

*Agnieszka Janus**

O OGRANICZENIACH STOSOWANIA DŹWIGNI CAŁKOWITEJ W HANDLOWYCH SPÓLKACH OSOBOWYCH

1. Wprowadzenie

Zgodnie z obowiązującym prawem do handlowych spółek osobowych zaliczamy: spółkę jawną, spółkę partnerską, spółkę komandytową i spółkę komandytowo-akcyjną. Tworzenie, działanie, rozwiązywanie, łączenie, podział i przekształcanie osobowych, jak również kapitałowych spółek handlowych reguluje ustawa z dnia 15 września 2000 r. – *Kodeks spółek handlowych* (ksh)¹.

Spółki osobowe prawa handlowego są wyposażone w tzw. ułomną osobowość prawną, co oznacza, że mogą we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywane przed sąd. Poza tym handlowa spółka osobowa jest zobowiązana prowadzić przedsiębiorstwo spółki pod własną firmą (art. 8 ksh)². W związku z tym, iż każda handlowa spółka osobowa jest ułomną osobą prawną, majątek spółki pochodzący z wkładów wspólników oraz nabyty przez spółkę w czasie jej istnienia jest własnością spółki, a nie jej właścicieli. Mimo tego, że właścicielem majątku spółki jest „sama” spółka, zysk osiągnięty w wyniku prowadzonej działalności przez spółkę jest własnością wspólników i podlega podziałowi między nimi proporcjonalnie do ich udziału w zysku spółki, a dopiero później opodatkowaniu.

Do zasadniczych celów niniejszego opracowania można zaliczyć:

- przedstawienie modeli dźwigni operacyjnej, finansowej i łącznej;

* Mgr, asystent w Katedrze Analizy i Strategii Przedsiębiorstwa UL.

¹ DzU, nr 94, poz. 1037.

² *Kodeks spółek handlowych*, Biblioteka Rzeczypospolitej, Presspublica, Warszawa 2000, s. 21.

- zaprezentowanie i porównanie różnych definicji zysku spółki i straty spółki;
- omówienie kwestii prawa wspólników do udziału w zysku i uczestniczenia w stratach spółki;
- egzemplifikację rezultatów wspierania operacyjnego wybranego przedsiębiorstwa.

2. Istota wspomagania całkowitego przedsiębiorstwa

Ogólnie działalność rozwojowa przedsiębiorstwa może być finansowana przez dwa źródła, tj. kapitały własne i kapitały obce.

Źródłem kapitału własnego w spółkach osobowych prawa handlowego są własne wkłady wspólników, zyski osiągnięte z prowadzonej działalności przedsiębiorstwa i pozostawione w postaci tzw. zysków zatrzymanych czy też emisja akcji (w przypadku spółki komandytowo-akcyjnej). Źródłem kapitałów obcych mogą być natomiast kredyty długoterminowe, kredyty krótkoterminowe, pożyczki udzielone przez różne instytucje finansowe oraz emisje obligacji.

Wymienione wyżej dwa źródła pozyskiwania środków finansowych są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa z różną intensywnością. Są przedsiębiorstwa, które preferują kapitały własne i takie, które korzystają w dużym stopniu z kapitałów obcych. Wykorzystywanie kapitałów obcych jest w pewnych warunkach dla przedsiębiorstwa opłacalne, ponieważ mogą wystąpić pozytywne efekty wspierania finansowego związane z pojawieniem się tzw. oszczędności podatkowych. Jednak nadmierne zaangażowanie kapitałów obcych powoduje również to, iż zwiększa się prawdopodobieństwo wystąpienia trudności finansowych związanych z niemożnością spłaty odsetek, np. przy spadku popytu na produkowane wyroby. Dlatego określenie optymalnej, a więc najbardziej korzystnej dla firmy struktury kapitałowej, jest obecnie problemem niezwykle istotnym³.

Biorąc pod uwagę poziom i stopień wspierania operacyjnego i finansowego przedsiębiorstwa⁴, należy uwzględnić przede wszystkim rolę stałych kosztów działalności operacyjnej i finansowej przedsiębiorstwa.

Koszty działalności operacyjnej przedsiębiorstwa bezpośrednio decydują o rozmiarach zysku operacyjnego. Zysk operacyjny to suma zysku przed opodatkowaniem i odsetek od zadłużenia długoterminowego. Zysk ten można obliczyć według następującej formuły:

³ E. Urbańczyk, *Znaczenie analizy struktury kapitałowej w strategii rozwojowej przedsiębiorstwa*, Przegląd Organizacji 1998, nr 12, s. 28.

⁴ J. Dura, *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, PWE, Warszawa 1997, s. 142–143.

$$EBiT = (R - VC) - (FC + Cs)$$

gdzie:

- $EBiT$ – zysk operacyjny,
- R – przychody ze sprzedaży produktów i usług,
- VC – całkowite koszty zmienne,
- FC – koszty stałe działalności operacyjnej przedsiębiorstwa,
- Cs – koszty sprzedaży.

Można również przyjąć bardziej uproszczony wzór:

$$EBiT = R - Cr = p \times q - c \times q$$

gdzie:

- Cr – koszty uzyskania przychodów,
- p – jednostkowa cena sprzedaży,
- q – liczba produktów sprzedanych,
- c – jednostkowe koszty produktów.

lub

$$EBiT = p \times q - (FC + vc \times q)$$

gdzie vc – jednostkowe koszty zmienne.

Poziom wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa wyrażamy za pomocą stosunku kosztów stałych do kosztów całkowitych działalności operacyjnej. Im wyższe są rozmiary wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa, tym większy jest udział kosztów stałych w kosztach całkowitych działalności operacyjnej. Relację tę określa się na podstawie następującej formuły⁵:

$$OL = FC/TC$$

lub też

$$OL = (TC - VC)/TC = 1 - (VC/TC)$$

gdzie:

- OL – poziom wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa (ang. *operating leverage*),
- TC – całkowite koszty działalności operacyjnej przedsiębiorstwa.

Poziom wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa i stopień tego wspierania są wprost proporcjonalne. Oznacza to, że im większy stopień wspierania, tym wyższy poziom tego procesu.

⁵ Tamże, s. 144–145.

Stopień wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa określa się w następujący sposób:

$$DOL = [(EBiT_1 - EBiT_0)/EBiT_0] : [(q_1 - q_0)/q_0]$$

gdzie:

DOL – stopień wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa (ang. *degree operational leverage*),

$EBiT_{1,0}$ – zyski operacyjne w okresach t_0 i t_1 ,

$q_{0,1}$ – liczba produktów sprzedanych w okresach t_0 i t_1 .

Stopień wspierania finansowego przedsiębiorstwa (ang. *degree financial leverage*) służy do zbadania efektów wpływu wzrostu zysku operacyjnego przedsiębiorstwa na zwiększenie jego zysku netto. Wielkość ta zależy od poziomu stopy zadłużenia przedsiębiorstwa⁶.

$$FL = D/E$$

gdzie:

FL – poziom wspierania finansowego przedsiębiorstwa (stopa zadłużenia przedsiębiorstwa – ang. *financial leverage*),

D – zobowiązania długookresowe (ang. *debt*),

E – kapitał własny firmy.

Stopień wspierania finansowego przedsiębiorstwa można wyrazić według następującej formuły:

$$DFL = EBiT/(EBiT - I)$$

lub

$$DFL = [q(p - vc) - FC]/[q(p - vx) - (FC + I)]$$

gdzie:

DFL – stopień wspierania finansowego przedsiębiorstwa,

I – odsetki od zobowiązań długookresowych.

Przedstawiony powyżej model w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa uwzględnia tylko dwa rodzaje kapitału: obligacje i akcje zwykłe. Model ten należy uzupełnić, jeśli na kapitał przedsiębiorstwa składają się też akcje uprzywilejowane. Można wtedy zapisać:

$$DFL = EBiT/(EBiT - I - DYp)$$

⁶ Tamże, s. 146–149.

lub

$$DFL = [q(p - vc) - FC] / [q(p - vc) - (FC + I + DYp)]$$

gdzie DYp – dywidendy z akcji uprzywilejowanych.

Zaprezentowane powyżej modele oceny poziomu i stopnia wspierania finansowego przedsiębiorstwa są modelami, których nie można wykorzystać w przypadku handlowych spółek osobowych. W spółkach tych kategoria zysku netto spółki nie jest tożsama z kategorią zysku netto spółki będącej osobą prawną. Druga trudność pojawia się w momencie obliczenia kwoty odsetek od zobowiązań długookresowych, gdyż spółki te w większości przypadków nie korzystają z zadłużenia długoterminowego a odnawialne kredyty krótkoterminowe (które głównie wykorzystują) często mają cechy długu długoterminowego. W związku z tym niemożliwe jest precyzyjne określenie rzeczywistego udziału zobowiązań długoterminowych w całości kapitału, jakim dysponuje spółka.

Potrzeba łącznego⁷ badania wpływu zmian zachodzących w działalności operacyjnej i finansowej przedsiębiorstwa powoduje konieczność określenia całkowitego wpływu rozmiarów sprzedaży produktów oraz emisji obligacji i akcji uprzywilejowanych na zysk netto. Do tego celu służy tzw. stopień wspierania całkowitego przedsiębiorstwa, który możemy wyrazić za pomocą następującej formuły:

$$DCL = DOL \times DFL$$

gdzie DCL – stopień wspierania całkowitego przedsiębiorstwa (ang. *degree combined leverage*),

Jeżeli

$$DFL = EBIT / (EBIT - I) = [q(p - vc) - FC] / [q(p - vc) - (FC + I)]$$

i

$$DOL = [q(p - vc)] / [q(p - vc) - FC]$$

to

$$DCL = [q(p - vc)] / [q(p - vc) - (FC + I)]$$

Gdy uwzględnimy akcje uprzywilejowane w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa, wówczas:

$$DCL = [q(p - vc)] / [q(p - vc) - (FC + I + DYp)]$$

⁷ Tamże, s. 149–150.

3. Wyjaśnienie przyczyn niemożliwości ustalenia efektów wspierania całkowitego handlowych spółek osobowych

W odniesieniu do handlowych spółek osobowych są używane różne (czasami bardzo rozbieżne) definicje pojęć zysku spółki i straty spółki. Dlatego też można mówić o kilku kategoriach zysku (straty) spółki w zależności od aktu prawnego, w którym występują.

3.1. Kategorie zysku spółki i straty spółki w rozumieniu Kodeksu spółek handlowych

Biorąc pod uwagę *Kodeks spółek handlowych*, kwestie prawa wspólników do udziału w zyskach i uczestniczenia w stratach spółki jawnej i partnerskiej regulują przepisy art. 51–53. Zgodnie z art. 51, ksh każdy wspólnik ma prawo do równego udziału w zyskach i uczestniczy w stratach w tym samym stosunku bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Określony w umowie spółki udział wspólnika w zysku odnosi się, w razie wątpliwości, także do jego udziału w stratach. Umowa spółki może zwolnić *wspólnika* od udziału w stratach. Z kolei art. 52 ksh mówi, iż „wspólnik może żądać podziału i wypłaty całości zysku z końcem każdego roku obrotowego. Jeżeli wskutek poniesionej przez spółkę straty udział kapitałowy wspólnika został uszczuplony, zysk przeznaczony w pierwszej kolejności na uzupełnienie udziału wspólnika”⁸.

Ścisły związek z problemem ustalania wielkości zysku spółki i straty spółki ma również przepis art. 53 ksh, który mówi, że „wspólnik ma prawo żądać corocznie wypłacenia odsetek w wysokości 5 proc. od swojego udziału kapitałowego, nawet gdy spółka poniosła stratę”.

W przypadku spółki komandytowej, gdy umowa nie rozstrzyga kwestii podziału zysków i strat, to komandytariusz uczestniczy w zysku spółki proporcjonalnie do jego wkładu rzeczywiście wniesionego do spółki. Zysk przypadający komandytariuszowi za dany rok obrotowy jest przeznaczony w pierwszej kolejności na uzupełnienie jego wkładu rzeczywiście wniesionego do wartości wkładu umówionego. Komandytariusz w stracie spółki uczestniczy tylko do wartości wkładu umówionego (art. 123 ksh). Z kolei w przypadku spółki komandytowo-akcyjnej komplementariusze i akcjonariusze tejże spółki uczestniczą w zysku spółki proporcjonalnie do ich wkładów wniesionych do spółki pod warunkiem, że statut spółki nie przewiduje innego podziału.

⁸ Termin „udział kapitałowy” w odniesieniu do handlowych spółek osobowych nie był znany w *Kodeksie handlowym*. Stanowi on *novum* w ksh i oznacza wartość wkładu wspólnika określoną w umowie spółki (art. 50 ksh).

Poza tym komplementariuszowi, który prowadzi sprawy spółki i pobiera wynagrodzenie z tytułu wykonywania tych czynności, nie przysługuje udział w zysku spółki w części odpowiadającej wkładowi jego pracy do spółki (art. 147 ksh).

Kodeks spółek handlowych nie wyjaśnia przeto pojęcia zysku (straty) spółki, natomiast dokładnie określa zasady udziału wspólników w zysku i uczestniczenia w stracie spółki. Definicje pojęć zysku i straty spółki można odnaleźć w licznych komentarzach do *Kodeksu spółek handlowych*.

Według M. Allerhanda⁹ zysk, jaki spółka osiągnęła, należy z końcem każdego roku rozdzielić między wspólników. Jednak umowa spółki może stanowić, iż tylko część zysku ma być wspólnikom wypłacona, a reszta przeznaczona na pewne cele, jak np. na fundusz zapasowy, na inwestycje itp. Może też stanowić, że zysk lub tylko część tego zysku, przypadająca na pewnego wspólnika, należy przeznaczyć na jego nie uiszczony wkład pieniężny. Z kolei strata spółki powoduje zmniejszenie udziałów wspólników i dopóki nie zostaną one uzupełnione, to nie wypłaca się wspólnikom zysku spółki w latach następnych. Tylko zysk przypadający wszystkim wspólnikom można przeznaczyć na pokrycie udziału uszczuplonego wskutek strat, a nie wyłącznie zysk jednego wspólnika. Odsetki, które wspólnicy mogą wypłacać od swojego udziału stanowią część zysku spółki. A zatem najpierw z zysku spółki wypłaca się odsetki od udziału a pozostałą kwotę zysku dzieli pomiędzy wspólników.

A. Kidyba¹⁰ rozumie zysk brutto spółki „jako część majątku, która pozostaje po odjęciu od ogólnej wartości majątku wkładów do spółki i odsetek należnych wspólnikom (por. art. 53 ksh). Z kolei ze stratą mamy do czynienia wówczas, gdy na koniec roku obrotowego wartość aktywów po potrąceniu wszystkich wymagalnych zobowiązań i obciążeń publiczno-prawnych jest niższa od pierwotnej wartości wnoszonych do spółki wkładów (z wyłączeniem wkładów polegających na świadczeniu pracy i innych świadczeniach lub dozwoleniu używania rzeczy albo praw”).

Zgodnie z poglądami Kidyby¹¹, wspólnikowi przysługuje prawo żądania podziału i wypłaty należnego mu zysku, jeśli zysk taki spółka wypracowała i nie przekazała go na inne cele. Aby przeznaczyć zysk na inne cele (np. utworzenie dodatkowych funduszy), konieczna jest zgoda wspólnika, któremu przysługuje prawo do zysku. Zasadę tę można jednak zmienić uchwałą, zgodnie z art. 9 ksh, podjętą większością głosów nawet przy sprzeciwie wspólnika. Jeżeli nie akceptuje on takiej sytuacji, może wystąpić ze spółki

⁹ *Kodeks handlowy. Komentarz M. Allerhanda*. Stan prawny na dzień 1 stycznia 1997, Wydanie I, PPU „PARK” Sp. z o.o., s. 140.

¹⁰ A. Kidyba, *Kodeks spółek handlowych*, Wydanie II, Kantor Wydawniczy, Zakamycze 2001, s. 89.

¹¹ Tamże, s. 91.

albo z ważnych powodów żądać rozwiązania spółki przez sąd. W sytuacji¹², kiedy udział kapitałowy wspólnika został uszczuplony w wyniku straty spółki, zysk przeznacza się najpierw na uzupełnienie tegoż udziału¹³.

Wspólnik może również żądać corocznie wypłacenia odsetek od swojego udziału kapitałowego niezależnie od tego czy spółka poniosła stratę, czy też osiągnęła zysk. W przypadku, kiedy spółka poniosła stratę podstawą obliczenia odsetek jest uszczuplony udział kapitałowy. Wypłacone odsetki obciążają koszty działalności spółki i w związku z tym zmniejszają globalną sumę zysku, która ma być podzielona między poszczególnych wspólników. Odsetki te zwiększają zysk indywidualny wspólników posiadających udziały kapitałowe¹⁴.

Zupełnie odmienną od powyższych definicję zysku spółki osobowej prawa handlowego przedstawił A. Kappes. Według niego, zyskiem spółki jest osiągnięta w roku obrachunkowym nadwyżka przychodów spółki nad kosztami uzyskania przychodów (dochód), po opodatkowaniu podatkami pośrednimi (których podatnikiem jest spółka), podatkiem dochodowym od osób fizycznych (płaconym przez wspólników) i innymi podatkami (np. podatkiem od środków transportu, od nieruchomości i innymi). Prawo do zysku wspólnika polega na udziale w pełnym zysku spółki, a więc o ile umowa spółki nie zawiera odmiennych uregulowań, ani też wspólnicy nie podejmą uchwały w przedmiocie przeznaczenia części (lub całości) zysku na potrzeby spółki, wówczas wspólnik ma prawo do odpowiedniego (tzn. w wielkości wynikającej z kodeksu bądź z umowy spółki) udziału w całości zysku spółki¹⁵.

A zatem, zgodnie z poglądami A. Kappesa, zysk spółki można ustalić dopiero po zapłaceniu przez wspólników podatku dochodowego od osób fizycznych. Według tego autora, w handlowych spółkach osobowych dwukrotnie dokonuje się podziału. Najpierw należy podzielić pomiędzy wspólników przychody spółki i koszty ich uzyskania w celu ustalenia wielkości podatku dochodowego (pierwszy podział), jaką są zobowiązani zapłacić wspólnicy. Następnie, po ustaleniu zysku spółki dzieli się go (drugi podział), o ile umowa spółki nie zawiera odmiennych uregulowań.

Jednak taki sposób ustalania i podziału zysku spółki nie ma zastosowania w praktyce. Nadwyżka finansowa, jaka pozostaje wspólnikowi po zapłaceniu

¹² J. Frąckowiak, A. Kidyba, K. Kruczałak, W. Opalski, W. Popiołek, W. Pyziół, *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2001, s. 97.

¹³ Przyjąć należy, że jeżeli spółka poniosła straty, wówczas automatycznie następuje uszczuplenie wszystkich udziałów. Jeżeli owe udziały są równe, to uszczuplenie to dotyka równo wszystkich udziałów. Jeśli udziały są nierówne – proporcjonalnie do przyjętej w umowie ich wartości.

¹⁴ J. Frąckowiak, A. Kidyba, K. Kruczałak, W. Opalski, W. Popiołek, W. Pyziół, *Kodeks spółek...*, s. 97.

¹⁵ A. Kappes, *Spółka komandytowa*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 1999, s. 44–45.

podatku dochodowego, jest – w świetle przepisów podatkowych – jego osobistym dochodem i nie może stanowić części zysku spółki, który ma być podzielony pomiędzy wspólników zgodnie z przepisami ksh. Kolejna przeszkoda pojawia się, gdy co najmniej jednym ze wspólników handlowej spółki osobowej jest osoba prawna. Wówczas odpowiednia część przychodów spółki i kosztów ich uzyskania jest dodawana do przychodów i kosztów uzyskania przychodów osoby prawnej i opodatkowana łącznie. Tym samym ta część zysku handlowej spółki osobowej, która przypada na wspólnika posiadającego osobowość prawną, jest opodatkowana podatkiem dochodowym od osób prawnych. Okazuje się, iż zysk wypracowany przez tę samą spółkę osobową prawa handlowego może być opodatkowany podatkiem dochodowym od osób fizycznych bądź podatkiem dochodowym od osób prawnych, w zależności od osoby wspólnika.

Poza tym na gruncie tych rozważań rodzi się kilka pytań. Jak można realizować w praktyce przepisy ksh pozwalające wspólnikom wypłacać odsetki od udziału kapitałowego z zysku spółki, skoro w świetle przepisów prawa podatkowego kategoria zysku handlowej spółki osobowej nie istnieje? Gdyby, jednak wspólnicy mogli wypłacać odsetki od udziału kapitałowego z zysku spółki, to pojawia się kolejne pytanie: jakiego rodzaju dochód stanowiłyby odsetki w rozumieniu prawa podatkowego. Następne pytanie związane jest z koniecznością uzupełnienia zmniejszonych udziałów kapitałowych wspólników w wyniku poniesionej przez spółkę straty. Jak zatem wspólnicy mogą pokryć stratę spółki z zysków spółki osiągniętych w latach następnych, skoro cały wypracowany zysk w danym roku spółka musi podzielić pomiędzy wspólników? Kolejna wątpliwość dotyczy możliwości samofinansowania handlowych spółek osobowych. *Kodeks spółek handlowych* umożliwia wspólnikom tychże spółek przeznaczanie wygenerowanego w bieżącym roku zysku (całego lub części) na tworzenie dodatkowych funduszy w spółce, ale wykonywanie tych postanowień jest sprzeczne z przepisami Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Zgodnie z przepisami prawa podatkowego zysk osiągnięty przez handlową spółkę osobową „od początku do końca” należy do wspólników tej spółki.

3.2. Kategorie dochodu podatnika i straty podatnika w rozumieniu prawa podatkowego

Płatnikami podatku dochodowego w przypadku handlowej spółki osobowej są wspólnicy, a nie spółka.

Dochód wspólnika, który jest osobą fizyczną, podlega opodatkowaniu na tzw. zasadach ogólnych ściśle określonych w ustawie z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU, nr 14, poz. 176 z póź.

zmian)¹⁶. W tym celu ustala się przypadające na każdego wspólnika przychody z udziału w spółce oraz koszty ich uzyskania i łączy je z pozostałymi przychodami i kosztami ze źródeł, z których dochód podlega opodatkowaniu według progresywnej skali podatkowej (schemat 1). Do końca 2000 r. obowiązywał proporcjonalny podział dochodu z udziału w spółce, a nie podział przychodów i kosztów ich uzyskania. Zasadą jest, iż wielkości te określa się proporcjonalnie do udziału wspólnika w zysku spółki; w sytuacji braku powyższych postanowień zawartych w umowie spółki czy statucie, przyjmuje się, że prawa do udziału w zysku są równe. Zasadę tę stosuje się również do rozliczania strat oraz ulg podatkowych z tytułu prowadzenia działalności w formie spółki, nie będącej osobą prawną¹⁷.

Jeśli handlowa spółka osobowa sporządza sprawozdanie finansowe, dochodem jest wynik finansowy brutto wykazany w rachunku zysków i strat zmniejszony o dochody wolne od podatku i zwiększony o wydatki nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów według przepisów podatkowych, zaliczone wcześniej do ciężaru kosztów uzyskania przychodów według przepisów ustawy o rachunkowości. W sytuacji, kiedy sprawozdanie finansowe wykaże stratę brutto należy dokonać korekty tego wyniku dla celów podatkowych o dochody wolne od podatku i wydatki nie stanowiące kosztów uzyskania przychodów.

Jeśli handlowa spółka osobowa prowadzi podatkową księgę przychodów i rozchodów, dochodem jest różnica pomiędzy przychodem (w rozumieniu art. 14 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych) a kosztami uzyskania przychodu powiększona lub pomniejszona o różnicę remanentową między stanem początkowym a stanem końcowym w danym roku podatkowym¹⁸.

Jeżeli koszty uzyskania przychodów przewyższają wartość przychodów podatnika w rozumieniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, wówczas powstanie strata, która nie powoduje zobowiązania podatkowego. Zgodnie z przepisem art. 9 ust. 3 ustawy stratę ze źródła przychodów poniesioną w roku podatkowym pokrywa się przez obniżenie dochodu uzyskanego z tego źródła w najbliższych, kolejno po sobie następujących pięciu latach podatkowych, z tym że wysokość obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% kwoty tej straty.

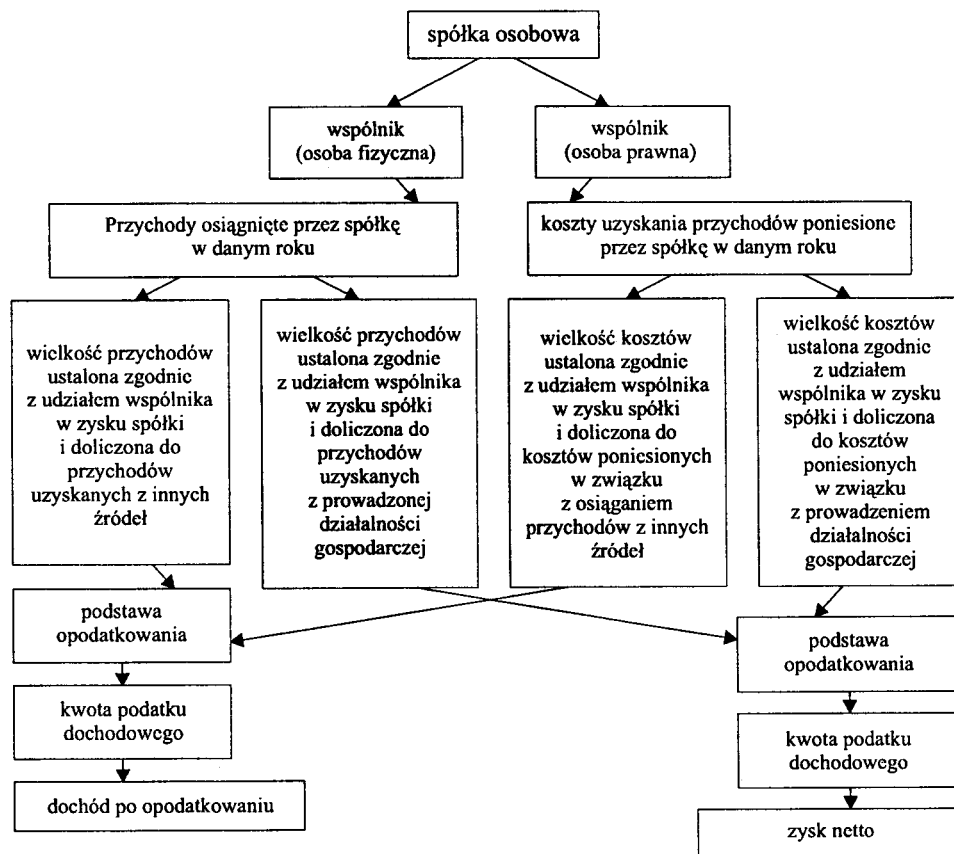
¹⁶ W przypadku, kiedy wspólnikiem handlowej spółki osobowej jest osoba prawna, dochód uzyskany z tytułu udziału tej spółki w zyskach spółki osobowej dolicza się do dochodów uzyskanych przez tę osobę prawną z prowadzonej i kontynuowanej działalności gospodarczej i opodatkowuje łącznie.

¹⁷ E. Kosakowski, *Opodatkowanie dochodów z działalności gospodarczej prowadzonej przez osoby fizyczne*, „Rachunkowość” 2001, nr 2, s. 104–105.

¹⁸ K. Haski, *Podatek dochodowy od osób fizycznych „2002”*, Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2002, s. 94–95.

Schemat 1

Sposób ustalania zysku przypadającego wspólnikowi z tytułu prowadzenia działalności w ramach spółki osobowej* obowiązujący od 1 stycznia 2001 r.



* Przedstawiony schemat można odnieść także do spółek cywilnych, gdyż wszystkie spółki osobowe podlegają tym samym przepisom podatkowym. Podatnik zobowiązany do obliczenia podatku dochodowego na zasadach ogólnych oblicza najpierw podstawę opodatkowania, od której zależy wymiar podatku właściwego przedziału (19%, 30% i 40%). Podstawę opodatkowania stanowi prawidłowo ustalony dochód pomniejszony o przysługujące odliczenia od dochodu, np. wydatki inwestycyjne, darowizny. Jeżeli podatnik uzyskuje dochody z więcej niż jednego źródła, podstawę opodatkowania stanowi suma dochodów ze wszystkich źródeł, które podlegają kumulowaniu, pomniejszona o przysługujące prawidłowo udokumentowane odliczenia od dochodu. Podatnik może skorzystać także z odliczeń od podatku dochodowego. Do wydatków, które kwalifikują się do odliczeń od podatku można zaliczyć, np. wydatki na odpłatne kształcenie w szkołach wyższych, wydatki na zakup przyrządów i pomocy naukowych, wydatki na dojazdy dzieci do szkół. Stawki podatkowe dla osób prawnych kształtują się następująco: w roku 2000 – 30% podstawy opodatkowania (p.o.), 2001 – 28% p.o., 2002 – 28% p.o., 2003 – 24 % p.o., 2004 – 22% p.o. Patrz: K. Haski, *Podatek dochodowy od osób fizycznych "2002"*, Wydawnictwo sigma, Skierniewice 2002, s. 103–111.

Źródło: opracowanie własne.

Przepis ten dotyczy straty w rozumieniu przepisów prawa podatkowego, a nie przepisów prawa bilansowego (ustawy o rachunkowości). Może się bowiem okazać, że sprawozdanie finansowe wykazuje stratę, natomiast rachunek podatkowy dochód do opodatkowania¹⁹.

3.3. Kategorie wyniku finansowego brutto i wyniku finansowego netto w rozumieniu prawa bilansowego

Zgodnie z ustawą z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU, nr 121, poz. 591 z późn. zmian.) do końca 2001 r. wszystkie spółki prawa handlowego, zarówno osobowe, jak i kapitałowe, podlegały z mocy prawa obowiązkowi prowadzenia ksiąg handlowych. Poza tym, w myśl art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy o rachunkowości, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i spółki cywilne osób fizycznych podlegały obowiązkowi prowadzenia ksiąg rachunkowych po przekroczeniu w poprzednim roku obrotowym progu przychodów netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych, w wysokości stanowiącej co najmniej równowartość w walucie polskiej 800 000 euro (do przeliczenia stosuje się kurs z 30 września). Tę samą zasadę przyjęto w art. 24a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych. Z kolei w art. 26 par. 4 ksh z próg przychodów netto spółki cywilnej, objętej obowiązkiem przekształcenia w spółkę jawną, przyjęto równowartość przychodów w walucie polskiej wynoszącą co najmniej 400 000 euro, w każdym z dwóch kolejnych poprzedzających lat obrotowych.

W różnych aktach prawnych uregulowano zatem, niejednolicie pojęcie działalności gospodarczej prowadzonej w większym rozmiarze.

Potrzeba uporządkowania przedstawionego stanu stała się podstawą nowelizacji przepisów ustawy o rachunkowości, polegającej na zwolnieniu mniejszych spółek jawnych osób fizycznych i spółek partnerskich osiągających przychody nie wyższe niż 800 000 euro z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych. I tak przepisy ustawy, obowiązujące od 1 stycznia 2002 r., stosuje się do „osób fizycznych, spółek cywilnych osób fizycznych, spółek jawnych osób fizycznych oraz spółek partnerskich, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 800 000 EURO” (art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy).

Przepis ten nie wyłącza jednak spółek jawnych osób fizycznych i spółek partnerskich z prawa, a więc możliwości dobrowolnego stosowania przez nie pełnej rachunkowości i prowadzenia ksiąg rachunkowych, mimo że

¹⁹ K. Haski, *Podatek dochodowy...*, s. 102–103.

obowiązku takiego nie mają. Z kolei spółki cywilne z udziałem osób prawnych i spółki jawne osób prawnych mają nadal obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych, bez względu na wysokość ich przychodów.

Osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, zwolnione z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych przewidzianych ustawą o rachunkowości, są zobowiązane prowadzić ewidencję w formie podatkowej księgi przychodów i rozchodów, stosownie do art. 24a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych²⁰.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami ustawy o rachunkowości (art. 45 ust. 2) sprawozdanie finansowe składa się z:

- bilansu;
- rachunku zysków i strat;
- informacji dodatkowej, obejmującej wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia.

Ustawa ta posługuje się pojęciami: wynik finansowy brutto i wynik finansowy netto, które precyzyjnie definiuje (art. 42 ust. 1). W jednostkach innych niż banki i zakłady ubezpieczeń na wynik finansowy brutto składają się:

- wynik działalności operacyjnej, w tym z tytułu pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych;
- wynik operacji finansowych;
- wynik operacji nadzwyczajnych.

Natomiast wynik finansowy netto stanowi wynik finansowy brutto pomniejszony o obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego z tytułu podatku dochodowego, którego podatnikiem jest jednostka, i płatności z nim zrównanych, na podstawie odrębnych przepisów.

Reasumując, w świetle przepisów ustawy o rachunkowości w przypadku handlowych spółek osobowych wynik finansowy netto jest równy wynikowi finansowemu brutto. W praktyce gospodarczej spółki w pozycję zysk/strata netto wpisują wielkość zysku/straty brutto. Z punktu widzenia obowiązujących przepisów prawnych zapis ten jest prawidłowy, natomiast uzasadnioną wątpliwość budzi fakt traktowania zysku netto handlowej spółki osobowej na równi z zyskiem netto spółki kapitałowej, spółdzielni czy przedsiębiorstwa państwowego. Otóż zysk netto tych ostatnich jest zyskiem po opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych, z kolei zysk netto handlowych spółek osobowych – zyskiem przed opodatkowaniem. Biorąc pod uwagę wszystkie dotychczasowe rozważania dotyczące istnienia różnych kategorii zysku, straty, czy też dochodu w odniesieniu do spółek osobowych prawa handlowego, można dokonać pewnego ich usystematyzowania (tab. 1).

²⁰ A. Suskiewicz-Jach, *Nowe przepisy dotyczące prowadzenia ksiąg rachunkowych*, Rachunkowość Nr 10/2001, s. 639–640.

Tabela 1

Kategorie zysku, straty, dochodu w handlowych spółkach osobowych w rozumieniu różnych aktów prawnych

Wyszczególnienie	Handlowe spółki osobowe
Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU, nr 121, poz. 591 z późn. zmian.)*	wynik finansowy brutto (zysk brutto lub strata brutto) wynik finansowy netto (zysk netto lub strata netto)
Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU, nr 14, poz. 176 z późn. zmian.)	dochód podatnika strata podatnika
Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (DzU, nr 94, poz. 1037)	zysk brutto spółki czysty zysk strata spółki odsetki od udziału kapitałowego

* Ustawa o rachunkowości obowiązuje tylko te spółki osobowe prawa handlowego, które sporządzają sprawozdanie finansowe.

Źródło: opracowanie własne.

Analizując różnice w interpretacji pojęć zysku i straty należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną odmiennosc – wynikającą z przedziału czasowego. W ustawie o rachunkowości i ustawie o podatku dochodowym, odpowiednio zysk i dochód są rezultatami działania spółki – wspólnika przez cały rok obrotowy, który z reguły pokrywa się z rokiem kalendarzowym. Natomiast *Kodeks spółek handlowych* traktuje zysk spółki jako nadwyżkę finansową (część majątku), jaką spółka zdołała wypracować w ciągu całego okresu swojego działania, czyli od początku istnienia do końca ostatniego roku obrotowego.

4. Egzemplifikacja rezultatów wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa

Wielu autorów m. in. A. Jarugowa, M. Dobija, A. Kamela-Sowińska, W. Gabrusewicz²¹ koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu uznaje za koszty stałe prowadzenia działalności przedsiębiorstwa i dlatego też podczas dokonywania obliczeń przyjęto takie założenie.

²¹ Patrz: W. Gabrusewicz, A. Kamela-Sowińska, H. Poetschke, *Rachunkowość zarządcza*, PWE, Warszawa 1998, s. 137; M. Dobija, *Rachunkowość zarządcza*, PWN, Warszawa 1994; A. Jarugowa, I. Sobańska, R. Sochacka, *Metody kalkulacji. Ceny, koszty, decyzje*, PWE, Warszawa 1993.

Tabela 2

Wybrane pozycje rachunku zysków i strat spółki jawnej „J.I.M.I. collection” PPH
I. Lewandowska, I. Wąsiewicz i Sp. w zł

Rok	Przychody ze sprzedaży produktów	Koszty sprzedanych produktów	Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu
1995	1 350 265,32	1 041 102,20	167 359,76
1996	1 531 491,53	1 175 173,29	206 676,26
1997	2 045 194,99	1 495 305,74	357 635,06
1998	1 780 440,89	1 332 741,14	423 153,86
1999	2 587 538,62	1 973 094,53	555 369,66
2000	1 615 021,36	1 295 312,12	454 504,53

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych.

Tabela 3

Funkcja kosztów całkowitych

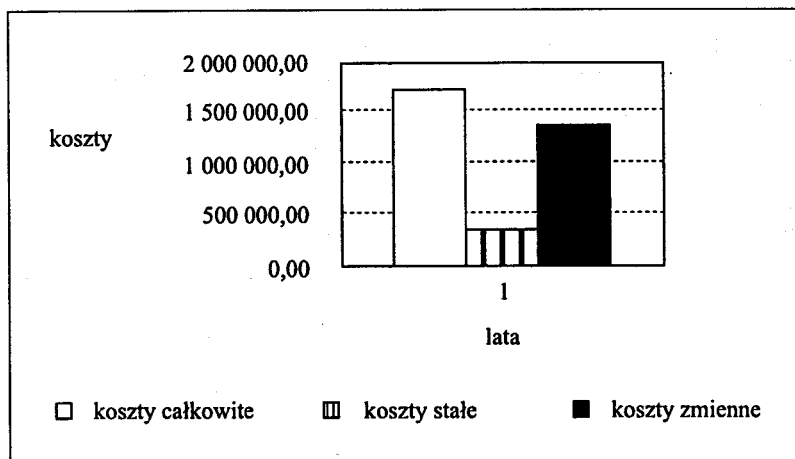
Rok	Koszty całkowite (TC)	Koszty stałe (FC)	Koszty zmienne (VC)	Ilość produkcji (q)	Jednostkowy koszt zmienny (vc)
1995	1 208 461,96	167 359,76	1 041 102,20	33 764	30,83
1996	1 381 849,55	206 676,26	1 175 173,29	40 517	29,00
1997	1 852 940,80	357 635,06	1 495 305,74	51 186	29,21
1998	1 755 895,00	423 153,86	1 332 741,14	45 581	29,24
1999	2 528 464,19	555 369,66	1 973 094,53	67 528	29,22
2000	1 749 816,65	454 504,53	1 295 312,12	44 298	29,24
Suma	10 477 428,15	2 164 699,13	8 312 729,02	282 874	176,74
Średnia	1 746 238,03	360 783,19	1 385 454,837	47 146	29,4566667

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych.

Na podstawie danych zamieszczonych w tab. 3 sformułowano funkcję kosztów całkowitych, która ma następującą postać (patrz: wykres 1):

$$C = 29,46q + 360\,783,19$$

Funkcja kosztów całkowitych



Źródło: opracowanie własne.

Obliczony stopień wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa pozwala ustalić wpływ zmiany wielkości sprzedaży na zysk operacyjny (patrz: tab. 4). Jeżeli np. przedsiębiorstwo w 1995 r. powiększyłoby sprzedaż o 3%, to zysk operacyjny wzrósłby o 6,54%, gdyż:

$$dEBiT\% = dS\% \times DOL = 3\% \times 2,18 = 6,54\%$$

gdzie:

$dEBiT\%$ – procentowy wzrost zysku operacyjnego,

$dS\%$ – procentowy wzrost sprzedaży.

Stopień wspierania operacyjnego²² jest czynnikiem, który wpływa na wielkość zysku operacyjnego przez rozłożenie kosztów stałych na większą liczbę produktów, co powoduje wzrost marży brutto. Jeżeli koszty stałe wynoszą zero ($FC = 0$), to stopień wspierania operacyjnego jest równy jedności. Nie zmienia się wtedy zysk operacyjny, mimo wzrostu sprzedaży.

²² J. Duraj, *Przedsiębiorstwo...*, s. 146.

Tabela 4

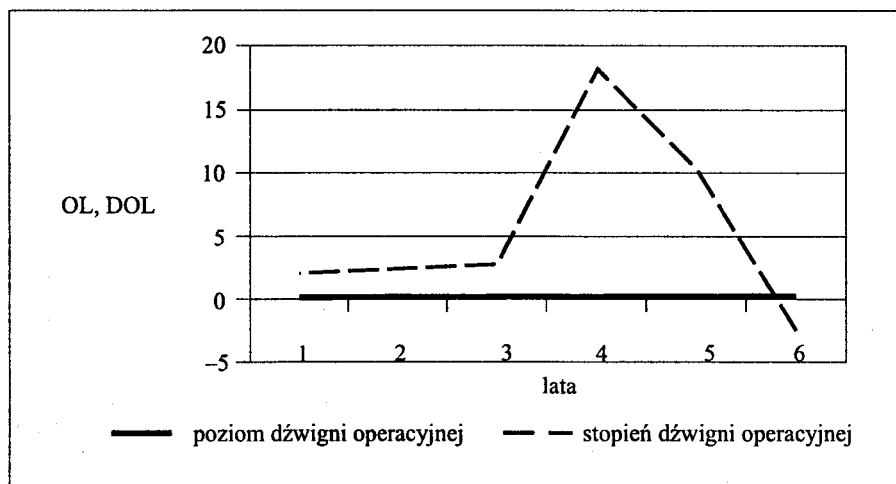
Poziom i stopień wspierania operacyjnego badanej spółki

Rok	$OL = FC/TC$	$q(p-vc)$ (w zł)	$DOL = [q(p-vc)]/[q(p-vc) - FC]$
1995	0,138	309 163,12	2,18
1996	0,150	356 318,24	2,38
1997	0,193	549 889,25	2,86
1998	0,241	447 699,75	18,24
1999	0,220	614 444,09	10,40
2000	0,260	319 709,24	-2,37

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych sprawozdawczych.

Wykres 2

Poziom i stopień wspierania operacyjnego przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę wyniki badań można zauważyć, iż na przestrzeni pięciu lat badanego okresu, tj. w latach 1995–1999, spółka uzyskała pozytywne efekty wspierania operacyjnego. Stopień dźwigni operacyjnej w latach 1995–1997 wynosił odpowiednio: 2,18; 2,38; 2,86. W roku 1998 stopień wspierania operacyjnego znacznie wzrósł (18,24), w porównaniu z latami ubiegłymi, by w roku następnym obniżyć się do poziomu 10,40. Tylko

w jednym roku, tj. 2000, badana spółka odnotowała ujemny stopień wspierania operacyjnego, gdyż poniosła stratę na sprzedaży (patrz: tab. 4 i wykres 2).

5. Zakończenie

Ograniczony charakter oddziaływania dźwigni finansowej w handlowych spółkach osobowych polega na braku możliwości wykorzystania w tego typu spółkach tradycyjnych modeli oceny stopnia wspierania finansowego. Przyczyną takiego stanu jest niewystarczająca baza danych empirycznych potrzebna do przeprowadzenia niezbędnych obliczeń, a także niemożność traktowania na równi zysku netto handlowej spółki osobowej z zyskiem netto spółki posiadającej osobowość prawną. Podatek dochodowy w przypadku spółki będącej osobą prawną jest płacony przez spółkę, natomiast w przypadku handlowej spółki osobowej do zapłacenia podatku dochodowego są zobligowani wspólnicy.

Agnieszka Janus

LIMITATIONS OF USING DEGREE COMBINED LEVERAGE IN PARTNERSHIPS

Summary

According to the regulations of the Code of the trade companies operative since 1 January 2001, the personal companies include as follows: public company, partnership company. Due to the above mentioned legal forms of running the company, there are different definitions of conceptions of the company's profit and loss. That is why, we can speak of the several categories of profit (loss) of the company according to the legal act in which they exist. To the basic goals of the elaboration we can include presentation models of the operating, financial and full lever and the exemplification of the results of the operating support of the selected company.