



Marcin Stępień

Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania
Katedra Finansów, Bankowości i Rachunkowości
mstepien@poczta.zim.pcz.pl

WPLYW ZMIAN W INTERPRETACJI POJĘCIA KOSZTÓW REPREZENTACJI NA PLANOWANIE ROZLICZENIA PODATKOWEGO

Streszczenie: Zarządzanie przedsiębiorstwem dotyczy wielu obszarów jego funkcjonowania, w tym również aspektu zarządzania otoczeniem fiskalnym. Turbulentne otoczenie podatkowe, związane ze zmianami przepisów i ich interpretacjami, stanowi możliwość kształtowania skutecznej polityki podatkowej przedsiębiorstwa. Kwalifikacja do kosztów uzyskania przychodów wydatków związanych z reprezentacją na tle zmian rozumienia tego pojęcia może stanowić instrument planowania podatkowego w przedsiębiorstwie, co przy dostosowaniu elementów zarządzania podatkami do potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa może wpływać na podniesienie efektywności działania jednostki gospodarczej.

Słowa kluczowe: zarządzanie podatkami, rachunkowość podatkowa, koszty uzyskania przychodów.

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa, funkcjonując w otoczeniu gospodarczym, wykorzystują narzędzia celem oddziaływania na otoczenie, by skutecznie zarządzać posiadanymi zasobami. Nie wszystkie elementy otoczenia gospodarczego mogą być dowolnie kształtowane przez przedsiębiorstwa. Prawo podatkowe stanowi istotny element otoczenia działalności przedsiębiorstwa, na który przedsiębiorstwa mają ograniczony wpływ. Nie oznacza to jednak, iż są całkowicie pozbawione narzędzi zarządzania elementami systemu podatkowego, w którym działają. Prawo podatkowe stanowi zbiór przepisów tworzących system podatkowy. Zarządzanie podatkami można definiować w dwojaki sposób. W szerszym znacze-

niu to uwzględnianie skutków podatkowych w planowaniu gospodarczym. W węższym znaczeniu zarządzanie podatkami może odnosić się do danego przedsięwzięcia lub stanowić element monitoringu bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Celem artykułu jest ukazanie wybranego obszaru zarządzania otoczeniem fiskalnym przedsiębiorstwa z uwagi na zmiany kwalifikacji pojęcia reprezentacji. Jako narzędzie badawcze zastosowano analizę aktów prawnych, literatury przedmiotu oraz studium przypadku.

1. Planowanie podatkowe w aspekcie zarządzania

Termin „zarządzanie” może być definiowany na wiele sposobów. Zależą one od dziedziny wiedzy, obszaru czy otoczenia, do których ten termin jest odnoszony. Próbując szeroko zdefiniować pojęcie zarządzania przedsiębiorstwem, można je określić jako działalność polegającą na dysponowaniu zasobami (oddziaływaniu na zasoby czy szerzej – otoczenie) w celu osiągnięcia wyznaczonych celów przedsiębiorstwa zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania [Białasiewicz i Czerniachowicz, 2008, s. 301]. Zasobami tymi mogą być posiadane przez przedsiębiorstwo aktywa czy źródła ich finansowania. Jednym z istotnych elementów zarządzania przedsiębiorstwem jest oddziaływanie na otoczenie przedsiębiorstwa, a system podatkowy jest jednym z jego ważnych elementów. Przedsiębiorstwo, wykorzystując narzędzia zarządzania, może oddziaływać na otoczenie fiskalne, które w sprzężeniu zwrotnym oddziałuje na przedsiębiorstwo. W zarządzaniu otoczeniem fiskalnym dają się zaobserwować podstawowe funkcje zarządzania, które dzieli się na:

- planowanie,
- organizowanie,
- motywowanie,
- kontrolowanie [Białasiewicz i Czerniachowicz, 2008, s. 301].

Planowanie sprowadza się do określania celów oraz metod, zasobów i czynności niezbędnych do ich osiągnięcia. Organizowanie to tworzenie struktury przedsiębiorstwa oddziałującej zarówno wewnętrznie, jak i zewnętrznie, służącej do osiągnięcia jego celów. Motywowanie ma za zadanie wpływanie na członków organizacji przedsiębiorstwa w taki sposób, aby podejmowane przez nich działania sprzyjały osiągnięciu stawianych przez przedsiębiorstwo celów. Kontrolowanie służy określeniu etapu realizacji zadań służących osiągnięciu celów przedsiębiorstwa poprzez zestawienie planu realizacji z tym, co faktycznie zrealizowano.

Otoczenie fiskalne przedsiębiorstw również może być przedmiotem planowania, organizowania, realizacji i kontroli, co w literaturze przedmiotu określa się mianem zarządzania podatkami [Szłęzak-Matusiewicz, 2013, s. 17].

Podatki obowiązujące w danym czasie i miejscu tworzą system podatkowy, który w literaturze przedmiotu ma stawiany przed sobą cel powiązań aktów prawnych tworzących system podatkowy myślą przewodnią, tak by tworzyły całość organizacyjną zarówno pod względem prawnym, jak i ekonomicznym [por. Majchrzycka-Guzowska, 1995, s. 97; Kulicki i Sokół, 1995, s. 27; Nojszewska, 2002, s. 90]. Pozostaje to jednak postulatem nauki, gdyż w realiach obowiązującego systemu podatkowego najtrudniej jest zdefiniować „myśl przewodnią” powodującą, iż system podatkowy stanowi wewnątrznie spójną całość pod względem prawnym i ekonomicznym. Realizuje on główną funkcję, do której należy funkcja fiskalna, jednak spójność systemu podatkowego wydaje się celem, a nie obecnym w nim elementem. Przedsiębiorstwa, funkcjonując w systemie podatkowym, posiadają instrumenty zarządzania podatkami, co wyrażać się może podejmowaniem działań zgodnych z prawem, które pozwalają przedsiębiorstwom osiągać zamierzone cele w zakresie oddziaływania na otoczenie fiskalne.

Zarządzanie podatkami może sprowadzać się do kwestii związanych z ustalaniem np. daty wykazania obowiązku podatkowego, momentu realizacji poniesionego kosztu, czy w konsekwencji ustalaniem wysokości należnego podatku. Skuteczne zarządzanie podatkami winno jednak uwzględniać szersze aspekty zarządzania podatkami, w tym skutki oddziaływania na płynność finansową i sytuację majątkowo-finansową przedsiębiorstwa. Wysokość i moment osiągnięcia przychodów, przypisane im koszty tworzące dochód, a w konsekwencji wielkość podatku, w istotny sposób kształtują jedną z podstawowych kategorii ekonomicznych, do których należy pojęcie wyniku finansowego. Ma on bezpośrednio przełożenie na ocenę rentowności, ale oddziałuje również na płynność finansową czy w szerokim podejściu wycenę przedsiębiorstwa.

Zmienność przepisów podatkowych, powodowana z jednej strony zmianami norm prawnych, z drugiej zmianami interpretacji tychże norm sprawia, iż właściwe rozpoznanie skutków podatkowych w aspekcie zarządzania podatkami nie jest zadaniem łatwym. Dla skutecznego kształtowania zarządzania podatkami właściwe rozpoznanie konkretnych regulacji prawnych w odniesieniu do podejmowanych decyzji winno przyczyniać się do podniesienia efektywności zarządzania.

Zarządzanie podatkami często jest praktykowane przez podatników incydentalnie. Przy większych transakcjach czy przedsięwzięciach, takich jak nabycie przedsiębiorstwa czy zmiana formy organizacyjnej prowadzonej działalności, sprowadza się często do obserwacji wycinków działalności, bez szczegółowej wiedzy o całości działalności. Często prowadzi w ten sposób do skutków przeciwnych do zamierzonych. Skuteczne zarządzanie podatkami nie ogranicza się wyłącznie do wyznaczenia pewnych działań, wprowadzenia modeli postępowania czy osiągnięcia skutku w postaci optymalizacji lub ograniczenia ryzyka podatkowego.

Efektywne zarządzanie otoczeniem fiskalnym powinno być procesem ciągłym, prowadzonym z uwzględnieniem koniunktury, planów rozwojowych i przede wszystkim zmian przepisów podatkowych.

Największy wpływ na efektywność planowania podatkowego mają następujące cechy:

- stałość zarządzania podatkami,
- przepływ wiedzy o podejmowanych i planowanych czynnościach pomiędzy osobami odpowiedzialnymi za zarządzanie a różnymi komórkami organizacyjnymi przedsiębiorstwa,
- stałe monitorowanie zmian przepisów i tendencji orzeczniczych,
- wzięcie pod uwagę wszystkich elementów, tj. nie tylko wysokości przychodów, kosztów i podatku, ale również momentów ich osiągnięcia, terminów płatności, kosztów eliminacji ryzyka, kosztów sporu, łącznie z uwzględnieniem wpływu na płynność finansową przedsiębiorstwa [www 2].

Planowanie podatkowe w wąskim, klasycznym znaczeniu polega na prowadzeniu interesów majątkowych w sposób umożliwiający wykorzystanie dozwolonych prawnie możliwości minimalizacji obciążenia podatkowego (*tax planning/structuring*).

Kluczowym czynnikiem w planowaniu jest wiedza z zakresu przepisów podatkowych. Jeżeli planowanie ma na celu minimalizację obciążeń podatkowych (optymalizację), jeszcze bardziej zyskuje na znaczeniu znajomość związków zachodzących pomiędzy zdarzeniami gospodarczymi a przepisami podatkowymi. W nauce prawa podatkowego, w praktyce orzeczniczej organów podatkowych i sądów administracyjnych od lat toczy się debata na temat legalności planowania podatkowego prowadzącego do zmniejszenia obciążeń podatkowych.

Legalne planowanie podatkowe jest dopuszczalne, a nawet w pewnych wypadkach pożądane przez prawo. Co więcej, brak racjonalnego działania w zakresie podatków może spowodować ujemną ocenę działalności menedżera, a w skrajnych wypadkach nawet uznanie, że działał na szkodę spółki.

Jak wskazuje jeden z wyroków NSA, „nie ma żadnej podstawy prawnej, aby przyjąć masochistyczną zasadę, że strony powinny zawsze regulować swoje stosunki cywilnoprawne w sposób najbardziej dla fiskusa korzystny” (prof. Z. Radwański, Glosa do wyroku NSA z 11.11.1999 r., OZ Białystok SA/Bk 289/99, OSP 2000, nr 9, poz. 135a).

W wyroku NSA z 10.07.1996 r. (SA/Ka 1244/95, „Monitor Podatkowy” 1997, nr 8, s. 239-243) stwierdzono, że żaden przepis prawa podatkowego ani orzecznictwo, ani też doktryna prawa nie zabraniają podatnikowi wyboru takiego rozwiązania, zgodnego z prawem i rzeczywistością, które byłoby dla niego –

przy podejmowaniu decyzji gospodarczych – bardziej korzystne na gruncie prawa podatkowego. Wybór drogi najłagodniej opodatkowanej jest wolnym wyborem każdego podatnika i nie może podlegać kontroli organów podatkowych.

W wyroku NSA z 31.01.2002 r. (I S.A./Gd771/01 „Doradztwo Podatkowe” 2003, nr 2, s. 64-67) podkreślono, że istotą działalności gospodarczej jest maksymalizacja zysku, a nie zobowiązań podatkowych. Nie istnieje obowiązek działań prowadzących do zmniejszania dochodów z tego powodu, że byłoby to korzystniejsze dla budżetu państwa z punktu widzenia wpływów podatkowych.

W wyroku WSA w Warszawie z 30.03.2004 r. (III SA/Wa 1195/05, LEX nr 181010) stwierdzono, że jeżeli obowiązujący porządek prawny stwarza podatnikowi możliwość wyboru kilku legalnych konstrukcji do osiągnięcia zamierzonego celu gospodarczego, z których każda będzie miała inny wymiar podatkowy, to wybór najkorzystniejszego rozwiązania nie może być traktowany jako obejście prawa. Z żadnej normy prawnej nie można bowiem wyprowadzić zasady nakładającej na podatnika obowiązku działania dla powstania zobowiązania podatkowego w najwyższej możliwej wysokości.

Sądy NSA wydały niestety wiele orzeczeń przeciwnej treści, odwołujących się do wątpliwej prawnie zasady konieczności płacenia podatków w tzw. należytej wysokości, rozumianej jako powinność płacenia podatków w wysokości subiektywnie odpowiadającej fiskusowi. Wyroki tego rodzaju zapadają też w ostatnim czasie. Taka linia orzecznicza stanowi zatem źródło ryzyka podatkowego.

Planowanie podatkowe powinno być ściśle powiązane z oczekiwaniami podatnika, a tym samym rozpoczynać się od ich zdefiniowania. Prawidłowe planowanie podatkowe to takie, które odpowiada oczekiwaniom konkretnego podmiotu, a nie takie, które daje najwyższe oszczędności podatkowe.

Jako przykłady obszarów planowania podatkowego w podatkach dochodowych można wskazać:

- wybór sposobu rozliczania zaliczek na podatek (metoda oparta na osiągniętym w okresie dochodzie czy uproszczona forma zaliczek na podatek dochodowy),
- wybór czasokresu wpłacanych zaliczek (miesięcznie, kwartalnie),
- wybór momentu powstania obowiązku podatkowego w wybranych usługach (np. najem, leasing, dzierżawa),
- wybór momentu poniesienia kosztu (zwłaszcza kosztu pośredniego zależnego od daty zaksięgowania kosztu),
- świadome kształtowanie celowości ponoszonych kosztów,
- możliwości kształtowania podstawy opodatkowania poszczególnych czynności dokonywanych przez przedsiębiorstwo,
- wybór metody rozliczeń (kasowa lub memoriałowa) w przypadku prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Powyżej zaprezentowano wybrane możliwości zarządzania otoczeniem fiskalnym w zakresie podatku dochodowego. Wybór formy opodatkowania, sposobu opodatkowania czy momentu powstania obowiązku podatkowego jest niezbędny dla sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa i osiągnięcia celów przyjętych w strategii zarządzania podatkami.

W myśl zarządzania podatkami oznacza to zgodne z prawem działania, zmierzające do minimalizowania kwot płaconych podatków czy płacenia ich w terminie dogodnym dla przedsiębiorstwa. Można doprowadzić do tego poprzez odpowiednie stosowanie funkcji zarządzania: planowania podatkowego, organizowania stosownych działań i kontrolowania osiągniętych rezultatów, które w konsekwencji pozwolą na osiągnięcie korzyści podatkowych (poprzez sterowanie procesami zakupu i sprzedaży) oraz oszczędności podatkowych [Poszwa, 2007].

Obszar stosowania zarządzania podatkami określa otoczenie podatkowe, w którym jest usytuowany przedsiębiorca. Ze względu na złożoność prawa podatkowego i mnogość obciążeń fiskalnych identyfikacja otoczenia podatkowego jest problemem złożonym. Nakłada się na to niejednolita wykładnia przepisów prawa podatkowego w otoczeniu gospodarczym wymuszającym szybkie decyzje dotyczące gospodarowania zasobami podmiotu, co w znacznym stopniu czyni z polityki podatkowej działanie ryzykowne, wieloaspektowe i złożone.

2. Zmiany pojęcia kosztów reprezentacji jako elementu zarządzania podatkami

Pojęcie reprezentacji zostało zdefiniowane w podatkach dochodowych w 2007 r. Ustawodawca zdefiniował, iż nie uważa się za koszty uzyskania przychodów koszty reprezentacji, w szczególności poniesionych na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych [Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, art. 23, ust. 1, pkt 23; Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 16, ust. 1, pkt 28].

Powyższe regulacje zastąpiły obowiązujące do końca 2006 r. przepisy dotyczące limitowania kosztów reprezentacji i reklamy niepublicznej, zgodnie z którymi nie były uważane za koszty uzyskania przychodów koszty reprezentacji i reklamy w części przekraczającej 0,25% przychodów, chyba że reklama prowadzona była w środkach masowego przekazu lub publicznie w inny sposób [Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, art. 23, ust. 1, pkt 23; Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, art. 16, ust. 1, pkt 28].

Konsekwencją zmiany regulacji wprowadzonych od 2007 r. dotyczących reprezentacji i reklamy było uznanie wszystkich wydatków na reklamę oraz wyłączenie z kosztów uzyskania przychodów wydatków na reprezentację, do których w szczególności zostały zaliczone wydatki poniesione na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych.

Literalna wykładnia przepisów dotyczących reprezentacji skłaniała się do nieuznawania za koszt wszystkich wydatków poniesionych na usługi gastronomiczne i wszelkie napoje. Budzące kontrowersje podatkowników stanowiska organów podatkowych były poddawane ocenom sądów administracyjnych. Rozbieżności w zakresie interpretacji pojęcia reprezentacji były zagrożeniem konstytucyjnej zasady równości podatkowników wobec prawa. Sądy administracyjne w rozstrzyganiu spraw po 2007 r. zaczęły posługiwać się definicją zaczerpniętą ze słownika języka polskiego, wskazując, że „reprezentacja to **okazałość, wystawność** w czymś sposobie życia (świadczącym o zamożności)” [www 1].

Organa podatkowe zaczęły dopuszczać poczęstunek (nieokazały) w firmie dla kontrahenta jako koszt uzyskania przychodów, natomiast poczęstunek kontrahenta w lokalu gastronomicznym traktowany był jako okazałość, wystawność i zaliczany był do reprezentacji wyłączonej z kosztów uzyskania przychodów. Tak definiowany wydatek na reprezentację zaczął mieć nieostry granicę, do której był lub od której nie był wystawny, co skutkowało zaliczeniem poniesionego wydatku do kosztów podatkowych lub jego eliminacją z tychże kosztów.

Występujące rozbieżności w orzeczeniach sądów administracyjnych w zakresie kosztów reprezentacji wykluczonych z kosztów uzyskania przychodów znalazły swoje podsumowanie w wydanym, w składzie siedmiu sędziów, wyroku NSA z dnia 17 czerwca 2013 r., sygn. akt II FSK 702/11. NSA w wydanym wyroku podkreślił potrzebę indywidualnej oceny stanu faktycznego konkretnej sprawy dotyczącej kwalifikowania kosztów (wydatków) jako kosztów reprezentacji, jednak analiza orzeczenia pozwoliła Ministrowi Finansów na wydanie ogólnej interpretacji podatkowej, wskazującej na tezy o charakterze ogólnym, które powinny być pomocne przy wykładni pojęcia reprezentacji.

Głównymi tezami interpretacji podatkowej są:

1. Wymienienie w przepisach podatkowych jako przykładowych kosztów reprezentacji wydatków na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów, w tym alkoholowych, nie oznacza, iż wydatki tego rodzaju zawsze muszą zostać wyłączone z kosztów uzyskania przychodów. Kwalifikacja każdego przypadku powinna być odrębna, pod kątem warunków i okoliczności uzasadniających poniesienie takich wydatków.

2. Dla kwalifikacji danych wydatków jako wydatków na reprezentację wykluczonych z kosztów uzyskania przychodów nie jest istotne miejsce podawania poczęstunków, świadczenia usług gastronomicznych itd., tj. nie bierze się pod uwagę tego, czy poczęstunki odbywają się w siedzibie firmy, czy też poza nią. Dla oceny takich wydatków nie są także istotne takie cechy jak wystawność, wytworność, okazałość poczęstunków. Nie ma bowiem możliwości skonstruowania miernika dla określenia poziomu wystawności, wytworności, okazałości czy przepychu jednakowego dla wszystkich podmiotów gospodarczych.
3. Za wydatki na zakup żywności, napojów i usług gastronomicznych, wyłączone z kosztów uzyskania przychodów na podstawie art. 16 ust. 1 pkt 28 updog i art. 23 ust. 1 pkt 23 updog należy uznać te, których wyłącznym bądź dominującym celem jest stworzenie pewnego wizerunku podatnika, stworzenie dobrego obrazu jego firmy czy działalności, wykreowanie pozytywnych relacji z uczestnikami takich spotkań.
4. Każda sprawa powinna być przedmiotem odrębnej oceny pod kątem okoliczności, w jakich doszło do poniesienia omawianych wydatków. Poniesione wydatki na zakup żywności, napojów i usług gastronomicznych powinny spełniać wymogi przepisów art. 15 ust. 1 updog lub art. 22 ust. 1 updog, czyli być poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. Nie pozostają zatem w jakimkolwiek związku z przychodami podatnika wydatki np. na „obiady dla rodziny”, „fundowane przyjęcia dla znajomych”, „usługi rozrywkowe”. Tego rodzaju przykładowo podane wydatki, niemieszczące się w kategorii kosztów uzyskania przychodów, nie mogą być w ogóle rozważane w kontekście wyłączeń z art. 16 ust. 1 pkt 28 updog i art. 23 ust. 1 pkt 23 updog [Interpretacja ogólna...].

Podsumowanie

Prezentując analizę aktów prawnych na przestrzeni ostatnich lat, zauważyć można dynamizm zmian pojęcia kosztów reprezentacji, a także zmiany w warstwie interpretacyjnej tego pojęcia. Interpretacje oparte na rozumieniu reprezentacji jako wystawności w istotny sposób budziły wątpliwości co do rzetelnego sposobu rozliczeń podatkowych jednostki z otoczeniem fiskalnym. Ponadto z dynamizmu zmian przepisów i interpretacji wynika trudność interpretacji ponieszonego kosztu na poziomie ustalania dochodu i należnego podatku. Wymienione elementy w istotny sposób wpływają na wynik netto jednostki, stanowiący jedną z miar oceny efektywności wykorzystywania zasobów. W obecnym brzmieniu, po

analizie wyroku i interpretacji ogólnej Ministra Finansów należy stwierdzić, iż nie podlegają wykluczeniu z kosztów uzyskania przychodów jako koszty reprezentacji wydatki na drobne poczęstunki, napoje, a także posiłki, niezależnie od miejsca ich podawania, serwowane podczas prowadzenia rozmów z kontrahentami dotyczących zakresu prowadzonej przez podatników działalności gospodarczej.

Literatura

- Białasiewicz M., Czerniachowicz B. (2008), *Współczesne problemy zarządzania przedsiębiorstwem* [w:] S. Marek, M. Białasiewicz (red.), *Podstawy nauki o organizacji. Przedsiębiorstwo jako organizacja gospodarcza*, PWE, Warszawa.
- Interpretacja ogólna Nr DD6/033/127/SOH/2013/RD-120521 Ministra Finansów z dnia 25 listopada 2013 r. w zakresie możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodów ponoszonych przez podatników wydatków na usługi gastronomiczne, zakup żywności oraz napojów. Dz. Urz. MF 2013, nr 45.
- Kulicki J., Sokół P. (1995), *Podatki i prawo podatkowe*, WN PWN, Warszawa.
- Majchrzycka-Guzowska A. (1995), *Finanse i prawo finansowe*, WN PWN, Warszawa.
- Nojszewska E. (2002), *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, SGH, Warszawa.
- Poszwa M. (2007), *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa.
- Szłęczak-Matusiewicz J. (2013), *Zarządzanie podatkami osób fizycznych*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. 2014, poz. 851 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. Dz.U. 2012, poz. 361 z późn. zm.
- [www 1] <http://sjp.pwn.pl> (dostęp: 5.03.2015).
- [www 2] <http://www.radapodatkowa.pl/pl/swiadomy-podatnik> (dostęp: 5.02.2015).

THE INFLUENCE OF CHANGES IN THE INTERPRETATION OF REPRESENTATION COSTS CONCEPT ON TAX PLANNING

Summary: Enterprise management touches a great deal of areas, including the issue of the management of fiscal environment. Turbulent tax environment, connected with amendments to the regulations and their interpretations, constitutes the possibility of shaping an effective tax policy of an enterprise. The level of revenue generation, the classification of incurred expenses against tax deductible expenses, are the selected aspects of the tax policy of an enterprise. Another aspect in question is classifying representation expenses as tax deductible expenses. The alterations to the notion of representation result from the modification of law and the change of interpretation. The reaction

of an enterprise to the possibility of classifying incurred expenses as tax deductible expenses, or the exclusion of incurred expenses from the expenses decreasing the taxable income, may, as a consequence, affect the profit after taxation, thus exerting an influence on the effectiveness of activity of a business entity.

Keywords: tax management, tax accounting, tax deductible expenses.