



Wpływ optymalizacji podatkowej na obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw

ADAM ADAMCZYK *

Streszczenie

W artykule poruszono problem wpływu optymalizacji podatkowej w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych na obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Celem artykułu było udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy wprowadzenie preferencyjnej, obniżonej stawki podatku dochodowego od osób prawnych dla małych podatników wpłynęło na dynamikę wykazywanych przez przedsiębiorstwa przychodów ze sprzedaży oraz osiąganych wyników finansowych. W badaniach wykorzystano analizę dokonaną na podstawie histogramu oraz nieparametryczny test dla prób niezależnych U Manna-Whitneya. W artykule uprawdopodobniono tezę, że zastosowanie preferencyjnej stawki, podatku przy jednoczesnym sztywnym kryterium przychodowym, spowodowało redukcję dynamiki przychodów ze sprzedaży w podmiotach próby badawczej. Jednocześnie dostrzeżono, że pomimo zmniejszenia dynamiki przychodów ze sprzedaży wynik finansowy podmiotów korzystających z preferencyjnej stawki uległ poprawie. Oryginalnym wkładem pracy jest zastosowanie autorskiej metodyki badania.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy od osób prawnych, optymalizacja podatkowa, przychody wynik finansowy.

Abstract

The impact of tax optimization on the picture of the financial position of enterprises

The paper discusses the impact of tax optimization in the area of corporate income tax on the picture of the company's financial position. The purpose of the article is to answer the question whether the introduction of a preferential, reduced rate of corporate income tax for small taxpayers affected the dynamics of revenues from sales and financial results presented by enterprises. The study used the histogram analysis method and U Mann-Whitney's non-parametric test for independent trials. The article confirmed the thesis that the application of a preferential tax rate with a simultaneous rigid revenue criterion resulted in a reduction in the dynamics of sales revenues in the research sample entities. At the same time, it was proved that despite the decrease in sales revenue, the net profit of entities using the preferential rate was improved. The original contribution of the work is the application of the original research methodology.

Keywords: corporate income tax, tax optimization, revenues, net profit.

* Dr hab. Adam Adamczyk, prof. US, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Rachunkowości, Katedra Finansów Przedsiębiorstwa i Podatków, ORCID: 0000-0002-0491-5502, Adam.Adamczyk@usz.edu.pl



Wprowadzenie

Zarządy przedsiębiorstw znajdują się pod ciągłym naciskiem na zwiększanie wyników finansowych kierowanych przez nich podmiotów. Presja ta wywierana jest przez właścicieli, ale też i innych interesariuszy przedsiębiorstw. Poprawa wyników może nastąpić dzięki faktycznemu wzrostowi efektywności działania podmiotów lub zabiegom księgowym. Wzrost rentowności netto przedsiębiorstw możliwy jest też poprzez uzyskanie oszczędności podatkowych wynikających z działań optymalizacyjnych. Jednak optymalizacje podatkowe mogą także wpłynąć negatywnie na obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Wiążą się one zwykle bowiem z działaniami nakierowanymi na obniżenie podstawy opodatkowania, co pociąga za sobą często także obniżenie ujawnianych wyników finansowych. Powstaje zatem pytanie, czy w takiej sytuacji przedsiębiorstwa zdecydują się na działania optymalizacyjne. Odpowiedź na tego typu pytanie jest w rzeczywistości bardzo trudna. Zwykle nie można bowiem jednoznacznie stwierdzić, czy korekta wyniku podatkowego i finansowego jest rezultatem obiektywnych zdarzeń, czy działań optymalizacyjnych. Jednak w związku z wprowadzeniem nowej preferencji podatkowej, polegającej na możliwości zastosowania przez tzw. małych podatników podatku dochodowego od osób prawnych obniżonej stawki podatku, nadarza się możliwość wykorzystania w tym celu swoistego eksperymentu naturalnego. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy wobec możliwości uzyskania preferencji podatkowych w przypadku podatników nieprzekraczających określonego progu przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstwa zdecydowały się na redukcje wykazywanych obrotów. Realizacja celu badawczego zostanie przeprowadzona poprzez weryfikację hipotezy, zgodnie z którą wprowadzenie obniżonej stawki podatku wpłynęło na zwiększenie różnicy w dynamice przychodów między grupami przedsiębiorstw objętych i nieobjętych preferencją.

Badanie zostało przeprowadzone na próbie 20 843 spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Jako źródło danych wykorzystano bazę BVD Orbis. W badaniu wykorzystano metodę analizy histogramów oraz nieparametryczny test dla prób niezależnych U Manna-Whitneya.

1. Optymalizacja podatkowa a zakres i cele kształtowania wyników przedsiębiorstw

Analizując związek optymalizacji podatkowej z kształtowaniem wyników finansowych należy zauważyć, że w polskiej literaturze przedmiotu podkreśla się często autonomię wyniku podatkowego i bilansowego (Wencel, 2012). Mogłoby to zatem oznaczać, że polityka kształtowania wyniku finansowego jest niezależna od dążenia do minimalizacji zobowiązań podatkowych. Różnice między wynikiem finansowym a wynikiem podatkowym są skutkiem braku możliwości takiego ujęcia zdarzeń gospodarczych, które

zapewniłoby jednocześnie realizację celów księgowych (rzetelność, wiarygodność) oraz celów podatkowych przedsiębiorstwa (zgodność z przepisami i opłacalność) (Pozsza, 2015). Może pojawić się zatem sprzeczność między dążeniem do minimalizacji podstawy opodatkowania a maksymalizacją wyników finansowych. Należałoby zatem oczekiwać istotnych różnic między dochodem podatkowym a wynikiem bilansowym przedsiębiorstw. Niemniej istnieją pewne przesłanki wskazujące, że dążenie do optymalizacji zobowiązań podatkowych będzie przekładało się na wykazywane przez przedsiębiorstwa wyniki bilansowe.

Pierwsza z przesłanek dotyczy niewielkich przedsiębiorstw, stanowiących znaczną frakcję wszystkich podmiotów gospodarczych, w których wycenę i ewidencję operacji gospodarczych utożsamia się z wyceną i ewidencją podatkową (Bucior, 2007). Zmiany ujęcia podatkowego operacji gospodarczych z reguły przekładają się zatem także na wyniki bilansowe tych podmiotów.

Drugim z powodów, dla których można oczekiwać związku między wynikiem finansowym a dochodem podatkowym, jest fakt, że w przypadku małych przedsiębiorstw znaczenie prezentacji dobrych wyników w sprawozdaniach finansowych jest mniejsze niż w przypadku dużych podmiotów o rozdrobnionym akcjonariacie ze względu na mniejszą skalę problemów agencji¹. Dzięki temu w małych przedsiębiorstwach istnieje słabsza presja do różnicowania wyniku finansowego i dochodu podatkowego.

Ograniczeniu zróżnicowania wyniku finansowego i dochodu podatkowego sprzyjać będzie również to, że podmioty dokonujące optymalizacji podatkowej, chcąc ograniczyć ryzyko kontroli podatkowej, mogą unikać dużych rozbieżności między tymi wielkościami.

Można również oczekiwać, że choć prawo bilansowe i podatkowe dają możliwość różnego ujmowania tych samych zdarzeń gospodarczych – to zakres tego zróżnicowania jest ograniczony.

Potwierdzeniem istnienia związku między wynikiem finansowym a dochodem podatkowym są wyniki badań. A. Leszczyłowska (2017), analizując zgodność dochodu podatkowego z wynikiem finansowym, stwierdziła, że oba mierniki dochodu, choć istotnie się od siebie różnią, to pozostają w ścisłej korelacji. Wysoki stopień skorelowania wyniku finansowego i wyniku podatkowego może prowokować pytanie, czy związek optymalizacji podatkowej z wynikami finansowymi przedsiębiorstw może wynikać jedynie z faktu, że działania prowadzone w celu optymalizacji podatkowej wywierają wpływ na wykazywany zysk bilansowy, czy może to manipulacje księgowe stanowią jeden z instrumentów optymalizacji podatkowej.

Problem manipulowania sprawozdaniami finansowymi nie jest zagadnieniem nowym, zwykle określa się go terminem kreatywnej rachunkowości. W literaturze amerykańskiej preferuje się użycie określenia zarządzanie dochodami (wynikami). Należy jednak zauważyć, że manipulacja obejmuje nie tylko elementy rachunku wyników, ale

¹ Problem ten zostanie szerzej opisany w dalszej części opracowania.

także składniki bilansu, stąd termin kreatywna rachunkowość wydaje się bardziej właściwy (Oriol, 2014).

W polskiej literaturze przedmiotu dotyczącej problemu manipulowania wynikami czy kreatywnej rachunkowości trudno znaleźć nawiązania do kwestii ich związku z optymalizacją podatkową. K. Stochniałek-Mulas oraz K. Fita, podejmując problem przyczyn, dla jakich przedsiębiorstwa stosują kreatywną rachunkowość, całkowicie pomijają motyw podatkowy manipulacji księgowych. Według tych autorek, wśród celów kreatywnej rachunkowości można wymienić:

- zwiększenie zysku i ukrycie strat, ukrycie ryzyka finansowego;
- przekonanie kredytobiorców, pożyczkodawców i partnerów handlowych o swojej wiarygodności, uniknięcie negatywnych skutków kontroli ze strony akcjonariuszy;
- podretuszowanie osiągnięć menedżerów;
- uzyskanie dostępu do kapitałów, których otrzymanie w inny sposób nie byłoby możliwe;
- manipulowanie podstawowymi wskaźnikami używanymi w analizie finansowej (Stochniałek-Mulas, Fita, 2011).

Podobnie K. Grabiński, wskazując na przyczyny zjawiska zarządzania wynikami, ogranicza się jedynie do korzyści, jakie z tytułu tego typu działań mogą uzyskać zarządzający korporacjami, nie dostrzegając aspektów związanych z opodatkowaniem. Według tego autora, zarządzanie zyskami jest nakierowane na:

- zwiększanie zysku, zwłaszcza gdy rzeczywisty wynik finansowy jest bliski zeru;
- zmniejszanie zysku, w przypadku gdy jednostka osiąga nadspodziewanie wysokie wyniki (wówczas jest często wykorzystywany test na utratę wartości);
- pogłębianie strat (zwane również dużą kąpielą) w celu utworzenia rezerw, które w kolejnym okresie pozwolą osiągnąć dodatni wynik finansowy (Grabiński, 2010).

W ujęciu zaproponowanym przez Grabińskiego zarządzanie wynikami jest pochodną problemu agencji na linii pryncypał – agent. Wiązanie problemu zarządzania wynikami z konfliktem interesów między właścicielami a zarządzającymi oznaczałoby jednak przyjęcie założenia, że zjawisko to występuje jedynie w dużych podmiotach, w których właściciele nie pełnią funkcji zarządczych. Jednak, jak wynika z badań prowadzonych przez P. Wójtowicza, problem zarządzania wynikami dotyczy zarówno dużych spółek kapitałowych notowanych na GPW, jak i spółek z o.o. – choć w tym pierwszym przypadku zdarza się to znacznie częściej (Wójtowicz, 2007). Oznacza to zatem, że zarządzanie wynikami finansowymi może być motywowane także konfliktem interesów między właścicielami a pozostałymi interesariuszami spółek. Za takim poglądem przemawiają wyniki badań B. Truemana i S. Titmana, według których wygładzanie wyników zmniejsza postrzegane przez wierzycieli prawdopodobieństwo niewypłacalności przedsiębiorstw, a w związku z tym wpływa na obniżenie kosztu finansowania obcego (Trueman, Titman, 1988). Co więcej, choć w polskiej literaturze przedmiotu dotyczącej zarządzania wynikami nie dostrzega się podatkowych przesłanek tego zjawiska, to jednak

w literaturze światowej motywów fiskalne wskazuje się często jako jeden z podstawowych powodów stosowania kreatywnej rachunkowości. Już w 1953 roku S.R. Hepworth zauważył, że najważniejszym powodem wygładzania wyników w amerykańskich korporacjach są względy podatkowe. W swoim artykule wskazywał, że przyczyną zarządzania wynikami w amerykańskich spółkach jest między innymi progresywny podatek dochodowy oraz rozwiązanie w zakresie rozliczania strat podatkowych. Z kolei J. Niskanen i M. Keloharju (2000) stwierdzili, że fińskie firmy zarządzają wynikami głównie po to, by uniknąć opodatkowania. Podobnie W. Kwak i L. Ho-Young (2008) wskazali, że opodatkowanie jest jednym z siedmiu czynników warunkujących zjawisko wygładzania dochodu wśród japońskich przedsiębiorstw.

Powstaje zatem pytanie, dlaczego istnieje tak znaczne zróżnicowanie w poglądach na znaczenie opodatkowania jako czynnika zachęcającego przedsiębiorstwa do manipulowania wynikami. Wydaje się, że jednym z powodów występowania różnic w postrzeganiu optymalizacji podatkowej jako celu manipulacji księgowych mogą być różnice w roli, jaką odgrywa wynik finansowy w ustalaniu dochodu podatkowego. W państwach, w których prawo podatkowe przy ustalaniu podstawy opodatkowania odwołuje się do wyniku bilansowego, podatkowy cel stosowania kreatywnej rachunkowości wydaje się wysoce prawdopodobny. Natomiast w krajach, w których występuje znaczna autonomia wyniku podatkowego od bilansowego, związek taki jest mniej pewny. Polskie przepisy podatkowe, posługując się własnymi definicjami przychodów, kosztów oraz wyniku podatkowego, istotnie ograniczają możliwość wpływu na te kategorie za pomocą manipulacji księgowych. Związek między wynikami finansowymi przedsiębiorstw a dochodami podatkowymi wynika zatem raczej z tego, że sprawozdania finansowe ujmuje zdarzenia kształtujące dochód podatkowy, w tym zdarzenia mające na celu optymalizację podatkową. Wniosek taki znajduje potwierdzenie w krajowej literaturze. Według E. Walińskiej (2004) w komentarzach oraz praktyce przyjmuje się, że przepisy podatkowe oddziałują silnie na rachunkowość oraz sprawozdawczość finansową. M. Poszwa twierdzi (2015), że oddziaływanie to polega między innymi na dostosowywaniu rozwiązań księgowych do wymagań podatkowych. Skutkiem tego dostosowania jest przyjęcie procedur (np. zasad wyceny), które są zgodne z przepisami podatkowymi, ale jednocześnie sprzeczne z zasadami rachunkowości. A. Białek-Jaworska (2016) podkreśla z kolei, że istnieje silny istotny wpływ prawa podatkowego na kształt jednoksięgowego systemu rachunkowości w Polsce.

Inną przyczyną różnego postrzegania celów kreatywnej rachunkowości może być odmienne podejście do faktycznego zakresu tego pojęcia. W wąskim znaczeniu kreatywna rachunkowość polega na uzyskiwaniu pożądanego obrazu sytuacji finansowej podmiotu z wykorzystaniem technik mieszczących się w ramach rachunkowości. W kreatywnej rachunkowości w szerszym znaczeniu nadal dąży się do uzyskania pożądanego obrazu sytuacji finansowej, jednak z wykorzystaniem także narzędzi wykraczających poza sferę rachunkowości. W efekcie takiego postrzegania pojęcia kreatywnej rachunkowości, do zakresu stosowanych przez nią technik zalicza się nie tylko te,

które wynikają z elastyczności lub niedostatku regulacji, ale także takie, które obejmują przeprowadzenie rzeczywistych lub sztucznych transakcji (Oriol, Gowthorpe, 2004). Jednak tak szerokie postrzeganie zakresu kreatywnej rachunkowości wydaje się zbyt pojemne, gdyż obejmowałoby swoim zakresem niemal wszystkie przejawy działalności przedsiębiorstw.

Z przedstawionych rozważań wynika zatem, że jeżeli wprowadzone preferencje podatkowe wpłynęły na poziom przychodów przedsiębiorstw w ujęciu bilansowym, to będzie to raczej wynikiem faktycznego ograniczenia skali działalności przedsiębiorstwa. Mniej prawdopodobne jest to, że efekt ten wynikać może z zastosowania manipulacji księgowych.

2. Wprowadzenie obniżonej stawki podatku dochodowego od osób prawnych dla małych podatników – przewidywane konsekwencje

Kierując się dążeniem do wsparcia rozwoju małych przedsiębiorstw, od stycznia 2017 roku wprowadzono w Polsce preferencję podatkową, polegającą na zastosowaniu obniżonej 15-procentowej stawki podatku dochodowego od osób prawnych dla przedsiębiorców posiadających status małego podatnika. Uzyskanie takiego statusu warunkowane jest poziomem uzyskiwanych przez podatnika przychodów ze sprzedaży, których wysokość wraz z podatkiem od towarów i usług nie może przekroczyć równowartości w złotych kwoty 1,2 mln euro. Od początku 2019 roku preferencja ta uległa dalszemu wzmocnieniu poprzez obniżenie stawki opodatkowania do 9%. Przyjęte rozwiązanie budzi jednak spore kontrowersje. Z jednej strony może być ono uzasadnione faktem, że małe podmioty mają zwykle utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego. W związku z tym ich rozwój w większym stopniu, niż w przypadku dużych podmiotów, uzależniony jest od wewnętrznych źródeł finansowania – w tym od zysku po opodatkowaniu. Zmniejszenie obciążenia podatkiem dochodowym zwiększa zatem możliwość finansowania działalności poprzez akumulację wypracowanych zysków. Jednocześnie istnieją dowody na to, że małe podmioty ponoszą wyższe obciążenia podatkiem dochodowym od osób prawnych, co wynika z mniejszych możliwości stosowania instrumentów optymalizacji podatkowej (Adameczyk, 2012). Rozwiązanie takie w pewnym sensie wyrównuje zatem szanse małych i dużych przedsiębiorstw.

Z drugiej jednak strony podnosi się argument, że wprowadzone zmiany mogą wywołać wiele niepożądanych efektów ze względu na niedoskonałą konstrukcję preferencji. Możliwość skorzystania z niższej stawki podatku uzależniona jest od nieprzekroczenia sztywnego progu przychodów ze sprzedaży. Stwarza to bardzo silne bodźce do optymalizacji podatkowej przez podział firmy lub celowe redukcje przychodów. Choć

ustawodawca wprowadził szereg zabezpieczeń ograniczających możliwość skorzystania z preferencji, m.in. przez podział lub zmniejszenie obrotów już istniejących spółek przekraczających limit przychodów, to nie wyeliminował możliwości optymalizacji w przypadku podmiotów znajdujących się dotychczas poniżej progu uprawniającego do skorzystania z preferencyjnej stawki. Dążenie do spełnienia warunku wysokości przychodu może zatem prowadzić u podatników, posiadających dotychczas status małego podatnika, do powstrzymywania się od przekroczenia limitu przychodu uprawniającego do skorzystania z preferencji. Działania te mogą przybierać formę faktycznego ograniczania rozmiarów działalności przedsiębiorstw lub fikcyjnej redukcji wykazywanych przez nie przychodów. Należy podkreślić, że ograniczenie możliwości stosowania obniżonej stawki podatku w przypadku podmiotów przekształcanych dotyczy jedynie roku, w którym dokonano przekształcenia oraz roku bezpośrednio po nim następującego. Oznacza to zatem, że wprowadzona preferencja może wywołać dwa typy dostosowań. Pierwszy z nich to optymalizacja krótkoterminowa polegająca na doraźnym ograniczeniu wielkości przychodów. Drugi typ dostosowań to zmiany długoterminowe polegające na przekształceniach organizacyjno-prawnych funkcjonujących obecnie przedsiębiorstw. Przedmiotem badania podjętego w niniejszym artykule jest pierwszy typ dostosowań.

3. Badanie wpływu wprowadzenia preferencyjnej stawki podatku dochodowego na przychody i wyniki finansowe małych spółek kapitałowych

Charakteryzując przyjętą metodykę badania należy podkreślić, że wykrycie wpływu zmian w opodatkowaniu na wykazywane przychody, a ostatecznie także na wyniki finansowe przedsiębiorstw było utrudnione ze względu na:

- krótki okres jaki upłynął od momentu wprowadzenia preferencji – w związku z czym możliwe do wykrycia były tylko krótkoterminowe efekty zmiany;
- warunkowany krótkim okresem badawczym brak możliwości zastosowania bardziej zaawansowanej metodyki badawczej pozwalającej na odseparowanie wpływu na analizowane wielkości innych czynników;
- sposób określenia limitu przychodu ustalony jako wartość sprzedaży brutto – co uniemożliwiło precyzyjne wskazanie przedsiębiorstw objętych preferencją.

Wymienione utrudnienia spowodowały konieczność przyjęcia dodatkowych założeń, co może wpływać na trafność sformułowanych wniosków.

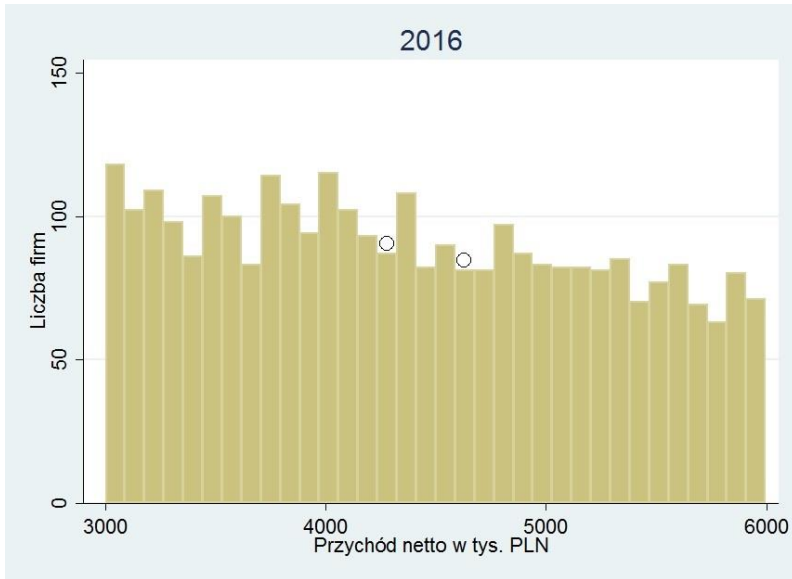
Aby ustalić, jaki był wpływ wprowadzonej preferencji podatkowej, wykorzystano dane ponad 20 000 polskich przedsiębiorstw działających w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Do próby przyjęto jedynie te przedsiębiorstwa, które w całym okresie badawczym uzyskiwały dodatni wynik finansowy. Taki dobór podmiotów

miał na celu ograniczenie liczby tych przedsiębiorstw, które mogły korzystać z rozliczenia straty podatkowej za lata poprzednie, a w konsekwencji nie były zainteresowane wykorzystaniem preferencyjnej obniżonej stawki CIT. Dodatkowo w próbie uwzględniono tylko te podmioty, które w okresie badawczym wykazywały podatek dochodowy – dzięki temu nie badano podatników korzystających ze zwolnień oraz innych znaczących preferencji. Spośród przedsiębiorstw próby badawczej wyeliminowano także przedsiębiorstwa działające w sektorze finansowym, a także podmioty z udziałem własności państwowej. Dane do badania pozyskano z bazy BVD Orbis. Okres badawczy objął lata 2015–2017.

Pierwszy etap badania polegał na analizie histogramów prezentujących liczebność przedsiębiorstw w poszczególnych grupach przychodowych. Celem tej części badania była odpowiedź na pytanie, czy w wyniku wprowadzenia preferencji nastąpiło przesunięcie przedsiębiorstw z grup przychodowych nieznacznie przekraczających progową wartość przychodu do grup przychodowych znajdujących się nieznacznie poniżej progu. Potwierdzeniem istnienia optymalizacji podatkowej byłoby zaobserwowanie istotnego spadku liczebności przedsiębiorstw znajdujących się powyżej progu przychodowego, przy jednoczesnym istotnym wzroście liczby podmiotów znajdujących się tuż poniżej kryterium. Istotnym problemem w przypadku tego badania jest rozmycie progu stosowania preferencji. Wynika to z faktu, że ustawodawca określił próg kryterium korzystania z ulgi z wykorzystaniem przychodu brutto. W związku z tym poziom przychodu netto uprawniającego do korzystania z preferencji będzie się różnił między przedsiębiorstwami w zależności od wysokości stawek podatku od towarów i usług stosowanych do sprzedaży danego przedsiębiorstwa oraz od struktury sprzedaży. W konsekwencji zróżnicowania przeciętnej stawki podatku od towarów i usług kwota progu preferencji w wyrażeniu przychodu netto może wynosić od ok 44 mln 195 tys. dla stawki 23% do 5 mln 148 tys. dla stawki 0%. Na rysunkach 1 i 2 przedstawiono rozkład liczebności przedsiębiorstw dla określonych poziomów przychodów ze sprzedaży netto przed i po wprowadzeniu preferencyjnej stawki – to jest w latach 2016–2017.

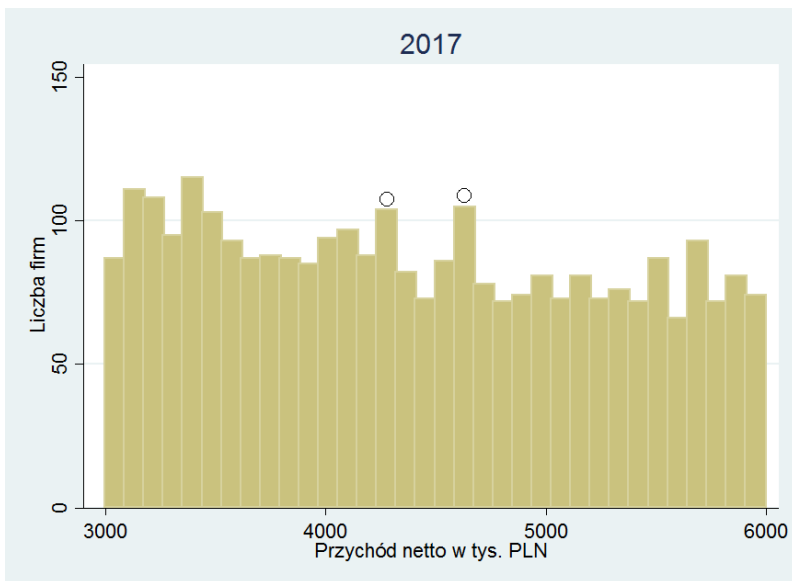
Ze względu na wspomniane rozmycie progu preferencji trudno jest na podstawie analizy histogramów jednoznacznie stwierdzić, czy po wprowadzeniu preferencji wiadać istotne zmiany w rozkładzie. Innym problemem utrudniającym badanie jest określenie długości przedziałów analizy oraz subiektywizm w ustalaniu progu liczebności mogącego stanowić sygnał o istnieniu anomalii. Na wykresach punktami zaznaczono prawdopodobne poziomy przychodów, przy których nastąpić mogła optymalizacja. Pierwszy taki poziom odpowiada efektywnej stawce podatku od towarów i usług na w wysokości około 19%, drugi na poziomie około 8%.

Rysunek 1. Rozkład liczebności przedsiębiorstw według poziomu przychodów netto roku 2016



Źródło: opracowanie własne na danych podstawie BVD Orbis.

Rysunek 2. Rozkład liczebności przedsiębiorstw według poziomu przychodów netto roku 2017



Źródło: opracowanie własne na danych podstawie BVD Orbis.

Wobec braku jednoznacznych wskazań wynikających z analizy histogramów zastosowano badanie wpływu wprowadzenia preferencji z wykorzystaniem testu dla prób niezależnych. Całość próby badawczej podzielono na dwie grupy przedsiębiorstw. W skład pierwszej grupy liczącej 3560 jednostek weszły przedsiębiorstwa, które potencjalnie skorzystały z preferencji. Podmioty te wyodrębniono w oparciu o dwa kryteria – pierwsze z nich odnosiło się do progu przychodu netto wyznaczonego przy założeniu, że stawka podatku od towarów i usług wynosiła 0%. Drugie z kryteriów oparte było na zmianie efektywnej stawki podatku dochodowego od osób prawnych. Efektywną stawkę podatku dochodowego wyznaczono jako relację podatku dochodowego (uwzględniającego zarówno podatek bieżący, jak i podatek odroczony) do dochodu brutto. Za przedsiębiorstwa, które objęte zostały preferencją uznano te, w przypadku których poziom przychodów ze sprzedaży nie przekroczył limitu i jednocześnie w roku wprowadzenia preferencji nastąpił spadek efektywnej stawki opodatkowania² w stosunku do roku poprzedniego. Grupę kontrolną liczącą 17 283 jednostki stanowiły wszystkie pozostałe podmioty. Dla obu grup wyznaczono dynamikę przychodów w latach 2016–2017. Zakładając, że w grupie przedsiębiorstw zakwalifikowanych do podmiotów korzystających z preferencyjnej stawki podatku znalazły się podmioty, które zredukowały poziom wykazywanych przychodów – po to, by zmieścić się w limicie uprawniającym do skorzystania z preferencji, przyjęto hipotezę, że dynamika przychodów w tej grupie przedsiębiorstw będzie niższa niż w grupie kontrolnej. Ze względu na asymetrię rozkładu badanej zmiennej w celu zbadania zgodności rozkładów dynamiki przychodów w grupie badawczej i w grupie kontrolnej wykorzystano nieparametryczny test zgodności rozkładów dwóch populacji dla prób niezależnych U Manna-Whitneya. Przedstawione w tabeli 1 wyniki testu świadczą o występowaniu istotnej statystycznie różnicy między medianami dynamiki przychodów w obu grupach.

Tabela 1. Zgodność rozkładów wskaźników dynamiki przychodów w latach 2016–2017 w podmiotach objętych i nieobjętych preferencyjną stawką podatku

Zmienna	Test U Manna-Whitneya					
	Z	p	mediana		liczebność	
			grupa 1	grupa 2	grupa 1	grupa 2
Dynamika przychodów 2017–2016	-11,6191	0,00	0,04	0,073	3560	17 283

Objaśnienia: Z – statystyka testu U Manna Whitneya dla dużej liczebności próby; p – poziom krytyczny (p-value); grupa 1 – przedsiębiorstwa mające prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku; grupa 2 – przedsiębiorstwa niemające prawa do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku.

Źródło: opracowanie własne (dotyczy wszystkich tabel).

² Ze względu na fakt zastosowania podwójnego kryterium wyodrębnienia podmiotów korzystających z preferencyjnej stawki podatku przyjęto, że jako przedsiębiorstwa będące beneficjentami preferencji traktowane będą te, które wykazały jakikolwiek spadek efektywnej stawki opodatkowania (tzn. te których efektywna stawka podatku w roku 2017 była niższa niż w roku 2016).

Z wielkości zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że hipoteza o zgodności rozkładów została odrzucona. Na podstawie poziomu median dynamiki przychodów można przyjąć, że wzrost przychodów przedsiębiorstw znajdujących się w grupie przedsiębiorstw mających prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki był niższy niż w grupie pozostałych jednostek. Biorąc jednak pod uwagę fakt, że między przedsiębiorstwami pierwszej i drugiej grupy występują różnice w rozmiarze – o różnej dynamice przychodów decydować mogła skala prowadzonej działalności, a nie możliwość skorzystania z preferencji. W celu sprawdzenia takiej ewentualności analogicznych obliczeń dokonano dla dynamiki przychodów wyznaczonej dla lat 2015–2016.

Tabela 2. Zgodność rozkładów wskaźników dynamiki przychodów w latach 2015–2016 w podmiotach objętych i nieobjętych preferencyjną stawką podatku

Zmienna	Test U Manna-Whitneya					
	Z	p	mediana		liczebność	
			grupa 1	grupa 2	grupa 1	grupa 2
Dynamika przychodów 2015–2016	-5,25060	0,00	0,0437	0,06	3560	17 283

Objaśnienia: Z – statystyka testu U Manna-Whitneya dla dużej liczebności próby; p – poziom krytyczny (p-value); grupa 1 – przedsiębiorstwa mające prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku; grupa 2 – przedsiębiorstwa niemające prawa do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku.

Z przedstawionych danych wynika, że hipoteza o zgodności rozkładów została odrzucona, a więc podobna prawidłowość dotycząca dynamiki przychodów wystąpiła również w latach poprzedzających wprowadzenie preferencji. Mogłoby to świadczyć, że na różnice w dynamice przychodów między obiema grupami wpływ miały inne, niż wprowadzenie preferencyjnej stawki czynniki. Zauważyć jednak można, że w latach 2015–2016 różnica median dynamiki przychodów między obiema grupami była mniejsza. Można postawić zatem hipotezę, że wprowadzenie preferencyjnej stawki podatku wpłynęło na zwiększenie różnicy w dynamice przychodów między obiema grupami przedsiębiorstw. Hipoteza ta została zweryfikowana przez porównanie zmiany dynamiki przychodów w latach 2015–2017 dla grupy przedsiębiorstw objętych preferencyjną stawką i pozostałych podmiotów. Wyniki obliczeń zaprezentowano w tabeli 3.

Podobnie jak w poprzednich analizach z przedstawionych rezultatów wynika, że hipoteza o zgodności rozkładów została odrzucona. Na podstawie wyników zaprezentowanych w tabeli 3 można stwierdzić, że w grupie podmiotów, które mogły skorzystać z preferencyjnej stawki w latach 2015–2017 nastąpiła redukcja rocznej dynamiki przychodów ze sprzedaży, podczas gdy w pozostałej grupie podmiotów zaobserwowano jej wzrost. Należy przy tym podkreślić, że różnica w medianie zmiany stopy wzrostu przychodów dla obu grup jest statystycznie istotna. Można zatem sformułować wniosek, iż wprowadzenie preferencyjnej stawki podatku dla małych podatników z dużą dozą prawdopodobieństwa wpłynęło na zmniejszenie dynamiki przychodów w grupie

przedsiębiorstw, które skorzystały na wprowadzeniu obniżonej stawki podatku dochodowego od osób prawnych. Jednocześnie należy zadać pytanie, jak działania optymalizacyjne wpłynęły na wykazywane przez spółki wyniki finansowe. W tym celu zbadano zmiany dynamiki wyniku finansowego netto w obu grupach (tab. 4).

Tabela 3. Zgodność rozkładów zmiany dynamiki przychodów w latach 2015–2017 w podmiotach objętych i nieobjętych preferencyjną stawką podatku

Zmienna	Test U Manna-Whitneya					
	Z	p	mediana		liczebność	
			grupa 1	grupa 2	grupa 1	grupa 2
Dynamika przychodów 2015–2016	-3,32556	0,00	-0,0003	0,0003	3560	17 283

Objaśnienia: Z – statystyka testu U Manna Whitneya dla dużej liczebności próby; p – poziom krytyczny (p-value); grupa 1 – przedsiębiorstwa mające prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku; grupa 2 – przedsiębiorstwa niemające prawa do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku.

Tabela 4. Zgodność rozkładów zmiany dynamiki wyniku finansowego w latach 2015–2017 w podmiotach objętych i nieobjętych preferencyjną stawką podatku

Zmienna	Test U Manna-Whitneya					
	Z	p	mediana		liczebność	
			grupa 1	grupa 2	grupa 1	grupa 2
Dynamika przychodów 2015–2016	10,32497	0,00	0,08	-0,13	3542	17 254

Objaśnienia: Z – statystyka testu U Manna Whitneya dla dużej liczebności próby; p – poziom krytyczny (p-value); grupa 1 – przedsiębiorstwa mające prawo do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku; grupa 2 – przedsiębiorstwa niemające prawa do skorzystania z preferencyjnej stawki podatku.

Wyniki testu U Manna-Whitneya pozwalają odrzucić hipotezę o zgodności badanych rozkładów. Z przeprowadzonych badań wynika, że obniżenie dynamiki przychodów w spółkach korzystających z preferencyjnych stawek podatku dochodowego wpłynęło na wzrost dynamiki wykazywanych zysków po opodatkowaniu. Odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku podmiotów niekorzystających z preferencji dla małych podatników.

Podsumowanie

Przedstawione rozważania prowadzą do wniosku, iż mimo istnienia autonomii wyniku finansowego i dochodu podatkowego występuje związek między obiema kategoriami. Istnieją zatem podstawy, aby spodziewać się, że działania mające na celu optymalizację podatkową znajdą swoje odzwierciedlenie również w wynikach bilansowych przedsiębiorstw. Tezę tę uprawdopodobniły przeprowadzone badania. Z zaprezentowanych analiz wynika, że wprowadzone w polskim podatku dochodowym od osób prawnych preferencje podatkowe, polegające na zastosowaniu obniżonej stawki podatku dochodowego dla małych podatników mogły wywołać działania optymalizacyjne. W konsekwencji tych działań redukcji uległa dynamika przychodów ze sprzedaży podmiotów objętych preferencją stawką podatku. Jednak zastosowana optymalizacja nie dość, że nie spowodowała spadku dynamiki zysków netto, to wpłynęła wręcz na jej poprawę. Taki efekt mógł zostać osiągnięty między innymi przez ograniczenie nisko rentownej sprzedaży. Płynięcie wniosek, że optymalizacja obciążeń podatkowych nawet w sytuacji w której powoduje redukcję poziomu przychodów nie musi prowadzić do pogorszenia obrazu sytuacji finansowej jednostki – a wręcz przeciwnie może przyczynić się do jej poprawy. Należy przy tym zauważyć, że ze względu na fakt, iż polskie prawo podatkowe posługuje się własnymi definicjami dochodu podatkowego i jego składowych, mało prawdopodobne jest, iż wspomniane efekty zostały osiągnięte przez manipulacje księgowe. Jak wynika bowiem z przedstawionych rozważań w warunkach polskich to raczej regulacje podatkowe oddziałują na system rachunkowości.

Literatura

- Adamczyk A. (2012), *The Effective Level Of Corporate Income Tax In The European Countries*, „International Journal of Economics and Finance Studies”, 4 (1), s. 31–39.
- Białek-Jaworska A. (2016), *Book-tax conformity in Polish private companies*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 90 (146), s. 65–86.
- Bucior G. (2007), *Wynik finansowy brutto jako wynik podatkowy*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, 464. Prace Instytutu Rachunkowości, 27, s. 19–27.
- Grabiński K. (2010), *Zarządzanie zyskami jako jeden z kierunków rozwoju pozytywnej teorii rachunkowości*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 56 (112), s. 71–82.
- Hepworth, S.R. (1953), *Smoothing Periodic Income*, „The Accounting Review”, 28 (1), 32–39.
- Kwak W., Lee H.-Y. (2008), *Income Smoothing Using Reserve Accounts by Japanese Companies*, „Journal of Applied Business Research”, 24 (1), s. 43–54.
- Leszczyłowska A. (2017), *Dochód księgowy a dochód podatkowy – analiza empiryczna wyników spółek akcyjnych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 94 (150), s. 63–79.
- Niskanen J., Keloharju M. (2000). *Earnings cosmetics in a tax-driven accounting environment: evidence from Finnish public firms*, „European Accounting Review”, 9 (3), s. 443–452.
- Oriol A., Gowthorpe K. (2004), *Creative Accounting: Nature, Incidence and Ethical Issues*, UPF Working Paper, 749, s. 1–19.
- Poszwa M. (2015), *Wynik podatkowy a wynik finansowy – analiza różnic i ich konsekwencji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, 854. Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia”, 73, s. 229–238.

-
- Stochniałek-Mulas K., Fita K. (2011), *Sprawozdania finansowe w krzywym zwierciadle*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 64 (120), s. 129–140.
- Trueman B., Titman S. (1988), *An Explanation of Accounting Income Smoothing*, „Journal of Accounting Research”, 26, s. 127–138.
- Walińska E. (2004), *Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wencel A. (2012), *Dochód a wynik finansowy brutto w warunkach autonomii prawa bilansowego i podatkowego w Polsce*, „Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica”, 263, s. 239–264.
- Wójtowicz P. (2007), *Kształtowanie zysków w celu unikania strat w spółkach niepublicznych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 38 (94), s. 249–264.