

Zyskiem w małej firmie jest nadwyżka, jaka pozostaje przedsiębiorcy po uwzględnieniu wszystkich kosztów poniesionych w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą firmy. Kosztem ekonomicznym z punktu widzenia przedsiębiorcy jest jego nakład pracy na rzecz firmy, ale z podatkowego punktu widzenia koszty pracy własnej przedsiębiorcy i jego rodziny w działalności firmy nie stanowią kosztu uzyskania przychodu i nie mogą pomniejszać podstawy opodatkowania. Jednakże koszty pracy właściciela winne być uwzględnione w rachunku ekonomicznym firmy osoby fizycznej, dlatego należy przyjąć definicję, że: „zysk ekonomiczny jest to dodatni wynik finansowy, wyrażający się przyrostem kapitału własnego, powstający jako nadwyżka przychodów nad kosztami ekonomicznymi" [Szot-Gabryś 2008, s. 28], ale dopiero po pokryciu kosztów pracy właściciela zaliczonych do kosztów funkcjonowania firmy. W ekonomii, rachunkowości i finansach od lat toczy się dyskusja naukowa nad pojęciem kapitału i zysku. Zysk księgowy mierzony zgodnie z zasadami szkoły harwardzkiej [Anthony, Reece 1989, s. 25-93] nie uwzględnia niektórych kosztów ekonomicznych, m.in. kosztów kapitału własnego zaangażowanego w działalność gospodarczą, co jest postulatem wielu środowisk naukowych [Anthony 1982, s. 105]. W małych firmach zasadnicza rozbieżność pomiędzy zasadami pomiaru dla celów podatkowych i ekonomicznych dotyczy podejścia do problematyki kosztów pracy właściciela, które z ekonomicznego punktu widzenia powinny być uwzględnione przy pomiarze wyniku finansowego.

3. Rachunek ekonomiczny małej firmy

Specyfiką małych firm prowadzonych przez osoby fizyczne w polskiej rzeczywistości gospodarczej pod kątem uwarunkowań prawno-organizacyjnych i ekonomiki podmiotu jest brak rozdzielności prawnej i organizacyjnej firmy od osoby przedsiębiorcy. Niektóre ze skutków tego stanu rzeczy to:

- pełna odpowiedzialność za efekty ekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej – zobowiązania obciążają majątek przedsiębiorcy, nie tylko firmowy, ale też osobisty,

- swobodny przepływ kapitału pomiędzy przedsiębiorcą a firmą – przedsiębiorca może pobierać środki pieniężne z firmy oraz zasilać firmę zgodnie z własnym uznaniem,
- wysoki i trudno wymierny nakład pracy osobistej przedsiębiorcy na rzecz firmy.

Uwarunkowania prawno-organizacyjne małych firm w Polsce odpowiadają sytuacji małych przedsiębiorstw na Zachodzie: „Aby stać się firmą jednoosobową, nie potrzebujemy niczyjego pozwolenia (...). Możemy nająć ludzi, ilu chcemy, możemy pożyczyć tyle kapitału, ile się uda. Z końcem miesiąca to, co pozostanie po pokryciu wszystkich kosztów, jest nasze: możemy zrobić z tym, co chcemy. I nikt nam nie zabrania sięgnąć do kasy, wyjąć z niej 10 000 $ (jeśli jest tam tyle) i kupić sobie nowy samochód. Pamiętajmy jednak, że jako osoba fizyczna musimy płacić od wszystkich przychodów podatek dochodowy, a straty przedsiębiorstwa są naszymi własnymi stratami. Jeżeli z naszych utargów nie będziemy mogli pokryć poniesionych kosztów, nasi wierzyciele mogą zażądać, byśmy sięgnęli głębiej, do różnych składników naszego osobistego majątku, takich jak samochód, dom, w którym mieszkamy z rodziną, i cała reszta (...). Z punktu widzenia prawa indywidualny właściciel ponosi nieograniczoną odpowiedzialność za wszystkie długi swej firmy (...). Większość przedsięwzięć na małą skalę jest skazana już od samego swego początku. Kiedy początkowy kapitał właściciela wyczerpuje się, przedsiębiorstwo takie jest skończone (...). Oprócz kapitału niezbędnego do uruchomienia przedsiębiorstwa potrzebne są gigantyczne nakłady własnego wysiłku (...). Szacowano też, iż osoby pracujące na własny rachunek wkładają tygodniowo czy rocznie – o wiele więcej godzin własnej pracy aniżeli pracownicy najemni" [Samuelson, Nordhaus 1995, s. 650]. Zatem wiedza o zysku wypracowanym w firmie i możliwości jego rozdysponowania przez przedsiębiorcę są istotne dla kształtowania ekonomiki podmiotu i świadomego zarządzania zyskiem.

W nawiązaniu do problemu nakładów pracy właściciela specyfiką obowiązującego w Polsce systemu podatkowego i pomiaru dochodu do opodatkowania jest nieuwzględnianie kosztów pracy właściciela w kosztach działalności gospodarczej, zatem nie stanowią one kosztu uzyskania przychodu przedsiębiorstwa. Rachunek ekonomiczny firmy przedsiębiorcy prowadzącego indywidualną działalność gospodarczą (niezależnie od tego, w jakiej formie opłaca podatki, tj. na podstawie karty podatkowej, ryczałtu czy podatkowej księgi przychodów i rozchodów) można przedstawić za pomocą uogólnionej, uproszczonej formuły:

przychody – koszty = dochód – składki ZUS = podstawa opodatkowania – podatek dochodowy = nadwyżka

Dopiero nadwyżka, czyli wielkość, która pozostaje przedsiębiorcy po opłaceniu wszystkich zobowiązań wynikających z prowadzenia działalności gospodarczej, jest „zapłatą" za wysiłek i ryzyko prowadzenia działalności w małej firmie. Jest to wartość do dyspozycji przedsiębiorcy na jego cele rodzinne i życiowe. Istotne dla roz-

woju firmy jest to, aby część nadwyżki nie została pobrana z firmy przez przedsiębiorcę i pozostawała jako kapitał do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

W nawiązaniu do zdefiniowanego pojęcia zysku ekonomicznego w zaprezentowanym rachunku ekonomicznym firmy, która jest działalnością gospodarczą osoby fizycznej, nadwyżka jest wielkością, z której powinny być pokryte koszty pracy przedsiębiorcy na rzecz własnej firmy, a zyskiem jest dopiero różnica pomiędzy nadwyżką a kosztami pracy właściciela, których wycena stanowi odrębny, ważny problem naukowy. Zatem, powracając do wyżej zaprezentowanej formuły, od nadwyżki po opodatkowaniu należy odjąć wartość kosztów pracy właściciela, aby poznać wartość wyniku ekonomicznego firmy.

4. Metodologia pomiaru kosztów pracy właściciela

Na tym etapie rozważań istotne jest rozwiązanie problemu, jak określić koszt pracy właściciela na rzecz swojej firmy, aby dokonać pomiaru zysku ekonomicznego przez odjęcie tych kosztów od nadwyżki po opodatkowaniu. W celu pomiaru kosztów pracy właściciela musi być prowadzona ewidencja czasu pracy przedsiębiorcy na rzecz własnej firmy (w układzie miesięcznym) oraz należy wycenić wartość jego pracy w ciągu jednej godziny. W tym zakresie możliwe są do zastosowania różne rozwiązania, np. wycena wartości pracy właściciela w ciągu godziny może opierać się na wartości płacy minimalnej (minus składka ZUS, podzielone na 176 godzin pracy w miesiącu) albo można przyjąć średnią płacę krajową bądź średnią płacę w danej branży. Jednakże wspomniane metody dają tylko pewne przybliżenie wartości pracy właściciela. Natomiast w rachunkowości opracowano koncepcję normatywnego kształtowania wynagrodzeń, opierając się na koncepcji wyceny kapitału ludzkiego [Dobija 1997, s. 29-31], ta metoda zatem może być zastosowana dla pomiaru kapitału ludzkiego właściciela i na tej podstawie normatywnego określenia poziomu kosztów wynagrodzeń, jakie może pobierać z firmy właściciel. Kwota, jaka pozostanie po odjęciu kosztów pracy właściciela od nadwyżki, jest zyskiem ekonomicznym małej firmy.

Przyjęty w tym opracowaniu model wyceny kapitału zgromadzonego w osobie właściciela, czyli jego kapitału ludzkiego, opiera się na sumie skapitalizowanych kosztów utrzymania i kształcenia, powiększonej o czynnik doświadczenia. Sumę tych wartości określa formuła:

$$H(T) = (K + E) * [1 + Q(T)],$$

gdzie: $H(T)$ – wartość kapitału przypisana danej osobie z liczbą T lat pracy;
K – wartość skapitalizowanych kosztów utrzymania;
E – wartość skapitalizowanych kosztów edukacji;
$Q(T)$ – czynnik doświadczenia, wyrażany funkcją czasu (zmodyfikowana krzywa uczenia);

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{h2}},$$

gdzie: w – współczynnik uczenia;
T – liczba lat pracy zawodowej.

Zgodnie z powyższym modelem osoba wykonująca tę samą pracę w następnym roku wykona ją o w % łatwiej i taniej. Zastosujmy powyższy model do wyceny kosztów 1 godziny pracy właściciela małej firmy, który prowadzi działalność w zakresie produkcji makaronu[1]. Właściciel ma wykształcenie wyższe – ukończył liceum ogólnokształcące i 5-letnie studia wyższe oraz ma 22-letnie doświadczenie zawodowe, zdobyte przy prowadzeniu działalności gospodarczej. Właścicielowi przypisano 8-procentowy parametr uczenia się. Koszty utrzymania i edukacji skalkulowano na poziomie:

k = 350 zł/miesiąc, tj. 4200 zł/rok;
e = 200 zł/ miesiąc, tj. 2400 zł/rok.

Właściciel ma 46 lat, w tym 22 lat doświadczenia zawodowego, zatem koszty utrzymania należy kapitalizować przez okres n = 24 lata, a koszty edukacji przez okres m = 5 lat (kształcenie na studiach wyższych). Kapitalizacji dokonano przy stopie r = 8%, która odpowiada średniemu kosztowi kapitału[2]. Formuły obliczeniowe przy przyjętych założeniach są następujące:

$$K = 4200\frac{(1+0,08)^{24}-1}{0,08} = 280412 \text{ zł},$$

$$E = 2400\frac{(1+0,08)^{5}-1}{0,08} = 14080 \text{ zł},$$

$$Q(10) = 1 - 10^{\frac{\ln(1-0,08)}{\ln 2}} = 0,31,$$

$$H(T) = (K + E) * [1 + Q(T)] = 294\,492 \text{ zł} * 1,31 = 385785 \text{ zł}.$$

Roczne koszty pracy właściciela stanowią 8% wartości kapitału ludzkiego przypisanego właścicielowi, tj. 30 863 zł, zatem miesięczne koszty wynoszą 2572 zł. Jeśli przyjmiemy założenie, że średni czas pracy zatrudnionego w miesiącu wynosi 176 godzin, to koszt 1 godziny pracy właściciela firmy zaprezentowanej w przykładzie wynosi 14,6 zł. Składka ubezpieczenia społecznego osób prowadzących działalność gospodarczą kształtuje się na poziomie ok. 839 zł/miesiąc[3], co odpowiada 4,7 zł/godzinę. Zatem koszt pracy skorygowany o koszt składki wynosi 9,9 zł. Kwo-

[1] Szersze uzasadnienie zastosowanej metodologii zawarte jest w pracy [Szot-Gabryś 2008, s. 70-73].

[2] Podane założenia mają teoretyczne uzasadnienie zaprezentowane w pracy [Dobija 1997, s. 29-31].

[3] Zgodnie z zasadami obowiązującymi w roku 2010.

ta ta odpowiada wartości zobowiązania firmy wobec właściciela za pracę na rzecz firmy w ciągu 1 godziny. Wartość miesięcznych kosztów pracy wyznacza się przez przemnożenie tej wielkości przez liczbę godzin przepracowanych przez przedsiębiorcę w danym miesiącu.

Praktyczne zastosowanie modelu pomiaru kosztów pracy właściciela wiąże się z koniecznością dokonywania pomiaru czasu pracy poświęconego w ciągu miesiąca na rzecz firmy, ponieważ ilość tego czasu zależy od bieżących potrzeb, a czas pracy właścicieli w małych firmach jest nienormowany.

Zaprezentowana metodologia pomiaru kosztów pracy właściciela małej firmy stanowi jedną z możliwych do zastosowania metod wyceny wartości pracy właściciela na rzecz swojej firmy. W praktycznym zastosowaniu jest to metoda prosta, ponieważ po pierwotnej wycenie wartości 1 godziny pracy wymaga jedynie systematycznej ewidencji czasu, jaki przedsiębiorca poświęca na pracę w firmie. Natomiast zastosowanie omówionej metody umożliwia przedsiębiorcy pomiar zysku ekonomicznego wypracowanego przez firmę, po uwzględnieniu jego należności płacowych od firmy.

5. Podsumowanie

Zgodnie z poglądami Y. Ijiriego badania naukowe w rachunkowości prowadzone są, aby zrealizować dwa główne cele: opis systemu rachunkowości oraz udoskonalenie tego systemu [Ijiri 1972, s. 446]. Celem przedstawionej w tym opracowaniu koncepcji pomiaru wartości kosztów pracy właściciela i ich uwzględnienia w rachunku ekonomicznym małej firmy jest z punktu widzenia zakresu badań w rachunkowości rozszerzenie zakresu pomiaru ekonomicznego na małe firmy, tj. takie podmioty, w których nie dokonuje się pomiaru zysku ekonomicznego.

System pomiaru zysku ekonomicznego jest niewątpliwie ważnym instrumentem w zarządzaniu zyskiem w małej firmie. Z samego założenia rozwiązania w tym zakresie proponowane przedsiębiorstwom z sektora MMŚP powinny charakteryzować się prostotą samej metody oraz niskim nakładem pracy na jej wdrożenie i stosowanie. Analizowany w tym opracowaniu model spełnia te warunki. Jednakże metodologia oparta na pomiarze zysku ekonomicznego na podstawie rachunku ekonomicznego w małej firmie nie daje pełnego obrazu jej ekonomiki, bo brak jest wiedzy o majątku i kapitałach tego podmiotu. Są to wielkości bilansowe, które tylko fragmentarycznie odzwierciedlane są w dokumentacji prowadzonej na cele podatkowe. Zastosowanie modelu pomiaru zysku oraz wartości i tempa pomnażania kapitału własnego w małej firmie jest bardziej pracochłonne, ale możliwe na bazie istniejących już rozwiązań[4]. Niemniej jednak zaprezentowana w tym opracowaniu metodologia daje odpowiedź na podstawowe pytanie przedsiębiorcy o wartość zysku wy-

[4] Pełen model pomiaru kapitału i zysku w małej firmie, oparty na wielkościach bilansowych, zawarty jest w publikacji: T. Szot-Gabryś [2008].

pracowanego w firmie i pozwala na podejmowanie świadomych decyzji co do kształtowania kwoty poboru środków z firmy na cele prywatne właściciela w stosunku do normatywnie określonego poziomu wynagrodzenia za pracę na rzecz firmy oraz w zakresie sposobu rozdysponowania zysku ekonomicznego.

Literatura

Anthony R.N., *Equity interest – its time has come*, „Journal of Accountancy", December 1982.
Anthony R.N., Reece J.S., *Accounting, Text and Cases*, International edition, Irwin, 1989.
Czubakowska K., Gabrusewicz W., Nowak E., *Podstawy rachunkowości zarządczej*, PWE, Warszawa 2006.
Dobija M., *Metoda empirycznych miar prawdopodobieństwa w rachunkowości*, Zeszyty Naukowe, Seria specjalna: Monografie nr 84, AE, Kraków 1988.
Dobija M. (red.), *Organizacja rachunkowości*, AE, Kraków 1999.
Dobija M., *Koncepcja wartości aktywów społecznych w sprawozdaniu bilansowym*, „MBA" 1997, nr 1.
Ijiri Y., *Nature of accounting research*, „The Accounting Review", Suplement do vol. XLVII/1972.
Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
Szot-Gabryś T., *Model pomiaru zysku ekonomicznego w małej firmie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Umiejętności im. S. Staszica w Kielcach, Kielce 2008.

THE OWNER LABOUR COST ACCOUNTING IN THE COST AND PROFIT ANALYSIS OF A SMALL FIRM

Summary: The methodology of economic profit measurement in small firms, which do not have a full accounting system in place, is an important theoretical and practical problem. Without the knowledge about the level of profit, the entrepreneur is not capable of making informed decisions about the amount of funds which can be withdrawn from his/her business for private purposes without depleting its capital. In the present article, the methodology of estimating the cost of the owner's labour provided to his/her own firm and a concept how to include such a cost in the cost and profit analysis of the business are presented. The inclusion of owner labour cost is necessary to reliably measure economic profit generated in a small business.

Keywords: small enterprise, labour cost of owner, economic profit.