

Rachunkowość w zarządzaniu

Historia i współczesność



pod redakcją
Dariusza Fatuły i Barbary Oliwkiewicz

Rachunkowość w zarządzaniu

Historia i współczesność

pod redakcją
Dariusza Fatuły i Barbary Oliwkiewicz

Kraków 2021

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzja:

dr hab. Andrzej Szplit, profesor Wyższej Szkoły Ekonomii,
Prawa i Nauk Medycznych im. Prof. E. Lipińskiego w Kielcach

Projekt okładki: Oleg Aleksejczuk

Redakcja: Carmen Stachowicz

ISBN 978-83-66007-60-4
e-ISBN 978-83-66007-80-2

Copyright© by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Kraków 2021

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie,
ani też rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie
za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych, kopiujących,
nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela praw autorskich

Na zlecenie:



Krakowskiej Akademii
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
www.ka.edu.pl

Wydawca: Oficyna Wydawnicza KAAF, Kraków 2021

Skład: Jakub Aleksejczuk

Spis treści

<i>Barbara Oliwkiewicz, Dariusz Fatuła</i> Rachunkowość w zarządzaniu. Historia i współczesność. Wprowadzenie.....	7
<i>Mieczysław Dobija</i> Rozdział I. Zasada dualizmu i termodynamiczne podstawy rachunkowości	13
<i>Barbara Oliwkiewicz</i> Rozdział II. Teorie i badania w zakresie wynagrodzeń za pracę	51
<i>Anna Dębska-Rup</i> Rozdział III. Funkcje i zasady rachunkowości budżetowej w zarządzaniu finansami publicznymi jednostki samorządu terytorialnego w świetle przepisów prawa	77
<i>Alicja Dziuba-Burczyk</i> Rozdział IV. Ewolucja rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1992–2021	99
<i>Ewa Bąchor</i> Rozdział V. Wycena wartości przedsiębiorstwa na potrzeby transakcji fuzji i przejęć	145
<i>Jowita Świerczyńska</i> Rozdział VI. Rola cła w obrocie gospodarczym – przeszłość i teraźniejszość.....	163
Bibliografia.....	183

Barbara Oliwkiewicz

Dariusz Fatuła

Rachunkowość w zarządzaniu. Historia i współczesność. Wprowadzenie

Książka ta, o charakterze monografii naukowej, została napisana z myślą o studentach przygotowujących swoje dysertacje magisterskie z zakresu rachunkowości, nie wykluczając wszelkich innych prac. Potrzeba tworzenia nowych opracowań wynika z ewolucyjnej natury rzeczywistości, w której żyjemy i działamy. Oznacza to, że ciągle doświadczamy zmian, do których musimy się dostosowywać, porzucając oczekiwania wygodnej stabilizacji. Za nieuchronnością zmian stoi termodynamiczna natura rzeczywistości, człowieka i wszystkich przejawów życia. Rzecz jednak w tym, że zasady termodynamiki odnajdujemy także u podstaw teorii rachunkowości, badając szczegółowo fundamentalną zasadę dualizmu.

Zasada dualizmu określa, że w rachunkowości środki ekonomiczne ujmujemy podwójnie – jako aktywa i tkwiący w nich kapitał. Na tej podstawie formułuje się algebraicznie znaną główną tożsamość rachunkowości wskazującą zasady ewidencji operacji gospodarczych. Zasada dualizmu prowokuje do rozważań o naturze kapitału, co prowadzi do stwierdzenia abstrakcyjnej natury tej kategorii. Postrzegamy zatem kapitał jako potencjał, który ma tendencję do spontanicznego zanikania. I tutaj naturalnie pojawiają się zasady termodynamiki, jako zasady fundamentalne, bez których niczego nie można zrozumieć. Pierwsza z tych zasad orzeka, że kapitał nie powstaje z niczego, co urzeczywistnia się przez konieczność stosowania zapisu podwójnego operacji ekonomicznych – teoria rachunkowości w pełni respektuje tę zasadę.

Równie ważna, a nawet ważniejsza, jest druga zasada termodynamiki, która wskazuje na naturalność procesu zanikania każdego potencjału. Kapitał nie powstaje z niczego, a na dodatek losowo i spontanicznie zanika. Ta zasada, której pierwsze sformułowanie mówiło o naturze i pracy silnika cieplnego, jest postrzegana jako motor zmian dziejących się wokół nas i w nas samych. Można ją dostrzegać słysząc frazę „wszystko się starzeje”, wszak reprezentuje ona termodynamiczną strzałkę czasu. W fizyce uczeni dochodzą do przekonań, że nie istnieje fizyczny byt zwany czasem, natomiast druga zasada wskazuje faktycznie na doświadczany przez nas upływ czasu, skoro potencjał odpowiedzialny za istnienie bytu spontanicznie i systematycznie zanika¹.

Z punktu widzenia teorii rachunkowości i nauk ekonomicznych ważne jest zrozumienie, w jaki sposób druga zasada naświetla rolę pracy. Pisanie książki naukowej jest możliwe dzięki temu, że autorzy posiadają kapitał intelektualny, który stanowi o ich zdolności do tworzenia odpowiednich tekstów. Transferują oni ten kapitał i powstaje zamierzony obiekt, przy udziale jeszcze innych specjalistów. Tak więc praca jest tylko transferem a nie kreacją kapitału. Jaka jest zatem rola pracy w życiu i gospodarowaniu? Każda użyteczna praca jest działaniem powstrzymującym destrukcję, którą zapowiada druga zasada termodynamiki we wspomnianym już przesłaniu: „wszystko się starzeje”, a także „każda minuta rani, ostatnia zabija” itp. Przesłania te są potocznym rozumieniem wzrostu nieuporządkowania – entropii która niszczy, zabija porządek. Celowa zaś i użyteczna praca wymagająca jednak dostarczania energii, przeciwdziała entropii. Na przykład odpowiedni lakier powstrzymuje korozję, właściwe odżywianie zapewnia dopływ sił życiowych, dobra książka aktualizuje wiedzę, planowy remont urządzenia utrzymuje jego sprawność. Jest jednak warunek – lakier powinien być odpowiednio wytrzymały, książka powinna zawierać wiedzę prawdziwą umożliwiającą skuteczne działanie, przegląd i naprawy powinny być poprawnie wykonane przez specjalistów zgodnie z zasadą minimalnego działania. Tego wymaga od nas druga zasada termodynamiki, która zmusza do mądrej, produktywnej pracy.

Jeśli analizujemy początki cywilizacji, zwłaszcza w kontekście powstania systemów irygacyjnych w Mezopotamii oraz rozwoju kultury agrarnej i miejskiej, to dostrzegamy ogromny sukces pracy zespołowej. Jednym z czynników umożliwiających organizację takiej pracy jest właściwy

¹ J. Barbour, *Koniec czasu. Nowa rewolucja w fizyce*, tłum. T. Lanczewski, Copernicus Center, Kraków 2018.

rozrachunek – pomiar wartości pracy i proporcjonalne wynagrodzenie z tym związane. Dlatego odkryte tabliczki z zapisami gospodarczymi ukazują rachunki związane z pracą tworzące system jej rachunkowości, który służył ludzkości do czasu wprowadzenia pieniądza monetarnego. W tamtych czasach rachunkowość spełniała swoją funkcję w rozwoju cywilizacji, dzięki niej istniejące zasoby ludzkie mogły być w pełni wykorzystywane. Była narzędziem ekonomii miast-państw.

W nowej sytuacji, po wprowadzeniu gospodarki towarowo-pieniężnej (monetarnej), rachunkowość, jako niezbędny element trwania rozwoju cywilizacji, pojawia się w nieco zmienionej roli, przede wszystkim jako system pomiaru okresowych zmian kapitału i wyroczni o finansowych konsekwencjach gospodarowania. Służy też jednostkom organizacyjnym powołanym do celów zarządzania publicznego oraz realizacji zadań i funkcji współczesnego państwa. Jej zasięg obejmuje wszystkie jednostki organizacyjne, zarówno gospodarcze, jak i administracyjne, działające dla zysku oraz te nie dążące do jego osiągnięcia. Każda organizacja potrzebuje odpowiedniego systemu rachunkowości jeśli ma trwać i spełniać swoje funkcje.

Autorzy monografii wybrali kilka tematów, które umożliwiają studiującym pogłębienie wiedzy z zakresu rachunkowości na poziomie teoretycznym i praktycznym.

W rozdziale pierwszym przedstawiono jedną z ważniejszych kwestii teorii rachunkowości podwójnej, czyli zasadę dualizmu. Reguła podwójnego zapisu ukazuje jedną z fundamentalnych zasad, której podlega rzeczywistość przyrodnicza i ekonomiczna. Określa ona, że kapitał nie może być stworzony, ale można go powiększać poprzez pracę. Zasada podwójnego zapisu jest konieczna do pomiaru zmian kapitału i osiągniętych wyników działalności gospodarczej. Przypisanie abstrakcyjnej natury kapitału za pośrednictwem zasady dualizmu wskazuje, że zasada jest pomostem łączącym teorię rachunkowości z zasadami termodynamiki. Zrozumienie tego faktu powoduje, że łatwo odnajduje się związki między rachunkowością a pierwszą i drugą zasadą termodynamiki. Wpływa to naturalnie na rozwój teorii, co przedstawia przykład pomiaru okresowej deprecjacji aktywów. Stwierdzenie i uwzględnienie wskazanych związków powoduje, że teoria rachunkowości zyskuje miano nauki naturalnej.

W drugim rozdziale zostały omówione poglądy naukowców na temat pracy i sposobu jej opłacania od czasów starożytnych po współczesność. Dokonano przeglądu literatury z zakresu historii wynagrodzeń

i stwierdzono, że ekonomiści dostrzegali związek pracy z procesem tworzenia wartości, jednak jedności w kwestii podstawowych zasad kształtowania wynagrodzeń nie osiągnęli. Następnie przedstawione zostały teoretyczne podstawy naukowych programów badawczych według metodologii Imre Lakatosa, w świetle których zaprezentowano program badawczy inwestowania w ludzi autorstwa Theodore'a Schultza i Gary'ego Beckera. Szczególną uwagę poświęcono alternatywnemu programowi badawczemu w zakresie kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, prowadzonemu głównie przez zespół badaczy w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. W programie tym zdefiniowano pojęcie kapitału, wprowadzono model pomiaru kapitału ludzkiego, określono wymiar godziwej płacy i zasygnalizowano dalszą pracę nad czynnikami kształtującymi równowagę makroekonomiczną. Program ten wciąż się rozwija, owocując licznymi publikacjami, poszerzającymi obszar badań.

Rozdział trzeci dotyczy zasad rachunkowości budżetowej. Sektor finansów publicznych ma bardzo istotne znaczenie dla funkcjonowania całej gospodarki narodowej i wszystkich instytucji życia publicznego. Podstawową kwestią sprawnego działania tego sektora jest stosowanie prawidłowych i skutecznych metod ewidencji rachunkowej w jednostce samorządu terytorialnego oraz w jednostkach organizacyjnych. W celu sprawdzenia, czy stosowane metody ewidencji w rachunkowości we właściwy sposób spełniają swoje funkcje, poddano analizie unormowania prawne rachunkowości budżetowej w kontekście realizacji zadań gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego.

Rozdział czwarty prezentuje historię polskiej rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw. Ukazuje jej rozwój w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem zasad funkcjonowania w latach 1992–2021. W rozdziale dokonano charakterystyki zmian w opcjach opodatkowania wraz z odpowiadającymi im formami ewidencji na przestrzeni analizowanych lat. Zwrócono uwagę na kartę podatkową, ryczałt ewidencjonowany z ewidencją przychodów oraz zasady ogólne opodatkowania z podatkową księgą przychodów i rozchodów. Przy zasadach ogólnych opodatkowania omówiono zarówno podatek progresywny, jak i podatek liniowy. Przedstawiono również zmiany w zakresie najważniejszych ulg i odliczeń stosowane na przestrzeni badanego okresu tak w podstawie opodatkowania, jak i w zmniejszeniach zobowiązania podatkowego we wszystkich formach opodatkowania.

W rozdziale piątym omówiono wycenę spółki na potrzeby transakcji fuzji i przejęć, które nieodzownie wiążą się z koniecznością wyceny przedsiębiorstwa bądź przedsiębiorstw będących przedmiotem takiej transakcji. Transakcje te są stosowane często w praktyce jako sposób na rozwój zewnętrzny przedsiębiorstwa, a częstotliwość ich występowania w praktyce rośnie z każdym rokiem. Mogą one także być sposobem na poprawę wyników przedsiębiorstw. Dynamika przeprowadzania transakcji typu M&A, zarówno na rynku polskim, jak i światowym, świadczy o rosnącym zainteresowaniu oraz potrzebie ich przeprowadzania. Za cel w tym rozdziale obrano opis istniejących i najczęściej aplikowanych metod wyceny wartości przedsiębiorstwa. Wskazano uwarunkowania wyboru odpowiedniej metody i funkcji, jakie wycena ma za zadanie spełniać w procesie transakcji M&A.

Rozdział szósty to prezentacja znaczenia jednej z podstawowych dain publicznych pobieranych w międzynarodowym obrocie towarowym, tj. cła. Omówiono tu problematykę definicyjną pojęcia oraz ewolucję cła – począwszy od jego początków na ziemiach polskich do czasów współczesnych. Podjęte rozważania oraz przedstawione dane pozytywnie zweryfikowały przyjętą we wstępie hipotezę, która brzmi: „Polska jest przykładem, potwierdzającym zmienność znaczenia roli cła jako źródła dochodów budżetowych państwa. W zależności od okresu i sytuacji gospodarczej państwa charakter cła ulegał zmianie”. Wśród różnych funkcji, które cło pełniło od średniowiecza do czasów współczesnych, funkcja fiskalna była dominująca. Obecnie jednak dochody uzyskiwane z ceł zostały w Polsce w dużym stopniu zastąpione dochodami z podatków.

Reasumując, w monografii przedstawione zostały dwie ważne kwestie. Pierwsza to teoretyczne związki między podstawową dla rachunkowości zasadą dualizmu a ideami określającymi naturę rzeczywistości. Sformułowane zostały tu postulaty dotyczące natury i praw naturalnych respektowanych w teorii rachunkowości oraz metody zwiększające stabilność systemu finansowego. Drugą ważną kwestią są zagadnienia z obszaru normatywnego: pomiar kapitału, zasady rachunkowości budżetowej, zmiany w rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw, jak również wyceny wartości przedsiębiorstw w procesach fuzji i przejęć oraz rola cła w obrocie gospodarczym. Niniejsze opracowanie zawiera syntezę dokonań badawczych autorów i przyczyni się do lepszego naświetlenia istoty wybranych zagadnień ekonomicznych, jak również przybliży procedury obliczeniowe wykorzystywane do rozwiązań problemów zarządzania.

Mieczysław Dobija

prof. dr hab., Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej,
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0003-0670-2313

Rozdział I.

Zasada dualizmu i termodynamiczne podstawy rachunkowości

1.1. Wprowadzenie

Maszyna parowa i ogólnie silniki cieplne znalazły zastosowanie od XVIII w., stając się czynnikiem sprawczym rewolucji przemysłowej. Dokonania na tym polu wywarły wpływ na wiele dziedzin ludzkiej aktywności. Oprócz wielkich zmian technicznych rozwinęła się nauka zwana termodynamiką, w której uczeni zajmują się głównie zagadnieniami przemiany ciepła w pracę i badaniem konstruowanych silników cieplnych, również tymi występującymi naturalnie w przyrodzie, np. w organizmie ludzkim. Termodynamika stała się potężną dziedziną nauki i wiedzy, która od XX w. ciągle poszerza swoje domeny¹. Przenika do wiedzy o procesach życiowych i nauk związanych z człowiekiem, jak medycyna i psychologia. Rewolucja przemysłowa wywarła także presję na rachunkowość, wymuszając badania prowadzące do powstania rachunku kosztów i sformułowania zasady współmierności integrującej układy kont bilansowych i wynikowych. Z kolei zrozumienie,

¹ P. Atkins, *Four Laws that Drive the Universe*, Oxford University Press, Oxford 2007.

że organizm ludzki działa jak silnik cieplny, otworło drogę do badań w zakresie kosztów pracy i systemów godziwego wynagradzania. Na tej drodze osiągnięto możliwości pomiaru kapitału ludzkiego i intelektualnego działającego w organizacjach.

Zrozumienie, że u podstaw rachunkowości leżą fundamentalne zasady, takie jak: zasada dualizmu, pierwsza i druga zasada termodynamiki oraz wszechobecna w naukach ekonomicznych zasada minimalnego działania, stawia pytanie o przynależność teorii rachunkowości do grona nauk naturalnych, do których zaliczane są fizyka, chemia czy biologia. Określenie „nauki naturalne” jest wynikiem tłumaczenia angielskiej nazwy *natural sciences*. Ewentualny, inny polski odpowiednik to nauki przyrodnicze. Nauki te mają swoiste cechy i podstawy, jak prawa naturalne bądź zasady fundamentalne, a także wielkości liczbowe, np.: stałą grawitacji, stałą Plancka. Zatem można dociekać pokrewieństwa między nauką rachunkowości a naukami naturalnymi. Istnieją do tego silne przesłanki, w szczególności prehistoria i historia rachunkowości, a następnie jej wpływ na rozwój kapitalizmu w pozytywnym tego słowa znaczeniu. Do tego dochodzą kwestie interpretacji kapitału jako fundamentalnego pojęcia ekonomicznego i pozostałych kategorii pochodnych, jak praca i wartość.

Obecnie spotyka się poglądy o konieczności reintegracji nauk naturalnych i ekonomicznych². W USA organizacja IAISAE (International Association for the Integration of Science and Engineering) jednoczy autorów i organizuje konferencje³ dotyczące integracji. Tego rodzaju przedsięwzięcia wskazują na istniejące przekonania o korzyściach wynikających z interpretacji teorii rachunkowości w kontekście nauk przyrodniczych. Rzeczywiście rozważania i analizy w tym zakresie potwierdzają, że teoria rachunkowości ze swoją strukturą pojęciową jest pokrewna naukom naturalnym, a konsekwentne stosowanie metodologii tych nauk umożliwia lepsze wyjaśnienia teoretyczne i nowe osiągnięcia badawcze demonstrowane w tym rozdziale.

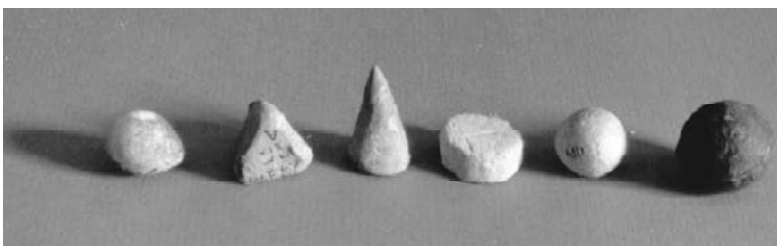
² Ch. Hall, D. Lindenberger, R. Kümmel, T. Kroeger, W. Eichhorn, *The Need to Reintegrate the Natural Sciences with Economics*, „BioScience” 2001, Vol. 51, No. 8, s. 663–673, DOI: 10.1641/0006-3568(2001)051[0663:TNTRTN]2.0.CO;2.

³ Na konferencji „Thermodynamics 2.0” w czerwcu 2020 r. występowali autorzy z Polski: Marcin Jędrzejczyk, Jurij Renkas, Mieczysław Dobija.

1.2. Wyimki z historii rachunkowości

Rachunkowość w zakresie pracy jako przejaw myśli ekonomicznej służyła cywilizacji od jej początku. Znaleźiska archeologiczne ukazują tokeny – dwu- i trójwymiarowe małe artefakty z gliny, wykorzystywane systematycznie w operacjach ekonomicznych już od VIII tysiąclecia p.n.e.⁴ Tokeny służyły zasadniczo rejestracji działalności gospodarczej i wynagradzaniu pracowników, ale stworzyły też podstawę do powstania pisma piktograficznego i późniejszych zapisów na glinianych tabliczkach. Rysunek 1 ukazuje tokeny reprezentujące różne produkty w tym token w kształcie czworościanu oznaczający jednostkę pracy.

Rysunek 1. Tokeny reprezentujące produkty. Czworościan przedstawia jednostkę pracy



Źródło: „Plain tokens, Mesopotamia, present day Iraq, ca. 4000 B.C. The cone, spheres and disk represented various grain measures; the tetrahedron stood for a unit of labor”, D. Schmandt-Besserat, *When Writing Met Art. From Symbol to Story*, University of Texas Press, Austin 2007, s. 3. Rysunek umieszczony za zgodą Denis Schmandt-Besserat – odkrywczyni tokenów i interpretatorki ich roli.

W III tysiącleciu p.n.e. tokeny i pismo piktograficzne zostały zastąpione wydajnym pismem klinowym. Dzięki temu ekonomika miast-państw Mezopotamii jest dobrze rozeznana. Jak zauważają Karl Polanyi i A. Leo Oppenheimi⁵, w starożytnych miastach-państwach władze administrujące prowadziły rachunki dla każdego obywatela w zakresie własności,

⁴ D. Schmandt-Besserat, *Jak powstało pismo*, [tekst na podstawie tłum. Jolanty Kozłowskiej z j. ang.], AGADE, Warszawa 2007.

⁵ K. Polanyi, *Marketless Trading in Hammurabi's Time*, [w:] *Trade and Market in the Early Empires*, eds. K. Polanyi, C.M. Arensberg, H. Pearson, Free Press–Falcon's Wing Press, Glencoe 1957, s. 21; A.L. Oppenheim, *A Bird's-Eye View of Mesopotamian Economic History*, [w:] *Trade and Market...*, *op. cit.*, s. 27–37.

należności i zobowiązań. Praca obywateli była precyzyjnie księgowana i każdy mógł pobrać z magazynów dobra o wartości nieprzekraczającej wartości należności z tytułu wykonanej pracy. W ten sposób władze publiczne mogły zagwarantować, że każdy może wydatkować nie więcej niż zarobił i oszczędził.

Na funkcję rozrachunkową wskazuje token reprezentujący jednostkę pracy. Można sobie wyobrazić, że pracownik za pracę otrzymywał konkretne tokeny, które reprezentowały miary: oliwy, zboża czy piwa, stosownie do wartości wykonanej pracy. Dzięki temu mógł on wyżywić siebie wraz z rodziną i pracować, natomiast resztę zarobku otrzymywał jako sumę przepracowanych jednostek pracy. Mógł ją wymienić na inne produkty, np. na skórę, którą okrywał biodra. Ocenia się, że liczba odkrytych rodzajów tokenów sięga 1500, co oznacza mnogość różnych wyrobów. W przypadku rozliczeń za pośrednictwem tokenów występuje potrzeba kalkulacji kosztów produktów, czyli określenia ile jednostek pracy kosztuje dany produkt.

W książce Schmandt-Besserat widnieje grupa 15 różnych tokenów w kształcie czworościanu z dodatkowymi znakami, które reprezentują różne, większe i mniejsze jednostki pracy⁶. Można się domyślać, że były one dostosowane do mocy i doświadczenia pracownika, którego praca podlegała pomiarowi. Tę niezbędną wówczas liczbę różnych jednostek pracy, dzięki wprowadzeniu liczb, zastąpiono ułamkami. W wyniku tego praca była mierzona przy zastosowaniu korekty jej podstawowej jednostki. Wybrany ułamek był odpowiednio dobrany, adekwatny do mocy pracownika. Świadczy o tym artykuł Viaczesława Struve opisujący organizację i pomiar pracy w mieście-państwie Lagasz w III tysiącleciu p.n.e.⁷ Zatem pomiar pracy przez przypisanie pracownikowi wskaźnika mocy jako ułamek wielkości maksymalnej stosuje się w praktyce przynajmniej od tego czasu, bowiem jak zbadał Struve, w gospodarce miast-państw Mezopotamii stosowano wskaźniki mocy przypisane pracownikom, określone dodatnimi ułamkami mniejszymi od 1⁸. To podejście stosuje się bezwiednie także obecnie przy tworzeniu siatek płac. Dzieląc płace

⁶ D. Schmandt-Besserat, *Jak powstało...*, *op. cit.*, s. 130.

⁷ V.V. Struve, *Some New Data on the Organization of Labor and on Social Structure in Sumer During the Reign of the IIIrd Dynasty of Ur*, [w:] *Ancient Mesopotamia. Socio-Economic History*, ed. I.M. Diakonoff, Nauka Publishing House, Moscou 1969, s. 127–172.

⁸ *Ibidem*, s. 128.

pracowników (np. płace adiunkta i profesora) przez płacę największą, otrzymuje się ciąg ułamków zwykłych, które wyznaczają zaszerogowanie. Tak więc formuła pomiaru wartości pracy (L) i kształtowania płac stanowiła iloczyn czynnika mocy (P) i czasu pracy (t):

$$L = P \times t \quad (1)$$

Wnioskuje się zatem, że stosowanie pomiaru pracy jest zaświadczone archeologicznie i historycznie jako wcześniejsze niż stosowanie procentu w stosunku do kapitału początkowego. Z pomiarem wiąże się także formuła znana z fizyki, mimo że w nauczaniu podstawowym preferuje się pomiar pracy jako iloczyn działającej siły i wykonanego przesunięcia. Te formuły są równoważne.

$$L = F \times s \times \cos \varphi = F \times v \times t \times \cos \varphi = P \times t \times \cos \varphi \quad (2),$$

gdzie: L – skalar pracy mechanicznej, F – skalar siły, v – skalar prędkości, $\cos \varphi$ – cosinus kąta między kierunkiem siły a kierunkiem ruchu (przesunięcia s), M – skalar mocy, t – czas wykonania pracy.

Należy też dodać, że w III tysiącleciu p.n.e. proces pracy był zorganizowany, planowany i kontrolowany. Jak pisze Georges Roux:

Wszystko to wymagało planowania, kontroli, skrupulatnej księgowości, ale Sumerowie, ludzie drobiazgowi i praktyczni, byli świetnie zorganizowani pod tym względem. Ich biurokraci zostawili nam nie tylko setki list płac, pokwitowań, list zatrudnienia i innych tego rodzaju dokumentów, ale z archiwów Girsu i Szurupak dowiadujemy się o niezwyklej specjalizacji zawodowej. [...] Armia skrybów powiększona o armię kierowników **ugula** [wyróżnienia – M.D.] intendentów **nu-banda** inspektorów **maskim**, weryfikatorów **agrig** pod wodzą osoby, która była jednocześnie kapłanem i najwyższym zarządcą świątyni **sanga**, sprawiała, że ta ciężka machina ekonomiczna działała sprawnie⁹.

Aby prowadzić rachunki potrzebna była wiedza matematyczna. Istnieje bogata bibliografia opisująca wysoki poziom wiedzy matematycznej datowany przynajmniej na połowę III tysiąclecia p.n.e. Jako ilustrację do tych opinii przytoczyć można tekst umowy z tamtych czasów, który opisuje Henry Saggs. Dotyczy on pożyczki typu *chubuttatu* zawartej zgodnie z kodeksem Hammurabiego (XVIII w. p.n.e.), w której zapisana

⁹ G. Roux, *Mezopotamia*, tłum. B. Kowalska, J. Kozłowska, przedm. J. Bottéro, wyd. 2, DIALOG, Warszawa 2006, s. 117.

kwota obejmowała także doliczony po dwóch latach procent. Tego rodzaju umowy były powszechne w starożytności. Oto treść jednej z nich:

Gubernator Szamasznasir, syn Siniqszama, otrzymał od Ilusznasira i Nannaibniego 133 gur, 1 pi, 4 sutu ziarna jako pożyczkę *chubuttatu*; przez dwa lata nie będzie narastać procent. Jeśli w trzecim roku nie zwróci ziarna, wówczas doda procent. [Następują nazwiska świadków i data]¹⁰.

Sformułowanie tej umowy jest dowodem na złożone treści życia gospodarczego w Babilonii II tysiąclecia p.n.e. Uczeni doszli do konkluzji, że pożyczka *chubuttatu* oznaczała umowę z doliczonym z góry procentem. Po przeliczeniu na wspólną jednostkę miary *gur* można napisać równanie, z którego zostanie obliczony zastosowany roczny procent:

$$100(1 + p)^2 = 133\frac{1}{3}$$

gdzie: p – roczna stopa procentowa.

Rozwiązanie wskazuje na stopę 15% rocznie. Procent wyznaczający stopę zwrotu kapitału w przypadku pożyczek był regulowany w kodeksie Hammurabiego i nie przekraczał 20%. Prawo wyznaczające granicę odsetek występowało już w III tysiącleciu p.n.e. Sumeryjski król Urukagina przeprowadził w XXIV w. p.n.e. reformy „ukrócając lichwę”. To myślenie kapitałowe było powszechne w tamtym czasie, jednak zanikło w wiekach ciemnych, nie odradzając się wraz z nadejściem epoki klasycznej w VII w. p.n.e., bowiem zmieniły się stosunki ekonomiczne i nastąpiły czasy pieniądza monetarnego, z którym silnie powiązany był kapitał i procent.

Idąc dalej, z postępem czasu napotyka się interesujące opinie o rachunkowości w II tysiącleciu p.n.e. Aleksander Krawczuk pisze o wszechogarniającej rachunkowości w świecie mykeńskim.

Odczytanie tabliczek z mykeńskich archiwów odsłoniło nowe oblicze owej epoki. Oczywiście i przedtem zakładano jako rzecz samą przez się rozumiały, że wyobraźnia poetycka przydała wiele blasku jej prozie i codzienności. Kiedy jednak przemówiło pismo, okazało się natychmiast, że właśnie ta epoka, która jest tłem i kolebką niemal wszystkich helleńskich mitów, była w pierwszym rzędzie epoką niezmordowanej i pedantycznej działalności biurowej; ówczesną wielce scentralizowaną gospodarkę ściśle kontrolowały zastępy urzędników, płódząc całe tony rachunkowej

¹⁰ H.W.F. Saggs, *Wielkość i upadek Babilonii*, tłum. J. Nowacki, PIW, Warszawa 1973, s. 260.

dokumentacji. Nie jest to przecież tak istotne, czy pisze się na papierze, czy też na glinie; również sam sposób księgowania nie odgrywa roli zasadniczej. Przeciwnie, właśnie uwzględniając prymitywizm materiałowy trzeba stwierdzić, że co do troski o ujęcie całego życia gospodarczego w ramy ewidencji, Mykeńczycy mogliby zwycięsko konkurować z każdym systemem ekonomiki kierowanej¹¹.

Jako ostatni element wiedzy o historii rachunkowości warto poruszyć zagadnienia niezbędnego środowiska intelektualnego i poziomu rozwoju cywilizacji, aby te kategorie stały się osnową wydajnego systemu ekonomicznego. Zauważmy, że skoro kapitał i praca są kategoriami abstrakcyjnymi, to aby ująć je w dyskursywnym opisie potrzeba odpowiednich abstrakcyjnych narzędzi. Narzędzia te tworzy matematyka, która – jak można zauważyć – rozwijała się równoległe. Pod koniec III tysiąclecia p.n.e. osiągnęła ona poziom rozwoju współczesnego programu nauczania w szkołach średnich.

1.3. Zasada dualizmu – fundament teorii rachunkowości

Zasada dualizmu ujawnia bogactwo wiedzy potrzebnej do jej zrozumienia i stosowania. Orzeka, że środki ekonomiczne ujmuje się podwójnie – jako wartość różnorodnych aktywów i jako wartość kapitału zawartego w tych aktywach. Zasada była świadomie stosowana przynajmniej od XV w., co poświadcza fakt wydania w 1494 r. w Wenecji książki wybitnego człowieka renesansu, franciszkanina Luki Paciologia¹². Był to przewodnik po wiedzy matematycznej, w którym ostatnie rozdziały zawierały opis systemu rachunkowości podwójnej oraz jego organizacji.

To dzieło poświadcza, że już wtedy kupcy posługiwali się intelektualnym systemem, zawierającym kategorie aktywów, kapitału, wartości i zysku, o którym późniejsi myśliciele wyrażali się z podziwem. Wiadomo także, że wiedza ta była stosowana w Italii przynajmniej od XIII w. Historycy kapitalizmu¹³ jednoznacznie wskazują na powstanie podwójnej rachunkowości, jako niezbywalny czynnik wspomagający rozwój

¹¹ A. Krawczuk, *Siedmiu przeciw Tebom*, wyd. 4, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1990, s. 67–68.

¹² L. Pacioli, *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità*, Paganinus de Paganinis, Venice 1494.

¹³ N. Rosenberg, L.E. Birdzell, *Historia kapitalizmu*, tłum. A. Doroba, Znak. Signum, Kraków 1994.

ekonomiczny. Opinie te są naturalne, skoro dzięki tej rachunkowości można zmierzyć przyrost kapitału zainwestowanego przez właścicieli i określić tempo jego wzrostu w czasie.

Nie brak także pochlebnych opinii odnośnie systemu rachunkowości podwójnej, postrzeganego jako twór intelektualny powstały z tego samego ducha co dokonania Izaaka Newtona. Naturalny zachwyty wyrażony przez Johanna Wolfganga Goethego podkreśla wspaniałość tego systemu:

[...] Jakie to niezwykle widzieć porządek spraw, które dzieją się w jego firmie. Dzięki temu może on w każdej chwili dokonać oglądu całości, bez kłopotania się szczegółami. Jakie pożytki czerpie z księgowości podwójnej! To należy do największych wynalazków ludzkiego umysłu [...] [tłum. – M.D.]¹⁴.

Fundamentalna zasada, na której skonstruowany jest ten system to zasada dualizmu, określająca, że w rachunkowości środki ekonomiczne (pojęcie pierwotne) ujmują się dualnie: jako aktywa i ucieleśniony w nich kapitał. Inaczej rzecz ujmując kapitał określa wartość aktywów. Przyjmuje się zatem, że w materialnych aktywach jest ucieleśniony abstrakcyjny kapitał. Matematyczne ujęcie tej zasady to równość $A_0 = C_0$, gdzie A_0 i C_0 to odpowiednio wartość aktywów i kapitału w chwili zero.

Rachunkowość podwójna jest ukształtowana jako system pomiaru kapitału zainwestowanego w procesy gospodarcze organizowane przez jednostki ekonomiczne. Charakterystyczną cechą tej teorii jest podstawowa identyczność, określana także jako równanie, gdzie A reprezentuje wartość aktywów, a C oznacza wartość zainwestowanego kapitału:

$$A_0 = C_0 \quad (3)$$

To proste równanie zawiera bogactwo treści. Indeks zero wskazuje, że równość uwzględnia ten sam moment czasu dla aktywów i kapitału.

¹⁴ „[...] What a thing it is to see the order which prevails throughout his business! By means of this he can at any time survey the general whole, without needing to perplex himself in the details. What advantages does he derive from the system of bookkeeping by double-entry! It is among the finest inventions of human mind [...]”, J.W. Goethe, 1824, Vol. I, Book I, Chapter X, p. 28, translated by Thomas Carlyle, za: Y. Ijiri, *The Beauty of Double-Entry Bookkeeping and Its Impact on the Nature of Accounting Information*, “Economic Notes” 1993, Vol. 22, No. 2, s. 267.

Formuła (3) zawiera zatem zbiór pojęć: wartość, aktywa, kapitał i czas. Jeśli doda się jeszcze podział kapitału uwzględniający prawo własności, to rozwinięta formuła przedstawia się następująco:

$$A_0 = C_0 = E_0 + D_0 \quad (4),$$

gdzie: E oznacza wartość kapitału należąca do założycieli jednostki ekonomicznej, a D reprezentuje wartość kapitału obcego, pożyczonego i wykorzystywanego w procesach gospodarczych prowadzonych przez jednostkę ekonomiczną.

Znaczenie podstawowego równania rachunkowości ujawnia się przy rozpatrywaniu dwóch momentów czasu, np. początku i końca roku. Wtedy obowiązują dwa równania:

$$\begin{aligned} A_0 &= E_0 + D_0 \\ A_1 &= E_1 + D_1 \end{aligned}$$

dzięki którym można obliczyć przyrosty wielkości ekonomicznych w okresie obrachunkowym. Przekształcając jeszcze równania wyjściowe dochodzi się do formuł:

$$E_1 - E_0 = [A_1 - A_0] - [D_1 - D_0] \quad (4a)$$

$$\text{Zysk} = \Delta E = \Delta A - \Delta D \quad (4b)$$

określających pomiar okresowego przyrostu kapitału własnego, czyli zysku, gdy $\Delta E > 0$.

Warto zwrócić uwagę na znaczenie kategorii zysku w naukach ekonomicznych i praktyce gospodarowania. To dla tej wielkości określonej formułą (4b) powstają organizacje ekonomiczne, w których założyciele i inni inwestorzy łączą zasoby posiadanych aktywów, aby generować zyski. Z kolei osiągnięcie zysku oznacza przede wszystkim trwanie organizacji, ale także możliwości jej rozwoju i korzyści dla udziałowców. Jednak nie jest tak, że zysk stanowi jedyny, doskonały i absolutny wyznacznik organizacji życia społeczno-ekonomicznego. Wiadomo powszechnie, że maksymalizacja zysku w poszczególnych jednostkach nie przekłada się na maksimum zysku w jednostce nadrzędnej, czyli całej gospodarce. Mogą też pojawić się nowe ograniczenia, jak pandemia COVID-19 lub warunki klimatyczne, które pogorszą znacząco tworzenie zysku, powodując załamanie się systemu ekonomicznego. W takiej sytuacji gospodarka ponosi straty i wpada w recesję, a także deprecjują się fundusze emerytalne.

Tabela 1. Operacje ekonomiczne i obliczenie okresowego zysku
(za 1 miesiąc)

Operacja	Data	Aktywa SPN [#]	Aktywa ST [#]	Aktywa – paliwo	Kapitał obcy	Kapitał własny	Dochód przyszły
Wpłata kapitału założycielskiego	1.08	150 000			0	150 000	
Zakup samochodu	2.08	(140 000)	140 000				
Sprzedaż usługi	4.08	800				800	
Otrzymanie zaliczki od klienta (usługa)	6.08	2000					2000
Wykonanie usługi (zal.)	7.08					500	(500)
Zakup paliwa	7.08	(400)		400			
Wykonanie usługi (zal.)	8.08					500	(500)
Wykonanie usługi (zal.)	10.08					500	(500)
Zużycie paliwa	11.08			(400)		(400)	
Zakup paliwa	12.08	(600)		600			
Pożyczka na zakup wyposażenia	13.08	1000			1 000		
Zakup wyposażenia	13.08	(900)	900				
Wykonanie usługi	14.08					500	(500)
Usługa – przychód	16.08	200				200	
Zużycie paliwa	16.08			(600)		(600)	
Wynagrodzenie	16.08	(1000)				(1000)	
Zaliczka na usługę	18.08	1300					1300
Zakup paliwa	19.08	(500)		500			
Splata pożyczki	20.08	(400)			(400)		
Wykonanie usługi (zal.)	21.08					500	(500)
Wykonanie usługi (zal.)	23.04					800	(800)
Zakup paliwa	24.08	(300)		300			
Usługa – przychód	25.08	300				300	
Zużycie paliwa	26.08			(400)		(400)	
Usługa – przychód	28.08	700				700	
Wynagrodzenie	30.08	(700)				(700)	
Salda na koniec	31.08	11 500	140 900	400	600	152 200	0
		Suma wartości aktywów 152 800 zł			Suma kapitału 152 800 zł		
Zysk = $\Delta E = 2200$ zł		$A_1 - A_0 = 2800$ zł		$D_1 - D_0 = 600 - 0 = 600$ zł			

Objaśnienia: SPN[#] – środki pieniężne, ST[#] – środki trwałe, (zal.) – zaliczka.

Źródło: opracowanie własne.

Aby ukazać bogactwo wiedzy związanej z zasadą dualizmu rozważmy przykład, który ujawnia postępowanie prowadzące do pomiaru okresowego zysku. Przyjmijmy, że zawodowy kierowca uruchamia własną działalność gospodarczą i przeznaczając swoje oszczędności w kwocie 150 000 zł na zakup samochodu i uruchomienie biznesu, w którym będzie świadczył usługi klientom. Inwestuje kapitał w kwocie 150 000 zł, a za 140 000 zł nabywa samochód ciężarowy. Operacje ekonomiczne za pierwszy miesiąc działalności zawiera tabela 1.

Analiza zapisów i wyników zastosowania formuł (4a) i (4b) do pomiaru przyrostu kapitału w sierpniu prowadzi do wielu spostrzeżeń, z których podstawowym jest abstrakcyjna natura kapitału. Desygnat kategorii kapitału nie jest materialny – tę cechę posiada samochód, w którym kapitał jest ucieleśniony. Z tego faktu wynika, że poznawanie i pomiar kapitału wymaga zastosowania równie abstrakcyjnej kategorii, jaką stanowią liczby, czyli podstawowe twory matematyczne. Przy czym liczby pojawiają się jako komponenty miary wartości, kolejnej abstrakcyjnej kategorii matematycznej. W rozważanym przykładzie kapitał pojawia się zatem w układzie pojęć: aktywa i wartość, ale także praca, która uruchamia proces ruchu kapitału zainwestowanego w przedsięwzięcie ekonomiczne. Praca dotyczy tutaj samochodu, którym dokonuje się zarówno usług transportowych, jak i niezbędnego zaangażowania kierowcy i organizatora przedsięwzięcia, czyli potencjału jego kapitału ludzkiego.

W kontekstach kapitału pojawia się także kategoria czasu. Aby śledzić zmiany i narastanie kapitału w operacjach gospodarczych potrzebny jest czas kalendarzowy, który zapewnia chronologiczną rejestrację zdarzeń oraz pomiar upływu czasu w odniesieniu do aktywów trwałych, zobowiązań i należności. Czas kalendarzowy nie ma raczej nic wspólnego z procesami starzenia się obiektów. Kalendarz jest wspaniałym osiągnięciem cywilizacyjnym, które umożliwia organizację życia społeczno-ekonomicznego. Jego podstawą są stabilne zjawiska cykliczne, jak ruchy obrotowe m.in. Ziemi, Księżycy i Słońca. Dzięki rozeznaniu tych cykli powstają zegary stanowiące podstawę organizacji ucywilizowanego życia społeczno-ekonomicznego, a także badań naukowych. Starzenie, czyli narastanie entropii (rozpraszanie kapitału początkowego), jest zjawiskiem termodynamicznym. Warto zaznaczyć, że kalendarz nie ma raczej nic wspólnego z czasem bądź upływem czasu, o którym twierdzi się, że coś takiego po prostu nie istnieje. Julian Barbour pisze: „Czas nie istnieje.

Wszystko, co istnieje, to obiekty, które ulegają zmianom. To, co nazywamy czasem jest – przynajmniej w fizyce klasycznej – po prostu zespołem praw rządzących tymi zmianami¹⁵. Istnieje zatem proces starzenia się, zwiększania nieporządku, ale te procesy mają za podstawę drugą zasadę (prawo) termodynamiki, a więc także kategorię entropii i ewentualnie strzałkę czasu. W tym kontekście możemy postrzegać upływ czasu. Nie jest absolutnie logicznym i spójnym jeśli twierdzi się, że czas nie istnieje, a dopuszcza się kategorię upływu czasu. Jednak pojęcie czasu od zawsze sprawia kłopoty, a naukowe dociekania wnoszą co raz to nowe poglądy. Upływ czasu ma korzenie w pojęciu entropii, a zatem drugiej zasadzie termodynamiki. Jasny jest zatem upływ czasu jako starzenie się dla wskazanego obiektu – samochodu lub człowieka. Być może istnieje wielkość charakteryzująca upływ czasu w odniesieniu do Wszechświata. W każdym razie zmienna oznaczana zwykle literą t w formułach naukowych nawiązuje do termodynamicznej strzałki czasu, czyli naturalnego wzrostu entropii.

Wracając do omawianego przykładu, zauważmy, że jeśli samochód został nabyty na początku sierpnia, to na koniec tego miesiąca jego wartość się zmniejszyła i jest to wielkość fizyczna, a zarazem ekonomiczna, zwana deprecjacją lub amortyzacją. Uwzględnienie tej wielkości w rachunku zysku pomniejszy obliczoną wartość przyrostu kapitału. Ogólna formuła, na podstawie której wyznacza się okresową deprecjację rozpatrywanego obiektu, jest następująca:

$$W_p \times e^{-d \times t} = W_k \quad (5),$$

gdzie: W_p – wartość początkowa obiektu, W_k – wartość na koniec okresu, t – liczba lat, d – procent deprecjacji środka trwałego.

Dla oszacowania wartości deprecjacji w miesiącu sierpniu przyjmijmy, że pojazd może być profesjonalnie eksploatowany przez 13 lat, a po tym czasie wartość pozostałości z niego wyniesie 10 000 zł. Powstaje zatem równanie:

$$140\,000 \times e^{-d \times 10 \times 12} = 10\,000 \quad (6),$$

którego rozwiązaniem jest wynik $d = 0,021992$ wyznaczający miesięczny procent deprecjacji wartości początkowej samochodu. Uwzględnienie

¹⁵ J. Barbour, *Koniec czasu. Nowa rewolucja w fizyce*, tłum. T. Lanczewski, Copernicus Center Press, Kraków 2018, s. 225.

deprecjacji w rachunku zysku zmniejszy kwotę zysku i wartość samochodu na koniec sierpnia o 1301,93 zł. Tabela 2 przedstawia częściowy plan amortyzacji samochodu.

Tabela 2. Kwoty deprecjacji w kolejnych miesiącach roku

Miesiąc	Wartość początkowa	Wskaźnik procentowy	Kwota deprecjacji	Wartość na koniec miesiąca
Sierpień	140 000,00	0,021992	3078,90	136 921,01
Wrzesień	136 921,01	0,021992	3011,17	133 909,84
Październik	133 909,84	0,021992	2944,95	130 964,89
Listopad	130 964,89	0,021992	2880,18	128 084,71
Grudzień	128 084,71	0,021992	2816,84	125 267,87

Źródło: opracowanie własne.

Termodynamika pozwala poprawnie rozwiązywać wiele problemów, które dotychczas nie miały należytych teoretycznych uzasadnień. W przykładzie z samochodem nabytym za 140 000 zł, o okresie eksploatacji 10 lat i wartości odzysku 10 000 zł, potrzebne jest oszacowanie jego wartości po trzech latach, ponieważ istnieje możliwość jego wymiany na inny pojazd. W tej sytuacji oblicza się procentowy roczny wskaźnik deprecjacji stosując formułę (5):

$$140\,000 \text{ zł} \times e^{-d \times 10} = 10\,000 \text{ zł}$$

$$e^{-d \times 10} = 0,071428 \quad -d \times 10 = -2,639065 \quad d = 0,2639065$$

Po trzech latach wartość samochodu zmniejszy się do poziomu:

$$W_3 = 140\,000 \text{ zł} \times e^{-0,2639065 \times 3} = 63\,429 \text{ zł}$$

Powyższe oszacowanie znajduje uzasadnienie w teorii termodynamicznej strzałki czasu.

Analizując przykład można dostrzec jeszcze inną ważną właściwość kapitału ujętego w podstawowym równaniu (1). Jak pokazuje rachunek wielkości ekonomicznych na koniec miesiąca nastąpił przyrost kapitału, lecz wyłącznie w wyniku operacji gospodarczych, których główną treścią jest praca. Naturalny, podwójny zapis operacji ekonomicznych uwzględnia zawsze związki przyczynowo-skutkowe w rodzaju „wykonano usługę – otrzymano zapłatę”, co wyklucza możliwość, aby przyrost kapitału nastąpił z niczego. Ujawnia się tutaj analogia do pierwszej zasady

termodynamiki, która wyklucza powstawanie energii z niczego (prawo zachowania energii)¹⁶. Ta cecha kapitału wraz z jego abstrakcyjną naturą, co wynika z podstawowej identyczności formuły (1), prowadzi do zrozumienia kapitału jako ekonomicznej mocy¹⁷, która istotnie określa stan poszczególnych aktywów, jak i całej jednostki ekonomicznej.

„II prawo termodynamiki może być formułowana na kilka równoważnych sposobów:

1. (Entropowe) Entropia układu izolowanego nie maleje.
2. (Clausiusa) Nie jest możliwy taki proces, którego jedynym rezultatem byłoby przeniesienie ciepła z ciała zimnego do gorącego.
3. (Kelvina) Nie jest możliwy taki proces, którego jedynym rezultatem byłoby wykonanie pracy równoważnej ciepłu otrzymanemu ze źródła”.

Źródło: A. Adamczyk, *Entropia. II. Prawo (zasada) termodynamiki*, Wykłady i Animacje z Fizyki Ogólnej, 2008, http://www.if.pw.edu.pl/~anadam/WykLadyFO/FoWWW_27.html [dostęp: 12.08.2020].

Powstaje zatem zagadnienie jakościowego określenia kapitału, czyli odpowiedzi na pytanie czym jest to abstrakcyjne medium. Odwołując się do przykładu z samochodem, który jest rodzajem materialnych, uchwytnych aktywów, a więc kompozycją materii i pracy ludzkiej, musimy postrzegać kapitał jako abstrakcyjne medium ucieleśnione w samochodzie. Kapitał w tym przypadku określa zatem jego istotną własność – zdolność do przemieszczania się obiektów, zaś w ogólnym przypadku kapitał oznacza zdolność do działania, do wykonywania pracy. Objawia się tutaj niezwykła istota i znaczenie tej kategorii ekonomicznej. Ile byłyby warte obiekty bez zdolności do spełniania jakichkolwiek funkcji, czyli do wykonywania pracy? Kapitał ucieleśniony w obiekcie nadaje mu formę bytu, określa jego istotę, bez której byt traci swoją naturę i staje się jakąś pozostałością. W przypadku samochodu po zaniku kapitału pozostaje tylko złom.

Kapitał reprezentuje zatem potencjał zdolności obiektu do wykonywania pracy i stanowi esencję jego bytu. Rzecz jednak w tym, że potencjał

¹⁶ R. Mattessich, *Critique of Accounting. Examination of the Foundations and normative structure of an Applied Discipline*, Quorum Books, Westport 1995, s. 65–68.

¹⁷ Tęgo rodzaju postrzeżenie kapitału można dostrzec już w dziele Paciolego, *op. cit.*

kapitału – jego wszystkie cechy, nie utrzymują się na stałe, lecz podlegają tendencji do rozpraszania się i zanikania. Są to przejawy zmian w obiektach, które są określone przez różne równoważne wersje drugiej zasady termodynamiki. Zasada ta orzeka m.in., że w obiektach spontanicznie i losowo narasta nieporządek (następuje wzrost entropii). Dotyczy to zarówno bytów materialnych, jak i żywych.

Zatem kategoria kapitału jest określona przez dwie zasady. Pierwsza to zasada zachowania kapitału, czyli kapitał nie powstaje z niczego. Widać to wyraźnie na rozpatrywanym przykładzie, gdzie cały proces gospodarczy uruchamia przeznaczenie kapitału przez inwestora. Zmiany kapitału można dalej śledzić w kolejnych zapisach księgowych, które ujmują zdarzenia gospodarcze w związkach przyczynowo-skutkowych. Z kolei druga zasada stwierdza, że kapitał nie utrzymuje swojej stałej wielkości, lecz podlega spontanicznej dyfuzji, przez co aktywa się starzeją pogarszając swoją jakość. Cechą kapitału jest jego transferowalność – doświadczony szewc posiadający narzędzia i odpowiednie materiały, potrafi wykonać transfer swojego kapitału ludzkiego, swojej zdolności do tworzenia obuwia tak, że jako obiekt pracy pojawia się oczekiwane obuwie. Na tych transferach zasadza się działalność ekonomiczna; stanowią one o istocie pracy i prowadzą do przyrostu kapitału i tak pożądanego zysku. Praca, czyli transfer kapitału, może być także wykonywana przez automaty, co jest już zjawiskiem bardzo powszechnym.

1.4. Rachunkowość – teoria fizyczna wśród nauk ekonomicznych

Tworząc teorię ekonomii fizycznej należy zauważyć, że rachunkowość – jedna z niezwykle ważnych dziedzin zaliczanych do nauk ekonomicznych, może być postrzegana jako teoria fizyczna. Rachunkowość jest w pełni zastosowana w praktyce i zapewnia osiągnięcie zamierzonego celu pomiaru zmian kapitału w gospodarowaniu, o ile nie są one wypaczane przez zakłócenia generowane w ekonomii. W aspekcie naukowym mianem nauki rachunkowości określa się dyscyplinę ekonomiczną, zajmującą się pomiarem oraz analizą retro- i prospektywną wielkości ekonomicznych charakteryzujących działalność organizacji gospodarczych, z których kapitał jest kategorią absolutnie podstawową. Teoretyczne podstawy rachunkowości określają zasady, z których główną jest zasada dualizmu, określająca, że w materialnych i niematerialnych aktywach ucieleśniony jest abstrakcyjny kapitał, czyli zdolność do wykonywania pracy.

W praktyce działają systemy rachunkowości generujące okresowe wyniki pomiaru zmian wielkości ekonomicznych, w tym zmiany wartości kapitału początkowego. Systemy te działają w różnych organizacjach, począwszy od prostych, pojedynczych jednostek, przez grupy kapitałowe, aż do całej gospodarki objętej pomiarem wielkości znanej jako Produkt Krajowy Brutto (PKB). Systemy rachunkowości spełniają także niezwykłą rolę w jednostkach niedążących do zysku, głównie w jednostkach rządowych urzeczywistniających plany ekonomiczne gospodarki państwa.

W tym miejscu warto przywołać Petera Atkinsa, który charakteryzuje znaczenie kategorii określonej jako „zdolność do wykonania pracy”, a zatem energii w naukach fizycznych i kapitału w naukach ekonomicznych, następująco:

Energia zasługuje na tyle uwagi, gdyż ma zasadnicze znaczenie dla wszechświata i wszystkich struktur, jakie się w nim znajdują, oraz wszystkich zdarzeń, które w nim zachodzą. Tak naprawdę dwoma fundamentami, na których opiera się nauka, są pojęcia przyczynowości, czyli wpływu jednych zdarzeń na zdarzenia występujące po nich, oraz właśnie energii. Przyczynowość decyduje o spójności i zgodności łańcucha zdarzeń, który podtrzymuje ewolucję wszechświata, my zaś staramy się go poznać, aby zrozumieć, co się w nim dzieje, a energia jest wiecznym strażnikiem, który kontroluje, czy przyczynowość powoduje tylko dozwolone działania. Jak się przekonamy właśnie energia jest walutą w kosmicznej buchalterii [...] ¹⁸.

Są to znamienne słowa uczonego, który bezwiednie sugeruje ekonomistom, czym jest prawdziwa waluta – energia, która nie powstaje z niczego. W praktyce ekonomicznej dokonują się transfery kapitału (energii) do obiektów pracy. W tym procesie tworzą się wartość (koncentracja kapitału) i pieniądze (należności za wykonaną i zmierzoną pracę). Zauważa się także, że to rachunkowość podwójna (oparta na zasadzie dualizmu) ujmując zdarzenia gospodarcze w ich związkach przyczynowo-skutkowych jest w gospodarowaniu strażnikiem pilnującym, aby kapitał nie powstawał z niczego, a raporty o stanie kapitału zawartego w aktywach były możliwie zgodne ze stanem rzeczy.

¹⁸ P. Atkins, *Palec Galileusza*, tłum. T. Hornowski, Rebis, Poznań 2005, s. 118.

W naturalnej gospodarce pieniędzy nie tworzy się z niczego. Powstają one w procesach pracy, czyli transferu kapitału ludzkiego do obiektów pracy. Prawidłowości te narzucają porządek w gospodarowaniu, który wymaga bardziej uważnego podejścia do zasobów ludzkich, do procesów generowania pierwotnego kapitału ludzkiego. Nasuwa się też wniosek, że to właśnie rachunkowość podwójna, jako strażnik zasady zachowania kapitału w procesach gospodarowania, jest nauką, która dzięki wyjaśnianiu i pomiarom podstawowych kategorii: kapitału, zysku, pracy i pieniędzy, stwarza podstawy do rozwiązywania problemów decyzyjnych w praktyce gospodarowania.

Rozwój rachunku kosztów i wprowadzenie układu kont wynikowych doprowadziły do powstania rachunkowości podwójnej, w której istnieją dwa niezależne układy kont: konta bilansowe i konta wynikowe. Aby zwięźle przedstawić związki między układami kont w rachunkowości podwójnej odwołajmy się do ogólnego równania stanu. Jest to równanie różniczkowe, w którym stan wielkości W , np. poziom wody w zbiorniku, zależy od natężenia strumienia wpływającego i wypływającego. Jest pełna analogia w sytuacji, gdy W oznacza kapitał własny i $E = A - D$, gdzie symbol A oznacza wartość aktywów a symbol D – wartość kapitału obcego. Wtedy wartość kapitału własnego jest funkcją czasu $E(t)$ i możemy napisać równanie dwuwymiarowej rachunkowości podwójnej. Równanie stanu jest następujące:

$$\frac{dE(t)}{dt} = Q_s = Q_c \quad (7)$$

gdzie: Q_s – natężenie strumienia wpływającego (przychody), Q_c – natężenie strumienia wpływającego (koszty).

W rachunkowości podwójnej z dwoma układami kont (bilansowym i wynikowym) natężenia strumienia wpływającego $Q_s = S/\Delta t$ i wypływającego $Q_c = C/\Delta t$ są określone odpowiednio jako przychody S i koszty C , a Δt oznacza jednostkowy okres. Natężenie przepływów jest wyrażane w zł/okres. Zatem przyrost $E(t)$, który w rachunkowości reprezentuje zysk za okres Δt jest równy:

$$\text{Zysk} = E(t_1) - E(t_0) = \int_{t_0}^{t_1} [S(t) / dt - C(t) / dt] dt = S(t_1) - C(t_1)$$

gdzie: $S(t_1)$, $C(t_1)$ to sumy przychodów i kosztów w okresie $[t_0, t_1]$.

Zatem w rachunkowości podwójnej i dwuwymiarowej (dwa niezależne układy kont) zysk oblicza się faktycznie według podwójnej formuły, na podstawie kont bilansowych i wynikowych (przychodów i kosztów):

$$\text{Zysk} = \Delta E = \Delta A - \Delta D = S - C \quad (8),$$

gdzie: S – scałkowany strumień przychodów, C – scałkowany strumień kosztów.

Jest to ta sama formuła co poprzednia, ale przedstawiona w zapisie różnicowym. Dodajmy, że konta wynikowe ukształtowały się w rezultacie rozwoju rachunku kosztów, co miało miejsce po rewolucji przemysłowej. Ostateczna unifikacja kont bilansowych i wynikowych nastąpiła dzięki sformułowaniu zasady współmierności. Zasada ta określa, które koszty na koniec okresu figurują w bilansie, a które obciążają rachunek zysków i strat.

Yuji Ijiri¹⁹ – znany teoretyk ekonomii i rachunkowości – zwrócił uwagę na wielkość $dE(t)/dt$ (w zapisie z okresami $\Delta E/\Delta t$). Jeśli E jest okresowym zyskiem, to $\Delta E/\Delta t$ oznacza wielkość impetu, czyli ile zysku tworzy się w jednostce czasu. Na tej podstawie autor rozwinął rachunek impetu tworząc istotne uogólnienie rachunkowości podwójnej, czyli system rachunkowości trójwymiarowej. W konsekwencji doszedł do interpretacji funkcji pochodnych od podstawowych wielkości przychodów $S(t)$ i kosztów $C(t)$. Określił je konsekwentnie jako siły ekonomiczne i podał ich pełną interpretację ekonomiczną. Okazuje się, że zysk i wielkości pochodne tworzą podobne relacje jak wielkości fizyczne opisujące dynamikę masy pod wpływem sił i przyspieszenia. Analogie między wielkościami ekonomicznymi a fizycznymi przedstawia sumarycznie tabela 3.

Zasługą Ijiriego jest więc wykorzystanie analogii fizycznych i zastosowanie teorii dynamiki masy do zintegrowanego fizyczno-matematycznego opisu pomiaru zysku i innych ważnych wielkości ekonomicznych w systemie trójwymiarowej rachunkowości. Traktując kapitał (majątek własny) jako masę bezwładnościową, na który działają siły ekonomiczne, Ijiri przedstawił interpretację trzech wymiarów rachunkowości i odpowiednio formuły pomiaru zysku. Jedną z konkluzji księgowości potrójnej jest wniosek, że analogicznie do świata fizyki, kapitał własny pozostaje stały, dopóki nie zmieni się impet ekonomiczny będący odpowiednikiem

¹⁹ Y. Ijiri, *Triple-Entry Bookkeeping and Income Momentum*, American Accounting Association, Sarasota 1982.

pędu. Zaś impet ekonomiczny zmienia się pod wpływem sił ekonomicznych, które mogą działać pozytywnie lub negatywnie. Siła ekonomiczna działająca w czasie wywołuje określony mierzalny impuls ekonomiczny wpływający na rozmiar zysku²⁰. Jak wskazuje Piotr Wójtowicz²¹ dzięki dokonaniu Ijiriego analiza ekonomiczno-finansowa została teoretycznie zintegrowana z systemem rachunkowości.

Tabela 3. Analogie między zmiennymi ekonomicznymi a fizycznymi

Zmienna	Rachunkowość	Jednostka	Fizyka
1. Prędkość, stopa procentowa (r)	$r = \frac{\Delta E}{W_0 \Delta E}$	$\frac{1}{\text{okres}}$	v
2. Przyspieszenie (a)	$a = \frac{\Delta r}{\Delta t} = \frac{\Delta^2 E}{E_0 \Delta t^2} = \frac{F}{E_0}$	$\frac{1}{\text{okres}^2}$	$a = \frac{\Delta v}{\Delta t}$, $a = \frac{F}{m}$
3. Kapitał własny (E), masa (m)	E_0	zł	m
4. Siła (F)	$F = \frac{\Delta P}{\Delta t} = E_0 \cdot \frac{\Delta r}{\Delta t} = \frac{\Delta r \cdot E_0}{\Delta t} =$ $= E_0 \cdot a$	$\frac{\text{zł}}{\text{okres}^2}$	$F = m \cdot a =$ $= m \cdot \frac{\Delta v}{\Delta t} =$ $= \frac{\Delta m}{\Delta t}$
5. Impet, pęd (P)	$P = \frac{\Delta E}{\Delta t} = E_0 \cdot r$	$\frac{\text{zł}}{\text{okres}}$	$P = m \cdot v$
6. Stopa zwrotu, droga	$S = r \cdot \Delta t = \frac{\Delta E}{E_0}$	bezwymiarowe	$S = v \cdot t$

Źródło: M. Dobija, *Pomiar i analiza procesu tworzenia wartości dodatkowej w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 1992, nr 360, s. 24.

²⁰ M. Dobija, *Zasada dualizmu i zapis podwójny jako determinanty teorii rachunkowości*, [w:] *Rozwój rachunkowości w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki*, red. A. Dziuba-Burczyk, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012, s. 13–37.

²¹ P. Wójtowicz, *Analiza ekonomiczno-finansowa jako trzeci wymiar rachunkowości*, [w:] *Teoria rachunkowości, podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014, s. 245–259.

Znaczenie dokonań Ijiriego polega także na tym, że autor w drodze formalnego rozumowania doszedł do identyfikacji sił ekonomicznych oddziałujących pozytywnie, ale także destruktywnie na zainwestowany kapitał. Póki co nie występuje to w rachunkowości podwójnej, dwuwymiarowej, która odpowiada postrzeganiu świata przez pryzmat dynamiki sformułowanej przez Newtona. Koszt nie jest siłą destrukcyjną – jest miarą wartości aktywów transformowanych w produkty, stosowaną w systemach rachunkowości. Zrozumienie istnienia w naturze czynników destrukcyjnych (i ich konieczności dla procesów rozwojowych) pojawia się wraz z rozwojem termodynamiki.

Zasada dualizmu i nierozzerwalnie połączona z nią reguła $Wn - Ma$ stworzyły system piękny i skuteczny, służący praktyce gospodarczej w najważniejszej kwestii pomiaru zysku i tempa jego pomnażania w działalności gospodarczej. Teoria rachunkowości uwzględnia też silnie zasadę minimalnego działania, która przejawia się w rachunku kosztów i rachunkowości zarządczej, wiedzy niezbędnej w zarządzaniu procesami ekonomicznymi. Zgodnie z tą fundamentalną zasadą zmiany w naturze zachodzą przy minimalnym działaniu, tj. przy minimalnym nakładzie energii i czasu, w związku z czym tego rodzaju postawa stanowi fundamentalny imperatyw zarządzania i kontroli. W odniesieniu do kwestii ekonomicznych działanie określa iloczyn kapitału i czasu. Z odkryciem tej zasady, której autorstwo przypisuje się ostatecznie Pierre-Louisowi Moreau de Maupertuis (1698–1759), związane jest grono wybitnych uczonych, jak Wilhelm G. Leibniz (1646–1716), Leonhard Euler (1707–1783) i Joseph Louis Lagrange (1736–1813).

Zasadą fundamentalną, z którą teoretyk i praktyk rachunkowości spotyka się najczęściej, która faktycznie działa na jej rzecz, jest właśnie zasada minimalnego działania. Ponieważ iloczyn kapitału i czasu określa kategorię działania, zatem dążenie do osiągnięcia celów przy zastosowaniu minimalnego działania stanowi fundamentalny imperatyw ekonomiczny. W praktyce jest to synonimem ekonomicznego działania. Obserwacje życia i doświadczenia praktyczne wskazują, że działalność człowieka w obszarze aktywności ekonomicznej muszą być utrzymywane w zgodności z tą zasadą, jeśli mają zakończyć się pozytywnymi efektami, tak dla działającego, jak i dla społeczności, w której działanie jest prowadzone.

Zasadę minimalnego działania realizuje każdy normalny człowiek w swoim codziennym życiu, dochodząc do wyznaczonego celu najkrótszą drogą, budując ogrodzenie w linii prostej, ponieważ ona łączy dwa

punkty najmniejszą odległością, budując dom na planie zbliżonym do kwadratu, co zapewnia maksymalizację powierzchni przy minimalizacji długości ścian zewnętrznych itp. Minimalizacja nakładów środków ekonomicznych i czasu, czyli kosztów, to jeden z celów zarządzania; uczeni z tej dziedziny opracowali wiele systemów urzeczywistniania zasady minimalnego działania w praktyce gospodarczej.

Warto zwrócić uwagę na pojęcie kosztu i systemy rachunku kosztów. Zasadzie minimalnego działania jest podporządkowane pojęcie kosztu, jako nakładu niezbędnego, o czym wielokrotnie i konsekwentnie pisała Elżebita Burzym w swoich opracowaniach. Zgodnie z jej definicją „Koszty przedsiębiorstwa obejmują niezbędne (tj. gospodarczo i społecznie uzasadnione) zużycie środków rzeczowych oraz usług obcych wyrażonych w cenach, a także niezbędne wykorzystanie pracy żywej, wyrażone w płacach, związane z efektem użytecznym powstałym w danym okresie na jakimkolwiek odcinku całokształtu działalności przedsiębiorstwa”²². Rozwój rachunku kosztów, jak powstanie rachunku kosztów wzorcowych, wprowadzenie systemów z podziałem kosztów na stałe i zmienne, rozwój elastycznego budżetowania i odpowiedniego rozliczania odchyleń, to kierunki prowadzące do głębszego dostosowania z zasadą minimalnego działania. Podobnie typowe modele rachunkowości zarządczej, począwszy od wyznaczania minimalnych rozmiarów produkcji i sprzedaży, minimalnych cen, jak też modele optymalizacji decyzji krótkoterminowych i długoterminowych, służą bez wyjątku zbliżeniu działalności przedsiębiorstwa do ideału zasady minimalnego działania.

Doświadczenie ludzkie dowodzi słuszności zasady minimalnego działania w życiu jednostek i organizacji. Więcej osiągają ci, którzy mniejszym nakładem środków ekonomicznych i mniejszym nakładem czasu osiągają wyznaczone cele. Brak respektu do prawdy, której źródła tkwią w omawianej zasadzie, prowadzi rodziny do zubożenia i trudności z samodzielnym utrzymaniem bytu, a organizacje do utraty konkurencyjności, braku zyskowności i nierzadko bankructwa. Żyjemy w świecie, w którym kapitał i energia nie powstają z niczego, a na dodatek, jeśli już istnieją, to spontanicznie się rozpraszają. Dlatego praca, czyli celowe transfery kapitału ludzkiego i rzeczowego, muszą być prowadzone według zasady minimalnego działania, przy oszczędności kapitału i czasu. Ta i inne fundamentalne zasady tworzą ograniczenia dla przestrzeni

²² E. Burzym, *Rachunkowość przedsiębiorstw i instytucji*, PWE, Warszawa 1980, s. 177.

społeczno-ekonomicznego działania, w której prowadzone są gry ekonomiczne. Przy tych wszystkich ograniczeniach krzepiący jest fakt, że główna gra – gra z Naturą – ma sumę niezerową, a kapitał może się pomnażać w tempie osiągającym 8%, o ile uczestnicy respektują zasadę minimalnego działania. W działalności ekonomicznej i życiu codziennym ta zasada określa także wymogi dla ludzkiej inteligencji i przezorności.

Rachunkowość posiada swoją oryginalną teorię i zestaw fundamentalnych kategorii, z których kapitał jest pojęciem najbardziej znaczącym. Jest to nauka progresywna, która ustawicznie się rozwija obejmując swoim zasięgiem kolejne obszary życia społecznego, jak: wszelkie nowe organizacje gospodarcze, system pomiaru PKB, audyt działalności ekonomicznej, czy pomiar wartości kapitału ludzkiego i wyznaczanie godziwych wynagrodzeń. Atutem teorii rachunkowości jest praktyka; systemy rachunkowości są zainstalowane we wszystkich jednostkach ekonomicznych, gdzie dostarczają informacji o wynikach gospodarowania. Raporty, oprócz zasadniczej informacji o zyskowności, stanowią podstawę opodatkowania i wszelkiej użytecznej informacji niezbędnej w życiu demokratycznego społeczeństwa. W rachunkowości widzimy zatem ścisłą teorię na wzór teorii fizycznych, jak np. teoria elektryczności, która respektuje fundamentalne prawa, definiuje układ pojęć i ustanawia wielkości stałe.

Zasada minimalnego działania jest widoczna w całej myśli ekonomicznej, nie tylko w rachunkowości, przy czym jej ekonomiczna siła napędowa przejawia się w wyposażaniu gospodarki w rzeczowe aktywa trwałe. Gdy praca żywa jest wspomagana środkami trwałym (praca zakrzepła), to jej produktywność rośnie. Nietrudno oszacować, że działanie (kapitał razy czas) polegające na transporcie np. 5 ton zboża do miejscowości odległej o 25 km jest dużo mniejsze przy wykorzystaniu stosownej ciężarówki niż np. angażowanie zespołu robotników niosących worki na plecach lub nawet korzystających z zaprzęgów konnych. Badania empiryczne pokazują, że największy pozytywny wpływ na wyniki ekonomiczne ma nasycenie aktywami, oczywiście przy zachowaniu zdrowego rozsądku i poprawnego zarządzania. Ostatecznie dochodzi się także do wniosku, że konsekwentnie stosowany rachunek kosztów jest równoznaczny respektowaniu zasady minimalnego działania.

Kwantytatywny opis procesu wytwórczego wskazuje formalnie na aktywa jako istotne czynniki produktywności pracy będącej czynnikiem minimalnego działania. Opis funkcyjny procesu wytwórczego zaczyna

się od przedstawienia wytworzonych dóbr i usług (G) w cenie sprzedaży jako funkcji kosztu wytworzenia (K):

$$G = K(1 + r) \quad (9),$$

gdzie: r – stopa zyskowności kosztów.

Wprowadzając $K = W + B$, czyli podział kosztów wytworzenia na koszty płacowe W i pozapłacowe B otrzymuje się formułę (10):

$$G = (W + B) \times (1 + r) \quad (10)$$

Przyjmując, że rotacja $w = K/A$, gdzie A jest wartością aktywów, otrzymujemy, że $K = wA$. Zatem $r = ROA/w$. Ponadto odnosząc koszty B do aktywów $B/A = z$, otrzymujemy $B = z \times A$. Uwzględniając te zależności i przekształcając relację (10) dochodzi się do formuły:

$$G = W[1 + (z \times A)/W] \times [1 + r] = W \times Q \quad (11),$$

gdzie: Q – niemianowana wielkość wyznaczająca produktywność pracy.

Na tej podstawie, uwzględniając przybliżoną zależność $e^a = 1 + a$, można wprowadzić model wielkości PKB:

$$PKB = We^{\frac{AF}{W}}, \quad Q = e^{\frac{AF}{W}} \quad (12)$$

W modelu (12) zmienna F syntetyzuje oddziaływania rotacji aktywów i zyskowności kosztów oraz reprezentuje poziom zarządzania. Wielkość A/W interpretujemy jako techniczne wyposażenie pracy. Aktywa dotyczą całej gospodarki włącznie z sektorem budżetowym. Umieszczenie wielkości A w modelu w wykładniku potęgi wskazuje na ogromną siłę oddziaływania aktywów na efekty gospodarowania. Natomiast zmienna W podlega teorii kapitału ludzkiego i godziwego wynagradzania i nie powinna być arbitralnie manipulowana.

Zagadnienie upływu czasu, jego minimalizacji, w działalności ekonomicznej znajduje wyraz w metodologiach oceny stopy zwrotu kapitału w projektach inwestycyjnych. Stanowią one odpowiednio rozwinięte analizy ekonomiczne, w których nauka rachunkowości pełni niezbywalną, znaczącą rolę. Teoria dyskonta i stopy dyskontowej umożliwia doprowadzenie wielkości ekonomicznych do porównywalności, powodując numeryczne wyznaczenie wartości stopy zwrotu. Zatem kategoria

upływu czasu znajduje wyraz w rachunku ekonomicznym równocześnie z nakładami na aktywa.

1.5. Respektowanie praw naturalnych w teorii rachunkowości

Przedstawione rozważania wskazują, że znany i stosowany od stuleci dualizm „aktywa – kapitał”, umożliwiający pomiar okresowych zmian kapitału początkowego w procesach gospodarowania, ujawnia silne, nierozzerwalne związki teorii ekonomicznych, z których pierwszą była i jest rachunkowość podwójna z naturalnymi, fundamentalnymi prawami odkrywanymi w naukach fizycznych i przyrodniczych. Są to głównie prawa termodynamiki (pierwsza i druga zasada) oraz zasada minimalnego działania (tabela 4). Ta ostatnia wpływa bezwiednie na działalność ludzi, w których interesie jest minimalizacja kosztów i oszczędność czasu. Doświadczeniem ludzkim jest także to, że energia i kapitał nie powstają z niczego, a na dodatek potencjał kapitału ulega spontanicznym ubytkom. Zatem trzy wyszczególnione naturalne zasady kształtują ludzkie środowisko życia. Na nieco wyższym poziomie rozumowania okazuje się też, że druga zasada termodynamiki jest podstawą systemu godziwego wynagradzania²³. Zespół zasad fundamentalnych występujących w kontekście teorii ekonomii przedstawiono w artykule *Towards Scientific Economics*²⁴.

Dodajmy, że fundamentalne prawa natury to zasady, którym podlegają naturalne zjawiska naszego świata²⁵. Fundamentalizm oznacza, że są one odkrywane, lecz nie podlegają formalnemu dowodzeniu, natomiast bez ich uwzględnienia nic nie zostanie poprawnie wyjaśnione. Bez ich uwzględnienia formułowane teorie są ułomne i nie zawsze spełniają oczekiwane funkcje. Spośród wielu zadań określonych przez naukowców

²³ M. Dobija, *Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2016, nr 47, s. 25–52, DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.2; J. Renkas, *Ekonomia pracy. Teoria godziwych wynagrodzeń*, [w:] *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych*, red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016, s. 284–301.

²⁴ M. Dobija, B. Kurek, *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy” 2013, Vol. 4, No. 4, s. 293–304, DOI: 10.4236/me.2013.44033.

²⁵ N. Schwartz, *Laws of Nature*, Internet Encyclopedia of Philosophy, <http://www.iep.utm.edu/lawofnat/> [dostęp: 7.07.2021].

można wskazać kilka najważniejszych stawianych przed dobrą teorią. Ijiri wyszczególnia następujące zadania:

- objaśnienie dziedziny podlegającej teoretycznemu opisowi;
- pomiar wielkości charakteryzujących badane zagadnienie;
- umożliwienie prognozowania rozwoju zjawisk;
- narzędzie przekształcania rzeczywistości²⁶.

Tabela 4. Zestawienie zasad fundamentalnych stanowiących podstawę nauk ekonomicznych

	Zasada fundamentalna	Odpowiednik w naukach fizycznych
1	Zasada dualizmu, czyli zasada podstawowej równowagi wartości początkowej aktywów i ucieleśnionego w nich kapitału. Na tej zasadzie opiera się pomiar przyrostu kapitału w gospodarowaniu i teoria rachunkowości podwójnej	pierwsza zasada termodynamiki: zasada zachowania energii
2	Koncentracja kapitału podlega spontanicznemu i losowemu rozproszeniu. Jest podstawą do szacowania deprecjacji obiektów, obliczenia kapitału ludzkiego zatrudnionych i teorii godziwych płac	druga zasada termodynamiki
3	Prawo wykładniczego wzrostu kapitału w gospodarowaniu określone przez stałą ekonomiczną potencjalnego tempa wzrostu. W gospodarowaniu średni roczny wzrost kapitału osiąga tempo 0,08 (1/rok). Gospodarka jest grą o sumie dodatniej niezerowej	brak odpowiednika
4	Zasada minimalnego działania. Sukces działań ekonomicznych (działanie = kapitał × czas), czyli osiągnięcia przyrostu kapitału jest skorelowany z respektowaniem tej zasady. Koszt, jako kategoria ekonomiczna, określa minimalne zużycie zasobów, niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu	zasada minimalnego działania
5	Prawo popytu. Z dużym prawdopodobieństwem popyt na dobro jest odwrotnie proporcjonalny do jego ceny. Oznacza to także, że w wymianie rynkowej kształtuje się wartość wymienna produktów	brak odpowiednika
6	Systemy autonomiczne dążą do podtrzymania trwania, czyli działają we własnym interesie. Ta zasada określa postrzeganie człowieka, organizacji i państwa w naukach ekonomicznych	cybernetyka, teoria systemów autonomicznych.

Źródło: M. Dobija, B. Kurek, *Towards Scientific Economics*, "Modern Economy" 2013, Vol. 4, No. 4, s. 299, DOI: 10.4236/me.2013.44033.

²⁶ Y. Ijiri, *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth*, [w:] *The Japanese Style of Business Accounting*, eds. S. Sunder, H. Yamaji, Quorum Books, Westport 1999, s. 186.

Rozważania prowadzą do konkluzji, że teorie i wiedza naukowa są formułowane i prezentowane za pomocą zbioru odpowiednich języków. W naukach, w szczególności ekonomicznych, można wyróżnić trzy języki, które wspólnie prezentują i wyrażają istotę teorii. Są to: język naturalny, język matematyki i język fizyki. W języku naturalnym autor prowadzi narrację i dzięki niemu ma miejsce komunikacja i porozumienie z odbiorcami informacji. W języku matematycznym formuluje się zwykle ogólne związki między wielkościami charakteryzującymi badane zjawiska i problemy, ale podstawowa konieczność wynika z abstrakcyjnej natury kategorii naukowych, dla których matematyka dostarcza narzędzi dyskursywnego opisu. Z kolei język nawiązujący do dokonań fizyki pozwala powiązać badania z zasadami fundamentalnymi i ustalić właściwe semantyczne treści wprowadzonym kategoriom naukowym. Dobrym przykładem jest kategoria pracy, której rozeznanie w naukach ekonomicznych wymaga trzech wspomnianych języków opisu²⁷.

Podstawowe pojęcia ekonomiczne silnie powiązane z fundamentalnymi zasadami to – jak już wiadomo – kapitał, praca, wartość i pieniądzu. Do tego zbioru dochodzi koszt jako nakład niezbędny do wytworzenia produktu lub usługi zgodnie z zasadą minimalnego działania. Pozostaje kwestia jednostki pieniężnej, która rozstrzyga się naturalnie, jeśli odwołać się do ustaleń w rodzaju: płaca minimalna jest 20 złotych za godzinę pracy. Jeśli tak, to $1 \text{ złoty} = 60 : 20$, co daje 3 minuty pracy osoby bez profesjonalnej edukacji i doświadczenia zawodowego. Zatem jednostka pieniężna jest jednostką pracy. Biorąc pod uwagę wszystkie podobne ustalenia można powiedzieć, że jednostka pieniężna stanowi określoną wartość pracy w państwowym organizmie ekonomicznym. Jej stabilność zależy od wielu czynników. Pierwszorzędny to zgodność płacy z wartością pracy zatrudnionego, co wiąże się z polityką płacową. Ta kwestia jest przedmiotem badań w zakresie teorii kapitału ludzkiego, która oferuje konstruktywne rozwiązania. Drugi ważny czynnik to organizacja systemu ekonomicznego i rola banku centralnego w tej strukturze. Rzecz w tym, że pieniądze powstają jako należność za pracę, a inne ich traktowanie prowadzi do niepożądanych skutków ekonomicznych. Trzeci ważny czynnik to konstrukcja systemu podatkowego i pytanie, czy wynagrodzenia obciąża podatek bezpośredni i jaki on jest? Przy zgodności płacy z wartością pracy niewłaściwa konstrukcja podatku wywołuje zaburzenia deflacyjne. Innym ważnym czynnikiem

²⁷ M. Dobija, *Ekonomia pracy...*, *op. cit.*, s. 33–36.

jest kontrola produktywności pracy, na co składa się szereg elementów zarządzania.

Ważnym, często stosowanym pojęciem ekonomicznym jest kategoria zasobów. To pojęcie stosuje się w sytuacji braku informacji o wartości kapitału w obiekcie. Można mówić o miliardach ton zasobów łupków gazonośnych pod ziemią, ale nie wiadomo czy ich wydobycie będzie opłacalne, czy kapitał przedsiębiorstwa wzrośnie realizując to przedsięwzięcie. Ta nieokreśloność w zakresie kapitału powoduje, że zasobów nie wycenia się w jednostkach pieniężnych lecz naturalnych. Interesującym jest przykład zasobów ludzkich i kapitału ludzkiego. Zasoby są tylko policzalne, np. w zdaniu: „liczba pracowników spółki przekroczyła tysiąc osób”, poprawnie zastosowano kategorię zasobów. Natomiast wartość kapitału ludzkiego tejże spółki wymaga obliczenia według określonej teorii pomiaru i przyjętego rodzaju miary, a tym zajmuje się teoria kapitału ludzkiego i intelektualnego.

W zakończeniu tej części warto podkreślić rolę języka naturalnego jako tworzywa narracji zademonstrowanej w tym rozdziale. Jest to świadomy wybór dostosowany do oryginalnego zamierzenia, jakim jest ekonomia fizyczna. To podejście nawiązuje do wypowiedzi wybitnego fizyka Marcelo Gleisera²⁸, który uznaje, że uczeni tworzą po prostu opisy zjawisk świata, przy czym są trzy cechy charakterystyczne ich utworów. W tych opisach występują stałe fizyczne, prawa fundamentalne i metoda naukowa. Autor stwierdza, że stałe fizyczne to litery alfabetu w tych opisach, a fundamentalne prawa natury odpowiadają regułom gramatycznym. Konstruując te opisy uczeni kierują się dobrze znaną metodą naukową²⁹. Dodać należy, że przemyślana, uważna narracja w języku naturalnym jest wyrazem szacunku do P.T. Czytelników.

1.6. Rachunkowość jako rdzeń nauk ekonomicznych

Rachunkowość pojawiła się wraz z rozwojem cywilizacji miejskiej, jako intelektualne narzędzie zarządzania pracą i rozrachunkami w ludzkich

²⁸ M. Gleiser, *Nie ma nic złego w tym, że nie wiemy wszystkiego*, [w:] *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce*, red. J. Brockman, tłum. A. Nowak, Wydawnictwo Smak Słowa–Wydawnictwo Academica, Sopot–Warszawa 2008, s. 124–126.

²⁹ M. Dobija, *Fundamentalne zasady leżące u podstaw nauki rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2013, t. 70, s. 43–61.

wspólnotach żyjących w kształtujących się organizmach miejskich. Zasada dualizmu, która m.in. nie dopuszcza, aby aktywa i kapitał mogły powstać z niczego, była zawsze nieświadomioną podporą systemu. Rachunki związane z pracą zatrudnionych i inne rozrachunki są tego dowodem. Księgowa interpretacja rachunków dotyczących pracy i wynagrodzenia jest naturalna, wielokrotnie prezentowana³⁰. Załóżmy, że robotnik pracował wykonując społecznie użyteczną pracę przez 280 godz. z produktywnością określoną ułamkiem 3/5. Według równania na koszt pracy uzyskujemy:

$$\text{koszt pracy} = (3/5) \times 280 \text{ godz.} \times 1 = 168 \text{ jednostki pracy}$$

Robotnik wykonał pracę równą 168 jednostkom pracy (jp). Tyle wynosi zarówno wydatek jego energii, jak i wzrost wartości produktów. Zatem zapis księgowy przedstawia się następująco:

Kwota	Dt	Ct
168 jp	produkty	rachunek pracownika

Kolejny zapis powstaje w wyniku przyjęcia zasady wynagradzania polegającej na zgodności płacy z wartością pracy. Z tego powodu wydatek pracy 168 jp powinien być opłacony tą samą kwotą, co prowadzi do zapisu księgowego należności i zobowiązań z tytułu pracy:

Kwota	Dt	Ct
168 jp	rachunek pracownika	zobowiązania płacowe administracji

Z kolei jeśli pracownik otrzyma (nabędzie przy dowolnej formie wyceny – rynkowej bądź przy zastosowaniu jakiejś formy kalkulacji ceny) dobra wyceniane na 38 jp, jego rachunek zmniejszy się do 130 jp i ta operacja wymaga trzeciego z kolei zapisu księgowego:

Kwota	Dt	Ct
38 jp	zobowiązania płacowe administracji	produkty

W tym miejscu warto zauważyć, że praca każdej osoby (czy robotnika, czy też pracownika wykonującego bardziej intelektualne czynności)

³⁰ *Idem, Rachunkowość pracy jako podstawa gospodarki towarowo-pieniężnej, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56, s. 33–48.*

może być ujęta w systemie tym sposobem, co prowadzi do naturalnego samofinansowania „sfery publicznej”, czyli zarządzających miastem-państwem. Inaczej mówiąc: w starożytności ta sfera była finansowana bezpodatkowo i zjawisko deficytu budżetowego nie występowało. Praca była źródłem utrzymania, motorem rozwoju i postępu. Państwo miało jednak dochody z dzierżawy ziemi, bowiem w tamtych czasach nie było prywatnej własności ziemi. Była to reguła starożytnych cywilizacji. W Egipcie cała ziemia należała do faraona³¹, a nawet mieszkania były udostępniane w formie używalności a nie praw własności. Ponadto wiadomo, że w trzecim tysiącleciu p.n.e. przeprowadzano już inwentaryzację produkowanych towarów.

Nie wiadomo kiedy formalne pojawiło się podstawowe równanie rachunkowości i związany z nim zapis podwójny, ale istnieją dane pozwalające sądzić, że data pojawienia się księgi Fibonacciego *Liber abacci* może być datą graniczną świadomego stosowania rachunkowości, o której pisze Pacioli w swoim słynnym dziele. Była to rachunkowość podwójna, jednowymiarowa z jednym układem kont. Dalszy rozwój rachunkowości jest dobrze znany i wciąż trwa. Jest to zarazem dobry przykład progresywnego programu badawczego według nomenklatury Imre Lakatosa, który rozwijając się obejmuje kolejne obszary ekonomicznego opisu i sterowania. Przykładowo, naturalnymi obszarami rozwoju rachunkowości i tworzenia spójnego systemu wiedzy i narzędzi zarządzania są: zagadnienia pomiaru PKB, oceny projektów inwestycyjnych, teorii równania wymiany, sprawozdawczości w zakresie kapitału ludzkiego organizacji³², czy też zagadnienia restrukturyzacji organizacji³³. W tym miejscu warto przybliżyć kwestię pomiaru PKB i zagadnienie równania wymiany. Zagadnienia pomiaru kapitału ludzkiego są przedmiotem kolejnego rozdziału.

1.6.1. Zagadnienia pomiaru PKB w aspekcie teorii rachunkowości

Teoria i badania wielkości PKB pojawiły się po wielkim kryzysie, czyli w 1934 r., lecz prace zaczęły się już od roku 1930 i trwały przez dekady.

³¹ W. Bator, *Mysł starożytnego Egiptu*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków 1993.

³² B. Oliwkiewicz, *Oczekiwania płacowe a godziwe wynagrodzenie absolwentów studiów ekonomicznych*, [w:] *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem organizacji*, red. D. Fatuła, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2020, s. 67–94.

³³ K. Bauer, *Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji dla interesariuszy zewnętrznych przedsiębiorstwa w procesie upadłości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2018, t. 96, s. 9–25, DOI: 10.5604/01.3001.0011.6167.

Głównym twórcą teorii był ekonomista rosyjskiego pochodzenia Simon Kuznets³⁴ (1901–1985). Do pomiaru PKB potrzebne są dane, których pierwotne źródło znajduje się w systemach rachunkowości, stąd oczekiwania jej teoretyków na owocną współpracę i pojawienie się znaczących impulsów rozwojowych w teorii rachunkowości. Uznaje się, że stworzenie systemu kont (rachunków) stanowiących podstawę pomiaru PKB przy zastosowaniu zapisu podwójnego jest dziełem angielskiego ekonomisty Sir Richarda Stone'a. Dokonania tego uczonego stały się ostatecznie podstawą przyjętego przez Narody Zjednoczone systemu kont dochodu narodowego (*System of National Accounts*). Nie jest to jednak system księgowy podobny do tych działających w przedsiębiorstwach bądź grupach kapitałowych.

Wynika to z wielu powodów, m.in. z istnienia alternatywnych sposobów pomiaru PKB. Jak wiadomo PKB stanowi sumę rynkowej wartości wszystkich finalnych dóbr i usług wyprodukowanych w danym kraju w danym roku. Z tego określenia bezpośrednio wynikają dwa sposoby pomiaru. Pierwszy sposób to sumowanie sprzedaży dóbr finalnych i korygowanie o zmianę stanu zapasów. Drugi sposób to sumowanie wartości dodanej z każdego przedsiębiorstwa. Jest to metoda, w której mierzy się sprzedaż i zmianę stanu produktów w przekroju branż i gałęzi. Ponieważ przepływy międzygałęziowe (sprzedaż i zakupy) się niwelują, suma prowadzi do wartości dodanej, czyli wytworzonej w gospodarce. Kolejny sposób pomiaru (produktowa) to suma wydatków finalnych na dobra i usługi, czyli konsumpcja i inwestycje oraz wydatki rządowe na zakup dóbr i usług. Ostatnia metoda (dochodowa), zwana także kosztową, jest najbardziej związana z danymi księgowymi i myśleniem księgowym. PKB jest to suma nakładów na produkcję oraz zyski.

Z teorii pomiaru PKB wynika, że wszystkie metody powinny prowadzić do identycznych wyników. W rachunkowości jednostki ekonomicznej wynik pomiaru zysku nie zależy od tego, czy wykorzystano konta wynikowe czy konta bilansowe. Jednak w praktyce obliczania PKB występują duże różnice. Jak pisze Stephanie H. McCulla³⁵, w USA

³⁴ *Simon Kuznets* [hasło], *The Concise Encyclopedia of Economics*, <https://www.econlib.org/library/Enc1/bios/Kuznets.html> [dostęp: 21.07.2021].

³⁵ S.H. McCulla, *Overview of the NIPAs*, [w:] *An Introduction to the National Income and Product Accounts. Methodology Papers: U.S. National Income and Product Accounts*, Bureau of Economic Analysis US Department of Com-

wynik pomiaru metodą trzecią (produktową) określa się mianem GDP (*gross domestic product*), natomiast wynik pomiaru sposobem czwartym (dochodem) jako GDI (*gross domestic income*). Różnica, która powstaje, obciąża GDI, czyli za bardziej wiarygodną uznaje się metodę trzecią, jednak z księgowego punktu widzenia zaufaniem cieszyłaby się metoda czwarta jako najbardziej systemowa i bardziej wsparta na ewidencji księgowej. W metodzie trzeciej korzysta się w dużym stopniu z szacunków brakujących danych.

Metoda kosztowa (księgową) jest najbardziej naturalna i mogłaby być zintegrowana z systemem rachunkowości. Wszak PKB, jak pokazano³⁶, jest sumą wartości dodanej w danym roku obrachunkowym. Zatem jest to suma wynagrodzeń za pracę w danym roku, amortyzacji środków trwałych, która reprezentuje udział pracy zakrepelej w PKB danego roku, osiągnięte zyski i różnego rodzaju podatki. Można się zgodzić, że te dane są naturalne w systemach rachunkowości; nietrudno byłoby wprowadzić odpowiednią ewidencję do działalności gospodarczej nieobjętej rachunkowością pełną, uzyskując komplet danych dotyczących gospodarki. Ten pomiar mógłby być zestandaryzowany i audytowany, gwarantując wiarygodność pomiaru. Oczywiście do celów prognostycznych służyłby system obecny szacujący PKB metodą produktową, natomiast wyniki oficjalne byłyby efektem systemu księgowego urzeczywistniając trzeci stopień integracji systemu rachunkowości. Jednak miernik PKB, ze względu na znane słabości, nie stanowi ostatecznej oceny osiągnięć gospodarki towarowo-pieniężnej (GTP) w danym roku. Pełniejszą ocenę uzyskuje się stosując parę wielkości (PKB i Q).

Wskaźnik produktywności pracy $Q = PKB/W$ spełnia w ekonomii wiele ról. Oprócz występowania w równaniu wymiany i wyznaczania poziomu kredytu poszerza on wiedzę o udziale płac w PKB (*labor share*). Ten udział, zdefiniowany jako iloraz kosztów pracy do nominalnego PKB, stanowi prostą odwrotność wskaźnika $Q = PKB/W$. Rzecz jednak w tym, że w dotychczasowych badaniach przy obliczaniu udziału, koszty pracy dotyczą tylko pracowników sfery produkcyjnej, a nie wszystkich zatrudnionych w gospodarce.

merce 2007, s. 4, https://www.bea.gov/sites/default/files/methodologies/mpi1_0907.pdf [dostęp: 21.07.2021].

³⁶ M. Dobija, *Rachunkowość w systemie pomiaru aktywności ekonomicznej państwa*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2014, nr 75, s. 7–21, DOI: 10.5604/16414381.1098720.

Tożsamości (13) i (14) przedstawiają ogólne zależności:

$$PKB = PKB \frac{1}{Q} + PKB \frac{Q-1}{Q} = W + PKB_A \quad (13)$$

$$1 = \frac{1}{Q} + \frac{Q-1}{Q} = \frac{W}{PKB} + \frac{PKB_A}{PKB} \quad (14)$$

Jak widać, im wyższy udział płac w PKB, tym kraj jest biedniejszy, ponieważ finansowanie przypadające na istniejące aktywa jest małe. Bogate kraje dysponują aktywami o dużej wartości (infrastruktura, maszyny i urządzenia, oszczędności) i to one przyczyniają się wydatnie do wzrostu PKB.

Wskaźnik Q zapewnia jasną ocenę i porównywalność stanu gospodarek. Gospodarka, dla której $Q = 1,00$ charakteryzuje się tym, że koszty pracy są równe wytworzonemu produktowi. Niektóre ludy Ameryki Północnej przez tysiąclecia prowadziły gospodarkę z $Q = 1$, nie tworząc aktywów innych niż potrzebne do przeżycia: łuki, maczugi, namioty i odzież. Aktywność ta pozwalała utrzymać się przy życiu. Obecnie gospodarkę USA charakteryzuje wielkość $Q = 3,60$, czyli 1 dolar wynagrodzenia generuje 3,60 dolara PKB. Dla Polski ta liczba przekracza nieznacznie 2,00, dla Chin sięga 2,10. Łatwo porównać wielkość gospodarki Chin i Polski. Przy podobnej produktywności pracy decyduje liczba pracujących, zatem $750 \text{ mln} : 16 \text{ mln} = 46,875$, czyli 47 razy. W przypadku USA i Chin ok. 160 mln zatrudnionych pracujących z $Q = 3,60$ przeciwstawia się 750 mln pracowników działających przy $Q = 2,10$.

1.6.2. Równanie wymiany produktów na pieniądze

W centrum myśli ekonomicznej wyjaśniającej naturę gospodarki GTP znajduje się równanie wymiany produktów na pieniądze i *vice versa*. Już wtedy, gdy pracownicy otrzymywali tokeny poświadczające wykonaną pracę, wymieniali je na potrzebne produkty. Także obecnie należności za pracę wymieniamy na produkty dostępne w sklepach różnego rodzaju. Z równania wymiany wynikają znaczące konkluzje dotyczące inflacji, deflacji i rozmiaru kredytu. Idea płacowego równania wymiany pojawia się jako kwantytatywny opis związany z naturalnym wyobrażeniem GTP jako dwóch strumieni, które uruchamia kapitał ludzki będący źródłem pracy³⁷.

³⁷ W ekonomii jest znane i stosowane w praktyce monetarne ilościowe równanie wymiany dotyczące „ilości pieniądza”. Nie jest ono tutaj rozważane, jako że jest narzędziem monetarnym do manipulacji stopą procentową.

Schemat 1 obrazuje zatem fakt, że zatrudnieni pracując tak w sferze industrialnej, jak i budżetowej, tworzą koszty pracy składające się na wartość produktów i równocześnie otrzymują identyczną, nominalną wartość w formie zapisu należności za pracę. Po stronie produktów występuje funkcja aktywności ekonomicznej (FAE), która komponuje koszty pracy z aktywami, zaś w strumieniu pieniędzy działa funkcja kreacji pieniądza kredytowego (FKP). Wartości przypisane wielkościom ekonomicznym nie przedstawiają natężenia przepływów, lecz wielkości sumaryczne.

Procesy wymiany produktów i pieniędzy można opisać wieloczołową równością, czyli **placowym równaniem wymiany**. Przy przyjętych oznaczeniach i dodatkowych: i – stopa inflacji, ΔS – zmiana sald oszczędności, ma ono postać [PKBR – realne PKB]:

$$\text{PKB} = \text{PKBR}[1 + i] = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (15)$$

Jeśli przyjmie się **warunek $i = 0$** , co oznacza brak deflacji i inflacji, to powstaje równanie:

$$\text{PKB} = \text{PKBR} = a \times W + [1 - a] \times W \times k + \Delta S \quad (16)$$

Dzieląc równanie przez W otrzymuje się formułę (17):

$$Q = Q_r = a + [1 - a] \times k + d \quad (17),$$

gdzie: $d = \Delta S/W$.

Interpretacja jest jasna. Istotnym warunkiem dobrej gospodarki jest równość nominalnej i realnej produktywności pracy. Z formuły (17) uzyskuje się także określenie wskaźnika kreacji kredytu:

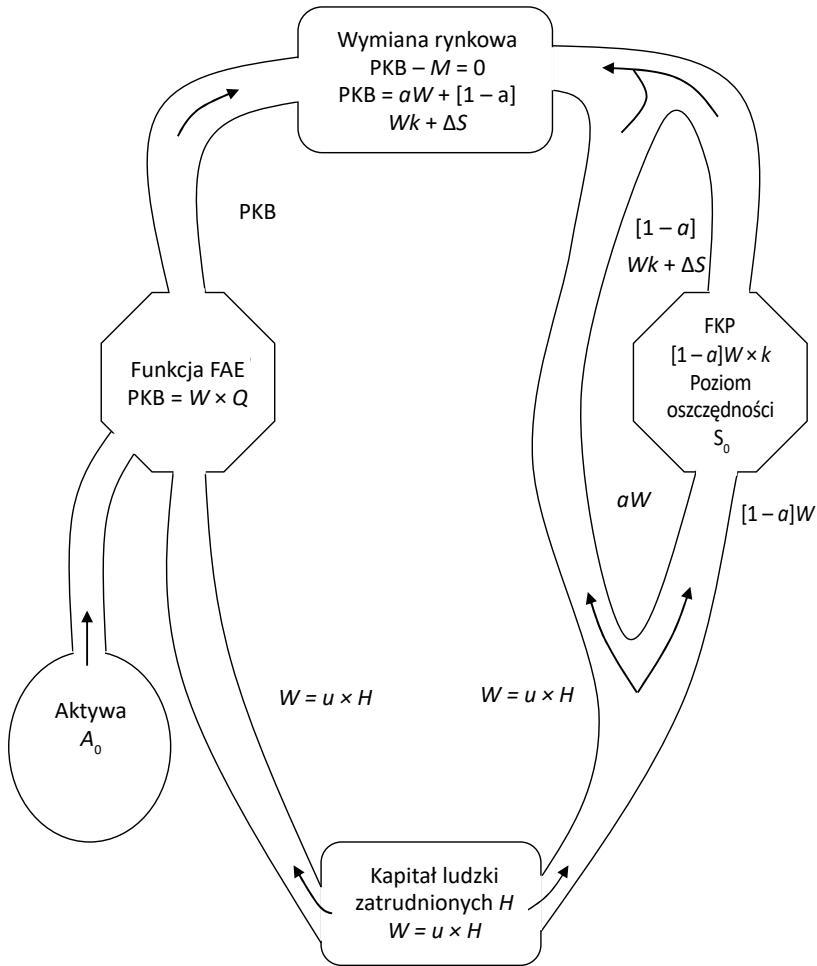
$$k = [Q_r - a - d]/[1 - a] \quad (18)$$

Z kolei adekwatny dla danej gospodarki poziom kredytu, wyznacza formuła:

$$\text{Poziom kredytu} = [1 - a] W [Q_r - a - d]/[1 - a] = W \times [Q_r - a - d] \quad (19)$$

Zatem kwoty dopuszczalnego, a zarazem koniecznego kredytu, są funkcją wskaźnika realnej produktywności pracy Q_r i zamożności obywateli. Zauważmy, że formuła (5) określa nie tylko kredyt maksymalny i dopuszczalny, ale także konieczny i niezbędny. Skoro ma być spełniony warunek $i = 0$, to i nie może być < 0 , ani też > 0 .

Schemat 1. Rynek jako mechanizm wyrównujący wartość strumieni produktów i pieniądza



gdzie: W – suma wynagrodzeń, H – kapitał ludzki pracujących, u – procentowy wskaźnik opłacenia pracy, A – aktywa według wartości księgowych, a – wskaźnik rozdzielający strumień należności za pracę [$a < 1$], FAE – funkcja aktywności ekonomicznej, FKP – funkcja kreacji pieniądza za pośrednictwem kredytu, S – poziom oszczędności (w tym fundusze emerytalne), k – wskaźnik zwiększający strumień $[1 - a]W$ przez akcję kredytową, M – łączna kwota pieniądza.

Źródło: M. Dobija, *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy” 2011, Vol. 2, No. 2, s. 147, DOI: 10.4236/me.2011.22019.

Przy mniejszej wartości udzielonego kredytu może występować deflacja a przy malejącym Q inflacja. Oznacza to, że manipulacja stopą procentową dla regulowania „ilości pieniądza” jest według tego równania niedopuszczalna.

Znajomość historii rozwoju rachunkowości uzasadnia twierdzenie, że rachunkowość jest rdzeniem nauk ekonomicznych³⁸. To ta nauka reagowała naturalnie na procesy rozwojowe po rewolucji przemysłowej integrując rachunki kosztów w system podwójnej, dwuwymiarowej rachunkowości z drugim układem kont (konta wynikowe). Jest ona teoretycznie przygotowana do integracji analiz ekonomiczno-finansowych w rachunkowości trójwymiarowej z dodatkowym układem kont sił ekonomicznych, jako elementarnych już oddziaływań kształtujących ostateczny obraz finansowy i okresowy wynik.

1.7. Podsumowanie

W rozdziale analizowano teorię rachunkowości z jej powszechnie znaną praktyką w aspekcie nauk naturalnych i fizycznych. I tak, jak fizyka poszerza swój udział w chemii, astronomii, kosmologii, czy biologii, tak rachunkowość ma swój znaczący udział w finansach, zarządzaniu czy ekonomii. Ujawniły się teoretyczne podobieństwa rachunkowości i fizyki, które są niebagatelne. Kapitał, główne pojęcie rachunkowości, jest w naukach ekonomicznych tym, czym energia w fizyce. Stąd w rachunkowości i fizyce występuje podobny zbiór zasad fundamentalnych. Ponadto pierwotna część rachunkowości, zwana księgowością, ma podstawową teorię postrzeganą strukturalnie na wzór dynamiki masy. W teorii pomiaru kapitału ludzkiego pracowników i wyznaczaniu godziwych płac ujawniają się związki teorii rachunkowości z cybernetyką oraz z dynamiką organizmu ludzkiego i zmianami jego mocy. Są to dziedziny rozwojowe, w których rachunkowość odgrywa znaczącą rolę, co jest przedmiotem rozważań kolejnego rozdziału. Biorąc zatem pod uwagę teorię rachunkowości, jak i jej udział w praktyce życia gospodarczego, można dojść do konkluzji, że nie ma rozdzwiewku między naukami naturalnymi a rachunkowością, która wywodzi się z tego samego ducha co nauki naturalne.

³⁸ M. Dobija, M. Jędrzejczyk, *Szkice z historii rachunkowości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.

Podobnie jak nauki naturalne rachunkowość ustawicznie się rozwija, a to co nowe i sprawdzone podlega standaryzacji, np. rachunki dotyczące leasingu. Jednak warto zauważyć, że formalne wskazanie na fundamentalne zasady wspólne dla nauk i ludzkiego poznania rzeczywistości pozwoliło na postęp w szacowaniu deprecjacji aktywów rzeczowych, skutkując oryginalną, uzasadnioną drugą zasadą termodynamiki, metodą określania kwot amortyzacji. Do teoretycznie uzasadnionej metody amortyzowania środków trwałych, dla których bieg czasu jest głównym wyznacznikiem, druga zasada termodynamiki jednoznacznie wyznaczyła naukową metodę. Znaczący rozwój obserwuje się także w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego, co skutkuje powstaniem teorii godziwego wynagradzania za pracę oraz tworzy podstawy do formułowania raportów wzbogacających sprawozdawczość.

Badania wciąż trwają i poszerza się także wiedza o bogatej i długiej historii rachunkowości, w wyniku czego dyscyplina ta zyskuje odpowiednie i należne miejsce w gronie nauk. Zrozumienie, że rachunkowość wśród nauk ekonomicznych jest jak fizyka w gronie nauk naturalnych, pozycjonuje ją jako fundament nauk ekonomicznych obejmujących także nauki o zarządzaniu. Można zasadnie oczekiwać, że proces zrozumienia teorii rachunkowości przez reprezentantów nauk ekonomicznych i zarządzania będzie ważnym czynnikiem postępu i integracji tych nauk oraz ich skutecznego wpływu na praktykę życia społeczno-ekonomicznego.

Streszczenie

Zasada dualizmu znana jest zwykle pod postacią podstawowego równania rachunkowości, które służy do nauczania o podwójnym zapisie operacji ekonomicznych. W rozdziale ukazano głębsze znaczenie tego równania, w czym pomogła rezygnacja z podziału kapitału według praw własności. Pozwoliło to na ujawnienie się abstrakcyjnej natury kapitału jako medium tkwiącego w aktywach, a zarazem czynnika sprawczego istnienia określonych bytów. Ponadto kapitał ujawnia się jako homogeniczny, bez różnicy czy jest to kapitał ludzki czy ucieleśniony w urządzeniach. Ustalenie abstrakcyjnej natury kapitału za pośrednictwem zasady dualizmu wskazuje, że zasada ta stanowi pomost łączący teorię rachunkowości z zasadami termodynamiki. Zrozumienie tego faktu powoduje, że łatwo odnajduje się związki między rachunkowością a pierwszą i drugą zasadą termodynamiki. Wpływa to naturalnie na rozwój teorii, co demonstruje się na przykładzie pomiaru okresowej deprecjacji aktywów. Stwierdzenie

i uwzględnienie wskazanych związków powoduje, że teoria rachunkowości zyskuje miano nauki naturalnej.

Słowa kluczowe: kapitał, praca, teoria rachunkowości, termodynamika, nauki naturalne

The duality principle and the thermodynamic basis of accounting

Abstract

The duality principle is usually known in the form of the basic accounting equation, which is used to teach the dual recording of economic operations. The chapter reveals the deeper meaning of this equation, helped by abandoning the division of capital by property rights. This allowed the abstract nature of capital to be revealed as the medium inherent in assets and at the same time the causal agent of the existence of specific entities. Moreover, capital is revealed as homogeneous, without distinction whether it is human capital or embodied in devices. Establishing the abstract nature of capital through the duality principle indicates that this principle bridges the gap between accounting theory and the principles of thermodynamics. Understanding this fact makes it easy to find connections between accounting and the first and second principles of thermodynamics. This naturally influences the development of the theory, as demonstrated by the example of measuring the periodic depreciation of assets. The finding and consideration of the indicated relationships causes accounting theory to become known as a natural science.

Key words: capital, labor, accounting theory, thermodynamics, natural sciences

Barbara Oliwkiewicz

dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej,
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0002-0752-2288

Rozdział II.

Teorie i badania w zakresie wynagrodzeń za pracę

2.1. Wprowadzenie

Kapitał ludzki i jego wynagradzanie to zagadnienia, które od lat stanowią centrum uwagi nauk ekonomicznych. Na przestrzeni czasu wielu znanych naukowców podejmowało się zbadania tej kwestii. Powstały liczne koncepcje, podejścia badawcze oraz przeróżne sposoby klasyfikacji kapitału. Współczesną teorię kapitału ludzkiego zapoczątkował Theodore Schultz, który na podstawie swoich badań udowodnił istnienie ścisłego związku pomiędzy wzrostem PKB a poziomem edukacji społeczeństwa. Twierdził on, że wszystkie zdolności człowieka są wrodzone lub nabyte. Kolejnym prekursorem badań w tym zakresie był Gary S. Becker, który zajmował się głównie badaniem stopy zwrotu nakładów na kształcenie. Uważał on, że obok inwestycji w edukację również doświadczenie zawodowe jest źródłem zwiększonej produktywności. Zdobyte doświadczenie rozpatrywał jako specyficzny składnik kapitału ludzkiego, który nie wymaga nakładów finansowych. Jedną z ważnych zasług teorii kapitału ludzkiego było wyjaśnienie zasadności decyzji o podjęciu dodatkowej edukacji oraz badanie kwestii podwyższania kwalifikacji zawodowych, jak również migracji w celu poszukiwania korzystniejszych warunków pracy i lepszego życia.

Od lat 90. ubiegłego stulecia, w zgodzie z fundamentalną zasadą dualizmu według której kapitał stanowi kategorię abstrakcyjną, prowadzony jest alternatywny naukowy program badawczy w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego i godziwych płac. Program ten został zapoczątkowany przez Mieczysława Dobiję z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Opiera się na właściwym rozumieniu kategorii kapitału, konsekwentnie się rozwija, a badania naukowe obejmują szeroki zakres teorii związanych z kapitałem ludzkim. Od kilku lat przedstawiane są systematycznie rozwiązania kolejnych problemów badawczych.

2.1. Płaca i praca w historii myśli ekonomicznej

Obecnie każdy dorosły człowiek podejmuje pracę i otrzymuje za nią wynagrodzenie, dzięki któremu może zaspokoić swoje podstawowe życiowe potrzeby. Płaca powinna być ustalona adekwatnie do rodzaju wykonywanej pracy i kwalifikacji niezbędnych przy jej wykonaniu, jak również powinna uwzględniać ilość i jakość świadczonej pracy. Pojęcie wynagrodzenia należy rozumieć jako wszystkie formy finansowych i niefinansowych korzyści uzyskiwanych przez wynagradzanych w zamian za świadczenie pracy¹.

Dylematy związane z określeniem zapłaty za pracę pojawiały się już tysiące lat temu. Pierwsze analizy sposobów wynagradzania dostarczają pisma greckiego filozofa Ksenofonta. W związku z tym, że grecka gospodarka bazowała na gospodarstwach rolnych, gdzie zatrudniani byli niewolnicy, stanowili oni największą grupę pracowników świadczących usługi w zamian za wynagrodzenie. Właśnie w stosunku do tej grupy Ksenofont analizował metody opłacania pracy. Przedstawił przejrzysty system wynagrodzeń, który zmotywuje do pracy. Proponował stałe wynagrodzenie porównywalne z płacami niewolników, jak również element motywacyjny dla kadry kierowniczej, który miał spełniać funkcję wyróżnienia uposażenia kierownika w stosunku do płac zwykłych pracowników. Z kolei Platon twierdził, że zarządzający organizacją powinien otrzymywać nie więcej niż pięciokrotność najniższej pensji osób w niej zatrudnionych. Inny punkt widzenia przedstawiał Arystoteles – uczeń Platona, który uważał, że podstawowym elementem kształtującym płace personelu powinno być szacowanie potrzeb pracowników na podstawie

¹ G.T. Malkovich, J.M. Newman, *Compensation*, BPI Irwin Inc., Boston 1990.

ich kosztów utrzymania. Twierdził on, że pracodawca powinien tak sterować kwotą wynagrodzenia za pracę, aby pracownik mógł za tę płacę utrzymać siebie i swoją rodzinę.

Również św. Tomasz z Akwinu (1224–1274) w swoich rozważaniach skupiał się na problemach ekonomicznych. Przez historyków uważany jest on za najwybitniejszego przedstawiciela myśli ekonomicznej średniowiecza. Stworzył pierwszą spójną teorię ceny sprawiedliwej (*iustum pretium*). Dla Akwinaty pojęcie sprawiedliwość to doprowadzenie do stanu, kiedy każdy obywatel otrzymuje to, co mu się prawnie należy. Zatem w teorii ceny sprawiedliwej twierdził on, że wynagrodzenie powinno być odbiciem jakości i ilości wykonanej pracy, przy czym jej jakość związana była ściśle ze statusem społecznym pracownika. Cena miała być ustalona bez uszczerbku dla sprzedającego, ale również bez nieuzasadnionego wykorzystania osoby kupującej. Św. Tomasz stał na stanowisku, że rzemieślnik potrafi określić przybliżoną wartość swojego produktu. Ponadto zakładał funkcjonowanie ceny dynamicznej (*pretium datum*), która kształtuje się w sytuacjach kryzysowych – wojny czy klęski żywiołowe zmieniają cenę sprawiedliwą. Warto również zwrócić uwagę, że w czasach św. Tomasza status społeczny implikował poziom wykształcenia i odpowiadające mu kwalifikacje zawodowe. Praca była użyteczna i godna opłacenia, jeżeli przysłużyła się wytworzeniu wartości. Potępiał on generowanie dochodu, które nie wymagało pracy. Wyznawał zasadę, że płaca powinna zagwarantować utrzymanie rodziny. Zakładał również, że płaca za pracę, którą wykonuje robotnik niewykwalifikowany, winna zapewnić mu minimum egzystencji, natomiast płaca pracowników wykwalifikowanych powinna być zależna od złożoności wykonywanej pracy. W czasach średniowiecza często panowały okresy głodu i niedostatku, co było przyczyną rozkwitu spekulacji. Akwinata wiele miejsca w swych rozważaniach poświęcił procentowi, w szczególności lichwie. Wyrażał w tej kwestii dość radykalne poglądy. Przede wszystkim podzielił przedmioty, które mogą być pożyczone na te, które są niezbędne do konsumpcji bezpośredniej oraz te, które umożliwiają proces konsumpcji w sposób pośredni (np. dom, woda). Twierdził, że jeśli rzeczy nie zostają zużyte w procesie konsumpcji, to ich właściciel ma prawo żądać za ich pożyczenie wynagrodzenia, czyli czynszu dzierżawnego. Zdecydowanie potępiał procent towarzyszący pożyczkom pieniężnym. Uważał, że lichwa to grzech, ponieważ była dochodem uzyskiwanym bez wykonania pracy, co było niezgodne z zasadą ekwiwalentności wymiany handlowej. Pieniądz zarobiony w ten

sposób traktował jako pieniądz „bezpłodny”. Krytykował lichwę jednak jednocześnie był świadomy pewnych okoliczności i zaproponował trzy przypadki odstępstw od jej zakazu: *pericullum sortis*, czyli ryzyko utraty pożyczonego pieniądza (brak pewności, że dług zostanie zwrócony; pożyczkobiorca może utracić pożyczoną kwotę), *damnum emergens*, czyli szkodę jaka wynikła z czasowego pozbycia się pieniędzy (sytuacja, w której pożyczkodawca sam znalazłby się w sytuacji kiedy potrzebowałby większej sumy pieniędzy i sam musiałby pożyczać, co naraziłoby go na straty) oraz *lucrum cessans* – utracone korzyści (pożyczkodawca mógłby pożyczoną sumę przeznaczyć na jakąś inwestycję, która przyniosłaby mu znaczne korzyści).

Sam pieniądz, według św. Tomasza, nie może tworzyć nowego pieniądza (*pecunia pecuniam parere non potest*). Traktował go jako narzędzie do mierzenia wartości dóbr czy też miernik pracy i kosztów. Uważał on, że odpowiednią formą majątku jest ziemia, ponieważ tylko ona tworzy dochód, który nie jest dochodem bez pracy, ale płynie z produktywności gruntów. To podejście zapoczątkowało nurt myśli ekonomicznej zwany fizjokratyzmem². Natomiast dochody, które wynikają z posiadania pieniędzy, są skutkiem krzywdy drugiego człowieka i nie są zgodne z zasadą ekwiwalentnej wymiany³. Rozumienie pieniądza przez św. Tomasza sprowadzało się tylko do kruszców. Był on jednak w błędzie, ponieważ dziś wiemy, że pieniądz rodzi pieniądz; św. Tomasz nie rozumiał pojęcia kapitału. Obecnie wiadomo⁴, że kapitał jest kategorią abstrakcyjną przedstawiającą zdolność do wykonywania pracy, będącej jego transferem do obiektów pracy, a płace to należność za pracę ustalona zgodnie z wartością wykonanej pracy.

Propozycję zmiany podejścia do zasad wynagradzania zaprezentował francuski filozof i psycholog Étienne Bonnot de Condillac. Zaproponowana przez niego ekonomiczna teoria podaży i popytu przewiduje, że poziomy płacowe determinowane są przez prawa popytu i podaży. Twierdził

² Fizjokratyzm to „[...] panowanie przyrody, czyli istnienie porządku naturalnego w całym świecie, z którym w zgodzie musi pozostać porządek społeczny i gospodarczy”, W. Stankiewicz, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 1998, s. 119.

³ Narodowy Bank Polski, *Ekonomia sprawiedliwa*, www.nbportal.pl [dostęp: 13.03.2018].

⁴ M. Dobija, *Teoria kapitału w środowisku nauk ekonomicznych*, [w:] *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, red. *idem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011, s. 9–37.

on, że praca to zwykły towar oferowany na rynku. Wobec czego, jeżeli podaż pracy jest większa od popytu na nią, to płace się obniżają i odwrotnie – jeśli popyt przewyższa podaż, poziom płac rośnie. Teoria ta znana jest także jako teoria wyrównywania różnic. Opiera się ona na założeniu, że pozostałe warunki są niezmiennie, a także zakłada istnienie rynku doskonałego⁵. Wiadomo jednak, że ta ogólna teoria jest niewystarczająca, czego dowodem może być istnienie legalnej płacy minimalnej. Obecnie przyjęto, że za godzinę pracy w Polsce minimalne wynagrodzenie wynosi 18,30 zł (stan prawny na 2021 r.) a nie 5 zł.

Znaczący rozwój teorii płac związany jest ściśle z nazwiskiem Adama Smitha, którego uważa się za twórcę ekonomii klasycznej. Swoje rozważania na temat wynagrodzeń opublikował on w Księdze I *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Pomimo że nie była to spójna i kompletna teoria, to jednak ze względu na jej pionierski charakter zasługuje na poświęcenie jej uwagi. Powszechnie wiadomo, że uczony ten wpisał się na karty historii jako twórca „niewidzialnej ręki” rynku, która dzięki rynkowym mechanizmom ustala właściwe ceny, a tym samym dba o równowagę ekonomiczną. Ten punkt widzenia odnosił się również do płac, które traktowane były jako cena pracy. Smith pisał: „O cenie pieniężnej pracy stanowią dwa czynniki: popyt na pracę oraz cena przedmiotów pierwszej potrzeby i rzeczy służących wygodzie”⁶. Każda praca posiada swoją naturalną cenę, która zostaje wyznaczona przez minimalne koszty utrzymania robotnika oraz jego rodziny, a także uzyskania przez niego kwalifikacji⁷. Ekonomista twierdził, że wysokość wynagrodzeń ustalana jest na rynku pracy jako efekt gry popytu i podaży. Jednak po dogłębnej analizie tematu wynagrodzeń pojawiło się wiele wątpliwości, co doprowadziło do ewolucji jego poglądów. Wątpliwości dotyczyły wpływu sił rynkowych oraz istnienia wzorowego konkurencyjnego rynku pracy. W związku z pojawieniem się niedoskonałości rynku pracy, Smith stworzył kilka cząstkowych teorii płacowych. Do ważniejszych z nich należą: teoria kosztów utrzymania, teoria

⁵ I. Cieślak, M. Kucharczyk, *Międzynarodowe relacje wynagrodzeń. Analiza na podstawie wartości kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2006, nr 8, s. 496.

⁶ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954, cyt. za: Z. Czajka, *Zarządzanie wynagrodzeniami w Polsce*, PWE, Warszawa 2009, s. 15.

⁷ Z. Czajka, *op. cit.*, s. 14–15.

przetargowa, teoria wydajności i teoria funduszu płac. Zgodnie z myślą Smitha na rynku pracy występuje asymetryczny rozkład sił, w którym pracodawcy z reguły znajdują się w lepszej sytuacji niż pracownik. Często dzięki szerokim wpływom prawo staje po ich stronie. Dodatkowo posiadają oni niewspółmierny potencjał ekonomiczny, który umożliwia im przetrwać dłużej niż pracownikowi⁸.

Świadomy niedoskonałości mechanizmów rynkowych Smith podzielił płace na „naturalne” i „rynkowe”. Pierwsze z nich mają charakter długookresowy i powinny się kształtować na poziomie umożliwiającym założenie i utrzymanie rodziny. Zaczęto tu dostrzegać funkcję społeczną wynagrodzenia. Uznano je za instrument umożliwiający utrzymanie ciągłości i rozwój społeczeństwa. Natomiast na wysokość płacy rynkowej wpływ ma wciąż gra popytu i podaży na pracę. Zatem płaca rynkowa ma charakter krótkookresowy i przeważnie odbiega od płacy naturalnej⁹.

Smith jest również twórcą teorii znanej jako teoria wartości opartej na pracy. Uważał on, że „[...] jedynie praca, jako nigdy nie wahająca się w swej wartości, jest jedynym, ostatecznym i rzeczywistym miernikiem, według którego można oceniać i porównywać wartość wszelkich dóbr w każdym czasie i na każdym miejscu. Ona jest ich ceną rzeczywistą; pieniądze stanowią jedynie ich cenę nominalną”¹⁰. Można go również uznać za autora pierwszej klasyfikacji czynników różnicujących stawki wynagrodzeń w zależności od rodzaju wykonywanej pracy. Klasyfikacja uwzględnia:

- cechy wykonywanej pracy,
- koszty poniesione na przygotowanie do wykonywania danej pracy,
- stabilność zatrudnienia (praca stała czy tymczasowa),
- poziom odpowiedzialności ciążyący na pracowniku,
- stopień prawdopodobieństwa uzyskania przewidywanego dochodu, związanego z wykonywaniem pracy w zakresie konkretnego zawodu¹¹.

Warto zwrócić uwagę na drugi czynnik różnicujący, w którym można doszukać się zarania idei kapitału ludzkiego. W jego charakterystyce Smith pisze: „[...] należy oczekiwać, że praca, którą człowiek wykonywać się uczy, zwróci mu oprócz zwykłej płacy za zwykłą pracę, także wszystkie

⁸ W. Stankiewicz, *op. cit.*, s. 159–162.

⁹ M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, tłum. I. Budzyńska [*et al.*], wyd. 2, WN PWN, Warszawa 2000, s. 64.

¹⁰ A. Smith, cyt. za: Z. Czajka, *op. cit.*, s. 43.

¹¹ M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, *op. cit.*, s. 66–67.

wydatki wyłożone na wykształcenie wraz, z co najmniej zwykłymi zyskami od równie wielkiego kapitału”¹².

Wartość pracy próbował dokładnie określić David Ricardo, który podzielał poglądy Smitha odnośnie jej wartości i włożonego w nią trudu, opracował koncepcję wartości opartej na pracy. Do swojej teorii wprowadził dwa nowe elementy analizy. Pierwszym z nich było wartościowanie pracy, czyli porównywanie wydajności pomiędzy poszczególnymi pracownikami. W swoich poglądach stał na stanowisku, że cena dobra jest uzależniona od czasu i wkładu pracy niezbędnych do jej wykonania. Zatem pracownik wykształcony i dobrze do pracy przygotowany może wykonywać ją lepiej i szybciej, a w konsekwencji należy mu się za to wyższe wynagrodzenie. Wprowadzenie zegarowych jednostek pomiaru wykonanej pracy było drugą nowością Ricardo, co w połączeniu z wartościowaniem pracy miało na celu ułatwienie rzetelnej oceny należnego wynagrodzenia¹³.

Ricardo prowadził także badania nad wpływem wysokości płac na gospodarkę i społeczeństwo, które oparł na koncepcji Smitha dotyczącej płacy naturalnej i rynkowej. Uważał pracę za najlepszą miarę wartości. Twierdził, że odchylenia płacy naturalnej, czyli nierównowaga na rynku pracy, prowadzą do negatywnych zmian w liczebności populacji. Określił mechanizm regulacji rynku pracy, który oparty był na wzajemnej współzależności między ceną pracy a jej podażą. Uważał, że obniżenie płac powodować miało zmniejszenie liczby ludności, w związku z czym malejąca podaż pracy przyczyniała się do podwyższenia płac spowodowanego niedoborem pracowników¹⁴.

Kontynuatorem myśli ekonomicznej Ricardo był Karol Marks, którego zalicza się do zwolenników koncepcji wartości opartej na pracy. Jednak przywiązywał on mniejszą wagę do precyzyjnego różnicowania kwalifikacji oraz łączenia ich z należnymi wynagrodzeniami. To właśnie Marks wprowadził wzorcową jednostkę pracy nazywaną „społecznie niezbędnym czasem pracy”. Był to przeciętny czas wykonania danej czynności przez osobę o średniej produktywności. Marks wprowadził pojęcie pracy wyższej, którą przedstawiał jako wykwalifikowaną, jak również pojęcie

¹² A. Smith, *Badania nad naturą...*, *op. cit.*, cyt. za: *ibidem*, s. 67.

¹³ H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, tłum. A. Szeworski, [Aneks do wyd. 2 J. Godłów-Legiędź], wyd. 2 uzup., WN PWN, Warszawa 2005, s. 138–140.

¹⁴ M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, *op. cit.*, s. 125–134.

pracy prostej, która nie wymaga od robotnika specjalnych umiejętności¹⁵. Pracownik z wyższymi kwalifikacjami, który wykonywał tę samą czynność w czasie krótszym niż wartość wzorcowa lub też będący w stanie podjąć się zajęcia bardziej złożonego, mógł liczyć na adekwatnie wyższe wynagrodzenia. Marks twierdził, że praca wykwalifikowana stanowi w pewnym sensie towar, którego „wyprodukowanie” wymaga większego nakładu czasu¹⁶. Jeśli chodzi o problem udziału zaangażowanego kapitału w wartość towaru, przedstawiał niewątpliwie aktualny dziś pogląd, że kapitał to nic innego jak zmagazynowana praca. Zatem na wartość towaru wpływ ma wynagrodzenie bezpośrednie, a także wynagrodzenie powiązane z wytworzeniem zużytego kapitału. Taka interpretacja w połączeniu z brakiem uwzględnienia procentu od kapitału należnego przedsiębiorcy za okres pomiędzy wytworzeniem kapitału a jego zużyciem, prowadziła do wniosku, że przychód wygenerowany ze sprzedaży winien w całości zostać transferowany do pracowników¹⁷.

Francuski ekonomista Jean-Baptiste Say, podobnie jak Smith, traktował pracę jako jedno z głównych źródeł bogacenia się kraju. Twierdził, że można uznać ją za użyteczną w sytuacji kiedy zaspokaja ludzkie potrzeby. Za użyteczną i produkcyjną Say uznał np. pracę wykładowców i nauczycieli, pisząc: „każda praca, materialna czy niematerialna jest produkcyjna, natomiast źródłem jej efektów jest nagromadzona wiedza”¹⁸. Say twierdził również, że podaż jest zjawiskiem pierwotnym, które dominuje na rynku i generuje własny popyt. Opublikowana przez niego teoria rynków bazowała na stwierdzeniu, że „za produkty płaci się produktami”. Produkcja wywołuje zwiększenie się podaży towarów i równolegle generuje strumień wynagrodzeń, który umożliwia nabywanie wyprodukowanych rzeczy. W myśl tego prawa między globalnym popytem a globalną podażą istnieje ścisły związek. Say wskazywał, że odmiennie wygląda relacja popytu i podaży w ujęciu gałęzi przemysłu – podaż zależna jest od aktualnej sytuacji wewnątrz branży, a popyt tworzą dochody w innych branżach. Zdaniem uczonego zmiany cen nie mają wpływu na rynek towarów i pieniądza za sprawą elastycznych cen i płac, które gwarantują

¹⁵ I. Stalończyk, *Kapitał ludzki jako główny element kapitału intelektualnego*, „Ekonomia i Zarządzanie” 2012, t. 4, nr 2, s. 32.

¹⁶ *Ibidem*, s. 28–36.

¹⁷ H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 208–214.

¹⁸ B. Czerniachowicz, S. Marek, *Wybrane elementy teorii kapitału ludzkiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004, s. 20.

automatyczne osiągnięcie równowagi na rynku¹⁹. Say mówił, że każda produkcja tworzy swój własny popyt, a jeśli pracownik nie otrzyma należnego mu wynagrodzenia, to nie będzie popytu. Prawo Saya powstało w efekcie zrozumienia, że każda praca ma zaspokoić potrzeby społeczne, a zatem powinna być odpowiednio wynagrodzona. Godziwe wynagrodzenie, czyli zgodne z wartością pracy, tworzy równowagę w gospodarce.

Wraz z rozwojem przemysłu powstały nowe formy pracy i wynagradzania. Wszelkie wynalazki techniczne oraz sam rozwój przedsiębiorstw spowodowały silną potrzebę zmian w systemie zarządzania, nadzoru pracowników i zasad ich wynagradzania. Pojawił się również nowy problem społeczny – bezrobocie. Od tego momentu ukazały się liczne i często niespójne ze sobą koncepcje, które przedstawiały problem bezrobocia i sposoby walki z nim. Ekonomiści klasyczni, których myśli kontynuowali neoklasycy, uważali, że źródłem tego zjawiska jest brak właściwej równowagi na rynku pracy. Wysoki poziom płac realnych wywołuje niepełne zatrudnienie. Formą przeciwdziałania bezrobociu w tej sytuacji są posunięcia wpływające na spadek płac, np. ograniczenie siły związków zawodowych, a także osłabienie pozycji pracownika²⁰.

Zestawienie ze sobą historycznych poglądów prekursorów ekonomii umożliwia dostrzeżenie wielu trafnych i wciąż aktualnych tez naukowych. Założenia te wskazują często punkt wyjścia dla wielu współczesnych teorii ekonomicznych.

Współczesna literatura ekonomii prezentuje wiele zróżnicowanych poglądów na temat płac w gospodarce. Często istotę wynagrodzeń i ich znaczenie pojmuje się jako relację wymiany między pracodawcą a pracownikiem, a także jako część systemu ekonomicznego do funkcjonowania którego niezbędna jest interwencja z pomocą adekwatnie dobranych narzędzi.

Zwolennicy rynkowego modelu płac, który zakłada elastyczny rynek pracy jako stan postulowany, to przedstawiciele szkoły monetarnej i neoklasycznej. W modelu tym postuluje się unikanie regulacji na rynku pracy, w szczególności ograniczania instrumentów ochrony instytucjonalnej pracownika. Zaliczyć do nich można m.in. podatki, płacę minimalną, urzędy zatrudnienia oraz związki zawodowe. Narzędzia te doprowadzają do napięć na rynku pracy, a w efekcie do wzrostu poziomu bezrobocia i obniżenia się efektywności gospodarki.

¹⁹ M. Blaug, *Teoria ekonomii...*, *op. cit.*, s. 161–170.

²⁰ H. Landreth, D.C. Colander, *op. cit.*, s. 486–487.

Monetaryści uważali, że działania zniekształcające rynek są sprawcą utrzymywania się pewnego poziomu bezrobocia, które trudno wyeliminować. Koncepcja naturalnej stopy bezrobocia wprowadzona została przez Milтона Friedmana i Edmunda Phelps'a w latach 60. Zakłada ona, że pomimo równowagi na rynku funkcjonuje określony poziom bezrobocia. Jego naturalny poziom to suma bezrobocia frykcyjnego i strukturalnego. O bezrobociu frykcyjnym możemy powiedzieć, że jest krótkookresowe i wynika z czasochłonności procesu zmian miejsca pracy oraz zamieszkania pracownika. Bezrobocie strukturalne jest długookresowe i jest konsekwencją niedopasowania struktury podaży pracy do struktury popytu. Twórcy tej koncepcji rozumieli równowagę na rynku pracy jako stan braku presji na zmianę wysokości płac. W sytuacji kiedy poziom bezrobocia spada poniżej naturalnego poziomu, pojawia się presja na wzrost płac, a w momencie, w którym bezrobocie staje się większe od naturalnego, następuje redukcja wynagrodzeń. Neoklasycy idąc nieco dalej niż monetaryści twierdzą, że optymalizacja korzyści wymiany jest efektem zrównoważenia popytu i podaży na rynku pracy. W takiej sytuacji bezrobocie zawsze ma charakter dobrowolny i jest wynikiem braku ochoty do podjęcia pracy za zbyt niskie wynagrodzenie. Dla reprezentantów myśli neoklasycznej jest to argument przeciw wprowadzeniu płacy minimalnej²¹.

Rozbieżne stanowisko w sprawie istotności płac w ekonomii przedstawia John M. Keynes i jego zwolennicy. Zarzucał on myślicielom klasycznym, że za bardzo koncentrują swoją uwagę na skutkach zmian wysokości wynagrodzenia dla kosztów produkcji, a nie uwzględniają wpływu tych zmian na wielkość popytu na towar. Keynes kwestionował stosowanie paraleli między rynkiem towarowym, w tradycyjnym rozumieniu, a rynkiem płac, ponieważ na wysokość wynagrodzenia wpływ ma wiele czynników, które nie mają związku z mechanizmami rynkowymi takimi jak popyt i podaż. Twierdził również, że dostosowanie rynkowe, szczególnie na rynku pracy, jest dużo wolniejszym procesem niż przewiduje to teoria neoklasyczna. Z tego powodu dla stabilności ekonomicznej ważną kwestią jest zachowanie płac na właściwym i w miarę stałym poziomie. Analizując problem pod tym kątem, Keynes widział pozytywną rolę związków zawodowych, które postępując odpowiedzialnie i profesjonalnie mogą stanowić instytucję tworzącą efektywne instrumenty stabilizacji

²¹ B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, tłum. A. Szeworski, WN PWN, Warszawa 1998, s. 172–208.

ekonomicznej. W przeciwnym razie nadmierne i nieuzasadnione podwyżki płac staną się przyczyną pojawienia się inflacji w gospodarce. Niezaprzeczalnie wielki kryzys w USA potwierdził trafność zarzutów Keynesa w stronę bezkrytycznej wiary w zapewnienie równowagi przez dobroczynny wpływ sił rynkowych²².

Keynesowska teoria uznaje istnienie naturalnego poziomu bezrobocia spowodowanego sztywnością płac. W literaturze ekonomicznej termin sztywności płac jest przeciwstawiany pojęciu elastyczności płacowej. Elastyczność rynku pracy, zgodnie z definicją, to sposób i szybkość osiągnięcia równowagi na rynku pracy. Obejmuje ona swoim zakresem zarówno elastyczność popytu i podaży na pracę, jak i elastyczność płac²³. Phelps tłumaczy je w świetle teorii płacy efektywnościowej. Założono w niej, że motywowanie pracownika do odpowiedzialnego wykonywania obowiązków obliguje przyznanie mu płacy na poziomie wyższym niż rynkowy. Takie działanie z jednej strony odwołuje się do zmiany miejsca pracy, która jest związana z ryzykiem utraty nadwyżki w nowym miejscu zatrudnienia. Z drugiej strony skutkuje tym, że pracownik lepiej wykonuje swoje obowiązki, ponieważ cały czas liczy się z możliwością zwolnienia z pracy, a tym samym z utratą uposażenia na stosunkowo wysokim poziomie. Teoria płacy motywacyjnej wyjaśnia ponadto mechanizm, który kształtuje naturalny poziom bezrobocia. Stopień rotacji kadr oraz rzetelność wykonywania obowiązków w pracy są uzależnione od groźących pracownikowi konsekwencji, takich jak: konieczność znalezienia nowej pracy czy też utrata wyższego uposażenia. Phelps udowadnia, że nadopiekuńcze państwa łagodzą wymienione konsekwencje. Efektem tego jawi się reguła zadowalania pracowników rosnącym wynagrodzeniem, które często przekracza wielkość płac równoważącą rynek, a tym samym generuje bezrobocie. Według Phelps'a naturalny poziom bezrobocia nie jest najkorzystniejszym stanem gospodarki, a co ważniejsze, może być zmniejszany dzięki odpowiednim działaniom politycznym. Proponuje on więc obniżenie ochrony socjalnej dla bezrobotnych, w zamian za stworzenie

²² J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, przedm. A. Szeworski, wyd. 3, WN PWN, Warszawa 2003, s. 23–32; J. Brémond, J.F. Couet, M.M. Salort, *Kompendium wiedzy o ekonomii*, tłum. K. Malaga, WN PWN, Warszawa 2005, s. 79, 119.

²³ Z. Wiśniewski, *Kierunki i skutki deregulacji rynku pracy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1999, s. 41–44.

nowych miejsc pracy. Do nadmiernego wzrostu płac i bezrobocia przyczynia się również ułomność informacji o rynku pracy. Przedsiębiorcy nie mają pewności co do wysokości właściwego uposażenia na danym stanowisku. Często przyjmując pracownika, chcąc utrzymać pozycję atrakcyjnego pracodawcy, przepłacają. Zatem koordynacja wysokości wynagrodzeń mogłaby przysłużyć się zmniejszeniu płacy motywacyjnej i wzrostowi zatrudnienia. W tym celu niezbędna jest aktywność państwa, które przeprowadzi działania koordynujące oraz umożliwi rzetelną wymianę informacji pomiędzy partnerami społecznymi, takimi jak związki zawodowe czy też organizacje pracodawców²⁴.

Kolejne logiczne i ciekawe podejście do problematyki osiągnięcia stabilizacji ekonomicznej prezentują spadkobiercy myśli Keynesa. W latach 40. ubiegłego wieku, reprezentantka postkeynesistów, Joan Robinson wprowadziła założenie, że można osiągnąć w jednym czasie tylko dwa cele z trzech możliwych: pełne zatrudnienie, stabilność cen lub swobodę kształtowania płac w skali makroekonomicznej. W sytuacji, kiedy mamy pełne zatrudnienie i swobodę kształtowania stosunków zatrudnienia, jawi się zagrożenie inflacją. Jej opanowanie zobliguje decydentów do zacieśnienia polityki pieniężnej, która będzie miała utrudnić finansowanie wzrostu płac. W konsekwencji tego wzrosną koszty społeczne i ekonomiczne. Następnie finansowanie inwestycji stanie się coraz trudniejsze i w efekcie będzie skutkowało ograniczeniem miejsc pracy. Postkeynesiści uważają, że poprzez działalność związków zawodowych restrykcyjna polityka monetarna nie jest drogą do obniżenia wynagrodzeń, lecz do zwiększenia poziomu bezrobocia. Wobec czego są oni zwolennikami polityki dochodowej, która ma być dodatkiem do dotychczasowej polityki ekonomicznej. Ich zdaniem będzie miało to korzystny wpływ na stabilizację poziomu cen, zatrudnienia oraz efektu produkcyjnego²⁵.

W tej części rozdziału zaprezentowane zostały wybrane ważniejsze teorie pracy, jak również sposoby jej nagradzania. Już od czasów pionierów nauki ekonomii w literaturze poświęcano tej tematyce sporo miejsca. W myślach wielu ekonomistów, m.in. Adama Smitha, Davida Ricardo

²⁴ E. Kwiatkowski, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, WN PWN, Warszawa 2007, s. 172–225; E.S. Phelps, *A Strategy for Employment and Growth: the Failure of Statism, Welfarism and Free Markets*, „Rivista Italiana Degli Economisti” 1997, a. II, n. 1, s. 121–128; B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *op. cit.*, s. 358–369.

²⁵ B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *op. cit.*, s. 386–399.

czy też św. Tomasza z Akwinu, a głównie Jean-Baptiste Saja, zawartych jest wiele trafnych i aktualnych spostrzeżeń, które były i są nadal rozwijane przez współczesnych badaczy.

2.2. Inwestowanie w kapitał ludzki

Theodore Schultz to prekursor współczesnych teorii kapitału ludzkiego. Na podstawie swoich badań udowodnił istnienie ścisłego związku pomiędzy wzrostem PKB a poziomem edukacji społeczeństwa. Uważał, że człowiek rodzi się mając już swoje zdolności i talenty, które w trakcie dorastania i dojrzewania rozwijają się dzięki odpowiednim inwestycjom, co stanowi rzeczony kapitał ludzki. Proces kształtowania się kapitału ludzkiego rozpoczyna się zatem w momencie narodzin i trwa praktycznie przez całe życie człowieka.

Schultz stał na stanowisku, że osiągnięcie przez ludzi dobrobytu zależy zarówno od ich sytuacji materialnej, jak i od ich wiedzy. Ten składnik ekonomii nazwał „kapitałem ludzkim”. Według niego: „Wszystkie ludzkie zdolności są bądź to wrodzone, bądź nabyte. Każdy człowiek rodzi się z pewnym szczególnym zespołem genów określającym jego wrodzone zdolności. Cechy nabytej jakości populacji, które mają wartość i mogą być wzbogacone za pomocą odpowiedniego inwestowania, będziemy uważać za kapitał ludzki”²⁶. Schultz twierdził, że czynnikiem decydującym o rozwoju gospodarczym jest działający człowiek. Jego zadaniem jest rozwijanie kapitału ludzkiego przez różnorakie inwestycje. Za szczególnie ważne uważał inwestycje w osobistą edukację oraz wychowanie i kształcenie dzieci, a także opiekę nad nimi oraz zdobywanie doświadczeń zawodowych, rozwijanie umiejętności i dbanie o zdrowie²⁷. Zauważył, że kapitał ludzki, którego główną wartością jest wykształcenie, reprezentuje mniejszą część dochodu w krajach słabiej rozwiniętych niż wysoko rozwiniętych. Sugerował, że jeśli następuje wzrost gospodarczy, to zdecydowanie podnosi się jakość kapitału ludzkiego²⁸.

Gary S. Becker to kolejny prekursor badań nad kapitałem ludzkim. Uważał on, że najcenniejszym kapitałem jest ten, który został

²⁶ T.W. Schulz, *Investing in People: The Economics of Population Quality*, University of California Press, Berkeley 1982, s. 25 [tłum. – B.O].

²⁷ *Ibidem*, s. 17–37.

²⁸ *Idem*, *Optimal Investment in College. Instruction: Equity and Efficiency*, „Journal of Political Economy” 1972, Vol. 80, No. 3, Part 2, s. 6.

zainwestowany w życie. Jego zdaniem celem inwestycji dokonanych w edukację jest zwiększanie przyszłych wpływów. Twierdził także, że nie tylko inwestycje w tym zakresie są źródłem zwiększonej produktywności, ale także zdobyte doświadczenie w trakcie pracy zawodowej. Doświadczenie to traktował jako wyjątkowy składnik kapitału ludzkiego, który do rozwoju nie potrzebuje nakładów finansowych. Becker założył, że człowiek w swoim postępowaniu jest racjonalny, zatem będąc posiadaczem określonego dochodu i zasobu czasu wykorzysta go w jak najlepszy sposób. Człowiek potrafi również częściowo przewidzieć skutki swoich decyzji. Rozdzielenie posiadanego zasobu czasu pomiędzy inwestycje w samorozwój, pracę oraz konsumpcję jest ważne dla człowieka.

Teorie Schulza i Beckera są współczesnymi, więc należy na nie spojrzeć z naukowego punktu widzenia. Taką analizę można przeprowadzić w myśl metodologii naukoznawcy Imre Lakatosa.

Lakatos, jako filozof nauki, szeroko rozwinął pojęcie naukowych programów badawczych. Podjął próbę stworzenia kompromisu pomiędzy racjonalną metodologią Karla Poppera a relatywną metodologią Thomasa Kuhna. W wielu publikacjach Lakatos rozwinął i pogłębił filozofię nauki Poppera, dla którego metodologia to zbiór reguł służących ocenie naukowych teorii²⁹. Zmodyfikował także jego falsyfikacjonizm oraz sformułował koncepcję naukowych programów badawczych. Metodologiczna koncepcja Lakatosa bazuje na stwierdzeniu, że przedmiotem badań naukowych nie powinny być pojedyncze teorie, ale ich zespoły, czyli kilka powiązanych ze sobą koncepcji nazywanych przez niego „naukowymi programami badań”. Podstawą do tego sformułowania był termin „metafizyczny program badań” zaproponowany przez Poppera³⁰. Jeśli określony naukowy program badawczy jest falsyfikowany, to modyfikacji ulegają jego pomocnicze sformułowania, co doprowadza do poszerzenia lub ograniczenia się treści. O naukowym programie badań mówimy, że jest progresywny, gdy kolejne jego sformułowania będą uwzględniać więcej treści empirycznej w porównaniu do wcześniejszych twierdzeń

²⁹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, tłum. [z ang.] B. Czarny przy współpr. A. Molisak, WN PWN, Warszawa 1995, s. 73–74.

³⁰ S.F. Legenčuk, *Teoriâ i metodologiâ buhgalters'kogo obliku v umovah postindustrial'noi ekonomiki*, ŽDTU, Žitomir 2010 [С.Ф. Легенчук, *Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки*, ЖДТУ, Житомир 2010], s. 164.

(rozszerzanie się treści). Oznacza to, że prezentuje on nowe, do tej pory nieprzedstawiane fakty. Program jest progresywny tylko wtedy, kiedy rozszerzenie się treści empirycznej jest potwierdzone.

Regresywność (zawężanie się treści) naukowego programu badań pojawia się wtedy, gdy jego modyfikacja odbywa się w konsekwencji nieustannych uzupełnień *ad hoc*, które umożliwiają powiązanie z nimi nowych faktów. Jak pisze Mark Blaug³¹ taka odmienność od progresywnych programów badań ma niejednoznaczny charakter. Ponadto regresywne programy badań są stosowane w długich okresach. Co więcej, naukowe programy badań nie zawsze muszą być naukowymi i mogą przestać takimi być, czyli mogą zmienić swój charakter z progresywnego na regresywny (astrologia) i odwrotnie (parapsychologia).

Według myśli Lakatosa struktura naukowego programu badań składa się z „twardego rdzenia” i „pasa ochronnego”. Twardy rdzeń to podstawowa część każdego naukowego programu badań, której niełatwo jest empirycznie zaprzeczyć, oraz która łączy w sobie pewne reguły i dyspozycje. Natomiast pas ochronny to taka część naukowego programu badań, która umacnia i ochrania jego twarde rdzeń. W skład pasa ochronnego wchodzi części zmienne, czyli tzw. hipotezy wspomagające, które nieustannie są weryfikowane. Twardy rdzeń jest stałym elementem programu, powiązany z częściami zmiennymi pasa ochronnego, tworząc w ten sposób teorie naukowe podlegające weryfikacji. Dokładnie w takiej formie Lakatos prezentuje własne kryterium podziału programów badawczych na naukowe i nienaukowe. Zasady te mają charakter historyczny i biorą pod uwagę rozwój teorii naukowych w czasie³².

W myśl stanowiska Lakatosa, metodologia naukowych programów badań będzie progresywna tylko w przypadku, gdy zainspiruje odkrycie nowych faktów. Jej głównym celem jest ocena teorii naukowych. Naukowy program będzie uznany za lepszy, jeżeli będzie mógł wyjaśnić wszystkie zdarzenia założone przez alternatywny program badań i dodatkowo umożliwi wyjaśnienie nowych informacji, których część została już empirycznie zweryfikowana i potwierdzona³³.

³¹ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, *op. cit.*, s. 75–76.

³² *Ibidem*, s. 76–77.

³³ P. Bielawski, *Modele wyceny bilansowej instrumentów finansowych w świetle ogólnej teorii rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 24.

Według Blauga³⁴ to Schultz w 1960 r. ogłosił narodziny teorii kapitału ludzkiego. Istotną datą jest również rok 1962 i opublikowanie numeru czasopisma „Journal of Political Economy” pt. *Investing in People: The Economics of Population Quality* z rozdziałami nie wydanej jeszcze monografii *Human Capital* autorstwa Beckera (wydanej w pełnej wersji w 1964 r.). Blaug ocenił nową teorię kapitału ludzkiego w świetle naukowo-poznawczych idei Lakatosa. Zadał pytanie, czym jest twardy rdzeń tego naukowego programu badań, czyli jakie są podstawowe, niekoniecznie do końca racjonalne założenia, które dały początek rozwojowi teorii kapitału ludzkiego? Zapytał również o to, co jest pasem ochronnym tego programu, a więc jakie problemy stawiane są przed autorami prac i w jaki sposób zostają one rozwiązane? Ostatnie pytanie dotyczyło tego, czy treści empiryczne omawianego programu się rozszerzyły czy też zmniejszyły, czyli czy program jest „postępowy” czy „degenerujący”³⁵.

Teoria kapitału ludzkiego według Blauga jest znakomitym przykładem naukowego programu badań. Za twardy rdzeń programu uznał on ideę, że ludzie w różny sposób wydają na siebie pieniądze, biorąc pod uwagę nie tylko swe bieżące potrzeby, ale również zyski przyszłych okresów o charakterze pieniężnym i niepieniężnym. Wydatki na ochronę zdrowia, kształcenie, poszukiwanie pracy, wyszukiwanie informacji należy traktować jako inwestycje a nie konsumpcję. Problematyka inwestowania została wkrótce rozszerzona o ekonomikę rodziny. Zatem pojawiły się nowe obszary badawcze, ponieważ gospodarstwo domowe to miejsce, gdzie formowany jest kapitał ludzki. Pas ochronny rozważanego programu badawczego pełen jest „teorii” kapitału ludzkiego, które trudno wyczerpująco opisać.

Jedną z ważniejszych kwestii dotyczących teorii kapitału ludzkiego było głębsze wyjaśnienie problemu podejmowania dodatkowego kształcenia. Przeprowadzone badania ujawniały, że młodzi ludzie byli zainteresowani dodatkową edukacją w czasie rosnącego poziomu bezrobocia. Ponadto mieli oni dobrą orientację, co do wysokości utraconego wynagrodzenia w przypadku podjęcia dalszej nauki, a także potrafili oszacować wzrost

³⁴ M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, op. cit., s. 303.

³⁵ *Ibidem*, s. 304. Por. M. Dobija, *Laboryzm. Naukowy program badań w zakresie kapitału ludzkiego i pracy*, „Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / Problems of Theory and Methodology of Accounting, Control and Analysis” 2011, Vol. 2011, Issue 1, s. 119–134, <https://econpapers.repec.org/article/scn000pbo/45237.htm> [dostęp: 21.07.2021].

przyszłego uposażenia, jako efekt kontynuowanej edukacji. Tym samym można stwierdzić, że podejmujący dalszą edukację oraz ci, zarządzający programami socjalnymi w tej sferze, w swoich decyzjach i działaniach dążą do stanu, w którym stopa zysku z edukacji będzie kształtować się na poziomie nie niższym niż poziom stopy zysku z prywatnych inwestycji. Często przy tego rodzaju stwierdzeniach pojawia się wiele zastrzeżeń i pytań (np. jakie są korzyści niepieniężne, które można uzyskać w efekcie uzyskania wyższego wykształcenia?). Inne równie ważne zagadnienia badane w ramach teorii kapitału ludzkiego odnoszą się do kwestii podwyższania kwalifikacji zawodowych oraz migracji za lepszymi warunkami życia i pracy.

U Schultza, Beckera i innych przedstawicieli pierwotnego nurtu badań nad kapitałem ludzkim nie można dostrzec chęci zrozumienia istoty kapitału. W tym nurcie kapitał przedstawiany jest jako „coś niewątpliwie dobrego”, jednak brak jest naukowego stwierdzenia, które by to potwierdziło. Jako tradycyjne podejście obciąża on większość badań ekonomicznych, w których nie jest stosowana fundamentalna zasada dualizmu odróżniająca heterogeniczne aktywa od homogenicznego i abstrakcyjnego kapitału, czyli wykluczająca zrozumienie natury kapitału³⁶.

Campbell R. McConnell i Stanley L. Brue w swojej pracy przedstawili różne kierunki krytyki naukowego programu badań kapitału ludzkiego. Problemem, który się powtarza, jest wyznaczenie rentowności nakładów na edukację, którym zarzuca się brak precyzji i funkcjonowanie poważnych obciążeń. Krytycy są przeciwni uznaniu niektórych rodzajów kosztów jako inwestycji, twierdząc, że jest to grupa kosztów związana z konsumpcją. Brak jest jasnych wytycznych, które umożliwiłyby oddzielenie kosztów związanych z produktywnością od kosztów z zakresu konsumpcji. Inne zarzuty dotyczą naturalnych uzdolnień człowieka oraz powiązań rodzinnych, których praktycznie nie bierze się pod uwagę przy ustalaniu stopy zwrotu z profesjonalnej edukacji. Ponieważ krytyka teorii kapitału ludzkiego była i jest dość znacząca, uważa się, że ta teoria jest daleka od doskonałości i uniwersalności. Pytanie do jakiego poziomu profesjonalna edukacja zwiększa produktywność osoby zatrudnionej, wciąż pozostaje bez odpowiedzi³⁷.

³⁶ M. Dobija, *Alternatywny program badań kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2012, nr 24, s. 249.

³⁷ C.R. McConnel, S.L. Brue, *Contemporary Labour Economics*, McGraw-Hill, New York 1986, s. 92–96.

Bezdiskusyjna natomiast jest kwestia istnienia społecznej stopy zwrotu z edukacji pomimo kłopotów kalkulacyjnych. Przede wszystkim są to wszystkie określone korzyści, które zapewnia edukacja. Jeśli proces kształcenia trwa dłużej, to osoba zmienia status społeczny – przechodzi do wyższej grupy społecznej, która charakteryzuje się niższym poziomem bezrobocia oraz mniejszą grupą osób pobierającą zasiłki socjalne. W grupie tej jest niższy poziom skłonności do działania poza prawem i mniejsza ilość zachowań patologicznych. McConnell i Brue piszą³⁸, że są to jawne korzyści społeczne, gdyż państwo jest mniej obciążane podatkiem na zapomogi socjalne i ponoszeniem kosztów zjawisk patologicznych występujących w życiu społecznym. Lepsze wykształcenie powoduje, że społeczeństwo jest bardziej komunikatywne i w konsekwencji w większym stopniu przyswaja nowe, pozytywne idee państwa. Z lepszego wykształcenia wynikają również korzyści dla innych pokoleń. Dzieci wychowujące się w rodzinach z wyższym poziomem rozwoju intelektualnego, absorbują cechy swojego otoczenia i zdecydowanie lepiej radzą sobie zarówno w życiu społecznym, jak i zawodowym³⁹.

Naukowy program badań inwestowania w ludzi autorstwa Schultza i Beckera niezaprzeczalnie zaprezentował wiele ważnych problemów. Dziś robi to nadal w zakresie ekonomii rodziny, lecz jego intensywność jest znacznie mniejsza. Wiele wskazuje na to, że nie należy od niego oczekiwać niczego nowego i przełomowego. Możliwości jego rozwoju są powiązane z odpowiednimi politycznymi programami działań będącymi bodźcami badań. Podsumowując można stwierdzić, że pomimo znaczących wyników badań w zakresie naukowego programu badań kapitału ludzkiego wciąż brak jest odpowiednich politycznych programów działań w tej sferze. Rozwój kapitału ludzkiego trwa przez całe życie – od narodzin, przez profesjonalną edukację, aż po samodzielne doskonalenie zawodowe. Rola państwa w tym procesie jest istotna. Jak stwierdził m.in. Schultz, powiększanie się kapitału ludzkiego ma pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy danego kraju.

Teorie Beckera, Schultza i innych okazały się degenerującym programem badawczym, co stwierdził Blaug pisząc: „Proces degeneracji programu badawczego poświęconemu kapitałowi ludzkiemu trwał w latach osiemdziesiątych. Uprawiający go teoretycy w nieskończoność

³⁸ *Ibidem*, s. 82.

³⁹ M. Dobija, *Alternatywny program...*, *op. cit.*, s. 249–255.

przeżywali stary materiał, co w żaden sposób nie przyczyniało się do rzu-
cenia nowego światła na kwestie kształcenia i szkolenia zawodowego³⁴⁰.

2.3. Alternatywny program badań kapitału ludzkiego

Teoria kapitału ludzkiego, zasada dualizmu czy teoria stopy procentowej i teoria pieniądza to zagadnienia ekonomiczne, które od końca lat 80. stały się problemami badawczymi dla zespołu z Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, któremu przewodzi Mieczysław Dobija. Badania prowadzone są jako alternatywny naukowy program badawczy w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego oraz godziwych płac i toczą się równoległe do programu Schultza, ale wyróżnia je istotny indywidualizm metodologiczny. Zainteresowania tym nurtem, prowadzone według nowatorskiego podejścia, rozpoczęły się od rozpoznania i uwzględnienia abstrakcyjnej natury kapitału i wypracowania pogłę-
bionej jego teorii. Sformułowano ważną dla ekonomii triadę: kapitał – praca – pieniądze (*Capital – Labor – Money, CLM*) oraz stwierdzono istnienie stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu. W ramach badań wprowadzono również model pomiaru kapitału ludzkiego, którego konsekwencjami są teoria adekwatnych wynagrodzeń za pracę oraz teoria płacy stałej i premiiowej. W aspekcie makroekonomii sformułowano teorię produktywności pracy i teorię bezdeficytowej gospodarki przy wyjaśnieniu istoty pieniądzy jako należności za pracę⁴¹.

Zrozumienie kapitału jako abstrakcyjnej zdolności do wykonywania pracy umożliwiło określenie kategorii pochodnych, które zostały przedstawione w tabeli 1. Ujęto w niej wszystkie kategorie występujące w podstawowej tożsamości rachunkowości podwójnej, które umożliwiają jej zrozumienie.

W trakcie prowadzonych badań ujawniło się pięć fundamentalnych zasad (rysunek 1), które są podstawą rozważań teoretycznych i badań empirycznych programu. W rozpoznaniu abstrakcyjnej natury kapitału pomogły m.in. pierwsza i druga zasada termodynamiki oraz zrozumienie istoty aktywów i abstrakcyjnej kategorii kapitału na gruncie zasady dualizmu zainicjowane przez Yuji Ijiriego. Stwierdził on, że kapitał to jednorodna i abstrakcyjna kategoria, natomiast aktywa przedstawiają

⁴⁰ M. Blaug, *Metodologia ekonomii, op. cit.*, s. 320.

⁴¹ M. Dobija, *Alternatywny program badań...*, *op. cit.*, s. 249–255.

różnorodny i konkretny charakter⁴². Zastosowanie wiedzy o naturze pracy pozwoliło na zdefiniowanie pracy jako sposobu przekazywania kapitału ludzkiego do jej obiektów.

Tabela 1. Konstytutywny układ pojęć ekonomicznych

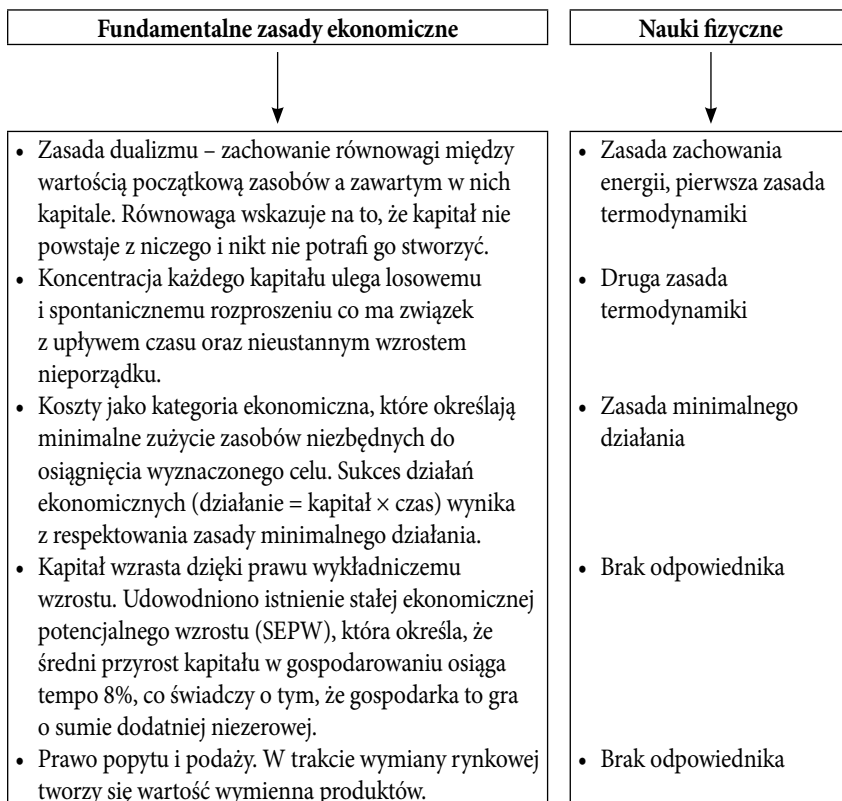
Kategoria	Wyjaśnienie
Kapitał	Abstrakcyjna, potencjalna zdolność obiektu do wykonywania pracy.
Praca	Transfer kapitału z lokalizacji wyjściowej do obiektów przeznaczenia. Kategoria mierzalna w jednostkach pracy. Jednostka pracy = jednostka mocy \times liczba jednostek czasu pracy.
Wartość	Wartość określa koncentracja kapitału w obiekcie. Miara wartości jest liczbą rzeczywistą i dodatnią spełniającą postulaty miary (addytywność i monotoniczność). Typy miar: wartość wymienna, wartość kosztowa, terażniejsza wartość strumienia wpływów i in.
Pieniądze	Należności za pracę wyrażone w jednostkach pieniężnych. Kategoria ekonomiczno-prawna określająca bezwarunkowe prawo do otrzymania równowartości.
Jednostka pieniężna	Określony ułamek jednostki pracy stosowany w danej gospodarce.
Aktywa	Materialne i niematerialne obiekty, które charakteryzuje mierzalna w jednostkach pieniężnych koncentracja kapitału.
Stała ekonomiczna p	Liczba określająca potencjalne średnie tempo wzrostu kapitału w gospodarowaniu ($p = 0,08$ [1/rok]). Kwantyfikuje m.in. wpływ sił natury na wzrost ekonomiczny [...].
Zasoby	Środki ekonomiczne o nieokreślonej zawartości kapitału, zatem niemierzalne. Zasoby są jedynie policzalne w jednostkach naturalny.

Źródło: M. Dobija, *Integralność teorii rachunkowości i ekonomii pracy fundamentem projektów geopolitycznych*, „Studia Ekonomiczne” 2017, nr 341, s. 114.

Prawa fundamentalne umożliwiły stwierdzenie, że kapitał jest zdolnością do wykonywania pracy, nie powstaje z niczego i ulega spontanicznemu rozproszeniu. Można również skonstatować, że kapitał jest zdolnością do funkcjonowania, działania, a także do tworzenia. Praca natomiast to transfer kapitału do obiektów pracy, a kumulacja kapitału w obiekcie to jego wartość. Pieniądze, które pracownik otrzymuje jako wynagrodzenie to zapisy równowartości wykonanej pracy.

⁴² Y. Ijiri, *Segment Statements and Informativeness of Measures: Managing Capital vs. Managing Resources*, „Accounting Horizons” 1995, Vol. 9, No. 3, s. 55.

Rysunek 1. Zestawienie fundamentalnych zasad w ekonomii



Źródło: opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

W efekcie przeprowadzonych badań ujawniono strukturę stopy procentowej, która jest wyrazem i miarą wzrostu kapitału ludzkiego. Udowodniono empirycznie⁴³, że źródło potencjalnego przyrostu kapitału

⁴³ I. Cieślak, *Rachunek kapitału ludzkiego jako podstawa zarządzania kosztami pracy w przedsiębiorstwie*, [rozprawa doktorska, promotor: prof. dr hab. M. Dobija], Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006; W. Koziół, *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji płac w organizacji*, [rozprawa doktorska, promotor: prof. dr hab. M. Dobija], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2010; M. Dobija, J. Renkas, *Zatratnaâ funkciâ proizvodstva v formirovanii zarabotnoj platy na predpriâtii*, „Zbirnik naukovih prac’ Ćerkas’kogo derżavnogo tehnologiĉnogo univërsitetu, Seriâ: Ekonomični nauki” 2011, vip. 27, ĉast. Ī [M. Добия, Ю.Л. Ренкас, *Затратная функция производства в формировании заработной платы на предприятии*, „Збірник науко-

tkwi w Naturze. Wzrost wynosi średnio 8%, czyli 0,08 [1/rok]. Odkrycie stałej umożliwiło pomiar kapitału ludzkiego, jak również wyznaczenie godziwych wynagrodzeń, czyli takich, które umożliwiają zachowanie kapitału ludzkiego i ochronę przed rozprasaniem.

Dzięki rozpoznaniu stałej potencjalnego wzrostu stworzono modele kapitału ludzkiego i pochodne teorie płacowe⁴⁴, które systematycznie rozwijają się. Modele są dostosowywane przez autorów do charakterystycznych grup pracowników. Na przykład Wojciech Koziół⁴⁵ przedstawił model płacowy dla nauczyciela akademickiego, który wciąż ponosi nakłady edukacyjne, co skutkuje nieustannym wzrostem kapitału ludzkiego i intelektualnego takiego pracownika. Dorota Dobija⁴⁶ przedstawiła model, który określa kapitał kreatywności, Jurij Renkas⁴⁷ zaprezentował model

вих праць Черкаського державного технологічного університету, Серія: Економічні науки” 2011, вип. 27, част. I], s. 179–188; B. Kurek, *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011; J. Renkas, *Teoria pomiaru kapitału ludzkiego jako podstawa analizy wynagrodzeń w gospodarce Ukrainy*, [rozprawa doktorska, promotor: dr hab. A. Hołda, prof. UEK], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2014.

⁴⁴ M. Dobija, *Teoria kapitału jako podstawa reformy systemu finansów publicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2009, nr 14, s. 321–338; *Teoria pomiaru kapitału i zysku*, red. *idem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010; I. Cieślak, M. Dobija, *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2007, nr 735, s. 5–24.

⁴⁵ W. Koziół, *op. cit.*

⁴⁶ D. Dobija, *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.

⁴⁷ J. Renkas, *Rozmiar економічної сталої потенційного зросту та встановлення за її допомогою мінімальної заробітної плати для України*, [w:] *Problemi teorii ta metodologii buhgalters'kogo obliku, kontrolu i analizu*, ЖДТУ, Житомир 2011 [Ю.Л. Ренкас, *Розмір економічної сталої потенційного зросту та встановлення за її допомогою мінімальної заробітної плати для України*, (в:) *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*, ЖДТУ, Житомир 2011], s. 406–413; *idem*, *An analysis and Assessment of the Minimum Wage in the Economy of Ukraine on the Basis of the Human Capital Theory*, [w:] *Knowledge – Economy – Society. Dilemmas of the contemporary management*, ed. A. Malina, R. Oczkowska, T. Rojek, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow 2012, s. 81–86; *idem*, *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2012, nr 24, s. 280–291.

ekonometryczny minimalnej płacy godziwej, a Barbara Oliwkiewicz⁴⁸ zastosowała model godziwej płacy absolwenta studiów ekonomicznych.

W trakcie prowadzonych badań w zakresie pomiaru kapitału ludzkiego pojawiły się uzasadnienia i adekwatny rachunek ekonomiczny do zagadnień powiązanych z kategorią kapitału oraz modelem pomiaru kapitału ludzkiego. Opracowano precyzyjniejsze teorie, które wyjaśniają kwestie ekonomiczne lub eksplikują nieznane fakty, teorie te należą do pasa ochronnego programu badań, którego twardym rdzeniem jest kapitał i praca. Obejmują one następujące zagadnienia:

- „Istnienie i rozmiar stałej ekonomicznej $p = 0,08$ [1/rok],
- Płaca stała zachowująca kapitał ludzki pracownika,
- Wynagrodzenie zmienne i łączny stopień opłacania pracy,
- Określenie i ekonomiczne zastosowania wskaźnika produktywności pracy,
- Teoria kursu walutowego i translacja wartości ekonomicznej,
- Równanie wymiany pieniędzy na produkty i dopuszczalny rozmiar kredytu,
- Samofinansowanie pracy i gospodarka bezdeficytowa,
- Likwidacja bezpośredniego opodatkowania płac godziwych”⁴⁹.

Działania naukowe na ten temat, które trwają już dwie dekady, są związane z nurtem wytyczonym przez Schultza i Beckera, czyli z programem badań w zakresie kapitału ludzkiego prowadzonego pod hasłem „inwestowanie w ludzi”. Należy zauważyć, że inwestowanie w ludzi i pomiar kapitału ludzkiego w świetle alternatywnego programu badań są ze sobą powiązane, ale podejście naukowe do zagadnień kapitału ludzkiego w tych programach jest odmienne. Zatem można stwierdzić, że wynikiem badań prowadzonych przez krakowski zespół jest oryginalny naukowy program badań w zakresie kapitału ludzkiego, który został nazwany laboryzmem (*labor* – praca). Jest to podejście wynikające z interpretacji kapitału na gruncie teorii rachunkowości. Program ten konsekwentnie się rozwija, a badania naukowe obejmują szeroki zakres teorii związanych z kapitałem ludzkim. Od kilku lat przedstawiane są systematycznie rozwiązania kolejnych problemów badawczych, co świadczy o tym, że zgodnie z metodologią Lakatosa program jest postępowy, a nie degenerujący się.

⁴⁸ B. Oliwkiewicz, *Oczekiwania płacowe a godziwe wynagrodzenie absolwentów studiów ekonomicznych*, [w:] *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem organizacji*, red. D. Fatuła, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2020, s. 67–94.

⁴⁹ M. Dobija, *Alternatywny program badań...*, op. cit., s. 265.

2.4. Podsumowanie

W rozdziale przedstawiono badania historyczne teorii rachunkowości, potwierdzające, że system pomiaru wartości pracy i adekwatnych wynagrodzeń był obecny w gospodarce od początków cywilizacji. Odkrycia archeologiczne zaświadczały, że w starożytnych miastach-państwach jednostkę pracy uważano za jednostkę wartości. Pracownicy byli wynagradzani zgodnie z wartością wykonanej przez nich pracy. Zaprezentowane myśli wielu ekonomistów, jak już wcześniej stwierdzono, zawierają wiele trafnych i aktualnych teorii, które były i są nadal rozwijane przez współczesne środowisko naukowców.

Współcześnie powstało również wiele mniej lub bardziej spójnych wewnątrz teorii ekonomicznych, których jednymi z ważniejszych elementów są zatrudnienie, praca i wynagrodzenie za pracę. Warto zwrócić uwagę na stwierdzenie, że w procesie zatrudnienia zachodzi proces wymiany, podobnie jak na rynku obrotu towarowego, jednak kwestia równowagi w relacji pomiędzy pracownikiem a pracodawcą nie powinna się skupiać tylko na uwzględnieniu mechanizmu rynkowego popytu i podaży, ale również instytucji rynku pracy i generowanych przez nie mechanizmów oraz prognozowania skutków ich zastosowania.

Proces globalizacji, wzrost konkurencyjności i rosnący udział kosztów pracy w całkowitym koszcie produkcji powodują wprowadzenie odmiennych rozwiązań w dziedzinie wynagrodzeń. Integracja wynagradzania pracowników ze wzrostem produktywności pracy i zysku, jak również pomniejszeniem kosztów to wyzwanie dla współczesnych ekonomistów.

Wyzwania tego podjął się Mieczysław Dobija i inni⁵⁰ pracownicy Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie pod koniec lat 80. Zainicjowali oni badania nad problematyką stopy procentowej jako bazowej wielkości ekonomicznej sterującej procesami gospodarczymi w skali mikro- i makroekonomicznej. Podczas prowadzonych badań została wyjaśniona natura kapitału i dokonano odkrycia stałej ekonomicznej potencjalnego wzrostu, która jest miarą tempa pomnażania kapitału. Wyniki różnych badań potwierdzają, że stała ekonomiczna potencjalnego wzrostu wynosi średnio 8% w skali roku. W trakcie badań ustalono również podstawowy model pomiaru kapitału ludzkiego i jego pochodne, które umożliwiają

⁵⁰ *Teoria pomiaru kapitału...*, *op. cit.*; *Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.

wyznaczanie godziwych wynagrodzeń. Program badań zwany laboryzmem jest, w myśl metodologii Imre Lakatosa, programem rozwijającym się, a teoria kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń może posłużyć jako narzędzie do ustalania wynagrodzeń pracowników w jednostkach gospodarczych. Model pomiaru kapitału ludzkiego jest jedną z koncepcji, która wnosi istotny wkład do opisu kwestii zasad rządzących podziałem i pomnażaniem bogactwa narodowego.

Streszczenie

Kapitał ludzki i jego wynagradzanie to zagadnienia, które od lat stanowią centrum uwagi nauk ekonomicznych. Na przestrzeni czasu wielu znanych naukowców podejmowało się zbadania tej kwestii. Powstały liczne koncepcje, podejścia badawcze oraz przeróżne sposoby klasyfikacji kapitału. W rozdziale zostały omówione poglądy naukowców na temat pracy i sposobu jej opłacania od czasów starożytnych po współczesność. Dokonano przeglądu literatury z zakresu historii wynagrodzeń i stwierdzono, że ekonomiści dostrzegali związek między pracą a procesem tworzenia wartości, jednak nie osiągnęli oni jednomyślności w kwestii podstawowych zasad kształtowania wynagrodzeń. Następnie przedstawione zostały teoretyczne podstawy naukowych programów badawczych według metodologii Imre Lakatosa, w świetle których zaprezentowano program badawczy inwestowania w ludzi autorstwa Theodore Schultza i Gary'ego Beckera. Szczególną uwagę poświęcono alternatywnemu programowi badawczemu w zakresie kapitału ludzkiego i godziwych wynagrodzeń, prowadzonemu głównie przez zespół badaczy w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. W tym programie zdefiniowano pojęcie kapitału, wprowadzono model pomiaru kapitału ludzkiego, określono wymiar godziwej płacy i dalej pracuje się nad czynnikami kształtującymi równowagę makroekonomiczną. Program wciąż się rozwija, co potwierdzają: stałe poszerzanie obszaru badań i liczne publikacje.

Słowa kluczowe: wynagrodzenie, kapitał ludzki, płaca godziwa, praca

Theories and research in the field of remuneration for work

Abstract

Human capital and its remuneration are issues that have been the focus of economic sciences for years. Over time, many famous scientists have attempted to investigate this issue. Numerous concepts, research approaches and various ways of classifying capital have emerged. The study discusses scientists' views on labor and how it is paid from ancient times to the present day. The literature on the history of remuneration was reviewed and it was found that economists saw

the relationship between work and the process of creating value but did not achieve unanimity on the basic principles of shaping remuneration. Then, the theoretical foundations of scientific research programs according to the methodology of Imre Lakatos were presented, in the light of which the research program of investing in people by Theodore Schultz and Gary Becker was presented. Particular attention was paid to an alternative research program in the field of human capital and fair wages, led mainly by a team of researchers at the Cracow University of Economics. This program defines the concept of capital, introduces a human capital measurement model, determines the fair wage dimension and further works on macroeconomic equilibrium factors. This program is still developing, which is confirmed by the constant expansion of the research area and numerous publications.

Key words: remuneration, human capital, fair remuneration, work

Anna Dębska-Rup

doc. dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej,
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0003-1477-5643

Rozdział III.

Funkcje i zasady rachunkowości budżetowej w zarządzaniu finansami publicznymi jednostki samorządu terytorialnego w świetle przepisów prawa

3.1. Wprowadzenie

Sektor finansów publicznych ma bardzo istotne znaczenie dla funkcjonowania całej gospodarki narodowej i wszystkich instytucji życia publicznego. Podstawową kwestią sprawnego działania tego sektora jest stosowanie prawidłowych i skutecznych metod ewidencji rachunkowej w jednostce samorządu terytorialnego oraz w jednostkach organizacyjnych. W celu weryfikacji, czy stosowane metody ewidencji w rachunkowości we właściwy sposób spełniają swoje funkcje, w rozdziale analizie poddano unormowania prawne rachunkowości budżetowej w kontekście realizacji zadań gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego.

3.2. Gospodarka finansowa jednostki samorządu terytorialnego

Jednostka samorządu terytorialnego (JST) jako podmiot sektora finansów publicznych powołany przez państwo realizuje jego cele w skali

makroekonomicznej, jak również zaspokaja potrzeby społeczności lokalnej. Samorząd terytorialny jest zdecentralizowaną władzą publiczną, posiadającą osobowość prawną, której przysługuje prawo własności i inne prawa majątkowe. Jest gospodarzem w określonej jednostce terytorialnej i wykonuje zadania publiczne w imieniu własnym – nie jest podporządkowany hierarchicznie władzy centralnej.

Jednostki samorządu terytorialnego wykonują swoje zadania za pośrednictwem organów stanowiących i wykonawczych. Konstytucja RP¹ oraz istotne dla samorządu akty normatywne, którymi są ustawy ustrojowe: ustawa o samorządzie gminnym², ustawa o samorządzie powiatowym³, ustawa o samorządzie województwa⁴, określają zadania JST i kompetencje organów samorządowych oraz wzajemne relacje między nimi, ich gospodarkę finansową, zasady gospodarowania mieniem, a także organy i zasady nadzoru nad JST.

Zadania publiczne służące zaspokojeniu potrzeb wspólnoty samorządowej są wykonywane przez JST jako zadania własne, które są finansowane ze środków pochodzących z dochodów własnych, np. podatków i opłat lokalnych. Zadania zlecone JST wykonuje na podstawie ustaw i porozumień z organami administracji rządowej, jeśli wynika to z zadań państwa; finansowane są one z dotacji celowych lub ze środków finansowych ustalonych na podstawie porozumienia z organami administracji rządowej.

Samorząd terytorialny działając na podstawie obowiązujących przepisów prawa normujących jego funkcjonowanie stosuje określone zasady, narzędzia i metody niezbędne w zarządzaniu finansami publicznymi, jak również operacjami dokonywanymi tymi środkami⁵.

¹ Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r., Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483 z późn. zm.; Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o zmianie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 2009 r., nr 114, poz. 946.

² Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 994 z późn. zm.

³ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 995 z późn. zm.

⁴ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 913 z późn. zm.

⁵ W. Wójtowicz, *Pojęcie finansów publicznych i prawa finansowego*, [w:] *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*, red. eadem, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002, s. 16.

Gospodarka finansowa określana jest jako proces gromadzenia dochodów i wydatkowania środków pieniężnych przez podmioty sektora publicznego, ale obejmuje także czynności prawne i organizacyjne z tym związane.

Podstawą gospodarki finansowej jednostek sektora finansów publicznych jest budżet⁶. Stanowi on roczny plan finansowy dochodów i wydatków, przychodów i rozchodów środków pieniężnych przeznaczonych na finansowanie zadań publicznych. Powstaje zgodnie z ustalonymi zasadami budżetowymi, do których zalicza się w szczególności:

- zasadę równowagi budżetowej, zgodnie z którą wydatki budżetowe powinny być równe dochodom budżetowym w planie finansowym JST ustalonym na dany rok budżetowy; zasada równowagi dochodów i wydatków jest w praktyce respektowana w długich okresach czasu; w przypadku wystąpienia deficytu budżetowego, zgodnie z przepisami prawa, plan finansowy musi określać źródła jego sfinansowania⁷;
- zasadę roczności budżetu informującą, że plan finansowy JST oraz okres rozliczeń realizacji budżetu obejmują dwanaście kolejnych miesięcy; w praktyce zasada ta została zmodyfikowana, ponieważ ustawa o finansach publicznych wprowadza regulacje dotyczące harmonogramów wykonania budżetu obejmujących okresy miesięczne lub kwartalne oraz wieloletnie plany inwestycyjne⁸;
- zasadę uprzedniości budżetu obligującą zarząd JST do przygotowania i prezentacji radzie gminy projektu budżetu w terminie do 15 listopada roku poprzedzającego określony rok budżetowy; budżet JST uchwała się w terminie do końca roku poprzedzającego rok budżetowy⁹;

⁶ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 7 grudnia 2010 r. w sprawie sposobu prowadzenia gospodarki finansowej jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych, tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 1718.

⁷ E. Ruśkowski, *Zasady budżetowe*, [w:] *Finanse publiczne i prawo finansowe*, red. C. Kosikowski, E. Ruśkowski, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 313.

⁸ A. Dębska-Rup, *Horyzont planowania finansowego w jednostkach samorządu terytorialnego*, [w:] *Budżetowanie działalności jednostek gospodarczych – teoria i praktyka*, red. W. Krawczyk, Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica. Wydział Zarządzania, Kraków–Zakopane 2000, s. 283–293.

⁹ B. Kołaczkowski, M. Ratajczak, *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010, s. 49–50.

- zasadę jedności budżetu oznaczającą ujęcie wszystkich dochodów i wydatków w jednym dokumencie, który stanowi plan finansowy gminy (formalna zasada jedności budżetu); nie określa się w nim celowego przeznaczenia dochodów na realizację wydatków ujętych w budżecie (materialna zasada jedności budżetu)¹⁰; zasada ta nie jest jednak w pełni respektowana w wydatkowaniu dotacji celowych;
- zasadę zupełności, która postuluje ujęcie w budżecie wszystkich dochodów i wydatków, przychodów i rozchodów składających się na gospodarkę finansową JST w roku budżetowym¹¹;
- zasadę szczegółowości budżetu, która określa planowanie i realizację budżetu JST z uwzględnieniem klasyfikacji dochodów i wydatków, wynikającą z przepisów prawa¹²;
- zasadę jawności budżetu, która postuluje, aby budżet był ujawniany obywatelom na wszystkich szczeblach jego tworzenia, a więc w fazie planowania, uchwalania i wykonania, oraz ogłoszony w formie uchwały budżetowej¹³;
- zasadę samodzielności finansowej wynikającą z podmiotowości prawnej JST; samorząd terytorialny będący gospodarzem na terenie JST realizuje samodzielnie gospodarkę finansową na podstawie planu finansowego uchwalonego na dany rok budżetowy.

Respektowanie zasad budżetowych przez organy stanowiące i realizujące budżet w JST umożliwia prawidłowe prowadzenie gospodarki finansowej na terenie gminy.

W gospodarce finansowej JST można przedstawić następujące etapy jej prowadzenia: planowanie, wykonanie, kontrolę i sprawozdawczość.

3.2.1. Planowanie gospodarki finansowej

Planowanie budżetu JST odbywa się zgodnie z podziałkami klasyfikacji budżetowej, która dzieli się na klasyfikację według: działów (ta forma grupowania dochodów i wydatków odpowiada działom gospodarki narodowej, np. budownictwo, handel, rolnictwo itd.), rozdziałów, które stanowią uszczegółowienie działów klasyfikacji budżetowej i dotyczą

¹⁰ W. Wójtowicz, *Podstawy prawa budżetowego i gospodarki budżetowej państwa*, [w:] *Zarys finansów publicznych...*, *op. cit.*, s. 67–68.

¹¹ *Ibidem*, s. 66–67.

¹² G. Korasiewicz, *Budżet gminy. Praktyczny poradnik*, Zachodnie Centrum Organizacji, Łódź–Zielona Góra 1997, s. 17.

¹³ E. Ruśkowski, *op. cit.*, s. 315.

grup jednostek organizacyjnych lub określonych zadań budżetowych oraz paragrafów określających źródła dochodów budżetowych, a także wydatków według ich struktury dla przychodów, dochodów i wydatków publicznych¹⁴.

W realizacji budżetu obowiązują zasady gospodarki finansowej określone w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych¹⁵:

- w planie finansowym środki z zrealizowanych poszczególnych tytułów dochodów nie mogą być przeznaczone na finansowanie określonych wydatków;
- pełna realizacja zadań budżetowych następuje w terminach wyznaczonych przepisami prawa i zgodnie z określonym harmonogramem;
- wydatki są dokonywane w granicach kwot określonych w budżecie na zasadach i w zakresie ustalonym w ustawie o finansach publicznych;
- istnieje możliwość dokonywania zmian w podziałkach klasyfikacji budżetowej dochodów i wydatków;
- w sytuacji stwierdzenia negatywnych przypadków niegospodarności czy opóźnień w realizacji zadań, może wystąpić blokada planowanych środków na wydatki, po podjęciu decyzji przez organ wykonawczy JST;
- niewykorzystane w danym roku budżetowym dotacje celowe przyznane ustawami JST podlegają zwrotowi do budżetu państwa w części w jakiej dane zadanie nie zostało wykonane;
- zlecenie zadań powinno być dokonywane z uwzględnieniem zasady racjonalnego gospodarowania, a więc wyboru najkorzystniejszej oferty zgodnie z unormowaniami ustawy o zamówieniach publicznych¹⁶;
- JST mogą zaciągać zobowiązania do wysokości wynikającej z planu wydatków;
- wydatki, których obowiązkowe płatności wynikają z tytułów egzekucyjnych lub wyroków sądowych mogą być realizowane bez względu na wysokość środków przeznaczonych na ten cel; powinny być one

¹⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, t.j. Dz.U. z 2014 r., poz. 1053 z późn. zm.

¹⁵ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 869 z późn. zm.

¹⁶ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 1986 z późn. zm.

zrefundowane w ramach przeniesień wydatków, na zasadach i w zakresie ustalonym w ustawie o finansach publicznych¹⁷.

3.2.2. Wykonanie gospodarki finansowej

Organem wykonawczym budżetu jest zarząd JST (gminy, powiatu, województwa). Obligatoryjne obowiązki dla wójta, burmistrza, prezydenta miasta, zarządu powiatu i zarządu województwa określono w ustawie z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych w art. 247–271. Zarząd: opracowuje układ wykonawczy planu finansowego, przekazuje podległym jednostkom organizacyjnym wytyczne o ostatecznych kwotach dochodów i wydatków tych jednostek z uwzględnieniem dotacji oraz wpłat do budżetu JST i sprawuje ogólny nadzór nad wykonaniem budżetu uchwalonego na rok budżetowy. Urząd gminy stanowi aparat pomocniczy w wykonaniu budżetu¹⁸.

Budżet gminy, powiatu i województwa wykonują samorządowe jednostki organizacyjne, a więc jednostki budżetowe i samorządowe zakłady budżetowe, nie posiadające osobowości prawnej. Jednostki budżetowe powiązane są z budżetem metodą finansowania brutto, tzn. że środki na wydatki bieżące i inwestycyjne otrzymują z budżetu, a pobrane dochody odprowadzają na rachunek budżetu JST.

Z kolei samorządowe zakłady budżetowe powinny funkcjonować na zasadach rachunku ekonomicznego, a więc koszty działalności pokrywać realizowanymi przychodami. Nadwyżką finansową wypracowaną w ciągu roku budżetowego dzielą się one z budżetem JST, z którym powiązane są metodą finansowania netto. W przypadku gdy mają stratę z działalności, otrzymują dotacje podmiotową lub przedmiotową z budżetu JST, ponieważ zaspakajają potrzeby społeczne.

Dochody realizowane na rzecz budżetu JST pochodzą głównie z podatków i opłat lokalnych, a także z mienia gminnego dzierżawionego bądź sprzedanego.

Niektóre dochody budżetu JST są realizowane przez organy nie należące do systemu samorządu terytorialnego, np. są to urzędy skarbowe (udziały JST w podatku dochodowym od osób prawnych oraz w podatku dochodowym od osób fizycznych, podatek od spadków i darowizn,

¹⁷ U. Wawer, *Budżet w systemie finansowym państwa*, [w:] *Rachunkowość w jednostkach sektora finansów publicznych*, red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa 2004, s. 33–34.

¹⁸ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. ..., *op. cit.*

opłata skarbową). Dochody z tytułu subwencji i dotacji JST otrzymuje z budżetu państwa.

Jednostka samorządu terytorialnego wykonuje zadania własne autonomicznie, co do sposobu realizacji i wydatkowania środków finansowych zgodnie z przepisami prawa.

3.2.3. Sprawozdawczość i kontrola gospodarki finansowej

Gospodarka finansowa JST znajduje swoje odzwierciedlenie w księgach rachunkowych i sporządzanych sprawozdaniach budżetowych w danym okresie, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej¹⁹.

Zarządy JST na podstawie otrzymanych sprawozdań jednostkowych od kierowników jednostek organizacyjnych realizujących budżet sporządzają sprawozdania zbiorcze.

W budżecie JST zgodnie z klasyfikacją budżetową sporządza się:

- Rb-27S – miesięczne/roczne sprawozdanie z wykonania planu dochodów,
- Rb-27ZZ – kwartalne sprawozdanie z wykonania planu dochodów związanych z realizacją zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych JST ustawami,
- Rb-PDP – roczne sprawozdanie z wykonania dochodów podatkowych gminy/miasta na prawach powiatu i miesięczne/roczne sprawozdanie Rb-28S z wykonania wydatków,
- Rb-50 – kwartalne sprawozdanie o dotacjach/wydatkach związanych z wykonaniem zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych JST ustawami,
- Rb-34-S – półroczne/roczne sprawozdanie z wykonania dochodów i wydatków na wydzielonym rachunku dochodów samorządowych jednostek budżetowych prowadzących działalność określoną w ustawie z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty²⁰,
- Rb-30S – półroczne/roczne sprawozdanie z wykonania planów finansowych samorządowych zakładów budżetowych,
- Rb-ST – roczne sprawozdanie o stanie środków na rachunkach bankowych JST.

¹⁹ Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 109.

²⁰ Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1327.

Kwartalne sprawozdanie Rb-NDS o nadwyżce/deficycie jednostki samorządu terytorialnego jest wynikiem wykonania budżetu w określonym okresie.

Sprawozdania z realizacji wydatków strukturalnych obejmują:

- Rb-WSa – roczne sprawozdanie o wydatkach strukturalnych poniesionych przez JST, Rb-WSb, czyli roczne sprawozdanie o wydatkach strukturalnych w podziale wojewódzkim (regionalnym) poniesione przez jednostki finansów publicznych oraz Rb-Z-PPP – kwartalne sprawozdanie o stanie zobowiązań wynikających z umów partnerstwa publiczno-prywatnego;
- Rb-UZ – roczne sprawozdanie uzupełniające o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych;
- Rb-ZN – kwartalne sprawozdanie o stanie zobowiązań oraz należności Skarbu Państwa z tytułu wykonywania zadań zleconych przez jednostki samorządu terytorialnego;
- sprawozdania z operacji finansowych są sporządzane na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z 15 października 2014 r. w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych²¹, które z kolei zostało ogłoszone na podstawie art. 41 ust. 5 ustawy o finansach publicznych; do sprawozdań sporządzanych w tym zakresie w JST zalicza się: Rb-Z – kwartalne sprawozdanie o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych oraz poręczeń i gwarancji, a także Rb-N, czyli kwartalne sprawozdanie o stanie należności oraz wybranych aktywów finansowych.

Sprawozdania budżetowe sporządza się w zakresie danych podstawowych w oparciu o ewidencję na rachunkach bieżących jednostek sektora publicznego w celu odzwierciedlenia gospodarki finansowej JST.

Wyżej wspomniane sprawozdania są sporządzane głównie dla celów kontrolnych i statystycznych. Informacje w nich ujęte znajdują potwierdzenie w innych sprawozdaniach sporządzanych przez jednostki organizacyjne JST.

Oprócz sprawozdań budżetowych jednostki sektora publicznego sporządzają sprawozdania finansowe. Stanowią one całościowy obraz działalności jednostki organizacyjnej, a więc obejmują majątek, źródła

²¹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 października 2014 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych, Dz.U. z 2014 r., poz. 1773.

finansowania, przychody, koszty i inne pozycje sprawozdawcze za rok budżetowy, ewidencjonowane na wszystkich kontach przy zastosowaniu zasady memoriałowej.

Zgodnie z unormowaniami rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, sprawozdanie finansowe JST składa się z²²:

- bilansu wykonania budżetu JST,
- łącznego bilansu jednostek organizacyjnych,
- łącznego rachunku zysków i strat,
- łącznego zestawienia zmian w funduszu,
- informacji dodatkowej.

Wymienione sprawozdania sporządza się wspólnie dla jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych według wzorów odpowiadających poszczególnym częściom jednostkowego sprawozdania finansowego zawartych odpowiednio w załącznikach nr 7, 5, 10, 11, 12 rozporządzenia. Przepisy rozporządzenia stanowią, że sporządzając łączne sprawozdanie finansowe trzeba dokonać odpowiednich wyłączeń:

- wzajemnych rozliczeń między jednostkami, przede wszystkim wzajemnych należności i zobowiązań,
- innych rozrachunków o podobnym charakterze,
- korekt wyniku finansowego ustalonego na operacjach dokonywanych między jednostkami.

Przy stosowaniu wyłączeń należy odwołać się do zasad przedstawionych w ustawie o rachunkowości²³ w celu rzetelnego przedstawienia sprawozdania. Chociaż nie dotyczą one w sposób bezpośredni jednostek organizacyjnych sektora publicznego, mogą być cennym uzupełnieniem przypadków wyłączeń przy sporządzaniu łącznych sprawozdań

²² Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 2017 r., poz. 1911.

²³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 217.

finansowych, po dostosowaniu ich do specyfiki działalności tych jednostek²⁴.

Sprawozdania budżetowe i finansowe stanowią dokumentację działalności JST i jednostek organizacyjnych sektora publicznego, są sporządzane w oparciu o rzetelne zapisy w księgach rachunkowych i podlegają kontroli zarówno merytorycznej, jak i formalnej. W przypadku ujawnienia błędów w sprawozdaniu organ otrzymujący sprawozdanie może żądać przedstawienia wskazanych ksiąg rachunkowych i dokumentów. Za wyeliminowanie błędów odpowiedzialni są kierownicy jednostek organizacyjnych sporządzających sprawozdania, przed włączeniem danych w nich przedstawionych do sprawozdań łącznych lub zbiorczych JST²⁵.

Sprawozdania podlegają okresowej kontroli formalno-rachunkowej i merytorycznej. Kontrola to proces dokonywania oceny realizacji celów, czyli porównanie stanu faktycznego ze stanem planowanym przy zachowaniu zgodności z uregulowaniami prawnymi oraz dokonanie oceny i sformułowanie wniosków pokontrolnych z punktu widzenia zarządzania jednostką. W sektorze finansów publicznych stosuje się kontrolę zarządczą. Pojęcie to jest zdefiniowane w art. 68 ustawy o finansach publicznych: „Kontrolę zarządczą w jednostkach sektora finansów publicznych stanowi ogół działań podejmowanych dla zapewnienia realizacji celów i zadań w sposób zgodny z prawem, efektywny, oszczędny i terminowy”. Jako cele kontroli zarządczej określono zapewnienie zgodności działalności z przepisami prawa oraz procedurami wewnętrznymi dla skutecznego i efektywnego działania. Za cele uznano także wiarygodność sprawozdań, efektywny i skuteczny przepływ informacji, zarządzanie ryzykiem, ochronę zasobów oraz przestrzeganie i promowanie zasad etycznego postępowania. Zapewnienie skutecznej kontroli zarządczej JST należy do obowiązków przewodniczącego zarządu.

Po porównaniu zrealizowanych celów i zadań z planowanymi należy wyjaśnić ich zgodność lub niezgodność oraz przyczyny w przypadku wystąpienia różnic²⁶.

²⁴ W. Rup, *Sprawozdania finansowe za 2020 rok państwowych i samorządowych jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, jednostek samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk 2021, s. 12.

²⁵ S. Szlachta, *Sprawozdawczość budżetowa w jednostkach sektora finansów publicznych*, ODDK, Gdańsk 2010, s. 12.

²⁶ P. Sołtyk, *Kontrola zarządcza i audyt w jednostkach samorządowych. Projektowanie oraz metody oceny systemu zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 42.

Na podstawie delegacji zawartej w art. 69 ust. 3 i 4 ustawy o finansach publicznych Minister Finansów wydał komunikat nr 23 z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych oraz komunikat nr 6 z dnia 6 grudnia 2012 r. w sprawie szczegółowych wytycznych dla sektora finansów publicznych w zakresie planowania i zarządzania ryzykiem²⁷. Dokumenty te nie dostarczają gotowych rozwiązań w sprawie prowadzenia kontroli zarządczej przyjmując wewnętrzne regulacje w tym zakresie, zgodnie z czym elementy składowe kontroli można poddawać analizie²⁸.

Kontroli przede wszystkim podlega sprawozdanie z rocznego wykonania budżetu. W przypadku gdy organ stanowiący (np. rada gminy) akceptuje sprawozdanie oznacza to, że udziela absolutorium zarządowi, który jest odpowiedzialny za realizację budżetu w danym roku budżetowym²⁹.

Oprócz kontroli dokonywanej przez organy znajdujące się w strukturze organizacyjnej JST (rada gminy, skarbnik, komisja rewizyjna) odbywa się kontrola zewnętrzna takich instytucji jak Regionalna Izba Obrachunkowa czy też Najwyższa Izba Kontroli³⁰.

Sprawdzanie wiarygodności sporządzanych sprawozdań w JST jest celem kontroli zarządczej. Zapewnienie skutecznej kontroli zarządczej JST należy do obowiązków przewodniczącego zarządu.

3.3. Podstawy prawne i specyfika rachunkowości budżetowej w kontekście zasad rachunkowości

Prawo określa budżet jako główne narzędzie zarządzania finansami lokalnymi, a więc system rachunkowości stosowany w samorządach jest podporządkowany gospodarce budżetowej.

²⁷ Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych, Dz. Urz. MF z 2009 r., nr 15, poz. 84; Komunikat nr 6 Ministra Finansów z dnia 6 grudnia 2012 r. w sprawie szczegółowych wytycznych dla sektora finansów publicznych w zakresie planowania i zarządzania ryzykiem, Dz. Urz. MF z 2012 r., poz. 56.

²⁸ W. Rup, *Wydatki w państwowych i samorządowych jednostkach budżetowych, uprawnienia do wykonania wydatków budżetowych, procedury wydatkowania środków i ich ewidencja, kontrola i odpowiedzialność dyscyplinarna za przekroczenie uprawnień*, ODDK, Gdańsk 2020, s.146.

²⁹ Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. ..., *op. cit.*, art. 18 ust. 2 pkt. 4.

³⁰ Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. ..., *op. cit.*, art. 135.

Specyfika rachunkowości budżetowej wynika z odmiennych zasad funkcjonowania i zadań realizowanych przez jednostki organizacyjne sektora publicznego stosujące zasady rachunkowości budżetowej.

Rachunkowość w JST, jak i w jednostkach organizacyjnych sektora publicznego, oparta jest o unormowania prawne ustawy o rachunkowości³¹ i ustawy o finansach publicznych³² oraz akty wykonawcze wydane na mocy delegacji ustawowych w sprawie rachunkowości i sprawozdawczości. Szczególne znaczenie w prowadzeniu ksiąg rachunkowych ma rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r.³³

Takie podstawy prawne nadają rachunkowości specyficzny charakter. Ustawa o finansach publicznych z jednej strony obliguje podmioty sektora publicznego do stosowania jednolitych zasad rachunkowości ujętych w ustawie o rachunkowości, z drugiej – wykazuje konieczność przestrzegania szczególnych zasad zawartych w ustawie o finansach publicznych. Działalność JST i jednostek organizacyjnych sektora publicznego realizujących budżet podporządkowana jest przede wszystkim ustawie o finansach publicznych. W przepisach art. 40 ust. 2 ustawy określono zakres przedmiotowy szczególnych uregulowań, które mają obowiązywać w prowadzeniu rachunkowości budżetowej. Zasady te dotyczą:

- ewidencji wykonania budżetu;
- ewidencji majątku trwałego stanowiącego własność Skarbu Państwa lub JST;
- wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów;
- sporządzania sprawozdań finansowych.

Wynika z tego, że przywołana ustawa reguluje specyfikę rachunkowości budżetowej.

W prowadzeniu ksiąg rachunkowych stosuje się art. 4 ust. 3 ustawy o rachunkowości, a więc:

- „przyjęte zasady (politykę) rachunkowości,
- prowadzenie, na podstawie dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych, ujmujących zapisy zdarzeń w porządku chronologicznym i systematycznym,
- okresowe ustalanie lub sprawdzanie drogą inwentaryzacji rzeczywistego stanu wszystkich aktywów i pasywów,

³¹ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ..., *op. cit.*

³² Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. ..., *op. cit.*

³³ Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. ..., *op. cit.*

- wycenę aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego,
- sporządzanie sprawozdań finansowych,
- gromadzenie i przechowywanie dowodów księgowych oraz pozostałej dokumentacji przewidzianej ustawą [...]

W ustawie o rachunkowości terminu „zasady rachunkowości” używa się do oznaczenia wszystkich norm postępowania w związku z prowadzeniem ksiąg rachunkowych. Poniżej przedstawiono podstawowe zasady rachunkowości zawarte w znowelizowanej ustawie³⁴:

1. Zasadę rzetelnego i jasnego obrazu wynikającą z art. 4 ust. 1a, która mówi że „jednostki obowiązane są stosować przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, rzetelnie i jasno przedstawiając sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy”.
2. Zasadę wyższości treści nad formą wynikającą z art. 4 ust. 2, według której „zdarzenia, w tym operacje gospodarcze, ujmuje się w księgach rachunkowych i wykazuje w sprawozdaniu finansowym zgodnie z ich treścią ekonomiczną”. Istotniejsza jest rzeczywistość ekonomiczna odzwierciedlona w operacjach gospodarczych niż zewnętrzna forma zawieranych umów.
3. Zasadę memoriału wynikającą z art. 6 ust. 1, która mówi, że „w księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty”. Rejestruje się wszystkie operacje gospodarcze zaistniałe w danym roku, także wpłaty i wypłaty środków pieniężnych, jak również powstanie zobowiązań i należności jednostki. Zasada ta umożliwia ujęcie stanu aktywów i pasywów, a także wyniku finansowego za rok obrotowy³⁵.
4. Zasadę współmierności kosztów i przychodów wynikającą z art. 6 ust. 2 mówiącą, że „[...] do aktywów lub pasywów danego okresu sprawozdawczego zaliczane będą koszty lub przychody dotyczące przyszłych okresów oraz przypadające na ten okres sprawozdawczy koszty, które jeszcze nie zostały poniesione.” W księgach rachunkowych jednostki należy ująć wszystkie osiągnięte, przypadające na jej rzecz przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami

³⁴ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ..., *op. cit.*

³⁵ M. Gmytrasiewicz, A. Karmańska, *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002, s. 21.

dotyczące danego roku obrotowego, niezależnie od terminu ich zapłaty. Zasada współmierności pozwala prawidłowo określić wynik finansowy jednostki w danym okresie. Ta zasada integruje konta bilansowe z kontami wynikowymi³⁶.

5. Zasadę indywidualnej wyceny wynikającą z art. 7 ust. 3, która mówi, że „wartość poszczególnych składników aktywów i pasywów, przychodów i związanych z nimi kosztów, jak też zysków i strat nadzwyczajnych ustala się oddzielnie. Nie można kompensować ze sobą wartości różnych co do rodzaju aktywów i pasywów, przychodów i kosztów związanych z nimi oraz zysków i strat nadzwyczajnych”.
6. Zasadę istotności wynikającą z art. 8 ust. 1, która mówi, że „określając zasady (politykę) rachunkowości należy zapewnić wyodrębnienie w rachunkowości wszystkich zdarzeń istotnych do oceny sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego jednostki, przy zachowaniu zasady ostrożności, o której mowa w art. 7”. Jednostka może w ramach przyjętych zasad rachunkowości stosować uproszczenia, pod warunkiem, że nie wpłynie to w sposób niewłaściwy na przedstawienie jej sytuacji majątkowej i finansowej.
7. Zasadę ciągłości (porównywalności) wynikającą z art. 5 ust. 1, która mówi, że „przyjęte zasady (politykę) rachunkowości należy stosować w sposób ciągły, dokonując w kolejnych latach obrotowych jednakowego grupowania operacji gospodarczych, wyceny [poszczególnych składników – przyp. A.D.-R.] aktywów i pasywów, w tym także dokonywania odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych, ustalania wyniku finansowego i sporządzania sprawozdań finansowych tak, aby za kolejne lata informacje z nich wynikające były porównywalne. Wykazane w księgach rachunkowych na dzień ich zamknięcia stany aktywów i pasywów należy ująć w tej samej wysokości, w otwartych na następny rok obrotowy księgach rachunkowych”.
8. Zasadę kontynuacji działalności wynikającą z art. 5 ust. 2, która mówi, że „przy stosowaniu przyjętych zasad (polityki) rachunkowości przyjmuje się założenie, że jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmnieszonej istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym”. Zasada ta

³⁶ M. Dobija, *Zagadnienia wyceny aktywów i pasywów a ustawa o rachunkowości*, „Ekspert” 1995, z. 3–4, s. 39.

zaliczana jest do założeń podstawowych rachunkowości, w konsekwencji oznacza, że posiadane aktywa będą przynosiły oczekiwane korzyści, kapitał posiadany będzie pomnażany, a zobowiązania będą spłacane w terminie.

9. Zasadę ostrożnej wyceny wynikającą z art. 7 ust. 1, która mówi, że „poszczególne składniki aktywów i pasywów wycenia się stosując rzeczywiście poniesione na ich nabycie (wytworzenie) ceny (koszty), z zachowaniem zasady ostrożności”. Koszty, straty i zobowiązania w jednostce należy ujmować już wtedy, gdy są prawdopodobne, a przychody wtedy gdy są pewne.
10. Zasadę kasową, zgodnie z którą operacje gospodarcze są interpretowane przez zmiany w stanie kasy, a zakres ewidencji jest ograniczony do periodicznej ewidencji przychodów i rozchodów środków pieniężnych. W rachunkowości jednostek organizacyjnych sektora publicznego zasada ta dotyczy jedynie dochodów (i przychodów) oraz wydatków (i rozchodów) budżetu i wynika ona z art. 40 ust. 2 pkt 1 ustawy z dnia 28 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, która mówi, że „dochody i wydatki ujmuje się w terminie ich zapłaty [...]. Konsekwencją tego faktu jest księgowanie należności i zobowiązań w momencie ich zapłaty, zgodnie z datą wyciągu bankowego, a faktury nie są wcześniej ewidencjonowane.

W rachunkowości budżetowej obowiązują ogólne zasady rachunkowości, z wyjątkiem stosowania zasady memoriałowej do uznawania dochodów i wydatków budżetowych. Te kategorie gospodarki budżetowej uznawane są według zasady kasowej, a więc zgodnie z faktycznymi wpływami i wypływami środków pieniężnych. Zasada memoriałowa odzwierciedla skutki operacji gospodarczych w momencie ich zaistnienia i obowiązuje w ewidencji innych operacji budżetu, poza omówionymi wcześniej. W planie kont JST w przytoczonym rozporządzeniu znajdują się konta rozrachunkowe, np. pozostałe rozrachunki, rozrachunki budżetu, co odzwierciedla należności z tytułu dochodów budżetu i zobowiązania z tytułu wydatków JST.

Plan kont wydzielony dla JST, jako oddzielny obszar ewidencyjny w wymienionym rozporządzeniu, pozwala na odzwierciedlenie procesów i strumieni finansowych realizacji budżetu.

Zasada memoriałowa również ma zastosowanie w prowadzeniu ksiąg rachunkowych w jednostkach organizacyjnych realizujących budżet JST w ewidencji operacji gospodarczych w czasie ich zaistnienia.

Wystawienie faktury w urzędzie gminy, np. za sprzedane usługi nie będące działalnością statutową, skutkuje zaksięgowaniem z jednej strony należności, a z drugiej – pozostałych przychodów operacyjnych.

W przypadku rozwiązywania problemów wyceny majątku i problemów ewidencyjnych operacji gospodarczych, przede wszystkim należy uwzględnić szczególne regulacje prawne konkretnych zagadnień rachunkowości budżetowej, gdyż mają one pierwszeństwo przed regulacjami tych samych zagadnień w ustawie o rachunkowości. Generalnie do wyceny majątku trwałego stosuje się przepisy ustawy o rachunkowości. Specyficzne uregulowania dotyczą jedynie ewidencji aktywów trwałych otrzymanych nieodpłatnie w jednostkach organizacyjnych.

Przykładem takich różnic w regulacjach prawnych może być wyksięgowanie wartości sprzedanych składników rzeczowego majątku trwałego w jednostkach organizacyjnych JST zaliczane przez ustawę o rachunkowości do pozostałych kosztów operacyjnych, natomiast według szczegółowych regulacji rachunkowości budżetowej ewidencjonowanych jako zmniejszenie funduszu jednostki. Przychody ze sprzedaży tych aktywów trwałych, zgodnie z ustawą o rachunkowości i uregulowaniami rachunkowości budżetowej, odzwierciedla się na koncie „Pozostałe przychody operacyjne”. Wynika z tego, że zasada współmierności w księgach rachunkowych jednostek wykonujących budżet nie działa zgodnie z ustawą o rachunkowości.

Specyficznymi urządzeniami ewidencyjnymi w rachunkowości budżetowej są wspólne konta odzwierciedlające przychody i koszty, np. konto 700 – „Sprzedaż produktów i koszt ich wytworzenia”, czy 730 – „Sprzedaż towarów i wartość ich zakupu”, co wynika z historycznego ujęcia operacji w taki sposób.

Reasumując, jeśli zagadnienie rachunkowości nie jest unormowane przepisami prawa finansowego i szczególnymi zasadami rachunkowości budżetowej, zastosowanie mają regulacje ustawy o rachunkowości. Jeśli jednak operacje jednostkowe i niestandardowe nie zostały uwzględnione w planie kont rozporządzenia w sprawie rachunkowości budżetowej, wtedy należy stosować unormowania ustawy o rachunkowości.

3.4. Funkcje rachunkowości

Rachunkowość jako system pomiaru ekonomicznego spełnia szereg zadań mających na celu zbieranie informacji i ich przetwarzanie oraz

przeprowadza analizę danych pod względem merytorycznym i formalnym, a także sporządza sprawozdania finansowe i budżetowe.

3.4.1. Funkcja informacyjna

Funkcje jakie spełnia rachunkowość, związane są z wypełnianiem jej głównego zadania, którym jest dostarczanie informacji organom wewnętrznym, przede wszystkim na temat prowadzonej gospodarki budżetowej, w której określa się priorytety, cele oraz przypisuje się środki do ich realizacji. Służby finansowo-księgowe zbierają informacje na temat tych procesów, ewidencjonują w księgach rachunkowych operacje z nimi związane, analizują je i informują o ich przebiegu. Zewnętrzni użytkownicy informacji przedstawianych przez rachunkowość wykorzystują je dla celów zarządzania finansami publicznymi. Informacje te dotyczą stanu majątku, źródeł jego pochodzenia oraz przebiegu procesów majątkowych i finansowych. Jest to najważniejsza funkcja rachunkowości, ponieważ pochodzą od niej inne funkcje. Podstawowym celem działania podmiotów sektora publicznego jest zaspakajanie szeroko rozumianych potrzeb społecznych z zastosowaniem metody racjonalnego gospodarowania, a więc osiągnięcia maksymalnych korzyści z określonych zasobów majątkowych. Ocena realizacji tego celu jest możliwa tylko dzięki dostarczaniu odpowiednich informacji przez sprawnie funkcjonujący system rachunkowości budżetowej.

Na podstawie ewidencji księgowej sporządza się raporty do bieżącego zarządzania w jednostce organizacyjnej, a także okresowe sprawozdania finansowe i budżetowe.

3.4.2. Funkcja kontrolna

Funkcja kontrolna umożliwia sprawdzanie zgodności stanu faktycznego przebiegu procesów finansowych z dokumentacją, a także z przepisami prawa.

Umożliwia kontrolę wykonania budżetu JST oraz planów finansowych jednostek organizacyjnych działających w sektorze publicznym. Kontrola w gospodarce finansowej jest niezbędna w zarządzaniu finansami publicznymi. Informacja dostarczana na czas w trakcie realizacji wyznaczonych zadań przyczynia się do wyeliminowania niegospodarności, jednocześnie stymuluje efektywne gospodarowanie środkami finansowymi i majątkiem JST. W JST należy zwrócić uwagę na funkcję kontrolną

w zakresie ochrony mienia komunalnego, a także na realizację procesów inwestycyjnych i wydatków bieżących.

Realizacja funkcji kontrolnych stawia systemowi ewidencji księgowej określone wymagania zarówno merytoryczne, jak i formalne. Księgi rachunkowe powinny być prowadzone w sposób rzetelny poprzez zapisy każdej zaistniałej operacji gospodarczej na podstawie dowodu księgowego w porządku chronologicznym i systematycznym, bez możliwości manipulowania zapisami, a więc bez dokonywania w nich zmian, zgodnie z wymogami prawa o rachunkowości.

3.4.3. Funkcja planistyczna

JST wybiera priorytety do realizacji na rok budżetowy kierując się posiadanymi zasobami finansowymi ze źródeł dochodów własnych oraz z subwencji i dotacji z budżetu państwa. Funkcja planistyczna zakłada budowanie planów finansowych na podstawie informacji o stanie faktycznym osiągniętym w poprzednich latach budżetowych oraz analizy przebiegu tych procesów w zakresie realizacji budżetu JST. Rachunkowość wykorzystuje te informacje do zaplanowania ich optymalnego przebiegu w okresie wykonania budżetu.

Planowanie jest czynnością konieczną w sprawnym funkcjonowaniu jednostek sektora publicznego, umożliwia określenie zamierzonych celów oraz – na podstawie przeprowadzonej analizy – pozwala określić możliwości ich realizacji w określonym czasie. W przypadku ograniczonych środków finansowych, funkcja planistyczna rachunkowości poprzez ich ewidencję i analizę w różnych obszarach gospodarki finansowej pozwala na ich efektywne wykorzystanie w zaspakajaniu potrzeb społecznych.

3.4.4. Funkcja sprawozdawcza

Funkcja sprawozdawcza rachunkowości JST polega na dostarczaniu informacji i danych dla różnych odbiorców tych informacji (np. zarządu jednostki samorządu terytorialnego, rady gminy, Ministerstwa Finansów, regionalnej izby obrachunkowej itd.) W JST sporządza się sprawozdania budżetowe, sprawozdania z wykonania budżetu zgodnie z klasyfikacją budżetową oraz informację o stanie mienia samorządu terytorialnego. Ponadto unormowania prawne rachunkowości budżetowej art. 28 rozporządzenia Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. obligują JST do sporządzania sprawozdania finansowego, które przedstawia całościowy obraz ich działalności i jednostek

organizacyjnych sektora publicznego realizujących plan finansowy na określony rok budżetowy.

3.5. Podsumowanie

Samorząd terytorialny spełnia podstawowe zadania zaspokajając potrzeby społeczności lokalnej w powiązaniu z realizacją celów i zadań państwa. Proces ten jest uwarunkowany gromadzeniem środków finansowych i ich wydatkowaniem według określonych zasad i uwarunkowań prawnych. Opracowanie strategii działalności samorządu terytorialnego przy ograniczonych zasobach publicznych wymaga ustalenia priorytetów społeczno-gospodarczych, mających na celu z jednej strony zaspakajanie oczekiwań społecznych, a z drugiej strony respektowanie zasady racjonalnego działania. Realizując swoje zadania JST prowadzi samodzielną gospodarkę finansową. Wymaga to szczegółowych informacji przygotowywanych przez służby finansowo-księgowo. W jednostkach organizacyjnych działających dla zysku unormowania ustawy o rachunkowości stanowią wystarczający zakres zasad wyceny i ewidencji w prowadzeniu ksiąg rachunkowych. Jednostki sektora publicznego mają inne cele i zadania, są jednostkami non profit, w związku z tym podlegają szczególnym unormowaniom prawa w zakresie rachunkowości budżetowej.

Oprócz ogólnych zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych przedstawionych w ustawie o rachunkowości, w JST i w jednostkach organizacyjnych sektora publicznego wprowadzono unormowania prawne dotyczące rachunkowości budżetowej zawarte w ustawie o finansach publicznych. Działalność JST i jednostek organizacyjnych sektora publicznego realizujących budżet podporządkowana jest ustawie o finansach publicznych. Szczególne znaczenie w prowadzeniu ksiąg rachunkowych w JST i w jednostkach organizacyjnych sektora publicznego ma rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r.³⁷

Plan kont przedstawiony w tym rozporządzeniu służy jako wzorcowy plan kont i ma na celu przekazanie wytycznych dla służb księgowych w zakresie dostarczania szczegółowych informacji dotyczących procesów finansowych i majątkowych. Jednak szczególne zasady rachunkowości budżetowej nie rozwiązują wszystkich jednostkowych

³⁷ Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. ..., *op. cit.*

problemów rachunkowości, chociaż stanowią szczególne rozwiązania ewidencji księgowej konkretnych operacji w zakresie problematyki finansów publicznych JST oraz jednostek organizacyjnych realizujących budżet. W przypadku operacji jednostkowych i niestandardowych, które nie zostały przedstawione w planie kont, należy stosować unormowania ustawy o rachunkowości. W zakładowym planie kont JST i jednostek organizacyjnych sektora publicznego należy respektować szczególne zasady przedstawione w ustawie o finansach publicznych (art. 40), obowiązujące rozwiązania w zakresie prowadzenia rachunkowości budżetowej zawarte w powyższym rozporządzeniu oraz unormowania w ustawie o rachunkowości.

Z jednej strony z planu kont zawartego w przytoczonym rozporządzeniu w sprawie rachunkowości budżetowej wynika bardzo istotna funkcja informacyjna rachunkowości w realizacji zadań jednostek organizacyjnych sektora publicznego, z drugiej zaś zastosowanie szczególnej ewidencji operacji gospodarczych umożliwia realizację funkcji kontrolnej rachunkowości. Funkcja informacyjna rachunkowości jest niezbędna w planowaniu, realizacji i analizie wykonania budżetu w celu efektywnego wykorzystania środków publicznych. Funkcja kontrolna rachunkowości przeciwdziała marnotrawstwu środków publicznych i malwersacjom, weryfikuje stan faktyczny z zapisami w księgach rachunkowych i z przepisami prawa.

Funkcja sprawozdawcza rachunkowości budżetowej dostarcza informacji o realizacji gospodarki finansowej JST, natomiast sprawozdania finansowe w jednostkach organizacyjnych sektora publicznego przedstawiają stan aktywów i pasywów, wielkość i strukturę wyniku finansowego oraz zmiany w funduszu jednostki. Sprawozdania sporządzane zgodnie z zasadami rachunkowości finansowej i budżetowej dają rzetelny obraz działalności JST i jednostek organizacyjnych sektora publicznego realizujących budżet w danym okresie sprawozdawczym.

Na podstawie zrealizowanych dochodów i przychodów, dokonań finansowych i majątkowych za ustalony okres, przy uwzględnieniu koniecznych wydatków i rozchodów, można podjąć działania mające na celu zaplanowanie priorytetów do realizacji w planie finansowym na następny rok budżetowy.

Przyjęcie szczególnych unormowań prawnych w zakresie rachunkowości budżetowej miało na celu dostosowanie ogólnych zasad rachunkowości do warunków działania jednostek w sektorze publicznym,

umożliwiających wypełnianie ich zadań ujętych w planie finansowym na rok budżetowy. Podstawy prawne rachunkowości budżetowej umożliwiają realizację jej funkcji w celu optymalizacji wykorzystania zasobów majątkowych i finansowych w jednostkach sektora finansów publicznych.

Streszczenie

Jednostka samorządu terytorialnego realizuje cele i zadania polityki społeczno-gospodarczej państwa, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Gospodarka finansowa na terenie JST polega na planowaniu, wykonaniu i kontroli procesu gromadzenia dochodów i przychodów oraz rozchodowania i wydatkowania środków w roku budżetowym. W celu efektywnego wykorzystania majątku i środków publicznych wykorzystuje się zasady, funkcje i metody rachunkowości z uwzględnieniem specyfiki podmiotów niedziałających dla zysku. W rozdziale zwrócono uwagę na różnice w stosowaniu zasad rachunkowości i metod wyceny w jednostkach sektora publicznego w porównaniu z jednostkami działającymi dla zysku.

Podstawy prawne prowadzenia ksiąg rachunkowych w jednostkach non profit umożliwiają realizację gospodarki finansowej, której główną częścią jest budżet JST. Rachunkowość jako system pomiaru ekonomicznego pełni funkcję informacyjną, kontrolną, planistyczną oraz sprawozdawczą, umożliwiającą zarządzanie zasobami i procesami ekonomicznymi w skali mikro i makroekonomicznej. Zarządzanie finansami publicznymi wynika z unormowań prawa w zakresie realizacji gospodarki finansowej JST, jak również z przepisów prawa o rachunkowości, ich spójności w realizacji założonych celów i doskonalenia metod wyceny oraz ewidencji w celu efektywnego gospodarowania.

Słowa kluczowe: gospodarka finansowa jednostki samorządu terytorialnego (JST), zasady budżetowe, sprawozdawczość i kontrola gospodarki finansowej, unormowania prawne rachunkowości budżetowej, zasady rachunkowości, specyfika rachunkowości budżetowej, funkcje rachunkowości, zarządzanie finansami publicznymi JST

Functions and rules of budgetary accounting according to the law of management of public finance by local government

Abstract

Local government realize social-economics objectives of the state in compliance with legislation in force. Financial economic relies on planning, execution and control of the income and expense collection process in annual settlements. In order to effectively use the public wealth the rules, functions and methods of

accounting are taken into attention as well as the character entities of which work nonprofit. We compare them to entities which work for profit.

The law basics of keeping accounting books in nonprofit entities make it possible to realize the financial economy, of which the main part is budget of the local government. Accounting as the system of economical measurement performs functions of control, information, planning and financial reporting to make the management of resources and economical processes in micro and macro scale possible. Management of public finance results from the law in terms of realization of the local government financial economy, as well as from accounting regulations, their cohesion in realization of goals and refining of valuation and recording methods in order to reach the functional economy.

Key words: financial economy of local government, budgetary rules, reporting and control of financial economy, law standardization of, accounting rules, character of budgetary accounting, function of accounting, public finance management of local government

Alicja Dziuba-Burczyk

doc. dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej,
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0002-7009-7325

Rozdział IV.

Ewolucja rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1992–2021

4.1. Wprowadzenie

Historia rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw jest stosunkowo młoda, bowiem w styczniu 2021 r. minęło 29 lat, od kiedy w Polsce datuje się pierwszy rok obowiązywania podatku dochodowego od osób fizycznych. Zatem dzień 1 stycznia 1992 r. można uznać za datę rozpoczęcia funkcjonowania tego rodzaju rachunkowości podatkowej.

Celem rozdziału jest ukazanie rozwoju rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w Polsce na przestrzeni 29 lat, ze szczególnym uwzględnieniem zasad jej funkcjonowania w roku 2021, a także umiejscowienie rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w systemie rachunkowości i scharakteryzowanie zmian w opcjach opodatkowania wraz z odpowiadającymi im formami ewidencji na przestrzeni analizowanych lat. Uwagę zwrócono również na kartę podatkową, ryczał ewidencjonowany z ewidencją przychodów oraz na zasady ogólne opodatkowania z podatkową księgą przychodów i rozchodów. W zasadach ogólnych opodatkowania wzięto pod uwagę zarówno podatek progresywny, jak i podatek liniowy. Przedstawiono również zmiany w zakresie

najważniejszych ulg i odliczeń stosowane na przestrzeni badanego okresu w podstawie opodatkowania i w zmniejszeniach zobowiązania podatkowego we wszystkich opcjach opodatkowania.

Każda jednostka prowadząca działalność gospodarczą w Polsce zobligowana jest przepisami prawa do prowadzenia ewidencji operacji gospodarczych w oparciu albo o prawo bilansowe, czyli ustawę o rachunkowości, albo o prawo podatkowe, a konkretniej podatek dochodowy od osób fizycznych na zasadach ogólnych lub zryczałtowanych. Zatem wszystkie jednostki gospodarcze można podzielić na dwie zasadnicze grupy:

- 1) podmioty rachunkowości finansowej, czyli jednostki prowadzące księgę rachunkową w oparciu o ustawę o rachunkowości,
- 2) podmioty prawa podatkowego prowadzące uproszczoną rachunkowość podatkową mikroprzedsiębiorstw w oparciu o podatek dochodowy od osób fizycznych.

Należy stwierdzić, że rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw stanowi podsystem szeroko rozumianej rachunkowości. Obejmuje ona dwa główne działy, mianowicie pełną rachunkowość finansową dla celów podatkowych, czyli tzw. rachunkowość podatkową jednostek prawa bilansowego, oraz uproszczoną rachunkowość podatkową w mikroprzedsiębiorstwach.

4.2. Umiejscowienie rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w systemie rachunkowości

Na system rachunkowości składają się procedury, technologie, a przede wszystkim zapisy używane przez jednostki gospodarcze, które mają dostarczać informacji oraz stanowić niezbędną bazę do komunikowania się przy podejmowaniu różnych decyzji gospodarczych¹. Projekty i kompatybilność systemów rachunkowości znacznie różnią się od siebie w zależności od wielkości jednostek gospodarczych oraz ich formy organizacyjnoprawnej. W mikroprzedsiębiorstwach systemy rachunkowości są bardziej szczegółowe. W głównej mierze służą one do przygotowania informacji o rocznych dochodach niezbędnych do ustalenia podatku dochodowego. W dużych jednostkach gospodarczych (przynajmniej

¹ J. Williams, S. Haka, M. Bettner, J. Carcello, *Financial & Managerial Accounting: the basis for business decisions*, 14th ed., McGraw-Hill Irwin, Boston 2008, s. 6.

o przychodach rocznych wyższych niż 2 000 000 euro) systemy rachunkowości nastawione są na rejestrację operacji gospodarczych dzień po dniu w celu sporządzenia rocznej sprawozdawczości finansowej.

W każdym z tych przypadków podstawowym celem systemu rachunkowości jest dostarczanie niezbędnych informacji użytkownikom. Definiując rachunkowość jako system informacyjny należy wziąć pod uwagę to, komu informacja jest potrzebna i do jakich celów służy – czy dla użytkownika zewnętrznego, czy też wewnętrznego, czyli czy jest ona skierowana do wierzycieli, banków, agencji rządowych, czy też do zarządzających jednostkami gospodarczymi w celu podjęcia efektywnych decyzji. Potrzeby niektórych typów informacji podyktowane są wymogami prawa; i tak np. regulacje prawa podatkowego dotyczą wszystkich jednostek gospodarczych sporządzających deklaracje oraz naliczających zobowiązania z tytułu podatku dochodowego. W Polsce w zależności od typu organizacyjnoprawnego przedsięwzięcia gospodarczego ma zastosowanie podatek dochodowy od osób prawnych lub podatek dochodowy od osób fizycznych na zasadach ogólnych lub zryczałtowanych. Prawo podatkowe wymaga, żeby każda jednostka bez względu na formę organizacyjno-prawną miała system pomiaru dochodu podatkowego, aby móc określić charakter i źródło każdej pozycji wchodzącej do rocznej deklaracji podatku dochodowego.

System rachunkowości (rys. 1) obejmuje trzy główne działy:

- 1) rachunkowość finansową z podsystemami wynikającymi z przepisów branżowych (rachunkowość: bankowa, ubezpieczeniowa, budżetowa);
- 2) rachunkowość zarządczą z rachunkiem kosztów, czyli metody i narzędzia pracy menedżera, metody kalkulacji i zarządzania kosztami;
- 3) rachunkowość podatkową, która obejmuje rachunkowość podatkową jednostek prawa bilansowego oraz rachunkowość podatkową mikroprzedsiębiorstw.

Rachunkowość finansowa odnosi się do informacji przekazywanych dla użytkownika zewnętrznego i informuje o pozycji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa niezależnie od tego, czy stanowi ono osobę prawną, czy też osobę fizyczną bądź spółkę osób fizycznych. Należy także stwierdzić, że informacje płynące z systemu rachunkowości finansowej są wykorzystywane przez kadrę zarządzającą, a także w deklaracjach podatkowych. W rzeczywistości służą one bardzo wielu celom, dlatego też często określa się je jako informacje księgowe ogólnego przeznaczenia.

Rysunek 1. Rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw w systemie rachunkowości



Źródło: opracowanie własne.

Rachunkowość zarządcza obejmuje opracowanie i interpretację wyników analizy za pomocą różnych metod, które mają na celu pomóc kierownictwu w efektywnym prowadzeniu przedsiębiorstwa. Menedżerowie korzystają z informacji księgowych i pozaksięgowych, w tym z informacji jakościowych. Z księgowych informacji korzystają przy ustalaniu ogólnych celów firmy, ocenie wydajności działów i osób, przy podejmowaniu decyzji o wprowadzeniu nowej linii produktów i praktycznie wszystkich rodzajów decyzji menedżerskich². Kierownicy i pracownicy firmy stale potrzebują informacji do prowadzenia i kontrolowania codziennych działań biznesowych. Na przykład muszą oni znać kwotę środków pieniężnych na kontach bankowych firmy, rodzaje, ilości i wartości towarów w magazynach firmy oraz kwoty należne konkretnym wierzycielom. Wiele informacji z zakresu rachunkowości zarządczej ma charakter finansowy, ale są one zorganizowane w sposób odnoszący się bezpośrednio do konkretnej decyzji.

Jak wynika z rysunku 1 w szeroko rozumianym systemie rachunkowości mieści się także rachunkowość podatkowa, poświęcona zrozumieniu i stosowaniu prawa podatkowego³.

² *Ibidem*.

³ J. Pratt, *Financial Accounting*, 2nd ed., South-Western Publishing, Cincinnati 1994.

Rachunkowość podatkowa obejmuje dwa główne działy:

- 1) rachunkowość podatkową jednostek prawa bilansowego,
- 2) rachunkowość podatkową mikroprzedsiębiorstw prowadzących ewidencje dla celów podatku dochodowego od osób fizycznych.

Rachunkowość podatkowa jednostek prawa bilansowego to rachunkowość finansowa jednostek gospodarczych zobligowanych ustawą o rachunkowości do prowadzenia ksiąg rachunkowych⁴. Należy stwierdzić, że jest to dział rachunkowości zajmujący się naliczaniem, deklarowaniem, księgowaniem i rozliczaniem podatków z różnych tytułów. We wspomnianej ustawie wyraźnie określono, że prowadzenie ksiąg rachunkowych powinno sprostać różnym wymogom, w tym także w zakresie prawa podatkowego⁵. Na taką elastyczność rachunkowości zezwala możliwość poziomego i pionowego podziału kont, a także wprowadzenie kont analitycznych. Zatem przygotowaniem deklaracji rocznych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych zajmuje się specjalny dział rachunkowości podatkowej na podstawie informacji płynących z systemu rachunkowości finansowej. Deklaracje podatkowe w dużej mierze opierają się na informacjach z zakresu rachunkowości finansowej. Jednak informacje te są często korygowane lub reorganizowane w celu dostosowania ich do wymogów sprawozdawczości w zakresie podatku dochodowego. W ustawie wprowadzono pojęcie informacji z zakresu rachunkowości podatkowej, aby skontrastować ją z informacjami z zakresu rachunkowości finansowej i zarządczej. Chociaż informacja podatkowa jest ważna dla pomyślnej działalności firmy i jest związana z informacją finansową i rachunkowością zarządczą, wynika ona z innego systemu i jest zgodna ze specjalistycznymi wymogami prawnymi, które odnoszą się do odpowiedzialności firmy za zapłacenie odpowiedniej kwoty podatków. Przepisy i regulacje prawne dotyczące opodatkowania często różnią się od tych, które leżą u podstaw przygotowania informacji finansowych i rachunkowości zarządczej, dlatego nie powinno dziwić, że wynikające z nich dane liczbowe i sprawozdania są inne⁶.

W sprawozdaniach finansowych występuje zawsze księgowy podatek dochodowy, który może się różnić od rzeczywistego zobowiązania

⁴ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 217 z późn.zm, art. 2.

⁵ *Ibidem*, art. 17 ust. 1. pkt 5 oraz art. 24 ust. 5 pkt 1.

⁶ J. Williams, S. Haka, M. Bettner, J. Carcello, *op. cit.*, s. 6.

podatkowego. Wówczas w księgach rachunkowych pojawia się nowa kategoria podatku, mianowicie podatek dochodowy odroczony w postaci rozliczanych w czasie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego bądź jako rezerwy na odroczony podatek dochodowy. W ramach rachunkowości podatkowej wiele zagadnień dotyczy zarządzania podatkowego, określenia odpowiedniej strategii podatkowej, aby zgodnie z prawem zminimalizować obciążenie podatkowe, konkretniej podatkiem dochodowym od osób prawnych. Chociaż informacje z zakresu podatku dochodowego są istotne dla sukcesu finansowego każdej jednostki, to jednak należy stwierdzić, że najważniejszą sprawą nie jest sporządzenie deklaracji i obliczanie podatku, lecz odpowiednie planowanie podatkowe. Planowanie podatkowe oznacza przewidywanie wpływu operacji gospodarczych na wysokość podatku dochodowego, a także takie konstruowanie operacji gospodarczych, które ma na celu zminimalizowanie obciążenia podatkiem dochodowym.

Natomiast **rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw** to uproszczona rachunkowość służąca prawidłowemu obliczeniu rzeczywistego zobowiązania w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych, zadeklarowaniu i odprowadzeniu go. Podmiotami prawa są tutaj mikroprzedsiębiorcy, czyli osoby fizyczne rozliczające się z dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej, które są jej właścicielami w przypadku jednoosobowej działalności lub współwłaścicielami w przypadku spółek cywilnych, jawnych i partnerskich osób fizycznych. Przychody netto osiągnięte przez mikroprzedsiębiorstwo nie mogą przekroczyć 2 000 000 euro za rok poprzedzający rok podatkowy, bowiem wówczas mikroprzedsiębiorcy tracą możliwość stosowania uproszczonej rachunkowości podatkowej i są zobligowani do prowadzenia ksiąg rachunkowych w oparciu o ustawę o rachunkowości.

Rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw obejmuje cztery opcje opodatkowania z odpowiadającymi im ewidencjami dla celów podatkowych:

- 1) kartę podatkową,
- 2) ryczałt ewidencjonowany z ewidencją przychodów,
- 3) podatek progresywny z podatkową księgą przychodów i rozchodów,
- 4) podatek liniowy z podatkową księgą przychodów i rozchodów.

4.3. Zmiany warunków opodatkowania kartą podatkową jako opcja opodatkowania dochodów osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w latach 1992–2021

Kartę podatkową, czyli ryczałt kwotowy, należy uznać za najprostszą, najbardziej rozpowszechnioną i najdawniejszą opcję opodatkowania drobnych rzemieślników. Pewnych jej elementów można dopatrywać się w 1950 r., kiedy po raz pierwszy wprowadzono ją dekretem o zobowiązaniach podatkowych⁷. Na jego podstawie minister finansów w latach 1951–1980 wydał aż 75 rozporządzeń w sprawie opodatkowania zryczałtowanego, a także scalania podatków: obrotowego, dochodowego, od wynagrodzeń i wyrównawczego. W Polsce w latach 1950–1997 występowały różne opcje ryczałtowego opodatkowania dochodów osób fizycznych, m.in. ryczałt umowny⁸. Jednak trudno byłoby wówczas dopatrywać się zasad funkcjonowania obecnej karty podatkowej, chociaż pewne warunki jej powstania występują od roku 1957, kiedy w życie weszło rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 grudnia 1956 r. w sprawie kart podatkowych dla drobnych rzemieślników⁹. Z tym, że wówczas było to połączenie podatków obrotowych z podatkiem dochodowym w formie karty podatkowej. W 1985 r. ukazało się dość istotne rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 listopada w sprawie karty podatkowej oraz opłaty skarbowej z tytułu wykonywania rzemiosł, ale wówczas również było to połączenie podatku dochodowego z podatkiem obrotowym¹⁰. Zatem za rzeczywistą datę funkcjonowania ryczałtu kwotowego w formie karty podatkowej należy uznać 1992 r., gdy w życie weszło rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 1991 r. w sprawie karty podatkowej jako opcji opodatkowania dochodów osób fizycznych

⁷ Dekret z dnia 26 października 1950 r. o zobowiązaniach podatkowych, Dz.U. z 1950 r., nr 49, poz. 452.

⁸ R. Zieliński, *Ewolucja zasad ryczałtowego opodatkowania dochodów osób fizycznych*, „Krytyka Prawa” 2016, t. 8, nr 3, s. 189–190, DOI: 10.7206/kp.2080-1084.126.

⁹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 grudnia 1956 r. w sprawie kart podatkowych dla drobnych rzemieślników, Dz.U. z 1956 r., nr 60, poz. 291.

¹⁰ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 listopada 1985 r. w sprawie karty podatkowej oraz opłaty skarbowej z tytułu wykonywania rzemiosła, Dz.U. z 1985 r., nr 57, poz. 294.

prowadzących działalność gospodarczą¹¹. Analiza zmian w funkcjonowaniu karty podatkowej będzie więc obejmowała porównanie stanu prawnego w ustawie o zryczałtowanym podatku dochodowym obowiązującym w 2021 r. w stosunku do rozporządzenia, które weszło w życie z dniem 1 stycznia 1992 r.¹²

Podatnicy opodatkowani kartą podatkową w ciągu całego analizowanego okresu byli zwolnieni z prowadzenia ksiąg dla celów obliczenia podatku dochodowego. Wynika to z faktu, że podatek ten ze swojej istoty nie zmierza do ustalenia wszystkich elementów, które są wymagane przy określeniu rzeczywistego dochodu. Kartę podatkową stanowi kwota z góry określona, która nie zależy bezpośrednio od rzeczywiście osiągniętego dochodu przez konkretnych podatników. Jest ona uzależniona od warunków wewnętrznych firmy, takich jak: liczba pracowników, rodzaj i zakres prowadzonej działalności, liczba mieszkańców miejscowości w której zlokalizowana jest działalność, a w niektórych przypadkach od rozmiaru działalności (np. liczby: stanowisk parkingowych, godzin pracy, wydawanych posiłków). Warunki te są zestawiane w formie tabelarycznej stanowiącej odpowiednio załączniki do zasadniczego aktu prawnego. Corocznie są one uaktualniane do dnia 30 listopada i podawane do publicznej wiadomości w „Monitorze Polskim” i obowiązują w następnym roku podatkowym¹³. Zatem mikroprzedsiębiorcy są obowiązani do śledzenia zmian podatkowych. Niemniej jednak karta jest najbezpieczniejszą formą opodatkowania ze względu na fakt, że obciążenie ustala na podstawie wniosku podatnika naczelnik urzędu skarbowego właściwy ze względu na zorganizowany zakład. W przypadku zmiany warunków opodatkowania podatnik w świetle przepisów prawa był i jest zobowiązany do powiadomienia naczelnika urzędu skarbowego w ciągu 7 dni na formularzu PIT-16 i wówczas otrzymuje nową decyzję o wysokości obciążenia podatkiem zryczałtowanym kwotowo.

¹¹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 1991 r. w sprawie karty podatkowej, Dz.U. z 1991 r., nr 124, poz. 551.

¹² Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1905 z późn. zm.

¹³ Obwieszczenie Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie stawek karty podatkowej i kwoty, do której można wykonywać świadczenia przy prowadzeniu niektórych usług, z wyjątkiem świadczeń dla ludności, oraz kwartalnych stawek ryczałtu od przychodów proboszczów i wikariuszy, obowiązujących w 2020 r., M.P. z 2019 r., poz. 1141.

Podatnicy ci obowiązani byli i nadal są do prowadzenia ewidencji zatrudnienia wszystkich osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie.

Ustalanie rzeczywistej kwoty podatku dochodowego w formie karty w analizowanym okresie 29 lat nie uległo zasadniczej zmianie. Obejmowało ono następujące etapy:

- 1) ustalenie właściwej stawki ustawowej,
- 2) dokonanie korekt stawki ustawowej in minus i in plus na skutek różnych warunków podatnika, ewentualnie przyznanej przez naczelnika urzędu skarbowego ulgi ze względu na ciężkie warunki (np. choroba),
- 3) odjęcie kwoty zapłaconego ubezpieczenia zdrowotnego (UZ) podatnika po korekcie i sporządzenie za rok deklaracji PIT-16A.

Zatem wzór aktualny przez ostatnich 29 lat można przedstawić następująco:

$$Pk^{us}L^{us} = Su + (LPN \times \% \text{ podwyżki} - LN \times 10\% \text{ obniżki}) \times Su - UZ \times 7,75\% : 9,00\%$$

gdzie: L – liczba pracowników limitowanych operacyjnych, czyli zatrudnionych przez podatnika w oparciu o umowę o prace w częściach I–IV tabeli*; Su – stawka ustawowa odczytana z tabeli dla danego rodzaju i zakresu działalności przy danej liczbie pracowników limitowanych dla danej liczby mieszkańców miejscowości, w której mieści się przedsiębiorstwo (załącznik numer 3 do ustawy części I–IV*); LPN – liczba pracowników nielimitowanych, czyli osób zatrudnionych, np. pracowników nieoperacyjnych (do zadań specjalnych typu: utrzymywanie czystości, przyjmowanie zleceń), liczba pełnoletnich członków najbliższej rodziny zamieszkujących to samo gospodarstwo domowe co podatnik itp.**; % – procent podwyżki na każdego pracownika zatrudnianego dodatkowo poza limitem, wynikający z liczby pracowników limitowanych, który kształtuje się następująco: $Pk_0 = 40\%$, $Pk_1 = 30\%$, $Pk_2 = 20\%$, $Pk_3 = 15\%$ oraz Pk_4 i $Pk_5 = 10\%$; LN – liczba pracowników niepełnosprawnych – operacyjnych, którzy najpierw wchodzi do limitu a później na nich jest obniżka 10% stawki ustawowej.

* Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1905, Załącznik nr 3 „Tabela miesięcznych stawek podatku dochodowego w formie karty podatkowej” (w roku 2021 stawki są zawarte w Obwieszczeniu Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 listopada 2020 r. w sprawie stawek karty podatkowej i kwoty, do której można wykonywać świadczenia przy prowadzeniu niektórych usług, z wyjątkiem świadczeń dla ludności, oraz kwartalnych stawek ryczałtu od przychodów proboszczów i wikariuszy, obowiązujących w 2021 r., M.P. z 2020 r., poz. 1083)

** Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1905, art. 25 ust. 6 pkt 2

Jeśli chodzi o liczbę pracowników nielimitowanych to na przestrzeni analizowanych lat zmieniała się zarówno ich liczba, jak i status, np. w 1992 r. do nielimitowanych pracowników zaliczały się dwie osoby pobierające emerytury lub renty – obecnie grupa ta wchodzi w skład pracowników limitowanych. Natomiast w stosunku do roku 1992 w grupie pracowników nielimitowanych są inne osoby tzw. neutralne podatkowo, przykładowo: nie więcej niż czterech bezrobotnych absolwentów-stażystów skierowanych przez Urząd Pracy, czy też nie więcej niż trzech bezrobotnych zarejestrowanych w Urzędzie Pracy przez okres co najmniej pół roku, a także osoby na rachunek których prowadzona jest działalność po śmierci podatnika, jeśli osoby te nie biorą udziału w prowadzeniu działalności.

Należy zaznaczyć, że w całym badanym okresie mikroprzedsiębiorcy opodatkowani kartą podatkową utracili możliwość stosowania ulg i odliczeń powszechnych poza uregulowanym i odpowiednio skorygowanym ubezpieczeniem zdrowotnym zadeklarowanym na formularzu PIT-16A.

W latach 1992–2021 osoby opodatkowane kartą podatkową zwolnione były ze składania zeznań rocznych, deklaracji o osiągniętych dochodach, czy też wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Raz uregulowany comiesięczny podatek do 7 dnia miesiąca następnego za miesiąc poprzedni stanowił ostateczne rozliczenie. Kwoty tego podatku były zmienne dla danego zakresu i rodzaju działalności. Z roku na rok rosły, przykładowo: w 2021 r. w stosunku do roku 2020 wzrosły średnio o 3,6%. Mikroprzedsiębiorcy otrzymywali decyzję o wysokości miesięcznego obciążenia podatkiem dochodowym raz w roku, na podstawie złożonego wniosku przez mikroprzedsiębiorcę w sprawie opodatkowania kartą podatkową na formularzu PIT-16.

Dodatkowe wymogi stosowania karty podatkowej to brak możliwości wykonywania innej działalności gospodarczej poza jednym jej rodzajem. Ograniczenie dotyczyło także małżonków, którzy nie mogą wykonywać tego samego zakresu działalności co podatnik – tak było w całym analizowanym okresie, natomiast od 2021 r. następuje zniesienie ograniczenia w stosunku do współmałżonka podatnika.

W latach 1992–2021 podatnicy opodatkowani kartą podatkową zobligowani byli do wydawania rachunków czy też faktur na życzenie klientów i ich odpowiedniego archiwizowania przez 5 kolejnych lat podatkowych, licząc od końca roku w którym wystawiono dowód sprzedaży produktów czy też świadczenia usług. Występował również wymóg prowadzenia ewidencji dla celów podatku VAT. Przez wiele lat podatnicy byli zwolnieni

ustawowo z podatku VAT pod warunkiem, że złożyli deklaracje VAT-6. Obecnie (2021 r.) podlegają podatkowi VAT na zasadach ogólnych, czyli jeśli nie mają zwolnienia podmiotowego lub przedmiotowego. W 2021 r. został utrzymany limit zwolnienia podmiotowego w VAT, który wynosi 200 000 zł. Podatnicy, których obroty ze sprzedaży w poprzednim roku nie przekroczyły wskazanego limitu, mogli nadal skorzystać ze zwolnienia podmiotowego w VAT.

Od 1996 r. do chwili obecnej nie ma obowiązku posiadania wykazu środków trwałych ani też ich ewidencji¹⁴.

Rodzaje i zakres prowadzonej działalności gospodarczej uległy w analizowanym okresie zwiększeniu, ale zawsze obowiązywał wymóg ich zgodności z rodzajami i zakresami enumeratywnie określonymi w karcie podatkowej. W roku 1992 było osiem, a obecnie nastąpiło rozszerzenie do dwunastu rodzajów działalności wraz z różnymi zakresami, co odzwierciedlone zostało w załączniku nr 3 ustawy ryczałtowej¹⁵.

W analizowanym okresie stan zatrudnienia pracowników operacyjnych był i nadal jest limitowany w zależności od rodzaju i zakresu działalności w częściach I–IV załącznika nr 3. Mikroprzedsiębiorcy nie mogli korzystać z usług osób niezatrudnionych przez siebie w oparciu o umowę o prace, jak i usług innych zakładów lub przedsiębiorstw za wyjątkiem usług specjalistycznych.

Każdy przedsiębiorca zobowiązany był i jest do śledzenia przepisów prawa, bowiem w momencie wystąpienia z wnioskiem PIT-16 o opodatkowanie w sprawie karty podatkowej musi znać przepisy warunkujące opodatkowanie tą kartą. Ponadto musi być na bieżąco ze zmianami, bowiem może utracić warunki opodatkowania, a o każdej zmianie warunków musi zawiadamiać naczelnika urzędu skarbowego.

4.4. Ryczałt ewidencjonowany z ewidencją przychodów – zarys historyczny

Za początek ryczałtu procentowego należy uznać rok 1992, kiedy to wydane zostało odpowiednie rozporządzenie Ministra Finansów z dnia

¹⁴ A. Dziuba-Burczyk, *Rachunkowość podatkowa. Minimalizacja podatku dochodowego w małej firmie*, WPSB, Kraków 1996, s. 37.

¹⁵ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., *op. cit.*, załącznik numer 3.

10 sierpnia w sprawie zryczałtowania podatku dochodowego od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne¹⁶. Wprowadzono wówczas dla celów podatku dochodowego ewidencję przychodów. Warunki stosowalności, rodzaj ewidencji, liczbę i wysokość stawek oraz górną granicę przychodu reguluje od 1998 r. ustawa ryczałtowa, która wielokrotnie była nowelizowana¹⁷.

Ryczałt ewidencjonowany stanowi kwotę podatku zryczałtowanego procentowo, która zależy od charakteru oraz wysokości uzyskanych przychodów z działalności gospodarczej. Przychód ten był i jest obecnie limitowany różnymi kwotami. Przykładowo: za 1995 r. była to kwota 208 000 nowych złotych (po denominacji w 1994 r.), a następnie kwoty wyrażone w euro – 150 000 euro, 250 000 euro, a od roku 2021 jest to kwota aż 2 000 000 euro. Zatem przekroczenie wysokości limitu za rok poprzedni powoduje wykluczenie z możliwości zastosowania ryczałtu w roku bieżącym¹⁸. W zależności od charakteru działalności z której osiągnięty jest przychód stosuje się różne stawki procentowe. Ryczałt ewidencjonowany był i nadal może być stosowany jedynie w odpowiedniej formie organizacyjno-prawnej, takiej jak: indywidualna działalność gospodarcza, spółka cywilna osób fizycznych, spółka jawna osób fizycznych.

Ryczałt jako fakultatywna opcja opodatkowania mógł być wybierany przez mikroprzedsiębiorców w specjalnym oświadczeniu dotyczącym opodatkowania (od kilku lat może to odbywać się na druku CEiDG-1) w formie pisemnej o wyborze ryczałtu oraz sposobu wpłacania zaliczek. Występuje możliwość kwartalnych zaliczek (limit przychodu <25 000 euro, a od 2021 r. kwota kwartalnych zaliczek to 200 000 euro).

Rodzaj działalności objęty ryczałtem ewidencjonowanym to działalność: handlowa, usługowa, wytwórcza, a także niektóre wolne zawody, natomiast od 2021 r. nastąpiło znaczne rozszerzenie.

¹⁶ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 sierpnia 1992 r. w sprawie zryczałtowania podatku dochodowego od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 1992 r., nr 63, poz. 318.

¹⁷ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., *op. cit.*

¹⁸ A. Dziuba-Burczyk, *Metodyka optymalizacji podatku dochodowego obciążającego mikroprzedsiębiorców*, [w:] *Rozwój rachunkowości w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki*, red. eadem, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012, s. 150.

Podstawę opodatkowania stanowi Baza = $(P - U)$, (gdzie P – przychód, U – ulgi), czyli roczny przychód netto pomniejszony o przysługujące podatnikowi ulgi powszechne¹⁹.

Podatnicy byli i nadal są zobowiązani obliczać ryczałt ewidencjonowany na podstawie prawidłowo prowadzonej ewidencji przychodów i wpłacać co miesiąc zaliczki na podatek dochodowy uzależnione od osiągniętej bazy (B) na rachunek urzędu skarbowego do 20 dnia miesiąca następnego za miesiąc poprzedni. Od początku funkcjonowania ulg podatnicy ci są w wyjątkowo uprzywilejowanej sytuacji, bowiem ich przychody mogą być pomniejszane o kwoty wydatków objętych ulgami powszechnymi w miesiącu poniesienia wydatku. Nie muszą oni czekać do końca roku, tak jak w przypadku zasad ogólnych opodatkowania.

Procedura obliczania zryczałtowanego podatku od przychodów ewidencjonowanych w badanym okresie nie uległa zmianie:

$$Pr_{US} = \sum_{j=1}^k (P_j - U_j) \times r_j - o$$

gdzie: Pr_{US} – kwota podatku odprowadzana do urzędu skarbowego; P_j – przychód dla j -tej stawki podatkowej; U_j – ulga przypadająca na j -tą stawkę $U_j = \frac{P_j}{P} \times U$; U – suma ulg; $P = \sum_{j=1}^k P_j$ przychody łącznie; r_j – stawka procentowa; k – liczba obowiązujących stawek; O – obniżka podatku (skorygowane UZ).

Na przestrzeni rozpatrywanego okresu zmianie uległy: zakres stosowności oraz niektóre ulgi, a także wysokość stawek procentowych dla różnych rodzajów działalności. Do 2020 r. występowało wyłączenie wielu grup podatników, takich jak: wolne zawody (ekonomiści, prawnicy, księgowi, oprócz trzech rodzajów: lekarzy, pielęgniarek i położnych; tłumacze oraz nauczycieli udzielających lekcji na godziny)²⁰. Do 2018 r. obowiązywało pięć stawek: 3%, 5,5%, 8,5%, 17% i 20%, a do końca 2020 r. siedem – 2%, 3%, 5,5%, 8,5%, 12,5%, 17% oraz 20%.

¹⁹ Zob. ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 1991 r., nr 80, poz. 350 i t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1426 z późn. zm., art. 26.

²⁰ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., *op. cit.*, załącznik nr 2.

Od 2021 r. występują znaczne zmiany – stawka 20% została zniesiona, a wolne zawody obowiązuje stawka 17%. Wprowadzono także nową stawkę 10% od przychodów ze sprzedaży nieruchomości.

Stawki procentowe ryczałtu ewidencjonowanego dla różnych rodzajów przychodów (w zależności od branży) w roku 2021 kształtują się następująco²¹:

- Stawka 17% podstawy opodatkowania w zakresie wolnych zawodów wykonywanych osobiście; chodzi o osoby wykonujące pozarolniczą działalność gospodarczą wykonywaną osobiście przez: lekarzy, lekarzy dentyistów, lekarzy weterynarii, techników dentyistycznych, felczerów, położne, pielęgniarki, psychologów, fizjoterapeutów, tłumaczy, adwokatów, notariuszy, radców prawnych, architektów, inżynierów budownictwa, rzeczoznawców budowlanych, biegłych rewidentów, księgowych, agentów ubezpieczeniowych, agentów oferujących ubezpieczenia uzupełniające, brokerów reasekuracyjnych, brokerów ubezpieczeniowych, doradców podatkowych, doradców restrukturyzacyjnych, maklerów papierów wartościowych, doradców inwestycyjnych, agentów firm inwestycyjnych, rzeczników patentowych, oraz nauczycieli w zakresie świadczenia usług edukacyjnych polegających na udzielaniu lekcji na godziny, z tym że za osobiste wykonywanie wolnego zawodu uważa się wykonywanie działalności bez zatrudniania na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze związanych z istotą wykonywanego zawodu.
- Stawka 15% podstawy opodatkowania dla: usług w zakresie reprodukcji komputerowych nośników informacji; doradztwa w zakresie sprzętu komputerowego; usług hotelowych świadczonych przez obiekty noclegowe turystyki i inne miejsca krótkotrwałego zakwaterowania; usług pilotowania oraz w zakresie organizacji i pośrednictwa turystycznego; usług parkingowych, obsługi centrali wzywania radio taxi, wynajmu samochodów osobowych; usług fotograficznych, powielania; usług związanych z zatrudnieniem; usług detektywistycznych i ochroniarskich, z wyjątkiem robót związanych z instalowaniem systemów przeciwpożarowych i przeciwwłamaniowych z późniejszym monitoringiem, obsługi nieruchomości wykonywanych na zlecenie, polegających m.in. na utrzymaniu porządku w budynkach, kontroli systemów ogrzewania, wentylacji, klimatyzacji, wykonywaniu

²¹ *Ibidem*, art. 12.

drobnych napraw, dezynfekcji i tępienia szkodników, związanych z organizowaniem kongresów, targów i wystaw, usług związanych z obsługą nieruchomości, świadczonych na zlecenie; usług reklamowych; usług badania rynku i opinii publicznej; usług kulturalnych i rozrywkowych; oraz usług związanych ze sportem, rozrywką i rekreacją.

Stawka 15% podstawy obowiązuje także w przypadku następujących usług, innych niż świadczonych w ramach wolnych zawodów: usług prawnych, rachunkowo-księgowych i doradztwa podatkowego, architektonicznych i inżynierskich; usług badań i analiz technicznych; w zakresie specjalistycznego projektowania; tłumaczeń pisemnych i ustnych; w zakresie opieki zdrowotnej.

- Stawka 12,5% w przypadku przychodów uzyskanych od nadwyżki ponad 100 000 zł (do 100 000 zł opodatkowanie wynosi 8,5%) z poniższych rodzajów pozarolniczej działalności gospodarczej: świadczenia usług najmu, podnajmu; nieruchomości; świadczenia usług związanych z zakwaterowaniem, świadczenia usług wynajmu i obsługi nieruchomości własnych lub dzierżawionych; wykonywania usług w zakresie badań naukowych i prac rozwojowych. Kwalifikuje się tu również przychody uzyskiwane z różnego rodzaju wynajmu i dzierżawy; przykładowo chodzi o: wynajem bez kierowcy samochodów osobowych i furgonetek, pozostałych pojazdów samochodowych (z wyłączeniem motocykli), motocykli, przyczep kempingowych i samochodów z częścią mieszkalną, środków transportu wodnego bez załogi, wynajem kontenerów.
- 10% – stawka wprowadzona dla przychodów ze świadczenia usług w zakresie kupna i sprzedaży nieruchomości na własny rachunek; usługi te do tej pory były wyłączone z opodatkowania ryczałtem.
- 8,5% przychodów z działalności usługowej, w tym z: działalności gastronomicznej w zakresie przychodów ze sprzedaży napojów o zawartości powyżej 1,5% alkoholu; z prowizji uzyskanej przez komisanta ze sprzedaży na podstawie umowy komis; przychodów z działalności polegającej na wytwarzaniu przedmiotów (wyrobów) z materiału powierzonych przez zamawiającego; przychodów ze świadczenia usług związanych ze zwalczaniem pożarów i zapobieganiem pożarom; przychodów ze świadczenia usług w zakresie edukacji, innych niż świadczonych w ramach wolnych zawodów; przychodów ze świadczenia usług związanych z działalnością bibliotek, archiwów, muzeów oraz pozostałych usług w zakresie kultury.

- 5,5% przychodów z działalności wytwórczej, a także usługowej w zakresie budownictwa i usługowej w zakresie przewozów ładunków taborem samochodowym o ładowności powyżej 2 ton, przewoźni używanej z działalności handlowej w zakresie sprzedaży jednorazowych biletów komunikacji miejskiej, znaczków do biletów miesięcznych, znaczków pocztowych, żetonów i kart magnetycznych do automatów, i inne.
- 3% z działalności handlowej, a także z działalności gastronomicznej (bez napoi alkoholowych powyżej 1,5%), z przychodów w postaci odsetek uzyskanych z rachunków bankowych prowadzonych w związku z działalnością gospodarczą, przychodów z odpłatnego zbycia ruchomych składników majątku wykorzystywanego w działalności gospodarczej i inne.
- 2% – rolnicy sprzedający produkty z własnego gospodarstwa rolnego. Reasumując należy stwierdzić, że od 2021 r. zmieniły się przepisy w zakresie funkcjonowania ryczałtu ewidencjonowanego. Wszystkie zmiany mają na celu podniesienie jego atrakcyjności i obejmują one:
 - zniesienie większości ograniczeń w zakresie rodzaju działalności objętego ryczałtem; chodzi tu o wolne zawody, takie jak: księgowi, doradcy podatkowi, prawnicy itp.;
 - zlikwidowanie od 1 stycznia 2021 r. załącznika numer 2 wykluczającego niektóre rodzaje działalności, nie mniej jednak należy zaznaczyć, że nadal występują ograniczenia w zakresie prowadzonej działalności (chodzi o prowadzenie: aptek, działalności w zakresie kupna i sprzedaży wartości dewizowych, czy też handlu częściami i akcesoriami do pojazdów mechanicznych; wykluczenie obejmuje wytwarzanie wyrobów opodatkowanych podatkiem akcyzowym).

Podobnie jak w przypadku karty podatkowej występował brak stabilności w zakresie prawa podatkowego, ponieważ rozporządzenie w sprawie ryczałtu ewidencjonowanego wielokrotnie było nowelizowane aż do 1998 r., kiedy wprowadzono ustawę o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne²². Również nadal brak jest stabilności podatkowej, bowiem ustawa o zryczałtowanym podatku w okresie od 2019 r. do 2020 r. była ośmiokrotnie zmieniana.

²² Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 1998 r., nr 144, poz. 930.

System opodatkowania działalności gospodarczej powinien być w Polsce gruntownie przebudowany, aby mikroprzedsiębiorca nie musiał angażować się w skomplikowane rozliczenia podatkowe i ciągle zmieniające się warunki opodatkowania.

4.5. Zmiany w zakresie zasad ogólnych opodatkowania mikroprzedsiębiorców podatkiem progresywnym i liniowym w ciągu ostatnich 29 lat

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r.²³, w 1992 r. wprowadziła podatek dochodowy od osób fizycznych i trzy przedziały skali podatkowej, określając dolne granice poszczególnych przedziałów, stopę podatkową wyrażoną procentowo oraz kwotę zmniejszającą podatek. Podstawą podatku jest dochód pomniejszony o przysługujące podatnikowi ulgi powszechne. Natomiast dochód wyznacza się jako przychód pomniejszony o rzeczywiste koszty uzyskania tegoż przychodu.

Prawo do opodatkowania dochodu ustalonego na podstawie prawidłowo prowadzonej, według ściśle określonego wzoru, podatkowej księgi przychodów i rozchodów (załączniki nr 1 i 2 do rozporządzenia Ministra Finansów z 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, które weszło w życie z dniem 1 stycznia 2020 r.²⁴) posiadają tylko te jednostki, które spełnią jednocześnie trzy warunki dotyczące: odpowiedniej formy organizacyjno-prawnej przedsięwzięcia gospodarczego, rocznego limitu przychodu <2 000 000 mln euro oraz zawiadomienia o prowadzeniu podatkowej księgi przychodów i rozchodów w formie pisemnej właściwego naczelnika urzędu skarbowego. Podmioty uprawnione do prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów to: indywidualni przedsiębiorcy, spółki cywilne osób fizycznych, spółki partnerskie osób fizycznych oraz spółki jawne osób fizycznych wykonujące działalność gospodarczą. W celu ustalenia dochodu na podstawie podatkowej księgi, a następnie podstawy opodatkowania (bazy) i wysokości należnego podatku (Po_{us} – kwota podatku odprowadzona do urzędu skarbowego) należy

²³ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 1991 r., nr 80, poz. 350.

²⁴ Rozporządzenie Ministra Finansów z 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 2544.

w pierwszej kolejności określić przychody i koszty w świetle ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą²⁵.

4.5.1. Podstawa opodatkowania, odliczenia od podatku oraz skala podatkowa podatku dochodowego od osób fizycznych w latach 1992–2021

Wysokość podatku dochodowego płaconego przez mikroprzedsiębiorców uzależniona jest od faktycznie osiągniętego dochodu ustalonego na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz wybranej metody jego obliczania. Podatnicy mogą wybrać jedną z dwóch alternatywnych metod obliczania podatku (Po):

- 1) podatek progresywny według skali podatkowej,
- 2) podatek liniowy 19 procentowy (dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).

Bez względu na przyjętą metodę ogólna formuła ustalania bazy jest następująca:

$$\frac{B = P - [Ko.b. + (S_{pt} - S_{kt})]}{[KTS]} - U = P - KTS - U = D - U$$

gdzie: KTS – koszt towarów sprzedanych.

Za podstawę opodatkowania przyjmuje się bazę ($B = D - U$), czyli dochód (D) stanowiący różnicę pomiędzy przychodami (P) a kosztami ich uzyskania ($Ko.b.$) z uwzględnieniem różnicy remanentów towarów ($S_{pt} - S_{kt}$) oraz po korekcie o przysługujące ulgi w kwocie dochodu (U). może być dowolny nawias

4.5.1.1. Podatek progresywny według skali podatkowej

W Polsce występuje podatek progresywny, co w praktyce oznacza, że podatnicy płacą podatek z większą stopą podatku wówczas, gdy ich rzeczywiste osiągnięta podstawa (B) rośnie. W latach 1992–2007 występowały trzy, a od 2009 r. dwa progresywne przedziały skali podatkowej z różnymi stopami i różnymi granicznymi kwotami. W latach 1992–2016 występowała kwota stała zmniejszająca podatek dochodowy.

²⁵ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1426 z późn.zm., art 10 (przychody) i 22 (koszty).

Wzór na obliczanie podatku w latach 1992–2016 wyglądał następująco:

$$Po_{us} = G_i + (B - Z_i) \times s_i - O$$

gdzie: Po_{us} – podatek dochodowy progresywny odprowadzany do urzędu skarbowego; G_i – graniczna kwota podatku dla poszczególnych przedziałów skali podatkowej; i – numer przedziału podatkowego; B – rzeczywista podstawa opodatkowania (dochód minus ulgi: $B = D - U$) przy czym ulgi powszechnie wynikają z art. 26 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Podstawę obliczenia podatku stanowi osiągnięty dochód w ciągu roku po odjęciu przysługujących ulg podatkowych od dochodu; Z_i – dolna granica podstawy opodatkowania w poszczególnych przedziałach, przy której zmienia się przedział podatkowy; s_i – stopa podatkowa w poszczególnych przedziałach, O – odliczenia bezpośrednie od kwoty podatku, w tym w pierwszej kolejności ubezpieczenie zdrowotne.

Stała dla wszystkich przedziałów podatkowych kwota zmniejszająca podatek była włączona do granicznej kwoty podatku (G_i). Natomiast w latach 2017–2020 podatek dochodowy progresywny (Po) wynikający z ogólnych zasad opodatkowania oblicza się biorąc pod uwagę zmienną kwotę zmniejszającą podatek.

$$Po_{us} = -KZP + G_i + (B - Z_i) \times s_i - O$$

gdzie: KZP – kwota zmniejszająca wysokość podatku ustalana dla każdego z pięciu wariantów dwóch przedziałów skali podatkowej.

Należy stwierdzić, że ze względu na kwotę zmniejszającą podatek występują dwa przedziały skali podatkowej, ale w pięciu wariantach, co przedstawiono w tabelach 1 i 2.

Tytuły i zasady funkcjonowania ulg i odliczeń zostaną przedstawione w zarysie historycznym w podrozdziale 4.7.

Tabela 1. Skala podatkowa obowiązująca w 2021 r. dla rozliczeń w roku 2022 r.

Podstawa obliczenia B podatku w złotych		Podatek wynosi	
ponad	do		
0 [Z_1]	85 528	17% [s_1] [$G_1 = 0$]	minus kwota zmniejszająca podatek [KZP]
85 528 [Z_2]		14 539,76 zł [G_2] + 32% [s_2] nadwyżki ponad 85 528 zł	

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1128 z późn. zm., art. 27 ust. 1 i 1a.

Tabela 2. Pięć wariantów ze względu na kwotę zmniejszającą podatek (KZP)

Wariant	Podstawa obliczenia podatku od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne (t.j. Dz.U. z 2021 r. poz. 1128 z późn.zm.)		Kwota zmniejszająca podatek odliczana w rocznym obliczeniu podatku lub zeznaniu [KZP]
	ponad	do	
1.		8000 zł	1360 zł
2.	8000 zł	13 000 zł	$1360 \text{ zł} - [834,88 \text{ zł} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 8000 \text{ zł}) : 5000 \text{ zł}]$
3.	13 000 zł	85 528 zł	525,12 zł
4.	85 528 zł	127 000 zł	$525,12 \text{ zł} - [525,12 \text{ zł} \times (\text{podstawa obliczenia podatku B} - 85 528 \text{ zł}) : 41 472 \text{ zł}]$
5.	127 000 zł		brak kwoty zmniejszającej podatek

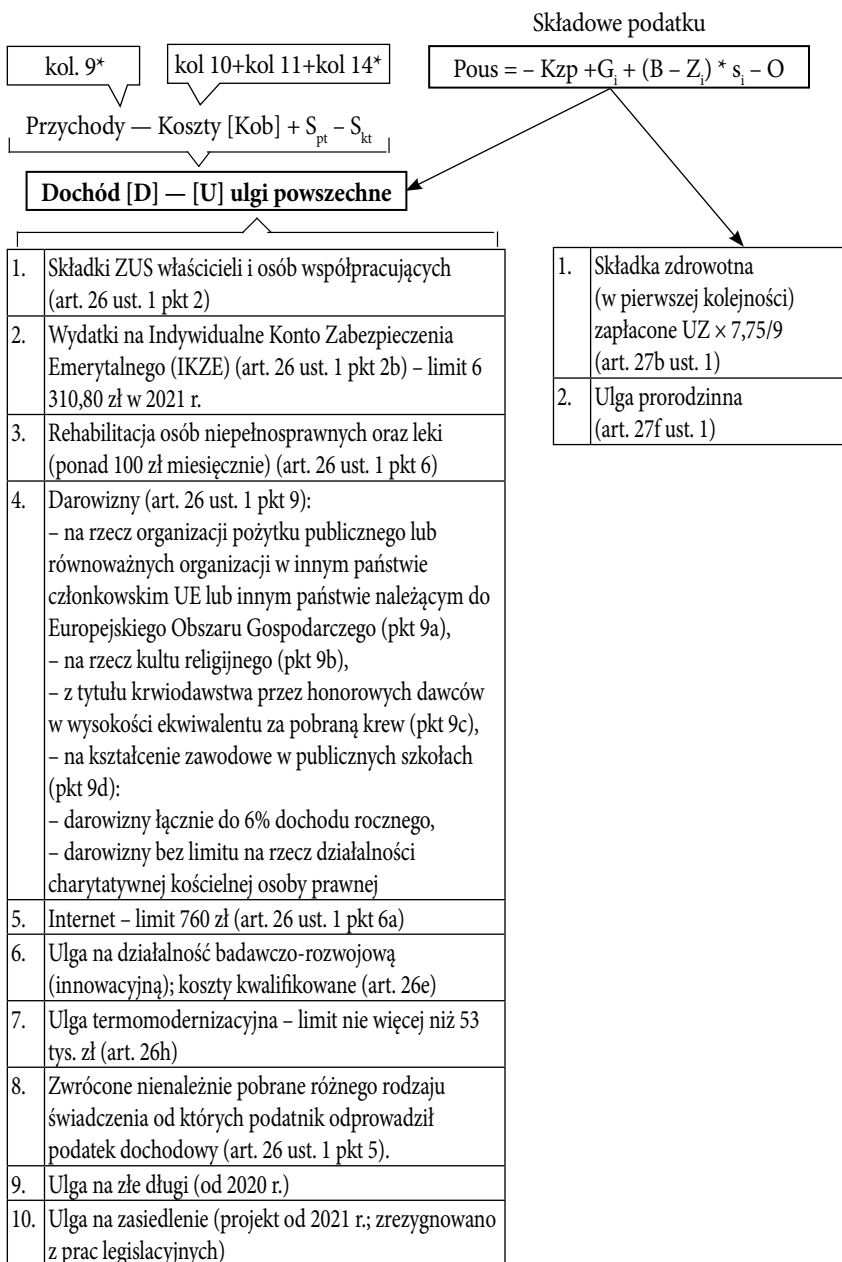
Źródło: *ibidem*.

Występuje znaczna zmienność w latach 1992–2020 w zakresie wysokości stóp podatkowych.

Jeśli chodzi o procentowe stopy podatkowe to w 1992 i 1993 r. kształtowały się one na poziomie 20%, 30% i 40%, po czym w latach 1994–1996 zostały podniesione do wysokości 21%, 33% i 45%; w 1997 r. nastąpiło obniżenie stóp podatkowych do wysokości 20%, 32% i 44%. W latach 1998–2008 doszło do dalszego obniżenia stóp podatkowych do 19%, 30% i 40%. Następną zmianą to przejście do dwustopniowej skali podatkowej w latach 2009–2016 z odpowiednimi stopami podatkowymi 18% i 32%. W 2017 r. zmieniono zasady obliczania kwoty zmniejszającej podatek (KZP), wprowadzając w ramach dwóch przedziałów skali podatkowej pięć wariantów, natomiast stopy podatku pozostały niezmienione aż do 2019 r. – w październiku dla pierwszego przedziału podatkowego wprowadzona została stopa podatkowa na poziomie 17% i odpowiednio 32% dla drugiego (najwyższego) przedziału podatkowego, które przetrwały do roku 2020.

Dane dotyczące przedziałów podatkowych przedstawiono w tabeli 3 dla lat 1992–2008, a dla lat 2009–2020 (dwa przedziały podatkowe) w tabeli 4. Dla lat 2017–2020 jako kwotę zmniejszającą podatek przyjęto wartości dla przedziału dochodu 13 000 – 85 525 zł (ze względu na powszechność jej występowania).

Rysunek 2. Składowe progresywnego podatku dochodowego wraz z ulgami (U) i odliczeniami (O) w 2020 r.



* oznacza poszczególne kolumny podatkowej księgi przychodów i rozchodów według wzoru ustawowego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ibidem*.

W tabelach zamieszczono również wartości przeciętnego wynagrodzenia. W celu ukazania trendu w zakresie wartości przedziałów skali podatkowej oraz wartości kwoty zmniejszającej podatek dochodowy w poszczególnych latach wyznaczono stosunek kwoty dolnej granicy ostatniego (najwyższego) przedziału skali podatkowej do przeciętnego wynagrodzenia oraz stosunek KZP do przeciętnego wynagrodzenia. Dolna granica ostatniego przedziału skali podatkowej w latach 2001–2006 była stała na poziomie 74 048zł, natomiast od 2007 r. do chwili obecnej (2020 r.) jest na poziomie 85 528 zł, co przy wzroście przeciętnego wynagrodzenia powoduje, że do ostatniego przedziału skali podatkowej wpada coraz większa grupa podatników, gdzie stopa podatku wynosiła 40%, a od roku 2017 wynosi 32%. W latach 1992–2001 dolna granica ostatniego przedziału skali podatkowej rosła, ale w stopniu znacznie niższym niż przeciętne wynagradzanie (co zobrazowano w tabeli 3 i na wykresie 3).

Stosunek dolnej granicy ostatniego przedziału skali podatkowej w 1997 r. wynosił prawie 4 (3,9632), aby zmniejszyć się w roku 2019 do wartości poniżej 1,5 (1,4492). Oznacza to, że podatnik mając rzeczywistą podstawę opodatkowania zaledwie na poziomie 1,5 wartości przeciętnego wynagrodzenia, znajduje się w najwyższym przedziale podatkowym.

Analogicznie sytuacja wygląda z kwotą zmniejszającą podatek. Do 2016 r. kwota ta w poszczególnych latach zmieniała się, ale była jednako-
wa dla wszystkich przedziałów podatkowych. Od 2017 r. wprowadzono w ramach dwóch przedziałów skali podatkowej aż pięć wariantów wartości KZP. Dla bardzo niskich dochodów (6600 zł w 2017 r. i 8000 zł od 2018 r.) jest ona relatywnie wysoka (1188 zł w 2017 r. i 1440 zł w latach następnych) i maleje wraz ze wzrostem rzeczywistej podstawy opodatkowania. Natomiast dla dochodów powyżej 127 000 zł ta kwota nie przysługuje. KZP wynosiła w 1992 r. prawie 2,5% (2,453%) przeciętnego wynagrodzenia, a w 2019 r. – nieco powyżej 0,9% (0,929%). Zatem kwota pomniejszająca podatek staje się prawie nieistotna ze względu na fakt, że z roku na rok realnie ulega ona zmniejszeniu.

Na wykresie 1 przedstawiono ile razy dolna granica ostatniego (najwyższego) przedziału podatkowego przewyższa przeciętne wynagrodzenie.

Linia ciągłą zaznaczono przejście do podatku z dwoma przedziałami podatkowymi, a linią przerywaną wprowadzenie zmiennej wartości kwoty zmniejszającej podatek. Chociaż dolna granica ostatniego przedziału podatkowego rosła (do 2001 r. co rok lub co dwa lata), to tylko od 1993 r. do 1997 r. jej stosunek do przeciętnego wynagrodzenia rósł i osiągnął

Tabela 3. Skale podatkowe i przeciętne wynagrodzenie oraz kwota zmniejszająca podatek wyrażona przeciętnym wynagrodzeniem w latach 1992–2008

Lata	Dolna granica drugiego przedziału podatkowego w zł (*PLZ; PLN)	Dolna granica ostatniego (najwyższego) przedziału podatkowego w zł (*PLZ; PLN)	KZP w zł (*PLZ; PLN)	Stopa procentowa w pierwszym przedziale podatkowym	Stopa procentowa w drugim przedziale podatkowym	Stopa procentowa w najwyższym (ostatnim) przedziale podatkowym	Przeciętne wynagrodzenie w zł (*PLZ; PLN)	Stosunek dolnej granicy ostatniego przedziału podatkowego do przeciętnego wynagrodzenia	Stosunek KZP do przeciętnego wynagrodzenia
1992	64 800 000*	129 600 000*	864 000*	20%	30%	40%	35 220 000*	3,6797	2,453%
1993	64 800 000*	129 600 000*	864 000*	20%	30%	40%	47 940 000*	2,7034	1,802%
1994	90 800 000*	181 600 000*	1 212 000*	21%	33%	45%	63 936 000*	2,8403	1,896%
1995	12 400	24 800	165,60	21%	33%	45%	8431,44	2,9414	1,964%
1996	16 380	32 760	218,40	21%	33%	45%	10 476,00	3,1271	2,085%
1997	20 868	50 504	278,20	20%	32%	44%	12 743,16	3,9632	2,183%
1998	25 252	50 504	278,20	19%	30%	40%	14 873,88	3,3955	1,870%
1999	29 624	59 248	394,80	19%	30%	40%	20 480,88	2,8928	1,928%
2000	32 736	65 472	436,20	19%	30%	40%	23 085,72	2,8360	1,889%
2001	37 024	74 048	493,32	19%	30%	40%	24 742,20	2,9928	1,994%
2002	37 024	74 048	518,16	19%	30%	40%	25 598,52	2,8927	2,024%
2003	37 024	74 048	530,08	19%	30%	40%	26 417,64	2,8030	2,007%
2004	37 024	74 048	530,08	19%	30%	40%	27 474,84	2,6951	1,929%
2005	37 024	74 048	530,08	19%	30%	40%	28 563,48	2,5924	1,856%
2006	37 024	74 048	530,08	19%	30%	40%	29 726,76	2,4910	1,783%
2007	43 405	85 528	572,54	19%	30%	40%	32 292,36	2,6486	1,773%
2008	44 490	85 528	586,85	19%	30%	40%	35 326,56	2,4211	1,661%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021, poz. 1128.

Tabela 4. Skale podatkowe i przeciętne wynagrodzenie oraz dolna granica ostatniego przedziału i kwota zmniejszająca podatek wyrażone przeciętnym wynagrodzeniem w latach 2009–2020

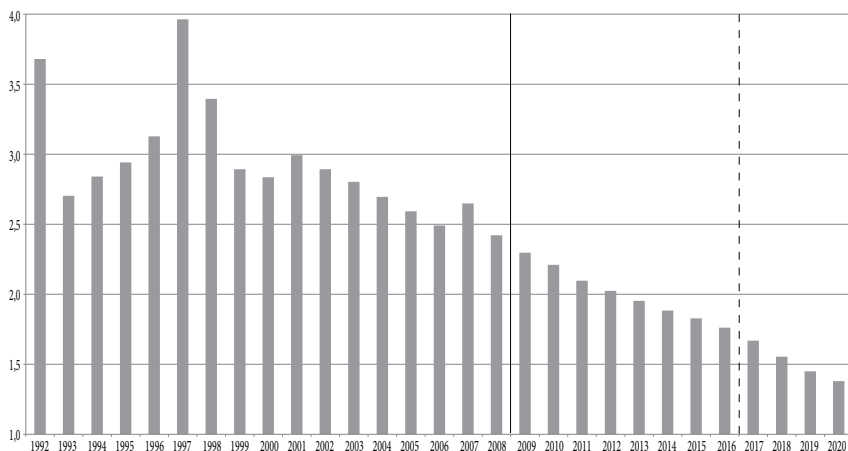
Lata	Dolna granica ostatniego (najwyższego) przedziału podatkowego w zł	KZP	Stopa % w pierwszym przedziale podatkowym	Stopa % w najwyższym (ostatnim) przedziale podatkowym	Przeciętne wynagrodzenie w zł	Stosunek dolnej granicy ostatniego przedziału podatkowego do przeciętnego wynagrodzenia	Stosunek KZP do przeciętnego wynagrodzenia
2009	85 528	556,02	18%	32%	37235,52	2,2969	1,493%
2010	85 528	556,02	18%	32%	38 699,76	2,2100	1,437%
2011	85 528	556,02	18%	32%	40 794,24	2,0966	1,363%
2012	85 528	556,02	18%	32%	42 260,04	2,0239	1,316%
2013	85 528	556,02	18%	32%	43 800,72	1,9527	1,269%
2014	85 528	556,02	18%	32%	45 401,52	1,8838	1,225%
2015	85 528	556,02	18%	32%	46 797,36	1,8276	1,188%
2016	85 528	556,02	18%	32%	48 566,52	1,7610	1,145%
2017	85 528	556,02	18%	32%	51 258,12	1,6686	1,085%
2018	85 528	556,02	18%	32%	55 020,36	1,5545	1,011%
2019	85 528	548,30	17,75%	32%	59 018,04	1,4492	0,929%
2020	85 528	525,12	17%	32%	62 009,64	1,3793	0,847%

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021, poz. 1128 z późn. zm.

najwyższą wartość; później na ogół nie nadążał on za przeciętnym wynagrodzeniem, a od 2001 r. stale spada (wyjątek 2007 r.).

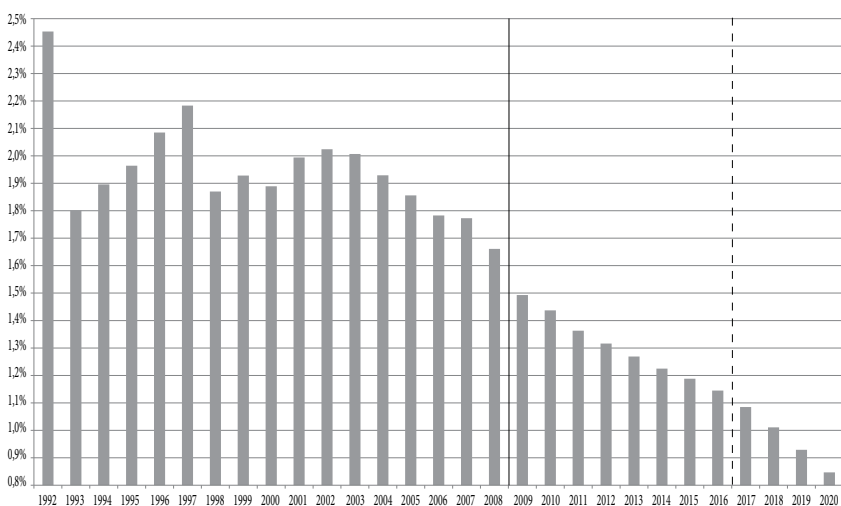
Na wykresie 2 przedstawiono graficznie jaki procent przeciętnego wynagrodzenia stanowi kwota zmniejszająca podatek.

Wykres 1. Stosunek dolnej granicy ostatniego przedziału podatkowego do przeciętnego wynagrodzenia w latach 1992–2020



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 2. Kwota zmniejszająca podatek wyrażona jako procent przeciętnego wynagrodzenia w latach 1992–2020



Źródło: opracowanie własne.

Linia ciągłą zaznaczono przejście do podatku z dwoma przedziałami podatkowymi, a linią przerywaną wprowadzenie zmiennej wartości kwoty zmniejszającej podatek. Jak wynika z przedstawionych danych, charakter zmian jest podobny jak dla dolnej granicy przedziału podatkowego. Najwyższa wartość występuje na początku wprowadzenia podatku (1992 r.). Od 1993 r. stosunek kwoty zmniejszającej podatek do przeciętnego wynagrodzenia rósł, osiągając najwyższą wartość w 1997 r. (podobnie jak w przypadku stosunku dolnej granicy ostatniego przedziału podatkowego do przeciętnego wynagrodzenia), a następnie wahał się, osiągając lokalne maksimum w 2002 r., w kolejnych latach stale spadając.

4.5.2. Podatek liniowy

Od 2004 r. dochodowy podatek liniowy mogą wybrać osoby fizyczne, czyli mikroprzedsiębiorcy prowadzący pozarolniczą działalność gospodarczą.

Podatek liniowy stanowi uproszczoną opcję podatku dochodowego na zasadach ogólnych²⁶. Stawka podatku wynosi 19%, przy czym jest ona stała i nie zależy od wysokości osiągniętego dochodu. Dochód ustalany jest na zasadach ogólnych na podstawie urzędzenia ewidencyjnego w postaci podatkowej księgi przychodów i rozchodów, czyli stanowi on przychód pomniejszony o koszty uzyskania skorygowane różnicą remanentów. Wzór na obliczanie podatku liniowego od początku jego istnienia można przedstawić następująco:

$$Pol_{us} = (D - Ul) \times 19\% - UZ \times 7,75/9$$

gdzie: D (dochód) = $P - K$ [przychód minus koszty uzyskania skorygowane o różnicę remanentów (+ $Spt - Skt$)].

Ulgi stosowane w przypadku podatku liniowego ulegały zmianie. Na początku był to tylko ZUS (ubezpieczenie społeczne) oraz strata z lat ubiegłych. Natomiast w 2020 r. obejmowały one: ulgi termomodernizacyjną, na Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE), na badanie i rozwój; darowiznę na cele edukacji zawodowej; darowiznę na cele walki z COVID-19; darowiznę tabletów i laptopów na rzecz jednostek prowadzących placówki oświatowe; odliczenie straty

²⁶ A. Dziuba-Burczyk, *Analiza porównawcza form opodatkowania podatkiem dochodowym mikroprzedsiębiorców w aspekcie jego minimalizacji*, [w:] *Rachunkowość, finanse oraz metody ilościowe w zarządzaniu*, red. eadem, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne–Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011, s. 50.

podatkowej²⁷. Do tego dochodzi obniżenie podatku na skutek zapłaconego ubezpieczenia zdrowotnego w odpowiednich proporcjach 7,75/9. Natomiast ulga prorodzinna nie przysługuje. Brak jest także możliwości wspólnego opodatkowania z małżonkiem.

4.6. Danina solidarnościowa jako nowy osobisty podatek dochodowy od 2019 r.

Nowy podatek dochodowy od osób fizycznych dla mikroprzedsiębiorców rozliczających się metodą podatku progresywnego lub liniowego istnieje od dnia 1 stycznia 2019 r.

Danina solidarnościowa jest świadczeniem publicznym wprowadzonym ustawą z dnia 23 października 2018 r. o Solidarnościowym Funduszu Wsparcia Osób Niepełnosprawnych²⁸. Obowiązek jej zapłaty powstaje, gdy suma dochodów po zmniejszeniu o kwoty pomniejszające przekracza 1 000 000 zł.

Obowiązek zapłaty daniny solidarnościowej dotyczy osób fizycznych, które uzyskują dochody (przychód minus koszty) podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych na zasadach określonych w ustawie²⁹. Są to:

- mikroprzedsiębiorcy rozliczający się podatkiem progresywnym – dochody podlegające opodatkowaniu według skali podatkowej od których należny podatek oblicza się w rocznym zeznaniu PIT-36 (art. 27 ust. 1, 9 i 9a);
- mikroprzedsiębiorcy rozliczający się podatkiem liniowym – dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej oraz z działów specjalnych produkcji rolnej ustalane na podstawie prowadzonych ksiąg, od których należny podatek oblicza się według stawki 19% w zeznaniu PIT-36L (art. 30c);
- mikroprzedsiębiorcy uzyskujący dochody kapitałowe z Giełdy Papierów Wartościowych lub od udziałów w spółkach – dochody z niektórych zysków kapitałowych (np. z odpłatnego zbycia papierów wartościowych, pochodnych instrumentów finansowych oraz z realizacji

²⁷ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz.1128 r., *op. cit.*, art. 30h oraz art. 30i.

²⁸ Obecnie: ustawa z dnia 23 października 2018 r. o Funduszu Solidarnościowy, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1787.

²⁹ *Ibidem*, art. 27 ust 1, 9 i 9a oraz art. 30c i 30b.

praw z nich wynikających), od których należy podatek oblicza się według stawki 19% w zeznaniu PIT-38 (art. 30b).

Danina solidarnościowa wynosi 4% podstawy jej obliczenia (ponad 1 000 000 zł).

Uzyskaną kwotę należy wpłacić na rachunek urzędu skarbowego właściwego dla podatku dochodowego od osób fizycznych. Podatnik jest zobowiązany do złożenia dodatkowej deklaracji o wysokości daniny solidarnościowej (DSF-1) do 30 kwietnia roku kalendarzowego.

4.7. Zarys historyczny zasad funkcjonowania ulg

Tytuły i zasady funkcjonowania ulg w kwocie dochodu (U) oraz odliczeń od podatku (O) są identyczne w przypadku zarówno stosowania metody progresywnej, jak i ryczałtu ewidencjonowanego z tym, że podatnik prowadzący podatkową księgę przychodów i rozchodów odlicza ulgi podatkowe bezpośrednio od dochodu a nie od przychodu, tak jak ma to miejsce w ryczałcie.

Katalog ulg (U) w latach 1992–2021 był obszerny i cechował się bardzo dużą zmiennością.

W 1992 r. wprowadzono ulgi na:

- darowizny na cele naukowe i naukowo-techniczne do wysokości 10% dochodu (którym zmieniono limit w 1996 r. do 15% dochodu, z tym że w 2020 r. nie istniały tego typu tytuły darowizny),
- składki zapłacone na ubezpieczenie społeczne (ulga pozostała bez większych zmian), wydatki z tytułu rent i innych trwałych ciężarów (funkcjonowała do 2001 r.),
- wydatki z tytułu składek na rzecz organizacji do których przynależność jest obowiązkowa (nie istniała w 2020 r.),
- wydatki na cele mieszkaniowe podatnika, a także dużą ulgę budowlaną na wkład budowlany, zakup budynków, jednak ogólna kwota odliczeń nie mogła przekroczyć $70\text{m}^2 \times$ wskaźnik przeliczeniowy metra kwadratowego ogłoszony przez ministra finansów w „Monitorze Polskim”, którego kwota w 1992 r. wynosiła 247 800 000 zł (co stanowiło 4 przeciętne wynagrodzenia, a w 1993 r. aż 7,7 przeciętnych wynagrodzeń – ulga budowlana przetrwała do 2001 r., w 2020 r. nie istniała)³⁰,

³⁰ Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 31 grudnia 1991 r. w sprawie wysokości ogólnej kwoty odliczeń z tytułu wydatków na cele mieszkaniowe, M.P. z 1992 r., nr 1, poz. 8.

- wydatki na budowę własnego budynku wielorodzinnego na wynajem (przetrwiała do 2001 r., w 2020 r. nie istniała),
- wydatki na kształcenie zawodowe podatnika (w 2020 r. nie istniała);
- wydatki na cele rehabilitacyjne podatnika będącego osobą niepełnosprawną lub mającego na utrzymaniu członka rodziny niepełnosprawnego (istnieje w 2021 r.).

Jak wynika z powyższego zestawienia 75% ulg przestało istnieć w 2020 r. w stosunku do roku 1992.

W 1993 r. wprowadzono ulgę w związku z wydatkami na kształcenie dzieci w szkołach podstawowych i zawodowych, która przetrwała do 2001 r.; natomiast w 1995 r. wprowadzono ulgę na dojazdy dzieci do szkół, a w 1997 r. ulgę na kształcenie dzieci w szkołach wyższych, które zlikwidowano w 2004 r.

W 1995 r. wprowadzono interesującą ulgę z tytułu oszczędzania w kasie mieszkaniowej (którą zlikwidowano w 2001 r.), a rok później – ulgę od wydatków na zakup przyrządów pomocy naukowych związanych z wykonywaną pracą czy też z zawodem. W zakresie ulg i odliczeń podatkowych w roku 1997 wystąpiły znaczne zmiany w stosunku do lat poprzednich, polegające na zlikwidowaniu niektórych ulg (jak np. ulgi z tytułu darowizn dla osób fizycznych czy ulgi z intytulacji zakupu akcji i obligacji od Skarbu Państwa). Niektóre zmiany polegały na ograniczeniu skutków finansowych poszczególnych ulg (chodzi np. o zmianę zasad odliczania polegających na ograniczeniu do 19% wydatków na kształcenie w szkołach niepublicznych, ale w ramach limitu do 3% kwoty stanowiącej górną granicę pierwszego przedziału skali podatkowej). Także w 1997 r. wprowadzono nowe ulgi, np.: na wydatki na odpłatne leczenie w niepublicznej służbie zdrowia, ulgę z tytułu przekształcenia mieszkania spółdzielczego lokatorskiego w mieszkanie własnościowe, gdzie limit wynosił 19% dużej ulgi budowlanej, a także ulgę na kształcenie w szkołach wyższych samego podatnika, jak i jego dorosłych dzieci w wysokości 19% wydatków, ale w ramach limitu równego najniższemu wynagrodzeniu za grudzień roku poprzedniego³¹.

Za najbardziej rozpowszechnione ulgi o istotnych skutkach finansowych dla mikroprzedsiębiorców można uznać:

- Dużą ulgę budowlaną, zwaną również dużą ulgą mieszkaniową, która funkcjonowała w latach 1992–2001 (a z pewnymi zmianami do 2003 r.) i została zlikwidowana 1 stycznia 2002 r. Można było z niej skorzystać

³¹ A. Dziuba-Burczyk, *Rachunkowość podatkowa*, op. cit., s. 237–245.

także w latach następnych na zasadzie praw nabytych. Była to znaczna ulga, która wynosiła 81 900 zł (co stanowiło nadal znaczący wskaźnik, a mianowicie 3,2 przeciętnego wynagrodzenia). Ulgę stanowiły wydatki poniesione m.in. na: budowę budynku mieszkalnego, zakup gruntu lub odpłatne przeniesienie prawa wieczystego użytkowania gruntu pod budowę budynku mieszkalnego, wkład budowlany lub mieszkaniowy do spółdzielni mieszkaniowej. Przekształcenie dużej ulgi budowlanej (*U*) w obniżkę podatku (*O*) w latach 2002–2004 pod warunkiem, że mikroprzedsiębiorca nabył prawo do ulgi budowlanej w latach 1997–2001, sprawiło, że przysługiwała możliwość odliczania od podatku dalszych wydatków na kontynuację inwestycji. Wydatki te można było rozliczać w zeznaniach składanych za lata 2002–2004, a jeżeli nie miały one pokrycia w podatku, podlegały odliczeniu od podatku w zeznaniach podatkowych składanych za lata następne aż do całkowitego ich odliczenia.

- Ulgę na budowę nieruchomości w celach najmu, która funkcjonowała w latach 1992–2001. Podatnik mógł odliczyć wydatki, jakie poniósł na budowę własnego lub stanowiącego współwłasność budynku mieszkalnego wielorodzinnego (musiało się w nim znajdować minimum 5 lokali mieszkaniowych), które były z przeznaczeniem na wynajem. Występowała także możliwość odliczenia wydatków poniesionych na zakup działki pod budowę takiego budynku.
- Ulgę remontowo-modernizacyjną (*O*), która pomniejszała podatek 1992–2005. Dotyczyła ona remontu i modernizacji budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego zajmowanego na podstawie tytułu prawnego oraz wpłaty na wyodrębniony fundusz remontowy spółdzielni mieszkaniowej lub wspólnoty mieszkaniowej. Ulga ta była znaczna, bowiem pozwalała pomniejszyć podatek w zdecydowany sposób.
- Ulgę na kasę mieszkaniową w latach 2002–2006, która dotyczyła osób systematycznie oszczędzających wyłącznie na jednym rachunku oszczędnościowo-kredytowym i w jednym banku prowadzącym kasę mieszkaniową. Obowiązywał limit 30% wydatków. Aby podatnik mógł skorzystać z tej ulgi zaoszczędzone w banku pieniądze musiały być wydane na cele wyłącznie mieszkaniowe (np. na budowę domu, przebudowę domu lub lokalu mieszkalnego, uzyskanie mieszkania spółdzielczego), najpóźniej do końca roku, w którym wycofano je z kasy.

4.8. Ulgi i odliczenia obowiązujące w 2021 r.

Ulgi (*U*) występują w kwocie dochodu w przypadku podatku dochodowego w oparciu o metodę podatku progresywnego i liniowego, natomiast w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego są to ulgi pomniejszające przychód.

Na rysunku 2 ujęto składowe podatku dochodowego progresywnego łącznie z systemem ulg i odliczeń obowiązujących w 2020 r.

4.8.1. Składki na ubezpieczenie społeczne (ZUS) mikroprzedsiębiorcy

Jest to ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego.

Wysokość składek ZUS osoby prowadzącej działalność gospodarczą zależy od wybranej przez mikroprzedsiębiorcę metody rozliczeń, bowiem w 2020 r. występowały cztery alternatywne możliwości opłacania składek z tytułu ZUS:

- 1) mikroprzedsiębiorcy opłacający składki od prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego (stanowią oni podstawową, dominującą grupę mikroprzedsiębiorców),
- 2) mikroprzedsiębiorcy opłacający składki od preferencyjnej podstawy nie niższej niż 30% kwoty minimalnego wynagrodzenia (w 2020 r. kwota 2600 zł, w roku 2021 – 2 800 zł),
- 3) mikroprzedsiębiorcy korzystający z „ulg na start”,
- 4) mikroprzedsiębiorcy korzystający z ulgi „mały ZUS plus” od 1 lutego 2020 r. korzystają z niej przez 36 miesięcy; od tego dnia obowiązują również nowe zasady korzystania z „małej działalności gospodarczej plus”.

Najliczniejszą grupę mikroprzedsiębiorców stanowią osoby opłacające składki na ubezpieczenia społeczne (emerytalne – 19,52%, rentowe – 8%, wypadkowe – 1,67%, chorobowe – 2,45% oraz na Fundusz Pracy – 2,45%) od podstawy nie niższej niż 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego (podstawa wynosiła 3 136,20 zł w 2020 r., natomiast w 2021 r. jest to kwota 3 155,40). Każdy mikroprzedsiębiorca również opłaca składkę zdrowotną (9% z 4 026,01 zł w roku 2020, a w 2021 r. z kwoty 4 242,38 zł) w 2020 r. było to 362,34 zł, a odpis podatkowy w wysokości 7,75% wyniósł 312,02 zł. Natomiast w 2021 r. składka miesięczna wynosi odpowiednio 381,81 zł (do odliczenia 328,78 zł).

Od roku 1999 wprowadzono indywidualne konto w ZUS³². Od 1999 do 2008 r. podstawa wymiaru składki zmieniała się co trzy miesiące, a od 2009 r. jest stała przez cały rok. W tabeli 5 przedstawiono wartości podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia społeczne, roczne przeciętne wynagrodzenie w gospodarce narodowej oraz stosunek podstawy ubezpieczenia społecznego do rocznego przeciętnego wynagrodzenia w latach 1999–2020.

Tabela 5. Podstawa ubezpieczenia społecznego mikroprzedsiębiorców wyrażona przeciętnym wynagrodzeniem w latach 1999–2020

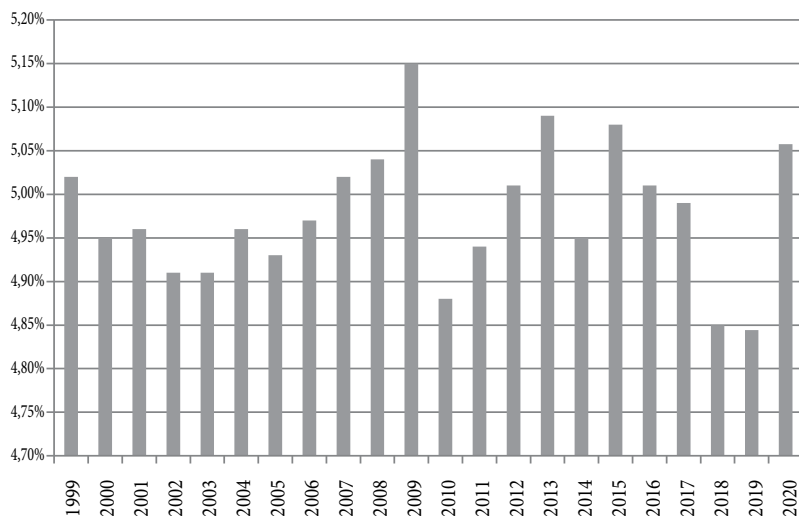
Lata	Podstawa ubezpieczenia społecznego w grudniu	Przeciętne wynagrodzenie w zł	Stosunek podstawy ubezpieczenia społecznego do przeciętnego wynagrodzenia
1999	1028,40	20 480,88	5,02%
2000	1143,46	23 085,72	4,95%
2001	1228,37	24 742,20	4,96%
2002	1257,49	25 598,52	4,91%
2003	1296,01	26 417,64	4,91%
2004	1361,96	27 474,84	4,96%
2005	1408,34	28 563,48	4,93%
2006	1478,80	29 726,76	4,97%
2007	1622,05	32 292,36	5,02%
2008	1781,13	35 326,56	5,04%
2009	1915,80	37 235,52	5,15%
2010	1887,60	38 699,76	4,88%
2011	2015,40	40 794,24	4,94%
2012	2115,60	42 260,04	5,01%
2013	2227,80	43 800,72	5,09%
2014	2247,60	45 401,52	4,95%
2015	2375,40	46 797,36	5,08%
2016	2433,00	48 566,52	5,01%
2017	2557,80	51 258,12	4,99%
2018	2665,80	55 020,36	4,85%
2019	2859,00	59 018,04	4,84%
2020	3136,20	62 009,64	5,06

Źródło: opracowanie własne.

³² Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 266 z późn. zm., art. 33 i 40.

Na wykresie 3 przedstawiono stosunek podstawy ubezpieczenia społecznego do przeciętnego wynagrodzenia w latach 1999–2020 na podstawie danych zawartych w tabeli 5.

Wykres 3. Podstawy ubezpieczenia społecznego jako procent przeciętnego wynagrodzenia w latach 1999–2020



Źródło: opracowanie własne.

Jak wynika z wykresu 3 stosunek podstawy ubezpieczenia społecznego do przeciętnego wynagrodzenia w latach 1999–2020 był praktycznie stały i wahał się w granicach 4,84%–5,15%, co oznacza, że daniny zrównane z podatkami, czyli składki ZUS płacone przez mikroprzedsiębiorców, były stabilne względem rocznego przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej.

4.8.2. Wpłaty na Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego

Jest to ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego.

Odliczenie kwot od dochodu wpłacanych na IKZE pozwala już w roku wpłaty korzystać z przywilejów podatkowych związanych z kontem. W momencie wypłaty kwoty wypłacane są opodatkowane, jednak podatnik wcześniej korzysta z ulgi podatkowej na IKZE w roku wpłaty. Limit wpłat w 2020 r. na IKZE dla osób, które chciały za ich pomocą odkładać samodzielnie pieniądze na emeryturę, wzrósł do rocznej maksymalnej kwoty wpłat 6272,40 zł, a w roku 2021 jest to kwota 6310,80 zł.

4.8.3. Ulga rehabilitacyjna

Polega na odliczaniu od uzyskanego dochodu w przypadku podatku progresywnego lub przychodu w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego kwoty wydatkowanej na³³:

- cele rehabilitacyjne,
- cele związane z ułatwieniem wykonywania czynności życiowych.

Z ulgi korzystać mogą zarówno osoby niepełnosprawne, jak i osoby, na których utrzymaniu pozostawały osoby niepełnosprawne (czyli których roczny dochód w roku podatkowym 2020 nie przekroczył kwoty 13 200 zł, a w roku 2021 14 400 zł.). Istnieją dwa rodzaje odliczeń:

limitowane kwotowo – ulga przysługuje do wartości 2280 zł; jeśli podatnik poniósł wyższe wydatki, to ich już nie odliczy,

nielimitowane – podatnik odliczy wszystko, czyli tyle ile wydał.

W przypadku wydatków limitowanych kwotowo ich poniesienia nie trzeba udowadniać. Zalicza się do nich wydatki poniesione w latach 2020–2021 na³⁴:

- „1) adaptację i wyposażenie mieszkań oraz budynków mieszkalnych stosownie do potrzeb wynikających z niepełnosprawności;
- 2) przystosowanie pojazdów mechanicznych do potrzeb wynikających z niepełnosprawności;
- 3) zakup i naprawę indywidualnego sprzętu, urządzeń i narzędzi technicznych niezbędnych w rehabilitacji oraz ułatwiających wykonywanie czynności życiowych, stosownie do potrzeb wynikających z niepełnosprawności, z wyjątkiem sprzętu gospodarstwa domowego;
- 4) zakup wydawnictw i materiałów (pomocy) szkoleniowych, stosownie do potrzeb wynikających z niepełnosprawności;
- 5) odpłatność za pobyt na turnusie rehabilitacyjnym;
- 6) odpłatność za pobyt na leczeniu w zakładzie lecznictwa uzdrowiskowego, za pobyt w zakładzie rehabilitacji leczniczej, zakładach opiekuńczo-leczniczych i pielęgnacyjno-opiekuńczych oraz odpłatność za zabiegi rehabilitacyjne;
- 7) opłacenie przewodników osób niewidomych I lub II grupy inwalidztwa oraz osób z niepełnosprawnością narządu ruchu zaliczonych do I grupy inwalidztwa, w kwocie nieprzekraczającej w roku podatkowym 2280 zł;

³³ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1128, art. 26 ust. 1 pkt 6.

³⁴ *Ibidem*, art. 26 ust. 7a.

- 8) utrzymanie psa asystującego, o którym mowa w ustawie o rehabilitacji zawodowej, w kwocie nieprzekraczającej w roku podatkowym 2280 zł;
- 9) opiekę pielęgniarstwa w domu nad osobą niepełnosprawną w okresie przewlekłej choroby uniemożliwiającej poruszanie się oraz usługi opiekuńcze świadczone dla osób niepełnosprawnych zaliczonych do I grupy inwalidztwa;
- 10) opłacenie tłumacza języka migowego;
- 11) kolonie i obozy dla dzieci i młodzieży niepełnosprawnej oraz dzieci osób niepełnosprawnych, które nie ukończyły 25. roku życia;
- 12) leki – w wysokości stanowiącej różnicę pomiędzy faktycznie poniesionymi wydatkami w danym miesiącu a kwotą 100 zł, jeśli lekarz specjalista stwierdzi, że osoba niepełnosprawna powinna stosować określone leki (stale lub czasowo);
- 13) odpłatny, konieczny przewóz na niezbędne zabiegi leczniczo-rehabilitacyjne [...];
- 14) używanie samochodu osobowego, stanowiącego własność (współwłasność) osoby niepełnosprawnej lub podatnika mającego na utrzymaniu osobę niepełnosprawną albo dziecko niepełnosprawne, które nie ukończyło 16. roku życia – w wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty 2280 zł;
- 15) odpłatne przejazdy środkami transportu publicznego związane z pobytem: a) na turnusie rehabilitacyjnym, b) w zakładach, o których mowa w pkt 6, c) na koloniach i obozach dla dzieci i młodzieży, o których mowa w pkt 11”.

Wydatki podlegają odliczeniu od dochodu, jeżeli nie zostały sfinansowane (dofinansowane) ze środków zakładowego funduszu rehabilitacji osób niepełnosprawnych, zakładowego funduszu aktywności, Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych lub ze środków Narodowego Funduszu Zdrowia, zakładowego funduszu świadczeń społecznych albo nie zostały zwrócone podatnikowi w jakiegokolwiek formie³⁵.

Ulga rehabilitacyjna nielimitowana należy się na realizację dwóch celów:

- rehabilitację,
- ułatwianie wykonywania czynności życiowych (sprzęt zarówno ortopedyczno-medyczny, jak i przystosowujący).

³⁵ *Ibidem*, art. 26 ust. 7b.

4.8.4. Darowizny

Darowizny z limitem oraz bez limitu to ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i ryczałtu ewidencjonowanego.

Zgodnie z art. 26 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych darowizny z limitem dotyczą³⁶:

- środków pieniężnych przekazanych na rzecz organizacji pożytku publicznego lub równoważnych organizacji w innym państwie członkowskim UE lub innym państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (pkt. 9a),
- kultu religijnego, np. wydatków na rzecz budowy kościoła (pkt. 9b),
- honorowych dawców krwi w wysokości ekwiwalentu za pobraną krew (1 litr krwi wyceniony został w 2020 r. na 130 zł) (pkt. 9c),
- wydatków niepieniężnych na kształcenie zawodowe w publicznych szkołach (pkt. 9d).

Darowizny limitowane w ramach kwoty granicznej mogą wynosić łącznie do 6% dochodu rocznego.

Natomiast od 1989 r. występuje darowizna nielimitowana osoby prawnej na rzecz działalności charytatywnej kościelnej³⁷. Od 2020 r. występują dwie nowe darowizny nielimitowane (przewidziane dla: podatku progresywnego, liniowego oraz ryczałtu ewidencjonowanego):

- darowizna na cele walki z COVID-19 – możliwe odliczenie wydatku do 100% dochodu podatnika (bez limitu odliczeń podatkowych);
- darowizna tabletów i laptopów na rzecz jednostek prowadzących placówki oświatowe.

4.8.5. Ulga na Internet

Rodzaj ulgi przewidziany dla podatku progresywnego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego. Chodzi o wydatki ponoszone przez podatników z tytułu użytkowania sieci Internet, w wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty 760 zł³⁸.

Korzystanie z ulgi internetowej zostało znacząco ograniczone. „Z ulgi internetowej korzystać można wyłącznie przez dwa następujące bezpośrednio po sobie lata podatkowe. [...] Ulga związana jest z korzystaniem

³⁶ *Ibidem*, art. 26 ust. 1 pkt 9.

³⁷ Ustawa z 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 380, art. 55 ust. 7.

³⁸ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 1128, art. 26 ust. 1 pkt. 6a.

z sieci Internet. Oznacza to, że prawo do ulgi ma nie tylko korzystający z sieci w miejscu zamieszania, ale również podatnik posiadający Internet w telefonie komórkowym, korzystający z sieci wireless, w kafejce internetowej, czy posiadający przenośny modem podłączany do laptopa. Nie ma obecnie konieczności udowodnienia administracyjnej rejestracji (zamel-dowania) w miejscu korzystania z sieci. [...] Stąd też zakres ulgi znacznie rozszerza się”³⁹.

4.8.6. Ulga na działalność badawczo-rozwojową (B+R)⁴⁰

Jest to ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego.

Podstawowym warunkiem skorzystania z ulgi jest poniesienie przez przedsiębiorcę w ciągu roku kosztów związanych z działalnością badawczo-rozwojową, tzw. **kosztów kwalifikowanych**.

W świetle ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (art. 26e ust. 1) podatnik uzyskujący przychody odlicza od podstawy obliczenia podatku, koszty uzyskania przychodów poniesione na działalność badawczo-rozwojową, zwane dalej „kosztami kwalifikowanymi”.

Za koszty kwalifikowane uznaje się:

- poniesione w danym miesiącu należności z tytułów umów zlecenia, umów o dzieło czy też wynagrodzenia pracowników bezpośrednio realizujących działalność badawczo-rozwojową w danym miesiącu;
- nabycie materiałów i surowców bezpośrednio związanych z prowadzoną działalnością badawczo-rozwojową;
- nabycie niebędącego środkami trwałymi sprzętu specjalistycznego wykorzystywanego bezpośrednio w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej, w szczególności naczyń i przyborów laboratoryjnych oraz urządzeń pomiarowych;
- ekspertyzy, opinie, usługi doradcze i usługi równorzędne, świadczone lub wykonywane na podstawie umowy przez podmioty, o których mowa w art. 7 ust. 1 pkt 1, 2 i 4–8 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce, a także nabycie od takiego podmiotu wyników prowadzonych przez niego badań naukowych, na potrzeby działalności badawczo-rozwojowej;

³⁹ Ulga na Internet, PIT.pl, 8.05.2018, <https://www.pit.pl/ulga-internet> [dostęp: 4.06.2021].

⁴⁰ Opracowano na podstawie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2021 r., poz. 1128, art. 26e ust. 1 i 2.

- odpłatne korzystanie z aparatury naukowo-badawczej wykorzystywanej wyłącznie w prowadzonej działalności badawczo-rozwojowej;
- koszty uzyskania i utrzymania patentu, prawa ochronnego na wzór użytkowy, prawa z rejestracji wzoru przemysłowego, i szereg innych.

Koszty kwalifikowane ponoszone w ramach badań podstawowych podlegają odliczeniu pod warunkiem, że badania prowadzone są na podstawie umowy bądź porozumienia z jednostką naukową.

Wartość odliczenia nie może przekroczyć kwoty dochodu z tytułu prowadzonej działalności. W przypadku gdy podatnik poniósł za rok podatkowy stratę lub wielkość jego dochodu jest niższa od kwoty przysługujących mu odliczeń, odliczenia – odpowiednio w całej kwocie lub w pozostałej części – dokonuje się w zeznaniach za kolejno następujące po sobie 3 lata podatkowe przypadające bezpośrednio po roku, w którym podatnik skorzystał lub miał prawo skorzystać z odliczenia. Koszty poniesione na działalność badawczo-rozwojową należy wykazać w formularzu PIT/BR. Druk ten jest załącznikiem do zeznania PIT-36 i PIT-36L.

4.8.7. Ulga termomodernizacyjna

Ulga funkcjonuje od 2019 r. i jest przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego. Ma na celu wsparcie przedsięwzięć termomodernizacyjnych w jednorodzinnych budynkach mieszkalnych.

W art. 26h ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych wyraźnie określono, że podatnik będący właścicielem lub współwłaścicielem budynku mieszkalnego jednorodzinnego ma prawo odliczyć od podstawy obliczenia podatku wydatki poniesione w roku podatkowym na materiały budowlane, urządzenia i usługi, związane z realizacją przedsięwzięcia termomodernizacyjnego. Prace związane z ulgą termomodernizacyjną muszą być zakończone w okresie 3 kolejnych lat, licząc od końca roku podatkowego, w którym poniesiono pierwszy wydatek. Kwota odliczenia ustalona na podstawie faktur nie może przekroczyć 53 000 zł w odniesieniu do wszystkich realizowanych przedsięwzięć termomodernizacyjnych w poszczególnych budynkach, których podatnik jest właścicielem lub współwłaścicielem. Jeżeli poniesione wydatki były opodatkowane podatkiem od towarów i usług, za kwotę wydatku uważa się wydatek wraz z podatkiem od towarów i usług, o ile podatek ten nie został odliczony na podstawie ustawy o podatku od towarów i usług. W przypadku podatników pozostających w związku małżeńskim limit

ten dotyczy każdego z osobna, czyli łącznie 106 000 zł. Odliczenia dokonuje się w zeznaniu za rok podatkowy, w którym poniesiono wydatki. Kwota odliczenia nieznajdująca pokrycia w rocznym dochodzie podatnika podlega odliczeniu w kolejnych latach, nie dłużej jednak niż przez 6 lat, licząc od końca roku podatkowego, w którym poniesiono pierwszy wydatek⁴¹.

4.8.8. Strata z ubiegłych lat

Ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego.

Rozliczenie straty z ubiegłych lat następuje przez 5 kolejnych lat podatkowych z tego samego źródła, co uzyskany obecnie przychód. Szczególne przepisy dotyczą straty z 2020 r. spowodowanej COVID-19 (w wysokości do 5 000 000 zł), która może być rozliczana wstecznie za rok 2019 oraz przez 5 następnych lat podatkowych.

4.8.9. Zwrócone nienależnie pobrane świadczenia

Ulga stosowana jest jako odliczenie od dochodu w przypadku podatku progresywnego lub jako pomniejszenie przychodu w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego.

Chodzi o dokonane w roku podatkowym zwroty nienależnie pobranych świadczeń, które uprzednio zwiększyły dochód podlegający opodatkowaniu, w kwotach uwzględniających pobrany podatek dochodowy, jeżeli zwroty te nie zostały potrącone przez płatnika⁴². W przypadku gdy kwota ulgi przekracza kwotę dochodu (bądź przychodu w ryczałcie) do odliczenia, może być ona odliczana od dochodu (przychodu) uzyskanego w najbliższych kolejno po sobie następujących 5 latach podatkowych.

4.8.10. „Ulga za złe długi”

W celu ograniczenia zatorów płatniczych ustawodawca wprowadził w 2020 r. „ulgę na złe długi w podatku dochodowym” na zasadach podobnych do jej funkcjonowania w podatku VAT. Poprzednia wersja ulgi funkcjonowała w latach 2013–2015 i polegała na zobowiązaniu wyłącznie dłużnika do korekty kosztów uzyskania przychodów o wartość niezapłaconego zobowiązania.

⁴¹ *Ibidem*, art. 26h ust. 1.

⁴² *Ibidem*, art. 26 ust. 1 pkt 5.

W efekcie od roku 2020 wprowadzono symetryczne rozwiązanie dla wierzycieli i dłużników. Z jednej strony wierzyciel ma możliwość pomniejszenia podstawy opodatkowania o kwotę przeterminowanej wierzytelności, a z drugiej strony dłużnik posiada obowiązek doliczenia do podstawy opodatkowania kwoty nieuregulowanego przeterminowanego zobowiązania.

W celu przeciwdziałania nadmiernemu opóźnieniu w spłacie wierzytelności ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych przewiduje ulgę w kwocie dochodu. Przy czym u wierzyciela kwota odliczenia może być zmniejszona o zaliczaną do przychodów należnych wartość wierzytelności, która nie została uregulowana. Zmniejszenia przychodów u wierzyciela dokonuje się w zeznaniu podatkowym za rok w którym upłynęło 90 dni od dnia upływu terminu płatności określonego w fakturze lub umowie. Natomiast dłużnik ma obowiązek (na tych samych zasadach, czyli ten sam termin 90 dni) zwiększyć podstawę opodatkowania, poprzez usunięcie płatności z kosztów uzyskania przychodów⁴³.

Jeżeli wartość zmniejszenia podstawy obliczenia podatku jest wyższa od podstawy opodatkowania w danym roku, to wówczas zmniejszenia podstawy obliczenia podatku o nieodliczoną wartość dokonuje się w kolejnych latach podatkowych, nie dłużej jednak niż przez okres 3 lat, licząc od końca roku podatkowego, za który powstało prawo do zmniejszenia.

4.8.11. Obniżki podatku (O)

Występują dwa rodzaje odliczenia od podatku:

- O_1 – zapłacone ubezpieczenie zdrowotne za siebie oraz osoby współpracujące w kwocie skorygowanej odpowiednio w stosunku 7,75/9,00 (za 2020 r. 3744,24 zł); od każdego rodzaju prowadzonej formy organizacyjno-prawnej przedsięwzięcia gospodarczego podatnik odprowadza składkę na ubezpieczenie zdrowotne (jest to ulga przewidziana zarówno dla podatku progresywnego, jak i liniowego oraz dla ryczałtu ewidencjonowanego i karty podatkowej);
- O_2 – ulga prorodzinna (przewidziana tylko dla podatników rozliczających się metodą podatku progresywnego PIT-37, PIT-36).

W przypadku ulgi O_2 w zeznaniu podatnik podać musi liczbę dzieci i ich numery PESEL, a gdy brak tych numerów – imiona, nazwiska oraz daty urodzenia dzieci. Wychowuje się dzieci małoletnie, czyli do ukończenia 18 roku życia.

⁴³ *Ibidem*, art. 26i ust. 1.

Ulga na dziecko przysługuje również w związku z wychowywaniem dzieci pełnoletnich:

- bez względu na ich wiek, które zgodnie z odrębnymi przepisami otrzymywały zasiłek (dodatek) pielęgnacyjny lub rentę socjalną,
- do ukończenia 25 roku życia, które uczą się w szkołach, o których mowa w przepisach o systemie oświaty, przepisach o szkolnictwie wyższym lub w przepisach regulujących system oświatowy lub szkolnictwo wyższe obowiązujących w innym niż Rzeczpospolita Polska państwie, jeżeli w roku podatkowym nie uzyskały dochodów podlegających opodatkowaniu w łącznej wysokości nie przekraczającej kwoty 3089 zł⁴⁴.

Z ulgi może korzystać podatnik, który w roku podatkowym:

- wykonywał władzę rodzicielską;
- pełnił funkcję opiekuna prawnego, jeżeli dziecko z nim zamieszkiwało;
- sprawował opiekę poprzez pełnienie funkcji rodziny zastępczej na podstawie orzeczenia sądu lub umowy zawartej ze starostą.

Kwoty mieszczące się w obniżce podatku (O_2) w latach 2020–2021 prezentuje tabela 6. Należy zaznaczyć, że jest to ulga dość znacząca.

Tabela 6. Ulga prorodzinna w latach 2020–2021

Liczba dzieci	Odliczenie rocznie
1	1112,04 zł jeżeli rodzice mają dochód poniżej 112 000 zł
2	2224,08 zł
3	4224,12 zł
4	6924,12 zł
każde powyżej 4	2700 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2021 r., poz. 1128.

4.9. Podsumowanie

Rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw stanowi stosunkowo młodą dziedzinę ze względu na fakt, że zaistniała ona w Polsce w 1992 r., kiedy to wprowadzono podatek dochodowy od osób fizycznych. Pewne przesłanki jej istnienia można zaobserwować wcześniej, ale wówczas była

⁴⁴ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2020 r., *op. cit.* art. 27 oraz 30b.

to forma opłacania podatku dochodowego łącznie z podatkiem obrotowym. Zatem można stwierdzić, że rachunkowość podatkowa funkcjonuje w polskich mikroprzedsiębiorstwach od 29 lat w różnych opcjach opodatkowania z różnymi odpowiadającymi jej formami ewidencji.

Rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw nie ma nic wspólnego z ustawą o rachunkowości, a tym bardziej z jej proceduralną stroną jaką stanowi księgowość z jej podwójnym zapisem operacji gospodarczych zgodnie z zasadą równowagi i przeciwwagi bilansowej. Zatem wydaje się niezbyt trafne określanie ewidencji zdarzeń gospodarczych słowem „księgowanie”. Rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw stanowi zapis (rejestr) jednostronny w dwóch urządzeniach ewidencyjnych, mianowicie w ewidencji przychodów w przypadku ryczałtu ewidencjonowanego oraz w podatkowej księdze przychodów i rozchodów w przypadku podatku progresywnego i podatku liniowego. Urządzenia ewidencyjne co do zasady pozostały w ciągu badanego okresu niezamienne.

Należy stwierdzić, że na przestrzeni analizowanych lat 1992–2021:

1. Występuje brak stabilności podatkowej, co z pewnością nie sprzyja rozwojowi mikroprzedsiębiorczości w Polsce. Cały ciężar zmiennego i skomplikowanego prawa podatkowego przerzucony został na mikroprzedsiębiorców, którzy nie mogą się tłumaczyć niezajomością zawiłego polskiego prawa podatkowego.
2. Występuje fakultatywność opcji opodatkowania. Zatem mikroprzedsiębiorcy decydują o wyborze opcji (pod warunkiem że spełniają jej ustawowe wymogi), ale przy spełnieniu trzech warunków: prowadzenia danego rodzaju działalności objętego daną opcją opodatkowania; zorganizowania działalności w odpowiednią formę organizacyjno-prawną; nieprzekraczania rocznego limitu przychodu netto odpowiadającego równowartości 1 200 000 euro w 2020 r. a w 2021 r. kwoty 2 000 000 euro. Mogą oni wybrać jedną z czterech opcji opodatkowania, mianowicie: podatek progresywny z podatkową księgą przychodów i rozchodów, a od 2004 r. podatek liniowy z podatkową księgą przychodów i rozchodów, ryczałt ewidencjonowany z ewidencją przychodów lub kartę podatkową bez żadnej ewidencji dla celów podatku dochodowego.
3. Problem ulg w kwocie dochodu (przychodu w ryczałcie) to największe zmiany w zakresie podatku dochodowego w badanym okresie. Na przestrzeni lat obowiązywały ulgi znaczące dla mikroprzedsiębiorców,

takie jak: ulga budowlana i ulgi bez większego znaczenia, np. ulga na leki. W 2020 r. w stosunku do roku 1992 przestało istnieć 75% tytułów ulg, natomiast doszły nowe ulgi. Do ulg, które miały duże skutki finansowe dla mikroprzedsiębiorców, a które nie istniały w 2020 r. można zakwalifikować: dużą ulgę budowlaną na zakup budynku wielorodzinnego na wynajem, ulgę remontowo-budowlaną, ulgę odsetkową. Ulegały zmianie tytuły ulg, jak np. zasady ich funkcjonowania. Zmiany w tym zakresie były bardzo liczne i dotkliwe dla mikroprzedsiębiorców.

4. W zakresie ulg i odliczeń zmiany występują także od 2020 r.: zmiana w odpisie strat poniesionych na skutek pandemii COVID-19 oraz pojawienie się ulgi na złe długi, która po raz pierwszy rozliczana będzie w 2021 r. za rok 2020. 1 stycznia 2019 r. wprowadzono nowy podatek dochodowy od osób fizycznych, tzw. daninę solidarnościową, stanowiącą 4% od nadwyżki ponad 1 000 000 zł podstawy opodatkowania.
5. Występowały także zmienne stopy podatku dochodowego progresywnego, które w badanym okresie wahały się w najniższym przedziale skali podatkowej od 17% do 20%, natomiast w najwyższym – od 32% do 45% podstawy opodatkowania.
6. Oprócz zmieniających się warunków opodatkowania w latach 1992–2021 można zaobserwować elementy stałe, które składają się na algorytm obliczania obciążenia z tytułu karty podatkowej, ryczałtu ewidencjonowanego, podatku progresywnego oraz podatku liniowego (co odzwierciedlono we wzorach).
7. Występują liczne bariery w sprawnym funkcjonowaniu mikroprzedsiębiorczości w Polsce. Prowadzenie działalności gospodarczej jest dość drogie, a do tego dochodzi skomplikowany system podatkowy.
8. Należy stwierdzić, że pewne prawne rozwiązania, które zostały przyjęte od 1 stycznia 2021 r. podniosą atrakcyjność ryczałtu ewidencjonowanego. W ich skład weszły: zwiększenie liczby oraz obniżka stawek ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych; zwiększenie limitu przychodu z 250 000 euro do 2 000 000 euro warunkującego stosowanie ryczałtu, co spowoduje znaczne powiększenie grona mikroprzedsiębiorców opodatkowanych ryczałtem. Zatem mikroprzedsiębiorcy którzy w 2020 r. nie osiągną przychodu w wysokości 9 030 600 zł, mają uprawnienia do opodatkowania ryczałtem ewidencjonowanym w 2021 r.

W celu dokonania porównania granicznych kwot w ostatnim przedziale skali podatkowej oraz kwot zmniejszających podatek w latach

1992–2020 wyrażono je w przeliczeniu do przeciętnego wynagrodzenia w poszczególnych latach. Należy stwierdzić, że dolne graniczne kwoty ostatniego przedziału skali podatkowej w przeliczeniu na przeciętne wynagrodzenie maleją, co w praktyce oznacza, że podatnicy płacą coraz wyższy podatek, obecnie na poziomie 32%.

Natomiast biorąc pod uwagę malejącą z roku na rok kwotę zmniejszającą podatek w przeliczeniu na przeciętne wynagrodzenie, jej znaczenie dla podatników jest coraz mniejsze.

Na podstawie przeprowadzanego badania nasuwa się wniosek, że ustawodawca nie traktuje jednakowo uprawnienia podatnika do ulg, jak i obciążeń podatkowych czy też parapodatkowych (w tym przypadku chodzi o składki ZUS płacone przez mikroprzedsiębiorców). W przypadku kwot zmniejszających podatek wyrażonych przeciętnym wynagrodzeniem widać wyraźny trend malejący, natomiast składki ZUS wyrażone przeciętnym wynagrodzeniem w całym badanym 29-letnim okresie są na stałym poziomie.

W dobie spowolnienia gospodarczego w Polsce przydałby się stabilny system podatkowy. Ciągłe zmiany, a do tego dość wysokie podatki obciążające mikroprzedsiębiorców nie sprzyjają inwestowaniu w działalność gospodarczą i należy sądzić, że będą one pogłębiały ten niekorzystny stan rzeczy. Wprowadzone muszą zostać w Polsce przejrzyste i stabilne kryteria funkcjonowania podatku dochodowego obciążającego mikroprzedsiębiorców.

Streszczenie

W rozdziale ukazano rozwój rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw w Polsce w latach 1992–2021. Przedstawiono zmiany w opcjach opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych wraz z odpowiadającymi im formami ewidencji na przestrzeni analizowanych lat. Scharakteryzowano wszystkie opcje opodatkowania: kartę podatkową, ryczałt ewidencjonowany z ewidencją przychodów oraz zasady ogólne opodatkowania z podatkową księgą przychodów i rozchodów. W zasadach ogólnych opodatkowania wzięto pod uwagę zarówno podatek progresywny, jak i podatek liniowy. Przedstawiono również zmiany w zakresie najważniejszych ulg i odliczeń stosowane na przestrzeni badanego okresu w podstawie opodatkowania i w zmniejszeniach zobowiązania podatkowego we wszystkich opcjach opodatkowania.

Słowa kluczowe: rachunkowość podatkowa mikroprzedsiębiorstw, karta podatkowa, ryczałt ewidencjonowany, podatek progresywny, podatek liniowy, ulgi i odliczenia w podatku dochodowym od osób fizycznych

Evolution of tax accounting of micro-enterprises in Poland in 1992–2021

Abstract

The development of tax accounting of microenterprises in Poland in the years 1992–2021 is shown. Changes in the taxation options with personal income tax are presented along with the corresponding forms of registration over the analyzed years. All taxation options have been characterized, namely: the tax card, the lump sum registered with the income register and the general principles of taxation with the tax income and expense ledger. The general principles of taxation take into account both a progressive tax and a flat tax. It also presents changes in the most important reliefs and deductions applied over the analyzed period in the tax base and in the reductions of the tax liability in all taxation options.

Key words: tax accounting of micro-enterprises, tax card, registered lump sum, progressive, flat tax, tax reliefs and deductions in personal income tax

Ewa Bąchor

mgr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0001-6857-6856

Rozdział V.

Wycena wartości przedsiębiorstwa na potrzeby transakcji fuzji i przejęć

5.1. Wprowadzenie

W 2019 r., na podstawie dostępnych danych, byliśmy świadkami 179 transakcji na polskim rynku fuzji i przejęć. Wśród transakcji z ujawnioną ceną, najwyższa cena osiągnęła wartość 5 mld zł¹.

Najwięcej zmian właścicielskich odnotowano wśród spółek z branży Media/IT/Telecom – 20%, oraz produkcji przemysłowej – 14%. Wśród podmiotów kupujących również dominowały firmy z branży Media/IT/Telecom – 18%, sektora przemysłowego – 11% oraz firmy z branży FMCG – 8%. Ponad połowę sprzedających stanowili inwestorzy prywatni. Drugą najczęściej zbywającą swoje udziały grupą były Fundusze Private Equity/Venture Capital – 9%². Wysoka liczba transakcji fuzji i przejęć, zwyczajowo nazywanych transakcjami typu M&A (*mergers and acquisitions*), skłania do zadania pytania, jak wycenić wartość przedsiębiorstwa na potrzeby transakcji typu M&A?

Przedsiębiorstwo, jak każde dobro, ma swoją wartość wyrażoną poprzez cenę. Można powiedzieć, że każde przedsiębiorstwo (dobro) jest

¹ *M&A Index Poland. Fuzje i przejęcia w 2019 roku*, Navigator Capital–Fordata, Warszawa–Poznań 2019, s. 2.

² *Ibidem*.

warte tyle, ile kupujący jest skłonny za nie zapłacić. Co do zasady jednak kupujący jest zainteresowany uzyskaniem jak najniższej ceny, a sprzedający ze swej strony dąży do jej maksymalizacji. Pomimo subiektywnego charakteru takiego sposobu wyceny w niniejszym rozdziale przedstawione zostaną sposoby wyceny przedsiębiorstwa, które zastosowane, stanowią punkt wyjścia w negocjacjach, prowadząc do zadowolenia obu stron biorących udział w transakcji typu M&A i w konsekwencji, w wielu przypadkach, kończą się zamknięciem transakcji. Coraz częstsze występowanie i dochodzenie do skutku transakcji typu M&A powoduje, że dostępne metody wyceny spółek oraz informacje na ten temat są coraz bardziej poszukiwanymi. Ze względu na praktyczną znajomość aspektów finansowo-księgowych transakcji typu M&A przez Autorkę, celem pracy było zebranie i przedstawienie panoramicznego przeglądu najczęściej stosowanych praktyk.

5.2. *Due diligence* jako narzędzie do analizy sytuacji przedsiębiorstwa

W zdecydowanej większości przypadków transakcji typu M&A proces wyceny jest poprzedzony przygotowaniem *due diligence*. Proces ten jest znanym i obecnie powszechnie stosowanym narzędziem, mającym na celu weryfikację spółki zazwyczaj na zlecenie inwestora, którego istotą jest poddanie spółki, będącej obiektem zainteresowania, wszechstronnej i wyczerpującej analizie. *Due diligence* pojawiło się w skutek wejścia w Stanach Zjednoczonych w życie Securities Act w 1933 r. Proces ten obejmuje analizę wszystkich aspektów (podatkowych, prawnych, finansowych i biznesowych) działania przedsiębiorstwa i daje zainteresowanym stronom całościowy obraz firmy. W swojej publikacji Barbara Rozwadowska³ kładzie nacisk na odejście w procesie *due diligence* od weryfikacji jedynie wyników finansowych przedstawionych w raportach rocznych, z jednoczesnym nałożeniem obowiązku przeanalizowania możliwie wszystkich obszarów firmy. Efektem takiego procesu powinno być zidentyfikowanie mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń, jak również wskazanie ryzyk, jakie występują w badanym przedsiębiorstwie. Pamiętać należy, że jest to proces zindywidualizowany, każdorazowo

³ B. Rozwadowska, *Fuzje i przejęcia – dlaczego kończą się (nie) powodzeniem*, Studio Emka, Warszawa [cop. 2012].

dostosowywany do specyfiki badanej firmy. Praktyka doprowadziła jednak do ukształtowania się pewnych ogólnych zasad przeprowadzania *due diligence*. Analiza *due diligence* ma charakter wielowymiarowy i obejmuje swoim zakresem⁴:

- profil przedsiębiorstwa – kandydata do nabycia (fuzji),
- proces produkcji, technologii i zaopatrzenia,
- rynki, produkty i konkurencję,
- system badań i rozwoju,
- organizację podmiotu i system informacji,
- systemy planowania i kontroli,
- kierownictwo i personel,
- sytuację finansów i podatkową oraz system rachunkowości,
- sytuację prawną i ekologiczną.

Rozpatrywana metoda stanowi podstawowe narzędzie analizy sytuacji przedsiębiorstwa, uwzględniane w procesie negocjacji w zakresie przejęć lub fuzji firm, umożliwiając podjęcie kluczowych decyzji dotyczących partnerów, celów, zakresu i strategii oraz planu operacyjnego rozważanych negocjacji⁵.

5.3. Proces przeprowadzania transakcji typu M&A

Sam proces fuzji czy przejęcia jest wieloetapowy. Składa się m.in. z faz: przygotowawczej, negocjacyjnej czy integracyjnej. Efektem etapu *due diligence* zazwyczaj jest ustalenie ceny transakcji oraz metody jej rozliczenia. Proces fuzji i przejęć można przedstawić w graficzny sposób, jak na rysunku 1.

W przypadku fuzji etap integracji podmiotów obejmuje konsolidację: prawną, struktury organizacyjnej oraz aktywów i pasywów połączonych przedsiębiorstw. W przypadku przejęcia przedsiębiorstwa często prowadzi dalszą działalność operacyjną niezależnie – integracja nie wymaga więc działań i konsolidacji, jak w przypadku fuzji, o ile dochodzi tylko do przejęcia własności.

⁴ *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, red. W. Frąckowiak, PWE, Warszawa 1998, s. 175.

⁵ A. Kozina, *Analiza due diligence w planowaniu negocjacji przejęć*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 47, s. 657.

Rysunek 1. Proces fuzji lub przejęcia



Źródło: opracowanie własne na podstawie: H. Zadora, *Wycena przedsiębiorstw w teorii i praktyce*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny, Warszawa 2010.

Warto podkreślić, że przejęcia, mimo podobieństwa do fuzji, różnią się sposobem łączenia podmiotów. O ile w przypadku fuzji właściciele łączących się przedsiębiorstw stają się współwłaścicielami nowopowstałego podmiotu poprzez łączenie aktywów, to w przypadku przejęcia (gdzie istnieją dwa podmioty – przejmujący i przejmowany) przejmujący uzyskuje pełną władzę właścicielską nad przedsiębiorstwem przejmowanym.

5.3.1. Determinanty wyboru metody wyceny – funkcje i cele

Aby określić i zdefiniować standard wartości, jaki ma zastosowanie w wycenie, niezbędnym jest uprzednie ustalenie zarówno celu wyceny, jak i funkcji, jakie ma ona za zadanie spełniać. Na taką zależność wskazują również Powszechne Krajowe Zasady Wyceny, stworzone przez Polską Federację Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, które zwracają uwagę właśnie na uwarunkowanie celu od funkcji.

Do podstawowych funkcji wyceny zalicza się⁶:

- funkcję doradczą (decyzyjną), czyli dostarczenie niezbędnych informacji w związku z zamierzonymi transakcjami kapitałowymi oraz innymi decyzjami zarządczymi;
- funkcję argumentacyjną, która ma za zadanie dostarczenie informacji o przedsiębiorstwie i jego wartości, które mogą wzmocnić siłę przetargową jednej ze stron w prowadzonych negocjacjach;

⁶ Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, *Powszechne Krajowe Zasady Wyceny (PKZW), Krajowy Standard Wyceny Specjalistycznej KSWS, Ogólne zasady wyceny przedsiębiorstwa*, Uchwała RK nr 10_2011 z dnia 11.07.2011, s. 4.

- funkcję mediacyjną, którą jest dostarczenie niezbędnych informacji dotyczących wartości przedsiębiorstwa w przypadku transakcji kapitałowych, w których opinie stron na temat wartości są rozbieżne;
- funkcję zabezpieczającą, czyli dostarczenie informacji dotyczących wartości przedsiębiorstwa w celu zabezpieczenia się przed negatywnymi skutkami sporów na tle wartości;
- funkcję informacyjną, a więc dostarczenie uzyskanych w procesie wyceny informacji dla potrzeb zarządzania przedsiębiorstwem.

Celem wyceny jest natomiast ustalenie wartości dla zaspokojenia sprecyzowanych potrzeb. Można jej dokonywać zarówno dla celów całego przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, czy też tylko dla udziału w przedsiębiorstwie. Wycena przedsiębiorstwa może być przygotowywana dla różnych celów, którymi są⁷:

- przeprowadzenie transakcji kupna lub sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części;
- określenie wartości przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części; łączenie lub podział przedsiębiorstw;
- podwyższanie kapitału lub umarzanie akcji i udziałów;
- oszacowanie wartości aktywów posiadanych przez fundusze;
- określenie wartości akcji na potrzeby oferty publicznej;
- identyfikacja determinant wartości przedsiębiorstwa, mających kluczowy wpływ na bieżącą wartość generowaną przez przedsiębiorstwo;
- dostarczenie informacji dla celów strategicznych, gdzie wycena jest punktem odniesienia dla dalszych decyzji w zakresie kontynuacji działalności, likwidacji biznesu, restrukturyzacji;
- przygotowanie systemów premiowych i motywacyjnych dla kluczowych pracowników, systemów powiązanych z generowaną przez nich wartością przedsiębiorstwa.

Nie zawsze wycena przedsiębiorstwa ma na celu zaspokojenie potrzeby występującej jednorazowo. W związku z tym, z punktu widzenia czasookresu wyróżniamy cele⁸, które mogą pojawiać się przypadkowo lub okresowo. Cele pojawiające się przypadkowo, naturalnie, nie wynikają z sytuacji zachodzących regularnie, lecz z sytuacji zachodzących niezwykajnie, okazjonalnie. Są one jednak prawnie usankcjonowane.

⁷ A. Sokół, A.O. Surmacz, *Kreowanie wartości rynkowej inwestycji w formie wybranych fuzji i przejęć przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, „Organizacja i Kierowanie” 2009, nr 1, s. 73–74.

⁸ *Ibidem*, s. 71–86.

W przypadku celów zachodzących, czy też występujących okresowo, znaczenie mają pobudki ich występowania lub konieczność zaangażowania profesjonalistów ds. wyceny. W określonych przypadkach, kiedy występuje potrzeba ciągłego dysponowania informacją o wartości przedsiębiorstwa, dokonuje się wyceny przedsiębiorstwa, co jest pomocne dla celów zwiększania wartości przedsiębiorstwa i jego monitorowania.

Wycena dla celów fuzji lub przejęć przedsiębiorstwa bądź jego części zdecydowanie jest zdarzeniem wpisującym się w pierwszą grupę – celów pojawiających się przypadkowo, a w zasadzie lepszym określeniem byłoby „celów pojawiających się okazjonalnie”.

5.4. Wybór metody wyceny a jej zastosowanie

Zdefiniowany i jasno określony cel wyceny przedsiębiorstwa stanowi podstawową przesłankę do wyboru właściwej metody wyceny. Wybór metody zarówno wyceny, jak i płatności jest jednym z najważniejszych etapów negocjacji. Na wybór metody ma wpływ rodzaj prowadzonej działalności oraz jej przynależność do danej branży, a co za tym idzie strategii firmy i perspektywy rozwoju branży, jak również specyfika działalności samego przedsiębiorstwa. Nie bez znaczenia jest też wartość posiadanych aktywów⁹. Przykładowo: metody mnożnikowe są najczęściej wykorzystywane w wycenach firm usługowych (m.in. konsultingowych, adwokackich, medycznych)¹⁰. Obszarem naszego zainteresowania są fuzje i przejęcia, więc omówione metody zostaną ograniczone tylko do tych zwyczajowo stosowanych przy takich transakcjach. To jaką metodę wyceny przedsiębiorstwa zastosujemy, determinuje także stopień jego rozwoju, generowane przez niego zyski lub straty, a także stopień dywersyfikacji jego działalności¹¹.

W tabeli 1 przedstawiono zestawienie metod wyceny przedsiębiorstwa wraz ze wskazanym zastosowaniem w transakcjach typu fuzje i przejęcia.

⁹ Wycena wartości firmy rodzinnej. Rozmowa z Łukaszem Beresińskim, Deloitte, 2016, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/firmy-rodzinne/articles/newsletter-firmy-rodzinne/wycena-wartosci-firmy-rodzinnej.html> [dostęp: 30.08.2021].

¹⁰ P. Dunał, *Rynkowe metody wyceny przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2014, nr 2 (300), s. 66.

¹¹ Wyceny Firm, Podstawy wyceny, <http://wycenyfirm.pl/wyceny/podstawy/cele-wyceny> [dostęp: 28.07.2021].

Tabela 1. Metody wyceny i ich zastosowanie

Metoda	Zastosowanie
Wartości księgowej	ubezpieczenie, przekształcenia własnościowe
Likwidacyjna	transakcje kupna-sprzedaży, przede wszystkim dla przedsiębiorstw nierentownych
Odtworzeniowa	zmiany właściciela, wyznaczenie minimalnego poziomu ceny
Metody dochodowe	przekształcenia własnościowe w stabilnej sytuacji gospodarczej
Metody mnożnikowe	wycena przedsiębiorstw – transakcje M&A

Źródło: *Wycena nieruchomości przedsiębiorstw*, t. 2: *Metody wyceny przedsiębiorstw i przykłady ich zastosowania*, red. R. Borowiecki, wyd. 3 zaktual., Twigger, Warszawa 1997.

Jakie są więc metody wyceny przedsiębiorstwa lub jego części czy udziałów najczęściej stosowane w praktyce dla celów fuzji i przejęć? I jak można ustalić wartość przedsiębiorstwa?

5.5. Wartość przedsiębiorstwa – metody wyceny

Pojęcie wartości przedsiębiorstwa w obszarze tematyki jego wyceny jest szerokie i dość niejednoznaczne. Faktem jest, że przedsiębiorstwo jest szczególną formą inwestycji. „Właściciele inwestując w działalność gospodarczą własne zasoby kapitałowe, oczekują pomnażania się zainwestowanego w ten sposób kapitału, co bezpośrednio prowadzi do wzrostu wartości przedsiębiorstwa”¹². Kategorie wartości, w jakich należy rozpatrywać wartość przedsiębiorstwa można podzielić na 3 grupy:

- „wartość przedsiębiorstwa, która oparta jest na wartości nakładów poniesionych na jego stworzenie (wartość historyczna),
- wartość ekonomiczna przedsiębiorstwa, która opiera się na kategorii wartości użytkowej oraz wynikających z niej korzyści, jako efektów funkcjonowania przedsiębiorstwa,
- wartość rynkowa przedsiębiorstwa, która wywodzi się z koncepcji wartości naturalnej, jako efekt działania popytu i podaży, oraz wartości użytkowej zweryfikowanej przez rynki finansowe i towarowe; wartość ta jest uzależniona od efektywności rynku”¹³.

¹² I. Miciuła, *Globalne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw*, s. 173, http://zif.wzr.pl/pim/2013_1_2_12.pdf [dostęp: 30.08.2021].

¹³ P. Dunał, *op. cit.*, s. 62. Zob. także: A. Jaki, *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, wyd. 4 poszerz., Wolters Kluwer Polska, Kraków–Warszawa 2008, s. 26.

W literaturze przedmiotu pojęcie „wartość przedsiębiorstwa” ma wiele definicji. Również w samym procesie wyceny można posłużyć się różnymi metodami. Każda z nich prowadzi do innej wartości, gdyż na co innego zwraca uwagę – inny czynnik jest nośnikiem wartości. Do wyceny przyjmuje się także inne założenia¹⁴, którymi mogą być aspekty rynkowe i nierynkowe. Jest to także jeden z najbardziej uniwersalnych podziałów metod wyceny wartości przedsiębiorstwa. Metody nierynkowe zasadniczo opierają się na danych pochodzących ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, czy też odzwierciedlają szacunkową wycenę przyszłych przepływów pieniężnych. Do tej grupy zaliczyć można metody: majątkową, dochodową (*discounted cash flow*, DCF) – choć metody dochodowe to także metody rynkowe oparte na wskaźnikach EVA (*Economic Value Added*) czy MVA (*Market Value Added*) – oraz metody porównawcze, zwane też mnożnikowymi, np. cenowo-dochodowe czy stopa dywidendy, odnoszące się do wyceny innych przedsiębiorstw o znanej już wycenie.

5.5.1. Metody majątkowe

Jeżeli wycena wartości przedsiębiorstwa opiera się na wartości poniesionych nakładów, odnosząc się do wartości majątkowych, oznacza to, że przedsiębiorstwo jest warte tyle, na ile wyceniany jest jego majątek¹⁵. Warto wspomnieć, że zazwyczaj rozważane są wartości netto i brutto, uwzględniające wielkość zadłużenia danego pomiotu. W ujęciu klasycznym wartość przedsiębiorstwa stanowi suma jego wartości niematerialnych i materialnych pomniejszona o zobowiązania¹⁶. Niestety, opierając się na wartościach bilansowych aktywów i pasywów, wycena ta zazwyczaj nie odpowiada wartości rynkowej. Dlatego też zazwyczaj metody majątkowe stosuje się w przypadku zmian właścicielskich w spółkach skarbu państwa¹⁷.

¹⁴ A. Rutkowski, *Aktualne problemy wyceny przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2002, nr 10, s. 24.

¹⁵ E. Mączyńska, *Wycena przedsiębiorstw. Zasady, procedury, metody*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny. Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa 2005.

¹⁶ J. Śliwa, S. Wymysłowski, *Podstawowe czynniki kreujące wartość firmy*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu*, CeDeWu, Warszawa 2001, s. 137–142.

¹⁷ S. Biesiada, *Metody wyceny podstawą kształtowania wartości przedsiębiorstw turystycznych*, „Studia Periegetica” 2010, nr 10, s. 230.

Najczęściej stosowane metody majątkowe obejmują metodę wartości aktywów netto (metoda księgowa ewidencyjna) i inne jej odmiany, np. skorygowanych aktywów netto, która ma za zadanie eliminację niedoskonałości metody ewidencyjnej, będącej jej rozwinięciem i udoskonaleniem. Metoda aktywów netto różni się tym, że zastępuje w wycenie wartości księgowe wartościami rynkowymi¹⁸, poprzez dokonanie odpowiednich korekt.

Metoda odtworzeniowa, zaliczana do grupy metod wycen majątkowych, wyznacza wartość majątku firmy poprzez określenie wartości koniecznych do poniesienia nakładów w celu odtworzenia w danym momencie identycznego lub podobnego pod względem strukturalno-rzeczowym majątku¹⁹.

Wartość odtworzenia jest wartością bieżącą w momencie wyceny, gdyż podstawę stanowią bieżące ceny i koszty odtworzenia poszczególnych składników majątku.

Z kolei podejście likwidacyjne określa hipotetyczne wartości, jakie można otrzymać ze sprzedaży likwidowanego majątku.

Podejście majątkowe, w każdej z przedstawionych powyżej metodologii, zakłada, że przedmiotem wyceny są poszczególne składniki majątku, który wyceniamy, nie zaś całość przedsiębiorstwa. Efektem jest wycena wartości przedsiębiorstwa, która jednocześnie jest oparta na arytmetycznej sumie wyceny poszczególnych składników bilansowych. Niemniej jednak metody majątkowe są stosunkowo rzadko stosowane przy wycenie wartości przedsiębiorstwa dla celów fuzji i przejęć, a metoda likwidacyjna byłaby zupełnie nieadekwatną.

5.5.2. Metody dochodowe

Nabycie innej spółki lub połączenie spółek (fuzja) daje nowe możliwości. Jedną z nich jest możliwość generowania dochodu. Wycena przedsiębiorstw uczestniczących w transakcji M&A jest kluczowym etapem, a do ich wyceny naturalnym wydaje się zastosowanie metod dochodowych wyceny, opartych właśnie na możliwości generowania w przyszłości dochodu przez podmioty uczestniczące w transakcji, oraz wycena

¹⁸ *Ibidem*, s. 231.

¹⁹ R. Borowiecki, A. Jaki, *Skala i przyczyny zróżnicowania wyników wycen przedsiębiorstw prywatyzowanych*, [w:] *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, red. J. Duraj, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 65.

sporządzana na podstawie projekcji przepływów pieniężnych, jakie podmioty nabywane mogą potencjalnie generować.

Wielkość przepływów pieniężnych jest określana przez wielu autorów jako najwłaściwsza miara dochodowości przedsiębiorstwa dla potrzeb wyceny dochodowej²⁰. Niemniej jednak metody, które oparte są na analizie przyszłych przepływów pieniężnych i ich zdyskontowaniu, obarczone są kilkoma trudnymi aspektami, niezbędnymi do zdefiniowania w celu sporządzenia długoterminowych prognoz przyszłych przepływów pieniężnych, koniecznych dla wyceny wartości przedsiębiorstwa będącego podmiotem w transakcji typu M&A. Jednym z nich jest określenie wysokości stopy dyskontowej czy niepewności w realizacji złożonych dochodów – premii z tytułu ryzyka. Niezbędnym jest także określenie poziomu przyszłych dochodów przedsiębiorstwa oraz horyzontu czasowego, a także wartości rezydualnej, jednak te kwestie są mniej problematyczne.

Metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF) bazuje na założeniu, że wartość firmy jest równa wartości bieżącej netto generowanych przez nią przepływów pieniężnych. W celu sporządzenia wyceny tą metodą wymagane jest [nie tylko wspomniane wcześniej – przyp. E.B.] przygotowanie prognoz przepływów pieniężnych firmy na okres kilku lat oraz przyjęcie założenia dotyczącego tempa wzrostu przepływów pieniężnych po tym okresie (tzw. okresie rezydualnym). Wyznaczona w ten sposób wartość powiększana jest o wartość posiadanych przez firmę aktywów nieoperacyjnych, które nie służą prowadzeniu działalności operacyjnej oraz pomniejszana o wartość długu odsetkowego netto (zadłużenie odsetkowe pomniejszone o posiadane środki pieniężne), co pozwala oszacować wartość kapitałów własnych firmy²¹.

Przyszłe dochody mogą być szacowane przy użyciu projekcji przyszłych dywidend lub zysków²², jak również projekcji zysku netto czy nadwyżki finansowej, rozumianej jako zysk netto plus amortyzacja. Czynnikiem różnicującym modele dyskontujące przyszłe dywidendy i przepływy pieniężne jest określenie korzyści, jakie może przynieść spółka dla wyceniającego. Modele te metodologicznie są do siebie bardzo podobne²³.

²⁰ M. Kufel, *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Park, Bielsko-Biała 1992, s. 20–24.

²¹ *Wycena wartości firmy rodzinnej...*, *op. cit.*

²² J. Marszałek, *Oplacalność transakcji fuzji i przejęć jako bariera konsolidacji kapitałowej*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2007, z. 203, s. 153–170.

²³ S. Biesiada, *op. cit.*, s. 231.

Zwyczajowo ustalenie horyzontu czasowego prognozy z reguły jest subiektywne, a wpływ mają zwyczaje, jakie panują w danej branży. Przy określaniu horyzontu czasowego powinno się brać pod uwagę możliwość precyzyjnego zaplanowania przepływów pieniężnych.

Zastosowanie każdej z metod dochodowych wyceny wartości przedsiębiorstwa, także dla potrzeb transakcji przejęć lub fuzji, wymaga określenia stopy dyskontowej. Jeżeli określona zostaje stopa dyskontowa bez uwzględnienia elementu ryzyka, wówczas obliczenia dokonywane są w cenach stałych, z jednoczesnym nie uwzględnianiem inflacji. Do kalkulacji używa się formuły Fischera. Jednocześnie w takim ujęciu niezbędnym jest odrębne oszacowanie premii z tytułu ryzyka, które uwzględnia się, powiększając ustaloną stopę dyskontową o premię za ryzyko. Premia może być ustalana uznaniowo bądź w oparciu o dane historyczne.

Zazwyczaj w praktycznym podejściu stopa dyskonta wyznaczana jest przy zastosowaniu średniego ważonego kosztu kapitału (*weighted average cost of capital*, WACC), uwzględniającego koszty kapitału własnego i obcego, ważonego udziałem tych składników kapitału w kapitale zainwestowanym ogółem. Ponieważ zwyczajowo osobno szacuje się koszt kapitału własnego i obcego, stosując WACC często sugeruje się zastosowanie różnych stóp dyskontowych dla obydwu kapitałów. W praktyce takie założenie nie zawsze jest prawdziwe – WACC powinno obliczać się dla docelowej struktury kapitału a nie w oparciu o jego bieżącą strukturę. Dlatego też jest to jedna wartość dla całego okresu obliczeniowego wyceny, a nie wartość zmienna dla każdego z rozpatrywanych okresów. Określenie stopy wolnej od ryzyka bardzo często opiera się na rentowności 10-letnich obligacji Skarbu Państwa o stałym oprocentowaniu. Ciekawym aspektem jest wyznaczanie wartości wskaźnika beta (β), który stanowi miarę ryzyka systematycznego branży. Wartość wskaźnika przyjmuje się na podstawie notowań giełdowych spółek z branż, których akcje są notowane na warszawskiej giełdzie, a następnie jest on lewarowany właśnie strukturą zadłużenia spółki wycenianej. Zasadniczo te parametry są najbardziej dyskusyjne i subiektywne w trakcie ustalania WACC.

Omawiane metody opierają się na założeniu, że przedsiębiorstwo jest dobrem, którego wartość zależy od korzyści finansowych, jakie przyniesie ono właścicielowi w przyszłości. Nie uwzględniają one niestety zasobów, które są potrzebne, aby te korzyści wygenerować. W celu oszacowania wartości rynkowej przedsiębiorstwa przez inwestorów, przyjmuje się do kalkulacji strumienie szacowane a nie strumienie rzeczywiste. Implikacją

takiego podejścia jest oszacowanie wartości przedsiębiorstwa, będącego pochodną oczekiwań inwestorów w zakresie możliwości generowania pozytywnych przepływów pieniężnych²⁴.

Bardzo istotnym aspektem jest podkreślenie, że omawiany wcześniej wskaźnik dyskonta jest stosowany głównie przy określaniu przepływów pieniężnych dla właścicieli i wierzycieli (FCFF). Nielewarowany koszt kapitału własnego będzie stanowił wskaźnik dyskonta dla metod dochodowych, takich jak przepływy pieniężne dla właścicieli (*Free Cash Flow to Equity*, FCFE) oraz metody skorygowanej wartości bieżącej (*Adjusted Present Value*, APV).

5.5.3. Metody rynkowe

Hipotetyczna wartość rynkowa przedsiębiorstwa jest z kolei ustalana poprzez zastosowanie metod porównawczych.

Metody porównawcze wyznaczają wartość przedsiębiorstwa w oparciu o mnożniki rynkowe, mające jako punkt odniesienia znane transakcje kupna-sprzedaży, zaistniałe na rynku w tej samej branży, wśród firm jak najbardziej podobnych do firmy wycenianej²⁵, i ustalone jako relacja wartości przedsiębiorstw porównywalnych do wartości określonych wielkości ekonomicznych. Metody mnożnikowe, zwane są także metodami wyceny wielokrotnej lub wyceną złożoną. Metoda porównawcza jest najprostszą metodą wyceny wartości rynkowej przedsiębiorstwa, którą można zastosować opierając się na danych publicznie dostępnych. Metody wyceny porównawczej zakładają, że najlepszymi informacjami służącymi do wyceny przedsiębiorstwa dostarcza rynek finansowy²⁶. Dlatego też dokonuje się porównania odpowiednich wskaźników finansowych przedsiębiorstwa ze wskaźnikami spółek, które są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych, a także nienotowanych, których przedmiot i model działalności oraz obszar geograficzny i skala działalności pokrywają się z przedsiębiorstwem wycenianym. Abyśmy mogli dokonać wyceny przedsiębiorstwa taką metodą, musimy znaleźć przedsiębiorstwo o podobnym profilu działalności, które:

- jest z tej samej branży;

²⁴ A. Sokół, A.O. Surmacz, *op. cit.*, s. 76.

²⁵ B. Cornell, *Wycena spółek. Metody i narzędzia efektywnej wyceny spółek*, tłum. P. Kazimierski, K.E LIBER, Warszawa 1999.

²⁶ R. Machała, *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Oficyna Wydawnicza UNIMEX, Wrocław 2009, s. 53–64.

- charakteryzuje się zbliżoną wielkością sprzedaży;
- ma podobną rentowność;
- ma podobne rozmiary i działa na tym samym rynku;
- znajduje się w tym stadium rozwoju.

W przypadku firm, które nie są notowane na giełdzie, wykorzystuje się dane z porównywalnych podmiotów z branży, które uczestniczą już w obrocie publicznym. Wycena przedsiębiorstwa w takim podejściu opiera się o ustalone mnożniki giełdowe dla spółek porównywalnych, reprezentujące relację ich wartości rynkowej do wybranych wyników finansowych. Wycena metodą mnożników rynkowych nie jest lepsza niż DCF, ale najczęściej jest dużo szybsza i prostsza do przeprowadzenia. Do najpopularniejszych mnożników należą:

- wartość zainwestowanego kapitału / sprzedaż,
- wartość zainwestowanego kapitału / zysk EBITDA,
- wartość zainwestowanego kapitału / zysk EBIT,
- cena / sprzedaż,
- cena / zysk netto,
- cena / kapitał własny.

Jeżeli spółka jest stabilna pod względem generowanych przepływów i zysków, wówczas bardzo często wykorzystywaną metodą jest metoda mnożników rynkowych. Takie podejście bazuje na założeniu, że porównywalne spółki powinny charakteryzować się podobną wartością mnożników. Według prawa ceny dwa identyczne dobra nie mogą mieć różnej ceny. Biorąc pod uwagę fakt, że nie istnieją dwie identyczne spółki, największym wyzwaniem związanym ze stosowaniem tej metody jest wybór grupy porównawczej. Po ustaleniu grupy porównawczej należy dokonać wyboru odpowiedniego mnożnika. Czynnikiem decydującymi o jego doborze są: cel sporządzanej wyceny, charakter i zakres wykorzystywania jej wyników oraz rodzaj działalności prowadzonej przez wyceniane przedsiębiorstwo. Mnożnik bazowy wyznacza się jako średnią, medianę lub innego rodzaju miarę statystyczną (np. średnią ważoną). Ponadto wycena interesującego nas przedsiębiorstwa przy zastosowaniu więcej niż jednego rodzaju mnożnika, daje możliwość wyznaczenia przedziału wartości. Jak wspomniano wcześniej, wycena przedsiębiorstwa metodą porównawczą możliwa jest także przy zastosowaniu mnożników transakcyjnych, czyli wyznaczonych na bazie spółek nienotowanych na giełdzie, których akcje lub udziały były przedmiotem transakcji na rynku niepublicznym, o ile znane są warunki transakcji. W przypadku wyceny

przedsiębiorstw nienotowanych ich wartość obniżana jest o ok. 10% ze względu na ryzyko, jakim jest obciążona taka wycena. Są to:

- ryzyko płynności – odnosi się do płynności walorów; nabywca akcji lub udziałów w spółce nienotowanej na rynku w przypadku chęci ich sprzedaży musi we własnym zakresie znaleźć nabywcę; może to być i trudne, i długie;
- ryzyko transparentności – w przypadku spółek nie giełdowych zakłada się, że dostępnych jest mniej informacji i są one „gorszej” jakości, tzn. nie są zweryfikowane.

5.6. Zasady wyceny wartości przedsiębiorstw

Istniejące standardy wyceny wartości przedsiębiorstwa zostały opracowane przez ekspertów z dziedziny finansów, biegłych księgowych, jak również przez organizacje zawodowe, zrzeszające np. rzeczoznawców majątkowych. Wszystko po to, aby osoba dokonująca wyceny posiadała odpowiednie przygotowanie, wiedzę i metodykę przygotowania wyceny przedsiębiorstwa. Ponieważ obowiązują ich skodyfikowane procedury, gwarantuje to porównywalność i rzetelność wycen²⁷. Sytuacja taka przyczynia się też do bezpieczeństwa obrotu gospodarczego. Wspomniane wcześniej Powszechne Krajowe Zasady Wyceny wyróżniają następujące rodzaje wyceny przedsiębiorstw²⁸:

- „Pełną wycenę przedsiębiorstwa, której celem jest wydanie opinii na temat wartości przedsiębiorstwa przy zastosowaniu metod i procedur właściwych do obiektywnego, bezstronnego i rzetelnego określenia wartości.
- Uproszczoną wycenę przedsiębiorstwa, której celem jest oszacowanie wartości przedsiębiorstwa z pominięciem lub uproszczeniem niektórych procedur wymaganych w punkcie 3.1.1. W uproszczonej wycenie przedsiębiorstwa powinny zostać wyszczególnione przyjęte ograniczenia i uproszczenia wraz z uzasadnieniem ich zastosowania.
- Kalkulację wartości przedsiębiorstwa, której celem jest wstępne oszacowanie wartości przedsiębiorstwa z pominięciem lub uproszczeniem niektórych procedur wymaganych [...]” w przypadku pełnej wyceny przedsiębiorstwa.

²⁷ W. Patena, K. Maślankowski, *Standardy wyceny przedsiębiorstw – nowa propozycja*, „e-Finanse” 2010, t. 6, nr 2, s. 26–39, <https://finquarterly.com/archives/?number=20&id=201> [dostęp: 30.08.2021].

²⁸ Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, *op. cit.*, s. 2–3.

Powyższe rodzaje oraz właściwości przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Rodzaje wyceny wartości przedsiębiorstw

Rodzaje wyceny przedsiębiorstw			
Właściwość	Pełna	Uproszczona	Kalkulacja
Wynik wyceny może być przedstawiony jako jedna wartość albo przedział wartości	tak	tak	tak
Wycena uwzględnia wszystkie istotne informacje, jakie były dostępne w procesie jej przygotowania	tak	nie	nie
Wyceniający stosuje właściwe procedury w celu zebrania i analizy informacji, które mogą być istotne w wycenie	tak	nie	nie
Podczas zbierania i analizy informacji stosuje się wycenę wykorzystywanej procedury	stosuje się właściwe procedury	pomija się lub upraszcza zastosowane procedury	pomija się lub upraszcza zastosowane procedury
Przeprowadzane są analizy	wszystkie istotne	wybrane	wybrane
Forma przedstawienia wyników wyceny	pisemna	pisemna	pisemna lub ustna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczników Majątkowych, *Powszechne Krajowe Zasady Wyceny (PKZW)*, *Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny KSWS*, *Ogólne zasady wyceny przedsiębiorstwa*, Uchwała RK nr 10_2011 z dnia 11.07.2011, s. 3–15.

„Dobrze przeprowadzona wycena charakteryzuje się następującymi cechami:

- przejrzystością i względną prostotą,
- ma wyraźnie określony cel jej przygotowania,
- opiera się na danych finansowych przedsiębiorstwa,
- nie jest dokonywana wyłącznie na podstawie wartości majątku przedsiębiorstwa, chyba że dotyczy tzw. metody likwidacyjnej,
- uwzględnia prognozy rozwojowe firmy,
- uwzględnia czynniki ryzyka,
- uwzględnia czynniki dochodowe i niematerialne,
- obiektywnością i rzetelnością²⁹.

²⁹ I. Miciuła, *Metodyka wyceny wartości przedsiębiorstwa według koncepcji MDR, a kryzys zaufania*, s. 73, http://jmf.wzr.pl/pim/2012_4_2_5.pdf [dostęp: 30.08.2021].

Proces wyceny nie zawsze jest prosty i szybki. W wielu przypadkach mają miejsce błędy wynikające bądź z trudności, jakie napotyka analitycy, bądź z rozbieżności, jakie mogą powstać w wyniku założeń odbiegających od rzeczywistości. Nie mówimy tutaj o nadużyciach czy celowo błędnie przyjętych założeniach do wyceny, a o niezamierzonych błędach proceduralnych, błędnych danych czy błędach arytmetycznych.

Najczęstsze błędy popełniane przy wycenie to³⁰:

- błędne hipotezy na temat przychodów, marż i kosztów,
- przyjęcie założeń, które nie uwzględniają otoczenia ekonomicznego czy też historii i potencjału danego sektora gospodarki lub odbiegają od wniosków płynących z analizy konkurencyjności,
- rozbieżności pomiędzy poziomem stopy dyskontowej a oczekiwaną inflacją,
- przyjęcie założeń dla wartości premii za ryzyko na podstawie danych historycznych,
- aplikacja WACC spółki matki dla spółek zależnych,
- obliczanie WACC przy użyciu danych księgowych kapitału własnego i zadłużenia a nie wartości rynkowych,
- błędna kalkulacja przepływów pieniężnych dla firm i akcjonariuszy.

Istotnym czynnikiem powodującym redukcję błędów w zakresie wyceny przedsiębiorstw może być upowszechnienie dobrych praktyk w tym zakresie. Praktyką zalecaną i często stosowaną w celu zwiększenia wiarygodności wyceny przedsiębiorstwa jest jej szacowanie w postaci przedziału, którego dolną krawędź można interpretować np. jako wartość minimalną, poniżej której przedsiębiorstwa w żadnym przypadku nie warto sprzedawać, a górną jako wartość maksymalną, rozumianą np. jako najwyższa – po stronie sprzedawcy – cena na otwarcie negocjacji, taka, która nie zniechęci potencjalnego inwestora do kontynuowania dalszych negocjacji. Dokonywanie w taki sposób oszacowania wartości przedsiębiorstwa może stanowić pewne ułatwienie w procesie negocjacji ceny z potencjalnym inwestorem. W toku określania wartości przedsiębiorstwa w postaci przedziału ważne jest, aby różnica pomiędzy oszacowaniami „brzegowymi” nie była zbyt duża. Jeżeli rozpiętość pomiędzy wartościami różnych wycen spółki jest znaczna (większa niż 10–15%), oznacza to, że co najmniej jedna z tych wycen

³⁰ M. Melich, *Wycena wartości firmy*, [w:] *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, red. A. Szablewski, R. Tuzimek, Poltext, Warszawa 2005, s. 204.

nieprawidłowo aproksymuje wartość rynkową spółki i powinna zostać zdyskwalifikowana³¹.

5.7. Podsumowanie

W rozdziale wielokrotnie podkreślano, że szerokie spektrum istniejących metod wyceny dowodzi kompleksowości pomiaru i wyceny wartości przedsiębiorstwa. Wybór metody wyceny przedsiębiorstwa dla celów fuzji i przejęć zależy zarówno od sytuacji ekonomicznej, w jakiej się ono znajduje, jak również od zdolności do generowania dochodów w przyszłości. Efektem przeprowadzonej wyceny jest rekomendacja wartości, która może być podana w formie kwoty lub przedziału wartości. W sytuacji gdy wycena różnymi metodami prowadzi do istotnie zróżnicowanych wyników, wyceniający powinien zidentyfikować i wyjaśnić przyczyny tych różnic oraz zaprezentować czynniki wpływające na wartość przedsiębiorstwa³².

Streszczenie

W rozdziale omówiono najczęściej stosowane metody wyceny przedsiębiorstw wykorzystywane w transakcjach fuzji i przejęć (M&A). Proces wyceny przedsiębiorstwa jest w dużej mierze subiektywny i złożony. Celem jest wskazanie istniejących metod wyceny najczęściej aplikowanych w wycenie wartości przedsiębiorstwa dla potrzeb transakcji kupna-sprzedaży czy przejęć podmiotów, z jednoczesnym wskazaniem zależności, jakie warunkują wybór odpowiedniej metody i funkcji, jakie wycena ma za zadanie spełniać oraz potrzeb, jakie ma zaspokajać.

Słowa kluczowe: metody wyceny przedsiębiorstw, cele wyceny przedsiębiorstw, funkcje wyceny, fuzje i przejęcia (M&A)

Company's value appraisal for the purposes of mergers and acquisitions

Abstract

The chapter discusses the most common methods of business evaluation used in mergers and acquisitions (M&A) transactions. The business evaluation process is largely subjective and complex. The aim of this chapter is to describe the

³¹ B. Miedziński, *Nadużycia w wycenie przedsiębiorstw*, Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Warszawa 2014.

³² Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, *op. cit.*

current evaluation methods, that are most often applied for the purposes of purchases and sales or acquisitions of entities. The author tries to indicate the relationships that determine the selection of the most appropriate methods with functions that the evaluation is supposed to fulfill and needs that are supposed to be satisfied.

Key words: business evaluation methods, business evaluation objectives, evaluation functions, mergers and acquisition (M&A)

Jowita Świerczyńska

dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ORCID: 0000-0002-6748-9635

Rozdział VI.

Rola cła w obrocie gospodarczym – przeszłość i teraźniejszość

6.1. Wprowadzenie

Instytucja cła należy do jednej z podstawowych danin publicznych pobieranych w obrocie towarowym z zagranicą. W wyniku ustanawiania oraz inkasowania ceł można realizować cele fiskalne i pozafiskalne. Cel fiskalny polega na pobieraniu określonych wpływów na rzecz budżetu danego kraju (ugrupowania, związku publicznoprawnego), które następnie przeznaczane są na finansowanie różnych zadań. Natomiast zadaniem celów pozafiskalnych – ochronnych, jest ograniczenie, a nawet uniemożliwienie napływu towarów z zagranicy. Pierwotnie cła odgrywały jedną podstawową rolę – fiskalną. W średniowieczu stanowiły podstawowe źródło dochodów panujących władców. Wraz z ewolucją polityki gospodarczej, pod wpływem obowiązujących doktryn ekonomicznych, zmieniała się rola ceł. Ich fiskalne znaczenie zaczęło ustępować realizacji funkcji ochronnej. Na początku lat 90. XX w., cła stały się ważnym składnikiem dochodów budżetowych w Polsce. Wówczas, na skutek zmian w sferze gospodarczej, obrót towarowy z zagranicą stał się dozwolony dla każdego i na równych prawach. Ponadto wprowadzono jednolite stawki celne w stosunku do całego importu, niezależnie od podmiotu, który go realizował. Spowodowało to zmianę roli i znaczenia cła dla polityki gospodarczej kraju – cło, jako kategoria ekonomiczna, zaczęło stanowić istotny

element polityki budżetowej. Od czasu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a tym samym do jej unii celnej, cła tylko w części zwiększają dochody budżetowe, ponieważ reszta stanowi dochód własny UE. Wskazanie na zmieniającą się rolę cła w Polsce jest celem rozdziału. Hipoteza badawcza została sformułowana następująco: Polska jest przykładem potwierdzającym zmienność znaczenia roli cła jako źródła dochodów budżetowych państwa. W zależności od okresu i sytuacji gospodarczej państwa charakter cła ulegał zmianie.

W badaniach wykorzystano analizę opisową, poprzedzoną przeglądem źródeł literaturowych i aktów prawodawstwa wtórnego. Tematyka opracowania jest aktualna i istotna. Przedstawione wnioski mają przede wszystkim wartość merytoryczną o charakterze poznawczym.

6.2. Cło – problematyka definicyjna

Pochodzenie etymologiczne terminu „cło” nie jest jednoznaczne. Według jednych badaczy, bezpośrednim prazródłem pochodzenia słowa jest współczesny niemiecki wyraz *Zoll*¹, który wywodzi się z kolei z greckiego *telos*, oznaczającego cło, oraz przyjętych z języka łacińskiego *teloneion*, *the-lonea*, *theloneum*. Zgodnie z innym prezentowanym ujęciem, nazwę terminu cło należy wywodzić od staroczeskiego słowa *cila*, gockiego *tila*, czy greckiego *teles* oznaczających: cel, koniec oraz cło². Podobne rozbieżności dotyczą ujęcia definicyjnego. W doktrynie pojęcie cła przedstawiane jest na wiele sposobów. Sięgając do początków cła na ziemiach polskich, warto przytoczyć definicje, które oddają jego ówczesny wymiar. Według Stefana Weymanna, cłem była opłata, która obciążała ruch towarowy (opłaty drogowe), jak również dziedzinę obrotu towarowego (opłata targowa)³. Przedstawiane jest również stanowisko, wskazujące na miejsce poboru cła, które jest pobierane od przedmiotów przechodzących przez komorę celną⁴. Współcześnie różnorodność definicji wynika

¹ A. Brückner, *Słownik etymologiczny języka polskiego*, wyd. 4, Wiedza Powszechna, Warszawa 1985, s. 65.

² A. Bańkowski, *Etymologiczny słownik języka polskiego*, t. 1: A-K, red. A. Mrozowska, WN PWN, Warszawa 2000, s. 197–198.

³ S. Weymann, *Cła i drogi handlowe w Polsce piastowskiej*, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 1938, s. 1.

⁴ S. Kutrzeba, *Taryfy celne i polityka celna w Polsce od XII do XV wieku*, „Ekonomista” 1902, z. II–III, s. 188.

z utożsamiania przez teoretyków istoty cła z „opłatą”, „podatkiem” lub „daniną publiczną”. W praktyce często cło utożsamiane jest z opłatą, więc jest to np.: „opłata pobierana od towaru zagranicznego w związku z przekroczeniem przez niego granicy celnej”⁵ lub „opłata pobierana przez państwo w określonej z góry wysokości w związku z przewiezieniem towaru przez granicę”⁶. Cło definiowane jest także jako „[...] podatek, który nakłada się na towary przechodzące przez granicę celną określonego państwa”⁷. Z formą podatku cło utożsamia również Anna Kisiel-Łowczyk, stwierdzając, że cło to forma podatku, którym obłożony jest towar przekraczający granicę celną państwa w eksporcie lub w imporcie⁸. Podobnie uważa Jan Rymarczyk, według którego pod pojęciem narzędzi taryfowych, czyli ceł, należy rozumieć „podatki nakładane przez rząd na towary importowane, eksportowane i przewożone przez dany kraj”⁹. Natomiast Andrzej Drwiłło w swoich rozważaniach na temat istoty cła stwierdza, że słusznym wydaje się uznanie cła jako specyficznego świadczenia podatkowego, uważając jednocześnie, że nie należy sprowadzać istoty cła do „opłaty”, ponieważ charakteryzuje się ona cechą odpłatności, której cło nie posiada¹⁰. Cło definiuje on jako świadczenie pieniężne pobierane w związku z obrotem towarowym z zagranicą, polegającym na przywozie lub wywozie towarów za granicę. Drwiłło stwierdza, że cło jest świadczeniem¹¹:

- pieniężnym – wymierzane i pobierane jest w pieniądzu będącym prawnym środkiem płatniczym na terytorium państwa ustanawiającego cło, nie ma postaci rzeczowej;

⁵ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polityka handlowa*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, wyd. 2 zm., PWE, Warszawa 1997, s. 238.

⁶ B. Drelich-Skulska, *Cła i procedury celne*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, wyd. 5 zm., PWE, Warszawa 2012, s. 268.

⁷ K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne–Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 90.

⁸ A.B. Kisiel-Łowczyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna w latach 90.*, [w:] *Współczesna gospodarka światowa*, red. eadem, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997, s. 49.

⁹ J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 129.

¹⁰ A. Drwiłło, *Postępowanie ochronne w prawie celnym*, Arche, Gdańsk 2003, s. 54.

¹¹ *Idem*, *Identyfikacja ceł*, [w:] *Podstawy celnictwa*, red. J. Jura, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Cła i Logistyki, Warszawa 2008, s. 23–24.

- obowiązkowym – jest to obowiązek z mocy prawa o charakterze jednostronnie ustalonym;
- nieodpłatnym – osoba uiszczająca cło nie otrzymuje świadczenia ze strony państwa z tytułu zapłaconego cła, a tym bardziej świadczenia równego kwocie zapłaconego cła;
- bezzwrotnym – raz zapłacone cło nie wraca już w żadnej formie do osoby je uiszczającej;
- ogólnym – nakładane jest w nawiązaniu do pewnych stanów faktycznych występujących u bliżej nieokreślonych osób.

Z daniną publiczną cło utożsamia Piotr Witkowski. Uważa on, że „cło jest daniną, wchodzącą w zakres należności celnych, ustanawianym przez właściwe do tego organy w celu oddziaływania na zgodny z jej decyzjami politycznymi rozwój wewnętrznych i zewnętrznych stosunków społeczno-ekonomicznych, egzekwowane jest ono przez powołane do tego celu służby państwowe od osób dokonujących międzynarodowego obrotu towarowego, w zamian za zgodę na swobodne przemieszczanie towarów przez granicę określonego obszaru celnego”¹². Podobne ujęcie prezentują Bogumił Brzeziński: „cło należy do kategorii danin publicznych pobieranych w związku z przemieszczaniem towarów przez granicę państwa”¹³, oraz Krzysztof Lasiński-Sulecki i Wojciech Morawski, którzy uważają, że przedmiot cła, będącego daniną publiczną, to wprowadzanie/wyprowadzanie towaru z obszaru celnego¹⁴. Ciekawe ujęcie prezentuje Wiesław Czyżowicz, który termin ten wyjaśnia następująco: „określony przez władzę państwową lub organ międzynarodowej organizacji gospodarczej, w akcie prawnym, obowiązek opłacenia należności za towar znajdujący się w obrocie towarowym z zagranicą, a wprowadzany na dany obszar celny (państwa i/lub organizacji integracyjnej) albo też z niego wyprowadzany”¹⁵. W innym ujęciu ten sam

¹² P. Witkowski, *Instytucje wspólnotowego prawa celnego w międzynarodowym obrocie towarowym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Stosunków Międzynarodowych i Komunikacji Społecznej w Chełmie, Chełm 2008, s. 57.

¹³ B. Brzeziński, *Pojęcie i rodzaje danin publicznych*, [w:] *Prawo finansowe*, red. W. Wójtowicz, B. Brzeziński, T. Dębowska-Romanowska, M. Kalinowski, wyd. 3, C.H. Beck, Warszawa 2000, s. 187.

¹⁴ Por. K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski, *Komentarz do art. 30*, [w:] *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Komentarz*, t. 1: Art. 1–89, red. D. Miąsik, N. Półtorak, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.

¹⁵ W. Czyżowicz, *Praktyczne porady z zakresu wspólnotowego prawa celnego dla przedsiębiorców i celników*, [w:] M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej*.

Autor definiuje cło jako „akt prawny właściwych organów państwowych lub międzynarodowego ugrupowania integracyjnego jeden z rodzajów świadczenia pieniężnego o charakterze daniny publicznej, zawierający warunki jego stosowania i egzekwowania, należnego za obrót towarami przekraczającymi granicę obszaru celnego”¹⁶.

Definicji cła nie ma w ustawodawstwie unijnym. Unijny Kodeks Celny nie wyjaśnia pojęcia cła, definiuje natomiast należności celne przywozowe (należności celne płatne przy przywozie towarów) i wywozowe (należności celne płatne przy wywozie towarów)¹⁷.

6.3. Znaczenie i rola cła w obrocie gospodarczym w Polsce

6.3.1. Średniowiecze – początki cła na ziemiach polskich

Cła istnieją od momentu, gdy tylko zaczęła funkcjonować wymiana handlowa. Historia cła sięga początku państwa polskiego. Handel z zagranicą zaczął się kształtować na przełomie IX/X w., co umożliwiło korzystne położenie ziem polskich. Wtedy to władcy wykorzystywali okazje do tego, by na handlowców nakładać dodatkowe opłaty, które najczęściej stanowiły 1/10 wartości dóbr. Pobierane były przez specjalnie powołane do tego celu „osoby godne zaufania”, w miejscach trudnych do ominięcia – na mostach, bramach wejściowych do miast. Pierwszymi kontrahentami w wymianie z zagranicą były Niemcy, a wśród polskich miast biorących udział w handlu zagranicznym przodowały: Kraków, Wolin, Kołobrzeg, Lwów, a później Szczecin i Gdańsk¹⁸. Pierwsze informacje o poborze ceł na terenie ziem polskich pochodzą z XI w., gdy król Bolesław Śmiały nakazał pobieranie cła na rzece Bug¹⁹. W tym czasie nie znano innych podatków, takich jak podatek dochodowy czy podatek od towarów i usług

Podręcznik dla praktyków z przykładami i pożytecznymi wskazówkami, konsult. i wprov. W. Czyżowicz, tłum. K. Świetlik [et al.], Wydawnictwo BW J. Brodziński, W. Warchalewski, Szczecin 2004, s. XVI.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code, OJ L 269, 10.10.2013, art. 5, pkt 20 i 21.

¹⁸ S. Waschko, *Celnictwo w Polsce przedrozbiorowej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Sopot-Poznań 1960, s. 9.

¹⁹ M. Woźniczko, *Kalendarium celnictwa polskiego*, „Monitor Prawa Celnego” 2003, nr 4 (92), s. 171.

(dzisiejszy podatek VAT), nie było także rozwiniętej księgowości czy też deklaracji celnych.

Pierwsze regulacje celne na ziemiach polskich zawarte zostały w dokumentach, nadaniach oraz przywilejach świeckich i kościelnych²⁰. Pierwszym dokumentem, który normalizował system celny była pochodząca z 1136 r. *Bulla Gnieźnieńska*, w której wymienione zostały liczne klasztory i opactwa pobierające opłaty w komorach celnych²¹. Termin cło pojawił się po raz pierwszy pod koniec panowania Piastów w Polsce, w 1367 r., wcześniej zamiennie stosowano określenia myto lub *theloneum*²². Według Eugeniusza Teglera, cło było pobierane zarówno w obrocie towarowym pomiędzy państwami, a także często w postaci innego świadczenia, które stanowiło myto wewnątrz poszczególnych państw na drogach, rzekach czy mostach²³. Stąd przez wiele lat funkcjonowały równoległe pojęcia: cło i myto, które wiązały się z nakładaniem różnorodnych opłat na kupców przewożących towary przez ziemie polskie. Opłacenie tych obciążeń powodowało zwolnienie towarów do dalszego obrotu. Dzięki takim opłatom starano się zaspokoić finansowe potrzeby zarówno budżetu państwa, jak i różnych możnowładców świeckich lub duchownych.

W dokumentach sądowych kategoria cła pojawiła się w 1393 r. Oznaczała ona uwolnienie od zobowiązań poprzez ich opłacenie. Jedną z podstawowych instytucji związaną z piastowskim cłem były komory celne, czyli punkty poboru cła zlokalizowane na szlakach komunikacji lądowej (przy mostach, drogach, karczmach, w portach morskich i na rzekach)²⁴. Obowiązek uiszczenia cła powstawał nie tylko w komorach celnych granicznych, lecz także w komorach celnych wewnątrz państwa położonych wzdłuż dróg handlowych, przy każdorazowym przekroczeniu przez towar komory celnej²⁵. Pierwsza informacja o komorze celnej na ziemiach

²⁰ K. Lasiński-Sulecki, W. Morawski, *Problematyka definicji cła i prawa celnego*, [w:] *Prawo celne. Międzynarodowe, wspólnotowe, polskie*, red. K. Lasiński-Sulecki, Wolters Kluwer Polska, Warszawa [cop. 2007], s. 28.

²¹ S. Weymann, *op. cit.*, s. 17–18.

²² G. Mosiej, *Pojęcie cła. Analiza doktrynalna i dogmatyczna w Polsce*, „Państwo i Prawo” 2004, z. 4, s. 57.

²³ E. Tegler, *Zarys prawa finansowego*, Szczecin 1988, s. 192.

²⁴ J. Wałachowicz, *Monopole książęce w skarbowości wczesnofeudalnej Pomorza Zachodniego*, PWN, Poznań 1963, s. 26.

²⁵ K. Włodkowski, *Zasada powszechności cła i jej ograniczania w Polsce, Unii Europejskiej i wybranych krajach Europy Wschodniej*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2009, s. 61.

polских pochodzi z 3 lutego 1078 r. i dotyczy funkcjonowania komory lądowej w miejscowości Hradec, na drodze Ołomuniec–Toruń²⁶. Za Piastów do największych kupieckich dróg należał szlak tranzytowy przez Wielkopolskę łączący środkowe Niemcy z siedzibą Zakonu Krzyżackiego²⁷. Przez Polskę biegingy szlaki handlowe, co wpłynęło na rozwój handlu tranzytowego w XII i XIII w. oraz zwiększyło fiskalne znaczenie cła. W XIII w. funkcjonowało ponad 100 komór celnych²⁸. Specyfiką każdej komory celnej była taryfa celna, która określała nie tylko podstawę naliczenia cła, ale również wskazywała istotę, jak i cechy charakterystyczne pobieranej daniny²⁹. Specyficzną cechą pierwszych polskich taryf celnych był fakt, że cło było pobierane nie od towaru, ale od środków przewozowych, niezależnie od rodzaju i ilości przewożonego towaru³⁰. Dopiero w późniejszym okresie cło pobierano od wartości przewożonych dóbr. Przy czym powszechną była sytuacja niejednolitego obciążania tych samych towarów – zdarzały się sytuacje, gdy jeden i ten sam towar przechodząc przez kilka komór celnych, podlegał cłu kilkakrotnie, według różnych stawek celnych. Ponadto kupcy zobowiązani byli poruszać się tylko drogami wskazanymi przez przepisy celne (nawet tacy, którzy posiadali zwolnienie celne od obowiązku uiszczenia cła) – był to tzw. przyrnyus drogowy. Za złamanie nakazu groziły nie tylko wysokie kary, ale również przepadek towaru, ewentualnie środka przewozowego, który wraz ze zwierzęciem pociągowym początkowo również stanowił towar podlegający cłu³¹. Oznacza to, że już wtedy cło było łatwym, tanim oraz skutecznym instrumentem dostarczającym dochody do skarbcza³². Panujący władcy posiadali „monopol celny”, a cło stanowiło jedno z podstawowych źródeł dochodów panującego³³.

²⁶ M. Woźniczko, *Polskie celnictwo w wiekach średnich i okresie nowożytnym do roku 1918*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 7–8, s. 3.

²⁷ *Idem*, *Celnicy z Wielkopolski*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 1–2: *Historia celnictwa polskiego* (numer specjalny), s. 14.

²⁸ *Ibidem*, s. 14–15.

²⁹ S. Weymann, *op. cit.*, s. 90–93.

³⁰ K. Włodkowski, *Historia taryf celnych w Polsce. Cz. 1: Do rozbiorów Polski*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2011, nr 11, s. 453.

³¹ M. Woźniczko, *Polskie celnictwo w wiekach średnich i okresie nowożytnym do roku 1918. Rys historyczny, cz. I.*, „Monitor Prawa Celnego” 1996, nr 9, s. 350.

³² A. Kuś, *Prawo celne*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Lublin 2003, s. 22.

³³ A. Drwiłło, *Postępowanie ochronne...*, *op. cit.*, s. 27.

Pod koniec średniowiecza, w konstytucji Kazimierza Jagiellończyka z 1477 r., postanowiono dokonać rewizji uprawnień do pobierania ceł (myt). Każdy, kto nie potrafił wykazać swych słusznych praw do ich pobierania, miał być karany konfiskatą tych dóbr, za które opłaty niesłusznie pobierał. Towary takie zasilają skarb królewski³⁴. „W okresie rozdrobnienia feudalnego zwierzchność władców nad cłami uległa osłabieniu. Pojawiły się liczne zwolnienia celne udzielane miastom (zwłaszcza przy ich lokacji), jarmarkom (w celu podniesienia ich znaczenia handlowego), wójtom, sołtysom i feudałom. Na wprowadzenie wolności celnej w stosunku do wywożonych i przywożonych towarów naciskała głównie szlachta. W 1496 r. szlachta, a w 1504 r. duchowieństwo, na mocy konstytucji, zostały zwolnione od opłat celnych za wywóz towarów wyprodukowanych w ich dobrach oraz od towarów importowanych na własne potrzeby (była to tzw. wolność celna w stosunku do towarów wywożonych „z domu” i przywożonych „do domu”). Mieszczanie natomiast nadal byli zobligowani do płacenia ceł”³⁵. W wieku XIV i XV termin cła wiązano także z kategorią zdrowia, a ściślej mówiąc z kuracją, leczeniem, uzdrowieniem. W takim znaczeniu kategoria ta funkcjonowała do połowy XVII w.³⁶ W XV w. w Polsce większość miast miała typowe dla wieków średnich przywileje w zakresie płacenia ceł. Było to przede wszystkim prawo składu, własnej wagi czy prawo do wolności od ceł w całym królestwie³⁷.

6.3.2. Od okresu nowożytnego do roku 1990

Początkowo w okresie nowożytnym, przyjętym umownie od 1506 r., obowiązywały cła wprowadzone w średniowieczu. Były to cła tzw. stare, czyli *antiquum*, i pograniczne – *finitimum*. Od 1507 r. obowiązywało cło nowe – *novum*. Cło stare nazywano, przed wprowadzeniem cła nowego, cłem koronnym³⁸. Cła w Polsce w XVI w. nie były narzędziem

³⁴ S. Waschko, *op. cit.*, s. 26.

³⁵ G. Mosiej, *Dzieje polityki polskiej w zarysie*, „Ekonomia” 2001, nr 4, s. 203, <http://ekonomia.wne.uw.edu.pl/ekonomia/getFile/437> [dostęp: 6.07.2021].

³⁶ W. Czyżowicz, *Prawo celne Unii Europejskiej (Wprowadzenie do Wspólnotowego Kodeksu Celnego z Przepisami Wykonawczymi)*, „Monitor Prawa Celnego” 2004, nr 2A (wydanie specjalne), s. XV.

³⁷ L. Koczy, *Dzieje handlu polskiego przed rozbiarami*, Państwowe Wydawnictwo Książek Szkolnych, Lwów 1939, s. 52.

³⁸ A. Kuś, *Cło i postępowanie celne w Polsce przedrozbiorowej*, „Roczniki Nauk Prawnych” 2002, t. XII, z. I, s. 169.

polityki handlowej ukierunkowanym na świadome i celowe popieranie określonej gałęzi produkcji, niemniej jednak poprzez nadawanie różnych wolności od ceł, polityka celna faworyzowała określone grupy, dlatego też miała w konsekwencji charakter polityki protekcyjnej³⁹. W 1576 r. uchwalono, że król nie może ustalać ceł bez zgody Sejmu. W 1581 r., na mocy uchwały Sejmu, nastąpił podział opłat obciążających handel na cła i myta. Cła pozostały świadczeniem, które zasilało wyłącznie skarb królewski, natomiast myta pobierane były tylko na rzecz poborców prywatnych⁴⁰. W 1590 r. nastąpił podział skarbu na królewski i publiczny. Do skarbu publicznego (państwowego) wpływały dochody od ceł nakładanych przez poszczególne sejmy, jako dodatek do ceł królewskich.

Czasy nowożytne charakteryzowały się różnorodnością w zakresie form pobieranych ceł. Występowały w postaci tzw. cła wodnego⁴¹, czwartego grosza⁴², cła *inducta*⁴³ oraz cła od wszystkich przewożonych towarów. W 1661 r. wprowadzono cło powszechne, które zastąpiło wszystkie rodzaje ceł pobieranych do tej pory na ziemiach polskich. Obowiązek uiszczania ceł powszechnych ciążył nie tylko na kupcach czy osobach przywożących towary, ale również na szlachcie, duchowieństwie i rodzinie królewskiej⁴⁴. Jego wysokość wynosiła 35% wartości towaru. W 1676 r. na podstawie wprowadzonego Instruktarza celnego, ustalono procentową zasadę poboru ceł⁴⁵ od wartości towaru, jako powszechnie obowiązującą. W 1678 r. wprowadzono nowe cło – *donativum* kupieckie, będące cłem przywozowym pobieranym w wysokości 2% od wartości towarów.

³⁹ R. Rybarski, *Handel i polityka handlowa Polski w XVI stuleciu*, t. I: *Rozwój handlu i polityki handlowej*, PWN, Warszawa 1958, s. 295.

⁴⁰ W. Czyżowicz, *Polityka celna – istota, przedmiot i podmioty*, [w:] *Prawo celne*, red. *idem*, C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 26.

⁴¹ W 1620 r. Zygmunt III wprowadził tzw. pobór wodny.

⁴² Cło uchwalone w 1565 r. w wysokości 33,3% jako dodatek do ceł królewskich. Początkowo dotyczył on towarów wywożonych, od 1593 r. również towarów przywożonych. Kupcy zagraniczni płacili go w podwójnej wysokości. Opłata była pobierana przez specjalnych poborców celnych w komorach celnych.

⁴³ Cło w wysokości 4% od wartości towaru – po połowie zasilało skarb królewski i publiczny.

⁴⁴ P. Wiązek, *Cło generalne w nowożytnej Rzeczypospolitej*, [w:] *Z dziejów skarbowości*, red. R. Wojciechowski, Instytut Historii Państwa i Prawa–„Kolonial Limited”, Wrocław 2009, s. 38.

⁴⁵ W. Czyżowicz, M. Woźniczko, *Cło i celnicy w historii. Struktury i mechanizmy działania*, Difin, Warszawa 2012, s. 68.

Na początku XVIII w. pobierano głównie cło w wywozie w wysokości 8% od wartości towaru – od kupców krajowych i 12% od kupców zagranicznych, a w przywozie w wysokości 2% od wartości towaru⁴⁶. W okresie zaborów na terytorium Polski obowiązywały systemy celne państw zaborczych⁴⁷. W okresie od I rozbioru Polski do 1918 r. cło na wszystkich terenach będących pod zaborem stanowiło jedną z głównych danin publicznych⁴⁸.

Po odzyskaniu niepodległości przez Polskę rozpoczął się proces ujednoczenia przepisów polskiego systemu celnego. Zapoczątkowało to rozporządzenie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu z dnia 4 listopada 1919 r. o taryfie celnej⁴⁹, zgodnie z którym cło przybrało charakter protekcyjny⁵⁰. Towary przewożone przez obszar celny państwa polskiego lub z niego wywożone nie podlegały już obciążeniom celnym. Na kształt pobieranego wówczas cła istotny wpływ miały przede wszystkim stosunki gospodarcze z państwami sąsiadującymi z Polską. Układy handlowe pomiędzy Polską i ościennymi państwami spowodowały stosowanie niższych stawek celnych⁵¹.

W 1924 r. wprowadzono cła wywozowe, co oznaczało zwiększenie roli cła. Oprócz dotychczasowej funkcji fiskalnej, cła zaczęły realizować funkcję ochronną dla rynku krajowego. Realizacja tej funkcji została jeszcze mocniej zaakcentowana w wyniku przepisów Ministra Skarbu z 1934 r. – cła pełniły funkcję gospodarczą polegającą na ochronie produkcji krajowej przed wywozem towarów poza granice⁵². W czasie II wojny światowej na terenach przyłączonych do Rzeszy wprowadzono niemiecką ustawę celną i wszystkie rozporządzenia wykonawcze, a na terenach zagarniętych przez Związek Sowiecki – taryfę celną i sowieckie regulacje celne.

⁴⁶ M. Woźniczko, *Polskie celnictwo w wiekach średnich i okresie nowożytnym do roku 1918*, „Wiadomości Celne”..., *op. cit.*, s. 8.

⁴⁷ Szerzej na temat: *ibidem*, s. 11–14 oraz *idem*, *Polskie taryfy celne (cz. I do roku 1939)*, „Monitor Prawa Celnego” 2004, nr 1, s. 24–25.

⁴⁸ A. Drozdek, *Charakter prawny cła jako daniny publicznej w krajowym i unijnym prawie celnym*, BW Jan Brodziński, Szczecin 2017, s. 42.

⁴⁹ Rozporządzenie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu z dnia 4 listopada 1919 r. o taryfie celnej, Dz.U. z 1919 r., nr 95, poz. 510.

⁵⁰ I. Weinfeld, *Skarbowość polska*, t. 2: *Daniny: podatki, opłaty, cła i akcyzy*, wyd. 5, Biblioteka Prawnicza, Warszawa 1937, s. 174.

⁵¹ A. Drozdek, *op. cit.* s. 45.

⁵² Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 23 października 1934 r. o wyjaśnieniach uzupełniających taryfę celną wywozową, Dz.U. z 1934 r., nr 96, poz. 874.

Po zakończeniu wojny reaktywowano ważność wszystkich ustaw i rozporządzeń w zakresie celnym, które obowiązywały przed jej wybuchem⁵³, a rola ceł w systemie dochodów budżetu państwa uległa istotnej zmianie. Wskutek działań wojennych rodzimy przemysł uległ zniszczeniu do tego stopnia, że odbudowa kraju wymagała importu towarów z zagranicy⁵⁴. Pobór ceł dzielił się na handlowy i niehandlowy. Przedsiębiorstwa państwowe były zwolnione z obowiązku uiszczania ceł wywozowych⁵⁵, podczas gdy osoby dokonujące obrotu niehandlowego były zobowiązane do płacenia zarówno ceł przywozowych, jak i wywozowych. Dodatkowo cła w obrocie niehandlowym były znacznie wyższe niż w obrocie dokonywanym przez przedsiębiorstwa państwowe⁵⁶. Cła przywozowe pełniły wówczas funkcję fiskalną, natomiast wywozowe – ekonomiczną (ochronną)⁵⁷. W 1950 r. Sejm uchwalił Prawo celne, które zastąpiło ustawę przedwojenną, ugruntowując monopolistyczną i centralistyczną rolę państwa w handlu zagranicznym⁵⁸. W 1975 r. w ustawie Prawo celne zdefiniowano obrót handlowy (tj. przywóz towarów z zagranicy, jak również ich wywóz za granicę w celu realizacji narodowych planów społeczno-gospodarczego rozwoju w dziedzinie handlu zagranicznego) oraz niehandlowy (tj. obrót dokonywany w innych przypadkach i przez inne podmioty jako obrót niehandlowy)⁵⁹. Minister Handlu Zagranicznego określił krąg jednostek zajmujących się obrotem handlowym⁶⁰.

⁵³ A. Kuś, *Ewolucja polskich procedur celnych*, „Monitor Prawa Celnego” 2001, nr 7(71), s. 325.

⁵⁴ K. Włodkowski, *Historia taryf celnych w Polsce. Cz. 3: Od zakończenia II wojny światowej do 2004 r.*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2012, nr 1, s. 30.

⁵⁵ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 listopada 1975 r. w sprawie ceł na towary przywożone w handlowym obrocie towarowym z zagranicą, Dz.U. z 1975 r., nr 40, poz. 210.

⁵⁶ J. Harasimowicz, *Finanse i prawo finansowe*, wyd. 2, PWE, Warszawa 1980, s. 157.

⁵⁷ L. Kurowski, *Wstęp do nauki prawa finansowego*, wyd. 2 zm., PWN, Warszawa 1982, s. 153.

⁵⁸ R. Romaniuk, *Byłem celnikiem – wspomnienia Ryszarda Romaniuka, zastępcy dyrektora Urzędu Celnego w Terespolu*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 7–8, cz. II, s. 36.

⁵⁹ Ustawa z dnia 26 marca 1975 r. Prawo celne, Dz.U. z 1975 r., nr 10, poz. 56.

⁶⁰ Zostały do nich zaliczone: „Przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością gospodarczą w zakresie handlu zagranicznego, którego organem założycielskim lub pełniącym funkcje organu założycielskiego jest Minister Handlu Zagranicznego; osoby prawne lub fizyczne zajmujące się działalnością

6.3.3. Cło w latach 1990–2004

Od roku 1990 cła zaczęły w Polsce pełnić aktywną rolę w kształtowaniu wymiany handlowej i stały się istotnym składnikiem dochodów budżetu państwa. Wówczas, na mocy ustawy Prawo celne⁶¹, zniesiono monopol handlu zagranicznego i podział na import handlowy i nie-handlowy, zniesiono cła wywozowe, wprowadzono powszechność ceł przywozowych. Liberalizacja życia ekonomicznego stała się początkiem otwierania polskiej gospodarki na świat. Zmiany w sferze gospodarczej spowodowały, że obrót towarowy z zagranicą stał się dozwolony dla każdego i na równych prawach. W odniesieniu do importu wprowadzone zostały jednolite stawki celne. Fakt ten wpłynął na zmianę roli cła dla polityki gospodarczej państwa. Okres od początku 1990 r. do połowy 1991 r. charakteryzował się liberalną polityką taryfową, której celem było zwiększanie powiązań gospodarki krajowej z gospodarką światową. Obniżono wówczas stawki celne, a także zmniejszono ilość towarów podlegających koncesjonowaniu i ograniczeniom ilościowym. Okres od połowy 1991 r. do końca 1994 r. to czas pobudzania polityki celnej (wzmoczonej protekcji handlowej) przy jednoczesnym rozpoczęciu przygotowań do stowarzyszenia z Unią Europejską. W okresie tym wprowadzono nową taryfę celną opartą na Scalonej Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego (CN) – nomenklaturze stosowanej przez kraje Unii Europejskiej. Ponadto zaczęła obowiązywać Umowa przejściowa ze Wspólnotami Europejskimi o tworzeniu strefy wolnego handlu⁶², która

handlu zagranicznego na mocy uprawnień nadanych przez Ministra Handlu Zagranicznego; jednostki gospodarcze posiadające zezwolenia, dewizowe Ministra Finansów ma niektóre czynności związane z obrotem wartościami dewizowymi”. Por. Zarządzenie nr 8 Ministra Handlu Zagranicznego z 15 lutego 1982 r. w sprawie pozwoleń na wywóz i przywóz w handlowym obrocie towarowym z zagranicą, Dz.Urz. MHZ z 1982 r., nr 2, poz. 5, art. 3.

⁶¹ Ustawa Prawo celne uchwalona została przez Sejm 28 grudnia 1989 r. w ramach tzw. Planu Balcerowicza, Dz.U. z 1989 r., nr 75, poz. 445.

⁶² Umowa Przejściowa dotycząca handlu i spraw związanych z handlem między Rzeczpospolitą Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali, sporządzona w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r., Dz.U. z 1992 r., nr 17, poz. 69. Natomiast Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r., Dz.U. z 1994 r., nr 11, poz. 38, wszedł życie w lutym 1994 r.

przewidywała redukcję stawek celnych na produkty przemysłowe w okresie 10 lat.

W latach 1991–1992 wpływy budżetowe z ceł (tabela 1) przekraczały poziom 55% łącznych wpływów z ceł i podatków pobieranych przez administrację celną (w roku 1991 – 58,79%, a w 1992 r. – 56,96%). W kolejnych latach udział ten stopniowo spadał: z 31,89% w 1993 r. do 11,4% w roku 2000, a następnie do 8,29% w roku 2002. W latach 1991–1992 wpływy z ceł stanowiły 8%, a w 1993 r. 9,5% udziału w ogólnych dochodach budżetowych państwa.

Tabela 1. Wpływy budżetowe z cła w latach 1991–1994 (dziesiątki miliardów PLN)

Rok	Wpływy z cła
1991	1705
1992	2677
1993	4383
1994	4600

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Świerczyńska, *Rola i znaczenie cła w Polsce przed i po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007, s. 66–67.

Od stycznia 1995 r. nastąpił okres szeroko postępującej redukcji stawek celnych, co przełożyło się na zmniejszanie się fiskalnej roli cła. Szczególnie zauważalne stało się to od 2000 r. (tabela 2).

Tabela 2. Fiskalne znaczenie cła w latach 2000–2004 (w mln PLN)

Rok	Dochody budżetu państwa	Wpływy z należności celnych	Dynamika wpływów z cła (%) (rok poprzedni = 100%)	Udział wpływów z cła w dochodach budżetu państwa (w %)
2000	135 663,90	5080,32	95	3,7
2001	140 526,90	4086,09	80	2,9
2002	143 519,80	3812,14	93	2,7
2003	152 176,00	3752,05	98	2,5
2004	156 290,20	2282,40	61	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2000–2004*, Warszawa 2005, s. 6–7; *idem, Kompendium statystyczne Służby Celnej 2005–2009*, Warszawa 2010, s. 6, 9.

W 2000 r. (tj. w okresie przedakcesyjnym) dochody z cła wyniosły 5080,3 mln zł i były wyższe od kwoty ustalonej w budżecie o 10,1% (tj. 465,3 mln zł). W porównaniu z 1999 r. dochody te były nominalnie niższe o 8,7% a realnie o 17,1%⁶³. Rok później wpływy z cła przekazane do budżetu kształtowały się na poziomie 4086,09 mln zł. W porównaniu z 2000 r. wpływy zmniejszyły się nominalnie o 20,2% a realnie o 24,2%. Głównym powodem mniejszych wpływów z cła była liberalizacja handlu, której efektem była niższa efektywna stawka celna (niższa o 0,05 punktu procentowego od zakładanej) oraz niższe od prognozowanych w ustawie budżetowej: import – o 6,4% i kurs złotego – o 8%⁶⁴. W 2003 r., a więc w roku poprzedzającym akcesję Polski do UE, dochody z cła były niższe od pierwotnej kwoty ustalonej w ustawie budżetowej o 2,6%⁶⁵ i wynosiły 3752,05 mln zł, a w 2004 r. po raz pierwszy stanowiły zaledwie 1,5% udziału w dochodach budżetowych ogółem i zasiłiły budżet kwotą 2282 mln zł (tabela 2).

6.3.4. Cło po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Pomimo zmniejszającej się fiskalnej roli cła od połowy lat 90. nadal było ono niezwykle istotnym dochodem budżetowym. Sytuacja uległa zdecydowanej zmianie z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, a tym samym przystąpienia do unii celnej⁶⁶. Unijne prawo celne, które zaczęło obowiązywać od 1 maja 2004 r. składało się z trzech elementów: Wspólnotowego Kodeksu Celnego (WKC), aktów wykonawczych (Kodeks wykonawczy)⁶⁷ i narodowego prawa celnego. Obecnie przepisy

⁶³ Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2000 r.*, Warszawa 2001, s. 138.

⁶⁴ *Idem*, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2001 r.*, Warszawa 2002, s. 12.

⁶⁵ *Idem*, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2003 r.*, Warszawa 2004, s. 81.

⁶⁶ Pod pojęciem „unia celna” należy rozumieć jednolity obszar celny, obejmujący dwa lub więcej obszarów celnych, gdzie nie pobiera się cła ani też nie mają zastosowania środki restrykcyjne w odniesieniu do całości handlu pomiędzy członkami unii, i gdzie w stosunku do krajów trzecich obowiązują takie same stawki celne i inne klauzule handlowe.

⁶⁷ WKC od 1994 r. (przez ponad dwadzieścia lat) był głównym źródłem prawa celnego w Unii Europejskiej. W wyniku reformy prawa celnego został zastąpiony przez Unijny Kodeks Celny.

prawa celnego są skodyfikowane w Unijnym Kodeksie Celnym⁶⁸ oraz powiązanych przepisach uzupełniających lub wykonawczych przyjętych na szczeblu unijnym lub krajowym. Ponadto obejmują: Wspólną Taryfę Celną (WTC), przepisy ustanawiające unijny system zwolnień celnych, umowy międzynarodowe zawierające przepisy z zakresu prawa celnego, jeżeli mają one zastosowanie w Unii⁶⁹. Bezpośrednio na realizację funkcji fiskalnej przez polski system celny wpłynęły czynniki o charakterze ekonomicznym, które zaistniały jako skutek uczestnictwa w unii celnej UE. Jednym z takich czynników była zmiana warunków importu. Konsekwencją akcesji było zniesienie ceł i wszystkich ograniczeń pozataryfowych w handlu między Polską a pozostałymi państwami członkowskimi. Dotyczyło to nie tylko państw, które były już we Wspólnocie, ale także nowych krajów przyjętych do Unii wspólnie z Polską. Ponadto na realizację funkcji fiskalnej wyraźnie wpłynęła zmiana warunków handlu z państwami trzecimi. Przyjęcie WTC spowodowało obniżenie średniego poziomu stawek celnych w porównaniu do stawek obowiązujących w Polsce przed akcesją. A to, podobnie jak bezcłowy obrót między państwami członkowskimi, w praktyce przełożyło się na niższe dochody z ceł w budżecie państwa. Porównanie stawek celnych w odniesieniu do towarów przemysłowych pokazuje, że w przypadku 61% importu tych towarów poziom ceł nie zmienił się, a w przypadku 35% zmniejszył się. W odniesieniu do importu towarów rolnych fakt akcesji miał charakter neutralny, gdyż cła wzrosły jak i zmały w pozycjach taryfowych, które stanowiły odpowiednio ponad 37% importu do Polski; 25% stawek celnych nie uległo zmianie⁷⁰. Po akcesji średnia stawka celna na towary przemysłowe zmniejszyła się z blisko 10% do 3,6%, natomiast na artykuły rolne z 33,8% do 16,2%. W 2004 r. (przed akcesją) średnie stawki celne w polskiej taryfie celnej kształtowały się na poziomie 15,1%, natomiast w WTC na poziomie 6,3%⁷¹. Strona polska zobowiązana została

⁶⁸ Regulation (EU) No 952/2013..., *op. cit.*

⁶⁹ *Ibidem*, art. 5.

⁷⁰ Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, *Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Warszawa 2005, s. 54.

⁷¹ E. Kaliszuk, *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, [w:] *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004–2006*, red. H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa 2007, s. 364.

także do stosowania obowiązującego w Unii systemu preferencji⁷². WTC, która obowiązuje w Polsce, jest taryfą importową, tzn. zawiera stawki celne stosowane przy przywozie towarów do Unii z krajów trzecich. Motywem stosowania ceł importowych jest zarówno ochrona produkcji czy też ochrona określonego sektora gospodarki, jak i (w mniejszym stopniu) dostarczenie określonych wpływów do budżetu. W Unii Europejskiej nie są pobierane cła eksportowe (wywozowe) oraz cła tranzytowe (przewozowe). WTC obejmuje stawki celne autonomiczne⁷³ oraz konwencyjne – wynikające ze zobowiązań Unii Europejskiej wobec Światowej Organizacji Handlu – kolumna 3 WTC⁷⁴.

Kolejnym czynnikiem, który związany był z akcesją i miał wpływ na realizację funkcji fiskalnej poprzez oddziaływanie na wielkość wpływów z cła, było przeniesienie miejsca poboru cła z Polski do innych państw na terenie europejskiej unii celnej. Po akcesji, przedsiębiorca może dokonywać odprawy celnej towarów importowanych z państw trzecich w dowolnym urzędzie celnym na terenie dowolnego państwa członkowskiego. W efekcie pobrane należności celne trafiają do budżetu w kraju odprawy celnej i część tych należności pozostaje w tych budżetach.

Udział wpływów z ceł w dochodach budżetu państwa w latach 2005–2013 kształtował się mniej więcej na stałym poziomie 0,7%, w latach 2014 i 2015 nastąpił nieznaczny wzrost i udział wzrósł do 1 procenta. Taka tendencja utrzymywała się do 2018 r., w roku 2019 udział przekroczył 1% (tabela 3).

Do momentu akcesji cło występowało w budżecie państwa po stronie dochodów; po 1 maja 2004 r. cło zaczęło występować zarówno po stronie dochodów, jak i wydatków. Po stronie wydatków w budżecie cła stały się elementem składki członkowskiej i występują pod pozycją „Środki własne

⁷² Unia przyznaje preferencje w handlu krajom trzecim na podstawie umów dwustronnych lub jednostronnie – tzw. Ogólny System Preferencji (GSP). GSP wprowadzony 1 lipca 1971 r. to system autonomicznych, niewzajemnych preferencji celnych przyznawanych krajom słabiej rozwiniętym.

⁷³ Autonomiczne stawki celne przedstawione są w formie przypisu i mają zastosowanie gdy są niższe niż stawki konwencyjne.

⁷⁴ Do 2000 r. WTC zawierała dwie kolumny stawek celnych: autonomiczne i konwencyjne, zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 2658/87 ustanawiającym WTC. W 2000 r. dla większej przejrzystości postanowiono, że stawki autonomiczne będą wykazywane w taryfie tylko wtedy, gdy są niższe od konwencyjnych lub gdy stawek konwencyjnych nie stosuje się (rozporządzenie Rady (WE) nr 254/2000).

Unii Europejskiej”, stanowiąc tradycyjne środki własne (TOR). Obecnie cła pobierane przez Krajową Administrację Skarbową stanowią przede wszystkim dochód budżetu UE. Powoduje to, że należą one do ważnego elementu systemu finansowego prawa unijnego, ponieważ już z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej aż 75% zaksięgowanych kwot wynikających z ceł odprowadzana była do budżetu ogólnego Unii Europejskiej⁷⁵. Z kolei od 1 października 2016 r. kwota zaksięgowanego cła, którą należy odprowadzić do budżetu Unii, wzrosła do 80%, natomiast 20% pobranych kwot jest zatrzymywanych przez państwa członkowskie tytułem kosztów poboru⁷⁶ (tabela 4).

Tabela 3. Dochody budżetu państwa ogółem, wpływy z cła, dynamika wpływów z cła, udział wpływów z cła w dochodach budżetu państwa w latach 2005–2019 (w mln PLN)

Rok	Dochody budżetu państwa	Wpływy z należności celnych	Dynamika wpływów z cła (%) (rok poprzedni = 100%)	Udział wpływów z cła w dochodach budżetu państwa (w %)
2005	179 801,60	1270,62	56	0,7
2006	197 673,50	1385,86	109	0,7
2007	228 952,50	1747,59	126	0,8
2008	254 083,80	1728,74	99	0,7
2009	274 183,50	1627,50	94	0,6
2010	250 302,78	1663,75	113	0,7
2011	277 557,22	1923,84	116	0,7
2012	287 594,60	1974,01	103	0,7
2013	279 151,20	2022,08	102	0,7
2014	283 542,70	2440,72	120	0,9
2015	289 136,71	2929,14	120	1,0
2016	314 683,57	3177,77	108	1,0
2017	350 414,70	3555,68	112	1,0
2018	380 077,10	4034,60	113	1,0
2019	400 575,00	4409,00	109	1,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2000–2004*, op. cit., s. 6–7; *idem*, *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2005–2009*, op. cit., s. 6, 9; *idem*, *Biuletyn statystyczny*

⁷⁵ Council Decision of 26 May 2014 on the system of own resources of the European Union (2014/335/EU), Euratom, OJ L 168, 7.06.2014, art. 2.

⁷⁶ Council Decision of 7 June 2007 on the system of the European Communities' own resources (2007/436/EC), Euratom, OJ L 163, 23.06.2007, art. 2.

Służby Celnej nr 4/2012, Warszawa 2013, s. 4; Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 r.*, Warszawa 2016, s. 38; *idem*, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r.*, Warszawa 2017, s. 34; *idem*, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r.*, Warszawa 2018; *Deficyt budżetu państwa w 2019 r. sięgnął ok. 14 mld zł. W grudniu wpływy z VAT spadły o 18 proc.*, Business Insider, 17.02.2020, <https://businessinsider.com.pl/finanse/wykonanie-budżetu-2019-rok-deficyt-siegnal-ok-14-mld-zl/6fr8k21> [dostęp: 23.08.2021].

Tabela 4. Wpływy z ceł pobrane w Polsce, należności z ceł przekazane do budżetu UE w ramach TOR oraz zatrzymane w budżecie jako koszt poboru w wybranych latach 2004–2018 (w mln EUR)

Rok	Pobrane należności celne przekazane do budżetu RP	Cła przekazane do budżetu UE w ramach TOR	Cła zatrzymane w budżecie krajowym jako tzw. koszt poboru
2004	125,9	94,4	31,5
2005	253,7	190,2	63,5
2006	299,8	224,8	75,0
2007	399,7	299,7	100,0
2008	437,2	327,9	109,3
2009	386,9	290,2	96,7
2010	406,7	305,0	101,7
2011	452,1	339,0	113,1
2012	479,6	359,7	119,9
2013	470,4	352,8	117,6
2014	558,8	419,1	139,7
2015	678,3	508,7	169,6
2016	725,8	580,6	145,2
2017	817,5	654,0	163,5
2018	918,7	735,0	183,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, EU spending and revenue, https://ec.europa.eu/budget/graphs/revenue_expenditure.html [dostęp: 27.07.2020].

6.4. Podsumowanie

Funkcja fiskalna cła była powszechna na ziemiach polskich od samego początku – cło w średniowieczu posiadało wyłącznie cel fiskalny, stanowiąc w ten sposób podstawowe źródło dochodów skarbowych panujących

władców. Na przestrzeni wieków cło przeszło znaczną ewolucję. Fakt akcesji Polski do Unii Europejskiej istotnie wpłynął na znaczenia cła jako składnika dochodów budżetu państwa. Uwarunkowania o charakterze ekonomicznym, jakie zaistniały po akcesji Polski do Unii Europejskiej, tj.:

- 1) obowiązek przekazywania do unijnego budżetu części dochodów z ceł,
- 2) zmiana warunków importów,
- 3) możliwość wyboru miejsca odprawy celnej,

niekorzystnie oddziaływały na realizację przez cło funkcji fiskalnej. W wyniku tych uwarunkowań nastąpił drastyczny spadek wpływów budżetowych z tytułu poboru ceł – z analizy wpływów z ceł przed i po akcesji do UE wynika, że zmniejszyły się one blisko o połowę. Konsekwencją tych zmian jest również fakt, że cła stanowią istotne źródło dochodów budżetu unijnego. Pobrane należności celne (80%) są składkami przekazywanymi przez państwa członkowskie na rzecz Unii. Dzisiejsze cło jest dodatkowo instrumentem ochrony. Oznacza to, że jego wysokość nie zależy już tylko od potrzeb budżetu Unii czy budżetów państw członkowskich, lecz także od tego jaki poziom ochrony jest potrzebny przedsiębiorstwom europejskiej unii celnej przed konkurencją z zagranicy. Współcześnie cło pobierane jest wyłącznie przy przekroczeniu przez towar granicy celnej lub unii celnej; początkowo pobierane było nie tylko na granicy, ale także wewnątrz państwa. Ponadto wysokość cła precyzyjnie wynika ze Wspólnej Taryfy Celnej – w stosunku do towaru wprowadzanego na unijny obszar celny, niezależnie od tego w jakim urzędzie dokonywana jest odprawa celna, stosowana jest jednakowa stawka celna. W przeszłości, zwłaszcza w okresie średniowiecza, wysokości ceł w Polsce na te same towary różniła się.

W Unii Europejskiej zadaniem cła jest z pewnością dążenie do zapewnienia ochrony interesu gospodarczego, tak więc cła na poszczególne kategorie towarów są tak ustanawiane, by zapewnić korzystne warunki rozwoju gospodarek państw członkowskich (funkcja ochronna), a także aby zapewniać stabilne źródło dochodów dla budżetu Unii (funkcja fiskalna). Dochody uzyskiwane z ceł przez Unię Europejską i Polskę służą realizacji zasadniczych celów zapisanych w podstawowych unijnych i krajowych aktach prawnych.

Przeprowadzone rozważania pozwoliły pozytywnie zweryfikować przyjętą hipotezę. Polska jest przykładem potwierdzającym zmienność znaczenia roli cła jako źródła dochodów budżetowych państwa. W zależności od okresu i sytuacji gospodarczej państwa charakter cła ulegał

zmianie. Wśród różnych funkcji, które cło pełniło od średniowiecza do czasów współczesnych, jako dominującą należy wskazać funkcję fiskalną. Obecnie obrót towarowy z zagranicą wiąże się z uiszczaniem głównie dwóch danin publicznych, tj. ceł i podatków, przy czym dochody uzyskiwane z ceł zostały w Polsce w pewnym stopniu zastąpione dochodami uzyskiwanymi z podatków.

Streszczenie

Cła stanowią podstawowy instrument prawa celnego, związany z przemieszczaniem towarów przez granicę celną, i najważniejsze narzędzie polityki taryfowej. Na przestrzeni wieków cło przeszło znaczną ewolucję. Celem rozdziału jest wskazanie na zmieniającą się rolę cła w obrocie gospodarczym w Polsce. Hipoteza badawcza została sformułowana następująco: Polska jest przykładem potwierdzającym zmienność znaczenia roli cła jako źródła dochodów budżetowych państwa. W zależności od okresu i sytuacji gospodarczej państwa charakter cła ulegał zmianie. Struktura rozdziału obejmuje dwie części oraz podsumowanie. W pierwszej przedstawiono problematykę definicyjną pojęcia, druga odnosi się do ewolucji roli cła, poczynsz od jego początków na ziemiach polskich do czasów współczesnych. W podsumowaniu przedstawiono wnioski płynące z przeprowadzonych rozważań. W badaniach wykorzystano analizę opisową, poprzedzoną przeglądem źródeł literaturowych i aktów prawodawstwa wtórnego.

Słowa kluczowe: cło, danina publiczna, obrót gospodarczy, funkcja fiskalna, funkcja ochronna

The role of customs duty in trade – past and present

Abstract

Customs duty constitutes the principal instrument of customs law related to the movement of goods across customs borders and the most important tool of tariff policy. It has evolved considerably over the centuries. The aim of the chapter is to indicate the changing role of customs duty in trade in Poland. The research hypothesis has been formulated as follows: Poland is an example confirming the shifting significance of the role of customs duty as a source of state budget revenues. Depending on the period and economic situation of the country, the nature of the duty has changed. This chapter is structured in two parts, followed by a summary. The first section presents the definition of the concept, the second one refers to the evolution of the role of customs duty, from its origins in Poland to the present day. The summary presents conclusions drawn from the considerations contained in the chapter. The research was based on the descriptive analysis, preceded by a review of the subject literature and secondary legislation.

Key words: customs duty, public levy, trade, fiscal function, protective function

Bibliografia

- Adamczyk A., *Entropia. II. Prawo (zasada) termodynamiki*, Wykłady i Animacje z Fizyki Ogólnej, 2008, http://www.if.pw.edu.pl/~anadam/WyklLadyFO/FoWWW_27.html [dostęp: 12.08.2020].
- Atkins P., *Four Laws that Drive the Universe*, Oxford University Press, Oxford 2007.
- Atkins P., *Palec Galileusza*, tłum. T. Hornowski, Rebis, Poznań 2005.
- Bańkowski A., *Etymologiczny słownik języka polskiego*, t. 1: A–K, red. A. Mrozowska, WN PWN, Warszawa 2000.
- Barbour J., *Koniec czasu. Nowa rewolucja w fizyce*, tłum. T. Lanczewski, Copernicus Center, Kraków 2018.
- Bator W., *Myśl starożytnego Egiptu*, Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków 1993.
- Bauer K., *Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji dla interesariuszy zewnętrznych przedsiębiorstwa w procesie upadłości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2018, t. 96, DOI: 10.5604/01.3001.0011.6167.
- Biblioteka GPW, Roczniki giełdowe, https://www.gpw.pl/biblioteka-gpw-lista?gpwlc_id=10 [dostęp: 30.08.2021].
- Bielawski P., *Modele wyceny bilansowej instrumentów finansowych w świetle ogólnej teorii rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Biesiada S., *Metody wyceny podstawą kształtowania wartości przedsiębiorstw turystycznych*, „Studia Periegetica” 2010, nr 10.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, tłum. [z ang.] B. Czarny przy współpr. A. Molisak, WN PWN, Warszawa 1995.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, tłum. I. Budzyńska [et al.], wyd. 2, WN PWN, Warszawa 2000.
- Borowiecki R., Czaja J., Jaki A., *Nowe metody szacowania wartości przedsiębiorstw*, cz. 2, „Przegląd Organizacji” 1997, nr 10.

- Borowiecki R., Jaki A., *Skala i przyczyny zróżnicowania wyników wycen przedsiębiorstw prywatyzowanych*, [w:] *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, red. J. Duraj, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997.
- Brémond J., Couet J.-F., Salort M.-M., *Kompendium wiedzy o ekonomii*, tłum. K. Malaga, WN PWN, Warszawa 2005.
- Brückner A., *Słownik etymologiczny języka polskiego*, wyd. 4, Wiedza Powszechna, Warszawa 1985.
- Brzeziński B., *Pojęcie i rodzaje danin publicznych*, [w:] *Prawo finansowe*, red. W. Wójtowicz, wyd. 3, C.H. Beck, Warszawa 2000.
- Budzowski K., *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne–Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008.
- Burzym E., *Rachunkowość przedsiębiorstw i instytucji*, PWE, Warszawa 1980.
- Ciepielowska M., *Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa jako podstawowy cel gospodarowania*, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza” 2004, nr 3.
- Cieślak I., *Rachunek kapitału ludzkiego jako podstawa zarządzania kosztami pracy w przedsiębiorstwie* [rozprawa doktorska, promotor: prof. dr hab. M. Dobija], Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2006.
- Cieślak I., Dobija M., *Teoretyczne podstawy rachunkowości kapitału ludzkiego*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2007, nr 735.
- Cieślak I., Kucharczyk M., *Międzynarodowe relacje wynagrodzeń. Analiza na podstawie wartości kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2006, nr 8.
- Cornell B., *Wycena spółek. Metody i narzędzia efektywnej wyceny spółek*, tłum. P. Kazimierski, K.E. LIBER, Warszawa 1999.
- Czajka Z., *Zarządzanie wynagrodzeniami w Polsce*, PWE, Warszawa 2009.
- Czerniachowicz B., Marek S., *Wybrane elementy teorii kapitału ludzkiego*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Czyżowicz W., *Polityka celna – istota, przedmiot i podmioty*, [w:] *Prawo celne*, red. W. Czyżowicz, C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Czyżowicz W., *Praktyczne porady z zakresu wspólnotowego prawa celnego dla przedsiębiorców i celników*, [w:] M. Lux, *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków z przykładami i pożytecznymi*

- wskazówkami, konsult. i wpraw. W. Czyżowicz, tłum. K. Świetlik [et al.], Wydawnictwo BW J. Brodziński, W. Warchalewski, Szczecin 2004.
- Czyżowicz W., *Prawo celne Unii Europejskiej (Wprowadzenie do Wspólnotowego Kodeksu Celnego z Przepisami Wykonawczymi)*, „Monitor Prawa Celnego” 2004, nr 2A (wydanie specjalne).
- Czyżowicz W., Woźniczko M., *Cło i celnicy w historii. Struktury i mechanizmy działania*, Difin, Warszawa 2012.
- Deficyt budżetu państwa w 2019 r. sięgnął ok. 14 mld zł. W grudniu wpływy z VAT spadły o 18 proc.*, Business Insider, 17.02.2020, <https://businessinsider.com.pl/finanse/wykonanie-budzetu-2019-rok-deficyt-siegnal-ok-14-mld-zl/6fr8k21> [dostęp: 23.08.2021].
- Dębska-Rup A., *Horyzont planowania finansowego w jednostkach samorządu terytorialnego*, [w:] *Budżetowanie działalności jednostek gospodarczych – teoria i praktyka*, red. W. Krawczyk, Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica. Wydział Zarządzania, Kraków 2000.
- Dobija D., *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.
- Dobija M., *Abstract Nature of Money and the Modern Equation of Exchange*, „Modern Economy” 2011, Vol. 2, No. 2, DOI: 10.4236/me.2011.22019.
- Dobija M., *Alternatywny program badań kapitału ludzkiego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2012, nr 24.
- Dobija M., *Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2016, nr 47, DOI: 10.15584/nsawg.2016.3.2.
- Dobija M., *Fundamentalne zasady leżące u podstaw nauki rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2013, t. 70.
- Dobija M., *Integralność teorii rachunkowości i ekonomii pracy fundamentem projektów geopolitycznych*, „Studia Ekonomiczne” 2017, nr 341.
- Dobija M., *Laboryzm. Naukowy program badań w zakresie kapitału ludzkiego i pracy*, „Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу / Problems of Theory and Methodology of Accounting, Control and Analysis” 2011, Vol. 2011, Issue 1, <https://econpapers.repec.org/article/scn000pbo/45237.htm> [dostęp: 21.07.2021].
- Dobija M., *Pomiar i analiza procesu tworzenia wartości dodatkowej w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 1992, nr 360.

- Dobija M., *Rachunkowość pracy jako podstawa gospodarki towarowo-pieniężnej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2010, nr 56.
- Dobija M., *Rachunkowość w systemie pomiaru aktywności ekonomicznej państwa*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 2014, nr 75, DOI: 10.5604/16414381.1098720.
- Dobija M., *Teoria kapitału jako podstawa reformy systemu finansów publicznych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2009, nr 14.
- Dobija M., *Teoria kapitału w środowisku nauk ekonomicznych*, [w:] *Kapitał ludzki w perspektywie ekonomicznej*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011.
- Dobija M., *Zagadnienia wyceny aktywów i pasywów a ustawa o rachunkowości*, „Ekspert” 1995. z. 3–4.
- Dobija M., *Zasada dualizmu i zapis podwójny jako determinanty teorii rachunkowości*, [w:] *Rozwój rachunkowości w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki*, red. A. Dziuba-Burczyk, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012.
- Dobija M., Jędrzejczyk M., *Szkice z historii rachunkowości*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2011.
- Dobija M., Kurek B., *Towards Scientific Economics*, „Modern Economy” 2013, Vol. 4, No. 4, DOI: 10.4236/me.2013.44033.
- Dobija M., Renkas J., *Zatratnaâ funkciâ proizvodstva v formirovanii zarabotnoj platy na predpriâtii*, „Zbìrnik naukovih prac' Čerkas'kogo deržavnogo tehnologičnogo unìversitetu, Seriâ: Ekonomični nauki” 2011, vip. 27, čast. Ī, [Добия М., Ренкас Ю.Л., *Затратная функция производства в формировании заработной платы на предприятии*, „Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету, Серія: Економічні науки” 2011, вип. 27, част. І].
- Drelich-Skulska B., *Cła i procedury celne*, [w:] *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, red. J. Rymarczyk, wyd. 5 zm., PWE, Warszawa 2012.
- Drozdek A., *Charakter prawny cła jako daniny publicznej w krajowym i unijnym prawie celnym*, BW Jan Brodziński, Szczecin 2017.
- Drwiłło A., *Identyfikacja ceł*, [w:] *Podstawy celnictwa*, red. J. Jura, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Cła i Logistyki, Warszawa 2008.
- Drwiłło A., *Postępowanie ochronne w prawie celnym*, Arche, Gdańsk 2003.
- Dunal P., *Rynkowe metody wyceny przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica” 2014, nr 2 (300).

- Dziuba-Burczyk A., *Analiza porównawcza form opodatkowania podatkiem dochodowym mikroprzedsiębiorców w aspekcie jego minimalizacji*, [w:] *Rachunkowość, finanse oraz metody ilościowe w zarządzaniu*, red. A. Dziuba-Burczyk, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne–Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2011.
- Dziuba-Burczyk A., *Metodyka optymalizacji podatku dochodowego obciążającego mikroprzedsiębiorców*, [w:] *Rozwój rachunkowości w uwarunkowaniach współczesnej gospodarki*, red. A. Dziuba-Burczyk, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2012.
- Dziuba-Burczyk A., *Rachunkowość podatkowa Minimalizacja podatku dochodowego w małej firmie*, WPSB, Kraków 1996.
- European Commission, EU spending and revenue, https://ec.europa.eu/budget/graphs/revenue_expenditure.html [dostęp: 27.07.2020].
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, red. W. Frąckowiak, PWE, Warszawa 1998.
- Gleiser M., *Nie ma nic złego w tym, że nie wiemy wszystkiego*, [w:] *Niebezpieczne idee we współczesnej nauce*, red. J. Brockman, tłum. A. Nowak, Wydawnictwo Smak Słowa–Wydawnictwo Academica, Sopot–Warszawa 2008.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002.
- Hall Ch., Lindenberger D., Kümmel R., Kroeger T., Eichhorn W., *The Need to Reintegrate the Natural Sciences with Economics*, „BioScience” 2001, Vol. 51, No. 8, DOI: 10.1641/0006-3568(2001)051[0663:TNTRT-N]2.0.CO;2.
- Harasimowicz J., *Finanse i prawo finansowe*, wyd. 2, PWE, Warszawa 1980.
- Hermanson R.H., Edwards J.D., Salmonson R.F., *Accounting principles*, Business Publications, Plano 1987.
- Ijiri Y., *Segment Statements and Informativeness of Measures: Managing Capital vs. Managing Resources*, „Accounting Horizons” 1995, Vol. 9, No. 3.
- Ijiri Y., *The Beauty of Double-Entry Bookkeeping and Its Impact on the Nature of Accounting Information*, „Economic Notes” 1993, Vol. 22, No. 2: *Monte dei Paschi di Siena, Proceedings of the Conference Accounting And Economics*.
- Ijiri Y., *The Cost Principle and the Labor Theory of Value in Relation to the Role of Accounting Theories and Their Depth*, [w:] *The Japanese Style of*

- Business Accounting*, eds. S. Sunder, H. Yamaji, Quorum Books, Westport. 1999.
- Ijiri Y., *Triple-Entry Bookkeeping and Income Momentum*, American Accounting Association, Sarasota 1982.
- Jagielski J., Lisiewicz J., Żyndul K., *Zasadność działań konsolidacyjnych podmiotów gospodarczych w odniesieniu do przemysłu chemicznego i działalności spółek portowych*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa – teoria i praktyka*, t. 2., red. E. Urbańczyk, KREOS, Szczecin 2002.
- Jaki A., *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa*, wyd. 4 poszerz., Wolters Kluwer Polska, Kraków–Warszawa 2008.
- Jensen M.C., Ruback R.S., *The Market for Corporate Control. The Scientific Evidence*, „Journal of Financial Economics” 1983, Vol. 11, Issue 1–4, DOI: 10.1016/0304-405X(83)90004-1.
- Kaliszук E., *Wspólna polityka handlowa a interesy gospodarcze Polski*, [w:] *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej w latach 2004–2006*, red. H. Bąk, G. Wojtkowska-Łodej, SGH, Warszawa 2007.
- Kaplan S.N., Weisbach M.S., *The Success of Acquisitions: Evidence from Divestitures*, „Journal of Finance” 1992, Vol. 47, Issue 1, DOI: 10.1111/j.1540-6261.1992.tb03980.x.
- Kawecka-Wyrzykowska E., *Polityka handlowa*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, wyd. 2 zm., PWE, Warszawa 1997.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, przedm. A. Szeworski, wyd. 3, WN PWN, Warszawa 2003.
- Kisiel-Łowczyc A.B., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna w latach 90.*, [w:] *Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Łowczyc, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.
- Koczy L., *Dzieje handlu polskiego przed rozbiorami*, Państwowe Wydawnictwo Książek Szkolnych, Lwów 1939.
- Kończakowski B., Ratajczak M., *Gospodarka finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2010.
- Korasiewicz G., *Budżet gminy. Praktyczny poradnik*, Zachodnie Centrum Organizacji, Łódź–Zielona Góra 1997.
- Kozina A., *Analiza due diligence w planowaniu negocjacji przejęć*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2011, nr 47.

- Kozioł W., *Pomiar kapitału ludzkiego jako podstawa kształtowania relacji płac w organizacji*, [rozprawa doktorska, promotor: prof. dr hab. M. Dobija], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2010.
- Krawczuk A., *Siedmiu przeciw Tebom*, wyd. 4, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 1990.
- Kufel M., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Park, Bielsko-Biała 1992.
- Kurek B., *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2011.
- Kurowski L., *Wstęp do nauki prawa finansowego*, wyd. 2 zm., PWN, Warszawa 1982.
- Kuś A., *Cło i postępowanie celne w Polsce przedrozbiorowej*, „Roczniki Nauk Prawnych” 2002, t. XII, z. I.
- Kuś A., *Ewolucja polskich procedur celnych*, „Monitor Prawa Celnego” 2001, nr 7 (71).
- Kuś A., *Prawo celne*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Lublin 2003.
- Kutrzeba S., *Taryfy celne i polityka celna w Polsce od XII do XV wieku*, „Ekonomista” 1902, z. II–III.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, tłum. A. Sze-worski [Aneks do wyd. 2 J. Godłów-Legiędź], wyd. 2 uzup., WN PWN, Warszawa 2005.
- Lasiński-Sulecki K., Morawski W., *Komentarz do art. 30*, [w:] *Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Komentarz*, t. 1: Art. 1–89, red. D. Miąsik, N. Półtorak, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2012.
- Lasiński-Sulecki K., Morawski W., *Problematyka definicji cła i prawa celnego*, [w:] *Prawo celne. Międzynarodowe, wspólnotowe, polskie*, red. K. Lasiński-Sulecki, Wolters Kluwer Polska, Warszawa [cop. 2007].
- Legenčuk S.F., *Teoriâ i metodologiâ buhgalters'kogo obliku v umovah postindustrial'noï ekonomiki*, ŽDTU, Žitomir 2010 [Легенчук С.Ф., *Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економіки*, ЖДТУ, Житомир 2010].
- Lewandowski M., Kamiński M., Kulpa N., Olechowski W., Rybacki R., Strysik J., Steindel M., *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, WIG-Press, Warszawa 2001.

- M&A Index Poland. Fuzje i przejęcia w 2019 roku*, Navigator Capital–For-
data, Warszawa–Poznań 2019.
- McConnel C.R., Brue S.L., *Contemporary Labour Economics*, McGraw-
-Hill, New York 1986.
- McCulla S.H., *Overview of the NIPAs*, [w:] *An Introduction to the National Income and Product Accounts. Methodology Papers: U.S. National Income and Product Accounts*, Bureau of Economic Analysis US Department of Commerce 2007, https://www.bea.gov/sites/default/files/methodologies/mpi1_0907.pdf [dostęp: 21.07.2021].
- Machała R., *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Oficyna Wydawnicza UNIMEX, Wrocław 2009.
- Malkovich G.T., Newman J.M., *Compensation*, BPI Irwin Inc., Boston 1990.
- Marszałek J., *Opłatność transakcji fuzji i przejęć jako bariera konsolidacji kapitałowej*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica” 2007, z. 203.
- Mattessich R., *Critique of Accounting. Examination of the Foundations and normative structure of an Applied Discipline*, Quorum Books, Westport 1995
- Mączyńska E., *Wycena przedsiębiorstw. Zasady, procedury, metody*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny. Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa 2005.
- Melich M., *Wycena wartości firmy*, [w:] *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, red. A. Szablewski, R. Tuzimek, Poltext, Warszawa 2005.
- Metody wyceny przedsiębiorstw. Zarys teorii a praktyka*, red. D. Zarzecki, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2000.
- Miciuła I., *Globalne uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw*, http://zif.wzr.pl/pim/2013_1_2_12.pdf [dostęp: 30.08.2021].
- Miciuła I., *Metodyka wyceny wartości przedsiębiorstwa według koncepcji MDR, a kryzys zaufania*, http://jmf.wzr.pl/pim/2012_4_2_5.pdf [dostęp: 30.08.2021].
- Miedziński B., *Nadużycia w wycenie przedsiębiorstw*, Szkoła Wyższa im. Bogdana Jańskiego, Warszawa 2014.
- Ministerstwo Finansów, *Biuletyn statystyczny Służby Celnej nr 4//2012*, Warszawa 2013.
- Ministerstwo Finansów, *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2000–2004*, Warszawa 2005.
- Ministerstwo Finansów, *Kompendium statystyczne Służby Celnej 2005–2009*, Warszawa 2010.

- Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, *Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Warszawa 2005.
- Mosiej G., *Dzieje polityki polskiej w zarysie*, „*Ekonomia*” 2001, nr 4, <http://ekonomia.wne.uw.edu.pl/ekonomia/getFile/437> [dostęp: 6.07.2021].
- Mosiej G., *Pojęcie cla. Analiza doktrynalna i dogmatyczna w Polsce*, „*Państwo i Prawo*” 2004, z. 4.
- Narodowy Bank Polski, *Ekonomia sprawiedliwa*, www.nbportal.pl [dostęp: 13.03.2018].
- Niden C.M., *An Empirical Examination of White Knight Corporate Takeovers. Synergy and Overbidding*, „*Financial Management*” 1993, Vol. 22, No. 4.
- Oliwkiewicz B., *Oczekiwania płacowe a godziwe wynagrodzenie absolwentów studiów ekonomicznych*, [w:] *Zarządzanie zrównoważonym rozwojem organizacji*, red. D. Fatuła, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2020.
- Oppenheim A.L., *A Bird's-Eye View of Mesopotamian Economic History*, [w:] *Trade and Market in the Early Empires*, eds. K. Polanyi, C.M. Arensberg, H. Pearson, Free Press–Falcon's Wing Press, Glencoe 1957.
- Pacioli L., *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità*, Paganinus de Paganinis, Venice 1494.
- „Parkiet”, www.parkiet.com [dostęp: 30.08.2021].
- Patena W., Maślankowski K., *Standardy wyceny przedsiębiorstw – nowa propozycja*, „*e-Finanse*” 2010, vol. 6, nr 2, <https://finquarterly.com/archives/?number=20&id=201> [dostęp: 30.08.2021].
- Phelps E.S., *A Strategy for Employment and Growth: the Failure of Statism, Welfarism and Free Markets*, „*Rivista Italiana Degli Economisti*” 1997, a. II, n. 1.
- Piecek G., *Wpływ fuzji i przejęć na wartość rynkową uczestników transakcji – badania dotyczące polskiego rynku kapitałowego*, [w:] *Management Forum 2020*, red. K. Krzakiewicz, Sz. Cyfert, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2003.
- Polanyi K., *Marketless Trading in Hummurabi's Time*, [w:] *Trade and Market in the Early Empires*, eds. K. Polanyi, C.M. Arensberg, H. Pearson, Free Press–Falcon's Wing Press, Glencoe 1957.
- Polska Federacja Stowarzyszeń Rzecznawców Majątkowych, *Powszechne Krajowe Zasady Wyceny (PKZW), Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny KSWs, Ogólne zasady wyceny przedsiębiorstwa*, Uchwałą RK nr 10_2011 z dnia 11.07.2011.

- Pratt J., *Financial Accounting*, 2nd ed., South-Western Publishing, Cincinnati 1994.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2000 r.*, Warszawa 2001.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2001 r.*, Warszawa 2002.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2003 r.*, Warszawa 2004.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2015 r.*, Warszawa 2016.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 r.*, Warszawa 2017.
- Rada Ministrów, *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r.*, Warszawa 2018.
- Rappaport A., *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora*, tłum. M. Nowak, WIG-Press, Warszawa 1999.
- Renkas J., *An analysis and Assessment of the Minimum Wage In the Economy of Ukraine on the Basis of the Human Capital Theory*, [w:] *Knowledge – Economy – Society. Dilemmas of the contemporary management*, ed. A. Malina, R. Oczkowska, T. Rojek, Foundation of the Cracow University of Economics, Cracow 2012.
- Renkas J., *Ekonomia pracy. Teoria godziwych wynagrodzeń*, [w:] *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych*, red. J. Sokołowski, M. Sosnowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016.
- Renkas J., *Empiryczny test modelu kapitału ludzkiego i minimalnych wynagrodzeń*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2012, nr 24.
- Renkas J., *Rozmír ekonomičnoï staloï potencijnogo zrostu ta vstanovlennâ za ïi dopomogoï minimal'noï zarobitnoï plati dlâ Ukraïni*, [w:] *Problemi teorïi ta metodologïi buhgalters'kogo obliku, kontrolû i analizu*, ŽDTU, Žitomir 2011 [Ренкас Ю.Л., Розмír економічної сталοї потенційного зросту та встановлення за її допомогою мінімальної заробітної плати для України, (в:) Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу, ЖДТУ, Житомир 2011].
- Renkas J., *Teoria pomiaru kapitału ludzkiego jako podstawa analizy wynagrodzeń w gospodarce Ukrainy*, [rozprawa doktorska, promotor:

- dr hab. A. Hołda, prof. UEK], Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2014.
- Romaniuk R., *Byłem celnikiem – wspomnienia Ryszarda Romaniuka, zastępcy dyrektora Urzędu Celnego w Terespolu*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 7–8, cz. II.
- Rosenberg N., Birdzell L.E., *Historia kapitalizmu*, tłum. A. Doroba, Znak. Signum, Kraków 1994.
- Roux G., *Mezopotamia*, tłum. B. Kowalska, J. Kozłowska, przedm. J. Botéro, wyd. 2, Wydawnictwo Akademickie DIALOG, Warszawa 2006.
- Rozwadowska B., *Fuzje i przejęcia – dlaczego kończą się (nie) powodzeniem*, Studio Emka, Warszawa [cop. 2012].
- Rup W., *Sprawozdania finansowe za 2020 rok państwowych i samorządowych jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, jednostek samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk 2021.
- Rup W., *Wydatki w państwowych i samorządowych jednostkach budżetowych: uprawnienia do wykonania wydatków budżetowych, procedury wydatkowania środków i ich ewidencja, kontrola i odpowiedzialność dyscyplinarna za przekroczenie uprawnień*, ODDK, Gdańsk 2020.
- Ruśkowski E., *Zasady budżetowe*, [w:] *Finanse publiczne i prawo finansowe*, red. C. Kosikowski, E. Ruśkowski, ABC, Warszawa 2003.
- Rutkowski A., *Aktualne problemy wyceny przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji” 2002, nr 10.
- Rybarski R., *Handel i polityka handlowa Polski w XVI stuleciu*, t. I: *Rozwój handlu i polityki handlowej*, PWN, Warszawa 1958.
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- Saggs H.W., *Wielkość i upadek Babilonii*, tłum. J. Nowacki, PIW, Warszawa 1973.
- Schmandt-Besserat D., *Jak powstało pismo*, [tekst na podstawie tłum. Jolanty Kozłowskiej z j. ang.], Agade, Warszawa 2007.
- Schmandt-Besserat D., *When Writing Met Art. From Symbol to Story*, University of Texas Press, Austin 2007.
- Schulz T.W., *Investing in People: The Economics of Population Quality*, University of California Press, Berkeley 1981.
- Schultz T.W., *Optimal Investment in College. Instruction: Equity and Efficiency*, „Journal of Political Economy” 1972, Vol. 80, No. 3, Part 2.
- Schwartz N., *Laws of Nature*, Internet Encyclopedia of Philosophy, <http://www.iep.utm.edu/lawofnat/> [dostęp: 7.07.2021].

- Simon Kuznets [hasło], The Concise Encyclopedia of Economics, <https://www.econlib.org/library/Enc1/bios/Kuznets.html> [dostęp: 21.07.2021].
- Siudak M., *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2001.
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, tłum. A. Szeworski, WN PWN, Warszawa 1998.
- Sokoł A., Surmacz A.O., *Kreowanie wartości rynkowej inwestycji w formie wybranych fuzji i przejęć przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce*, „Organizacja i Kierowanie” 2009, nr 1.
- Sołtyk P., *Kontrola zarządcza i audyt w jednostkach samorządowych. Projektowanie oraz metody oceny systemu zarządzania*, C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Stalończyk I., *Kapitał ludzki jako główny element kapitału intelektualnego*, „Ekonomia i Zarządzanie” 2012, t. 4, nr 2.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 1998.
- Struve V.V., *Some New Data on the Organization of Labor and on Social Structure in Sumer During the Reign of the IIIrd Dynasty of Ur*, [w:] *Ancient Mesopotamia. Socio-Economic History*, ed. I.M. Diadonoff, Nauka Publishing House, Moscow 1969.
- Szczepankowski P., *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Szlachta S., *Sprawozdawczość budżetowa w jednostkach sektora finansów publicznych*, ODDK, Gdańsk 2010.
- Śliwa J., Wymysłowski S., *Podstawowe czynniki kreujące wartość przedsiębiorstw*, [w:] *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu*, CeDeWu, Warszawa 2001.
- Świadome inwestowanie, www.bankier.pl/inwestowanie [dostęp: 30.08.2021].
- Świerczyńska J., *Rola i znaczenie cła w Polsce przed i po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne–Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
- Tegler E., *Zarys prawa finansowego*, PPH „Zapoli”, Szczecin 1998.
- Teoria pomiaru kapitału i zysku*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Teoria rachunkowości. Podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.

- Ulga na Internet, PIT.pl, 8.05.2018, <https://www.pit.pl/ulga-internet> [dostęp: 4.06.2021].
- Walachowicz J., *Monopole księżęce w skarbowości wczesnofeudalnej Pomorza Zachodniego*, PWN, Poznań 1963.
- Waschko S., *Celnictwo w Polsce przedrozbiorowej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Sopot–Poznań 1960.
- Wawer U., *Budżet w systemie finansowym państwa*, [w:] *Rachunkowość w jednostkach sektora finansów publicznych*, red. T. Kiziukiewicz, Difin, Warszawa 2004.
- Weinfeld I., *Skarbowość polska*, t. 2: *Daniny: podatki, opłaty, cła i akcyzy*, wyd. 5, Biblioteka Prawnicza, Warszawa 1937.
- Weymann S., *Cła i drogi handlowe w Polsce piastowskiej*, Poznańskie Towarzystwo Przyjaciół Nauk, Poznań 1938.
- Wiązek P., *Cło generalne w nowożytnej Rzeczpospolitej*, [w:] *Z dziejów skarbowości*, red. R. Wojciechowski, Instytut Historii Państwa i Prawa – „Kolonial Limited”, Wrocław 2009.
- Williams J., Haka S., Bettner M., Carcello J., *Financial & Managerial Accounting: the basis for business decisions*, 14th ed., McGraw-Hill Irwin, Boston 2008.
- Wiśniewski Z., *Kierunki i skutki deregulacji rynku pracy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 1999.
- Witkowski P., *Instytucje wspólnotowego prawa celnego w międzynarodowym obrocie towarowym*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Stosunków Międzynarodowych i Komunikacji Społecznej w Chełmie, Chełm 2008.
- Włodkowski K., *Historia taryf celnych w Polsce. Cz. 1: Do rozbiorów Polski*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2011, nr 11.
- Włodkowski K., *Historia taryf celnych w Polsce. Cz. 3: Od zakończenia II wojny światowej do 2004 r.*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego” 2012, nr 1.
- Włodkowski K., *Zasada powszechności cła i jej ograniczania w Polsce, Unii Europejskiej i wybranych krajach Europy Wschodniej*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń 2009.
- Woźniczko M., *Celnicy z Wielkopolski*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 1–2: *Historia celnictwa polskiego* (numer specjalny).
- Woźniczko M., *Kalendarium celnictwa polskiego*, „Monitor Prawa Celnego” 2003, nr 4 (92).

- Woźniczko M., *Polskie celnictwo w wiekach średnich i okresie nowożytnym do roku 1918*, „Wiadomości Celne” 2009, nr 7–8.
- Woźniczko M., *Polskie celnictwo w wiekach średnich i okresie nowożytnym do roku 1918. Rys historyczny, cz. I*, „Monitor Prawa Celnego” 1996, nr 9.
- Woźniczko M., *Polskie taryfy celne (cz. I do roku 1939)*, „Monitor Prawa Celnego” 2004, nr 1.
- Wójtowicz P., *Analiza ekonomiczno-finansowa jako trzeci wymiar rachunkowości*, [w:] *Teoria rachunkowości, podstawa nauk ekonomicznych*, red. M. Dobija, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2014.
- Wójtowicz W., *Podstawy prawa budżetowego i gospodarki budżetowej państwa*, [w:] *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*, red. W. Wójtowicz, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Wójtowicz W., *Pojęcie finansów publicznych i prawa finansowego*, [w:] *Zarys finansów publicznych i prawa finansowego*, red. W. Wójtowicz, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2002.
- Wróbel P., *Wyniki badań wpływu fuzji i przejęć na wartość dla akcjonariuszy*, „Przegląd Organizacji” 2002, nr 4.
- Wrzesiński M., *Fuzje i przejęcia. Wykup lewarowany (LBO) i menedżerski (MBO). Uwarunkowania rozwoju w Polsce*, KE LIBER, Warszawa 2000.
- Wycena nieruchomości przedsiębiorstw, t. 2: Metody wyceny przedsiębiorstw i przykłady ich zastosowania*, red. R. Borowiecki, wyd. 3 aktual., Twigger, Warszawa 1997.
- Wycena wartości firmy rodzinnej. Rozmowa z Łukaszem Beresińskim*, Deloitte, 2016, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/firmy-rodzinne/articles/newsletter-firmy-rodzinne/wycena-wartosci-firmy-rodzinnej.html> [dostęp: 30.08.2021].
- Wyceny Firm, *Podstawy wyceny*, <http://wycenyfirm.pl/wyceny/podstawa/cele-wyceny> [dostęp: 28.07.2021].
- Zadora H., *Wycena przedsiębiorstw w teorii i praktyce*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny, Warszawa 2010.
- Zarządzanie wartością firmy*, red. A. Herman, A. Szablewski, Poltext, Warszawa 1999.
- Zieliński R., *Ewolucja zasad ryczałtowego opodatkowania dochodów osób fizycznych*, „Krytyka Prawa” 2016, t. 8, nr 3, DOI: 10.7206/kp.2080-1084.126.
- Ziębiec J., *Zasady obrotu giełdowego*, wyd. 5 poprawione, Giełda Papierów Wartościowych, Warszawa 2009, https://www.gpw.pl/pub/images/prezentacje/system_obrotu.pdf [dostęp: 30.08.2021].

Akty prawne

- Council Decision of 26 May 2014 on the system of own resources of the European Union, (2014/335/EU, Euratom), OJ L 168, 7.06.2014.
- Council Decision of 7 June 2007 on the system of the European Communities' own resources (2007/436/EC, Euratom), OJ L 163, 23.06.2007.
- Dekret z dnia 26 października 1950r. o zobowiązaniach podatkowych, Dz.U. z 1950 r., nr 49, poz. 452.
- Komunikat nr 6 Ministra Finansów z dnia 6 grudnia 2012 r. w sprawie szczegółowych wytycznych dla sektora finansów publicznych w zakresie planowania i zarządzania ryzykiem, Dz. Urz. MF z 2012 r., poz. 56.
- Komunikat nr 23 Ministra Finansów z dnia 16 grudnia 2009 r. w sprawie standardów kontroli zarządczej dla sektora finansów publicznych, Dz.Urz. MF z 2009 r., nr 15, poz. 84.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. uchwalona przez Zgromadzenie Narodowe w dniu 2 kwietnia 1997 r., przyjęta przez Naród w referendum konstytucyjnym w dniu 25 maja 1997 r., podpisana przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej w dniu 16 lipca 1997 r., Dz.U. z 1997 r., nr 78, poz. 483 z późn. zm.
- Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 31 grudnia 1991 r. w sprawie wysokości ogólnej kwoty odliczeń z tytułu wydatków na cele mieszkaniowe, M.P. z 1992 r., nr 1, poz. 8.
- Obwieszczenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 listopada 2020 r. w sprawie stawek karty podatkowej i kwoty, do której można wykonywać świadczenia przy prowadzeniu niektórych usług, z wyjątkiem świadczeń dla ludności, oraz kwartalnych stawek ryczałtu od przychodów proboszczów i wikariuszy, obowiązujących w 2021 r., M.P. z 2020 r., poz. 1083.
- Obwieszczenie Ministra Finansów, Inwestycji i Rozwoju z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie stawek karty podatkowej i kwoty, do której można wykonywać świadczenia przy prowadzeniu niektórych usług, z wyjątkiem świadczeń dla ludności, oraz kwartalnych stawek ryczałtu od przychodów proboszczów i wikariuszy, obowiązujących w 2020 r., M.P. z 2019 r., poz. 1141.
- Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code, OJ L 269, 10.10.2013.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 8 grudnia 1956 r. w sprawie kart podatkowych dla drobnych rzemieślników, Dz.U. z 1956 r., nr 60, poz. 291.

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 listopada 1985 r. w sprawie karty podatkowej oraz opłaty skarbowej z tytułu wykonywania rzemiosła, Dz.U. z 1985 r., nr 57, poz. 294.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 1991 r. w sprawie karty podatkowej, Dz.U. z 1991 r., nr 124., poz. 551.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 sierpnia 1992 r. w sprawie zryczałtowania podatku dochodowego od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 1992 r., nr 63, poz. 318.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, tj. Dz.U. z 2014 r., poz. 1053 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 7 grudnia 2010 r. w sprawie sposobu prowadzenia gospodarki finansowej jednostek budżetowych i samorządowych zakładów budżetowych, tj. Dz.U. z 2019 r., poz. 1718.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 października 2014 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie sprawozdań jednostek sektora finansów publicznych w zakresie operacji finansowych, Dz.U. z 2014 r., poz. 1773.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 2544.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 13 września 2017 r. w sprawie rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 2017 r., poz. 1911.
- Rozporządzenie Ministra Rozwoju i Finansów z dnia 9 stycznia 2018 r. w sprawie sprawozdawczości budżetowej, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 109.
- Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 23 października 1934 r. o wyjaśnieniach uzupełniających taryfę celną wywozową, Dz.U. z 1934 r., nr 96, poz. 874.
- Rozporządzenie Ministrów Skarbu oraz Przemysłu i Handlu z dnia 4 listopada 1919 r. o taryfie celnej, Dz.U. z 1919 r., nr 95, poz. 510.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 listopada 1975 r. w sprawie ceł na towary przywożone w handlowym obrocie towarowym z zagranicą, Dz.U. z 1975 r., nr 40, poz. 210.

- Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską, z jednej strony, a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi, z drugiej strony, sporządzony w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r., Dz.U. z 1994 r., nr 11, poz. 38.
- Umowa Przejściowa dotycząca handlu i spraw związanych z handlem między Rzeczpospolitą Polską a Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Europejską Wspólnotą Węgla i Stali, sporządzona w Brukseli dnia 16 grudnia 1991 r., Dz.U. z 1992 r., nr 17, poz. 69.
- Ustawa z dnia 26 marca 1975 r. Prawo celne, Dz.U. z 1975 r., nr 10, poz. 56.
- Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. o stosunku Państwa do Kościoła Katolickiego w Rzeczypospolitej Polskiej, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 380.
- Ustawa z dnia 28 grudnia 1989 r. – Prawo celne, Dz.U. z 1989 r., nr 75, poz. 445.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 994 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 1991 r., nr 80, poz. 350.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1426 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j. Dz.U. z 2021, poz. 1128.
- Ustawa z dnia 7 września z 1991 r. o systemie oświaty, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1327.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. Dz.U. z 2021 r., poz. 217.
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 995 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 913 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 266 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 1998 r., nr 144, poz. 930.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1905.

- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, t.j. Dz.U. z 2018 r., poz. 1986 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 maja 2009 r. o zmianie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 2009 r., nr 114, poz. 946.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, t.j. Dz.U. z 2019 r., poz. 869 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o Funduszu Solidarnościowy, t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1787.
- Zarządzenie nr 8 Ministra Handlu Zagranicznego z dnia 15 lutego 1982 r. w sprawie pozwoleń na wywóz i przywóz w handlowym obrocie towarowym z zagranicą, Dz. Urz. MHZ z 1982 r., nr 2, poz. 5.

W opracowaniu można dostrzec dwie niezwykle ważne kwestie: pierwsza to identyfikacja teoretycznych związków między podstawową dla rachunkowości zasadą dualizmu z ideami określającymi naturę rzeczywistości. Interesujące wątki znajdujemy w formułowanych teoretycznych postulatach dotyczących natury praw naturalnych respektowanych w teorii rachunkowości. Autorzy zmierzają w swoich propozycjach do precyzowania metod zwiększających stabilność systemu finansowego.

Drugi ważny problem, którego wyniki znajdujemy w opracowaniu, to zagadnienia z obszaru normatywnego: pomiaru kapitału, zasad rachunkowości budżetowej, ewolucji rachunkowości podatkowej mikroprzedsiębiorstw, wyceny wartości przedsiębiorstw w procesach fuzji i przejęć oraz roli cła w obrocie gospodarczym.

Autorzy podkreślają wartość swych badań nie tracąc odniesień do procesów historycznych. [...]

Monografia jest wartościowym studium na aktualny i interesujący temat.

*Z recenzji wydawniczej dr. hab. Andrzeja Szplita
Profesora Wyższej Szkoły Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych
im. prof. E. Lipińskiego w Kielcach*



