

Koszty pozyskiwania kapitału w drodze emisji obligacji na gruncie podatku dochodowego od osób prawnych

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Charakter prawny obligacji
- III. Koszty emisji obligacji w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych
- IV. Podsumowanie

Streszczenie

Prowadzenie działalności gospodarczej uwarunkowane jest w dużej mierze posiadaniem środków pieniężnych, a jednym ze sposobów na pozyskanie tych środków jest emisja obligacji. Pozyskiwanie kapitału poprzez emisję obligacji zazwyczaj przynosi emitentowi określone korzyści, jednak może również powodować powstawanie pewnych trudności. Dotyczą one przede wszystkim właściwej interpretacji i rozumienia przepisów związanych z opodatkowaniem emisji obligacji i ich obrotu. Celem artykułu jest omówienie problematyki kosztów powstających w związku z emisją obligacji i możliwości zaliczania tych kosztów do kosztów uzyskania przychodów w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Analiza została przeprowadzona w oparciu o polskie regulacje prawne w zakresie obligacji i podatku dochodowego, z uwzględnieniem indywidualnych interpretacji wybranych izb skarbowych. Dokonana analiza pozwala stwierdzić, że przedsiębiorstwa pozyskujące kapitał w drodze emisji obligacji mogą znaczną część kosztów emisji zaliczać do kosztów uzyskania przychodów, co pozwala obniżyć koszt kapitału finansującego działalność gospodarczą.

Słowa kluczowe: obligacje; podatek dochodowy; koszty emisji; koszty odsetkowe; koszty uzyskania przychodu.

JEL: K22, K34

I. Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa, które do rozwoju potrzebują kapitału z przeznaczeniem na inwestycje, marketing lub inne indywidualne potrzeby mogą go pozyskać ze środków własnych bądź ze źródeł zewnętrznych. Biorąc pod uwagę różnorodność dostępnych źródeł finansowania, decyzja w zakresie doboru odpowiednich funduszy ma kluczowe dla firmy znaczenie. Wybór struktury finansowania przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników. Do najważniejszych z nich należą: koszt kapitału;

* Doktor nauk ekonomicznych; adiunkt w Zakładzie Zarządzania Finansami na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego; e-mail: anna.kasperowicz@uwr.edu.pl. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9560-6360>.

** Doktor nauk ekonomicznych; adiunkt w Zakładzie Zarządzania Finansami na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego; e-mail: robert.piechota@uwr.edu.pl. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1024-0334>.

skłonność do ponoszenia ryzyka; struktura majątku przedsiębiorstwa; system podatkowy; rozwój ekonomiczny kraju; branża, w jakiej działa przedsiębiorstwo; wielkość firmy i możliwości generowania zysków (Nawrot, 2007, s. 20). Zdaniem Duliniac (2015, s. 73), do najważniejszych determinant decyzji finansowych przedsiębiorstw w zakresie kształtowania struktury kapitału należy zaliczyć rentowność przedsiębiorstwa, jego wielkość, potencjał wzrostu, materialność aktywów, oczekiwaną inflację oraz przeciętny poziom wskaźnika dźwigni finansowej dla branży.

Ponieważ finansowanie kapitałem własnym jest droższe niż kapitałem obcym, większość przedsiębiorstw decyduje się na ten drugi wariant. W obecnych warunkach, gdy wiele instytucji finansowych wykazuje dużą ostrożność w udzielaniu kredytów dla przedsiębiorców i konsumentów, zrozumiałe jest, że właściciele przedsiębiorstw poszukują alternatywnych metod pozyskiwania kapitału. Jednym z takich sposobów jest emisja własnych obligacji w zamian za udostępnienie przez obligatariusza środków pieniężnych emitentowi na określony czas.

Emisja obligacji może stanowić dla przedsiębiorstwa ciekawą alternatywę w stosunku do kredytu bankowego i emisji akcji. Podstawową zaletą pozyskiwania kapitału w drodze emisji obligacji jest wysoka elastyczność w zakresie ustalania warunków emisji, ponieważ to emitent określa parametry oferty (oprocentowanie, termin wykupu, częstotliwość wypłaty odsetek, zabezpieczenie).

Inną zaletą emisji obligacji jest możliwość pozyskania środków na cele, które cechują się wyższym ryzykiem i są niechętnie finansowane przez banki. Emisja obligacji stanowi dobre rozwiązanie w szczególności dla przedsiębiorstw z poszczególnych sektorów rynkowych, które mają problem z uzyskaniem kredytu bankowego. Stwierdzenie to nie dotyczy tylko przedsiębiorstw o złej kondycji finansowej. Banki uzależniają bowiem udzielenie kredytu od wartości zabezpieczenia lub od branży, ponieważ jeżeli mają zbyt duże ekspozycje w danej branży (np. deweloperskiej), nie udzielają większej ilości kredytów (Janowicz, 2018, s. 113).

Postanowienie o przeprowadzeniu emisji obligacji przedsiębiorstwa powinno być decyzją dobrze przemyślaną. Może ona stanowić dla przedsiębiorstwa zupełnie nowy etap rozwoju i funkcjonowania – zwłaszcza, jeżeli nie było ono do tej pory spółką publiczną i po raz pierwszy decyduje się na emisję, którą zamierza wprowadzić do obrotu na rynku publicznym. Przy okazji rozważania decyzji o emisji obligacji ważnym i jednocześnie interesującym zagadnieniem jest zbadanie potencjalnych obciążeń podatkowych emitenta z tytułu planowanej emisji obligacji. Analiza tych obciążeń pozwala na określenie ostatecznej wysokości kosztu kapitału pozyskanego drogą emisji obligacji.

II. Charakter prawny obligacji

Analizując charakter prawny obligacji należy stwierdzić, że zalicza się ją do kategorii papierów wartościowych nieudziałowych. Zgodnie z art. 4 ustawy z dnia 15 stycznia 2015 r. o obligacjach, obligacja jest papierem wartościowym emitowanym w serii, w którym emitent stwierdza, że jest dłużnikiem właściciela obligacji (obligatariusza) i zobowiązuje się wobec niego do spełnienia określonego świadczenia¹. Świadczenie emitenta może mieć charakter pieniężny (np. obowiązek wykupu obligacji i zapłaty odsetek), niepieniężny (np. uprawnienie do zamiany obligacji na akcje) lub mieszany. Funkcjonalnie emisja obligacji umożliwia przepływ kapitału przeznaczonego na

¹ Ustawa z dn. 15.01.2015 o obligacjach (t.j. Dz. U. 2022 poz. 2244); dalej: ustawa o obligacjach.

finansowanie działalności, pełniąc dla emitenta funkcję kredytową, a dla obligatariusza – inwestycyjną (Pęksyk, 2023, s. 40).

Z powyższej definicji wynikają dwie ważne dla inwestora kwestie:

- 1) obligacja jest papierem wartościowym, w przeciwieństwie do długu wynikającego z umowy pożyczki;
- 2) obligacja jest dokumentem poświadczającym zobowiązanie emitenta z tytułu zaciągniętego długu.

Obligację należy zatem sklasyfikować jako dłużny papier wartościowy. Zgodnie z poglądami prezentowanymi w doktrynie wynika to z faktu, że jest ona zawsze oparta na zobowiązaniu emitenta do wykonania określonego świadczenia majątkowego na rzecz każdorazowego właściciela obligacji (Ptak, 1996, s. 48). W odróżnieniu od udziałowych papierów wartościowych (akcji), obligacje (Puzyrewicz, 2011, s. 18):

- 1) nie dają obligatariuszowi prawa do majątku emitenta;
- 2) nie dają możliwości wpływania na prowadzenie przedsiębiorstwa emitenta;
- 3) nie dają miejsca w organach statutowych emitenta;
- 4) w przypadku upadłości dają pierwszeństwo realizacji roszczeń przed akcjonariuszami;
- 5) przychody z obligacji są łatwiejsze do prognozowania niż przychody z akcji, zazwyczaj są ustalone w dacie emisji obligacji.

Mimo iż obligacje inkorporują dług emitenta, różnią się od długu wynikającego z umowy kredytu czy pożyczki (ibidem, s. 18):

- 1) dług nie wynika z umowy, lecz jest inkorporowany w papierze wartościowym;
- 2) przeniesienie długu na innego wierzyciela jest prostsze niż w przypadku kredytu czy pożyczki – dług wynikający z obligacji ma większą płynność;
- 3) bank, jako kredytodawca, może dysponować bankowym tytułem egzekucyjnym, który nie przysługuje obligatariuszowi – stąd też pozycja windykacyjna obligatariusza może być słabsza niż banku będącego kredytodawcą;
- 4) dług obligacyjny może być przedmiotem obrotu na rynku zorganizowanym Catalyst.

Zgodnie z art. 33 ustawy o obligacjach, emisja obligacji może być przeprowadzana w trybie oferty publicznej papierów wartościowych lub przez proponowanie nabycia obligacji w inny sposób, tzn. poprzez udostępnienie propozycji nabycia obligacji. Obligacje mogą być imienne albo na okaziciela. Emitent w warunkach emisji może wprowadzić zakaz albo ograniczenie zbywania obligacji imiennych.

Ponadto, zgodnie z art. 18 ustawy o obligacjach, emitent może emitować obligacje, które przyznają obligatariuszom prawo do udziału w zysku emitenta. Szczegółowe warunki i zasady tego udziału określają warunki emisji, które należy złożyć w sądzie rejestrowym właściwym dla emitenta. Jeżeli emitentem jest spółka, która podlega obowiązkowi wpisu do Krajowego Rejestru Sądowego, wzmianka o prawie obligatariuszy do udziału w zysku również podlega wpisowi do tego rejestru.

Spółka może, o ile jej statut tak stanowi, emitować obligacje uprawniające do objęcia akcji emitowanych przez spółkę w zamian za te obligacje, zwane wówczas obligacjami zamiennymi.

Ustawa o obligacjach zawiera szeroki katalog podmiotów uprawnionych do emisji obligacji. Są to między innymi: osoby prawne, w tym osoby prawne mające siedzibę poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej prowadzące działalność gospodarczą lub utworzone wyłącznie w celu przeprowadzenia emisji obligacji; osoby prawne upoważnione do emisji obligacji na podstawie odrębnych ustaw; spółki komandytowo-akcyjne; spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe; gminy; powiaty oraz województwa, a także związki tych jednostek. W literaturze przedmiotu wskazuje się na rozróżnienie obligacji m.in. z uwagi na rodzaj emitenta, a w konsekwencji możliwość podziału obligacji na obligacje skarbowe, komunalne oraz korporacyjne (Jajuga, 2006, s. 6). W piśmiennictwie prezentowana jest koncepcja, zgodnie z którą wyróżnia się również obligacje instytucji finansowych (Brzozowska, 2017, s. 71).

Emisja obligacji jest związana z koniecznością przestrzegania przepisów ustawowych, spełnienia wielu wymogów formalnych oraz wypełnianiem obowiązków informacyjnych. Brak zachowania odpowiednich procedur wiąże się z możliwością nałożenia wysokich kar ze strony Komisji Nadzoru Finansowego.

W kontekście wymogów formalnych związanych z emisją obligacji, istotną kwestią jest określenie aspektów podatkowych tej czynności, zwłaszcza że dość dużą grupę emitentów stanowią spółki objęte ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych. Należy pamiętać, że podmiot taki (emitent obligacji) musi się liczyć z kosztami związanymi bezpośrednio z emisją obligacji, takimi jak: koszty doradcy prawnego, doradcy finansowego, agencji ratingowych; koszty marketingowe oraz inne koszty związane z przygotowaniem emisji obligacji. Co do zasady, koszty te będą mogły zostać zaliczone przez przedsiębiorcę do kosztów uzyskania przychodów. Problematyka obciążeń podatkowych związanych z przeprowadzaniem emisji obligacji powinna być zatem dla emitentów bardzo istotna.

III. Koszty emisji obligacji w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych

W stosunku do emisji obligacji przeniesienie środków z majątku obligatariusza na emitenta w zamian za nabycie papierów wartościowych należy traktować jako rodzaj kredytu. Zgodnie z art. 12 ust. 4 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych do przychodów spółki nie zalicza się otrzymanych lub zwróconych pożyczek (kredytów), w tym również uregulowanych w naturze, z wyjątkiem skapitalizowanych odsetek od tych pożyczek (kredytów)². Ma to swoje uzasadnienie w tym, że otrzymane z emisji obligacji środki nie stają się składnikiem majątku emitenta.

Na gruncie podatku dochodowego przedmiotem opodatkowania jest dochód osiągnięty przez emitenta. Obliczając dochód, emitent obligacji ma prawo uwzględnić koszty, których poniesienie było niezbędne do prawidłowego przeprowadzenia emisji. Są to m.in. wydatki (Bernat, 2015, s. 83):

- 1) o charakterze administracyjnym (rejestracja obligacji na Gieldzie Papierów Wartościowych, tłumaczenie memorandum emisyjnego, prowizje bankowe);
- 2) o charakterze sądowym (rejestracja w KRS zmian w umowie spółki umożliwiających emisję);
- 3) o charakterze prawnym (koszt obsługi prawnej, doradztwa podatkowego).

² Ustawa z dn. 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. 2023 poz. 2805); dalej: ustawa o podatku dochodowym lub ustawa CIT, lub u.p.d.o.p.

Zgodnie z art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym, kosztami uzyskania przychodów są wszystkie wydatki poniesione w celu uzyskania przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia ich źródeł. Za koszty podatkowe nie uznaje się jednak tych kosztów, które zostały wprost wskazane przez ustawodawcę w art. 16 ust. 1 przedmiotowej ustawy.

Nie budzi zatem wątpliwości organów podatkowych fakt, że koszty „towarzyszące” pozyskania kapitału dłużnego poprzez emisję obligacji spełniają wskazane w art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym cechy pozwalające na ich zaliczenie do kosztów uzyskania przychodów, jeżeli istnieje związek pomiędzy emisją obligacji a prowadzoną przez emitenta działalnością gospodarczą, w ramach której osiągane są (lub mogą zostać osiągnięte) przychody podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym.

Katalog kosztów nieuznawanych w prawie podatkowym za koszty uzyskania przychodów nie obejmuje kosztów poniesionych w związku z emisją obligacji. Ustawodawca wskazał jedynie, że nie uznaje się za koszty uzyskania przychodów wydatków na wykup obligacji, pomniejszonych o kwotę dyskonta (art. 16 ust. 1, pkt 23). Jest to rozwiązanie logiczne, biorąc pod uwagę fakt, że wpływy uzyskane z emisji obligacji nie stanowią dla emitenta przychodu podatkowego.

Tym samym, koszty związane z emisją obligacji mogą stanowić dla emitenta koszty uzyskania przychodów. Warunkiem jest spełnienie ogólnych przesłanek określonych przez ustawodawcę, które stwarzają możliwość zaliczenia danego wydatku do kosztów uzyskania przychodów. O spełnieniu tego warunku będzie można mówić między innymi w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo emitujące obligacje przeznaczy uzyskane środki na bieżącą działalność, w ramach której osiągane są (lub mogą być) przychody podlegające opodatkowaniu.

Potwierdzenie tego stanowiska znaleźć można w interpretacjach organów podatkowych, a za przykład posłużyć może interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 22 marca 2011 roku³. W interpretacji tej stwierdza się: „Z przedstawionego opisu zdarzenia przyszłego wynika, iż Spółka zamierza przeprowadzić emisję obligacji własnych, zarówno zwykłych, jak i zamiennych, na akcje nominowanych w złotych polskich, z ustalonym terminem wykupu. Emisja obligacji będzie się wiązała z poniesieniem kosztów niezbędnych do jej przeprowadzenia, takich jak usługi doradcze, prawne, marketingowe, maklerskie itp. Cel emisji nie jest z góry oznaczony, co zostanie stwierdzone w warunkach emisji obligacji i propozycji ich nabycia. Pozyskane w wyniku emisji środki przeznaczone będą na finansowanie zakupów służących prowadzonej przez Wnioskodawcę działalności gospodarczej, z której pochodzą przychody podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych. (...) Nadmienić należy, że obowiązkiem podatnika, jako odnoszącego ewentualną korzyść z faktu zaliczenia określonych wydatków w poczet kosztów uzyskania przychodów, jest wykazanie, w oparciu o zgromadzone dowody, związku pomiędzy poniesieniem kosztu a uzyskaniem przychodu (w tym zachowaniem albo zabezpieczeniem źródła przychodów), zgodnie z dyspozycją powołanego art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Wobec powyższego, przedmiotowe wydatki związane z emisją obligacji:

- 1) zostaną poniesione – przez co należy rozumieć, że w ostatecznym rozrachunku będą pokryte z zasobów majątkowych Spółki;
- 2) są rzeczywiste – czyli wartość ich nie zostanie Spółce w jakikolwiek sposób zwrócona;

³ Zob. Pismo z dn. 22.03.2011 r. Izba Skarbowa w Poznaniu, ILPB4/423-1/11-2/s.

- 3) pośrednio będą wpływać na uzyskanie, zachowanie albo zabezpieczenie źródła przychodów;
- 4) nie zostały wymienione w katalogu wydatków nieuznawanych za koszty uzyskania przychodów z art. 16 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Mając powyższe na uwadze, a mianowicie charakter omawianych kosztów, należy uznać, że spełniają one przesłanki art. 15 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Tym samym, stanowić będą one koszty uzyskania przychodów wpływając na zmniejszenie podstawy opodatkowania. Jednocześnie z uwagi na fakt, iż cel emisji obligacji nie jest z góry oznaczony, przedmiotowe wydatki uznać należy za koszty uzyskania przychodów inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami (tj. koszty pośrednie)⁴.

Można zatem stwierdzić, że skoro emisja publiczna obligacji i wprowadzenie ich do obrotu publicznego zwiększa atrakcyjność takich obligacji oraz krąg potencjalnych ich nabywców, a tym samym zwiększa szanse skutecznego pozyskania tą drogą środków finansowych, nie powinno budzić wątpliwości, że do kosztów uzyskania przychodów zaliczyć należy również opłaty związane z wprowadzeniem obligacji do obrotu publicznego, ponoszone na rzecz uprawnionych podmiotów, w tym Giełdy Papierów Wartościowych (zob. *Opłata za wprowadzenie obligacji...*, 2013).

Warto w tym miejscu podkreślić, że jeżeli wpływy otrzymane z emisji obligacji są związane z różnymi przedsięwzięciami (prowadzonymi obecnie lub planowanymi), wówczas koszty towarzyszące emisji zaliczane są do kosztów pośrednio związanych z przychodami (kosztów pośrednich). Przedsiębiorstwo poniesie je bowiem w celu uzyskania finansowania prowadzonej działalności, której nie można w sposób bezpośredni powiązać z konkretnym przychodem.

Ustawa o podatku dochodowym nie zawiera definicji kosztów bezpośrednich i kosztów pośrednich. Niejednokrotnie jednak zarówno doktryna, jak i sądy administracyjne wypowiedziały się w tym temacie. Jako reprezentatywne należy wskazać w tej materii stanowisko Naczelnego Sądu Administracyjnego, który w uchwale podjętej 24 stycznia 2011 r. wskazał, iż ustawa rozróżnia dwa rodzaje kosztów⁴. Pierwsze z nich to koszty bezpośrednio związane z uzyskaniem przychodów, a więc poniesione w celu osiągnięcia przychodu oraz koszty pośrednie, do których można zaliczyć koszty poniesione w celu zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. Jednocześnie, zgodnie z ugruntowanym poglądem reprezentowanym przez organy podatkowe, kosztami uzyskania przychodów bezpośrednio związanymi z przychodami są takie wydatki, których poniesienie przekłada się wprost (w sposób bezpośredni) na uzyskanie konkretnych przychodów. Typowym przykładem bezpośredniego związku kosztów z przychodami jest relacja, w jakiej pozostają koszty poniesione na wytworzenie produktu i przychód osiągnięty ze zbycia tego produktu. Natomiast do kosztów pośrednich zalicza się wydatki, które nie mają bezpośredniego odzwierciedlenia w osiąganych przychodach, a więc takie, którym nie można przypisać konkretnego przychodu, jakkolwiek ich poniesienie warunkuje ich uzyskanie. Kosztami takimi są więc w szczególności wydatki związane z całokształtem działalności podatnika, wynikające z konieczności wywiązywania się przez niego z obowiązków nałożonych innymi przepisami prawa, czy warunkujące prowadzenie tej działalności.

Koszty pośrednie są inaczej rozliczane w czasie niż koszty bezpośrednie. Koszty bezpośrednie, zgodnie z art. 15 ust. 4 ustawy CIT, co do zasady potrącane są w roku podatkowym, w którym

⁴ Zob. Uchwała NSA z dn. 24.01.2011 r., sygn. akt II FPS 6/10,

osiągnięty został odpowiadający im przychód. Natomiast koszty uzyskania przychodów, inne niż koszty bezpośrednio związane z przychodami (koszty pośrednie), są potrącalne w dacie ich poniesienia. Jeśli zaś koszty te dotyczą okresu przekraczającego rok podatkowy, a nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku podatkowego, to w takim przypadku stanowią one koszty uzyskania przychodów proporcjonalnie do długości okresu, którego dotyczą.

Dzień poniesienia kosztu wyznacza treść art. 15 ust. 4e ustawy o podatku dochodowym, zgodnie z którym za dzień poniesienia kosztu uzyskania przychodów uważa się dzień, na który ujęto koszt w księgach rachunkowych (zaksięgowano) na podstawie otrzymanej faktury (rachunku) albo dzień, na który ujęto koszt na podstawie innego dowodu w przypadku braku faktury (rachunku), z wyjątkiem sytuacji, gdy dotyczyłoby to ujętych jako koszty rezerw albo biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów. Z powyższych regulacji wynika, iż istnieją następujące sposoby podatkowego potrącenia kosztów uzyskania przychodów, których związek z uzyskiwanymi przychodami jest pośredni⁵:

- 1) koszty dotyczące okresu przekraczającego rok podatkowy, jeżeli możliwe jest określenie, jaka ich część dotyczy danego roku – koszty należy przypisać według tego zidentyfikowanego powiązania;
- 2) koszty dotyczące okresu przekraczającego rok podatkowy, jeżeli nie jest możliwe określenie, jaka ich część dotyczy danego roku – koszty należy przypisać do okresów w wartości proporcjonalnej do długości tychże okresów (wynika to wprost z art. 15 ust. 4d ustawy);
- 3) koszty dotyczące wyłącznie danego roku podatkowego – koszty te należy potrącić w całości w dacie poniesienia;
- 4) koszty dotyczące okresu przekraczającego rok podatkowy, ale nie jest możliwe określenie długości tego okresu – koszty te należy potrącić w całości w roku podatkowym w dacie ich poniesienia, gdyż proporcjonalne ich przydzielenie nie jest w ogóle możliwe skoro nie jest znana długość okresu, którego koszty dotyczą.

W tym miejscu warto odnieść się do interpretacji indywidualnych Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 26 listopada 2014 r. (ITPB3/423-460a/14/AW), Dyrektora Izby Skarbowej w Bydgoszczy z 30 lipca 2013 r. (ITPB3/423-195/13/MK) oraz pisma Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 7 grudnia 2020 r. (0111-KDIB2-1.4010.376.2020.1.AR), *Rozliczenia CIT w związku z obligacjami*, w których stwierdzono, że jeśli moment wykupu obligacji przypada na inne lata podatkowe niż ich emisja, to koszty związane z emisją obligacji należy ująć w sposób proporcjonalny do długości okresu, którego dotyczą (Ulicki, 2016).

Reasumując, koszty oferowania obligacji stanowią, jako pośrednie koszty uzyskania przychodów, koszt podatkowy – zgodnie z art. 15 ust. 4d i ust. 4e ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych – rozliczany w czasie, proporcjonalnie do długości okresu na jaki zostały wyemitowane obligacje.

Rozliczenie to pozostawać więc będzie również w zgodzie z rachunkową zasadą współmierności przychodów i kosztów, według której będą one ujęte w księgach rachunkowych wnioskodawcy.

⁵ Zob. Pismo z dn. 8.05.2013 r. Izba Skarbowa w Warszawie, IPPB3/423-95/13-2/KK; wyr. WSA w Poznaniu z dn. 25.08.2020 r., I SA/Po 255/20, *Dzień poniesienia kosztu uzyskania przychodu*.

Kolejną istotną kwestią związaną z kosztami podatkowymi są odsetki wypłacane obligatariuszom. Problem ten dotyczy tylko obligacji o stałym lub zmiennym oprocentowaniu, gdyż przedmiotem obrotu na rynku kapitałowym mogą być również tzw. obligacje zerokuponowe, czyli nieoprocentowane. Biorąc pod uwagę fakt, że emitent obligacji (o zmiennym lub stałym oprocentowaniu) zobowiązuje się do spełnienia określonego świadczenia wobec obligatariusza, zasadne jest pytanie o możliwość zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wypłacanych obligatariuszowi odsetek od obligacji.

Jak wcześniej zauważono, zgodnie z ustawą o podatku dochodowym wydatki na wykup obligacji, pomniejszone o kwotę dyskonta, nie stanowią kosztów uzyskania przychodów. Stosownie do art. 16 ust. 1 pkt 10 lit. a ustawy nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wydatków na spłatę pożyczek (kredytów), z wyjątkiem skapitalizowanych odsetek od tych pożyczek (kredytów).

Z powyższych regulacji określonych w ustawie wynika, że ponoszone przez emitenta koszty wykupu obligacji, w części dotyczącej należności głównej, nie stanowią kosztów podatkowych. Wyłączenie nie obejmuje natomiast wydatków na zapłatę należności ubocznych, stanowiących wynagrodzenie z tytułu korzystania przez określony czas z kapitału podmiotu, który objął obligacje, w tym odsetek wypłacanych obligatariuszowi. Zapłacone przez emitenta obligatariuszowi odsetki stanowią koszt uzyskania przychodów także w sytuacji, gdy ich wartość podlegała kapitalizacji.

Dodać należy, iż zgodnie z art. 16 ust. 1 pkt 11 ustawy nie uważa się za koszty uzyskania przychodów naliczonych, lecz niezapłaconych albo umorzonych odsetek od zobowiązań, w tym również od pożyczek (kredytów). Oznacza to zatem, że odsetki od obligacji można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów tylko w przypadku rzeczywistej ich zapłaty.

Z chwilą wykupu obligacji może wystąpić sytuacja, w której powstanie różnica między ceną emisyjną obligacji (np. 95 zł) a ich wartością nominalną, po której zostaną one wykupione przez emitenta (np. 100 zł). Różnicę tę określa się mianem dyskonta i dotyczy ona z reguły tzw. obligacji zerokuponowych (bezodsetkowych). Kwestię możliwości ujęcia w kosztach uzyskania przychodów kwoty dyskonta reguluje art. 16 ust. 1 pkt 23 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, zgodnie z którym za koszty uzyskania przychodów nie uważa się wydatków na wykup obligacji, pomniejszonych o kwotę dyskonta.

Z powyższego wynika, że dla przedsiębiorstwa dokonującego emisji obligacji kwota dyskonta będzie stanowiła koszty uzyskania przychodów, ale tylko w momencie wykupu obligacji, co znajduje swoje potwierdzenie w interpretacji indywidualnej Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 23 stycznia 2023 r.⁶ oraz w interpretacji indywidualnej Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 18 grudnia 2013 roku⁷. W tej ostatniej stwierdza się, że: „Ponieważ w przypadku dyskonta emitent w momencie wydania obligacji otrzymuje do dyspozycji kwotę pomniejszoną o kwotę dyskonta, natomiast w dacie ich wykupu zwraca nabywcy obligacji pełną kwotę w niej wymienioną (czyli wartość nominalną), to zasadnym wydaje się twierdzenie, że wartość dyskonta staje się odpowiednio przychodem i kosztem podatkowym w momencie jego faktycznej realizacji, tj. w chwili wykupu obligacji przez emitenta. Przy takiej argumentacji rozpoznanie kwoty dyskonta od obligacji jako kosztu uzyskania przychodów powinno nastąpić z chwilą wykupu obligacji”.

⁶ Zob. Pismo z dn. 23.08.2023 r. Krajowa Informacja Skarbowa, 0111-KDIB1-1.4010.334.2023.1.SG, *Koszty finansowania dłużnego – wyłączenie z kosztów podatkowych*.

⁷ Zob. Pismo z dn. 18.12.2013 r. Izba Skarbowa w Warszawie, IPPB3/423-824/13-2/KK.

Stanowisko takie potwierdzone zostało w interpretacjach wydawanych przez organy podatkowe. Przykładowo w interpretacji z 10 stycznia 2017 r., Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach stwierdził, że⁸: „W przypadku dyskonta, tj. potrącenia z góry (przy nabyciu papieru wartościowego) ustalonych odsetek, emitent otrzymuje do dyspozycji kwotę pomniejszoną o kwotę dyskonta, natomiast w dacie wykupu (zwykle w dacie zapadalności) papieru wartościowego zwraca nabywcy tego papieru wartościowego pełną kwotę w nim wymienioną. Na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych kwota dyskonta otrzymywanego z tytułu posiadania instrumentu dłużnego jest równoważna odsetkom wynikającym z udostępnienia dłużnikowi kapitału przez wierzyciela. Stosownie do regulacji art. 16 ust. 1 pkt 23 u.p.d.o.p., nie uważa się za koszty uzyskania przychodów wydatków na wykup obligacji, pomniejszonych o kwotę dyskonta. Tym samym, kosztem podatkowym nie jest cała wartość środków zwracanych wierzycielom, lecz jedynie kwota dyskonta należnego za czas korzystania z »pożyczki«. Kwota ta stanowi koszt uzyskania przychodów w dacie wykupu obligacji (w terminie bądź przed terminem zapadalności obligacji)».

W tym miejscu należy zauważyć, że emisja obligacji jest jedną z form finansowania dłużnego. Tym samym, w odniesieniu do kosztów związanych z odsetkami wypłacanymi na rzecz obligatariusza, zastosowanie znajdują przepisy dotyczące finansowania dłużnego zawarte w art. 15c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Na podstawie tego przepisu, z kosztów uzyskania przychodów należy wyłączyć koszty finansowania dłużnego w części, w jakiej nadwyżka kosztów finansowania dłużnego przewyższa 30% kwoty odpowiadającej nadwyżce sumy przychodów ze wszystkich źródeł przychodów pomniejszonej o przychody o charakterze odsetkowym nad sumą kosztów uzyskania przychodów pomniejszonych o wartość zaliczonych w roku podatkowym do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych, o których mowa w art. 16a–16m przedmiotowej ustawy, oraz kosztów finansowania dłużnego nieuwzględnionych w wartości początkowej środka trwałego lub wartości niematerialnej i prawnej. Przez nadwyżkę kosztów finansowania dłużnego rozumie się kwotę, o jaką poniesione przez podatnika koszty finansowania dłużnego, podlegające zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodów w roku podatkowym, przewyższają uzyskane przez podatnika w tym roku podatkowym podlegające opodatkowaniu przychody o charakterze odsetkowym (Szwed, 2018a).

Przepisu art. 15c ustawy CIT nie stosuje się do:

- nadwyżki kosztów finansowania dłużnego w części nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty 3 000 000 zł; jeżeli rok podatkowy podatnika jest dłuższy albo krótszy niż 12 miesięcy, kwotę tego progu oblicza się, mnożąc kwotę 250 000 zł przez liczbę rozpoczętych miesięcy roku podatkowego podatnika;
- przedsiębiorstw finansowych (np. banków, spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych, funduszy inwestycyjnych itp.).

Wynika z tego, że koszty finansowania dłużnego podlegają wyłączeniu z kosztów uzyskania przychodów w części, w jakiej nadwyżka kosztów finansowania dłużnego przewyższa 30% wskaźnika EBITDA, przy czym ograniczenie to odnosi się do podatkowego (a nie finansowego) wskaźnika EBITDA, którego formuła obliczania jest następująca (Szwed, 2018b):

⁸ Zob. Pismo z dn. 10.01.2017 r. Izba Skarbowe w Katowicach, 2461-IBPB-1-3.4510.1017.2016.1.JKT, *Ustalenie momentu zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wartości dyskonta będącego różnicą pomiędzy wartością nominalną obligacji a ich wartością emisyjną.*

$$\begin{aligned} \text{Podatkowa EBITDA} &= [\text{przychody} - \text{przychody odsetkowe}] - \\ &- [\text{koszty uzyskania przychodów} - \text{amortyzacja} - \text{koszty odsetkowe}] \end{aligned}$$

Wartość limitu finansowania dłużnego, które podatnik ma prawo rozliczyć w kosztach uzyskania przychodów, można obliczyć za pomocą następującej formuły:

$$\text{Wartość limitu} = \text{EBITDA} \times 30\%$$

Kwoty powyżej tego limitu podatnik ma obowiązek wyłączyć z kosztów uzyskania przychodów. Limit nadwyżki wynosi 3 mln zł. Gdy wartość nadwyżki kosztów finansowania dłużnego nie przekroczy w roku podatkowym 3 mln zł, podatnik ma prawo rozliczyć całą wartość w kosztach uzyskania przychodów.

Koszty finansowania dłużnego wyłączone w roku podatkowym z kosztów uzyskania przychodów zgodnie z wyżej opisanymi zasadami podlegają zaliczeniu do takich kosztów w następnych pięciu latach podatkowych w ramach obowiązujących w danym roku limitów wynikających z tych przepisów.

IV. Podsumowanie

Emisja obligacji jest jednym ze sposobów pozyskiwania środków pieniężnych niezbędnych do funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. Ważne jest przy tym, aby przedsiębiorcy prawidłowo interpretowali skutki podatkowe działań podejmowanych w związku z emisją obligacji. Emitenci, przed zaliczeniem danego wydatku do kosztów uzyskania przychodów, powinni w pierwszej kolejności ustalić czy istnieje związek pomiędzy emisją obligacji a prowadzoną przez emitenta działalnością gospodarczą, w ramach której osiągnane są (lub mogą zostać osiągnięte) przychody podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym. Ujęcie określonego kosztu, który jest skutkiem emisji obligacji, jako kosztu uzyskania przychodów powinno być rozpatrywane z punktu widzenia całości czynności wykonywanych w ramach działalności prowadzących do uzyskania przychodów. Następnie należy dokonać szczegółowej analizy przepisów – artykuł 16 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych zawiera katalog kosztów, które wyłączone zostały z możliwości zakwalifikowania ich jako koszty podatkowe.

Z perspektywy przedsiębiorstw, przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w zakresie traktowania kosztów ponoszonych w związku z emisją obligacji, należy uznać za korzystne. Koszty te bowiem często mają znaczny udział w łącznej wartości emisji, zaliczenie ich zatem do kosztów uzyskania przychodów wpływa na obniżenie obciążeń podatkowych, a w konsekwencji obniża średni koszt kapitału finansującego działalność gospodarczą przedsiębiorstw.

Po przeanalizowaniu przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz wydanych interpretacji wybranych izb skarbowych można wyrażać nadzieję, że istnienie możliwości w zakresie zaliczania większości związanych z emisją obligacji kosztów do kosztów uzyskania przychodów będzie w przyszłości pozytywnie wpływać na popularyzację obligacji jako instrumentu finansowania działalności przedsiębiorstw oraz rozwój polskiego rynku kapitałowego.

Bibliografia

- Bernat, R. (2015). Emisja obligacji przez spółkę komandytowo-akcyjną. *Zeszyty Naukowe WSFiP w Bielsku Białej*, (3).
- Brzozowska, K. (2017). Idea zrównoważonego rozwoju na rynku obligacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (478). <https://doi.org/10.15611/pn.2017.478.06>
- Duliniec, A. (2015). Wybór źródeł finansowania a optymalna struktura kapitału w przedsiębiorstwie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe, Ubezpieczenia*, (74/2).
- Janowicz, A. (2018). Emisja obligacji korporacyjnych – korzyści dla emitentów i inwestorów. *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, 60(1), 105–135.
- Jajuga, K. (2006). *Obligacje*. Fundacja Edukacji Rynku Kapitałowego.
- Nawrot, W. (2007). Struktura finansowa przedsiębiorstw w Polsce na tle badań międzynarodowych. *Gospodarka Narodowa*, (7–8), 19–42.
- Oplata za wprowadzenie obligacji do obrotu publicznego. (2013). *Przegląd Podatku Dochodowego*, 3(339).
Pozyskano z: <http://www.podatekdochodowy.pl/artukul,1,3790,opлата-za-wprowadzenie-obligacji-do-obrotu-publicznego.html> (28.12.2023).
- Pęksyk, A. (2023). Zielone obligacje jako dłużne papiery wartościowe finansujące inwestycje w dobie transformacji energetycznej. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 2(12). <http://doi.org/10.7172/2299-5749.IKAR.2.12.3>
- Płak, B. (1996). *Ustawa o obligacjach. Komentarz*. Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Puzyrewicz, T. (2011). *Obligacje na rynku Catalyst. Przewodnik dla inwestorów*. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.
- Szwed, P. (2018a). Czy odsetki wypłacane na rzecz obligatariuszy mogą stanowić koszty uzyskania przychodów? Pozyskano z: <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/cit/koszty> (28.12.2023).
- Szwed, P. (2018b). *Emisja obligacji w kosztach firmy*. Pozyskano z: <http://www.rp.pl> (28.12.2023).
- Ulicki, K. (2016). *Koszty uzyskania przychodów. Emisja obligacji*. Pozyskano z: <https://www.podatki.biz/artykuly> (28.12.2023).