

Trzeci etap reform



Jaki system podatkowy

Jarosław Neneman
Radosław Piwowarski

Prezentowane stanowiska merytoryczne wyrażają osobiste poglądy autora (autorów) i niekoniecznie są zbieżne z oficjalnym stanowiskiem CASE – Centrum Analiz Społeczno- Ekonomicznych.

Publikacja przygotowana w ramach projektu pn. *Polska u progu członkostwa w Unii Europejskiej. Kierunki niezbędnych reform gospodarczych*, zrealizowanego przez CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych pod kierunkiem naukowym prof. dr hab. Barbary Błaszczyk.

Słowa kluczowe: podatki, reforma podatkowa, system podatkowy.

Redakcja naukowa: prof. dr hab. Barbara Błaszczyk

© CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2004

ISBN: 83-7178-360-4

DTP: SK STUDIO

Druk: Agencja Wydawnicza EKOM Karol Orzechowski

Wydawca:
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
ul. Sienkiewicza 12, 00-944 Warszawa
tel.: (48 22) 622 66 27, 828 61 33, fax (48 22) 828 60 69
e-mail: case@case.com.pl
<http://www.case.com.pl>

Spis treści

Streszczenie	5
Wprowadzenie	6
Wstęp	9
Rozdział 1. Polski system podatkowy, a inne systemy podatkowe	
– czy istnieje światowy wzorzec?	11
Rozdział 2. Podatek dochodowy od osób prawnych CIT	15
2.1. Wielkość i znaczenie wpływów z podatku CIT dla budżetu	15
2.2. Światowe trendy i doświadczenia w podatku CIT, a polski przypadek.	16
2.3. Liczba, sytuacja i struktura przedsiębiorstw, jako czynnik determinujący	
wpływy z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych	21
2.3.1. Rentowność przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości i własności ..	22
2.4. Kredyt jako źródło finansowania działalności i inwestycji	25
2.5. Rekomendacje	26
Rozdział 3. Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)	27
3.1. Znaczenie PIT dla budżetu	27
3.2. PIT na świecie – czy istnieje problem progresji podatkowej?	29
3.3. Teoretyczne koszty funkcjonowania podatku dochodowego	32
3.3.1. Koszty administracyjne	32
3.3.2. Koszty stosowania podatku	32
3.3.3. Koszty polityczne	32
3.4. Obecny system podatkowy, a obciążenia pracy	33
3.5. Forma rozliczania PIT a wysokość obciążeń podatkowych.	38
3.6. Zmiany w funkcjonowaniu administracji skarbowej	42
3.7. Rekomendacje dla nowo projektowanego podatku PIT	43
Rozdział 4. VAT i akcyza	44
Rozdział 5. Propozycje nowych stawek podatkowych	45
Wariant radykalny	45
Wariant umiarkowany	47
Rozdział 6. Podsumowanie	49
Literatura	51
Spis tablic, wykresów i rysunków	52
Aneks 1	54
Aneks 2	57

Jarosław Neneman

Absolwent wydziału ekonomiczno– socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego, gdzie uzyskał specjalizację w zakresie marketingu i handlu zagranicznego. W latach 1991-1992 ukończył Postgraduate Studies in Economics w Central European University w Pradze, w tym okresie otrzymał M. A. in Economics (New York University). Tytuł doktora nauk ekonomicznych uzyskał w roku 1997 na Uniwersytecie Łódzkim, gdzie pełnił funkcję asystenta, a od roku 1997 adiunkta w Instytucie Ekonomii. W latach 1999-2003 współpracownik COMPER Competition Development Center (Łódź). Od roku 2003 pracuje w Ministerstwie Finansów, początkowo jako doradca Ministra Finansów, a od 1 kwietnia 2004 jako szef gabinetu politycznego Ministra Finansów. Funkcję tę pełnił do dnia 6 września 2004, kiedy został powołany przez premiera na stanowisko wiceministra finansów. Współpracownik CASE w latach 1998 – 2003.

Radosław Piwowski

Ukończył Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze i Polityczne na Uniwersytecie Łódzkim, gdzie uzyskał tytuł magistra. Od 2001 roku doktorant Uniwersytetu Łódzkiego, a od 2002 roku asystent w Instytucie Ekonomii, gdzie wykłada makro i mikroekonomię. Główne dziedziny zainteresowań to polityka fiskalna oraz zarządzanie finansami sektora publicznego. Współpracuje z CASE od 2002 r.

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza systemu podatkowego w Polsce oraz próba przedstawienia kierunków jego reformy. Analiza skupiona jest głównie na podatkach dochodowych, gdyż tutaj istnieje najwięcej wątpliwości natury ekonomicznej. Biorąc pod uwagę aktualny stan finansów publicznych, międzynarodową konkurencję podatkową oraz korzystając z teoretycznych i empirycznych przykładów rozwiązań podatkowych, w raporcie poszukuje się rozwiązań jak najmniej represyjnych dla gospodarki i neutralnych dla budżetu.

Abstract

The purpose of this paper is to analyse the tax system in Poland as well as to propose its reform. Analysis will mainly be focused on income taxes because they create the greatest number of doubts of economic nature. Taking into consideration the current state of public finances, international tax competition and theoretical and empirical examples of tax solutions, we are searching for tax system that is the least repressive for the economy and neutral for the budget.

Wprowadzenie

Polska u progu członkostwa w Unii Europejskiej. Kierunki niezbędnych reform gospodarczych to projekt poświęcony kompleksowej diagnozie stanu polskich reform i wskazaniu najważniejszych ograniczeń rozwoju polskiej gospodarki w przededniu i w pierwszych miesiącach naszego członkostwa w Unii Europejskiej. Projekt był realizowany przez Zespół CASE – Centrum Analiz Społeczno – Ekonomicznych od późnej jesieni 2002 do końca lata 2004.

Geneza tego projektu miała, z jednej strony, swoje źródło w obserwowanym istotnym spowolnieniu wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2000-2002 w stosunku do wyników osiągniętych w połowie lat 90. Utrzymujące się wysokie bezrobocie oraz coraz szerzej podzielany pogląd, iż proste rezerwy wzrostu zostały już wykorzystane i należy poszukiwać nowych rozwiązań systemowych, które uczynią nasz kraj bardziej konkurencyjnym gospodarczo i w konsekwencji pozwolą wrócić na szybszą ścieżkę wzrostu, stanowiły istotne przesłanki dla realizacji projektu. Z drugiej strony, proces negocjacji o członkostwo w UE został zdominowany przez wąskie resortowe i lobbystyczne interesy i pozbawiony głębszej refleksji nad pożądanym kształtem instytucjonalnym polskiej gospodarki oraz optymalnym tempem dostosowań strukturalnych i instytucjonalnych do warunków funkcjonowania na europejskim i światowym rynku.

Takie przemyślenia skłoniły nas do podjęcia po raz kolejny¹ próby dokonania pogłębionej diagnozy stanu reform gospodarczych w Polsce i zdolności gospodarki polskiej do sprostania konkurencji zewnętrznej, w kontekście ustalonego na rok 2004 terminu uzyskania członkostwa w Unii Europejskiej oraz pogłębiających się procesów globalizacji. Takiej diagnozy ewidentnie brakowało w naszym kraju. Dyskusja nad przyczynami spowolnienia wzrostu gospodarczego koncentrowała się na krótkookresowych kosztach dezinflacji oraz przywracaniu równowagi makroekonomicznej, a także na wpływie koniunktury zewnętrznej, przy czym nie była i nadal nie jest wolna od populistycznych uproszczeń.

Program gospodarczy rządu koalicji SLD-UP przewidywał tylko niektóre z koniecznych reform, i to w sposób ograniczony², podczas gdy inne przemilczał lub nadawał im zbyt niską rangę. Wiele

¹CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych realizowało podobne projekty w latach 1996-1999, najpierw pt. "Drugi etap reform gospodarczych i politycznych w Polsce", a następnie pt. "Trwały wzrost dzięki konsolidacji reform". Wiele ze sformułowanych wówczas propozycji, np. w sferze liberalizacji rynku pracy, nie doczekało się po dzień dzisiejszy realizacji. Proponowane przedsięwzięcie jest więc, w pewnym stopniu, kontynuacją ówczesnej pracy.

z proponowanych rozwiązań częściowych mających służyć ożywieniu gospodarki groziło poluzowaniem twardych ograniczeń budżetowych i przyniesieniem w przyszłości trudnych do przewidzenia skutków w finansach publicznych. Brak jednoznacznego poparcia politycznego dla proponowanego wówczas programu stawiało pod znakiem zapytania realizację nawet tak wąsko zakrojonych reform, a szerzący się w naszym kraju na coraz większą skalę populizm skłaniał do obaw o dalszą degradację istniejących rozwiązań systemowych, jak też spadek wiarygodności naszego kraju na świecie.

Badaniami objęto zarówno dziedziny, podlegające unijnym *acquis communautaire* (uwzględniając okresy przejściowe oraz przystępowanie do Unii Gospodarczej i Walutowej, proces ten będzie trwał jeszcze przez szereg lat i w jego ramach istnieje konieczność znalezienia optymalnej ścieżki osiągania rozwiązań docelowych), jak i pozostające w większości lub w całości w sferze kompetencji władz narodowych (rynek pracy, elementy polityki socjalnej, polityka fiskalna, prywatyzacja, otoczenie dla przedsiębiorczości). Główny nacisk został położony na zagadnienia strukturalne i instytucjonalne, gdyż od postępu w tej dziedzinie zależy obecnie, naszym zdaniem, przywrócenie gospodarce polskiej zdolności do szybkiego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Jedenaście podzespołów badawczych prowadziło intensywne prace dotyczące wybranych przez nas kluczowych zagadnień, tj.: uwarunkowań prawnych konkurencyjności systemowej, deregulacji rynku produktów, usług i rynku przedsiębiorczości oraz poprawy klimatu inwestycyjnego (w tym kwestii inwestycji zagranicznych), programu naprawy finansów publicznych i reformy podatkowej, szacunku kosztów zaniechania i spowolnienia prywatyzacji, deregulacji i elastyczności rynku pracy, tworzenia gospodarki opartej na wiedzy, reformy ochrony zdrowia i zabezpieczenia społecznego, poprawy konkurencyjności sektorów infrastrukturalnych oraz strategii przystąpienia Polski do Unii Gospodarczej i Walutowej.

Do realizacji projektu zaprosiliśmy wielu specjalistów, a także korzystaliśmy z dorobku organizacji międzynarodowych, m.in. Banku Światowego, MFW, OECD i instytucji unijnych. Doświadczenie CASE, wynikające ze specjalizacji w projektach kompleksowych reform ekonomicznych w kraju i za granicą, pozwoliło na wykorzystanie doświadczeń międzynarodowych, w tym uwzględnienie nasilającej się konkurencji w zakresie reżimów regulacyjnych, podatkowych i prawnych w warunkach otwartej gospodarki. W trakcie tych prac odbywały się liczne dyskusje, w ramach których poszczególne podzespoły badawcze dzieliły się z innymi wynikami swoich prac i przemyśleń, a także próbowaliśmy przyciągnąć do tej debaty ekspertów spoza naszego Zespołu.

Obecnie pragniemy przedstawić szerokiej publiczności wyniki naszych prac w formie publikacji częściowych oraz raportu końcowego. Mamy nadzieję, że nasze prace i zawarte w nich przemyślenia przyczynią się do wzbogacenia debaty publicznej na temat koniecznych zmian i reform w polskiej gospodarce i organizacji społecznej i uczynią dyskusje polityczne na te tematy bardziej rzeczowymi i udokumentowanymi.

Jako koordynator i kierownik naukowy tego projektu pragnę serdecznie podziękować za owocną współpracę wszystkim członkom Zespołu Badawczego, do którego należeli (w porządku alfabetycz-

² Mamy tu przede wszystkim na myśli zespół przedsięwzięć określanych wspólną nazwą "Program Hausnera"

nym): Małgorzata Antczak, Rafał Antczak, Ewa Balcerowicz, Michał Boni, Jacek Cukrowski, Paweł Dobrowolski, Stanisława Golinowska, Michał Górzyński, Małgorzata Jakubiak, Małgorzata Kalbarczyk, Kamila Kloc – Evison, Ewa Kocot, Adam Kozierekiewicz, Edward Kozłowski, Piotr Kurek, Jacek Łaszek, Małgorzata Markiewicz, Wioletta Nawrot, Jarosław Neneman, Wojciech Paczyński, Katarzyna Piętka, Bartłomiej Piotrowski, Radosław Piwowarski, Artur Radziwiłł, Jacek Rostowski, Aleksandra Rusielewicz, Piotr Rymaszewski, Joanna Siwińska, Agnieszka Sowa, Christoph Sowada, Krzysztof Surówka, Tadeusz Syryjczyk, Urszula Sztanderska, Wojciech Szymczak, Mateusz Walewski, Jakub Wojnarowski, Richard Woodward.

Podziękowania za wzorowe wsparcie organizacyjno-techniczne podczas całego okresu trwania projektu należą się Annie Maciążek.

Szczególne podziękowania należą się też innym osobom spoza Zespołu, które dzieliły się z nami swoimi pomysłami i uwagami. Należą do nich przede wszystkim: Marek Dąbrowski, Andrzej Cylwik, Marek Góra, Stefan Kawalec, Irena Topińska. Projekt nie doszedłby też do skutku, gdyby nie uwagi, zainteresowanie i czynne poparcie Jarosława Myjaka, byłego prezesa Commercial Union Polska. Osobne podziękowania należą się sponsorom projektu badawczego i publikacji, których wymieniamy w innym miejscu.

Prof. dr hab. Barbara Błaszczuk
koordynator projektu

Wstęp

Biorąc na siebie zobowiązania w postaci zapewnienia dóbr i usług publicznych, państwo potrzebuje źródeł ich finansowania pokrywanych głównie przy pomocy podatków. W erze liberalizacji przepływów czynników produkcji, podnoszenie podatków, po to by zdobyć dodatkowe środki finansowe, nie jest dobrym i godnym polecenia rozwiązaniem. Najczęściej stajemy dziś przed dylematem, jak sfinansować rozległą działalność państwa, uwarunkowaną często historycznie i kulturowo, przy pomocy relatywnie malejących, lub co najwyżej nierosnących dochodów.

Każda reforma podatkowa mająca na celu redukcję obciążeń podatkowych, a więc zmniejszenie dochodów podatkowych, powinna zaczynać się od reformy wydatków budżetowych³. Jeżeli w Polsce, nie można obecnie znacząco zmniejszyć wydatków, celem reformy nie powinno być istotne zmniejszenie dochodów podatkowych. Utrzymanie danego stopnia fiskalizacji gospodarki⁴ nie przeszkadza jednak w uzdrowieniu systemu poboru podatków i przeprowadzeniu istotnych zmian w całym systemie podatkowym. Reforma taka powinna wtedy koncentrować się na trzech obszarach. Są to: efektywność ekonomiczna systemu, spójność i jednoznaczność prawa podatkowego oraz relacje podatnik – aparat skarbowy.

Efektywność ekonomiczna systemu może zostać zwiększona poprzez realną „naprawę” starego układu, eliminując z niego wady. Najłatwiejszym i zarazem najskuteczniejszym sposobem realizacji powyższego jest upraszczanie systemu poprzez m.in. likwidację ulg i zwolnień. Zwiększając przejrzystość i prostotę mechanizmów, zmniejszamy prawdopodobieństwo powstawania błędów i nadużyć.

Celem raportu jest zaproponowanie spójnego systemu podatkowego, który przy zadanej wysokości wpływów podatkowych, posiadałby wewnętrzną logikę funkcjonowania całości, a przy tym był w największym stopniu „przyjazny” podatnikom. Z pewnością wiąże się to ze zmianą horyzontu działania. System musi stanowić pewną długookresową wizję funkcjonowania państwa w gospodarce, a nie być tylko i wyłącznie odzwierciedleniem krótkookresowych wizji poszczególnych, zmieniających się często, ministrów finansów.

³ Bardzo dobrym przykładem jest niedawna obniżka podatków w Kanadzie, możliwa dzięki redukcji wydatków.

⁴ Rozumianego jako obciążenia sektora przedsiębiorstw podatkami, mierzonego udziałem wpływów podatkowych w PKB.

Należy jednak pamiętać, że reforma podatkowa odbywa się zawsze według pewnego schematu. Na podstawie aktualnej wiedzy z zakresu ekonomii, finansów publicznych, przeprowadzonych badań, analizy przypadków różnych państw ekonomiści budują teoretycznie optymalny system podatkowy. Mimo to funkcjonujące systemy postrzegane są jako dalekie od optymalności i są dość powszechnie krytykowane za skomplikowanie i niespójność. Dzieje się tak, gdyż decyzja o kształcie systemu podatkowego jest w gruncie rzeczy wyborem politycznym, dokonywanym w ramach reguł funkcjonowania demokratycznego państwa prawa. Zależność między politykami, ich wyborcami, grupami różnych lobby, stanowi pierwsze i główne ograniczenie we wprowadzeniu efektywnych, ale niepopularnych politycznie rozwiązań.

W naszej analizie koncentrujemy się na podatkach bezpośrednich, ponieważ tu jest najwięcej do zrobienia. Podatki pośrednie (VAT i akcyza) są w dużej mierze przedmiotem harmonizacji w ramach Unii Europejskiej. Najciekawszym zagadnieniem jest tu możliwość ujednoczenia stawki VAT i taką możliwość zawiera jedna z naszych propozycji. Zakładamy przy tym stabilność struktury i względnych dochodów z podatku akcyzowego.

Rozdział 1.

Polski system podatkowy, a inne systemy podatkowe – czy istnieje światowy wzorzec?

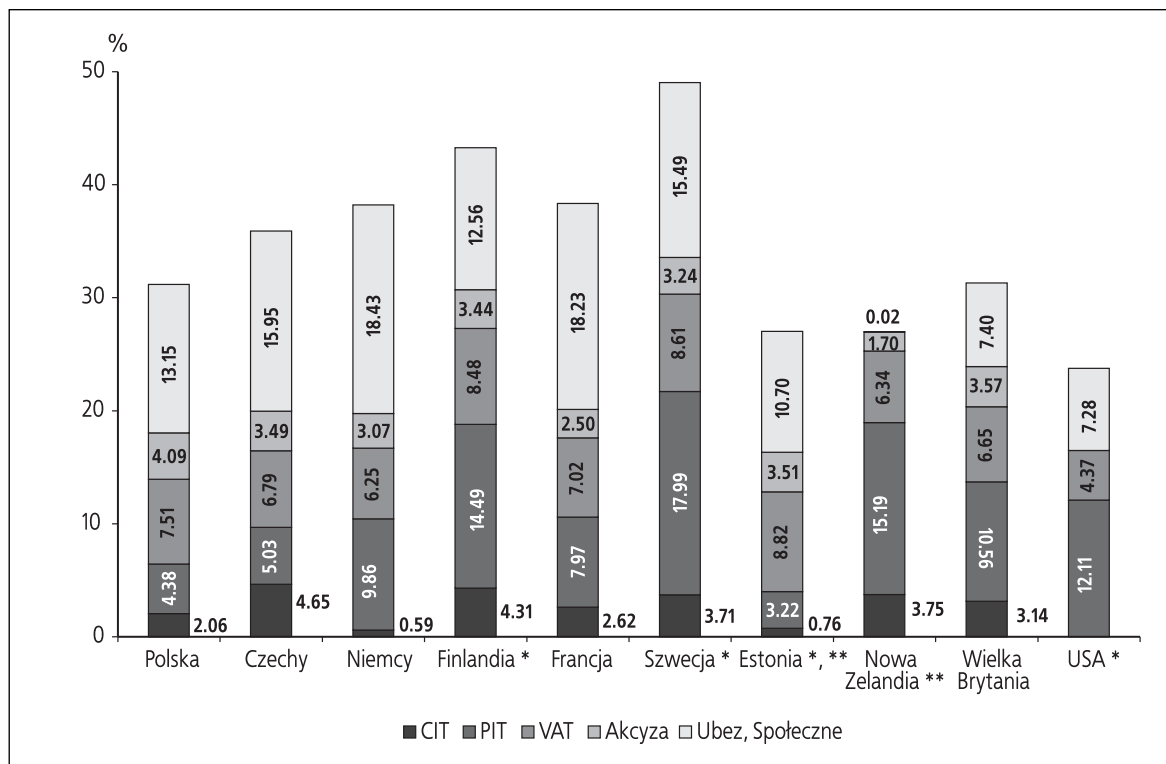
Często zakłada się, że jeżeli zachodzące procesy gospodarcze są złożone, a podatnicy znacząco różnią się między sobą, to prosty system podatkowy nie będzie adekwatny do istniejącej rzeczywistości i sprawiedliwy. W ten sposób można tłumaczyć duży stopień skomplikowania i wielość rodzajów podatków. W praktyce, głównym powodem są możliwości zebrania odpowiedniej kwoty dochodów, której przy pomocy jednego rodzaju podatku państwo nie mogłoby uzyskać (por. Stern [1999]). Poszerzanie bazy podatkowej jest najistotniejszym czynnikiem zwiększającym dochody budżetowe. Każde rozwiązanie wpływające, negatywnie lub pozytywnie, na jej rozmiar będzie nieefektywnym lub efektywnym, dla budżetu.

Obecnie stosowane na świecie rodzaje podatków obejmują pełne spektrum przedmiotów i podmiotów opodatkowania. Różnica polega na rozłożeniu akcentów pomiędzy rodzajami danin publicznych. Stany Zjednoczone, Wielka Brytania (jak i państwa powiązane z nią, czyli Australia, Nowa Zelandia) mają wysoki udział podatków dochodowych w PKB i to one stanowią główne dochody budżetu. Przeciwną sytuację mamy w krajach europejskich, gdzie dominują podatki pośrednie, w szczególności podatek VAT. Choć poruszamy się w grupie kilku podatków nie ma dobrego wzorca systemu podatkowego, a decyzja o jego kształcie zależy od bardzo wielu czynników. Nie zawsze muszą być to względy czysto ekonomiczne. Przykładowo polski system podatkowy, z racji bliskości geograficznej czy kulturowej, zbliżony jest do systemów krajów kontynentalnej części Unii Europejskiej.

Zgodnie z aktualnymi trendami można zakładać, że duży udział podatków pośrednich w dochodach polskiego budżetu, podobnie jak w innych krajach Europy, będzie rósł. O ile nie nastąpi poszerzenie bazy podatkowej czy wzrost rentowności, zmniejszać się będą wpływy z podatku od dochodów osób prawnych. Należy liczyć się także z ewentualnym zmniejszeniem dochodów z podatku od dochodów osobistych, ze względu na coraz większą „znajomość” możliwości omijania opodatkowania przez podatników stworzoną przez wprowadzenie opcji podatkowej, czyli liniowego podatku od dochodów z działalności

gospodarczej. Zmniejszenie wpływów z podatków bezpośrednich może być tylko częściowo zrekompen-sowane dodatkowymi dochodami z podatków pośrednich. Podstawowa stawka VAT w Polsce jest jedną z najwyższych na świecie, podobnie jak stawki podatku akcyzowego na wyroby alkoholowe.

Wykres 1. Udział dochodów sektora finansów publicznych z tytułu: PIT, CIT, VAT, akcyzy i ubezpieczeń społecznych w PKB w wybranych krajach 2002 r.



Uwagi: * Dane za rok 2001

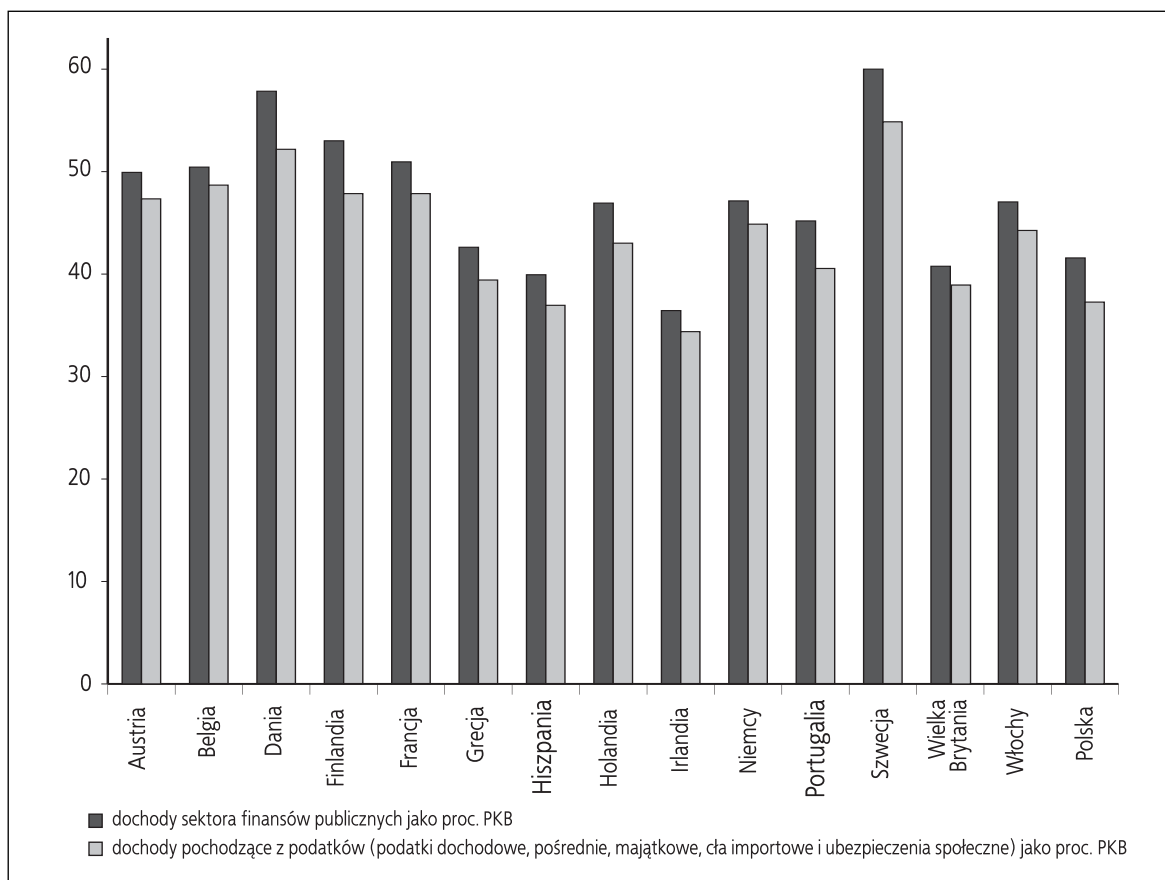
** dotyczą tylko dochodów rządu centralnego.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie International Financial Statistics, IMF, 2003 r. oraz Government Financial Statistics Yearbook, IMF, 2003 r.

Do pełnego wachlarza podatkowego brakuje w Polsce jedynie podatku katastralnego, którego funkcjonowanie w krajach Europy Zachodniej jest od lat źródłem dochodów sektora finansów publicznych, a w szczególności budżetów lokalnych⁵. Wprowadzenie go nie jest jednak możliwe bez dobrze funkcjonującego rejestru nieruchomości, który powstanie dopiero za kilka lat. Problemem na dziś jest zatem zaprojektowanie istniejących podatków w taki sposób, aby były najmniej represyjne dla podatników, umożliwiały szybki rozwój gospodarki i zapewniały stabilne wpływy podatkowe. Mówiąc inaczej trzeba maksymalnie „wyekspluatować” aktualną bazę podatkową, nie obciążając przy tym nadmiernie podatników.

⁵ Mamy zwłaszcza na myśli Francję, której kataster ma być wzorem dla polskiego systemu.

Wykres 2. Dochody sektora finansów publicznych w PKB w wybranych krajach w 2003 r.



a – Dochody sektora finansów publicznych jako proc. PKB

b – Dochody pochodzące z podatków (podatki dochodowe, pośrednie, majątkowe, cła importowe i ubezpieczenia społeczne) jako proc. PKB.

Źródło: European Commission, Statistical Annex of European Economy.

Polska należy do grupy państw o średnim stopniu fiskalizacji gospodarki mierzonym jako udział dochodów sektora finansów publicznych w PKB (por. Wykres 2). Należy jednak dodać, że ten obraz jest nieco mylący. Gdyby uwzględnić wydatki sektora i odnieść je do PKB, udział byłby wyższy o kilka punktów procentowych. Różnicę pokrywa się przy pomocy deficytu budżetowego, który im wyższy tym większe prawdopodobieństwo podniesienia przyszłych obciążeń podatkowych⁶. Tym bardziej w najbliższej przyszłości nie należy spodziewać się obniżki podatków, której nie towarzyszyłyby znaczące cięcia wydatków.

⁶ Doświadczenia wielu krajów pokazują jednak, że wzrost podatków może prowadzić do zmniejszania bazy podatkowej i spowolnienia tempa wzrostu. Stąd też w ostatnich latach obserwować możemy odwrotny proces, a mianowicie zmniejszanie obciążeń podatkowych i to nawet w krajach przeżywających poważne problemy ze zrównoważeniem budżetu (np. Francja i Niemcy). Wydaje się, że dodatkowym czynnikiem wywierającym presję na zmniejszanie obciążeń fiskalnych jest konkurencja podatkowa stymulowana globalizacją. Ma to duże znaczenie zwłaszcza w odniesieniu do podatków dochodowych, w tym szczególnie opodatkowania kapitału.

1.1. Teoretyczne wymagania dobrego systemu podatkowego

Zasady dobrego systemu podatkowego sformułował już ojciec nowożytnej ekonomii – Adam Smith. Późniejsza teoria ekonomii i praktyka gospodarcza wzbogaciły myśli Smitha. Współcześnie system podatkowy musi uwzględniać następujące zasady:

- **zasadę korzyści** oznaczającą, że ludzie powinni płacić podatki proporcjonalnie do korzyści, które osiągają z konsumpcji dóbr publicznych;
- **zasadę możliwości zapłaty** oznaczającą, że wysokość podatku powinna być uzależniona od możliwości jego zapłaty przez podatnika;
- **sprawiedliwość poziomą** oznaczającą równe traktowanie osób, które znajdują się w takiej samej sytuacji materialnej;
- **sprawiedliwość pionową**, zgodnie z którą osoby w lepszej sytuacji materialnej płacą większe podatki niż w gorszej;
- **niskie koszty poboru** – koszty te powinny być sprowadzone do minimum;
- **nieuchronność opodatkowania** po to, by podatnik nie starał się uniknąć czy ominąć podatku;
- **neutralność** – system podatkowy nie powinien zniekształcać alokacji dokonującej się na rynku, w tym szczególnie nie powinien negatywnie wpływać na decyzje dotyczące podaży pracy i kapitału;
- **dogodność dla podatników** – system powinien być prosty, przejrzysty i zrozumiały dla podatników;

Spełnienie wszystkich wymienionych postulatów, które są często sprzeczne, w praktyce jest bardzo trudne do osiągnięcia. Mając jednak taki katalog, łatwiej jest wskazać miejsca, gdzie obecny system jest daleki od ideału.

Rozdział 2.

Podatek dochodowy od osób prawnych CIT

Reforma podatku dochodowego od osób prawnych powinna przede wszystkim mieć na celu dostosowanie obciążeń do wyzwań stojących przed polską gospodarką oraz podnieść jego jakość⁷. By Polska mogła jak najszybciej zbliżyć się do poziomu rozwoju państw UE, nasz PKB powinien rosnąć szybciej od średniej unijnej. Natomiast, aby odradzające się tempo wzrostu PKB było jeszcze wyższe i trwałe, potrzebny jest wysoki popyt inwestycyjny⁸. Chcąc powrócić na wysoką ścieżkę wzrostu należy pobudzić popyt inwestycyjny, między innymi tworząc warunki zachęcające firmy działające w Polsce do inwestowania, czy też stworzyć przyjazny klimat dla inwestorów zagranicznych. Odpowiednie zaprojektowanie podatku dochodowego od osób prawnych jest jednym z narzędzi służących do realizacji powyższego celu. Istnieje jednak kilka ograniczeń, które należy uwzględnić. Są to: wymagana neutralność zmian rozwiązań podatkowych dla wielkości wpływów do budżetu, wynikająca z obecnej sytuacji finansów publicznych⁹, światowe trendy zmian oraz doświadczenia związane z funkcjonowaniem podatku od osób prawnych.

2.1. Wielkość i znaczenie wpływów z podatku CIT dla budżetu

Historycznie podatek od dochodów osób prawnych, nie tylko w Polsce, był jednym z ważniejszych źródeł dochodów budżetowych. W ostatnich latach obserwujemy jednak stopniowe zmniejszanie jego znaczenia, co wynika przede wszystkim ze zmniejszania stawek. Obecnie wielkość wpływów z CIT nie jest kluczowa dla budżetu i należy przewidywać, że tak już pozostanie. Od roku 1995 wraz z szybkim wzrostem gospodarczym, mimo stopniowej redukcji stawki z 40 proc., począwszy od 1996 roku, rósł udział tej daniny publicznej w dochodach budżetowych. W 2000 roku tendencja się

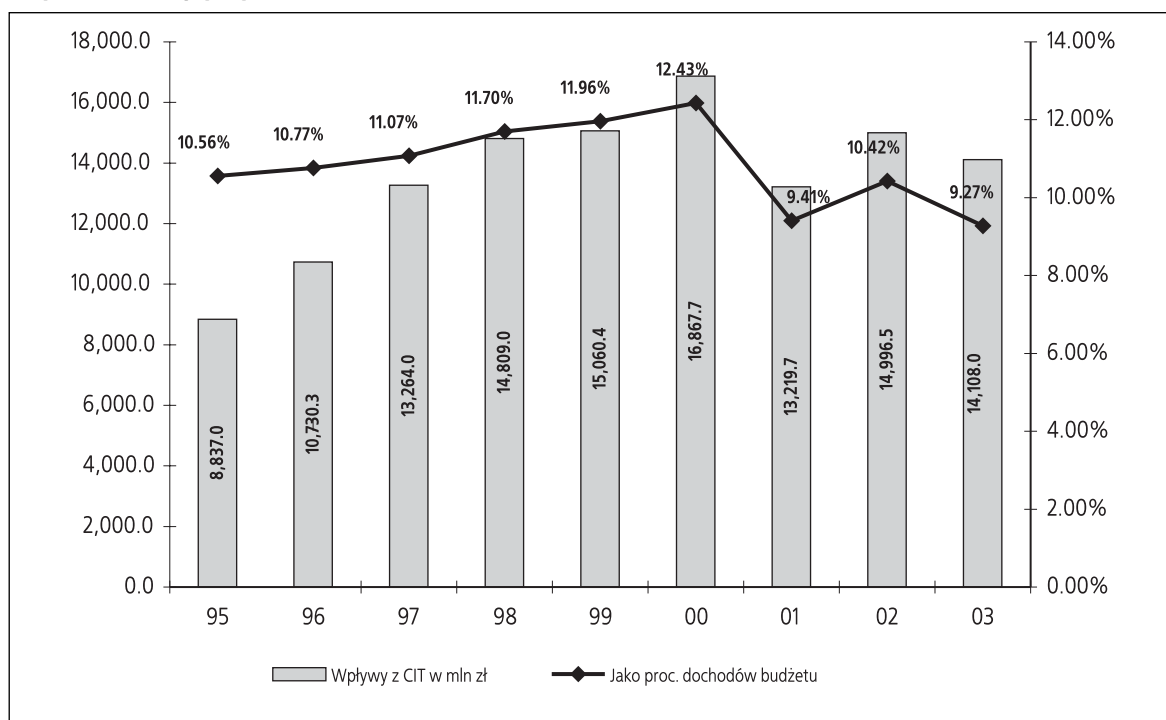
⁷ Główne czynniki wpływające na wysoką jakość podatku to: niskie koszty stosowania dla podatnika (compliance cost) i niskie koszty administracyjne jego funkcjonowania. Im niższe owe koszty odniesione do wysokości wpływów, tym wyższa jakość podatku.

⁸ Najwyższe tempo wzrostu po okresie transformacji jakie uzyskała polska gospodarka, związane było z ogromnym tempem wzrostu inwestycji. Spadek inwestycji począwszy od 1997 roku przyczynił się do ograniczenia tempa wzrostu.

⁹ Każda, choćby drobna utrata wpływów budżetowych, może stanowić poważną przeszkodę w zmniejszeniu obciążeń podatkowych. Wymóg znalezienia dodatkowych wpływów z innych źródeł, aby domknąć budżet, jest tym trudniejszy im wyższe są stopy innych podatków oraz wielkości deficytu budżetowego i długu publicznego.

odwróciła, co należy wiązać z zaistniałym znacznym spowolnieniem tempa wzrostu PKB. Wahnięcie nie było jednak bardzo duże, a wpływy ustabilizowały się na poziomie około 10 proc. dochodów budżetu. Można zatem przyjąć, że wraz ze zmieniającą się koniunkturą gospodarczą i wynikającymi z niej warunkami funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku, dochody budżetowe z tytułu CIT będą podlegać wahaniom. Poziom wpływów budżetowych z okresu złej koniunktury gospodarczej można traktować jako minimalną wielkość dochodów możliwą do zrealizowania.

Wykres 3. Wpływy z CIT w latach 1995 – 2003



Źródło: GUS, obliczenia własne.

2.2. Światowe trendy i doświadczenia w podatku CIT, a polski przypadek.

Tabela 1 pokazuje udział wpływów z podatku CIT w PKB. Wielkości te są dość stabilne w czasie i kształtują się przeważnie w przedziale 2 do 5 proc. PKB. Polska nie odbiega od tego wzorca.

Stawka podatku dochodowego od osób prawnych w Polsce w 2003 roku była całkowicie w gestii władzy centralnej i wynosiła 27 proc., a od 2004 r. obniżona została do 19 proc. W porównaniu z innymi państwami (por. Tabela 2), polskie firmy są relatywnie nisko opodatkowane¹⁰. Dodatkowo,

¹⁰ W tym wypadku nie bierzemy pod uwagę wielkości podatku od dywidendy, traktując go jako podatek „konsumpcyjny”, który nie wpływa bezpośrednio na decyzje i możliwości inwestycyjne firmy.

znaczące zmniejszenie krańcowej stawki CIT z 40 proc. obowiązujących w okresie 1992-1996 do obecnego poziomu, świadczy o „nadażaniu” fiskusa za trendami światowymi.

Tabela 1. Wpływy z podatku CIT jako procent PKB w wybranych krajach w latach 1996-2001.

Lata	Polska	Estonia	Szwecja	USA	Nowa Zelandia	Wielka Brytania	Czechy
96	2,77%	1,70%	2,82%	2,20%	4,31%	3,79%	3,04%
97	2,81%	1,92%	2,71%	2,20%	3,35%	4,39%	2,51%
98	2,68%	2,60%	2,92%	2,15%	3,76%	4,12%	2,79%
99	2,45%	2,14%	3,02%	1,99%	3,65%	3,81%	2,70%
00	2,46%	1,00%		2,11%	3,72%		2,64%
01	1,78%	3,22%		1,50%	3,74%		2,96%

Źródło: IFS 2002, GFS 2002, obliczenia własne.

Przeprowadzane na świecie zmiany w podatkach dochodowych od osób prawnych zgodne są z dorobkiem teorii opodatkowania, jak i kształtują się pod wpływem analizy doświadczeń państw stosujących różne rozwiązania. Przykładowo, obniżanie stawki podatku CIT jest ekonomicznie zasadne z przynajmniej kilku powodów:

- Kapitał jest czynnikiem bardzo mobilnym, a nakładanie podatku na czynnik produkcji o takich właściwościach nie jest efektywne z punktu widzenia dochodów budżetowych.
- Istnieje międzynarodowa konkurencja podatkowa. W skali międzynarodowej państwa konkurują o inwestycje zagraniczne (głównie bezpośrednie), które mają stać się motorem napędowym rozwoju gospodarek i nośnikiem transferu nowoczesnych technologii. Biorąc pod uwagę mobilność kapitału w skali świata, niski podatek dochodowy płacony przez firmy może stanowić istotny czynnik (zachętę) dla potencjalnych inwestorów¹¹.
- Utrudniony dostęp do kapitału. W wielu krajach, w tym również w Polsce, wiele firm ma utrudniony dostęp do rynku kapitałowego. Wynika to z asymetrycznej informacji, która przekłada się na duże wymagania banków wobec pożyczkobiorców oraz relatywnie wysokie stopy procentowe. Niższe stawki podatku CIT pozwalają w większym stopniu na inwestowanie z własnych zysków.
- Zarówno teoria podatkowa jak i praktyka potwierdzają, że przedsiębiorcy – m.in. poprzez manipulacje kosztami – potrafią skutecznie zmniejszać wykazywany przychód lub dochód. (por. Biała Księga [1998]).
- Przy niskich stawkach dla inwestorów zagranicznych, podmioty krajowe również powinny płacić niskie stawki, żeby móc się rozwijać i skutecznie z nimi konkurować.

¹¹ Oczywiście dla inwestora przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej czynnikiem ważniejszym niż stawka podatku, jest zdrowa gospodarka i właściwie prowadzona polityka makroekonomiczna państwa (por. Zee, Stotsky, Ley [2002]). Mamy tu na myśli choćby takie wielkości jak przewidywany poziom inflacji, wielkość deficytu i długu publicznego, saldo bilansu handlowego itd. Przy niekorzystnym kształtowaniu się tych wielkości, nawet bardzo duże zachęty podatkowe mogą nie wystarczyć do przyciągnięcia inwestorów.

**Tabela 2. Stawki podatku dochodowego od osób prawnych w wybranych krajach w 2004 roku.
(podane stawki to stawki od podatków centralnych)**

Kraj	Wysokość stawek CIT w proc.
Austria	34, określony jest też podatek minimalny
Czechy	28, do 2006 ma być obniżona do 24
Finlandia	29
Francja	33,33 plus dopłata 3 proc., efektywna stawka 34,33. Obniżona stawka dla małych i średnich przedsiębiorstw 15 plus dopłata 3 proc., efektywna stawka 15,45.
Grecja	35; 25 dla civil law associations i partnerships
Hiszpania	35, obniżona stawka 30
Holandia	29; 34,5
Irlandia	12,5, stosuje się też 25 (np. przemysł petrochemiczny) i 20 (np. towarzystwa ubezpieczeniowe (life assurance funds))
Niemcy	25 plus dopłata 5,5 podatku solidarnościowego
Kanada	38
Norwegia	28
Portugalia	25, dla małych przedsiębiorstw obniżona 20
Szwecja	28
Wielka Brytania	30, dla małych firm 19, oraz tzw. starting rate 0 dla przychodów 10 000 GBP,
Włochy	33
USA	Od 15 do 35 proc.
Węgry	16
Rumunia	25
Słowenia	25, w specjalnych strefach ekonomicznych 10
Słowacja	19
Litwa	15
Łotwa	15
Estonia	0– dla zysków reinwestowanych, 26 w pozostałych przypadkach
Dania	30

Źródło: J. Kesti (red.), European Tax Handbook, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2004.

Należy przyjąć, że jednym z istotnych elementów pozytywnie wpływających na wielkość inwestycji (choć oczywiście duże znaczenie ma też przejrzystość i spójność przepisów czyli jakość prawa) jest wysokość stawki podatku. Aby sprostać konkurencji międzynarodowej i stymulować inwestycje, w tym bezpośrednie inwestycje zagraniczne, stawka podatku CIT powinna być w miarę możliwości niska. Alternatywą obniżenia stawki jest zwolnienie z opodatkowania zysków pozostających w firmie – rozwiązanie przyjęte w Estonii, gdzie opodatkowane są jedynie dochody „wychodzące” z przedsiębiorstwa. Inne rozwiązania to system zwolnień i ulg, w tym szczególnie ulga inwestycyjna. Stosowanie ich wiąże się jednak z pewnymi problemami. Światowe i polskie doświadczenia w stosowaniu ulg inwestycyjnych nie są zachęcające. Koszty, mierzone ubytkami do budżetu są duże, efekty umiarkowane, a bezsprzecznie największymi beneficjentami tego rozwiązania są doradcy podatkowi. Powyższe rozwiązanie, choć do niedawna dość powszechnie stosowane, jest zastępowane przez obniżanie stawki z jednoczesną likwidacją ulg. W wyniku tych obu posunięć następuje poszerzenie bazy podatkowej (zmniejszanie się szarej strefy), przez co dochody do budżetu pozostają stabilne, a nawet niekiedy wzrastają (por. Bond, Chennells [2000]).

Oprócz niekorzystnego wpływu ulg i zwolnień na dochody budżetu, można znaleźć szereg innych argumentów na rzecz zaniechania wbudowywania zachęt inwestycyjnych do systemu podatku CIT. Przykładowo różnicowanie stawek podatkowych opiera się na przesłankach, związanych z tworzeniem bodźców do inwestowania. Mimo wszystko takie działanie komplikując system nie musi przynieść zakładanego efektu w postaci pobudzenia popytu inwestycyjnego, a może powodować nieefektywności.

Najczęściej wyróżnia się i poddaje ocenie efektywności działania następujące narzędzia stosowane w ramach CIT (por. Zee, Stotsky, Ley [2002]; Fletcher [2002]):

Tabela 3. Narzędzia stosowane w ramach CIT

Narzędzie	Wady	Zalety
obniżona stawka CIT	<ul style="list-style-type: none"> – duże sumy pieniędzy trafiają do firm, które nawet gdyby nie było niższej stawki i tak weszłyby na dany rynek Obniżona stawka umożliwia im zrealizowanie nadzwyczajnych zysków – umożliwia stosowanie cen transferowych w ramach transakcji między przedsiębiorstwami o niskiej stawce i wysokiej, zarówno wewnątrz kraju jak i między państwami 	<ul style="list-style-type: none"> – prosta w administrowaniu – możliwy przejrzysty szacunek kosztów dla budżetu
wakacje podatkowe	<ul style="list-style-type: none"> – mogą przyciągać krótkoterminowe inwestycje – istnieje skłonność do przedłużenia czasu korzystania z wakacji podatkowych, przez kreatywne przedstawianie istniejących inwestycji jako nowych – kreują nieuczciwą konkurencję między nowymi i starymi firmami – koszty dla budżetu są mniej przejrzyste (trudniejsze do oszacowania) niż w przypadku niższej stawki CIT 	<ul style="list-style-type: none"> – prosta w administrowaniu – ograniczają kontakty z administracją podatkową
ulgi inwestycyjne i kredyt podatkowy	<ul style="list-style-type: none"> – faworyzuje dobra kapitałowe (inwestycyjne) o krótkim okresie życia, jeśli ulgi przyznawane są na dane dobro – mogą powodować nadużycia związane z kupnem i sprzedażą tych samych dóbr w celu wielokrotnego korzystania z przywilejów podatkowych – duże koszty administracyjne związane z zastosowaniem i kontrolą przyznanych preferencji – dyskryminacja inwestycji o długim okresie zwrotu 	<ul style="list-style-type: none"> – dają możliwość ukierunkowania bodźców inwestycyjnych na dany typ działalności – możliwy przejrzysty szacunek kosztów dla budżetu
przyspieszona amortyzacja	<ul style="list-style-type: none"> – spore koszty administracyjne 	<ul style="list-style-type: none"> – powoduje „przekwalifikowanie“ podatku dochodowego na pewnego rodzaju podatek konsumpcyjny – nie powoduje dyskryminacji między dobrami kapitałowymi długo i krótkookresowymi

Wnioskując na podstawie powyższej listy, należy dość ostrożnie podchodzić do stosowania narzędzi pobudzania inwestycji. Przede wszystkim stosowanie narzędzi o ogólnym działaniu, choć jest prostym i tanim rozwiązaniem, nie musi prowadzić do zamierzonego efektu. Natomiast szczegółowe narzędzia są kosztowne, mogą służyć do nadużyć i powodować nieefektywności. Jeżeli nie da się uniknąć wprowadzenia bodźców do systemu wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem jest sterowanie wielkością deprecjacji (amortyzacji)¹².

Pozostającym do rozważenia problemem, przy ustalaniu wysokości stawki CIT, jest jej relacja do stawki (stawek) PIT. Uważa się, że różne stawki podatku CIT i PIT mogą powodować przenoszenie się podmiotów między prawnymi formami działalności przedsiębiorstwa¹³. Z tego punktu widzenia jednakowe stawki, dla powyższych rodzajów podatku, są dobrym rozwiązaniem. W rzeczywistości, wybór formy prawnej nie jest uzależniony tylko od wysokości podatków i jest zbliżony do rozwiązań zawartych w modelowych rozważaniach rynku kapitałowego, na którym mamy do czynienia z asymetryczną informacją pomiędzy inwestorami i firmami. Stosowanie w tym wypadku niższej stawki CIT od PIT jest efektywne i optymalne (por. Fuest, Huber, Nielsen [2003])¹⁴. Konkluzja ta jest tym bardziej interesująca, że mamy do czynienia z często powtarzającą się praktyką takiego rozwiązania¹⁵. Zróżnicowanie stawek wynika ze sposobu finansowania inwestycji. Niższa stawka CIT (niższa niż najwyższa stawka PIT), związana jest z inwestycjami przeprowadzanymi z zysku, którego obciążenie im niższe tym większe daje możliwości generowania dodatkowych środków finansowych. Dotyczy to głównie dużych firm finansujących się na rynku kapitałowym. Mimo wszystko dla małych firm czynnik ten również nie pozostaje bez znaczenia choćby dlatego, że zwiększenie zdolności akumulacji środków finansowych przez jakiegokolwiek przedsiębiorstwo jest ze wszech miar korzystne. Zwłaszcza, jeżeli koszt pozyskania kapitału jest wysoki¹⁶. W takim wypadku podatek CIT powinien minimalnie obciążać zysk. Krótko mówiąc, im wyższy koszt kapitału, tym niższy powinien być CIT. Powyższa argumentacja nie ma zastosowania do progresywnego systemu podatku PIT, przy pomocy którego rozliczają się głównie gospodarstwa domowe¹⁷. Obniżanie wszystkich stawek PIT tylko ze względu na stosunkowo nieliczne przedsiębiorstwa funkcjonujące w jego ramach, nie pobudzi znacznie inwestycji, a będzie miało niekorzystny wpływ na dochody budżetowe. W rezultacie możemy mieć progresywny PIT, liniowy niski CIT i będzie to rozwiązanie efektywne.

¹² Według polskich standardów rachunkowości nie rozróżnia się amortyzacji i deprecjacji. Standardy GAAP, gdzie amortyzacja dotyczy dóbr niematerialnych i prawnych, a deprecjacja majątku rzeczowego, rozróżniają te wielkości.

¹³ Nie zawsze jednak taka możliwość zmiany formy prawnej musi być uważana za patologię. Nie ma np. nic złego w istnieniu prostych form opodatkowania (karta podatkowa i ryczałt) i w możliwości przenoszenia się między nimi a PIT podmiotów gospodarczych.

¹⁴ Zrównanie stawki CIT z najniższą stawką PIT też należy zaliczyć do takiego rozwiązania, zwłaszcza gdy mamy do czynienia z progresywnym systemem podatku od osób fizycznych.

¹⁵ Większość państw europejskich stosuje takie rozwiązanie. Nie znaleźliśmy przypadku, gdzie najwyższa stawka PIT byłaby niższa od najwyższej stawki CIT.

¹⁶ Przy obecnej cenie kredytu wydaje się być to spełnione.

¹⁷ W 2001 roku przedsiębiorstw rozliczających się jako osoby fizyczne było 2 406 818, na 23 187 527 osób rozliczających się na zasadach ogólnych. Z rozliczeń przy pomocy ryczałtu i karty podatkowej skorzystało 597 653 podatników.

2.3. Liczba, sytuacja i struktura przedsiębiorstw, jako czynnik determinujący wpływ z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych

Zwiększanie wpływów budżetowych z tytułu podatku od osób prawnych następuje albo przez wzrost liczby płatników albo wzrost rentowności (zyskowności) istniejących już przedsiębiorstw (por. Haufler [2001]). W pierwszym przypadku narzędziem są niskie stawki podatkowe, które nie zniechęcają do zakładania nowych firm. W drugim natomiast, sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej regulacje i polityka gospodarcza, które powinny się przyczyniać do rozwoju i ekspansji.

Według danych Ministerstwa Finansów, w 2003 roku przy pomocy podatku CIT rozliczyło się 236 446 przedsiębiorstw. 149 562 z nich wykazało dochody, a podatek zapłaciło tylko 50 778 tj. 21,48 proc. 98 774, tj. prawie 42 proc. podatników wykazało dochód lecz nie zapłaciło podatku. 86 884 przedsiębiorstwa wykazały zerowy dochód lub stratę. Wpływy podatkowe wyniosły 16 651 034 tys. zł., co daje średni podatek przypadający na płatcego w wysokości około 328 000 zł, a na podatnika około 70 500 zł. Różnica ta jest znacząca przez to, że w 2003 roku dużo firm nie zapłaciło podatku korzystając z istniejących możliwości ominięcia opodatkowania. Świadczy to również o swoistej nieefektywności systemu podatkowego, gdyż wyłącznie niewielka grupa przedsiębiorstw płaci podatki, które rozłożone na całość mogłyby być mniejsze. Wprowadzenie 19 procentowego CIT w 2004 roku, z jednoczesnym zniesieniem wielu ulg, jest więc dobrym rozwiązaniem i powinno sprzyjać zwiększeniu efektywności systemu.

Od początku 2004 roku istnieje opcja podatkowa, która może się wydawać konkurencyjna w stosunku do obowiązującego podatku CIT. W rzeczywistości o wyborze formy prawnej działalności gospodarczej przesądzi jednak wspomniana już skala działalności przedsiębiorstwa, a przede wszystkim źródła jej finansowania. Możliwości sfinansowania przedsięwzięcia na rynku kapitałowym są znacznie większe niż tylko w oparciu o kredyty bankowe. Aby jednak móc finansować działalność na rynku kapitałowym potrzebna jest odpowiednia forma prawna. W tym wypadku nie będziemy mogli mówić o wyborze formy w oparciu o korzystniejsze formy opodatkowania. Im większe możliwości rozwinięcia przedsiębiorstwa na dużą skalę, tym więcej osób prawnych w gospodarce. Zależność między wielkością majątku, a formą prawną działalności potwierdzają dane GUS dotyczące majątku trwałego podmiotów gospodarczych za 2002 rok, który liczony jako aktywa trwałe netto wyniósł 683 mld zł, w tym na sektor prywatny przypadło około 456 mld zł. Największą część majątku trwałego koncentrowała się w spółkach akcyjnych – 46,9% oraz w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością – 27,8%. Finansowanie majątku na taką skalę musi odbywać się poprzez rynek kapitałowy. Do spółdzielni należało 16,6% majątku trwałego, a do przedsiębiorstw państwowych i państwowych jednostek organizacyjnych 5,6%. Pozostały majątek (3,1%) należał głównie do osób fizycznych oraz spółek cywilnych i jawnych.

Tabela 4. Liczba mikroprzedsiębiorstw według podstawowej formy prawnej

	1993a	1994a	1995a	1996a	1997a	1998a	1999	2000	2001
Liczba przedsiębiorstw ogółem	1197d	1035	1057	1255	1492	1634	1773	1719	1605
Osoby prawne (w tys.)	116b	109b	97b	103b	127b	148b	43	48	60
(w %)	9,7	10,5	9,2	8,2	8,5	9	2,4	2,8	3,7
Osoby fizyczne (w tys.)	1065	926	959	1152	1365	1486c	1730	1671	1545
(w %)	89	89,5	90,8	91,8	91,5	91	97,6	97,2	96,3

Źródło: GUS, za Przedsiębiorczość w Polsce. Raport.

a Przedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 5 osób

b Spółki cywilne

c Zakłady osób fizycznych

d Dane dotyczące ogółem obejmują całą badaną zbiorowość (łącznie ze spółkami akcyjnymi, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawnymi, komandytowymi)

Wśród mikroprzedsiębiorstw w 2001 roku osoby prawne stanowiły niewielki odsetek, który od początku lat 90 – tych uległ znacznemu obniżeniu (por. Tabela 4). Ze względu na małe potrzeby finansowania się na rynku kapitałowym mikropodmiotów nie dziwi taka wielkość. Jeśli istnieje potrzeba, małe firmy korzystają raczej z kredytu bankowego. Dodatkowo, małe i średnie firmy charakteryzują się najczęściej bardziej pracochłonnymi technikami wytwarzania, a duże kapitałochłonnymi (por. Glikman [2001], [2002])(por. Tab. 5), co również ma wpływ na sposób finansowania działalności. Chcąc wspomagać ekspansję mikropodmiotów powinniśmy iść w kierunku obniżania kosztów pracy, bo to one stanowią główne obciążenie przy zwiększaniu produkcji. W wyjątkowych przypadkach, gdy rozwój miałby się dokonywać poprzez kapitałochłonne metody produkcji, obecnie stosowany 19 procentowy CIT jest niski i w tym względzie pozytywnie oddziałuje na możliwości generowania dodatkowego kapitału.

Chcąc zwiększać wpływy z CIT należy usuwać przeszkody w zakładaniu i rozwijaniu firm. Trzeba nie tylko obniżyć podatki i zmniejszać biurokrację przy tworzeniu nowych podmiotów, ale również bezwzględnie poprawiać ustawodawstwo gospodarcze. Dostosowanie prawa powinno uwzględniać wielkość podmiotu, gdyż z innymi problemami spotykają się małe i duże przedsiębiorstwa.

9.3.1. Rentowność przedsiębiorstw w zależności od ich wielkości i własności

W gospodarce rynkowej podmioty działają w warunkach niestabilnego popytu. Im szybciej przedsiębiorstwo jest w stanie dostosowywać się do zmieniających okoliczności, tym większe szanse na długotrwałe funkcjonowanie na rynku. Zmiany są jednak kosztowne, a nietrafione restrukturyzacje mogą oznaczać koniec istnienia firmy. W długim okresie jest to jednak korzystne, gdyż na rynku pozostają najbardziej efektywne podmioty. Jakikolwiek sztuczne, bezpośrednie podtrzymywanie podupadających przedsiębiorstw przez państwo jest na dłuższą metę niekorzystne i szkodliwe. Państwo może pośrednio oddziaływać na efektywność funkcjonowania firm przez: tworzone ustawodawstwo gospodarcze, otoczenie instytucjonalne, a i często bardzo potrzebną infrastrukturę.

Ułatwiając funkcjonowanie podmiotom gospodarczym oraz zapewniając odpowiednią infrastrukturę w kraju, państwo przyczynia się do zwiększania ich konkurencyjności, a co za tym idzie zwiększa rentowność.

Tabela 5. Liczba podmiotów, liczba pracujących, dane finansowe przedsiębiorstw wg liczby pracujących

	1998	1999	2000	2001	2001/1998
Liczba badanych podmiotów gospodarczych					
Pow. 9 pracujących	48 706	46 312	46 332	48 398	127,6
10-49	31 499	28 980	29 286	32 250	115,2
50-249	13 703	14 128	13 963	13 318	139,2
Pow. 250	3 504	3 204	3 083	2 830	126,6
Liczba pracujących					
Pow. 9 pracujących	5 273 212	4 932 401	4 728 839	4 465 527	129,2
10-49	749 308	691 660	666 171	675 499	118,0
50-249	1 455 224	1 485 543	1 470 834	1 406 499	140,6
Pow. 250	3 068 680	2 755 198	2 591 834	2 383 529	127,8
Przychody z całokształtu działalności (mld zł)					
pow. 9 pracujących	950,7	1071,1	1204,2	1213,4	127,6
10-49	198,7	206,7	224,8	228,9	115,2
50-249	255,6	316,1	363,4	355,7	139,2
pow. 250	496,5	548,3	615,9	628,7	126,6
Koszty całokształtu działalności (mld zł)					
pow. 9 pracujących	933,6	1057,4	1183,6	1206,1	129,2
10-49	192,5	202,2	222,1	227,2	118,0
50-249	249,4	308,2	352,1	350,6	140,6
pow. 250	491,8	547,0	609,5	628,3	127,8
Wynik finansowy brutto (mld zł)					
Pow. 9 pracujących	18,3	15,0	20,7	7,4	40,4
10-49	6,1	4,6	2,7	1,7	27,9
50-249	6,4	8,0	11,4	5,2	81,3
Pow. 250	5,7	2,4	6,6	0,5	8,8
Wynik finansowy netto (mld zł)					
10-49	3,6	2,0	0,8	-0,2	-5,6
50-249	3,1	3,5	5,8	1,5	48,4
Pow. 250	-1,3	-4,5	-0,3	-5,0	X
Stopa zysku brutto					
Pow. 9 pracujących	1,70	1,44	1,73	0,43	-1,3
10-49	2,41	2,33	1,05	0,28	-2,1
50-249	2,44	2,60	3,18	1,20	-1,2
Pow. 250	1,21	0,47	1,10	0,06	-1,2

Źródło: POINTINFO na bazie F-02, za Przedsiębiorczość w Polsce. Raport.

Stopa zysku netto					
Pow. 9 pracujących	0,32	0,10	0,52	-0,51	-0,8
10-49	1,25	1,05	0,21	-0,58	-1,8
50-249	1,14	1,15	1,64	0,18	-1,0
Pow. 250	-0,26	-0,83	-0,05	-0,85	-0,6
Stopa rentowności aktywów					
Pow. 9 pracujących	0,72	0,12	0,66	-0,37	-1,1
10-49	2,97	1,48	0,52	-0,11	-3,1
50-249	1,66	1,47	2,18	0,54	-1,1
Pow. 250	-0,31	-0,92	-0,05	-0,89	-0,6
Udział jednostek rentownych (%)					
Pow. 9 pracujących	69,9	67,4	65,2	64,1	-5,8
10-49	70,5	67,1	64,1	63,3	-7,2
50-249	70,1	68,6	67,5	66,2	-3,9
Pow. 250	63,9	64,8	66,0	63,4	-0,5

Okres od 1998 do roku 2002 to czas słabej koniunktury. Wyczerpujące się proste rezerwy wzrostu oznaczały przekształcenia się przedsiębiorstw. W przypadku małych firm, których pozycja finansowa nie jest silna, jest to szczególnie trudne. Od 2001 roku obserwujemy w tym sektorze ujemny wynik finansowy netto, przy dodatnim brutto. Dlatego wydaje się, że obciążenia podatkowe były w tym okresie zbyt wysokie (por. też Aneks 1, Tabela 8) i nie ułatwiały funkcjonowania przedsiębiorstw. Aktualnie obowiązujący 19 proc. CIT jest rozwiązaniem wychodzącym naprzeciw tym problemom, gdyż jedną z dróg finansowania ewentualnych przekształceń czy inwestycji w małych firmach są kapitały własne i wielkości odpisów amortyzacyjnych. Jak wyżej wspominaliśmy, możliwości generowania dodatkowego kapitału jest w takim wypadku bardzo istotna. Aby jak najszybciej móc je tworzyć, należy w największym stopniu odciążyć zysk brutto podmiotów gospodarczych. Możliwe jest również finansowanie poprzez kredyty, jest to jednak relatywnie drogi sposób.

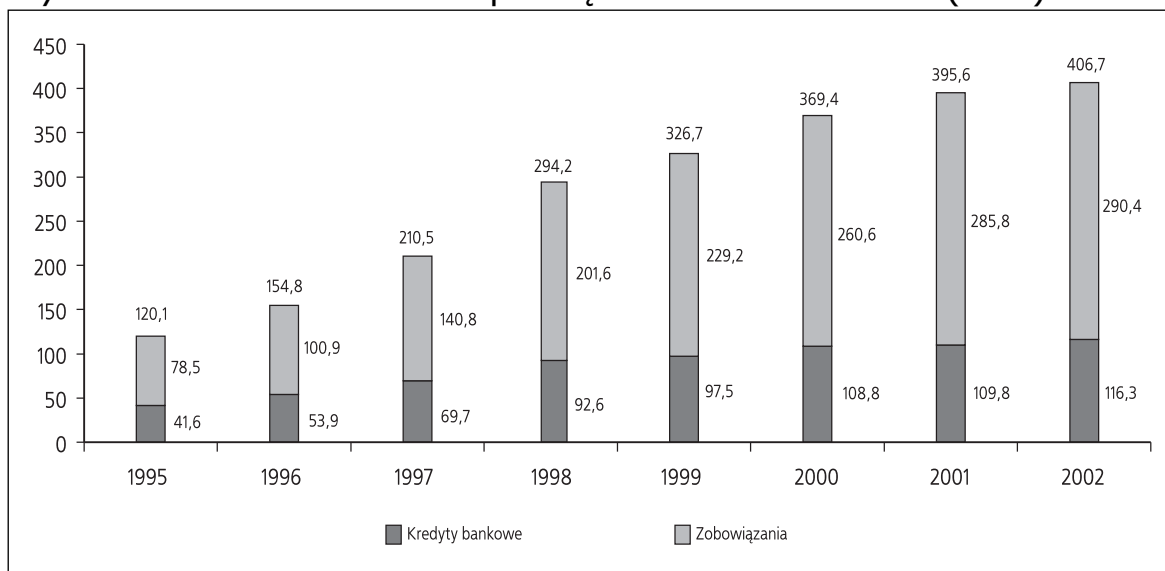
W 2001 roku jedynie średnie przedsiębiorstwa osiągnęły dodatni wynik finansowy netto, przy dodatnim brutto we wszystkich przypadkach. Udział jednostek rentownych w całości przedsiębiorstw kształtował się na poziomie około 60 proc. i uległ zmniejszeniu od 1998 roku. Wyjątek stanowiły duże przedsiębiorstwa, których sytuacja była stabilna. W tym przypadku ujemny wynik finansowy przy stabilnym udziale jednostek rentownych może świadczyć, że istnieją przedsiębiorstwa, które przynoszą straty ale są sztucznie utrzymywane na rynku. Ujemny wynik finansowy netto ogółem, jest udziałem sektora państwowego, na który głównie składają się duże przedsiębiorstwa państwowe. One są nierentowne i przynoszą straty, jednak ze względu na „znaczący interes społeczny” podtrzymuje się ich istnienie. (por. Antczak [2004]), (Aneks 1, Tabela 9). Nierentowne państwowe przedsiębiorstwa najczęściej nie wywiązują się ze swoich zobowiązań podatkowych, co stanowi utratę dochodów budżetowych¹⁸. Powstaje zatem przymus rozłożenia wymaganych wpływów na

mniejszą grupę podmiotów. Ewentualna likwidacja czy prywatyzacja nierentownych zakładów państwowych może stanowić istotny element w możliwościach zmniejszenia obciążeń fiskalnych i uzdrowieniu gospodarki.

2.4. Kredyt jako źródło finansowania działalności i inwestycji

Pomimo znacznego spadku nominalnych stóp procentowych polskie przedsiębiorstwa nie mają dużych możliwości korzystania z taniego kredytu. Niewielka dynamika wzrostu wielkości kredytów bankowych od 1998 roku może świadczyć o ich wysokich kosztach. Natomiast, rosnące od 1995 zobowiązania wobec innych firm, mogą świadczyć o dość powszechnych korzystaniu z kredytu kupieckiego, stanowiącego „najtańszy” sposób pozyskania kapitału¹⁹. W 2002 roku nastąpiło jednak zahamowanie tej tendencji. Zaskoczeniem jest jednak fakt, że firmy sektora państwowego zaczęły lepiej wywiązywać się ze swoich zobowiązań z tytułu dostaw i usług niż firmy sektora prywatnego (por. Antczak [2004]), (Aneks 1, Tabela 10). Trudno ocenić czy poprawa sytuacji jest trwała, czy wynika tylko z dobrej koniunktury. Z pewnością, przy słabej kondycji finansowej przedsiębiorstw, względnie dużym obciążeniu fiskalnym oraz słabej koniunkturze jaka występowała w minionym okresie, nie powinien dziwić spadek inwestycji.

Wykres 4. Poziom zadłużenia sektora przedsiębiorstw w latach 1995-2002 (mld zł)



Źródło: GUS, za Przedsiębiorczość w Polsce.

¹⁸ Wielokrotne umarzanie zobowiązań podatkowych potwierdza powyższą tezę.

¹⁹ Jednym z czynników, niewątpliwie wpływającym na taki proceder, jest ograniczona możliwość stosowania skutecznej i zgodnej z prawem drogi odzyskiwania należności od nierzetelnych wierzycieli. Można przyjąć, że dopóki polskie sądy nie zostaną funkcjonować efektywniej sytuacja nie ulegnie znaczącej poprawie.

2.5. Rekomendacje

Podatek CIT powinien posiadać jednolitą, niską stawkę określaną na poziomie centralnym. Aktualnie stosowana stawka 19 proc. jest do zaakceptowania²⁰. Wszelkie ulgi powinny być zlikwidowane, a jedynym instrumentem stymulującym inwestycje powinna pozostać wielkość i szybkość odpisów amortyzacyjnych.

W celu wyrównywania poziomu rozwoju regionów, można rozważyć możliwość „zmniejszenia” stawki CIT o część przekazywaną do samorządów. Jednak aby zachować przejrzystość, taka operacja powinna się odbywać wyłącznie w wyniku autonomicznej decyzji organu samorządowego. Jeżeli uzna on, że uszczuplenie jego dochodów budżetowych kosztem przyciągnięcia inwestora jest opłacalne, podejmie stosowną decyzję. Jednak aby podmioty gospodarcze nie traciły kontaktu z urzędami skarbowymi, powinno zastosować się zwrot zapłaconego podatku. W wyniku otrzymujemy quasi subwencje, którą łatwo jest wykazać w sprawozdawczości organu samorządowego. Jest to ważne po to, aby każda taka decyzja mogła być weryfikowana społecznie.

²⁰ Najniższy podatek CIT mają obecnie Węgry, 16 proc., Łotwa i Litwa po 15 proc. i Irlandia 12,5 proc. Trudno obiektywnie ocenić, czy z punktu widzenia konkurencji podatkowej, kilka punktów procentowych może dużo ważyć przy podejmowaniu decyzji przez inwestora. Wydaje się nam jednak, że na obecnym etapie rozwoju państw z grupy *emerging markets* nie ma to żadnego znaczenia. Wyjątek stanowi tu jednak Irlandia, której specyfika (np. brak bariery językowej, bliskość wielkiego rynku jakim jest rynek UE) jest bardzo znacząca przy podejmowaniu inwestycji.

Rozdział 3.

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)

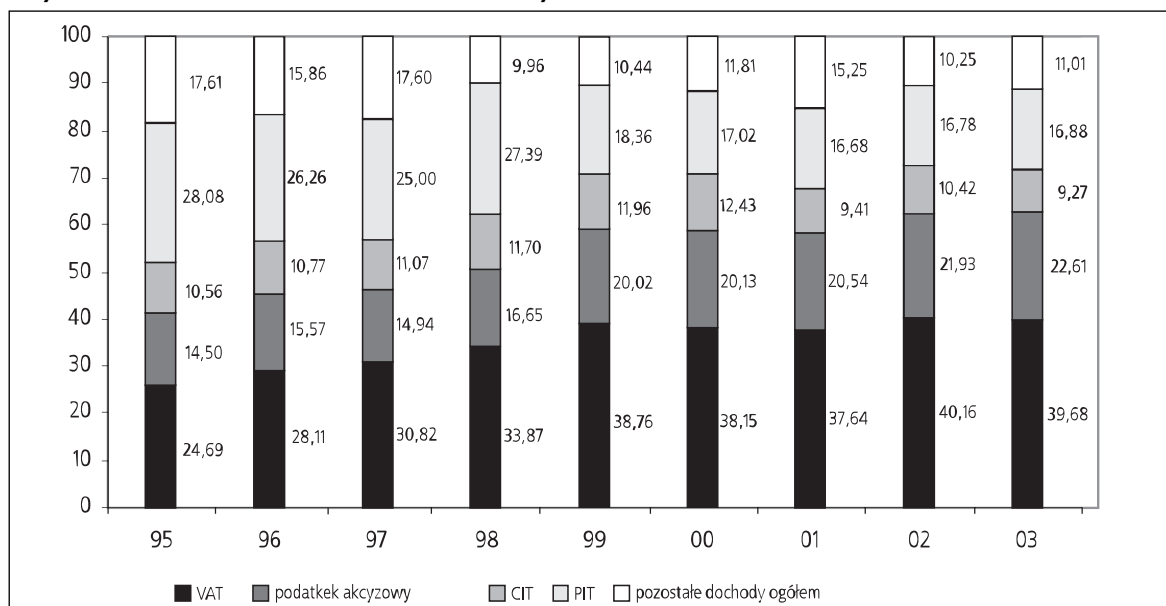
Znaczenie czynnika politycznego nabiera szczególnego wymiaru przy próbie reformowania podatku dochodowego od osób fizycznych. Prawie 24 miliony płatników, wśród których 95 proc. płaci najniższą stawkę podatku, stanowi ogromną grupę wyborców. Uszczuplenie ich dochodów do dyspozycji może okazać się politycznie bardzo trudne, co z kolei może przesądzić o zachowaniu *status quo*. Dodając bieżące problemy budżetu, trudno dostrzec realną szansę wprowadzenia rewolucyjnych zmian do systemu podatku PIT. Dlatego głównym celem tej części analizy jest zaprezentowanie kilku wariantów podatku PIT, przedstawienie ich wpływu na budżet, dochody podatników oraz gospodarczych zalet i wad. Bezspornie jednak, każda z tych propozycji będzie wariantem upraszczającym system, gdyż jest to zabieg niezbędny dla osiągnięcia stabilności systemu. Aplikacyjne możliwości przedstawianych propozycji pozostawione będą subiektywnej ocenie czytelnika.

Analizie poddane zostanie: znaczenie PIT dla budżetu, tendencje zmian w podatkach dochodowych osób fizycznych na świecie – czyli problem progresji podatkowej, teoretyczne koszty związane z funkcjonowaniem systemu jak i i koszty pracy.

3.1. Znaczenie PIT dla budżetu

Od 1995 roku znaczenie dochodów z podatku PIT w Polsce spadało (por. Wykres 6). Tendencję tę można tłumaczyć po pierwsze zmianami na rynku pracy, a po drugie wzrostem znaczenia podatków konsumpcyjnych w systemie podatkowym. Przesuwanie opodatkowania z dochodów na konsumpcję jest widoczne w części europejskich systemów podatkowych, co dotyczy również Polski (por. Wykres 1 i 5). Mimo wszystko podatek dochodowy od osób fizycznych nie zanika jako źródło wpływów budżetowych, a jego udział w dochodach jest bardzo zróżnicowany w zależności od kraju i systemu podatkowego.

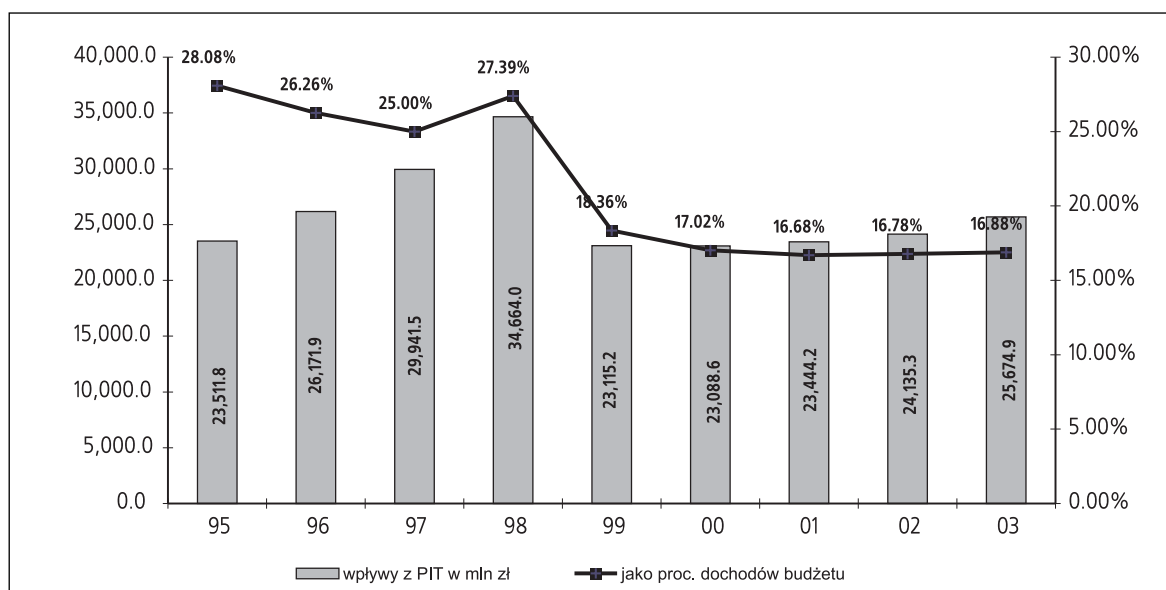
Wykres 5. Struktura dochodów budżetowych w Polsce w latach 1995 – 2003



Źródło: GUS, opracowanie własne.

Większość prognoz dotyczących kształtowania się poziomu bezrobocia, które ma zasadniczy wpływ na bazę podatkową, wskazuje na możliwości jego utrzymywania się na wysokim poziomie w najbliższym okresie. W ciągu kilku lat czynniki demograficzne powinny jednak odwrócić niekorzystną tendencję. Można zatem założyć, że

Wykres 6. Wpływy z PIT w latach 1995 – 2003



Źródło: GUS, opracowanie własne.

bezrobocie w Polsce będzie przynajmniej nierosnące i dlatego przy stabilnej bazie podatkowej, należy oczekiwać stabilnych wpływów podatkowych z tytułu PIT. Jeżeli nie nastąpi drastyczne ograniczenie wielkości stawek oraz nie wystąpi żaden szok powodujący znaczne ograniczenie dochodów społeczeństwa, wydaje się, że bieżący udział w granicach 15-17 proc. dochodów budżetowych powinien się utrzymać. Dodatkowym argumentem przekonującym o stabilności bazy podatkowej PIT jest obecny system emerytalny, jak i zawarta w podatku składka na ubezpieczenie zdrowotne. W długim okresie praca na czarno nie może się opłacać.

3.2. PIT na świecie – czy istnieje problem progresji podatkowej?

Podatek dochodowy od osób fizycznych nie narzuca takiej konkurencji podatkowej w obrębie różnych państw jak ma to miejsce w przypadku podatku od osób prawnych (por. Tabela 8). Nawet Irlandia, podawana jako wzór prowadzenia liberalnej polityki gospodarczej, posiada najwyższą stawkę w wysokości 42 proc. Nie ma w tym nic zaskakującego, gdyż wspomniane już wysokie opodatkowanie „niemobilnych” czynników produkcji jest efektywne z punktu widzenia dochodów budżetu.

Podatek od osób fizycznych opodatkowuje głównie dochody z pracy i świadczeń emerytalnych²¹, a jego ewentualny negatywny wpływ powinien objawiać się w zwiększonej migracji ludności do państw o niższych stopach opodatkowania²². Mimo braku koordynacji polityki fiskalnej w obrębie państw członkowskich UE, wielkości stawek podatkowych są zbliżone. Aktualnie nie obserwujemy większych migracji w obrębie Europy i dopóki nic się znacząco nie zmieni, można zakładać utrzymanie istniejącego *status quo*. Zwłaszcza modele państwa typu opiekuńczego nie mają powodów do pozbywania się progresji z własnych systemów podatkowych²³. Oczywiście poziom jej nie zależy tylko od wysokości krańcowych stawek podatku, ale również od wielkości kwoty wolnej, czy ilości ulg w systemie. Dlatego system z jedną stawką podatku i odpowiednią kwotą wolną (podatek quasi liniowy), może być bardziej progresywny od systemu z kilkoma stawkami, kwotą wolną i dużą ilością ulg. Mamy wtedy do czynienia z pewnego rodzaju zafałszowaniem obrazu funkcjonowania podatku, co przy pozornym spełnieniu wymagań „sprawiedliwości społecznej”, owocuje ponoszeniem dużych kosztów funkcjonowania systemu przez społeczeństwo. Jest to głównym problemem większości systemów podatkowych, czego doskonałym przykładem jest również polski system.

²¹ Teza ta wydaje się być prawdziwa, choćby ze względu na liczbę podatników zatrudnionych w oparciu o umowę o pracę.

²² Z takimi przypadkami mieliśmy do czynienia chociażby w Szwecji. Bardzo bogaci obywatele (np. Bergman czy Boerg) uciekali z kraju ze względu na podatki sięgające krańcowo nawet 90 proc.

²³ W przypadku Wielkiej Brytanii, która zaliczana jest do grona państw *welfare state*, zasada progresywności została wpleciona do 10 zasad, które powinien spełniać dobry system podatkowy. Progresywność dotyczy całego systemu, a nie pojedynczego podatku. Jednak jeżeli podatek konsumpcyjny jest regresywny, od osób prawnych proporcjonalny, to od osób fizycznych musi być progresywny. (Por. Paying for progress..[2000]).

Tabela 6. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w wybranych krajach w 2004 roku (stawki centralne).

Kraj	Liczba stawek	Wysokość stawek PIT w proc.
Austria	5	0; 21; 31; 41; 50
Finlandia	6	0; 11; 15; 21; 27; 34
Francja	7	0; 6,83; 19,14; 28,26; 37,38; 42,62; 48,09
Grecja	4	0; 15; 30; 40;
Hiszpania	6	0; 15; 24; 28; 37; 45
Holandia	5	0; 33,4; 40,35; 42; 52
Irlandia	3	0, 20; 42
Luksemburg	17	0, 8; 10; 12; 14; 16; 18; 20; 22; 24; 26; 28; 30; 32; 34; 36; 38
Portugalia	6	12; 14; 24; 34; 38; 40
Szwecja	3	0; 20; 25
Wielka Brytania	3	10; 22; 40
Włochy	7	23; 29; 31; 39; 45
Kanada	4	16; 22; 26; 29
USA	5	10; 15; 25; 28; 33; 35
Niemcy	4	0; 16; 24,05; 45
Węgry	3	18; 26; 38
Słowenia	6	17; 35; 37; 40; 45; 50
Słowacja	1	19
Łotwa	1	25
Litwa	1	33 albo 15
Rumunia	5	18; 23; 28; 34; 40
Czechy	4	15; 20; 25; 32
Estonia	1	26

Źródło: J. Kesti (red.), European Tax Handbook, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2004.

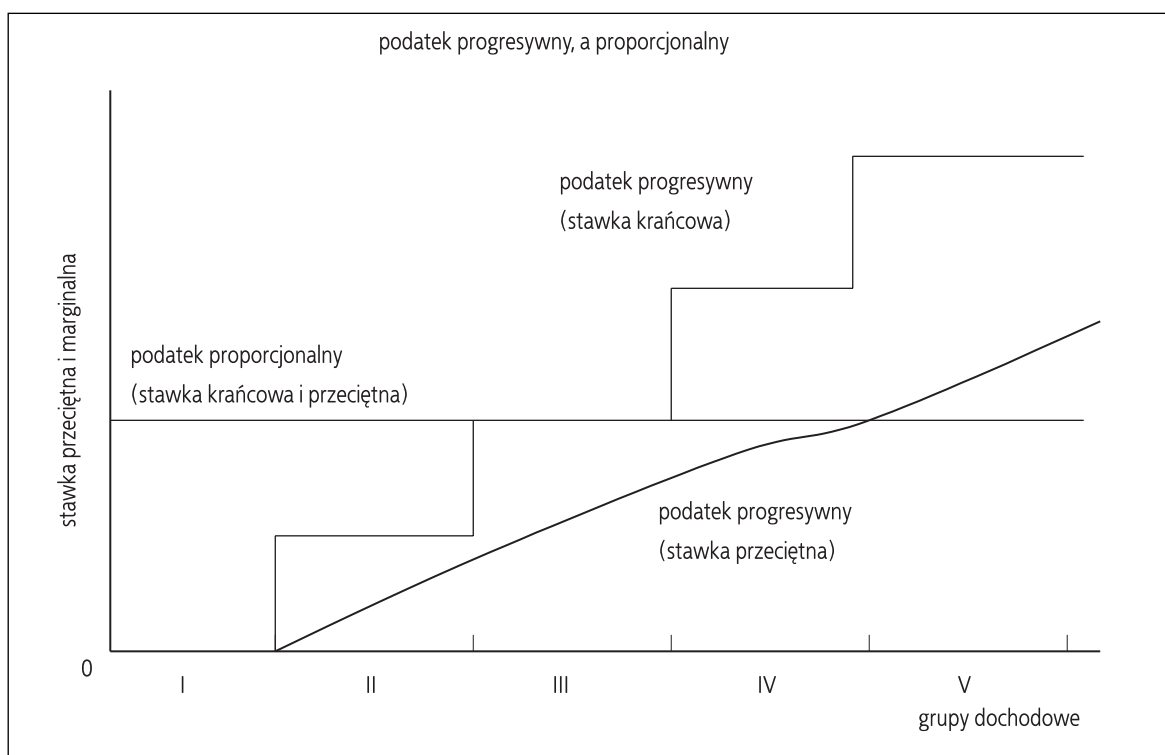
Istniejąca progresja podatkowa ma wpływ na oferowaną podaż pracy przez poszczególnych podatników. Simon, Nobes (por. Simon, Nobes [1995]) analizują problem pokazując działanie efektu dochodowego i substytucyjnego przy zmieniających się stawkach podatku. Zasadniczym aspektem jest rozróżnienie stawek: marginalnej i przeciętnej (nominalnej). Zakładając, że czas wolny jest dobrem normalnym, tj. wraz ze wzrostem dochodu rośnie jego konsumpcja, podaż pracy jest doskonale elastyczna oraz produktywność każdej godziny pracy jest identyczna, możemy wyciągnąć następujące wnioski:

- wzrost krańcowej stopy podatku zaowocuje powstaniem efektu substytucyjnego, co będzie oddziaływać niekorzystnie na podaż pracy (zachęta do zmniejszenia godziny pracy)
- spadek krańcowej stopy podatku powoduje zachętę do zwiększenia podaży pracy
- wzrost przeciętnej stawki podatku zaowocuje powstaniem efektu dochodowego powodującego wzrost podaży pracy
- spadek przeciętnej stawki podatku będzie oddziaływać w przeciwnym kierunku, tj. zniechęcał do zwiększenia podaży pracy

Końcowy efekt oddziaływania na podaż pracy wzrostu lub spadku stawki podatku zależy od sumy efektów substytucyjnego i dochodowego.

W przypadku progresywnych systemów podatkowych, gdzie mamy do czynienia z oddzieleniem krańcowej stawki od przeciętnej, powyższa analiza nabiera kluczowego znaczenia (por. rys. 1). Dla podatku proporcjonalnego jest inaczej (czysty podatek liniowy, bez kwoty wolnej), gdyż obie stawki są identyczne. Przechodzenie z progresywnego systemu podatkowego do proporcjonalnego, czy odwrotnie, teoretycznie będzie miało znaczenie dla podaży pracy.

Rysunek 1. Podatek progresywny a podatek proporcjonalny



Źródło: James S., Nobes Ch., *The Economics of Taxation*, Fourth edition, Prentice Hall 1995, s.48.

Załóżmy, że przechodzimy z progresywnego systemu podatkowego do systemu proporcjonalnego (tak jak na rys. 1). Dla pierwszych czterech grup dochodowych będzie to oznaczać wzrost przeciętnej stawki opodatkowania w stosunku do poprzedniego systemu, a tylko grupa piąta odczuje jej spadek. Zatem możemy spodziewać się wzrostu zachęty do zwiększania podaży pracy w pierwszych 4 grupach, a w piątej jej spadku w wyniku działania efektu dochodowego. Efekt substytucyjny będzie natomiast powodował zachęty do zmniejszenia podaży pracy w pierwszych dwóch grupach dochodowych (wzrost krańcowej stawki podatku), natomiast w czwartej i piątej grupie dochodowej powinniśmy spodziewać się wzrostu zachęty do zwiększenia podaży pracy (spadek krańcowej stawki podatku). W przypadku środkowej grupy nic się nie zmieni. Możemy więc zakładać, że przejście z progresywnego

go systemu podatkowego do systemu proporcjonalnego powinno zaowocować zwiększeniem zachęt do zwiększania podaży pracy w grupach trzeciej i czwartej. Dla pozostałych łączny rezultat działania efektu substytucyjnego i dochodowego nie jest jednoznaczny i zależy od siły ich oddziaływania.

3.3. Teoretyczne koszty funkcjonowania podatku dochodowego

3.3.1. Koszty administracyjne

Skomplikowanie systemów podatkowych, objawiające się w dużej liście przepisów, ulg, preferencji, powoduje ogromne koszty. Najbardziej namacalnymi, bo stosunkowo łatwymi do oszacowania, są koszty administracyjne. Z doświadczeń wynika, że są one wprost proporcjonalne do stopnia skomplikowania systemu, związanego z dużą ilością ulg i zwolnień, a w niewielkim stopniu z wielkością skali podatkowej. Oprócz podatku liniowego, bez zwolnień i kwoty wolnej, pobieranego u źródła (podatek od funduszu płac), każdy inny będzie wymagał stworzenia odpowiedniego aparatu urzędniczego. Koszty jego funkcjonowania będą rosły wraz z ilością ulg, zwolnień w systemie. Przykładowo, weryfikacja prawdziwości zeznania podatkowego zawierającego dużą liczbę odpisów jest najbardziej pracochłonnym zajęciem dla urzędników. Wiąże się zatem z największymi kosztami i zmniejsza możliwości kontroli dużej liczby podatników.

Dlatego znoszenie ulg nie tylko wpływa na zmniejszenie kosztów funkcjonowania urzędów skarbowych, ale może również poprawić ściągalność podatków. Osoby zajmujące się dotychczas weryfikacją dokumentacji związanej z odpisami, mogą zająć się wyszukiwaniem płatników unikających opodatkowania.

3.3.2. Koszty stosowania podatku

W literaturze przedmiotu istnieje określenie *compliance cost* i związane jest z kosztami przestrzegania i stosowania przepisów podatkowych. Każda godzina poświęcona na przygotowanie, udokumentowanie, złożenie, wyjaśnianie zeznania podatkowego jest dla podatników kosztem. Im bardziej skomplikowany i nieprzejrzysty system tym wyższe koszty podatników.

3.3.3. Koszty polityczne

Każda wprowadzona do systemu podatkowego ulga to korzyść dla określonej grupy podatników, a koszt dla budżetu. Mamy zatem do czynienia z klasycznym przypadkiem, jednostkowych zysków (renty) i straty ogółu. Poszukiwaniem takiej renty zajmują się na ogół grupy lobbingsowe, które oddziałując na polityków są w stanie wywalczyć odpowiednie dla siebie rozwiązania. Problemem w takim

wypadku nie jest proponowanie złych rozwiązań, ale wybór między „dobrymi”. Milton Friedman mówił, że zawsze znajdzie się mnóstwo dobrych propozycji ulg, powodujących pobudzenie, przynoszących ulgę danej części gospodarki. Stajemy zatem przed dylematem, jak wybrać najlepsze rozwiązanie z grona dobrych? Wybór ten pozostaje wyborem czysto politycznym, a koszty z nim związane będą kosztami politycznym. Zazwyczaj zyski będą czerpane przez wąską grupę osób, koszty ponoszone przez ogół.

3.4. Obecny system podatkowy, a obciążenia pracy

W powszechnej opinii koszty pracy w Polsce są wysokie, o wiele wyższe niż u naszych wschodnich, czy południowych sąsiadów. Często za taki stan rzeczy wini się system podatkowy. Nie jest to prawdą, gdyż w warunkach polskich o kosztach pracy decydują przede wszystkim składki na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne (por. Tabela 7). Istotne obniżenie kosztów pracy, a przez to zwiększenie konkurencyjności naszego kraju, dokonać się musi poprzez obniżenie składek na ubezpieczenia społeczne – znaczenie systemu podatkowego jest tu zdecydowanie drugoplanowe.

Tabela 7. Wysokość obciążeń podatkiem dochodowym i składkami na ubezpieczenia społeczne pracownika osiągającego przeciętne wynagrodzenie w 2002 r. (w proc.)

Kraj	Stawka podatku	Udział pracownika	Udział pracodawcy	Razem (3)*	Koszty pracy (4)**
Belgia	21	11	24	55	43906
Niemcy	17	17	17	51	42197
Szwajcaria	9	10	10	30	37710
Luksemburg	11	12	12	35	37573
Dania	32	11	1	43	36690
Norwegia	19	7	11	37	36262
Holandia	6	19	10	36	36019
Włochy	14	7	25	46	35709
Finlandia	20	5	20	45	35513
Kanada	18	6	7	31	34793
USA	15	7	7	30	34650
Austria	8	14	23	45	34030
Australia	24	0	0	24	33964
Szwecja	18	5	25	48	33345
Francja	9	9	29	48	32856
Wielka Brytania	14	7	8	30	32557
Japonia	6	9	10	24	32287
Korea	2	6	8	16	32116
Irlandia	10	4	10	24	27775

Uwagi: Pracownik jest kawalerem i nie otrzymuje zasiłków rodzinnych

Hiszpania	10	5	23	38	27156
Nowa Zelandia	20	0	0	20	26629
Islandia	21	0	5	26	25379
Grecja	0	12	22	35	20570
Czechy	8	9	26	43	18631
Turcja	12	12	18	42	17376
Polska	5	21	17	43	16268
Portugalia	4	9	19	32	15376
Słowacja	5	9	28	42	13249
Węgry	13	9	24	46	11934
Meksyk	2	1	13	16	10295

* Ze względu na zaokrąglenia wartości w tej kolumnie mogą różnić się o jeden punkt procentowy od sumy wcześniejszych kolumn.

** Obliczone w dolarach USD według PPP

Źródło: OECD, za Taxing Wages.

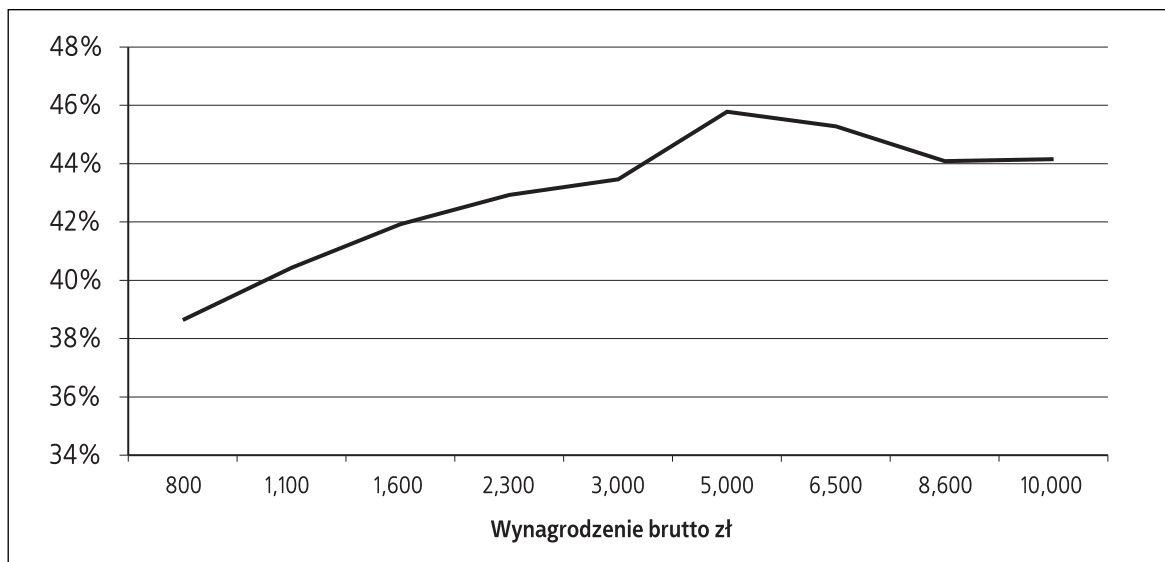
Uważa się również, że wysokie koszty pracy przyczyniają się do wzrostu bezrobocia. Porównywanie jednak jednostkowych kosztów pracy, szczególnie w skali międzynarodowej, w oderwaniu od wydajności pracy nie jest właściwe. Tak proste analizy mogą zniekształcać rzeczywistość i prowadzić do błędnych wniosków. Wysokim kosztem pracy może towarzyszyć wysoka wydajność, co nie będzie zniechęcać do inwestycji w danym kraju. Inaczej jest w przypadku pojedynczego państwa, gdzie zmniejszanie kosztów pracy, niezależnie od tego, jaki jest poziom wydajności pracy powinno być korzystne dla zwiększania zatrudnienia. Podobny wniosek przedstawia Feldstein [1992]. W krótkim okresie wysokie stopy podatkowe mogą redukować poziom zatrudnienia, a długookresowo powodują zmniejszenie podaży kapitału w gospodarce. Zmniejszenie opodatkowania powinno zaowocować w krótkim okresie zwiększeniem podaży pracy, a w długim, dzięki zwiększeniu możliwości akumulacji kapitału w gospodarce, zwiększeniem oszczędności. Aby zwiększać zatrudnienie należy zatem zmniejszać wielkość klina podatkowego, którego wielkość często wiązana jest tylko i wyłącznie ze stawkami podatku. Problem należy rozważać znacznie szerzej.

Postrzeganie wysokości obciążeń podatkiem dochodowym przez większość podatników odbywa się przez pryzmat krańcowych stawek podatku. Obecna²⁴ skala 19, 30 i 40 proc. może wywoływać wrażenie wysokich obciążeń. Wysokie stawki podatku powodują duże różnice między tym co zarabiamy na papierze, a tym co rzeczywiście wpływa do naszej kieszeni. Ekonomisci nazywają tę wielkość klinem podatkowym. Wysokość klina podatkowego ma niebagatelne znaczenie dla kosztów pracy. Oprócz podatków, do obciążeń dla pracownika i pracodawcy zalicza się również składki na ubezpieczenia społeczne. Ubezpieczenie zdrowotne choć zawarte w podatku i odliczane od niego, też musi być wskazane jako składnik obciążeń. Wykres 8 i 9 ilustrują kształtowanie się tych wielkości. Przedstawione obliczenia dotyczą pracownika zatrudnionego na umowę o pracę i uwzględniają

²⁴ Ta część analizy stworzona została przed przyjęciem przez parlament czwartego 50% progu podatkowego.

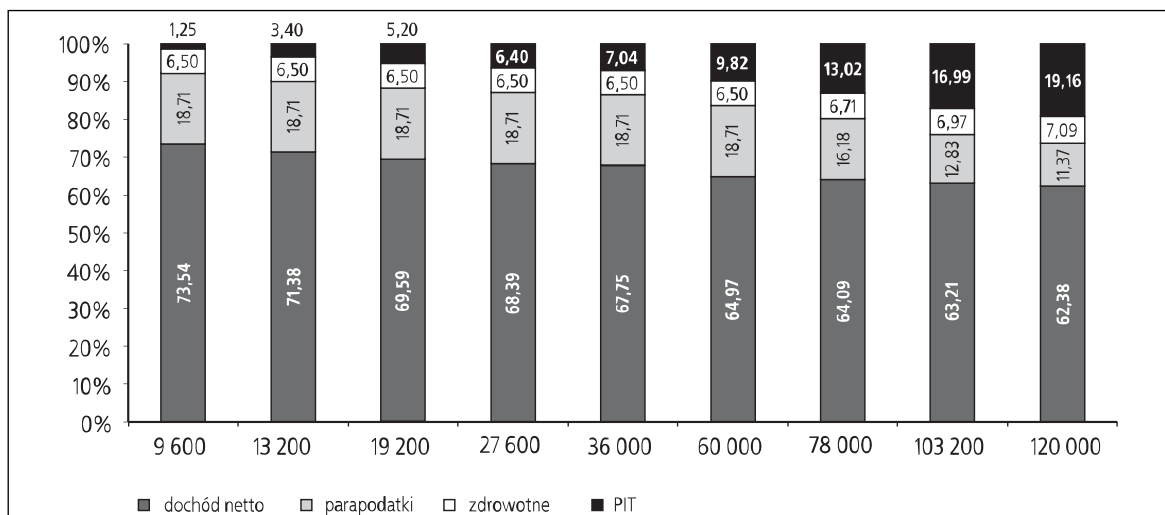
tzw. efekt trzydziestokrotności. Przez wynagrodzenie brutto będziemy rozumieć dochód pracownika powiększony o składki na ubezpieczenia społeczne płacone przez pracodawcę – czyli będzie to koszt pracy, na osi poziomej zamieściliśmy roczny dochód brutto pracownika.

Wykres 7. Procentowy koszt pracy dla pracodawcy przy danej wielkości wynagrodzenia brutto miesięcznie



Źródło: Obliczenia własne

Wykres 8. Procentowy udział składników wynagrodzenia brutto²⁵

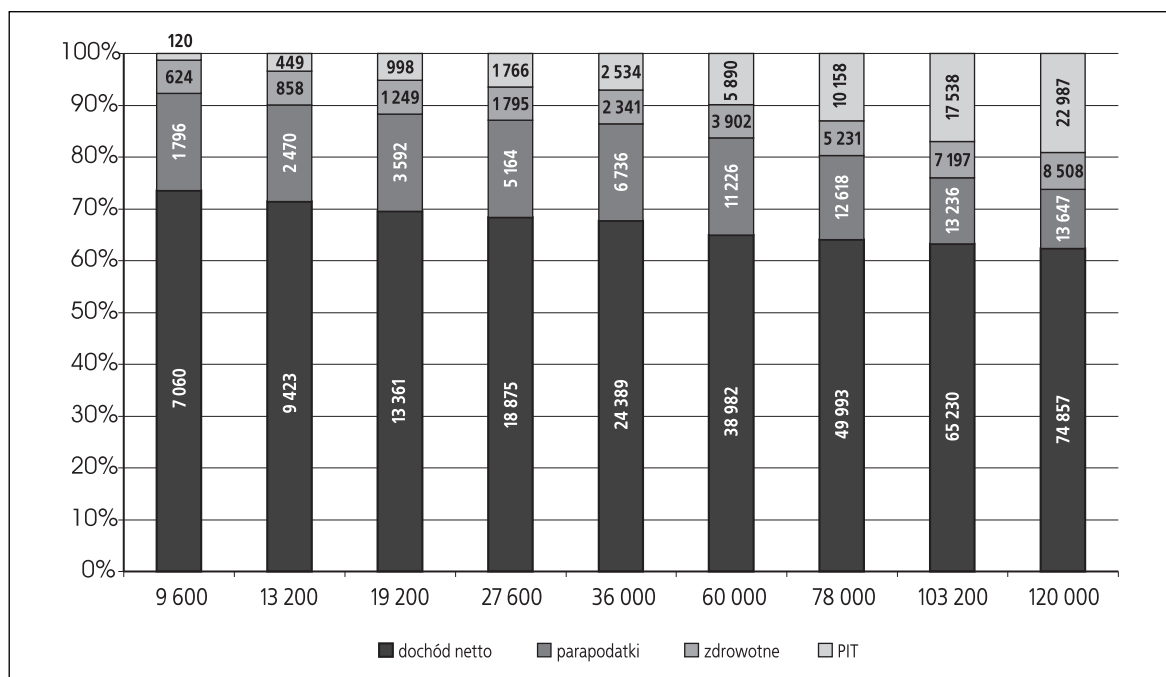


Źródło: Obliczenia własne.

²⁵ Wszystkie obliczenia zostały przeprowadzone przy stawkach ubezpieczeń społecznych obowiązujących w ostatnim kwartale 2003 r.

Przy dość wysokich krańcowych stawkach rzeczywisty koszt podatku w koszcie pracy jest dość niski. Dla początku trzeciego progu podatkowego będzie to wielkość około 10 proc. Znacznie większy udział w koszcie pracy stanowią ubezpieczenia społeczne, których wielkość od samego początku jest bardzo duża. Przy obecnym systemie osobistych kont emerytalnych, nie ma już tak wielkich zachęt do unikania płacenia składek. Dopóki jednak będą one tak wysokie nawet znaczne obniżenie podatków nie zmniejszy znacząco klina podatkowego w Polsce.

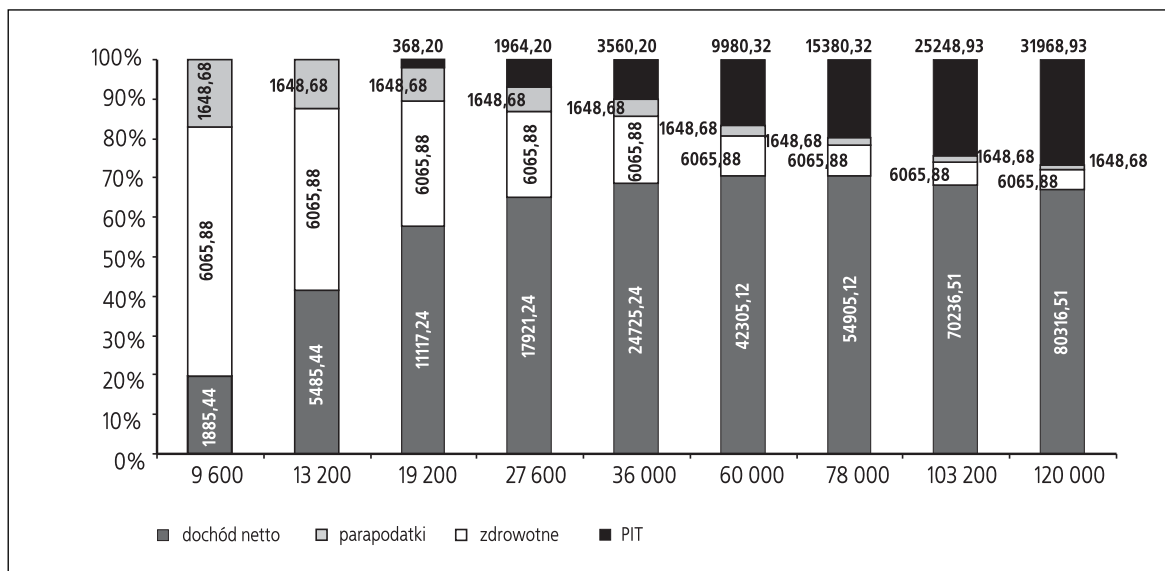
Wykres 9. Składniki wynagrodzenia brutto w zł



Źródło: Obliczenia własne.

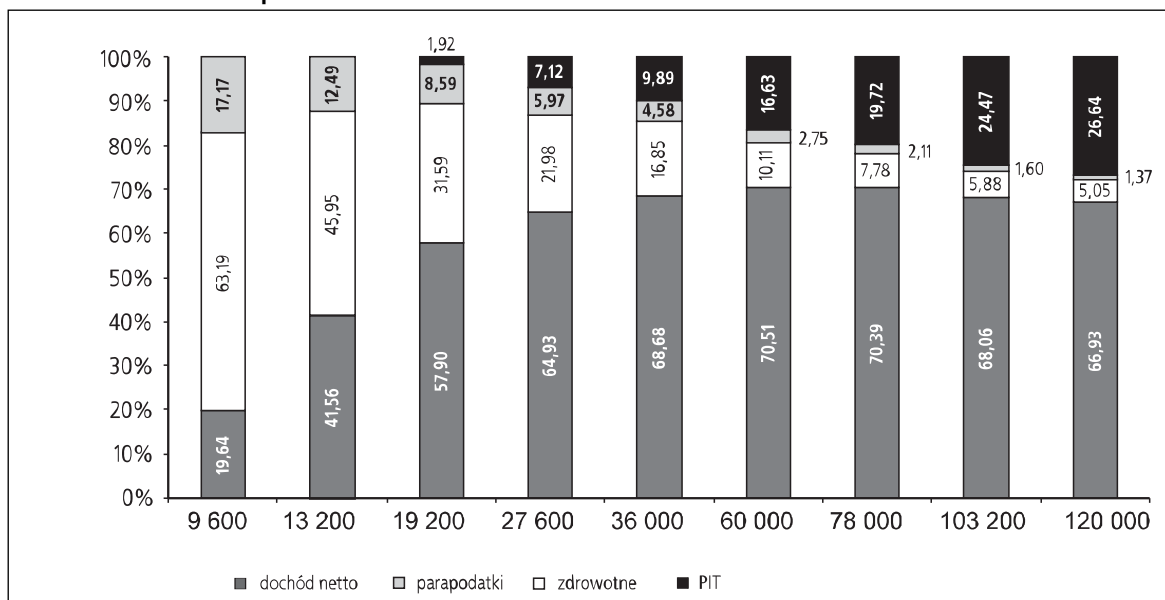
Odmienne kształtują się te same wielkości dla samozatrudniającego się podatnika opłacającego najniższe składki na ZUS oraz ubezpieczenie zdrowotne. Analiza tego przypadku ma duże znaczenie ze względu na opcję podatkową, czyli możliwość opodatkowania dochodów z działalności gospodarczej stawką 19 proc., co doprowadzi do powstania wielu jednoosobowych firm. Inny czynnik powodujący wzrost liczby podatników rozliczających się w ten sposób, to chęć przerzucenia ciężaru kosztów ubezpieczenia społecznego przez pracodawcę na pracownika. Wykres 10 i 11 pokazują jak kształtują się składniki dochodu brutto dla takich samych wielkości jak w przypadku pracownika najemnego. Założyliśmy tu, że dochód brutto jest to wielkość po uwzględnieniu kosztów prowadzonej działalności.

Wykres 10. Składniki dochodu brutto samozatrudnionego opłacającego najniższe składki na ZUS w zł

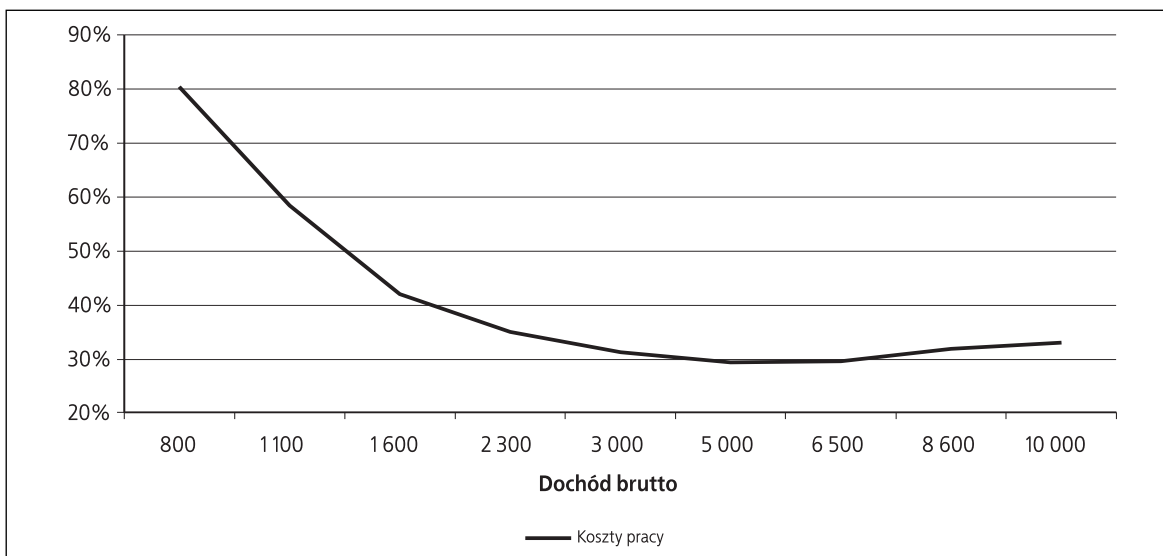


Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 11. Składniki dochodu brutto samozatrudnionego opłacającego najniższe składki na ZUS w proc.



Źródło: Obliczenia własne.

Wykres 12. Koszty pracy liczone jako udział dochodu netto w dochodzie brutto mniej jeden.

Źródło: Obliczenia własne

Osoby samozatrudniające się o niskich dochodach brutto (tj. do 1500 zł miesięcznie) ponoszą ogromne koszty związane z systemem ubezpieczeń społecznych. Wraz ze wzrostem dochodów udział tych obciążeń maleje, jednak wzrost obciążeń podatkowych powoduje ponowne zwiększenie kosztów pracy osób najlepiej zarabiających. Podatki stają się dużym obciążeniem. Opcja podatkowa w PIT dla działalności gospodarczej powinna zaowocować zmniejszeniem obciążeń kosztów pracy dla dobrze zarabiających podatników. Niestety dla przedsiębiorców o niskich dochodach, krańcowa stawka nie ulega zmianie więc i koszt pracy się nie zmniejszy. Pamiętać też należy, że ten prosty przykład abstrahuje od możliwości generowania kosztów i korzystania z ulg przez podmioty rozliczające się przy pomocy PIT. Jak ważny stanowi to czynnik, dla określenia wysokości zobowiązania podatkowego, pokażemy na przykładzie wyboru formy opodatkowania i związanej z nią możliwości generowania kosztów.

3.5. Forma rozliczania PIT a wysokość obciążeń podatkowych.

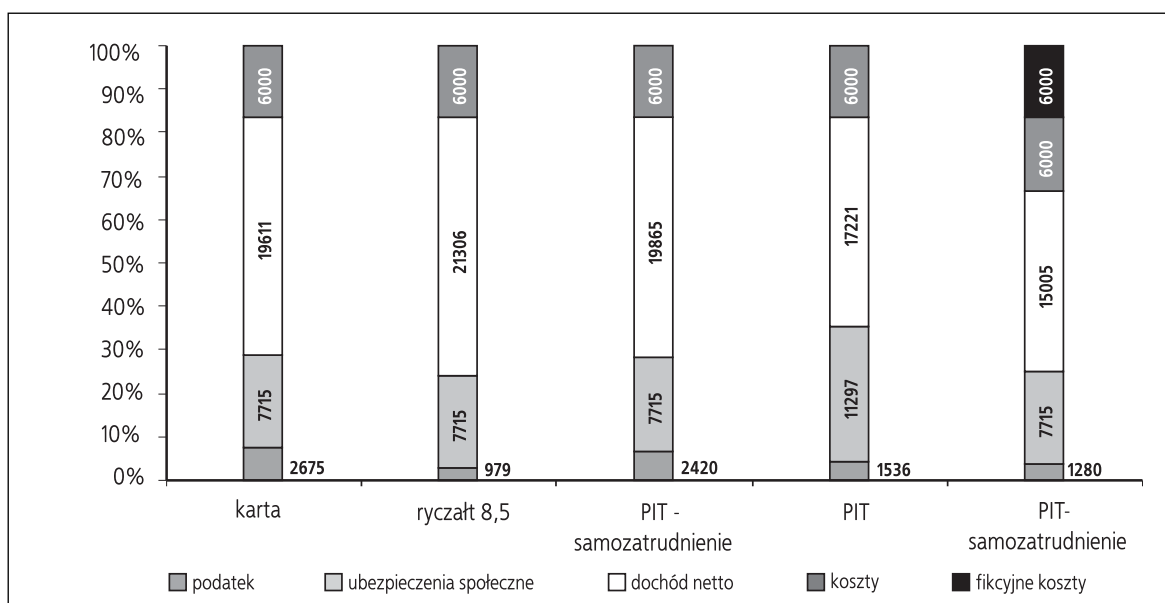
O ile pracownicy najemni nie mają wyboru formy opodatkowania, osoby osiągające dochody z działalności gospodarczej mogą wybrać jedną z trzech, (a od 2004 r. czterech) form opodatkowania:

- Zasady ogólne.
- Ryczałt ewidencjonowany.
- Karta podatkowa.
- Liniowy podatek 19% (od 2004 r.)

Wykresy 13, 14 i 15 porównują różne formy opodatkowania przy różnym poziomie przychodów i kosztów dla firmy zajmującej się wulkanizowaniem opon. Założenia wykorzystywane do obliczeń tego przypadku są następujące: przy pracy najemnej pracodawca może liczyć, że zatrudniony pracownik wypracuje dla niego identyczny przychód jak w przypadku samozatrudnienia; przyjmowany jest również identyczny poziom kosztów rzeczowych ponoszonych przy samozatrudnieniu. Różnica między wypracowanym przychodem a kosztami rzeczowymi stanowić będzie maksymalną możliwą kwotę, którą pracodawca może przeznaczyć na pensję dla pracownika (pensja brutto pracownika plus kwota płatnych świadczeń na ubezpieczenia społeczne przez pracodawcę, czyli rzeczywisty koszt pracy).

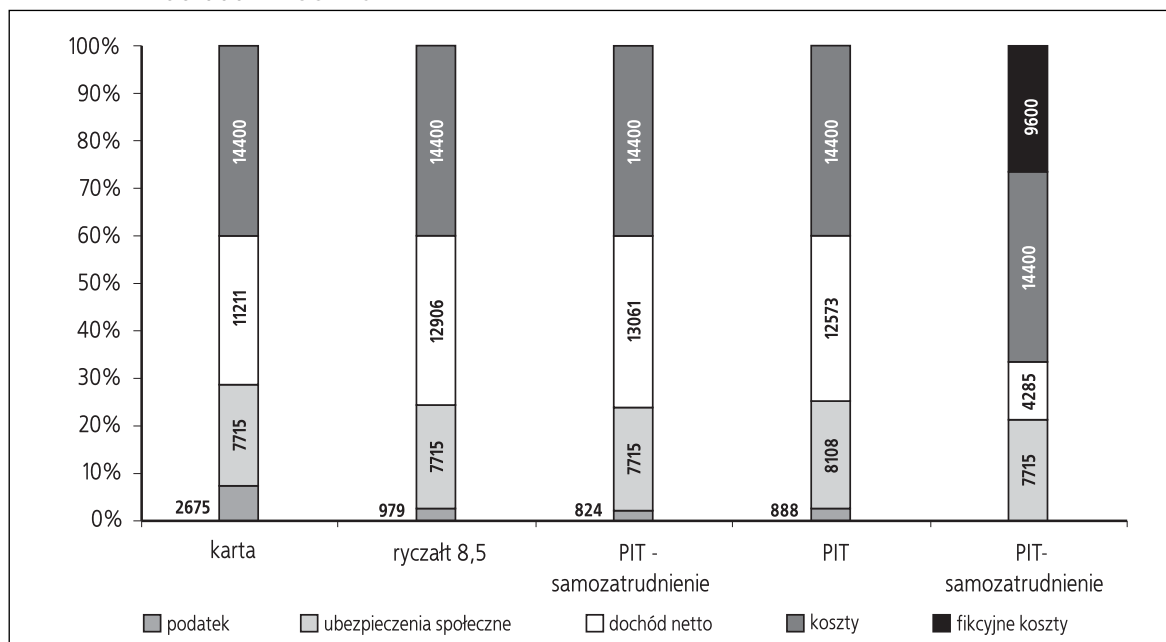
Proste formy opodatkowania (zwłaszcza karta podatkowa) nie są popularne wśród podatników, czego potwierdzeniem jest spadająca liczba osób rozliczających się w ten sposób. Według danych Ministerstwa Finansów w 2000 r. 637 736, 2001 r. 597 653, 2002 r. 572 080, a w 2003 r. 559 920 podatników rozliczyło się wyłącznie przy pomocy karty lub ryczału. Z ekonomicznego punktu widzenia podatek kwotowy, tzw. *lump sum*, którego przykładem jest karta podatkowa, powinien być dla podatnika prosty w stosowaniu i motywujący do wysiłku. Po jego opłaceniu każda dodatkowo zarobiona złotówka zostaje w kieszeni przedsiębiorcy. Dlaczego zatem niewielu z nich decyduje się na taką formę rozliczeń? Analiza wykresów 13 i 14 pokazuje, że możliwość generowania kosztów jest podstawowym kryterium wyboru formy rozliczania się z fiskusem. W przypadku podatnika będącego w pierwszym progu podatkowym, już przy 40 proc. udziale kosztów w przychodach opłacalne będzie przejście na rozliczanie się na zasadach ogólnych. Im wyższe będą przychody, tym ten udział będzie wyższy. Dla podatnika o przychodach 72 000 zł, stanowi to już prawie 60 proc.

Wykres 13. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 36 000 zł rocznie



Źródło: Obliczenia własne.

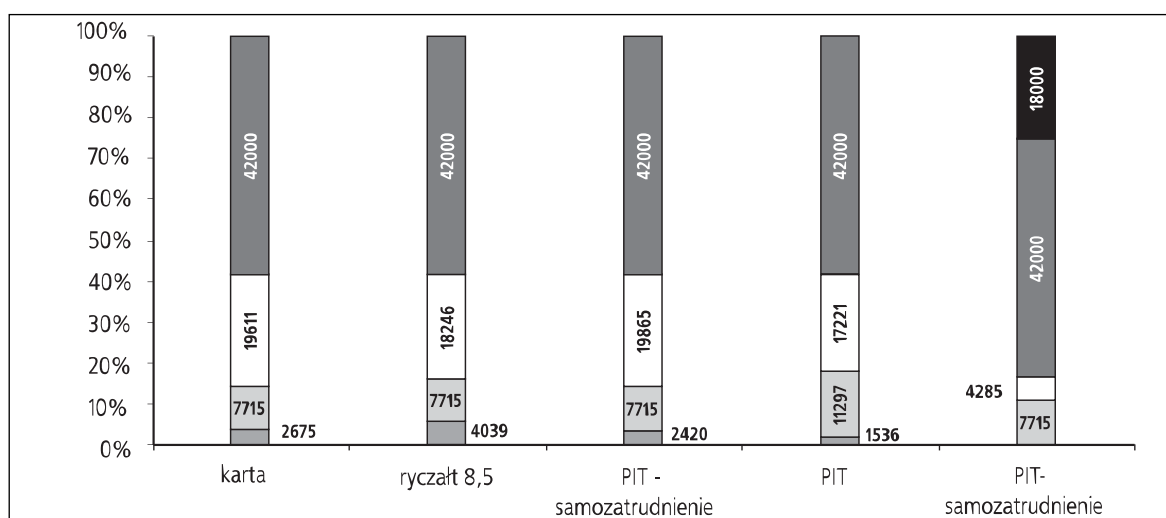
Wykres 14. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 36 000 zł rocznie.



Źródło: Obliczenia własne.

Mogąc dość swobodnie generować koszty (przykład fikcyjnych kosztów na wykresach), czy wręcz kwalifikować pewne wydatki prywatne jako firmowe, najbardziej korzystne „podatkowo” będzie rozliczanie się na zasadach ogólnych. Stawia to pod znakiem zapytania sensowność istnienia prostych form opodatkowania, które w takim przypadku nie stanowią realnej alternatywy dla rozliczania się na zasadach ogólnych.

Wykres 15. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 72 000 zł rocznie



Źródło: Obliczenia własne.

Przy wyższych kwotach przychodów²⁶ udział „potrzebnych” kosztów rośnie, aby opłacało się przejść na rozliczenie na zasadach ogólnych. Dobrym rozwiązaniem staje się wtedy wybór wprowadzonej opcji podatkowej²⁷. Z założenia krańcowa i efektywna stopa podatku wynosi 19 proc., zatem dotyczyć to będzie tylko i wyłącznie osób, których poziom dochodów kwalifikuje do opłacania podatku dochodowego od osób fizycznych, przynajmniej wedle drugiej stawki aktualnej skali podatkowej. Stawia to ponownie proste formy opodatkowania w gorszej pozycji, gdyż przy wysokich przychodach bardziej opłacalna może być opcja podatkowa.

Proste formy opodatkowania są dobrym i potrzebnym rozwiązaniem dla małych firm. Uproszczone zasady rozliczania, a co za tym idzie łatwiejsze prowadzenie ewidencji księgowej, z pewnością dają wymierne korzyści podatnikom. Aby jednak były popularne i często wybierane muszą stanowić realną „finansową alternatywę” dla pozostałych form opodatkowania. Znaczącym problemem dla spójności systemu podatkowego, jest przechodzenie osób pracujących na umowę o pracę na samozatrudnienie²⁸. Na wykresie 16 po lewej stronie przedstawiony jest przypadek osoby pracującej w firmie konsultingowej, zatrudnionej na umowę o pracę, zarabiającej 10 000 zł brutto miesięcznie. Prawa strona wykresu to wariant samozatrudnienia sporządzony dla takiego pracownika. Średnia kosztów uzyskania przychodu dla tej branży oscyluje w okolicy 50 proc. obrotu i taka została przyjęta do obliczeń. Abstrahujemy w tym przypadku od podatku VAT.

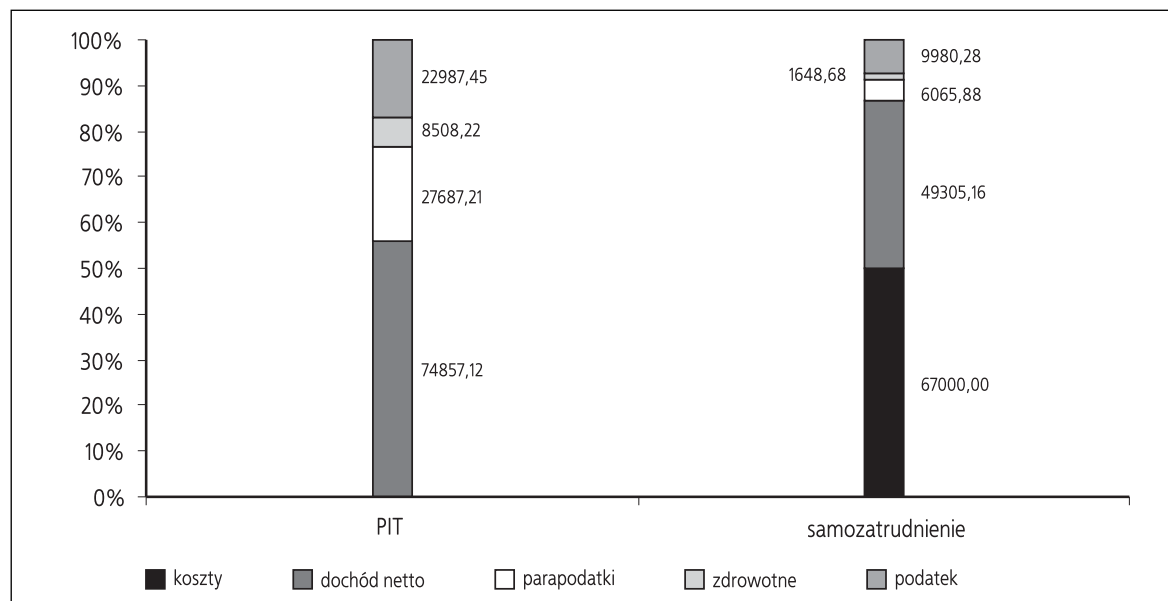
W wyniku samozatrudnienia drastycznej obniżce ulegają wszystkie składniki kosztów pracy. Podatek zmniejsza się o przeszło 13 000 zł, ubezpieczenie zdrowotne o przeszło 6 850 zł, a płacone składki ZUS o 21 620 zł. Z tego punktu widzenia przejście na samozatrudnienie jest bardzo korzystne. Dochód netto ulega zmniejszeniu, jednak w praktyce ogromna część kosztów jest ukrytym dochodem takiej osoby, zatem faktyczny dochód uzyskiwany może być znacznie wyższy niż w przypadku osoby zatrudnionej na umowę o pracę. Do rozwiązania pozostaje jeszcze kwestia przyszłej emerytury, gdyż wielość jej, ustalona na podstawie opłacanych minimalnych składek ZUS, nie będzie z pewnością zadowalająca. Chcąc być ścisłym w porównaniu obu przypadków powinniśmy doszacować do kosztów osoby prowadzącej własną działalność, kwotę od 3 000 do 5 000 zł rocznie jako składki na trzeci filar, które zapewnią mu emeryturę na poziomie porównywalnym z emeryturą pracownika najemnego.

²⁶ Dla podatnika prowadzącego samodzielnie działalność wybierającego ryczałt w 2004, nie wyższych niż 250 tys. euro w 2003 roku.

²⁷ Stosowanie opcji podatkowej dla kwot przychodów zastosowanych w przykładach, nie byłoby korzystne dla podatników, gdyż poziom uzyskiwanych dochodów znajduje się w pierwszym przedziale obowiązującej skali podatkowej. Zatem efektywna 19 procentowa stawka podatku zawsze przewyższy krańcową 19 procentową stawkę z odliczeniami. Włączenie tego przypadku do przykładów było zatem bezcelowe.

²⁸ Bezpośrednim poszkodowanym w tym wypadku jest ZUS, który traci wpływy ze składek. Niestety, pośrednio problem ten dotyka również budżetu, który dofinansowuje ZUS.

Wykres 16. Składniki dochodu/przychodu brutto PIT a samozatrudnienie dla 134 000 zł rocznie



Źródło: Obliczenia własne.

W obecnej sytuacji trudno zaproponować dobrą rekomendację dla powyższego problemu. Z pewnością podnoszenie, już bardzo wysokich, składek na ZUS nie jest dobrym rozwiązaniem. To właśnie ich wielkość spowodowała przechodzenie podatników na samozatrudnienie, aby zmniejszyć koszty pracy. Wydaje nam się, że problem powinien rozwiązać się sam poprzez zwiększenie liczby płatników składek. Każde rozwiązanie idące w tym kierunku, należy przyjąć jako dobre.

3.6. Zmiany w funkcjonowaniu administracji skarbowej

Zły obraz fiskusa panujący wśród podatników jest przyczyną omijania opodatkowania, czy wręcz jego unikania. Dlatego, zmiana sposobu funkcjonowania aparatu skarbowego, połączona z akcją tłumaczenia celowości opodatkowania powinna zwiększyć wpływy podatkowe. W literaturze tematu funkcjonuje określenie „*voluntary compliance strategies*”, którym możemy opisać zestawy działań podjętych w celu stworzenia przyjaznego aparatu skarbowego. Celem jest przekonanie podatników, że opłaca się płacić podatki. Podatnik musi być traktowany jako klient, nie petent, wtedy wyrobi w sobie takie przekonanie. Podstawowymi metodami osiągnięcia takiego celu są:

- zapewnienie tanich, niezależnych, szybkich procedur odwoławczych od decyzji urzędników;
- przyjazne traktowanie niewielkich błędów „uczciwych podatników” np. drobne błędy w wyliczeniach, odstępowanie od kar w przypadku „usprawiedliwionego” niedotrzymania terminu;
- informowanie o zmianach przepisów podatkowych przez różne rodzaje mediów;
- podkreślanie zależności między podatkami a dobrami i usługami dostarczonymi przez państwo;

- organizowanie systematycznych konsultacji odnoszących się do zmian przepisów, w których udział wezmą przedstawiciele podatników, aparatu skarbowego i ustawodawcy;
- wydawanie informatorów na temat podstawowych form opodatkowania oraz doradztwo, która z nich jest najkorzystniejsza dla podatnika.

Niebagatelne znaczenie ma również struktura organizacji aparatu skarbowego. Podział organizacyjny aparatu skarbowego powinien być oparty na kryterium rodzajów podatników. Ze względu na rosnącą w społeczeństwie świadomość podatkową, zwiększanie kompetencji i specjalizacja urzędników skarbowych są bardzo potrzebne. Powoływanie różnych wydziałów zajmujących się poszczególnymi grupami podatników, w tym specjalnych np. obsługujących wyłącznie korporacje transnarodowe, jest nie tylko właściwą reakcją na zachodzące w gospodarce procesy, ale również pozwoli na minimalizowanie kosztów ponoszonych przez budżet państwa w wyniku błędnych decyzji urzędniczych. Zatrudnianie specjalistów jest jednak kosztowne. Aby ogólne koszty funkcjonowania aparatu pozostały stałe, trzeba zredukować wydatki na „masowego podatnika”, np. przez uproszczenie systemu podatku dochodowego od osób fizycznych. Prosty system podatkowy można obsłużyć przy pomocy programu informatycznego, co niewątpliwie zmniejszy koszty funkcjonowania aparatu skarbowego.

3.7. Rekomendacje dla nowo projektowanego podatku PIT

W sferze koncepcyjnej, obecny system podatku PIT, nie jest złym rozwiązaniem. Progresywny system, choć ograniczany przez ulgi podatkowe, spełnia wymogi sprawiedliwości pionowej. Czynniki ten nabiera jeszcze większego znaczenia, gdy rozpatrujemy całość podatków, w tym degresywny VAT. Progresja PIT nadaje proporcjonalny charakter całemu systemowi. Nie znaczy to jednak, że krańcowe stawki mają być rosnące, gdyż system z jedną stawką krańcową i kwotą wolną (quasi liniowy) jest już systemem progresywnym.

Ze względu na koszty administracyjne, najlepszym rozwiązaniem jest czysty podatek liniowy (podatek od funduszu płac). Aby zachować progresję całego systemu, potrzebne byłoby wtedy wprowadzenie podatku katastralnego. Nie nastąpi to jednak szybko, ale jako długookresowa wizja systemu podatkowego jest bardzo interesującym rozwiązaniem i powinna być szeroko dyskutowana. Cennym doświadczeniem pokazującym działanie, wpływ na gospodarkę i budżet podatku proporcjonalnego, będą efekty zastosowania opcji podatkowej od początku 2004 roku. Jest to podatek z jedną stawką, który nie zawiera żadnych ulg. Według MF z opcji podatkowej skorzystało prawie 200 tys. podatników których efektywna stopa opodatkowania wynosiła około 27 proc. Przy obecnej efektywnej na poziomie 19 proc. oznacza to zmniejszenie obciążeń. Pamiętaj jednak należy, że dotyczy to tylko i wyłącznie firm. Przekładanie jakichkolwiek analogii na gospodarstwa domowe nie będzie zatem możliwe i byłoby błędem.

Niezależnie, czy wprowadzany podatek będzie posiadał jedną czy kilka stawek, wysokość ich powinna być niska. Ma to ścisły związek z kosztami pracy, które należy niezbędnie obniżyć.

Rozdział 4.

VAT i akcyza

Większość ekonomistów zgadza się z tezą, że systemowo podatek VAT jest dobrym rozwiązaniem. Teoretycznie jest neutralny dla jego płatników, a finalnie obciąża konsumpcję, przez co jest prorozwojowy²⁹. Stosowanie wielu stawek VAT usprawiedliwiane jest często względami społecznymi np. niskie stawki na żywność, jednak z punktu widzenia fiskusa wiąże się to przede wszystkim z kosztami administracyjnymi³⁰. Nie bez znaczenia pozostaje również zmiana relacji cen przy stosowaniu różnych stawek podatku, jednak przy coraz większej jego powszechności, dotyczyć to będzie wyłącznie niewielkiej grupy dóbr. Większego znaczenia nabiera ten problem w przypadku akcyzy, która opodatkowuje dobra będące często substytutami np. benzyna i LPG. Pamiętać należy wówczas, aby stawki podatku nie zmieniały relacji cen, gdyż zaowocuje to większą konsumpcją dobra relatywnie tańszego.

Ogromne znaczenie dla budżetu wpływów z VAT i akcyzy powoduje, że główną ich rolą jest rola fiskalna. Zupełnie drugorzędne znaczenie ma kwestia stawek i ich ilości. Oczywiście im jest ich mniej i są niższe tym lepiej, jednak o ich wysokości i ilości przesądzi wielkość wpływów budżetowych jakie trzeba zebrać. Takie podejście zastosowaliśmy konstruując propozycje wysokości nowych stawek.

²⁹ Aby móc się szybko rozwijać potrzebne są inwestycje, których teoretycznie VAT nie obciąża.

³⁰ Niektóre towary zwolnione są z VAT, gdyż koszty jego nałożenia i obsługi, jak i wspomniane już *compliance costs*, przewyższyłyby wpływy.

Rozdział 5.

Propozycje nowych stawek podatkowych

Nie ulega wątpliwości, że obecny system podatku PIT jest kosztowny, ma wysokie koszty administracyjne oraz koszty przestrzegania przepisów podatkowych i nie realizuje „celów społecznych” stawianych przed nim na etapie projektowania. Z przeprowadzonej analizy wynika, że nowy system powinien objąć jak największą grupę podatników (nawet proste formy opodatkowania) i zmniejszyć rozmiary klina podatkowego. Naturalnym wariantem rozwiązującym powyższe problemy, choć dość radykalnym, jest zastosowanie jednej stawki dla trzech podatków PIT, CIT i VAT w wysokości około 15,5 proc. Pobieżne szacunki wskazują, że byłoby to neutralne dla budżetu. Trzeba jednak przy tym zaznaczyć, że nie ma żadnego ekonomicznego uzasadnienia dla takiej samej wysokości stawki podatku pośredniego jak bezpośrednich.

Zaletami powyższego rozwiązania są: drastyczne obniżenie kosztów funkcjonowania systemu poprzez likwidację, ewentualnie przekwalifikowanie, części administracji skarbowej; możliwe poszerzenie bazy podatkowej; zmniejszenie klina podatkowego; prostota uzyskana dzięki likwidacji kwoty wolnej i wszystkich ulg.

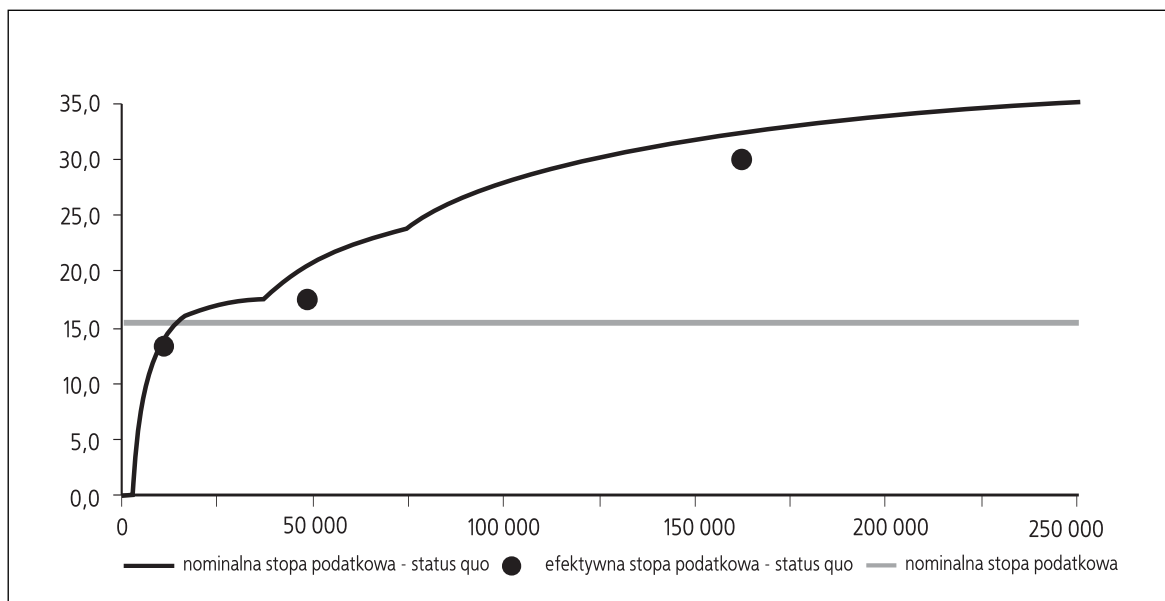
Wadą jest istotne zwiększenie obciążeń najbiedniejszych podatników i to sprawia, że rozwiązanie to byłoby bardzo trudne do wprowadzenia.

Alternatywą jest wariant „realistyczny”, choć też, ze względów politycznych, trudny do wprowadzenia.

Wariant radykalny

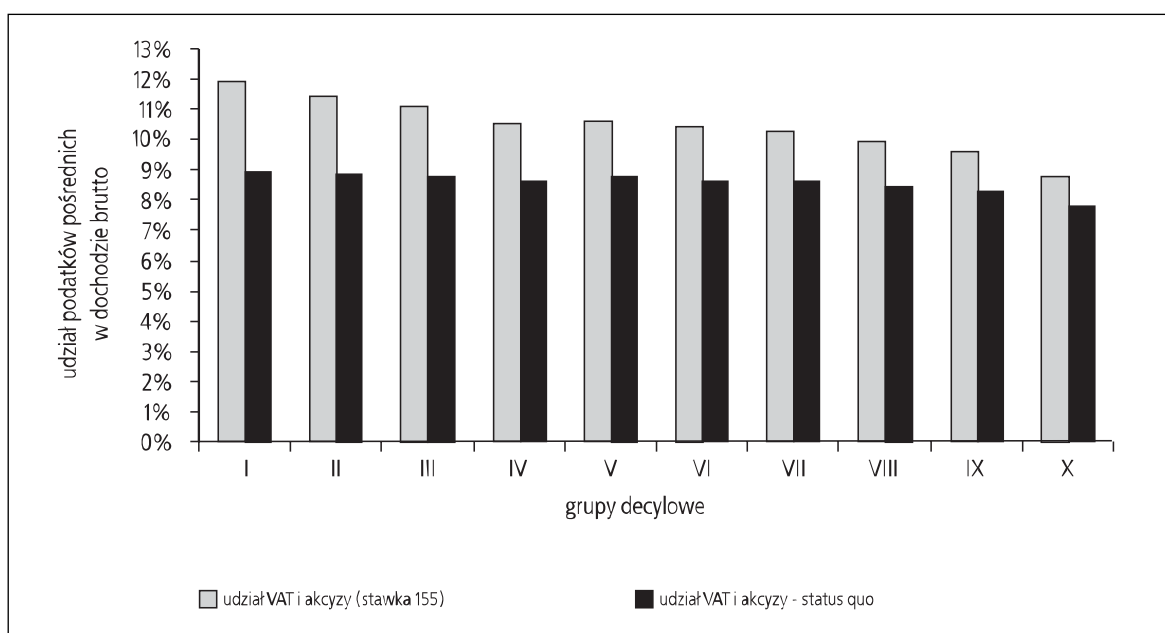
Stawka PIT, CIT i VAT, na poziomie 15,5 proc. – utrzymany poziom dochodów budżetu. Ubytek w CIT jest rekompensowany wzrostem dochodu z VAT. Wpływy z PIT i akcyzy utrzymane na dotychczasowym poziomie.

Wykres 17. Zmiana obciążeń w PIT, wariant liniowy, stawka 15,5 proc.



Źródło: Obliczenia własne

Wykres 18. Zmiana obciążeń VAT (status quo: struktura konsumpcji i stawki z 2001 r.)



Źródło: Obliczenia własne

Ze względu na prawdopodobnie większą możliwość implementacji, przedstawiamy również wariant umiarkowany projektowanego systemu.

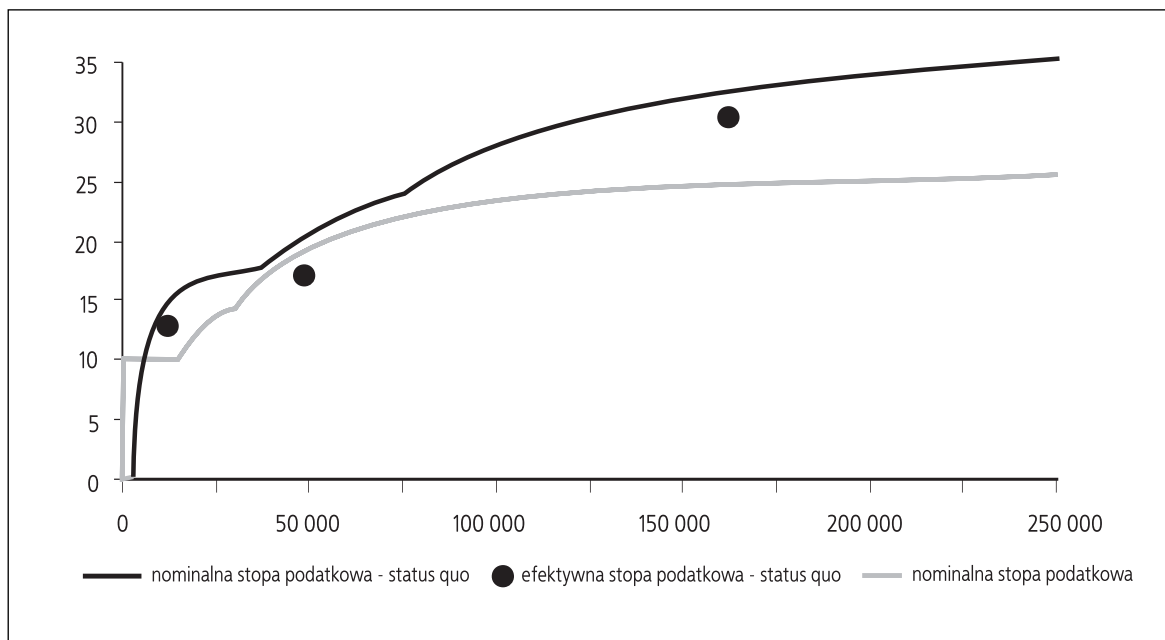
Zaletami tego rozwiązania są: zmniejszenie progresji, które jest ekonomicznie pożądane, gdyż zbliży do siebie stawki marginalną i przeciętną; zmniejszenie wielkości klina podatkowego oraz możliwe poszerzenie bazy podatkowej; polityczna możliwość implementacji, gdyż podobieństwo obecnego systemu, który nie stanowi dobrego wzoru do naśladowania, może się okazać szansą na wprowadzenie tego wariantu w życie.

Wadami są: koszty funkcjonowania systemu pozostaną zbliżone do istniejącego; stopień skomplikowania również pozostanie na podobnym poziomie.

Wariant umiarkowany

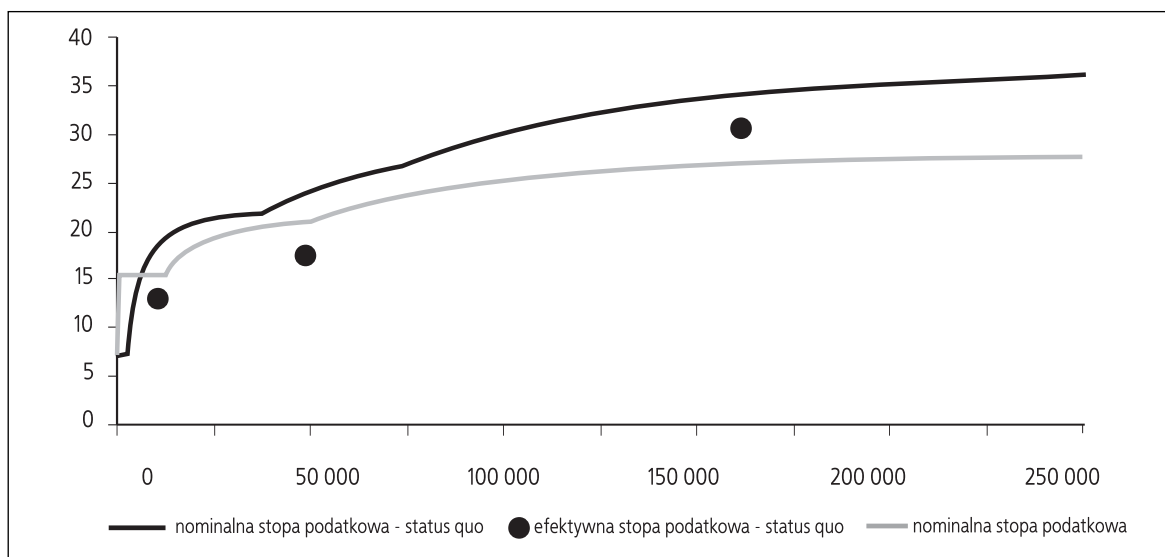
PIT progresywny 10/19/27 proc., bez kwoty wolnej z dwoma wersjami progów podatkowych (a) 15 000 i 30 000 zł oraz (b) 12 000 i 50 000 zł. Dodatkowo likwidacji ulegają: ryczałtowe koszty uzyskania przychodu na etacie oraz obniżenie z 50 proc. do 20 proc. kosztów uzyskania przy prawach autorskich; wszelkie pozostałe ulgi i wspólne rozliczanie się małżonków. CIT – 19 proc., ubytek w PIT jest rekompensowany wzrostem dochodów z VAT stawki 12 i 20 proc. Wpływy z akcyzy utrzymane na dotychczasowym poziomie.

Wykres 19. Zmiana obciążeń w PIT, wariant łagodnej progresji, stawki 10/19/27 proc., progi 15 000 i 30 000 zł.



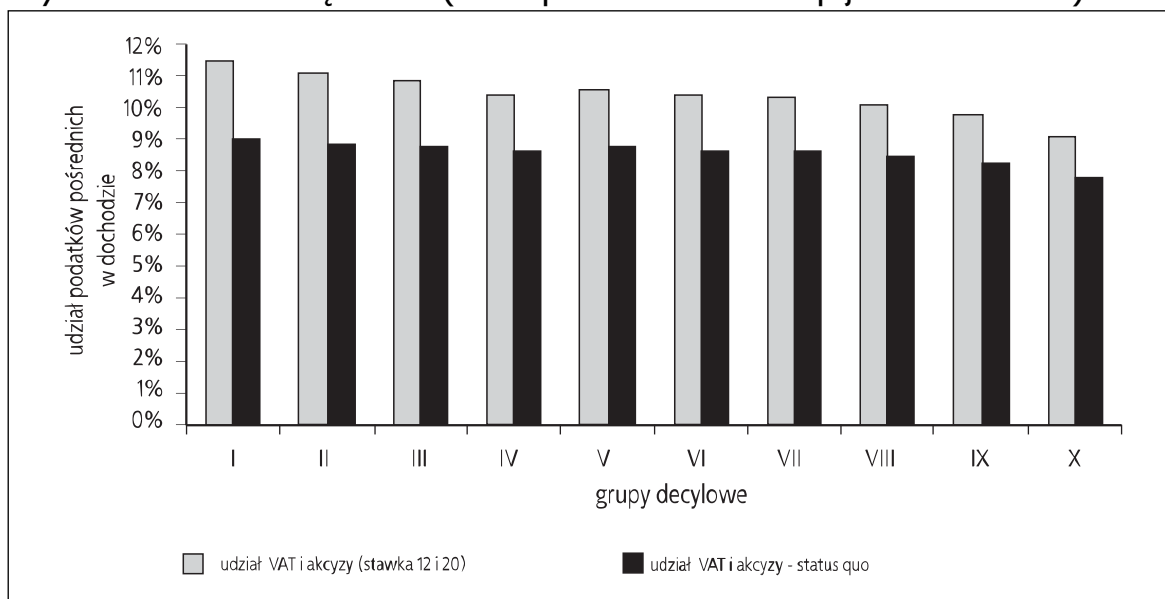
Źródło: Obliczenia własne

Wykres 20. Zmiana obciążeń w PIT, wariant łagodnej progresji, stawki 10/19/27 proc., progi 12 000 i 50 000 zł



Źródło: Obliczenia własne

Wykres 21. Zmiana obciążeń VAT (status quo: struktura konsumpcji i stawki z 2001 r.)



Źródło: Obliczenia własne

Rozdział 6.

Podsumowanie

Obserwując ewolucje myśli ekonomicznej w dziedzinie polityki podatkowej można zauważyć, że coraz większą wagę przywiązuje się do kosztów funkcjonowania systemu, czyli pośrednio jego efektywności. Państwo musi mieć dochody, a jedynym problemem pozostaje sposób jak je zebrać. Aktualnie dostrzega się nie tylko problemy fiskusa i łatwo mierzalne, koszty administracyjne, ale również koszty stosowania przez podatników przepisów podatkowych (*compliance cost*), problemy unikania i omijania opodatkowania (*tax avoidance and evasion problem*), a nawet zaczyna się mówić o konstrukcjach systemów podatkowych odpornych na nieprawidłowości i korupcję (*corruption resistant tax system*). Takie podejście ukazuje zupełnie nową perspektywę. Jeżeli reforma spowoduje, że to co ukryte stanie się widoczne, może spowodować zmianę status quo i zaowocować powstaniem zupełnie nowych wartości.

Celem opracowania było zaproponowanie spójnego systemu podatkowego, który zapewniłby daną wysokość wpływów podatkowych i był w największym stopniu „przyjazny” podatnikom. Mimo założenia utrzymania pewnej wysokości obciążeń, pozostaje szereg działań pomagających uzdrowić system poboru podatków i wprowadzić istotne zmiany w jego funkcjonowaniu. Reforma, którą proponujemy, koncentruje się na trzech obszarach. Są to: efektywność ekonomiczna systemu, spójność i jednoznaczność prawa podatkowego³¹ oraz relacje na linii podatek – aparat skarbowy. Ze względu na charakter opracowania nasza uwaga skupiła się głównie na pierwszym aspekcie. Analizując w tym kontekście najważniejsze podatki, czyli CIT, PIT oraz VAT z akcyzą, określamy ich kształt i wielkości. Główne wnioski są następujące:

Podatek CIT powinien posiadać jednolitą, niską stawkę określaną na poziomie centralnym. Wszelkie ulgi powinny być zlikwidowane, a jedynym instrumentem stymulującym inwestycje powinna stać się przyspieszona amortyzacja. Aktualnie funkcjonujący 19 proc. CIT jest do zaakceptowania.

Obecny progresywny system opodatkowania dochodów osobistych, choć komplikowany przez wszelkiego rodzaju ulgi podatkowe, spełnia wymogi sprawiedliwości pionowej. Zmiana, tylko i wyłącznie, stawek podatku PIT będzie przenosić obciążenia z jednej grupy społeczeństwa na inną, co nie zmniejszy kosztów funkcjonowania systemu. Ze względu na koszty administracyjne, najlepszym rozwiązaniem jest czy-

³¹ Sposoby tworzenia dobrego prawa, czyli wspomniane aspekty spójności i jednoznaczności, omówione są w części projektu temu poświęconej.

sty podatek liniowy (podatek od funduszu płac). Szanse realizacji tego pomysłu zwiększyłoby znacznie równoczesne wprowadzenie podatku katastralnego, który nadałby całemu systemowi przynajmniej proporcjonalny charakter. Niezależnie, czy wprowadzany podatek będzie posiadał jedną czy kilka stawek, krańcowe stawki podatku powinny być niskie i możliwie zbliżone do stawek efektywnych. Związane jest to z kosztami pracy (klin podatkowy), które należy bezwzględnie obniżyć. Przyczyną wysokich narzutów na płace są głównie obciążenia paropodatkowe – składki na ubezpieczenia społeczne, a podatek odgrywa drugorzędną rolę. Złym rozwiązaniem jest zwiększanie wysokości składek na ZUS, gdyż obecne stosowane wielkości często stanowią ogromne obciążenia dla podatników.

Generalny kształt podatku VAT jest dobry – należy wprowadzić jedną stawkę podatku, co radykalnie obniży koszty administracyjne.

Przedstawiamy następujące warianty stawek systemu podatkowego.

Wariant radykalny – zastosowanie jednej stawki dla trzech podatków PIT, CIT i VAT w wysokości około 15,5 proc. Pobieżne szacunki wskazują, że takie rozwiązanie byłoby neutralne dla budżetu. Ubytek w CIT jest rekompensowany wzrostem dochodów z VAT. Zalety:

- drastyczne obniżenie kosztów funkcjonowania systemu (możliwa likwidacja, ewentualnie przekwalifikowanie, części administracji skarbowej),
- poszerzenie bazy podatkowej,
- zmniejszenie klina podatkowego,
- prostota systemu (likwidacja kwoty wolnej, wszystkich ulg, przywilejów i zwolnień).

Wady:

- zwiększenie obciążeń podatników o najniższych dochodach, co może się wiązać z dużą trudnością politycznego przeforsowania takiego rozwiązania.

Wariant umiarkowany – PIT progresywny 10/19/27 proc., bez kwoty wolnej z dwoma wersjami progów podatkowych (a) 15 000 i 30 000 zł oraz (b) 12 000 i 50 000 zł. W obu przypadkach następuje likwidacja ryczałtowych kosztów uzyskania przychodu na etacie oraz obniżenie z 50 do 20 proc. kosztów uzyskania przychodu przy prawach autorskich. Oprócz tego likwidowane są wszystkie pozostałe ulgi i wspólne rozliczenia. CIT – 19 proc., ubytek w PIT jest rekompensowany wzrostem dochodów z VAT, stawki 12 i 20 proc..

Zalety:

- względnie duża możliwość implementacji,
- zmniejszenie progresji zbliży do siebie stawki, marginalną i przeciętną,
- zmniejszenie wielkości klina podatkowego jak i nieznaczne zwiększanie bazy podatkowej.

Wady:

- koszty funkcjonowania systemu pozostaną wysokie.

Niezależnie od przyszłego kształtu systemu podatkowego powinno się poprawiać relacje fiskus – podatnik. Zły obraz fiskusa, panujący wśród podatników, należy również do przyczyn omijania czy wręcz unikania opodatkowania. Zmiana sposobu funkcjonowania aparatu skarbowego, połączona z akcją tłumaczenia celowości opodatkowania, może zwiększyć wpływy podatkowe. Istotą jest przekonanie podatników, że opłaca się płacić podatki. Podatnik musi być traktowany jako klient, nie petent.

Literatura:

- Antczak M., *Koszty spowolnienia prywatyzacji*, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 70, Warszawa, 2004 r.
- Balls E., O'Donnell G. (2002), *Reforming Britain's Economic and Financial Policy*, HM Treasury.
- Biała Księga, MF, (1998).
- Bond S., Chennells L. (2000), *Corporate Income Taxes and Investment: A comparative Study*, The Institute for Fiscal Studies, London, February.
- Christopoulos D. K. (2003), „Does underground economy respond symmetrically to tax changes? Evidence from Greece”, *Economic Modelling* 20.
- Feldstein M. (1992), „How Big Should Government Be?”, *National Tax Journal* 50, No.2, June.
- Fletcher K. (2002), *Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR, and Vietnam*, IMF.
- Fuest C., Huber B., Nielsen S.B. (2003), „Why is the corporate tax rate lower than the personal tax rate? The role of new firms”, *Journal of Public Economics*.
- Glikman P. (2001), *Przyszłościowi pracodawcy*, „Rzeczpospolita”, 3-4 marca.
- Glikman P. (2002), *Szybszy wzrost nie zapewnia zmniejszenia bezrobocia*, „Rzeczpospolita”, 23-24 marca.
- Haufler A. (2001), *Taxation in a Global Economy*, Cambridge University Press.
- Hollombe R. G. (1998), „Tax Policy from a Public Choice Perspective”, *National Tax Journal* volume LI.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych opodatkowanych na ogólnych zasadach za 2003 r.* (2003), MF, sierpień oraz wcześniejsze.
- James S., Nobes Ch. (1992), *The Economics of Taxation*, Fourth edition, Prentice Hall.
- Kesti J. (red.), (2004), *European Tax Handbook*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam.
- Paying for progress. A new politics of tax for public spending* (2000), The Commission on Taxation and Citizenship, Fabian Society.
- Poterba J. M. (2003), *Public Finance and Public Choice*, National Tax Journal volume LI, 1998.
- Przedsiębiorczość w Polsce. Raport., MGPIPS, Warszawa, czerwiec.
- Stern N. (1999), „What Tax Reform is Needed for Fast Economic Development?”, *CASE-CEU Working Papers Series*, Warszawa, lipiec.
- Stiglitz J. E., *New perspectives on public finance: recent achievements and future challenges*, Journal of Public Economics (86), 2002.
- Zee H.H., Stotsky J.G., Ley E. (2002), „Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries”, *World Development* Vol. 30, No. 9.
- Żyżyński J. (2002), *Podatki pośrednie i bezpośrednie - problemy i fakty*, „Ekonomista” nr 5.

Spis rysunków, wykresów i tablic

Rysunek 1. Podatek progresywny a podatek proporcjonalny	31
Wykres 1. Udział dochodów sektora finansów publicznych z tytułu: PIT, CIT, VAT, akcyzy i ubezpieczeń społecznych w PKB w wybranych krajach 2002 r.	12
Wykres 2. Dochody sektora finansów publicznych w PKB w wybranych krajach w 2003 r.	13
Wykres 3. Wpływy z CIT w latach 1995 – 2003	16
Wykres 4. Poziom zadłużenia sektora przedsiębiorstw w latach 1995–2002 (mld zł)	25
Wykres 5. Struktura dochodów budżetowych w Polsce w latach 1995 – 2003	28
Wykres 6. Wpływy z PIT w latach 1995 – 2003	28
Wykres 7. Procentowy koszt pracy dla pracodawcy przy danej wielkości wynagrodzenia brutto miesięcznie	35
Wykres 8. Procentowy udział składników wynagrodzenia brutto ²⁵	35
Wykres 9. Składniki wynagrodzenia brutto w zł	36
Wykres 10. Składniki dochodu brutto samozatrudnionego opłacającego najniższe składki na ZUS w zł	37
Wykres 11. Składniki dochodu brutto samozatrudnionego opłacającego najniższe składki na ZUS w proc.	37
Wykres 12. Koszty pracy liczone jako udział dochodu netto w dochodzie brutto mniej jeden	38
Wykres 13. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 36 000 zł rocznie	39
Wykres 14. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 36 000 zł rocznie.	40
Wykres 15. Składniki przychodu dla różnych form rozliczeń podatku dochodowego dla kwoty 72 000 zł rocznie	40
Wykres 16. Składniki dochodu/przychodu brutto PIT a samozatrudnienie dla 134 000 zł rocznie	42
Wykres 17. Zmiana obciążeń w PIT, wariant liniowy, stawka 15,5 proc.	46
Wykres 18. Zmiana obciążeń VAT (status quo: struktura konsumpcji i stawki z 2001 r.)	46
Wykres 19. Zmiana obciążeń w PIT, wariant łagodnej progresji, stawki 10/19/27 proc., progi 15 000 i 30 000 zł.	47
Wykres 20. Zmiana obciążeń w PIT, wariant łagodnej progresji, stawki 10/19/27 proc., progi 12 000 i 50 000 zł	48
Wykres 21. Zmiana obciążeń VAT (status quo: struktura konsumpcji i stawki z 2001 r.)	48

Tabela 1. Wpływy z podatku CIT jako procent PKB w wybranych krajach w latach 1996-2001. .17	
Tabela 2. Stawki podatku dochodowego od osób prawnych w wybranych krajach w 2004 roku. (podane stawki to stawki od podatków centralnych)18	
Tabela 3. Narzędzia stosowane w ramach CIT19	
Tabela 4. Liczba mikroprzedsiębiorstw według podstawowej formy prawnej22	
Tabela 5. Liczba podmiotów, liczba pracujących, dane finansowe przedsiębiorstw wg liczby pracujących23	
Tabela 6. Stawki podatku dochodowego od osób fizycznych w wybranych krajach w 2004 roku (stawki centralne).30	
Tabela 7. Wysokość obciążeń podatkiem dochodowym i składkami na ubezpieczenia społeczne pracownika osiągającego przeciętne wynagrodzenie w 2002 r. (w proc.) ...33	
Tabela 8. Podstawowe informacje o badanych podmiotach gospodarczych w 2002 roku55	
Tabela 9. Wynik finansowy netto w latach 2001 i 2002 w niektórych sekcjach57	
Tabela 10. Analiza zobowiązań krótkoterminowych dużych podmiotów gospodarczych w latach 2000-2002 (%)57	
Tabela 1. Szacunek przychodów i zysków dla firmy zajmującej się transportem międzynarodowym w zależności od wielkości auta.58	

Aneks 1

Tabela 8. Podstawowe informacje o badanych podmiotach gospodarczych w 2002 roku

Wyszczególnienie	Ogółem	Podmioty o licz- bie pracujących 50–249 osób	Podmioty o licz- bie pracujących 250 i więcej osób
Liczba jednostek	44064	12908	2758
w miliardach złotych			
Razem Aktywa (Pasywa)	1053,1	277,1	602,0
Aktywa trwałe	683,0	168,6	409,5
Aktywa obrotowe	370,1	108,5	192,5
Kapitał (fundusz) własny	470,4	137,0	261,5
Zobowiązania długoterminowe	161,5	32,8	101,6
Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne	351,7	94,1	191,5
Przychody z całokształtu działalności	1225,5	351,8	648,9
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	1219,5	347,3	646,8
Wynik finansowy brutto	6,5	4,7	2,3
Zysk brutto	45,4	13,6	23,6
Strata brutto	38,9	9,0	21,3
Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego	10,1	2,9	5,8
Podatek dochodowy	9,5	2,9	5,3
Wynik finansowy netto	-3,6	1,8	-3,5
Zysk netto	34,6	10,7	17,2
Strata netto	38,2	8,9	20,7
w procentach			
Wskaźnik poziomu kosztów z całokształtu działalności 1)	99,5	98,7	99,7
Wskaźnik rentowności obrotu brutto 2)	0,5	1,3	0,3
Wskaźnik rentowności obrotu netto 3)	-0,3	0,5	-0,5
Wskaźnik płynności I stopnia 4)	19,5	20,1	18,0

1) Relacja kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności do przychodów z całokształtu działalności, wyrażona w procentach.

2) Relacja wyniku finansowego brutto do przychodów z całokształtu działalności, wyrażona w procentach.

3) Relacja wyniku finansowego netto do przychodów z całokształtu działalności, wyrażona w procentach.

4) Relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych), wyrażona w procentach.

Źródło: GUS.

Tabela 9. Wynik finansowy netto w latach 2001 i 2002 w niektórych sekcjach

	Wynik netto w mln zł		Zmiana (3-2)	Dynamika w %%
	2001	2002		
Ogółem	- 2.553	- 1.960	593	76,8
Przemysł	- 1.543	976	2.519	X
- górnictwo i kopalnictwo	84	- 359	- 443	X
- przetwórstwo przemysłowe	- 1.640	1.138	2.778	X
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	13	197	184	15 razy
Budownictwo	- 636	- 1.180	- 544	185,5
Handel i naprawy	407	- 749	-1.156	X
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	- 1.531	- 767	764	50,1
- transport lądowy i rurociągowy	- 1.202	- 1.763	- 561	146,7
- poczta i telekomunikacja	32	639	607	20 razy
Z pozycji ogółem przypada na:				
- sektor prywatny	1.810	3.994	2.184	220,7
- sektor publiczny	- 4.363	- 5.954	-1.591	136,5

Źródło: sprawozdania finansowe F-01 za rok 2002, za Przedsiębiorczość w Polsce. Raport

Uwaga: w tablicy zacieniowano wskaźniki dynamiki wykazujące zmianę strat

Tabela 10. Analiza zobowiązań krótkoterminowych dużych podmiotów gospodarczych w latach 2000-2002 (%)

	2000	2001	2002
Relacja zobowiązań krótkoterminowych ogółem do przychodów z całokształtu działalności			
Sektor publiczny	30,0	30,2	35,6
Sektor prywatny	25,3	25,5	26,5
Relacja zobowiązań do należności (z tytułu dostaw i usług)			
Sektor publiczny	100,5	94,9	43,8
Sektor prywatny	99,5	100,1	59,9
Udział zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw w przychodach z całokształtu działalności			
Sektor publiczny	11,6	12,0	10,5
Sektor prywatny	13,6	13,1	10,7
Udział podatków w zobowiązaniach krótkoterminowych			
Sektor publiczny	10,1	11,0	30,8
Sektor prywatny	3,2	3,6	7,6
Udział zobowiązań krótkoterminowych z tytułu podatków, ceł i składek ZUS w przychodach z całokształtu działalności			
Sektor publiczny	7,8	15,4	17,2
Sektor prywatny	1,4	1,6	2,0

Źródło: Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych 2000-2002, GUS, obliczenia własne, za M. Antczak, *Koszty spowolnienia prywatyzacji*.

Aneks 2

Przykład: Podatkowe i pozapodatkowe obciążenia w transporcie.

Sektor transportowy stanowi istotną gałąź przemysłu, a jego jakość świadczy o rozwoju gospodarczym państwa. Dodatkowo, wielu ekonomistów obserwując poziom koniunktury gospodarczej, jako pierwszy czynnik zachodzących w niej zmian, wyodrębnia zmiany w sektorze transportowym.

Przykładem dobitnie świadczącym o przekroczeniu rozsądnych granic opodatkowania, jest międzynarodowy transport samochodowy i obecna sytuacja większości przewoźników drogowych. Polski rynek charakteryzuje bardzo duża liczba drobnych przewoźników (łatwość zdobycia koncesji na przewozy do 6 ton.), których zdolności akumulacji kapitału są praktycznie zerowe. Jeżeli małe firmy transportowe mają przetrwać, muszą poprawić swoją zdolność akumulacji kapitału. Nawet przy ewentualnej poprawie koniunktury gospodarczej nie wydaje się to możliwe, dopóki przewoźnicy będą zmuszeni ponosić ogromne koszty fiskalne, zwłaszcza pozapodatkowe, prowadzonej działalności. Rentowność brutto większości firm z branży jest niewielka, czasem nawet ujemna. Potrzeba dużych inwestycji jest bardzo pilna, aby móc choć myśleć o istnieniu krajowego transportu drogowego w obecnej formie.

Poniżej wyliczone zostały, w przybliżeniu, przychody i koszty małej firmy transportowej świadczącej przewozy w kraju i za granicą. Bierzemy do przykładu mały i duży samochód. Z wyliczeń widać, że zdolność akumulacji kapitału w tych przypadkach jest niewielka, a nawet wręcz niemożliwa. Dość jeszcze należy, że stworzenie miejsca pracy w transporcie drogowym to wydatek rzędu 150 000 do 600 000 zł, w zależności od marki i tonażu auta. W rachunkach uwzględniliśmy następującą listę pozycji, odrzucając jednak wielkości o charakterze jednorazowym.

Lista tytułów opłat i danin publicznych nakładanych na przewoźników:

1. Podatek dochodowy od osób fizycznych lub prawnych w zależności od formy przedsiębiorstwa.
2. Podatek od towarów i usług (VAT).
3. Składki na ubezpieczenia społeczne.
4. Koszty delegacji zagranicznych pracowników (bardzo wysokie wg. limitów dewizowych)
5. Podatek akcyzowy zawarty w paliwie (podatek na utrzymanie dróg).
6. Karta opłat drogowych – winieta (podatek na utrzymanie dróg) min. od 360 zł na rok na samochód do 6 ton, do 24 ton, do trzech osi 1450 – 1600 zł, 4 osie i więcej 1900-2300 zł.
7. Podatek od środków transportu (podatek na utrzymanie dróg). Od 400 do 2200 zł.
8. Opłaty za płatne autostrady (kolejna opłata na utrzymanie i budowę dróg).
9. Opłaty za koncesje i licencje (max. 50 lat), od 5000 zł na auto do 6 ton i 11 500 dla auta do 24 ton.
10. Zabezpieczenie finansowe, 5000 EURO za pierwszy samochód, za każdy następny 9000 EURO.
11. Opłaty za zezwolenia na przewozy międzynarodowe (wjazd do danego kraju) min 50 zł za sztukę (dotyczy aut o masie 24 tony).

12. Opłata za certyfikat kompetencji zawodowych 300 zł.
13. Opłata z egzamin na certyfikat kompetencji zawodowych 300 zł.
14. Opłata za kurs przewoźników i kierowców, od 200 do 900 zł.
15. Opłaty za czynności administracyjne.
16. Ubezpieczenia OC, AC, OC przewoźnika, zielona karta itd.
17. Opłata ekologiczna (dot. pojazdów nie spełniających norm EURO1, EURO2)
18. Opłata za certyfikat bezpieczeństwa pojazdu (S).
19. Opłaty za mandaty i kary Inspekcji Transportu Drogowego (zaplanowano, że kary i grzywny w 2002 roku wyniosą 70 mln zł).

Na podstawie powyższej listy sporządziliśmy przybliżony rachunek kosztów i zysków dla firmy zajmującej się transportem międzynarodowym.

Branża – transport międzynarodowy

Założenia:

1,60 – stawka zł/km dla samochodu do 6 ton ciężaru całkowitego (małe auto)

3,20 – stawka zł/km dla samochodu do 24 ton ciężaru całkowitego (duże auto)

8 000 – przejechana miesięcznie liczba kilometrów (rocznie 96 000), co może się równać trzem trasom w miesiącu do Niemiec.

Tabela 1. Szacunek przychodów i zysków dla firmy zajmującej się transportem międzynarodowym w zależności od wielkości auta.

Przychód w zł	Miesięcznie	Rocznie
Małe auto	12 800	153 600
Duże auto	25 600	307 200
Koszty w zł		
Małe auto	8 045	96 546
Duże auto	12 071	144 861
Dochód małe auto	57 054	
Dochód duże auto	162 339	

Obliczenia własne

Zysk wielkości 57 tys. zł, nie jest duży. Pamiętać tu należy, że nie uwzględniliśmy w obliczeniach kosztu zużycia pojazdu, kosztu koncesji, opłat za autostrady, opłat administracyjnych, opłaty za certyfikat, ani wpłacenia zabezpieczenia. Są to opłaty ponoszone głównie w momencie rozpoczęcia działalności. W przypadku małego auta koszty te należałoby oszacować na poziomie około 35 000 zł. W pierwszym roku, zostaje zatem już tylko kwota 22 000, od której należy zapłacić podatek. Licząc pobieżnie kwota do dyspozycji to około poniżej 20 000 zł, co nie stanowi zachęcającego wynagrodzenia dla przedsiębiorcy, zwłaszcza biorąc pod uwagę cenę nowego auta, około 150 000 zł.