

Marek Uryniak

Państwowa Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna

im. ks. B. Markiewicza w Jarosławiu

marek.uryniak@pwste.edu.pl  <https://orcid.org/0000-0002-7979-1903>

Amortyzacja znaku towarowego jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwo jako efekt przedsiębiorczości jej właściciela (właścicieli) jest połączeniem majątku (trwałego i obrotowego) oraz kapitałów (własnych i obcych). Nie ulega wątpliwości, że w procesie tworzenia przedsiębiorstwa konieczne jest zaangażowanie przede wszystkim środków pieniężnych finansujących majątek przedsiębiorstwa lub wniesienie do przedsiębiorstwa majątku wykorzystanego w trakcie jego działalności. Proces tworzenia przedsiębiorstwa można traktować jako inwestycję, czyli w ogólnym ujęciu wydatkowanie środków finansowych na określone przedsięwzięcie, które w efekcie zapewni zwrot zainwestowanych środków finansowych, a następnie osiągnięcie określonych korzyści (np. korzyści finansowych z tytułu posiadania praw do majątku przedsiębiorstwa lub jego części).

Dla lepszego zrozumienia powyższych treści należy również scharakteryzować podstawowy cel, dla którego tworzone jest przedsiębiorstwo. Tym celem jest maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa, czyli ceny, które można uzyskać w przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa. Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorcy tworzą przedsiębiorstwa w celu jego sprzedaży w dającej się przewidzieć przyszłości. „Wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa prowadzi do zwiększenia stanu posiadania jego właścicieli” (Czekaj, 1997).

W wielu przypadkach uzyskanie informacji o wartości rynkowej przedsiębiorstwa nie jest łatwe (jeśli w ogóle możliwe). W tym przypadku pewnym przybliżeniem wartości dla właścicieli może być wartość kapitału własnego. Nie jest to jednak miara tożsama z wartością rynkową przedsiębiorstwa, a jedynie odzwierciedla tę część wartości majątku przedsiębiorstwa, która finansowana jest przez właścicieli. Wartość kapitału własnego nie jest stała i zmienia się wraz z upływem czasu. Podstawowym

czynnikiem (nie jedynym) wpływającym na tę zmianę jest wynik finansowy netto, określający efektywność prowadzonej działalności gospodarczej.

Warunkiem koniecznym do realizacji celu związanego z maksymalizacją wartości dla właścicieli jest ciągły rozwój przedsiębiorstwa. Może być on osiągnięty tylko w drodze inwestycji w składniki materialne i niematerialne wykorzystywane w codziennej działalności. Jednym z najważniejszych zadań kadry zarządzającej przedsiębiorstwem, która nie zawsze posiada tytuł własności do majątku przedsiębiorstwa, jest zabezpieczenie środków finansowych pozwalających na prowadzenie działalności operacyjnej oraz rozwojowej. Sprowadza się ono do zapewnienia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Można stwierdzić, że koncentracja na maksymalizacji wartości rynkowej przedsiębiorstwa (w węższym zakresie – wartości kapitałów własnych) wymaga ciągłego utrzymywania płynności finansowej.

Źródła finansowania działalności przedsiębiorstw

Każde przedsiębiorstwo do prowadzenia działalności gospodarczej potrzebuje określonych zasobów majątkowych sfinansowanych z określonych źródeł finansowania, co wypełnia zasadę równowagi bilansowej. Źródła te określane są mianem kapitału, który obejmuje zaangażowane w przedsiębiorstwie zasoby własne i obce dla zwiększenia jego wartości i generowania zysku (Wójcicki, 2001). Ten podział jest efektem podstawowego kryterium ich wyróżnienia, tj. prawa własności kapitału. Powyższe ujęcie ma charakter ogólny i wymaga rozwinięcia – kapitał własny związany jest z właścicielem przedsiębiorstwa i/lub z przedsiębiorstwem w sposób bezpośredni lub pośredni. Kapitał obcy to kapitał zewnętrzny, który został pozyskany od podmiotów niezwiązanych z przedsiębiorstwem, jego właścicielem czy też bliskimi właściciela.

Podstawową cechą kapitału własnego jest jego bezterminowość, tzn. właściciel przedsiębiorstwa lokuje kapitał w przedsiębiorstwie bezterminowo. Tworząc przedsiębiorstwo, właściciel nie zakłada, że w krótkim czasie zaoferuje je do sprzedaży. Wraz ze wzrostem rozmiarów prowadzonej działalności konieczne jest powiększanie zasobów majątkowych finansowanych najczęściej ze źródeł zewnętrznych (kapitałami obcymi).

Uszczegóławiając ogólny podział źródeł finansowania, w przypadku źródeł finansowania kapitału własnego można mówić o źródłach zewnętrznych i wewnętrznych, natomiast w przypadku kapitału obcego można go podzielić na krótkoterminowy oraz długoterminowy. W tabeli 1. przedstawiono wybrane źródła finansowania kapitału własnego oraz kapitału obcego.

Tabela 1. Podział źródeł finansowania w przedsiębiorstwie

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA			
kapitału własnego		kapitału obcego (zewnętrzne)	
wewnętrzne	zewnętrzne	długoterminowe	krótkoterminowe
Wkład właścicieli	Pozyskanie nowego udziałowca (inwestora)	Kredyty	Kredyty handlowe (kredyt kupiecki)
Zysk netto pozostawiony w firmie	Dopłaty wspólników	Leasing	Faktoring
Amortyzacja	Emisja akcji	Forfaiting	Pożyczki z sektora pozabankowego
	Pożyczki od rodziny, znajomych (Family FriendsFounds)	Franchising	Krótkoterminowe papiery dłużne
	Private equity	Private equity	
	Anioły biznesu	Emisja obligacji	
	Venture Capital – fundusze wysokiego ryzyka	Dotacje i subwencje	
	Croudfunding	Poręczenia kredytowe	
	Fundusze mezzanine	Fundusze mezzanine	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Źródła finansowania działalności gospodarczej i montaż finansowy, Fundacja Edukacji Europejskiej, Wałbrzych 2006, s. 4.

Na podstawie informacji zawartych w powyższej tabeli można zauważyć, że liczba dostępnych źródeł finansowania przedsiębiorstwa jest duża, ale nie jest to równoznaczne z taką samą dostępnością poszczególnych źródeł finansowania na każdym etapie funkcjonowania przedsiębiorstw¹. W przypadku przedsiębiorstw małych, o krótkim stażu na rynku, pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania nie jest łatwe, jeśli w ogóle możliwe (najczęściej ze względu na krótką historię finansową lub skalę prowadzonej działalności).

Podstawowym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa jest kapitał własny. Powstaje on w momencie utworzenia przedsiębiorstwa, a źródła pochodzenia tego kapitału można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Wśród wewnętrznych źródeł finansowania kapitału własnego wymienić można wkład właściciela, zysk netto wypracowany w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej oraz amortyzację. Wkład właściciela obejmuje nakłady finansowe z jego środków tworzące lub podwyższające kapitał własny. Mogą one mieć charakter pieniężny i niepieniężny (np. aport). Zysk netto natomiast stanowi nadwyżkę osiągniętych przychodów ponad poniesione koszty (w przypadku, gdy przychody są niższe niż poniesione koszty, mamy do czynienia ze stratą, która powoduje obniżenie kapitałów

¹ Charakterystyka poszczególnych źródeł finansowania oraz dostępność poszczególnych źródeł finansowania na poszczególnych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa nie są przedmiotem niniejszego opracowania.

własnych). W tej grupie mieści się również amortyzacja, która traktowana jest jako koszt i jest wartościowym wyrażeniem zużycia wykorzystanych w przedsiębiorstwie rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

W dalszej części opracowania poruszane zagadnienia koncentrować się będą wokół amortyzacji znaku towarowego jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Amortyzacja w systemie ekonomiczno-finansowym przedsiębiorstwa

Amortyzacja jest tą kategorią finansową, która ze względu na swoją specyfikę jest przedmiotem szczególnego zainteresowania. Aby zrozumieć, dlaczego amortyzacja jest tak ważna w finansach przedsiębiorstwa, należy wskazać jej istotę i specyfikę. Punktem wyjścia do szczegółowej charakterystyki amortyzacji jest jej określenie.

Amortyzacja to pieniężny odpowiednik zużycia środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych będącego efektem zużycia fizycznego (w wyniku eksploatacji) oraz ekonomicznego (moralnego) związanego z postępem technicznym (np. wytwarzanie nowocześniejszych, wydajniejszych, efektywniejszych środków trwałych).

Podstawowym źródłem pochodzenia rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych są inwestycje. Wymiernym efektem poniesionych nakładów inwestycyjnych jest wzrost wartości sumy bilansowej (aktywów trwałych oraz kapitałów własnych i/lub obcych). Poniesione wydatki inwestycyjne na nabycie amortyzowanych składników majątku przedsiębiorstwa są wydatkiem. W momencie zaksięgowania amortyzacji stają się kosztem, które w części rekompensują poniesione wydatki na nabycie składnika majątku lub traktowane są jako fundusz amortyzacyjny. W tym pierwszym przypadku przez obniżenie podstawy opodatkowania naliczony podatek dochodowy będzie niższy, dzięki czemu „odzyskana” zostanie część poniesionych wydatków. W drugim amortyzacja, a w szerszym wydaniu odpisy umorzeniowe, określają wartość nakładów, które należałoby ponieść na odtworzenie zamortyzowanego majątku, na jego unowocześnienie (modernizację) lub zakup nowych składników majątku trwałego.

W myśl przepisów prawa bilansowego, odpisów amortyzacyjnych „dokonuje się drogą systematycznego, planowego rozłożenia jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji”². Wartość dokonywanych odpisów amortyzacyjnych, będących kosztem, agregowana jest w ewidencji księgowej jako odpisy umorzeniowe środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Uwzględnianie amortyzacji jako składnika kosztów prowadzonej działalności wynika bezpośrednio z zasady memoriałowej rachunkowości³.

² Art. 32 ust. 1. *Ustawa o rachunkowości*, op. cit.

³ *Ustawa o rachunkowości* (Dz. U. 1994 Nr 121 poz. 591 z późn. zm.).

Wartość początkowa środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych zależy od sposobu ich nabycia. I tak wartość początkową ustala się na podstawie⁴:

- ceny nabycia – w przypadku odpłatnego nabycia;
- kosztu wytworzenia – w przypadku wytworzenia we własnym zakresie;
- wartości rynkowej lub wartości oszacowanej w umowie w zależności od tego, która z nich jest niższa – w przypadku otrzymania w drodze darowizny;
- oszacowana wartość jednak nie wyższa niż wartość rynkowa – w przypadku wkładu niepieniężnego.

Powyższa lista określa możliwe przypadki ustalania wartości początkowej amortyzowanych składników majątku i nie wyczerpuje wszystkich zasad ustalania wartości początkowej środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych⁵.

Długość okresu amortyzacji może być wyrażona w jednostkach naturalnych, określających czas – np. w latach lub za pomocą stawki amortyzacyjnej. Stawka amortyzacyjna wskazuje tę część wartości środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej, o którą ulega ona zmniejszeniu w ujęciu rocznym. Amortyzację rozpoczyna się od miesiąca następującego po miesiącu, w którym podlegające amortyzacji składniki majątku zostały przyjęte do używania, a długość okresu amortyzacji w sposób bezpośredni zależy od przewidywanego okresu używania amortyzowanego składnika majątku, na który mają wpływ (art. 32 ust. 2)⁶:

1. liczba zmian, na których pracuje środek trwały;
2. tempo postępu techniczno-ekonomicznego;
3. wydajność środka trwałego mierzona liczbą godzin jego pracy lub liczbą wytworzonych produktów albo innym właściwym miernikiem;
4. prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego;
5. przewidywana przy likwidacji cena sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się do momentu, w którym wartość odpisów amortyzacyjnych zrówna się z wartością początkową (uwzględniając jej zmiany oraz odpisy aktualizujące w całym okresie wykorzystania i amortyzacji środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej).

Kolejnym elementem, który należy uwzględnić w procesie amortyzacji, to określona metoda amortyzacji. Wśród metod amortyzacji wymienić można metodę liniową, degresywną, naturalną, jednorazową i przyspieszoną. Różnorodność metod wynika m.in. ze wspomnianych już sposobów określania długości okresu amortyzacji lub obowiązujących przepisów prawa⁷.

Konsekwencje finansowe dokonywania odpisów amortyzacyjnych są pochodną obowiązujących przepisów prawa bilansowego i podatkowego. Na gruncie prawa

⁴ W ustawie o rachunkowości zdefiniowane jest również pojęcie wartości godziwej, którą należy stosować, gdy nie jest możliwe ustalenie wymienionych wartości.

⁵ Sposoby ustalania wartości początkowej regulują przepisy ustawy o rachunkowości i ustaw o podatkach dochodowych.

⁶ Ustawa o rachunkowości, op. cit.

⁷ Np. ustawa podatku dochodowym od osób prawnych, op. cit.

bilansowego amortyzacja wpływa na poziom wyniku finansowego prowadzonej działalności. Ostatecznie wartość amortyzacji ma istotny wpływ na efektywność prowadzonej działalności mierzonej wynikiem finansowym netto (który może przybierać formę zysku lub straty netto). Dla właścicieli przedsiębiorstwa wynik finansowy netto jest podstawą określania korzyści finansowych związanych z kapitałowym zaangażowaniem w finansowanie przedsiębiorstwa. Chodzi tutaj m.in. o wynagrodzenie z tytułu zaangażowania kapitału określanego jako dywidenda. Z punktu widzenia właścicieli przedsiębiorstwa (o czym była już wcześniej mowa) chodzi o maksymalizację zysku netto, a tym samym o maksymalizację możliwej dywidendy. Należy jednak pamiętać o podstawowym celu prowadzonej działalności, tj. maksymalizacji wartości rynkowej przedsiębiorstwa – zysk netto w warunkach niepewności nie może być traktowany jako cel długookresowy.

W myśl przepisów prawa podatkowego amortyzacja również traktowana jest jako koszt wyrażający zużycie składników aktywów trwałych przedsiębiorstwa. W tym przypadku istotne jest ustalenie podstawy opodatkowania. W myśl przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (updop) amortyzacja jest kosztem uzyskania przychodów w ściśle określonych przypadkach (art. 16a – 16m z uwzględnieniem art. 16). W związku z tym, w sytuacji, gdy odpisy amortyzacyjne nie wypełniają wspomnianych przepisów, nie mogą być traktowane jako koszty uzyskania przychodów i nie są uwzględniane przy ustalaniu dochodu podatkowego⁸.

Różnice w sposobie traktowania amortyzacji na potrzeby prawa bilansowego oraz prawa podatkowego wskazują na istnienie amortyzacji bilansowej oraz podatkowej. Ma to swoje konsekwencje finansowe. W praktyce wystąpić mogą następujące przypadki⁹:

- amortyzacja bilansowa i podatkowa są sobie równe (są rozłożone na taki sam okres czasu);
- amortyzacja bilansowa będzie większa niż amortyzacja podatkowa;
- amortyzacja bilansowa będzie mniejsza niż amortyzacja podatkowa.

W pierwszym przypadku zasady ustalania odpisów amortyzacyjnych są identyczne, a wynik finansowy netto i dochód podatkowy są sobie równe (przy założeniu, że przychody bilansowe i podatkowe są również takie same). W sytuacji, gdy amortyzacja bilansowa jest większa niż amortyzacja podatkowa, bilansowy wynik finansowy będzie mniejszy niż jego odpowiednik podatkowy. W trzecim przypadku dochód do opodatkowania będzie niższy niż jego odpowiednik bilansowy, tj. wynik finansowy brutto¹⁰.

Ten dualizm ma konsekwencje dla oceny bieżącej działalności przedsiębiorstwa – z punktu widzenia właścicieli przedsiębiorstwa oraz decydentów (osób

⁸ *Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych* (Dz. U. 1991 Nr 80 poz. 350 z późn. zm.), *ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych* (Dz. U. 1992 Nr 21 poz. 86 z późn. zm.).

⁹ <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-amortyzacja-bilansowa-i-podatkowa> (dostęp: 03.10.2021).

¹⁰ Różnice pomiędzy wartością amortyzacji bilansowej i podatkowej mogą być wynikiem np. przyspieszonej amortyzacji (tzw. degresywnej), amortyzacji naturalnej, jednorazowej amortyzacją np. w ramach pomocy publicznej np. de minimis).

zarządzających). Dla właścicieli istotny jest wspomniany wcześniej wzrost wartości przedsiębiorstwa (rynkowej czy w węższym ujęciu bilansowej), np. w związku z maksymalizacją wyniku finansowego netto. Wysoka i rosnąca amortyzacja pozostaje w sprzeczności z powyższym celem. W tym aspekcie realizacja inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne może przełożyć się na wzrost amortyzacji, co będzie miało negatywny wpływ na wynik finansowy. Równocześnie może być źródłem zwiększenia skali prowadzonej działalności, a w efekcie korzystnie wpłynąć na przyszły wynik finansowy.

O ile wynik finansowy jest istotny z punktu widzenia właścicieli przedsiębiorstwa, to zapewnienie płynności finansowej umożliwiającej prowadzenie działalności operacyjnej jest głównym zadaniem kadry zarządzającej przedsiębiorstwem. Nie ulega wątpliwości, że płynność finansowa jest podstawowym czynnikiem wypełniającym przesłanki księgowej zasady kontynuacji działalności gospodarczej i stanowi warunek konieczny do realizacji celu związanego z maksymalizacją wartości przedsiębiorstwa przy równoczesnej minimalizacji ryzyka upadłości.

Płynność finansowa oraz rentowność niekoniecznie muszą być ze sobą skorelowane jednokierunkowo; strata netto może wystąpić przy utrzymaniu płynności finansowej i odwrotnie; w warunkach wypracowania zysku netto może wystąpić brak płynności finansowej. Ta rozbieżność jest efektem ustalania płynności finansowej na podstawie zasady kasowej, podczas gdy wynik finansowy ustalany jest na podstawie zasady memoriałowej rachunkowości. Amortyzacja jest kosztem, który nie jest wydatkiem, co sprawia, że pomimo ujęcia jej w wyniku finansowym (ewentualnie w podstawie opodatkowania) nie wpływa negatywnie na płynność finansową.

Istota znaku towarowego

W warunkach konkurencji, której wyrazem jest duża liczba podobnych dóbr lub świadczonych usług na rynku, znak towarowy pozwala na jednoznaczną identyfikację wytwórcy określonego dobra lub podmiotu świadczącego określoną usługę. Oprócz znaczenia dla nabywców określonych dóbr i usług, znak towarowy pełni ważną rolę w aspekcie finansowym. Punktem wyjścia do identyfikacji podstawowych cech znaku towarowego w aspekcie finansowym jest jego jednoznaczne określenie.

Pojęcie znaku towarowego zostało określone w przepisach prawa. W ogólnym znaczeniu „znakiem towarowym może być każde oznaczenie umożliwiające odróżnienie produktów jednego przedsiębiorstwa od produktów innego przedsiębiorstwa oraz możliwe do przedstawienia w rejestrze znaków towarowych w sposób pozwalający na ustalenie jednoznacznego i dokładnego przedmiotu udzielonej ochrony”¹¹. W myśl przytoczonej definicji, warunkiem koniecznym gospodarczego wykorzystania znaku towarowego jest jego umieszczenie w określonym rejestrze na podstawie decyzji o udzieleniu prawa ochronnego na znak towarowy. Według kryterium przedstawialności określone oznaczenie może być uznane za znak towarowy, jeśli spełnia siedem zasad Sieckmanna, tj. „ma być jasne, precyzyjne, zarazem samo w sobie

¹¹ Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. *Prawo własności przemysłowej* Dz. U. 2001 Nr 49 poz. 508 z późn. zm.

kompletne, łatwo dostępne, zrozumiałe, obiektywne i trwałe; decyduje również, czy znak towarowy jest jednoznaczny” (Ćwiąkała-Małys, 2020).

Najczęściej znakiem towarowym określana jest nazwa, nazwisko lub znak, pod którym jest prowadzona działalność gospodarcza. W takim ujęciu znak towarowy (firmowy) pełni różne funkcje. Najważniejsza z nich sprowadza się do wspomnianej już indywidualizacji określonego przedsiębiorstwa, umożliwiając jego jednoznaczną identyfikację i odróżnienie od innych przedsiębiorstw. Rozwinięciem tej funkcji są funkcje reklamowe, promocyjne i marketingowe. Znak towarowy może przybierać różne formy. Najczęściej jest to oznaczenie słowne, znak graficzny, określony dźwięk, hologram, znak pozycyjny (umieszczony w określonym miejscu, np. na produkcie), znak multimedialny i inne¹².

Włączenie znaku towarowego do zbioru składników majątkowych przedsiębiorstwa jest możliwe tylko w sytuacji uzyskania prawa ochronnego na znak towarowy oraz dokonanie jego wyceny. Na wartość znaku towarowego ma wpływ wiele czynników, wśród których można wymienić m.in.:

- obowiązujące przepisy prawa,
- konieczność posiadania koncesji na prowadzenie działalności,
- lokalizacja przedsiębiorstwa,
- stosowana technologia produkcji,
- jakość zarządzania,
- umiejętności i zaangażowanie zatrudnionych pracowników,
- pozycja przedsiębiorstwa na rynku,
- lojalność dotychczasowych klientów i możliwość pozyskiwania nowych klientów,
- prawna ochrona znaku towarowego,
- ocena kondycji finansowej instytucji finansujących, np. banków.

Powyższe czynniki wpływające na wartość znaku towarowego nie stanowią zamkniętej listy. W procesie wyceny znaku towarowego chodzi o oszacowanie rynkowej wartości znaku towarowego, czyli takiej, która może być przedmiotem wyceny. W praktyce wyceny znaku towarowego można wykorzystać metody stosowane przy wycenie wartości przedsiębiorstwa. Metody te można podzielić na trzy grupy metod¹³:

- oparte na wycenie aktywów (majątkowe),
- dochodowe,
- mieszane, tj. majątkowo-dochodowe.

W ujęciu bilansowym znak towarowy jest składnikiem wartości niematerialnych i prawnych. Wynika to z zapisów art. 3, pkt 14 ustawy o rachunkowości, z których wynika, że wartości niematerialne i prawne to nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania,

¹² Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, <https://uprp.gov.pl/> (dostęp: 23.09.2021).

¹³ Charakterystyka metody wyceny znaków towarowych nie jest przedmiotem niniejszego opracowania. Charakterystykę tych metod można znaleźć w literaturze, np.: D. Zarzecki, *Metody wyceny przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1999, s. 55.

o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki, a w szczególności¹⁴:

- a) autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje;
- b) prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych;
- c) know-how;
- d) wartość firmy;
- e) koszty zakończonych prac rozwojowych.

Bilansowo-podatkowe skutki związane z posiadaniem znaku towarowego związane są z amortyzacją znaku towarowego. W świetle prawa bilansowego znak towarowy jako składnik wartości niematerialnych i prawnych podlega okresowym odpisom amortyzacyjnym. Zgodnie z przepisami updop amortyzacja znaku towarowego jest możliwa, jeżeli został on nabyty, nadaje się do gospodarczego wykorzystania w dniu przyjęcia do używania, będzie wykorzystywany na własne potrzeby podatnika, a okres jego używania będzie dłuższy niż rok (art. 16b)¹⁵. Równocześnie w prawie podatkowym określona została maksymalna długość okresu amortyzacji znaku towarowego i nie może być dłuższy niż 60 miesięcy (art. 16m)¹⁶.

W takim rozumieniu nabyciem może być np. aport zarejestrowanego znaku towarowego, na który nadane zostało prawo ochronne będące prawem wyłącznym¹⁷ i przysługującym tylko jego właścicielowi (właścicielom). Można bowiem przyjąć, że „wkładem niepieniężnym (aportem) jest prawo, które ma określoną wartość majątkową, jest realne, może być wydzielone z majątku wspólnika i przeniesione na spółkę w celu pokrycia wartości udziałów przysługujących wspólnikowi, które łącznie z wkładami innych tworzą kapitał zakładowy” (Babiarz, 2018).

Praktyczne aspekty amortyzacji znaku towarowego – studium przypadku

W tej części opracowania przeprowadzona zostanie analiza wykorzystania amortyzacji znaku towarowego do finansowania działalności gospodarczej na bazie funkcjonującego przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego posiadającego lokalizację w województwie podkarpackim.

Przedsiębiorstwo powstało w latach 90. XX w. jako spółka cywilna (2 wspólników) prowadząca działalność handlową. Można je zaliczyć do przedsiębiorstw średnich – biorąc pod uwagę obowiązujące kryteria, tj. liczbę zatrudnionych pracowników oraz osiągnięte przychody ze sprzedaży¹⁸. Wraz z rosnącym popytem na sprzedawane towary właściciele podjęli decyzję o rozszerzeniu prowadzonej działalności handlowej o działalność produkcyjną i zaczęli sprzedawać produkty pod swoją marką. Podjęta decyzja o rozszerzeniu profilu prowadzonej działalności była

¹⁴ Ustawa o rachunkowości, op. cit.

¹⁵ Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, op. cit.

¹⁶ Ibidem.

¹⁷ Art. 153 ust. 1, *Prawo własności przemysłowej*, op. cit.

¹⁸ *Prawo przedsiębiorców* (Dz. U. 2019 poz. 1292 z późn. zm.).

właściwa. Przedsiębiorstwo umacniało swoją pozycję na rynku, co potwierdzały osiągnięte wyniki ze sprzedaży oraz rosnący zysk netto.

Działalność przedsiębiorstwa prowadzona była w wynajętej nieruchomości, co stanowiło podstawową barierę rozwoju (ze względu na ograniczoną powierzchnię użytkową). W efekcie wspólnicy podjęli decyzję o zakupie nieruchomości po byłej betoniarni, o powierzchni nieruchomości gruntowej umożliwiającej budowę nowych budynków (oprócz już wzniesionych). Osiągnięcie bariery możliwości rozwojowych w wynajmowanej nieruchomości wynikającej z braku możliwości instalacji nowych maszyn i urządzeń była zasadniczą przesłanką o wyborze nowej lokalizacji dla przedsiębiorstwa. Ze względu na konkurencję na rynku wspólnicy podjęli decyzję o wycenie znaku towarowego i przyjęciu go na stan majątku przedsiębiorstwa.

Wspomniana wycena znaku towarowego została przeprowadzona przez licencjonowane biuro rzeczoznawców majątkowych. Podstawę wyceny znaku towarowego stanowią dane finansowe ujęte w podstawowych składnikach sprawozdania finansowego, tj. w bilansie oraz rachunku zysków i strat.

Wartość znaku towarowego została oszacowana przy założeniu kontynuacji działalności przedsiębiorstwa. Do wyceny przedsiębiorstw wykorzystano następujące podejścia i metody:

- metody majątkowe: metoda księgową (aktywów netto), skorygowanych aktywów netto;
- metody dochodowe: zdyskontowanych przepływów pieniężnych;
- metody mieszane (majątkowo-dochodowe): metoda niemiecka, metoda anglosaksońska, metodę z zyskiem dodatkowym (metoda mnożnika zysku).

W wyniku wykorzystania poszczególnych metod wyceny wartości znaku towarowego uzyskano wyniki zestawione w tabeli 2.

Tabela 2. Wartości znaku towarowego

Grupa metod	Metoda	Wartość (zł)
Majątkowe	aktywów netto	662 000,00
	skorygowanych aktywów netto	1 381 000,00
Dochodowe	zdyskontowanych przepływów pieniężnych	9 653 000,00
Mieszane	niemiecka	1 590 000,00
	anglosaksońska	1 550 000,00
	mnożnika zysku	1 130 000,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wycena znaku towarowego, Biuro Wyceny Nieruchomości Stanisław Szelaąg i Bogdan Gorczyński.

Ze względu na zastosowanie różnych metodologicznie metod wyceny uzyskano różne wartości znaku towarowego. Jako wartość wycenianego znaku towarowego przyjęto rekomendowaną przez wyceniających znak towarowy rzeczoznawców majątkowych wartość 1 400 000,00 zł. Wartość ta została przyjęta na stan majątku spółki cywilnej.

Równocześnie, w odpowiedzi na rosnącą sprzedaż i tym samym wyniki finansowe przedsiębiorstwa, podjęta została decyzja o utworzeniu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (dalej: spółka z o.o.), do której zostały wniesione aportem składniki majątku spółki cywilnej wraz z zarejestrowanym znakiem towarowym w zamian za udziały każdego wspólnika.

W wyniku tej operacji wśród składników majątkowych spółki z o.o. występuje znak towarowy. Jest on amortyzowany metodą liniową zgodnie z obowiązującymi przepisami, a amortyzacja stanowi koszt podatkowy (koszt uzyskania przychodów).

W celu przedstawienia szczegółowego wpływu przeprowadzonych działań optymalizacyjnych konieczne jest scharakteryzowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przed i po wycenie znaku towarowego. W poniższej tabeli przedstawione zostały najważniejsze (z punktu widzenia niniejszego opracowania) dane finansowe. Dane odzwierciedlają relacje pomiędzy analizowanymi kategoriami finansowymi - na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto wartości zaokrąglone.

Tabela 3. Wybrane kategorie finansowe przed wyceną znaku towarowego (ZT) i ich prognoza

Wyszczególnienie	Spółka cywilna	Spółka z o.o. bez ZT	Spółka z o.o. z ZT
Przychody ze sprzedaży	6 500 000,00	6 500 000,00	6 500 000,00
Amortyzacja (AM)	100 000,00	100 000,00	380 000,00
Zysk brutto	400 000,00	400 000,00	120 000,00
Podatek	150 000,00	76 000,00	22 800,00
Zysk netto (ZN)	250 000,00	324 000,00	97 200,00
ROS (rentowność sprzedaży netto)	3,8%	5,0%	1,5%
Stawka podatku dochodowego	19,0%		
Stawka amortyzacji	20,0%		
Wartość znaku towarowego			1 400 000,00
Wartość amortyzacji znaku towarowego			280 000,00
Nadwyżka netto (ZN + AM)	350 000,00	424 000,00	477 200,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych źródłowych badanego przedsiębiorstwa.

W powyższej tabeli przedstawiono dane dotyczące wybranych kategorii finansowych dla spółki cywilnej oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, bez amortyzacji oraz z amortyzacją znaku towarowego (ZT).

Dane dotyczące spółki cywilnej pochodzą z ostatniego pełnego roku obliczeniowego przed wniesieniem składników majątku spółki cywilnej do sp. z o.o. Bazując na tych danych, sporządzono symulację wyniku finansowego dla spółki z o.o. w dwóch wariantach. Najwyższa wartość zysku netto (równocześnie wskaźnika ROS) została zmierzona dla spółki z o.o. bez uwzględnionej amortyzacji z tytułu znaku towarowego. Uwzględnienie amortyzacji w kosztach sp. z o.o. powoduje spadek zysku netto do najniższej z przedstawionych wartości (w ujęciu rocznym). Jest to efektem obniżenia

zysku brutto (traktowanego jako podstawa opodatkowania). W tym przypadku również wartość obliczonego podatku dochodowego jest najniższa.

W wariantcie dla spółki z o.o. bez amortyzacji z tytułu znaku towarowego jest najkorzystniejszy memoriałowo, tj. z punktu widzenia rentowności prowadzonej działalności – w tym przypadku ukazano wpływ zmiany formy prawnej prowadzonej działalności na wynik finansowy.

Dla pełnej oceny wszystkich wariantów konieczne jest jednak uwzględnienie wpływu wzrostu amortyzacji na płynność finansową. Jako kryterium przyjęto tutaj nadwyżkę finansową netto, będącą sumą zysku netto i amortyzacji podatkowej (która często traktowana jest jako miara przepływów pieniężnych – cash flow). W tym przypadku okazuje się, że wygospodarowana nadwyżka netto w przypadku uwzględnienia amortyzacji znaku towarowego jest najwyższa. Wynika to z opisanej wcześniej cechy amortyzacji, która jest kosztem, ale nie jest wydatkiem pieniężnym. Można stwierdzić, że w analizowanym przypadku ujęcie znaku towarowego w wartościach niematerialnych i prawnych powoduje znaczny wzrost amortyzacji. Dodatkowo, ma ona również znaczenie podatkowe, tzn. uwzględniana jest w kosztach uzyskania przychodów, co wpływa na wartość zysku netto. W wariantcie dla spółki z o.o. (bez amortyzacji znaku towarowego) wartość zysku netto wyniosła 324,00 tys. zł, a dla spółki z o.o. amortyzującej znak towarowy już tylko 97,20 tys. zł. Przekłada się to na wartość wskaźnika ROS – odpowiednio 5% i 1,5%.

Wspomnieć również należy o innych efektach przeprowadzonych działań optymalizacyjnych, wynikających z uwzględnienia znaku towarowego w majątku badanego przedsiębiorstwa. Wniesienie wartości znaku towarowego do spółki z o.o. wywołało wzrost wartości kapitałów własnych w reakcji na nabyte przez wspólników udziały spółki. W rezultacie suma bilansowa sp. z o.o. wzrosła (o 1 400,00 tys. zł).

Porównując przedstawione w tabeli 2. warianty, należy również odnieść się do wysokości naliczonego podatku dochodowego. Jest on najniższy w ostatnim przypadku. Zaliczenie amortyzacji do kosztów uzyskania przychodów powoduje zmniejszenie podstawy opodatkowania, a tym samym wspomnianą już wysokość naliczonego podatku dochodowego. Przekłada się to na wartość środków pieniężnych, która zostaje „zatrzymana” w przedsiębiorstwie.

Traktując wniesienie znaku towarowego do majątku sp. z o.o. jako inwestycję, można stwierdzić, że jest ona bardzo opłacalna. Na „zakup” znaku towarowego poniesiono wydatki w kwocie ok. 4,00 tys. zł (za rejestrację znaku towarowego oraz jego wycenę). Natomiast miesięczna wartość umorzenia z tytułu amortyzacji znaku towarowego wynosi 280,00 tys. zł/12 miesięcy = 23,3 tys. zł. Uwzględniając „korzyść” podatkową z tytułu miesięcznej amortyzacji w kosztach uzyskania przychodów, zmniejszenie podatku w jednym miesiącu z tytułu tej amortyzacji wyniesie 4,43 tys. zł. Przewyższa to kwotę wydatków związanych z rejestracją i wyceną znaku towarowego.

Przechodząc już na zakończenie do planów rozwojowych sp. z o.o. związanych ze zmianą lokalizacji, należy stwierdzić, że środki pieniężne zatrzymane w przedsiębiorstwie w związku z obniżeniem podstawy opodatkowania w efekcie

amortyzacji znaku towarowego mogą być przeznaczone na wkład własny do planowanej inwestycji lub na spłatę kredytu bankowego zaciągniętego na jej realizację. Zakończenie amortyzacji znaku towarowego oraz wzrost skali prowadzonej działalności, znajdują swoje odzwierciedlenie w wyższych podatkach płaconych do budżetu państwa.

Podsumowanie

Kształtowanie struktury majątkowej oraz finansowej przedsiębiorstwa ma istotny wpływ na wiele kategorii finansowych. Przeprowadzone w opracowaniu rozważania dotyczyły uwzględnienia amortyzacji znaku towarowego w kształtowaniu wyników finansowych przedsiębiorstwa w ujęciu memoriałowym oraz kasowym.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że podatkowe ujęcie amortyzacji składników majątku jest wygodnym źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa. Należy jednak mieć na uwadze, że wielkość amortyzacji ma również wpływ na memoriałowy wynik finansowy, który (mimo pewnych wad) traktowany jest jako podstawowe kryterium w ocenie efektywności prowadzonej działalności m.in. jako podstawa zysków kapitałowych. Inną kwestią jest również zagadnienie kosztu kapitału finansującego działalność przedsiębiorstw, które zostało w opracowaniu pominięte.

Abstrakt

Amortyzacja znaku towarowego jako źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga zaangażowania składników majątkowych, które muszą być w określony sposób sfinansowane. Nie ulega wątpliwości, że do prowadzenia działalności gospodarczej potrzebne są środki pieniężne. Na różnych etapach funkcjonowania przedsiębiorstwa sposób finansowania jego działalności może przybierać różne formy. Jedną z nich może być finansowanie z wykorzystaniem amortyzacji wybranych składników majątkowych. W tym ujęciu interesującym wydaje się finansowanie działalności przedsiębiorstwa z wykorzystaniem amortyzacji znaku towarowego. Celem opracowania jest przedstawienie wykorzystania amortyzacji znaku towarowego w finansowaniu działalności na wybranym przykładzie. Dla realizacji tego celu w opracowaniu przedstawiono ogólną charakterystykę źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem amortyzacji jako źródła finansowania kapitału własnego.

Słowa kluczowe: znak towarowy, amortyzacja, źródła finansowania

Abstract

Amortization of the trademark as a source of financing the company's operations

Running a business requires the involvement of assets that must be financed in a certain way. There is no doubt that the enterprises need money to run their businesses. At different stages of the enterprise's operation, the method of financing its activities may take various forms. One of them is connected with depreciation or amortization of selected assets. From this point of view, it seems interesting to finance the company's operations with the use of trademark amortization. The aim of the study is to present the use of trademark depreciation in financing enterprise activity on a selected example. The study presents a general description of the sources of financing the enterprises, with particular emphasis on depreciation as a source of financing equity.

Keywords: trademark, depreciation, amortization, source of funds, capital

References

- Babiarz, S. (2015). Znak towarowy: zdolność aportowa i zdolność amortyzacyjna. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1(76), 173–186. <https://doi.org/10.18276/frfu.2015.76/1-15>
- Czekaj, J., Dresler, Z. (1997). *Podstawy zarządzania finansami firm*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ćwiąkała-Małys, A., Łagowski, P. (2020). Podatkowe oraz bilansowe ujęcie znaku towarowego. W: T. Korbutowicz, A. Ćwiąkała-Małys, M. Mościbrodzka (red.), *Inspirowane zainteresowaniami Marcina. Księga pamiątkowa ku czci doktora Marcina Winiarskiego* (s. 106). Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Kostrzycka, B. (2020). *Amortyzacja bilansowa i podatkowa*. Poradnik Przedsiębiorcy. <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-amortyzacja-bilansowa-i-podatkowa> (dostęp: 03.10.2021).
- Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej. <https://uprp.gov.pl/> (dostęp: 23.09.2021).
- Ustawa z dnia 11 czerwca 2019 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2019 r. poz. 1292 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. – o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 1992 r. nr 21 poz. 86 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. – o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. 1991 r. nr 80 poz. 350 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. – o rachunkowości (Dz. U. 1994 r. nr 121 poz. 591 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. – Prawo własności przemysłowej (Dz. U. z 2001 r. nr 49 poz. 508 z późn. zm.).

- Wójcicki, Z. (2001). *Finansowanie działalności przedsiębiorstw*. Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej w Olsztynie, 98–99 za: Wyszowska, Z. (2006). Kapitał finansowy w przedsiębiorstwach. W: M. G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy, nr 9. Regionalizacja i globalizacja część 2* (s. 558). Uniwersytet Rzeszowski.
- Zarzecki, D. (1999). *Metody wyceny przedsiębiorstwa*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości.