

mBank – CASE Seminar Proceedings No. 159/2018

Zeszyty mBank – CASE Nr 159/2018

---

**Why do we need self-employed persons?  
Some economic reflections,  
mainly tax related ones**

**Po co nam samozatrudnieni?  
Refleksje ekonomiczne,  
głównie podatkowe**

Adam Adamczyk  
Leszek Morawski  
Jarek Neneman



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych  
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank – CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR – CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank – CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR – CASE i następującej po niej serii BRE Bank – CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa  
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA  
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa  
Dr Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów  
Monika Rębała

Translation / Tłumaczenie  
Nathaniel Espiro

DTP  
Katarzyna Godyń-Skoczylas

#### **Keywords**

self-employment, taxation, incentives, EUROMOD, EU-SILC

#### **Słowa kluczowe**

samozatrudnienie, opodatkowanie, bodźce, EUROMOD, EU-SILC

#### **JEL codes**

JJ38, J08, H30, L53

**EAN 9788371786785**

**ISBN 978-83-7178-678-5**

#### **Publisher / Wydawca**

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa,  
al. Jana Pawła II 61/212,  
01–031 Warszawa

**Disclaimer**

The paper contains the views of its authors and not of the institutions with which they cooperate.

**Nota prawna**

Teksty wyrażają poglądy autorów, a nie instytucji, z którymi są związani.

# Table of Contents

## Spis treści

<b>Introduction</b> Wprowadzenie	5
<b>1. Who are the self-employed?</b> Kto to jest samozatrudniony?	6
<b>2. Advantages and disadvantages of self-employment from the individual perspective</b> Zalety i wady samozatrudnienia z perspektywy jednostki	7
<b>3. Is a self-employed person an entrepreneur?</b> Czy samozatrudniony jest przedsiębiorcą?	9
<b>4. Should we support the self-employed?</b> Czy warto wspierać samozatrudnionych?	10
<b>5. Preferences for self-employment in Poland</b> Preferencje dla samozatrudnienia w Polsce	12
<b>6. Self-employment and personal income tax</b> Samozatrudnienie a podatek od dochodów osobistych	13
<b>7. Tax and contribution burdens on self-employed Poles compared with other EU countries</b> Obciążenia składkowo-podatkowe samozatrudnionych w Polsce na tle wybranych państw UE	16
<b>7.1. Methodology and research assumptions</b> Metodyka i założenia badania	18
<b>7.2. Analysis of the social and health insurance contribution burdens on the self-employed</b> Analiza obciążeń samozatrudnionych składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne	19
<b>7.3. Analysis of the taxation of self-employment income</b> Analiza opodatkowania dochodu z samozatrudnienia	21
<b>7.4. Influence of taxes and contributions on the profitability of self-employment</b> Wpływ oskładkowania i opodatkowania na opłacalność podejmowania samozatrudnienia	26
<b>7.5. Changes in the rate of self-employment in selected European countries</b> Zmiany stóp samozatrudnienia w wybranych krajach europejskich	28
<b>7.6. The self-employed in Poland</b> Samozatrudnieni w Polsce	30
<b>Conclusions</b> Podsumowanie	35
<b>Bibliography</b> Bibliografia	38
<b>Noty biograficzne autorów</b> Authors' Biographical Notes	39
<b>The list of previous mBank – CASE Seminar Proceedings</b> Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej	42

## Introduction<sup>1</sup>

For many years, we have been hearing about the need for innovation and entrepreneurship. Successive Polish government declare their support for entrepreneurs and expand the catalog of privileges, mainly related to taxes and mandatory contributions. Not infrequently, in these discussions the self-employed are equated with entrepreneurs. In this work, we will seek an answer to the questions: Who, then, are the self-employed? Are they really entrepreneurs? Should we support their activities? And finally the fundamental question: What does the economy get from the self-employed?

In this work we point out that the differences in rates of self-employment<sup>2</sup> between countries may result from differences in taxation on the labor provided by self-employed and salaried workers. In the main part of the work, taking advantage of the potential of the EUROMOD tax-benefit microsimulation model, we show that in Europe there is no single model of taxation of work conducted as one's own business. In the majority of the tax-contribution systems we examined, the profitability of employment or self-employment changes along with changes in income. In light of the regressivity of the burdens on the self-employed, as a rule it begins to be profitable only above a certain income level.

In the first part of the work we define the self-employed as those who run a business, and later we distinguish within this group entrepreneurs, meaning those who take on risk and create innovations. Discussing the advantages and disadvantages of self-employment from the point of view of the self-employed and the employer, we point out that the benefits – including systemic (tax and contribution) benefits, outweigh the disadvantages. We also discuss in more detail the imposition of income tax on the self-employed.

In the second part we present changes in the value of self-employment over the last 25 years. Here we use data from the World Bank and certain data points from the *European Union Statistics on Income and Living Conditions* (EU-SILC). They allow us to observe how the relationship between the self-employed and the

---

1 The authors would like to thank the participants in seminars in the Centre for Economic Analysis, CenEA (Szczecin), and in particular Michał Myck, for their valuable comments on earlier versions of this work.

2 Measured as the share of the self-employed in the total working population.

## Wprowadzenie<sup>1</sup>

Od wielu lat słyszymy o potrzebie innowacyjności i przedsiębiorczości. W Polsce kolejne rządy deklarują wspieranie przedsiębiorców i rozszerzają katalog przywilejów, głównie podatkowo-składkowych. Niejednokrotnie w dyskusjach stawia się znak równości między samozatrudnionymi a przedsiębiorcami. W niniejszym opracowaniu poszukujemy odpowiedzi na pytania: kim są zatem samozatrudnieni? czy rzeczywiście są przedsiębiorcami? Czy należy wspierać ich działalność? No i wreszcie fundamentalne pytanie: jaki pożytek ma gospodarka z samozatrudnionych?

W opracowaniu zwracamy uwagę, że różnice w stopach samozatrudnienia<sup>2</sup> między krajami mogą wynikać z różnic w opodatkowywaniu pracy świadczonej przez samozatrudnionych i pracowników etatowych. W głównej części pracy, korzystając z możliwości podatkowo-zasiłkowego modelu mikrosymulacyjnego EUROMOD, pokazujemy, że w Europie nie ma jednego modelu opodatkowania pracy prowadzonej jako własna działalność gospodarcza. W większości badanych systemów składkowo-podatkowych opłacalność zatrudnienia bądź samozatrudnienia zmienia się wraz ze zmianą dochodu. Ze względu na regresywność obciążeń samozatrudnionych z reguły zaczyna być ono opłacalne dopiero powyżej określonego poziomu dochodu.

W pierwszej części pracy definiujemy samozatrudnionego jako tego, który prowadzi działalność gospodarczą, a następnie wyróżnimy w tej grupie przedsiębiorców, czyli tych, którzy ponoszą ryzyko i tworzą innowacje. Omawiając wady i zalety samozatrudnienia z perspektywy samozatrudnionego i zatrudniającego, zwracamy uwagę, że korzyści – w tym systemowe (podatkowo-składkowe) – dominują nad wadami. Szerzej omawiamy też opodatkowanie samozatrudnionych podatkiem dochodowym.

W drugiej części przedstawiamy zmiany wartości stóp samozatrudnienia w perspektywie ostatnich 25 lat. Korzystamy tu z danych Banku Światowego oraz jednostkowych danych z *Europejskiego badania warunków życia ludności* (EU-SILC). Dzięki nim można zaobserwować, jak zmieniają się powiązania samozatrudnionych z gospo-

---

1 Autorzy pragną podziękować uczestnikom seminariów w Centrum Analiz Ekonomicznych CenEA (Szczecin), a w szczególności Michałowi Myckowi, za cenne uwagi i komentarze do wcześniejszych wersji pracy.

2 Mierzonego jako udział samozatrudnionych do pracujących ogółem.

economy is changing: The significance of services provided for other businesses is growing. Additionally, we can see that the significance of self-employment is falling.

In Poland the level of (non-agricultural) self-employment is low. The dynamics of the rate of self-employment indicate that the influence of legal regulations on the scale of self-employment is secondary. It seems that in this case, technological and demographic factors are much more significant.

## 1. Who are the self-employed?

We encounter self-employed people in our daily lives: doctors, lawyers, pilots, managers, graphic designers, farmers, tailors, drivers and many others. Polish commercial law has no definition of self-employment, but it is universally identified with a person running their own business, so for the purposes of this work we will treat the two concepts as synonyms. It is in vain to seek a uniform definition of business activity; we have varying definitions in the Law on Entrepreneurs, Act on Income Tax from Physical Persons, Act on Tax on Goods and Services, Tax Ordinance and the Act on the Social Security System. It's similar in other countries, where the definitions must be sought in commercial or civil law. In the UK and Ireland there is no definition at all. In Poland, farmers are explicitly excluded from the category of persons running businesses, which results directly from a clause in the law, and it is futile to seek any justification for this.

In general, a business or conducting business activity is operated:

- in one's own name,
- on one's own account,
- at one's own risk.

Precisely identifying the self-employed – whether based on the regulations or on the three characteristics described above – is difficult. And this difficulty increases along with the development of the sharing economy. Often it is only a court that determines whether a given business, from the legal point of view, is operated by a self-employed person or a salaried worker.

If tax and contribution burdens and benefits didn't depend on the status of the worker, these deliberations would be rather abstract. One widespread practice

darką – rośnie znaczenie usług świadczonych na rzecz podmiotów gospodarczych. Widać ponadto, że znaczenie samozatrudnienia spada.

W Polsce poziom samozatrudnienia (pozarolniczego) jest niski. Dynamika stóp samozatrudnienia wskazuje na drugorzędny wpływ regulacji prawnych na skalę samozatrudnienia. Wydaje się, że czynniki technologiczne i demograficzne mają w tym przypadku dużo ważniejsze znaczenie.

## 1. Kto to jest samozatrudniony?

W codziennym życiu spotykamy się z osobami, które są samozatrudnione: lekarz, adwokat, pilot, menedżer, grafik komputerowy, rolnik, szewc, kierowca i wielu innych. Nie ma w polskim prawie gospodarczym definicji samozatrudnionego, ale powszechnie utożsamia się go z osobą prowadzącą działalność gospodarczą, więc na potrzeby tego opracowania oba pojęcia będziemy traktować jako synonimy. Próżno szukać także jednolitej definicji działalności gospodarczej. Mamy różne definicje w: *Prawie przedsiębiorców*, *Ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych*, *Ustawie o podatku od towarów i usług*, *Ordynacji podatkowej* i *Ustawie o systemie ubezpieczeń społecznych*. Podobnie jest w innych krajach, gdzie stosownych definicji trzeba szukać w prawie handlowym lub cywilnym. W Wielkiej Brytanii i Irlandii definicji nie ma w ogóle. W Polsce z kategorii osób prowadzących działalność wyłączeni są *explicite* rolnicy, co wynika po prostu z zapisu prawnego i próżno szukać jego uzasadnienia.

Generalnie działalność gospodarczą prowadzi się:

- we własnym imieniu,
- na własny rachunek,
- na własne ryzyko.

Precyzyjne wyodrębnienie samozatrudnionych – czy to w oparciu o przepisy, czy też w oparciu o trzy wymienione powyżej cechy – jest trudne. A trudność ta zwiększa się wraz z rozwojem gospodarki współdzielenia. Często dopiero sąd ostatecznie ustala, czy daną działalność z punktu widzenia prawa prowadzi się jako samozatrudniony czy jako pracownik etatowy.

Gdyby obciążenia podatkowo-składkowe oraz świadczenia nie zależały od statusu pracownika, rozważania te miałyby charakter dość abstrakcyjny. Powszechną praktyką w większości państw (o czym piszemy w dalszej części opracowania) są preferencje uzależnione

in many states (which we describe later in this work) is preferences depending on employment status and income. In certain cases this provides a strong incentive to perform a certain job as part of a labor contract or a contract between companies (B2B), or a civil-law contract.

In analyzing the consequences of the status under which labor is supplied, aside from salaried work and self-employment, we also analyze the situation of conducting business activity in the form of a legal person paying the income tax on legal persons. In Poland, in light of the lump-sum insurance contributions for self-employed entrepreneurs and the double taxation of legal persons' income, the attractiveness of this form of conducting business activity is limited. A reduction in the CIT rate to 9% starting in 2019 should increase interest in founding companies.

Following Estrin (2013) we propose a division of the self-employed into those running a business:

- by choice;
- of necessity, resulting from:
  - the specific nature of the work,
  - economic realities
  - pressure from their employer
  - economic incentives – tax and contribution preferences.

Of course, this division is not perfect. The categories overlap, and often there are several reasons for self-employment. The first category, those who are self-employed by choice, is slightly idealized – this should include “real” entrepreneurs, whom we describe later in this publication. The last subgroup includes those who have used self-employment purely to minimize their tax-contribution burden. In essence, the benefit is very often mutual: Pressure from the employer is accompanied by a desire to save on taxes and contributions by the person doing business.

## 2. Advantages and disadvantages of self-employment from the individual perspective

It is universally believed that self-employment brings numerous advantages to those who choose this form of work. The most important are:

od statusu pracownika i dochodu. W pewnych przypadkach stanowi to silny bodziec, by daną pracę wykonywać w ramach umowy o pracę albo kontraktu między przedsiębiorcami (B2B) lub umów cywilno-prawnych.

W analizach konsekwencji statusu świadczenia pracy, oprócz pracy etatowej i samozatrudnienia, analizuje się też przypadek prowadzenia działalności w formie osoby prawnej płacącej podatek dochodowy od osób prawnych. W Polsce, z uwagi na kwotowe składki na ubezpieczenia przedsiębiorców samozatrudnionych oraz podwójne opodatkowanie dochodu osób prawnych, atrakcyjność tej ostatniej formy prowadzenia działalności gospodarczej jest ograniczona. Obniżenie stawki CIT do 9% od 2019 r. powinno zwiększyć zainteresowanie zakładaniem spółek.

Za Estrin (2013) proponujemy podział samozatrudnionych na prowadzących działalność:

- z wyboru;
- z konieczności, wynikającej z:
  - specyfiki pracy,
  - realiów gospodarczych,
  - presji pracodawcy,
  - bodźców ekonomicznych – preferencji składkowo-podatkowych.

Oczywiście taki podział nie jest doskonały. Powyższe zbiory zachodzą na siebie i często istnieje kilka powodów samozatrudnienia. Pierwsza kategoria, czyli samozatrudnieni z wyboru, jest nieco wyidealizowana – tam powinni się mieścić „prawdziwi” przedsiębiorcy, o których piszemy w dalszej części publikacji. W ostatniej podgrupie mieszczą się ci, którzy skorzystali z samozatrudnienia wyłącznie po to, by minimalizować obciążenia składkowo-podatkowe. W istocie bardzo często korzyść jest obopólna: presji pracodawcy towarzyszy chęć oszczędności podatkowo-składkowych po stronie prowadzącego działalność gospodarczą.

## 2. Zalety i wady samozatrudnienia z perspektywy jednostki

Powszechnie uważa się, że samozatrudnienie wiąże się z licznymi korzyściami dla wybierającego taką formę pracy. Najważniejsze to:

- freedom (flexibility) – the self-employed decide for themselves how much to work and when, and what to do; this gives a satisfaction that is hard to find when working for somebody else;
- the ability to achieve higher income as a result of taking very risky decisions, delivering a higher expected rate of return and as a result of higher hours worked;
- systemic preferences, which increase disposable income thanks to lower taxes and social insurance contributions;
- a portion of consumption is untaxed (a company car or telephone), which in a way not fully intended by the legislature increases disposable income.
- wolność (elastyczność) – samozatrudniony sam decyduje, ile i kiedy pracować i co robić; to dostarcza mu satysfakcji, którą ciężko znaleźć, pracując dla kogoś;
- możliwość osiągnięcia wyższych dochodów wynikająca z podejmowania bardziej ryzykownych decyzji przynoszących wyższe oczekiwane stopy zwrotu oraz z większej liczby przepracowanych godzin;
- preferencje systemowe, które zwiększają dochody do dyspozycji dzięki niższym składkom na ubezpieczenia społeczne i podatkom;
- nieopodatkowanie części konsumpcji (firmowy samochód czy telefon), co w sposób nie do końca zamierzony przez ustawodawcę zwiększa dochody do dyspozycji.

The basic disadvantages of self-employment are:

- greater uncertainty and income volatility than salaried workers;
- the risk of losses related to investments in assets necessary for work;
- competitive pressure;
- lower social benefits.

As we can see, the disadvantages result mainly from the uncertainty that is inseparably linked with running a business. This is particularly true of true entrepreneurs. The question of lower benefits as a disadvantage of self-employment is controversial. It cannot be seen this way if the lower benefits are a result of social-insurance contributions. Here the key question is the retirement contributions; perhaps the self-employed compensate for their lower mandatory contributions with voluntary savings. We will return to this question later.

The popularity of self-employment in Poland is driven to a significant degree by the advantages that accrue to economic actors that use the services of self-employed people. The most important are:

- flexibility – this advantage (in comparison with a salaried worker) is the most important: without major limitations, it is possible to adjust the amount of work ordered from a self-employed person to the needs of the company, and without delay or difficulty to give up the services provided by the entrepreneur/self-employed person;
- less bureaucracy (workplace safety & hygiene, workplace regulations, social fund etc.);

Podstawowe wady samozatrudnienia to:

- większa niż u pracowników najemnych niepewność pracy i zmienność dochodów;
- ryzyko strat związanych z inwestycjami w środki niezbędne do pracy;
- presja konkurencyjna;
- niższe świadczenia społeczne.

Jak widać, wady wynikają głównie z niepewności nieodłącznie związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dotyczy to szczególnie prawdziwych przedsiębiorców. Kwestia niższych świadczeń jako wady samozatrudnienia jest kontrowersyjna. Nie można ich traktować w ten sposób, jeśli niższe świadczenia są efektem niższych składek na ubezpieczenia społeczne. Tutaj kluczową kwestią są składki emerytalne. Być może samozatrudnieni kompensują niższe składki obowiązkowe oszczędnościami dobrowolnymi. Do tej kwestii wrócimy w dalszej części opracowania.

Popularność samozatrudnienia w Polsce jest w istotnej części spowodowana korzyściami, które osiągają podmioty gospodarcze korzystające z usług osób samozatrudnionych. Najważniejsze to:

- elastyczność – ta korzyść (w porównaniu z pracownikiem etatowym) jest najistotniejsza: można bez większych ograniczeń dopasowywać do potrzeb firmy ilość pracy zamawianej u samozatrudnionego, można też bez trudu i zwłoki zrezygnować z usług świadczonych przez przedsiębiorcę-samozatrudnionego;



- lower costs arising from the lack of paid vacations, sick leave etc.;
- systemic preferences, in particular the lack of contributions to retirement & disability insurance, which significantly lowers labor costs;
- limitations on the risk related to improper performance of work or damages caused – in such cases an employee can be made to bear costs only up to three times their salary, while in B2B relations there is no such limitation.
- mniejsza biurokracja (BHP, regulaminy pracy, fundusz socjalny etc.);
- niższe koszty wynikające z braku konieczności finansowania urlopów, zwolnień lekarskich etc.;
- preferencje systemowe, szczególnie brak składek na ubezpieczenia emerytalno-rentowe, co w istotny sposób obniża koszty pracy;
- ograniczenie ryzyka związanego z niewłaściwie wykonaną pracą lub wyrządzoną szkodą – pracownika w takim przypadku można obciążyć kosztami jedynie do trzykrotności wynagrodzenia, podczas gdy w relacjach B2B takie ograniczenie nie obowiązuje.

From the company's point of view, it is difficult to find disadvantages of using the services of the self-employed. Of course, to a certain degree, in comparison with a salaried worker, it is more difficult to tie self-employed people to the company, to invest in raising their qualifications. But there are many companies, e.g. in the consulting sector, where the majority of workers are self-employed, which does not prevent the company from providing them with the things they need for work or from investing in their development.

Z perspektywy firmy trudno znaleźć wady korzystania z usług osób samozatrudnionych. Oczywiście do pewnego stopnia, w porównaniu z pracownikiem etatowym, trudniej jest związać samozatrudnionego z firmą, inwestować w podnoszenie jego kwalifikacji. Jednak istnieje wiele firm, np. w branży doradczej, gdzie większość pracowników jest samozatrudnionych, co nie przeszkadza firmie wyposażać ich w rzeczy niezbędne do pracy i inwestować w ich rozwój.

### 3. Is a self-employed person an entrepreneur?

According to Schumpeter, by their innovations, entrepreneurs contribute to economic growth. Is someone with a sole proprietorship an entrepreneur? Although some of them must think of themselves this way, the majority cannot be placed in this category, because an entrepreneur is someone who seeks innovation and takes on risk. Somebody who gives up a "comfortable position" to strike out on their own, investing time and money, taking on risk, to discover, invent, apply something new. These are the people we should recognize as self-employed by choice, or, as Estrin (2013) calls it, in "aspirational self-employment." Some of the self-employed do work that is closer to management, as understood by Knight (1921), meaning routine actions, not taking on unusual tasks. If the self-employed person is to also be an entrepreneur, then we should expect from them skills at perceiving and exploiting possibilities not noticed by others (Kirzner, 1983). It seems that in the case of many people working on their own account this criterion is not met, and only the combination of the ability to handle risk and innovativeness makes a self-employed person an entrepreneur. And although this definition is not clear-cut (for how are we to measure the degree of risk or uncer-

### 3. Czy samozatrudniony jest przedsiębiorcą?

Według Schumpetera przedsiębiorcy dzięki swoim innowacjom przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Czy prowadzący działalność gospodarczą są przedsiębiorcami? Choć część z nich pewnie o sobie tak myśli, to jednak większości z nich nie można zaliczyć do tego grona. Przedsiębiorcą jest bowiem ten, kto szuka innowacji i podejmuje ryzyko. Ktoś, kto rezygnuje z „cieplej posady” i idzie na swoje, inwestując pieniądze i czas, podejmując ryzyko, by odkryć, wynaleźć, zastosować coś nowego. Jego właśnie powinniśmy uznać za samozatrudnionego z wyboru, lub – jak nazywa to Estrin (2013) – „aspirational self-employment”. Część samozatrudnionych wykonuje prace bliższe menadżerom, w rozumieniu Knighta (1921), czyli rutynowe działania, nie mierząc się z zadaniami nietypowymi. Jeżeli samozatrudniony ma być równocześnie przedsiębiorcą, to powinniśmy od niego oczekiwać umiejętności dostrzegania i wykorzystywania niezauważonych przez innych możliwości (Kirzner, 1983). Wydaje się, że w przypadku wielu pracujących na własny rachunek to kryterium nie jest spełnione, a dopiero połączenie umiejętności radzenia sobie z ryzykiem i innowacyjność czynią z samozatrudnionego przedsiębiorcą. I choć taka definicja nie jest ostra (jak bowiem badać stopień ryzyka

tainty, not to mention innovativeness?), it is obvious that many of the self-employed are not entrepreneurs. Many of them undoubtedly face volatility of revenues over time, but this doesn't imply the need to take actions in conditions of strong uncertainty and the need to be innovative.

Distinguishing entrepreneurs from the mass of the self-employed is important, as only to the former can we attribute certain specific properties, which entitle them to different treatment.

#### 4. Should we support the self-employed?

It's worth analyzing the question of support separately for entrepreneurs and non-entrepreneurs. In the literature<sup>3</sup> several reasons are given that justify preferential treatment for true entrepreneurs:

1. more difficult access to financing (Stiglitz and Weiss, 1981);
2. the positive externalities of new ideas, products, technologies and business models created by entrepreneurs;
3. higher risk aversion in the case of the self-employed in comparison to large companies, for whom it is easier to diversify risk;
4. the flexible taxation base for self-employed people.

The market's response to more difficult access to capital is *venture capital* funds and angel investors. A method of internalizing positive externalities is indirect and direct R&D support, but we must remember that a small business generates a lower rate of return on R&D than large companies do. It is true that the self-employed bear higher risk: They mainly invest their own funds, and in comparison to large entities their risk aversion is greater, because they are unable to diversify. But if we believe in the mechanism of the market, it will compensate for the risk taken on, and no support from the state is needed. The final argument for preferential treatment of the self-employed is slightly more perverse.

---

<sup>3</sup> An outstanding survey of the literature on this subject can be found in: *Literature review on taxation, entrepreneurship and collaborative economy*, Taxation papers, Working paper no 70 - 2017, European Commission.

czy niepewności, nie wspominając już o innowacyjności?), to oczywistym jest, że wielu samozatrudnionych nie jest przedsiębiorcami. Wielu z nich ma niewątpliwie do czynienia ze zmiennością przychodów w czasie, ale nie oznacza to konieczności podejmowania działań w warunkach silnej niepewności i potrzeby bycia innowacyjnym.

Wyodrębnienie przedsiębiorców z grona samozatrudnionych jest ważne, gdyż tylko tym pierwszym przypisuje się pewne szczególne właściwości, które sprawiają, że zasługują oni na odmienne traktowanie.

#### 4. Czy warto wspierać samozatrudnionych?

Kwestię wsparcia warto analizować osobno dla samozatrudnionych będących i niebędących przedsiębiorcami. W literaturze<sup>3</sup> zwraca się uwagę na kilka powodów usprawiedliwiających preferencyjne traktowanie prawdziwych przedsiębiorców:

1. utrudniony dostęp do finansowania (Stiglitz i Weiss, 1981);
2. pozytywne efekty zewnętrzne związane z nowymi ideami, wyrobami, technologiami czy modelami biznesowymi tworzonymi przez przedsiębiorców;
3. większa awersja do ryzyka w przypadku samozatrudnionych w porównaniu do dużych firm, którym łatwiej jest zdywersyfikować ryzyko;
4. elastyczna podstawa opodatkowania samozatrudnionych.

Rynkową odpowiedzią na utrudniony dostęp do kapitału są fundusze *venture capital* oraz aniołowie biznesu. Metodą internalizacji pozytywnych efektów zewnętrznych jest pośrednie i bezpośrednie wsparcie B+R; trzeba jednak pamiętać, że mały biznes generuje niższą stopę zwrotu z B+R niż duże firmy. Prawdą jest, że samozatrudnieni ponoszą wyższe ryzyko - inwestują głównie własne środki, a w stosunku do dużych podmiotów ich niechęć do ponoszenia ryzyka jest większa, bowiem nie są w stanie go zdywersyfikować. Jednak jeśli wierzymy w mechanizm rynkowy, to wynagrodzi on za ponoszone ryzyko i żadne wsparcie ze strony państwa nie jest potrzebne. Ostatni

---

<sup>3</sup> Znakomity przegląd literatury na ten temat można znaleźć w: *Literature review on taxation, entrepreneurship and collaborative economy*, Taxation papers, Working paper no 70 - 2017, European Commission.

The rule of optimal taxation<sup>4</sup> requires that the level of rates be inversely proportional to the flexibility of the basis for taxation. The elasticity of the tax base in the case of the self-employed – the income that is subject to taxation – is much greater than in the case of salaried workers. This results both from the greater elasticity of the supply of work and from the greater ease of tax avoidance by the self-employed. Additionally, taxation of the self-employed is generally performed on the principle of self-reporting, which further increases the costs of forcing compliance with tax regulations. And although this contradicts the principle of vertical and horizontal equality,<sup>5</sup> and has negative redistributive consequences, from the point of view of effectiveness, preferential taxation (and contributions) for the self-employed are economically justified, as they react much more strongly to increases in the tax rate than salaried workers do. In such a situation, we can observe – as did Saez (2010) and Kopczuk (2015) – a negative fiscal external effect consisting in self-employed taxpayers shifting from the high, progressive PIT to the lower CIT or flat PIT, as happens in Poland.

As we can see, a justification can be found, though at times it is somewhat controversial, for supporting true entrepreneurs. But the problem is how to systematically distinguish entrepreneurs among the self-employed. Supporting the self-employed who aren't entrepreneurs is not justified. In times of high unemployment, some justification might be provided by support for job creation. But in Poland today, with the shortage of workers, this argument is no longer significant. We will also ignore solutions related to the generally lower efficiency of small companies and, which follows, their lower innovation, lower investments and tax inflows.

Tax and contribution preferences are popular with politicians, but economists take quite a skeptical view not only of their efficiency but also of their effectiveness,

---

4 Optimal taxation is that which for a given level of tax inflows minimizes the social costs of taxation (the excess burden). This occurs when a tax is imposed on factors of production, or goods or services, whose price elasticity of supply (in the case of a factor of production) or demand is zero. Faced with the choice of taxing, for example, two products, the level of the tax should be negatively correlated with the price elasticity of demand, i.e. when demand elasticity is high, the tax should be low.

5 The principle of horizontal equality states that individuals in similar situations (measured, for example, by their income level) should pay taxes at the same level. Vertical equality means that those whose situation is better should pay higher taxes.

argument na rzecz preferencyjnego traktowania samozatrudnionych jest nieco bardziej przewrotny. Reguła optymalnego opodatkowania<sup>4</sup> wymaga, by wysokość stawki była odwrotnie skorelowana z elastycznością bazy podatkowej. Elastyczność bazy podatkowej w przypadku samozatrudnionych – a więc dochód, który jest przedmiotem opodatkowania – jest o wiele wyższa niż w odniesieniu do pracowników etatowych. Wynika to zarówno z wyższej elastyczności podaży pracy, jak i z łatwiejszego unikania opodatkowania przez samozatrudnionych. Poza tym opodatkowanie samozatrudnionych dokonuje się na ogół na zasadzie samowymiaru, co dodatkowo zwiększa koszty egzekwowania przestrzegania przepisów podatkowych. I choć przeczy to zasadzie równości poziomej i pionowej<sup>5</sup> oraz ma negatywne konsekwencje redystrybucyjne, to z punktu widzenia efektywności preferencyjne opodatkowanie (i oskładkowanie) samozatrudnionych jest ekonomicznie uzasadnione, gdyż o wiele silniej zareagują oni na podniesienie stawki podatku niż pracownicy najemni. W takiej sytuacji możemy zaobserwować – zauważony przez Saeza (2010) czy Kopczuka (2015) – negatywny fiskalny efekt zewnętrzny, polegający na przechodzeniu samozatrudnionych podatników z wysokiego progresywnego PIT-u na niższy CIT lub liniowy PIT, tak jak to ma miejsce w Polsce.

Jak widać, można znaleźć uzasadnienie, choć momentami nieco kontrowersyjne, dla wspierania prawdziwych przedsiębiorców. Kłopot polega jednak na tym, jak systemowo wyróżnić przedsiębiorców w zbiorze samozatrudnionych. Wspieranie samozatrudnionych, którzy nie są przedsiębiorcami, nie ma uzasadnienia. Jakimś uzasadnieniem w czasach wysokiego bezrobocia mogłoby być wspieranie tworzenia miejsc pracy. Ale obecnie w Polsce przy braku rąk do pracy ten argument nie ma już znaczenia. Pomijamy tu też rozważania dotyczące generalnie niższej efektywności małych firm, a co za tym idzie niższej innowacyjności, niższych inwestycji czy wpływów podatkowych.

---

4 Optymalne opodatkowanie to takie, które przy danej wielkości wpływów podatkowych minimalizuje społeczne koszty opodatkowania (excess burden). Dzieje się tak, gdy podatek nakłada się na czynnik produkcji lub towar czy usługę, których elastyczność cenowa podaży (w przypadku czynnika produkcji) bądź popytu wynosi zero. Mając do wyboru opodatkowanie np. dwóch towarów, wysokość podatku powinna być odwrotnie skorelowana z elastycznością cenową popytu, tj. tam, gdzie elastyczność popytu jest wysoka, podatek powinien być niski.

5. Zasada równości poziomej głosi, że osoby w podobnej sytuacji (mierzonej na przykład wysokością dochodu) powinny płacić podatek w takiej samej wysokości. Równość pionowa oznacza, że ci, których sytuacja jest lepsza, powinni płacić wyższy podatek.

even in the case of true entrepreneurs. Nevertheless, it is not only Poland that applies various forms of preferential treatment for the self-employed, which – as we showed above – seem to be unnecessary and burdened with controversial, partly unintended consequences. This is also true in other countries, for it is difficult to propose a cohesive and efficient system of support for entrepreneurs (European Commission, 2017).

## 5. Preferences for self-employment in Poland

Self-employed Poles, regardless of whether they are true entrepreneurs or not, receive quite generous support (compared with other countries), though it goes to high-income individuals. Preferences apply both to taxes and to social-insurance contributions.

Since 2004, taxpayers with sole proprietorships can pay a preferential flat PIT rate of 19%, while employees are taxed at 18% and 32%, with the higher bracket taking effect for annual incomes exceeding PLN 85,528. Additionally, some of them have the choice: They can use the so-called tax card or lump sum tax on recorded revenue, which lowers tax further. Additionally, the self-employed not only have the opportunity to deduct the full costs of revenue generation, but they also count as costs, more or less legally, some of their individual consumption, further reducing the tax burden. This means their consumption level is higher than their declared income.

In the social insurance system, the main preference consists in lump-sum contributions for social insurance, calculated on 60% of the forecast average income in the enterprise sector. As a result, the system is strongly regressive. Additionally, for those who set up sole proprietorships, there is a two-year period of preferential social security contributions, and those who have low turnover may for a certain time pay contributions proportional to turnover, which significantly encourages reduction of turnover while not guaranteeing sufficient funds for retirement.

We believe that such strong preferences for self-employment have no rational justification on economic grounds and lead to a range of pathological situations on the labor market, manifested in artificial self-

Preferencje podatkowe i składkowe są popularne wśród polityków, jednak ekonomiści odnoszą się dość sceptycznie nie tylko co do ich efektywności, ale również co do ich skuteczności, nawet w przypadku prawdziwych przedsiębiorców. Mimo to nie tylko w Polsce stosowane są różne formy preferencyjnego traktowania samozatrudnionych, co – jak pokazaliśmy powyżej – wydaje się być zbędne i obciążone sporymi, częściowo niezamierzonymi konsekwencjami. Tak jest też i w innych krajach, trudno bowiem zaproponować spójny i efektywny system wsparcia przedsiębiorców (European Commission, 2017).

## 5. Preferencje dla samozatrudnienia w Polsce

Polscy samozatrudnieni – bez względu na to, czy są prawdziwymi przedsiębiorcami czy nie – otrzymują całkiem spore (w porównaniu z innymi krajami) wsparcie, przy czym trafia ono do osób z wysokimi dochodami. Preferencje dotyczą zarówno podatków, jak i składek na ubezpieczenia społeczne.

Od 2004 r. podatnicy prowadzący działalność gospodarczą mogą skorzystać z preferencyjnej, liniowej stawki podatku PIT wynoszącej 19%, podczas gdy pracownicy są opodatkowani stawkami 18% i 32%, przy czym 2. stawka podatkowa obowiązuje po przekroczeniu poziomu dochodów w skali roku w wysokości 85 528 zł. Poza tym niektórzy z nich mają wybór: mogą korzystać z tzw. karty podatkowej lub ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych, które wiążą się z jeszcze niższym opodatkowaniem. Dodatkowo samozatrudnieni mają możliwość odliczenia nie tylko pełnych kosztów uzyskania przychodów, ale także zaliczają do kosztów, mniej lub bardziej zgodnie z przepisami podatkowymi, część konsumpcji indywidualnej, obniżając w ten sposób należny podatek. Oznacza to, że ich poziom konsumpcji jest wyższy od zadeklarowanych dochodów.

W systemie ubezpieczeń społecznych główna preferencja polega na ryczałtowych składkach na ubezpieczenia społeczne obliczanych od 60% prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw. W rezultacie system jest silnie regresywny. Dodatkowo dla rozpoczynających działalność wprowadzono dwuletni okres stawek preferencyjnych, a ci którzy mają niskie obroty, mogą przez określony czas płacić składki proporcjonalne do obrotu, co z jednej strony w znacznym stopniu zachęca do zaniżania obrotu, a z drugiej nie zagwarantuje zgromadzenia wystarczającego kapitału emerytalnego.

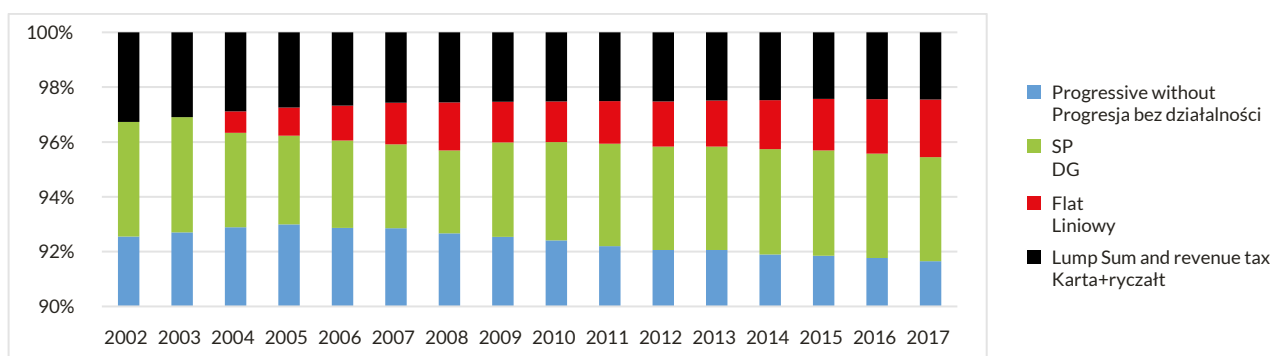
-employment, i.e. running a sole proprietorship that consists in providing B2B services to a single employer, who takes on the entire economic risk. One well-publicized example in 2018 was the self-employment of some pilots who worked exclusively for national airline LOT.

Tak silne preferowanie samozatrudnienia nie ma, naszym zdaniem, żadnego racjonalnego uzasadnienia na gruncie ekonomii i prowadzi do szeregu patologii na rynku pracy, przejawiających się sztucznym samozatrudnieniem, tj. prowadzeniem działalności gospodarczej polegającej na świadczeniu usług B2B jednemu pracodawcy, który przejmuje całkowite ryzyko gospodarcze. Głośnym przykładem w 2018 r. był samozatrudnienie części pilotów pracujących wyłącznie na rzecz PLL LOT.

## 6. Self-employment and personal income tax

We can examine the self-employed in Poland through the lens of the income taxes they pay. Chart 1 presents the general structure of taxpayers by type of taxation on personal income, which was determined on the basis of tax returns and sources of income. A taxpayer may file more than one return, e.g. if in addition to a sole proprietorship (SP) subject to the flat tax they receive income from employment, which is always taxed according to the progressive scale. A taxpayer can also pay tax on income from employment and self-employment according to the progressive rate, filing a single return. As we can see, after the introduction of the flat tax for the self-employed in 2004, the share of PIT payers using the progressive scale for non-self-employment income gradually decreased. The share of the simplified form of taxation is also declining.

Chart 1: Taxpayers by type of taxation



Source: Based on Finance Ministry data

The flexibility of the tax base is also attested to by changes in the structure of taxation on sole proprietorships. The reduction of the burden in progressive taxation, consisting in the elimination of the 40% bracket and the replacement of the 30% bracket with the 32% one,

## 6. Samozatrudnienie a podatek od dochodów osobistych

Na samozatrudnionych w Polsce można spojrzeć przez pryzmat podatków dochodowych, które płacą. Wykres 1 przedstawia strukturę ogółu podatników wedle typów opodatkowania dochodów osobistych, którą ustalono na podstawie złożonych zeznań i źródeł dochodu. Podatnik może składać więcej niż jedno zeznanie, np. jeśli oprócz działalności gospodarczej rozliczanej podatkiem liniowym osiąga dochody ze stosunku pracy, które zawsze są opodatkowane wedle skali progresywnej. Podatnik może też opodatkować dochody z pracy i dochody z działalności podatkiem progresywnym i wtedy składa jedno zeznanie podatkowe. Jak widać, po wprowadzeniu podatku liniowego dla prowadzących działalność gospodarczą (skrót: DG) w 2004 r. udział podatników PIT rozliczających się progresywnie z dochodów spoza działalności (skrót: progresja bez działalności) stopniowo malał. Maleje też udział uproszczonych form opodatkowania.

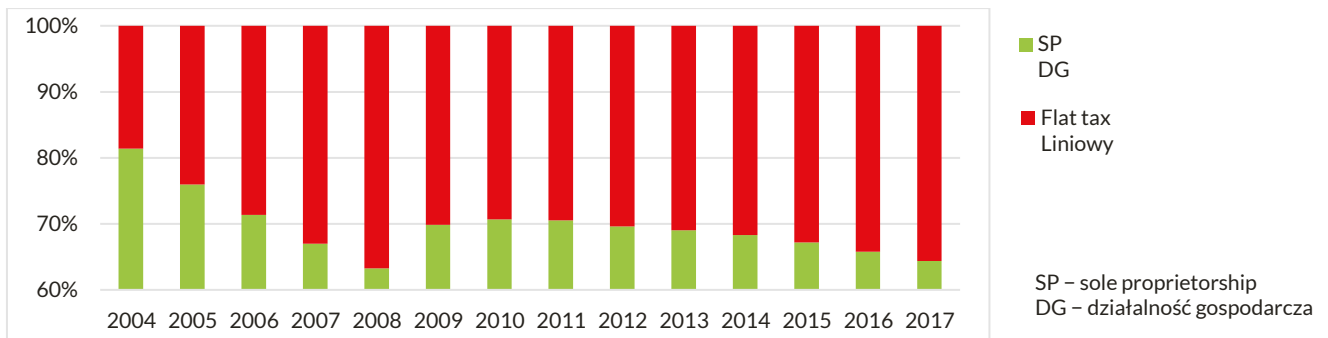
Wykres 1. Struktura podatników według rodzaju opodatkowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

O elastyczności podstawy podatkowej świadczą też zmiany struktury opodatkowania działalności gospodarczej. Zmniejszenie obciążeń w opodatkowaniu progresywnym polegające na likwidacji stawki 40% i zastąpienie stawki

reduced the attractiveness of flat taxation (Figure 2). The freezing of tax brackets causes a decline in the attractiveness of progressive taxation of sole proprietorships (SP), which can be seen in the growing share of payers of the flat tax. Taxpayers operating sole proprietorships are thus very sensitive to changes in the parameters of taxes and contributions.

**Figure 2: Structure of taxation of taxpayers with sole proprietorships**



Source: Based on Finance Ministry data

30% stawką 32% spowodowało spadek atrakcyjności opodatkowania liniowego (Wykres 2). Zamrożenie progów podatkowych powoduje spadek atrakcyjności progresywnego opodatkowania działalności gospodarczej (DG), co widać w rosnącym udziale podatników opodatkowanych liniowo. Podatnicy prowadzący działalność są więc bardzo wrażliwi na zmiany parametrów podatkowych i składkowych.

**Wykres 2. Struktura opodatkowania podatników prowadzących działalność gospodarczą**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Figure 3 confirms the high elasticity of taxable income. The change in the number of taxpayers was also accompanied by an increase in the share of progressively-taxed self-employment income. After the growth caused by the elimination of the 40% rate, the attractiveness of progressive taxation is gradually declining, which may result both from growth in the income of the self-employed and from the relative decline in attractiveness of progressive taxation resulting from the freezing of tax brackets.

**Figure 3: Structure of taxation of self-employment income**



Source: Based on Finance Ministry data

Wykres 3 potwierdza dużą elastyczność podstawy opodatkowania. Zmianie liczby podatników towarzyszyło też zwiększenie udziałów dochodów z działalności opodatkowanych progresywnie. Po wzroście wywołanym likwidacją stawki 40% atrakcyjność opodatkowania progresywnego stopniowo maleje, co może wynikać zarówno ze wzrostu dochodów samozatrudnionych, jak i ze względnego spadku atrakcyjności opodatkowania progresywnego wynikającego z zamrożenia progów podatkowych.

**Wykres 3. Struktura opodatkowania dochodu z działalności gospodarczej**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Figure 4 shows the dynamics of taxable income. It confirms the high flexibility of self-employed people's taxable income. In 2009 taxable income from self-employment (the green line) declined, which most probably resulted

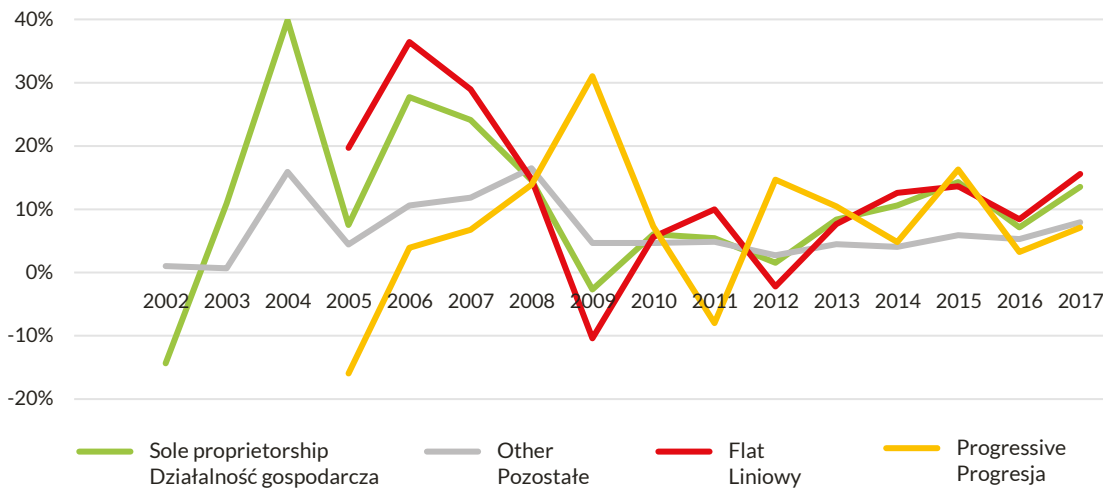
Wykres 4 pokazuje dynamiki dochodu do opodatkowania. Potwierdza on wysoką elastyczność podstawy opodatkowania samozatrudnionych. W 2009 r. dochód do opodat-

from the weak economy. But its structure changed: The attractiveness of progressive taxation grew. The gray line shows other income taxed at the progressive PIT rate, excluding self-employment income (i.e. mainly from salaried work); as we can see, this is the most stable.

kowania z działalności gospodarczej (zielona linia) zmalał, co wynikało zapewne ze słabej koniunktury gospodarczej. Zmieniła się jednak jego struktura – wzrosła atrakcyjność opodatkowania progresywnego. Szara linia przedstawia pozostałe dochody opodatkowane PIT-em progresywnym, z wyłączeniem dochodów z działalności gospodarczej (czyli głównie z pracy najemnej) – jak widać, one są najbardziej stabilne.

Figure 4. Dynamics of taxable income by form of taxation

Wykres 4. Dynamika dochodu brutto do opodatkowania według form opodatkowania



Source: Based on Finance Ministry data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

One interesting issue is the question of how preferences in retirement and disability contributions are treated. A shift to self-employment means a lack of paid vacation and lower retirement and disability payments, and thus a lower pension. The question of vacation is easy to calculate. During 11 months of self-employment, we need to achieve net income slightly higher than during 12 months of full-time employment, so that we can finance a month of vacation. If we apply the same logic to retirement and disability contributions, the self-employed should save more in the Third Pillar of voluntary accounts (or on their own), so that their retirement benefits (topped up by private savings) will be close to the benefits received by full-time employees with comparable disposable income.

Ciekawym zagadnieniem jest kwestia traktowania preferencji w składkach emerytalno-rentowych. Przejście na samozatrudnienie oznacza brak urlopu wypoczynkowego oraz niższe składki emerytalno-rentowe, a więc niższą emeryturę. Kwestia urlopu jest łatwa do policzenia. Musimy w ciągu 11 miesięcy samozatrudnienia osiągnąć dochody netto nieco wyższe niż w ciągu 12 miesięcy pracy na etacie, tak byśmy mogli sfinansować sobie miesiąc urlopu. Gdyby taką samą logikę zastosować do składek emerytalno-rentowych, to samozatrudniony powinien więcej oszczędzać w III filarze (lub samodzielnie), po to by jego świadczenie emerytalne (uzupełnione o oszczędności prywatne) było zbliżone do świadczenia osoby pracującej na etacie, o podobnych dochodach do dyspozycji.

It's difficult to estimate the total voluntary savings of the self-employed. Some of them will certainly prefer to invest in their own companies, expecting that the rate of return will exceed that provided by the Social Insurance Fund. But the vast majority of the self-employed have sole proprietorships, which as a rule have no ability to achieve higher rates of return thanks

Trudno oszacować całkowite dobrowolne oszczędności samozatrudnionych. Część z nich zapewne woli inwestować we własne firmy, oczekując, że stopa zwrotu przewyższy tę, którą zapewnia Fundusz Ubezpieczeń Społecznych. Jednak dominująca większość samozatrudnionych to firmy jednoosobowe, które z reguły nie mają możliwości osiągnięcia wyższej stopy zwrotu dzięki dodatkowym inwestycjom i należałoby oczekiwać, że będą oni oszczędzać

to additional investments, and it must be expected that they'll invest savings on the financial markets. The Third Pillar offers preferential taxation of ways to save for retirement. Payments into individual retirement accounts (IKZE) may be deducted from taxable income up to a certain limit, thus reducing the tax due.

Among payers of the progressive PIT in 2016, only 0.49% of taxpayers took advantage of opportunity for additional retirement savings, deducting an average of PLN 3,198. Among taxpayers who had income from sole proprietorships taxed progressively along with income from other sources, the average deduction was PLN 3,581, and average income was PLN 95,982. The maximum deduction was claimed by 48% of taxpayers who paid into an IKZE. For taxpayers who only received income from progressively taxed labor, the average deduction was PLN 3,303, while 45% of taxpayers took the maximum deduction, and their average income was PLN 73,279. Among payers of the flat tax, just 1.14% decided to make IKZE savings, paying an average of PLN 4,279 with an average income of PLN 278,248, and 63% of taxpayers took the maximum deduction. These data show that the self-employed are characterized by short-sightedness, and aren't saving enough for retirement. This will have very negative consequences not only for them, but for the social insurance system. But it must be added that some of the self-employed, particularly those with high and very high incomes, must be investing in non-financial assets, e.g. in real estate, and this may in fact be their retirement savings.

## **7. Tax and contribution burdens on self-employed Poles compared with other EU countries**

Income tax and insurance contributions jointly make up the largest fiscal burden on Polish taxpayers. The total value of contributions and taxes imposed on work in Poland in 2017 exceeded PLN 324 billion, of which more than 97 billion came from income tax on physical persons, and more than 227 billion from contributions. By comparison, the value of inflows from indirect taxes, recognized as highly fiscally efficient, during this same period reached slightly more than PLN 226 billion (Finance Ministry 2018, p. 331). The size of inflows from taxes and contributions imposed on labor means that every change in their structure can cause significant fiscal effects. Simultaneously, imposing different burdens

na rynku finansowym. Wspomniany III filar oferuje preferencyjnie opodatkowane sposoby oszczędzania na emeryturę. Wpłaty na indywidualne konta zabezpieczenia emerytalnego (IKZE) można do pewnego limitu odpisać od podstawy opodatkowania, zmniejszając tym samym należny podatek.

Wśród podatników progresywnego PIT-u w 2016 r. z możliwości dodatkowego oszczędzania na emeryturę skorzystało jedynie 0,49% podatników, odliczając średnio 3198 zł. Wśród podatników, którzy osiągnęli dochody z działalności gospodarczej opodatkowane progresywnie razem z innymi dochodami, średnie odliczenie wyniosło 3581 zł, a średni dochód 95 982 zł. Z maksymalnego odliczenia skorzystało 48% podatników, którzy wpłacali na IKZE. W odniesieniu do podatników, którzy osiągnęli wyłącznie dochody z pracy opodatkowane progresywnie, średnie odliczenie wyniosło 3303 zł, z maksymalnego odliczenia skorzystało 45% podatników, a ich średni dochód wyniósł 73 279 zł. Wśród podatników podatku liniowego na oszczędzanie w IKZE zdecydowało się zaledwie 1,14% podatników, wpłacając średnio 4279 zł przy średnim dochodzie 278 248 zł i 63% podatników odliczających maksymalną dozwoloną kwotę. Te dane pokazują, że samozatrudnionych cechuje krótkowzroczność i nie oszczędzają oni wystarczających środków na emeryturę. Będzie to miało bardzo niekorzystne konsekwencje nie tylko dla nich samych, ale i dla systemu ubezpieczeń społecznych. Trzeba jednak dodać, że zapewne część samozatrudnionych, szczególnie ci o wysokich i bardzo wysokich dochodach, inwestuje w aktywa niefinansowe, np. w nieruchomości i być może to właśnie jest ich polisa emerytalna.

## **7. Obciążenia składkowo-podatkowe samozatrudnionych w Polsce na tle wybranych państw UE**

Podatek dochodowy oraz składki ubezpieczeniowe łącznie stanowią największe obciążenie fiskalne ciążące na polskich podatnikach. Łączna wartość składek i podatków nałożonych w Polsce na pracę w roku 2017 przekroczyła 324 mld złotych, z czego ponad 97 mld przypadało na podatek dochodowy od osób fizycznych, a ponad 227 mld złotych na składki. Dla porównania wartość wpływów z uznawanych za wysoce wydajne fiskalnie podatków pośrednich w tym samym okresie wyniosła nieco ponad 226 mld złotych (Ministerstwo Finansów, 2018, s. 331). Wielkość wpływów z tytułu obciążeń pracy sprawia, że każda ingerencja w ich konstrukcję może powodować znaczące skutki fiskalne. Jednocześnie zróżnicowanie



on labor depending on the form in which it is provided constitutes a potentially strong incentive acting on the labor market. In the current public discussion, many imperfections of the solutions employed are being pointed out, such as the high complexity of the system and its unjust regressive nature, as well as the existence of arbitrage between various forms of employment. Much attention is devoted to the problem of taxation on and contributions from self-employment in the context of the ability to use this form of providing labor for the purpose of reducing tax and contribution obligations.

In light of these weaknesses of the system of levies on labor, a fundamental reform seems to be necessary, but it must be preceded by a thorough analysis of the solutions used thus far. One element of such a diagnosis should be a comparison of the solutions used in Poland to the systems operating beyond its borders. This type of analysis is gaining in importance in light of the growing mobility of labor, the appearance of new organizational models as part of the so-called sharing economy and competition from international concerns functioning in border regions.

The purpose of this part of the work is to present the Polish system of taxes and contributions from the self-employed against the backdrop of systems functioning in selected EU countries. Two aspects will be of particular interest:

- an assessment of the short-term profitability of self-employment in comparison to employment;
- an assessment of the level of tax and insurance burdens in the income function.

The analysis of whether self-employment pays off in relation to employment will be based on indicating the range of income for which self-employment is less burdened by income tax and contributions, and as a result more profitable for the taxpayer. This will make it possible to determine whether particular systems of levies on income from labor are oriented toward supporting self-employment among low-income people, or rather support the development of small businesses on a greater scale. The term "short-term profitability" means that differences in the level of future benefits from the social insurance system resulting from the differentiation

obciążeń pracy w zależności od formy jej świadczenia stanowi potencjalnie silny bodziec oddziałujący na rynek pracy. W prowadzonej obecnie dyskusji publicznej wskazuje się na wiele niedoskonałości funkcjonujących rozwiązań. Zwraca się uwagę na wysoki stopień skomplikowania systemu oraz jego niesprawiedliwy, bo regresywny charakter, a także istnienie arbitrażu pomiędzy różnymi formami zatrudnienia. Dużo uwagi poświęca się problemowi opodatkowania i oskładkowania samozatrudnienia w kontekście możliwości wykorzystania tej formy świadczenia pracy w celu redukcji obciążeń składkowo-podatkowych.

Z uwagi na wskazane niedomagania systemu obciążeń pracy, jego gruntowna reforma wydaje się być konieczna, ale należy ją poprzedzić wnikliwą analizą dotychczasowych rozwiązań. Elementem takiej diagnozy powinno być odniesienie funkcjonujących w Polsce rozwiązań do systemów działających poza jej granicami. Tego typu analiza nabiera coraz większego znaczenia wobec rosnącej mobilności pracy, pojawienia się nowych modeli organizacyjnych w ramach tzw. ekonomii współpracy czy konkurencji międzynarodowej przedsiębiorców funkcjonujących w obszarach przygranicznych.

Celem tej części opracowania jest przedstawienie polskiego systemu obciążeń samozatrudnionych na tle wybranych systemów funkcjonujących w państwach UE. Szczególnym punktem zainteresowania będą dwa aspekty:

- ocena krótkoterminowej opłacalności samozatrudnienia względem zatrudnienia;
- ocena poziomu obciążeń podatkowych i ubezpieczeniowych w funkcji dochodu.

Analiza opłacalności samozatrudnienia w stosunku do zatrudnienia zostanie oparta o wskazanie zakresu dochodu, przy jakim samozatrudnienie jest w mniejszym stopniu obciążone podatkiem dochodowym oraz składkami, a w konsekwencji bardziej opłacalne dla podatnika. Dzięki temu będzie możliwe określenie, czy poszczególne systemy obciążeń dochodów z pracy są nastawione na wspieranie samozatrudnienia wśród osób o niskim poziomie dochodu, czy raczej sprzyjają rozwijaniu działalności gospodarczej na większą skalę. Termin krótkoterminowa opłacalność oznacza, iż w analizie nie zostaną uwzględnione różnice w wysokości przyszłych świadczeń z systemu ubezpieczeń społecznych wynikające ze zróżnicowania wysokości składek ponoszonych przez zatrudnionych i samozatrudnionych.

in the level of contributions borne by the employed and the self-employed will not be taken into account in the analysis.

### 7.1. Methodology and research assumptions

The research presented was performed using the EUROMOD European microsimulation model.<sup>6</sup> EUROMOD makes it possible to analyze the influence of contributions, taxes and the system of social transfers at the level of disposable income of the population, taking into account the socioeconomic characteristics of the households surveyed. The data derived from the model served to determine the effective level of taxation and contributions on income.<sup>7</sup> Additionally, the boundary levels of income at which it pays to change the form of employment were delineated.

Because the size of the burden on taxpayers' income may be influenced by factors such as marital status, spousal income, number of dependent children and the ability to take deductions, in the simulations it was assumed that taxpayers have one-person households (with no dependent children) and do not exercise the opportunity to take tax deductions or credits. Additionally, the research assumed that in the states analyzed there are no significant differences in the method of calculating taxable income and the basis for contributions. As we have already noted, the simulations were based on the assumption of the non-equivalence of contributions for social insurance – meaning that their influence on taxpayers' future income in the form of retirement or disability benefits is ignored. For the purpose of maintaining comparability of levies on the self-employed and the employed, the analysis of levies was conducted in the labor cost function, taking into account the employee's net compensation, their taxation and the contributions imposed both on the employee and on the employer (so-called gross-gross income, hereinafter described as income). It was additionally assumed

---

<sup>6</sup> The results were achieved using the EUROMOD model, version H1.0 +. EUROMOD is maintained, developed and managed by the Institute for Social and Economic Research (ISER) at the University of Essex, in cooperation with national teams from EU member states. We are grateful to the many people who contributed to the development of EUROMOD. The process of expanding and updating EUROMOD is supported financially as part of the Easi EU program for employment and social innovation (2014-2020). Responsibility for the results and their interpretation is that of the authors.

<sup>7</sup> The effective level of levies is understood as the relation of actual levies to the basis for taxation/contributions.

### 7.1. Metodyka i założenia badania

Przedstawione badanie zostało wykonane przy wykorzystaniu europejskiego modelu mikrosymulacyjnego EUROMOD<sup>6</sup>. Model EUROMOD umożliwia analizę wpływu składek, podatków oraz systemu transferów socjalnych na poziom dochodu do dyspozycji ludności, z uwzględnieniem cech socjoekonomicznych badanych gospodarstw domowych. Dane uzyskane z modelu mikrosymulacyjnego posłużyły do wyznaczania efektywnego poziomu opodatkowania i oskładkowania dochodu<sup>7</sup>. Dodatkowo wyznaczono graniczne poziomy dochodu, przy których opłacalna jest zmiana formy zatrudnienia.

W związku z tym, że na poziom obciążeń dochodu podatników mogą mieć wpływ takie czynniki, jak stan cywilny, dochód współmałżonka, liczba dzieci na utrzymaniu czy możliwość dokonywania odliczeń, w symulacjach przyjęto, że podatnicy prowadzą jednoosobowe gospodarstwa domowe (nie mają dzieci na utrzymaniu) oraz nie korzystają z możliwości dokonywania odliczeń od podstawy opodatkowania i podatku. Dodatkowo w badaniu przyjęto, że w analizowanych państwach nie występują znaczące różnice w sposobie określenia bazy składkowej oraz bazy podatkowej. Jak już wspomniano, przeprowadzone symulacje zostały oparte na założeniu nieekwiwalentności składek na ubezpieczenia społeczne – oznacza to, że pomija się ich wpływ na przyszłe dochody podatników w postaci świadczeń emerytalno-rentowych. W celu zachowania porównywalności obciążeń samozatrudnionych i zatrudnionych analizę obciążeń przeprowadzono w funkcji kosztu pracy uwzględniającego wynagrodzenie netto pracownika, jego opodatkowanie oraz składki obciążające zarówno pracownika, jak i pracodawcę (tzw. dochód brutto-brutto, w dalszej części opracowania

---

<sup>6</sup> Prezentowane wyniki zostały uzyskane z wykorzystaniem modelu EUROMOD w wersji H1.0 +. EUROMOD jest utrzymywany, rozwijany i zarządzany przez Instytut Badań Społeczno-Ekonomicznych (ISER) na Uniwersytecie w Essex, we współpracy z krajowymi zespołami z państw członkowskich UE. Jesteśmy wdzięczni wielu osobom, które przyczyniły się do rozwoju EURMOD. Proces rozszerzania i aktualizowania EUROMOD jest wspierany finansowo w ramach programu Unii Europejskiej na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych „Easi” (2014–2020). Za wyniki i ich interpretację odpowiedzialną są autorzy opracowania.

<sup>7</sup> Efektywny poziom obciążenia rozumiany jest jako relacja faktycznie ponoszonego ciężaru do podstawy oskładkowania/opodatkowania.

that taxpayers calculate taxes and contributions on the generally applicable principles.

określany jako dochód). Dodatkowo założono, że podatnicy rozliczają podatki i składki, korzystając z ogólnie obowiązujących zasad.

## 7.2. Analysis of the social and health insurance contribution burdens on the self-employed

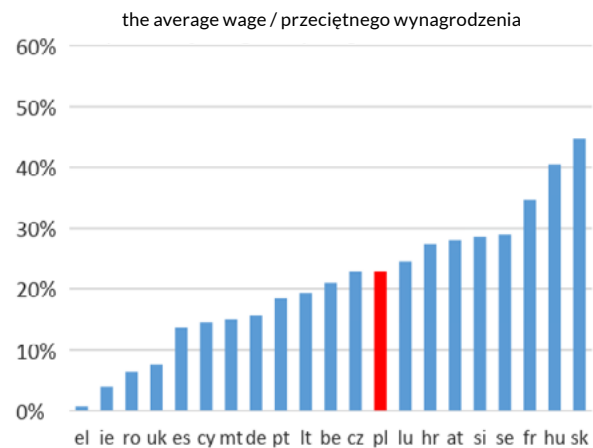
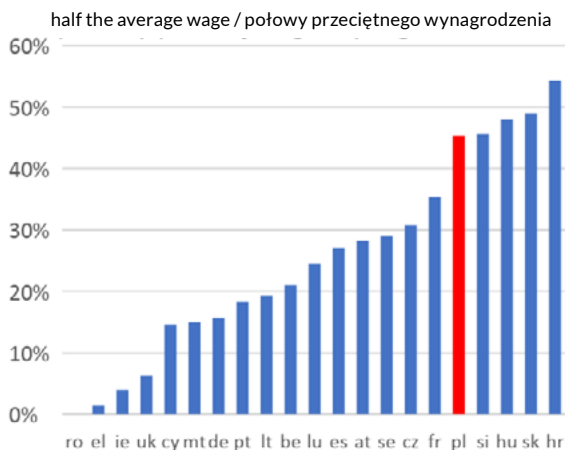
In assessing the level of the contribution burden on the incomes of self-employed people in Poland, it must be stressed that we cannot state whether the level relative to other countries is high or low, because the effective level of the contribution burden depends on the level of income. The data presented in Charts 5a-5c indicate that for low-income taxpayers, contributions for social and health insurance are relatively high in Poland, and decrease as income increases.

## 7.2. Analiza obciążeń samozatrudnionych składkami na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne

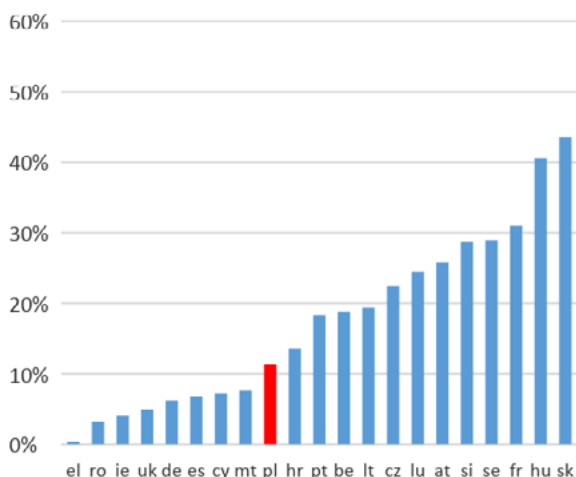
Dokonując oceny poziomu obciążenia składkami dochodów osób samozatrudnionych w Polsce, należy podkreślić, że nie można łatwo stwierdzić, czy ich poziom względem innych krajów jest wysoki czy niski. Efektywny poziom obciążenia składkami zależy bowiem od poziomu dochodu. Z danych zaprezentowanych na wykresach 5a-5c wynika, że dla podatników o niskim poziomie dochodu obciążenia z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne są w Polsce stosunkowo wysokie i maleją wraz ze wzrostem dochodu.

Charts 5a, 5b, 5c: Contribution burdens on the income of the self-employed at the level of:

Wykresy 5a, 5b, 5c. Poziom obciążeń składkami dochodu samozatrudnionych na poziomie:



double the average wage / dwukrotności przeciętnego wynagrodzenia



Country codes – Intrastat

Source: Based on EUROMOD data

Kody krajów – Intrastat

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Euromod

The regressivity of the Polish system of contributions is nothing unique among EU member states. In contrast to taxes, the role of mandatory contributions is not financing the needs of the state or performing a redistributive function, but ensuring that the insured have a certain minimum level of benefits. In light of this, in the majority of states analyzed the contribution burden on the self-employed is regressive, and rarely flat. Countries applying regressive contributions on the self-employed include Poland, Spain, Croatia, the Czech Republic, Slovakia, Austria and Belgium. Flat contribution rates are found e.g. in Sweden and Lithuania. Among EU states there are also countries in which mandatory contributions on self-employment income are practically non-existent (e.g. Denmark).

The situation among employed people looks different from that of the self-employed. In the majority of systems, contributions from salaried workers are made at a fixed percentage. This type of differentiation has at least two causes. The first results from the greater ability of the self-employed to shape their income by including individual costs as business expenses (so-called cost base flexibility). Collecting contributions as a lump sum stabilizes inflows to the social and health insurance systems, reducing the scale of evasion. The second reason for the differentiation may be the creation of a better climate for expansion of companies by limiting the top rate of the levy. In other words, a system of set costs of insurance discourages self-employment, but in the case of a business that's already functioning, low maximum costs encourage work with a higher number of hours and the achievement of higher income.

A decline in the effective burden on the self-employed, together with growth in the level of income, is universally noted in Europe, but in Poland the regressivity of contributions is exceptionally high. This is attested to by the shift in Poland's position in the classification according to the level of the burden on self-employment in various income groups (Charts 5a-5c). As a result, if nothing else the level of contributions from low-income entrepreneurs is quite high, and along with growth in income, the effective level of the contributions burden on the self-employed falls faster than in other countries.

This arises from the structure of the system adopted in Poland. The application of a uniform lump sum. This solution means that the effective rate falls very quickly in the income function, approaching zero. In many countries,

Regressywność polskiego systemu obciążeń z tytułu składek nie jest niczym szczególnym w państwach należących do UE. W przeciwieństwie do podatków rolą obowiązkowych składek nie jest finansowanie potrzeb państwa ani realizacja funkcji redystrybucyjnej, ale zapewnienie ubezpieczonym pewnego minimalnego poziomu świadczeń. Wobec tego w większości analizowanych państw obciążenia dochodu samozatrudnionych z tytułu składek mają charakter regresywny, a rzadziej liniowy. Do państw stosujących regresywne oskładkowanie samozatrudnionych zaliczyć można m in. Polskę, Hiszpanię, Chorwację, Czechy, Słowację, Austrię, Belgię. Liniowe oskładkowanie występuje na przykład w Szwecji i na Litwie. Wśród państw europejskich są też kraje, w których obowiązkowe oskładkowanie dochodów samozatrudnionych praktycznie nie występuje (np. w Danii).

Inaczej niż w grupie samozatrudnionych sytuacja wygląda w przypadku osób zatrudnionych. W większości systemów obciążenia z tytułu składek osób pracujących na etacie mają charakter liniowy. Tego typu zróżnicowanie może wiązać się przynajmniej z dwoma przesłankami. Pierwsza z nich wynika z faktu, iż samozatrudnieni mają większą możliwość kształtowania swojego dochodu poprzez zaliczenie w koszty części wydatków o charakterze osobistym (tzw. elastyczność bazy). Pobieranie składek w postaci ryczałtu stabilizuje wpływy do systemu ubezpieczeń społecznych i ubezpieczeń zdrowotnych, redukując skalę uchylania się przed oskładkowaniem. Drugą przesłanką zróżnicowania sposobu pobierania składek może być tworzenie lepszego klimatu do rozwijania działalności gospodarczej poprzez ograniczenie krańcowej stopy obciążenia dochodu. Innymi słowy system stałych kosztów ubezpieczenia zniechęca do podejmowania samozatrudnienia, jednak w przypadku już funkcjonującej działalności niskie koszty krańcowe zachęcają do pracy przez większą liczbę godzin i osiągnięcia wyższych dochodów.

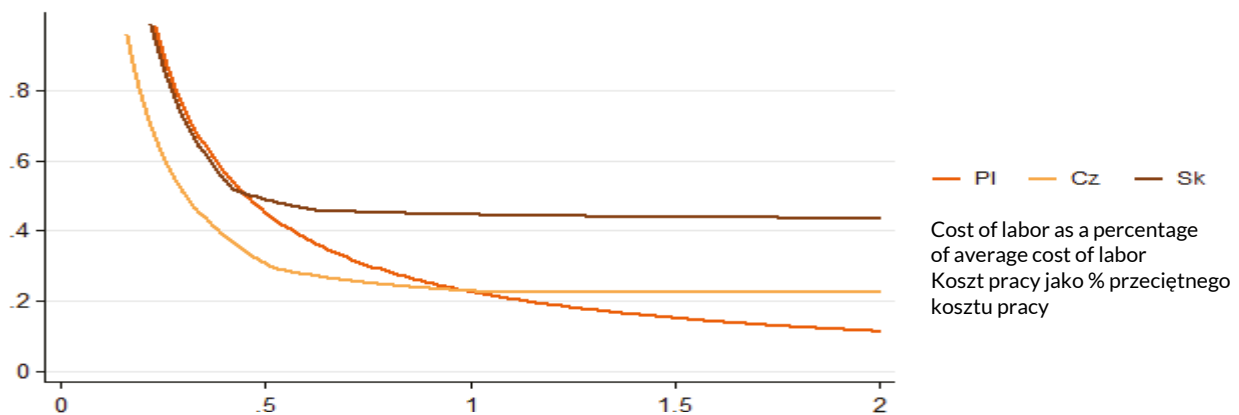
Spadek efektywnego obciążenia samozatrudnionych wraz ze wzrostem poziomu dochodu jest powszechnym zjawiskiem w Europie, jednak w Polsce regresywność oskładkowania jest wyjątkowo wysoka. Świadczy o tym przesunięcie pozycji Polski w klasyfikacji uwzględniającej poziom obciążeń samozatrudnionych w różnych grupach dochodowych (wykresy 5a-5c). W konsekwencji choć poziom oskładkowania przedsiębiorców o niskich dochodach jest dość wysoki, to wraz ze wzrostem dochodu poziom efektywnego obciążenia składkami samozatrudnionych spada szybciej niż w innych państwach. Wynika to z przyjętej w Polsce konstrukcji systemu: zastosowania

e.g. the Czech Republic and Slovakia, a flat percentage is imposed from the lower limit of contributions. This structure means the effective rate does not fall to a level near zero as income grows. Additionally, the regulations also foresee the possibility of exemption from contributions in cases where the taxpayer's income does not exceed a certain minimum level. Austria and Belgium apply a flat rate of contributions, while simultaneously applying lower and upper limits on contributions. In this solution, the effective contribution rate converges with zero for high incomes, but this effect is significantly delayed in comparison to the Polish system (Chart 6).

jednolitego ryczałtu kwotowego. Takie rozwiązanie sprawia, że efektywna stawka bardzo szybko maleje w funkcji dochodu, dążąc do zera. W wielu państwach (np. w Czechach i Słowacji) stosuje się płaską stawkę procentową z dolnym limitem składki. Dzięki takiej konstrukcji efektywna stawka nie spada wraz ze wzrostem dochodu do wartości bliskiej zera. W dodatku przepisy przewidują także możliwość zwolnienia z obowiązku uiszczania składek w przypadku, gdy dochód podatnika nie przekracza pewnej minimalnej wartości. Austria i Belgia stosują płaską stawkę oskładkowania przy jednoczesnym zastosowaniu dolnego i górnego limitu składki. W tym rozwiązaniu efektywna stawka oskładkowania jest zbieżna do zera dla wysokich wartości dochodu, jednak efekt ten jest znacznie opóźniony w porównaniu do systemu polskiego (Wykres 6).

Chart 6: The effective contribution rate in Poland the Czech Republic and Slovakia

Wykres 6. Efektywna stawka oskładkowania w Polsce, Czechach i Słowacji



Source: Based on EUROMOD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

### 7.3. Analysis of the taxation of self-employment income

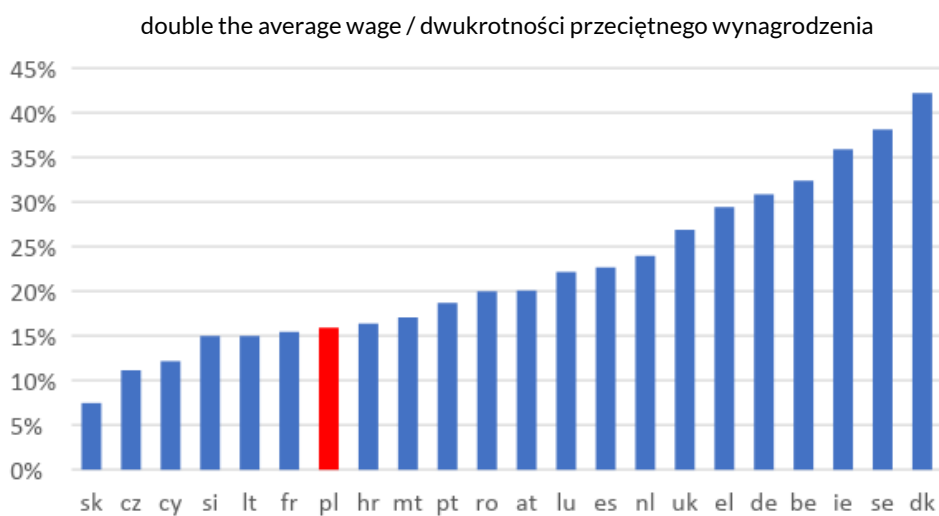
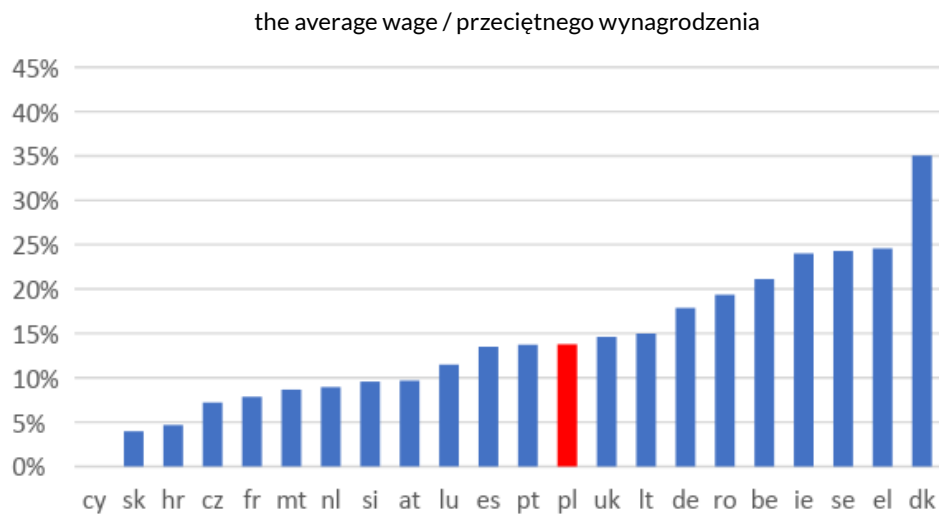
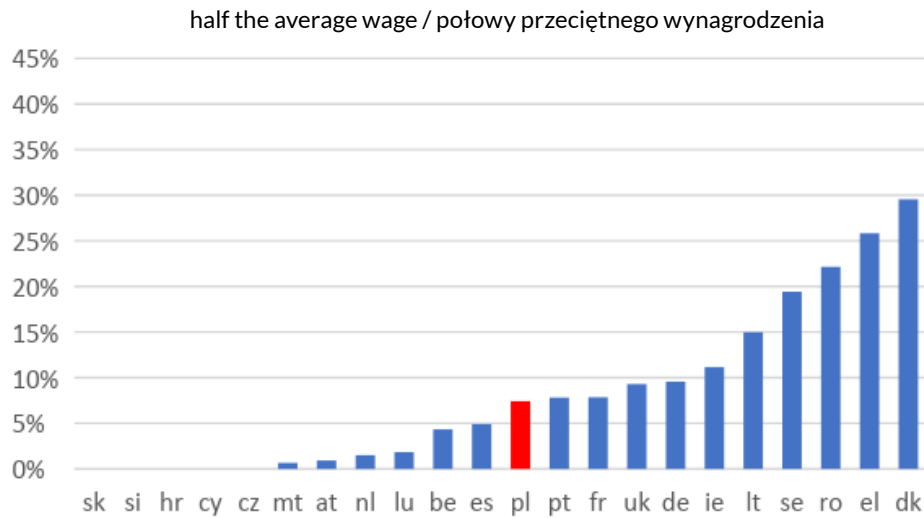
In contrast to contributions, taxation of income in most of the countries analyzed is progressive. Only certain countries (e.g. Lithuania) apply a flat rate of taxation on income. Analyzing the level of taxation of self-employed Poles (paying taxes according to the progressive scale), we reach the conclusion that, similarly to the case of contributions, the burden on the low-income self-employed is relatively high in Poland, while for taxpayers with above-average incomes the burden is relatively low (Charts 7a-7c).

### 7.3. Analiza opodatkowania dochodu z samozatrudnienia

W przeciwieństwie do oskładkowania, opodatkowanie dochodów w większości z analizowanych państw ma charakter progresywny. Jedynie niektóre państwa (np. Litwa) stosują liniowe opodatkowanie dochodu. Analizując poziom opodatkowania polskich samozatrudnionych (płacących podatek według skali progresywnej), dochodzi się do wniosku, że – podobnie jak w przypadku składek – poziom obciążeń samozatrudnionych o niskim dochodzie jest w Polsce relatywnie wysoki, natomiast dla podatników o ponadprzeciętnych dochodach obciążenie jest względnie niskie (Wykresy 7a-7c).

Charts 7a, 7b, 7c. The PIT burden in EU countries for people with income at the levels of:

Wykresy 7a, 7b, 7c. Obciążenie podatkiem PIT podatników w krajach UE uzyskujących dochód na poziomie:



Country codes – Intarstat  
Source: Based on EUROMOD

Kody krajów – Intarstat  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

This means that taxation of self-employed Poles' income is less progressive than in other countries.

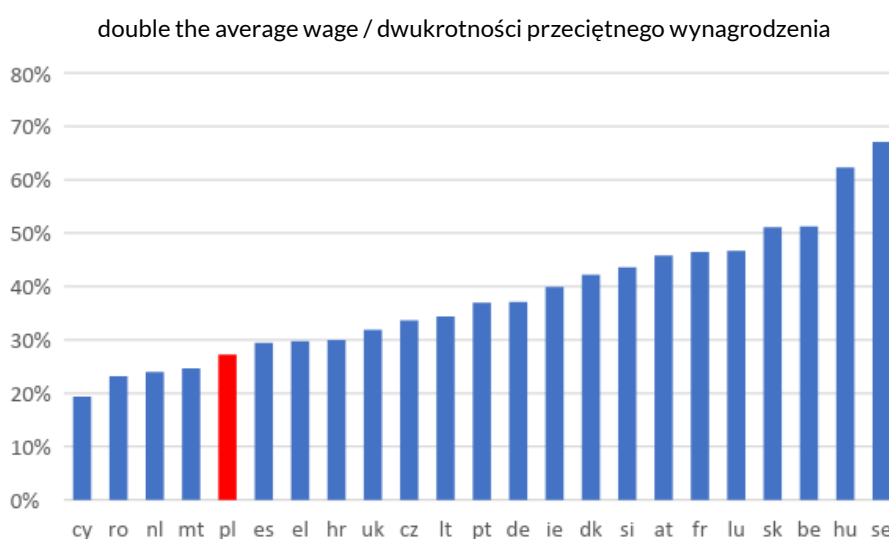
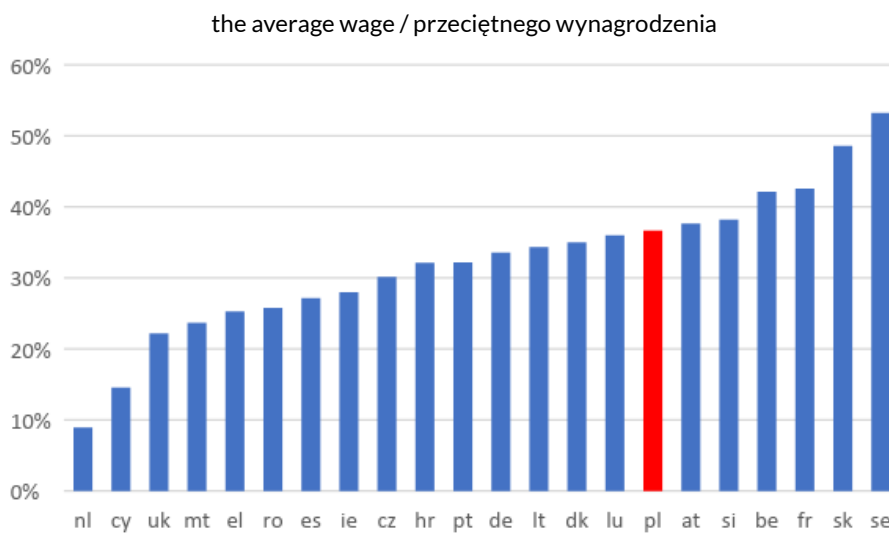
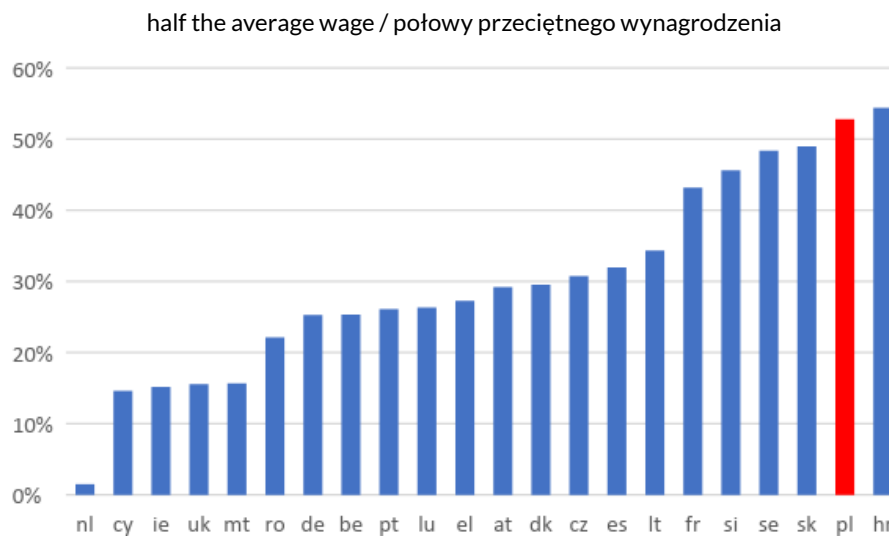
However, it must be stressed that the analysis of the income tax burden on the self-employed, unlike the contributions burden, has limited comparative value. In many states taxation and contributions from sole proprietorships are treated interchangeably. In other words, states that abandon contributions or apply relatively low contributions impose higher taxes. Among states applying this model of levies are Denmark and Greece. Such tax and contribution systems are naturally characterized by greater progressivity. The opposite solution is used by countries including Slovakia and Croatia, in which a high level of contributions is accompanied by a low level of income tax. In this group of states the combined burden of contributions and taxes may be influenced by an effect of tax and contribution "cannibalization," consisting in the way a high contribution burden significantly reduces taxable income, and thus tax itself. This is because the income tax and contribution burdens should be viewed in combination.

Oznacza to, że progresja opodatkowania dochodu polskich samozatrudnionych jest relatywnie niższa niż w innych państwach.

Należy jednak podkreślić, że analiza obciążeń podatkiem dochodowym samozatrudnionych w oderwaniu od oskładkowania ma ograniczoną wartość poznawczą. W wielu państwach opodatkowanie działalności gospodarczej i jej oskładkowanie są traktowane w sposób wymienny. Innymi słowy państwa rezygnujące z oskładkowania lub stosujące stosunkowo niskie składki nakładają wyższy podatek. Wśród państw stosujących tego typu model obciążeń fiskalnych można wymienić Danię i Grecję. Tego typu systemy składkowo-podatkowe cechują się naturalnie wyższym stopniem progresji. Odwrotne rozwiązanie stosują m.in. Słowacja i Chorwacja, w których wysokiemu poziomowi składek towarzyszy niższy poziom opodatkowania podatkiem dochodowym. W tej grupie państw na łączne obciążenie składkami i podatkami wpływ może wywierać efekt „kanibalizmu” składkowo-podatkowego. Polega on na tym, że wysokie obciążenie składkami istotnie redukuje bazę opodatkowania podatkiem dochodowym, a zatem i sam podatek. Wynika stąd, że obciążenia składkami i podatkami dochodowymi powinny być rozpatrywane łączne.

Charts 8a, 8b, 8c. The combined tax and contribution burden on the self-employed in EU countries with income at the level of:

Wykresy 8a, 8b, 8c. Łączne obciążenie składkami i podatkami samozatrudnionych w krajach UE uzyskujących dochód na poziomie:



Country codes – Intarstat  
Source: Based on EUROMOD

Kody krajów – Intarstat  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

Looking at the total tax and contribution burden (Charts 8a-8c), we must reach the conclusion that the burden

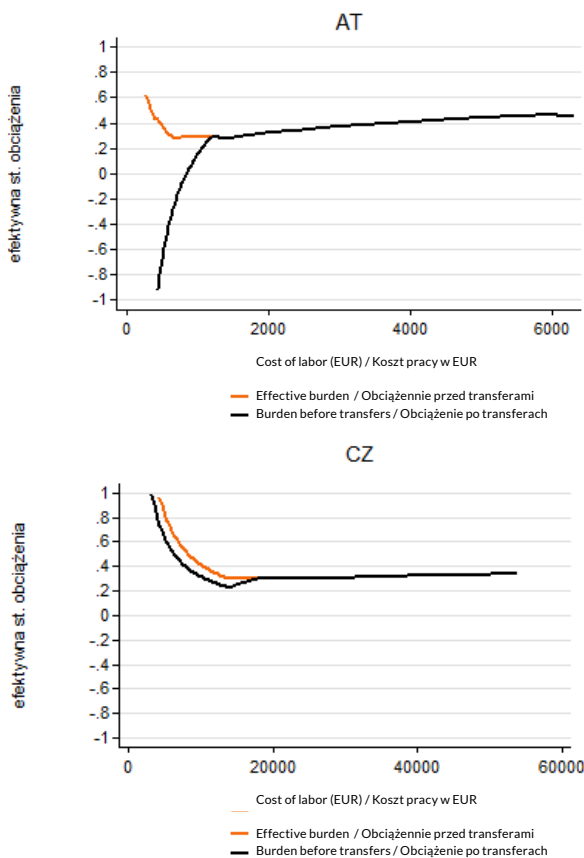
Patrząc na łączne obciążenia z tytułu składek i podatku dochodowego (wykresy 8a-8c), trzeba sformułować



on self-employment income in Poland varies greatly depending on income. In the case of the self-employed with low incomes (around half of the average wage), the tax and contribution burden places Poland among the states with the highest levies. Meanwhile, the burden on self-employed Poles with high incomes (twice the average wage) is among the lowest in Europe.

Leaving aside the question of the tax and contribution burden on the self-employed, it is worth noting that in many European states, sole proprietors are covered by systems of social transfers. These transfers prevent situations of complete loss of income, reducing the risk of running a sole proprietorship. Charts 9a–9c present the effect of social transfers on household income in three states characterized by various degrees of support for self-employment: Austria, the Czech Republic and Poland.

Charts 9a, 9b, 9c. Effect of transfers on the burden on income in Austria, the Czech Republic and Poland

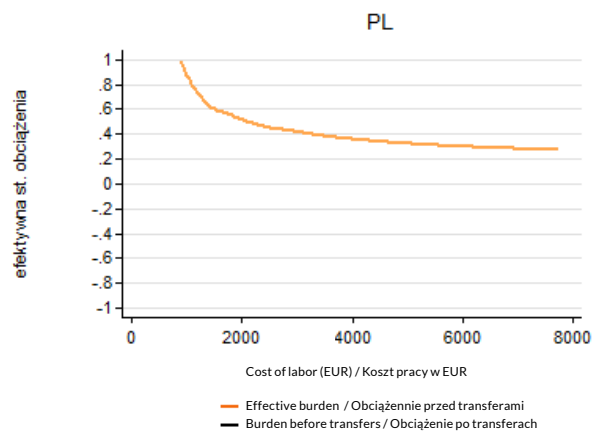


Source: Based on EUROMOD

wniosek, że poziom obciążeń dochodów samozatrudnionych w Polsce jest skrajnie zróżnicowany w zależności od osiąganego dochodu. W przypadku samozatrudnionych uzyskujących niskie dochody (bliskie połowie średniego wynagrodzenia) poziom obciążeń składkowo-podatkowych plasuje Polskę wśród państw o najwyższych obciążeniach. Obciążenia samozatrudnionych o dochodach wysokich (na poziomie dwukrotności przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce) należą natomiast do najniższych w Europie.

Zostawiając na boku kwestię obciążeń składkowo-podatkowych samozatrudnionych, warto zwrócić uwagę, że w wielu państwach europejskich osoby prowadzące działalność gospodarczą są objęte przez systemy transferów socjalnych. Transfery te zapobiegają sytuacji całkowitej utraty dochodu, zmniejszając ryzyko prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Na wykresach 9a–9c zaprezentowano wpływ transferów socjalnych na dochód gospodarstw domowych w trzech państwach charakteryzujących się różnym stopniem wsparcia samozatrudnionych: Austrii, Czechach i Polsce.

Wykresy 9a, 9b, 9c. Wpływ transferów na obciążenie dochodu w Austrii, Czechach i Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

Analysis of Charts 9a–9c indicates that in the Austrian and Czech systems, social transfers correct the disposable income of the self-employed, while in Austria taking them into account completely changes the shape of the relationship between income and the burden on it. The total burden<sup>8</sup> on low-income people takes a negative value in this country, meaning that this state *de facto* subsidizes taxpayers. After taking into account social transfers, the Austrian tax, contribution and transfer system turns out to be a progressive one. A similar situation occurs in many European States: Belgium, France, Germany, Luxembourg, Malta, Portugal, Sweden. In other countries (the Czech Republic, Slovakia) transfers mitigate the regressive nature of the tax and contribution system. In Poland, social transfers have no effect on the disposable income of the self-employed.

#### **7.4. Influence of taxes and contributions on the profitability of self-employment**

To assess the influence of taxation and contributions on the incentives to undertake self-employment, we must compare the distribution of tax and contribution burdens in the income function of employed and self-employed people. If for each level of income the tax and contribution burden for the employed is lower than for the self-employed, the system can be described as supporting employment. In the opposite case, meaning when for each level of income the burden for the self-employed is higher than the burden on the employed, the system can be classified as supporting self-employment. As the classification presented in Table 1 indicates, the second group of systems is significantly more popular among the EU states examined.

Z analizy wykresów 9a–9c wynika, że w systemach austriackim i czeskim transfery socjalne korygują dochód do dyspozycji samozatrudnionych, przy czym w Austrii ich uwzględnienie zupełnie zmienia kształt zależności między dochodem a jego obciążeniem. Całkowita stopa obciążenia<sup>8</sup> osób o niskich dochodach przyjmuje w tym kraju wartość ujemną, co oznacza, że to państwo *de facto* dotuje podatników. Po uwzględnieniu transferów socjalnych austriacki system składkowo-podatkowo-transferowy okazuje się mieć charakter progresywny. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku wielu państw europejskich: Belgii, Francji, Niemiec, Luksemburga, Malty, Portugalii, Szwecji. W innych krajach (Czechy, Słowacja) transfery łagodzą regresywną charakterystykę systemu składkowo-podatkowego. W Polsce transfery socjalne nie wywierają wpływu na dochód do dyspozycji samozatrudnionych.

#### **7.4. Wpływ oskładkowania i opodatkowania na opłacalność podejmowania samozatrudnienia**

Aby ocenić wpływ opodatkowania i oskładkowania na bodźce do podejmowania samozatrudnienia, należy porównać rozkład obciążeń podatkami oraz składkami w funkcji dochodu osób zatrudnionych i samozatrudnionych. W przypadku gdy dla każdego poziomu dochodu poziom obciążeń składkowo-podatkowych dla zatrudnionych jest niższy od obciążeń dla samozatrudnionych, system można uznać za sprzyjający zatrudnieniu. W przeciwnym przypadku, czyli gdy dla każdego poziomu dochodu wysokość obciążeń dla samozatrudnionych jest wyższa od obciążeń dla zatrudnionych, system można zaklasyfikować jako sprzyjający samozatrudnieniu. Jak wynika z klasyfikacji przedstawionej w tabeli 1, druga grupa systemów jest znacznie bardziej popularna wśród badanych państw UE.

---

<sup>8</sup> Taking into account contributions, taxation and transfers.

---

<sup>8</sup> Uwzględniająca składki, podatki oraz transfery.

Table 1: Profiles of tax and contribution systems

Tabela 1. Profile systemów składkowo-podatkowych

Systems preferring salaried work at every income level / Systemy preferujące pracę etatową przy każdym poziomie dochodu	Intermediate systems / Systemy pośrednie	Systems preferring self-employment at every income level / Systemy preferujące samozatrudnienie przy każdym poziomie dochodu
Malta Slovakia / Słowacja Sweden / Szwecja Hungary / Węgry	Austria Belgium / Belgia Czech Republic / Czechy France / Francja Spain / Hiszpania Croatia / Chorwacja Lithuania / Litwa Luxembourg Poland / Polska Romania / Rumunia	United Kingdom / Wielka Brytania Portugal / Portugalia Ireland / Irlandia Greece / Grecja Denmark / Dania Germany / Niemcy Cyprus / Cypr

Source: Based on EUROMOD

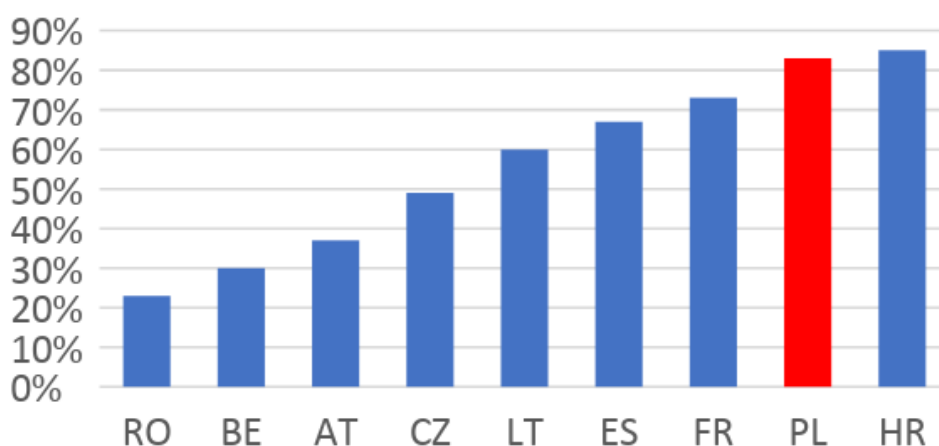
Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

Still, the largest group of tax and contributions systems are intermediate ones, in which the profitability of self-employment depends on the income level. In almost every system analyzed, this type of self-employment begins to pay off above a certain income level. An exception is Luxembourg, where self-employment pays off up to a certain income level. In the remaining states with intermediate systems, the income level at which it pays to switch to self-employment does not exceed the average wage (Chart 10).

Jednak najliczniejszą grupą systemów składkowo-podatkowych są systemy pośrednie, w których opłacalność samozatrudnienia zależy od poziomu uzyskiwanego dochodu. Niemal we wszystkich analizowanych systemach tego typu samozatrudnienie staje się opłacalne powyżej pewnej granicznej kwoty dochodu. Wyjątek stanowi Luksemburg, w którym samozatrudnienie jest opłacalne do pewnego poziomu dochodu. W pozostałych państwach z systemami pośrednimi poziom dochodu, przy którym opłacalne jest przejście na samozatrudnienie, nie przekracza przeciętnego wynagrodzenia (Wykres 10).

Chart 10: Boundary income level as a percentage of the average wage in selected countries

Wykres 10. Poziom dochodu granicznego jako % przeciętnego wynagrodzenia w wybranych krajach



Country codes – Intarstat

Kody krajów – Intarstat

Source: Based on EUROMOD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie EUROMOD

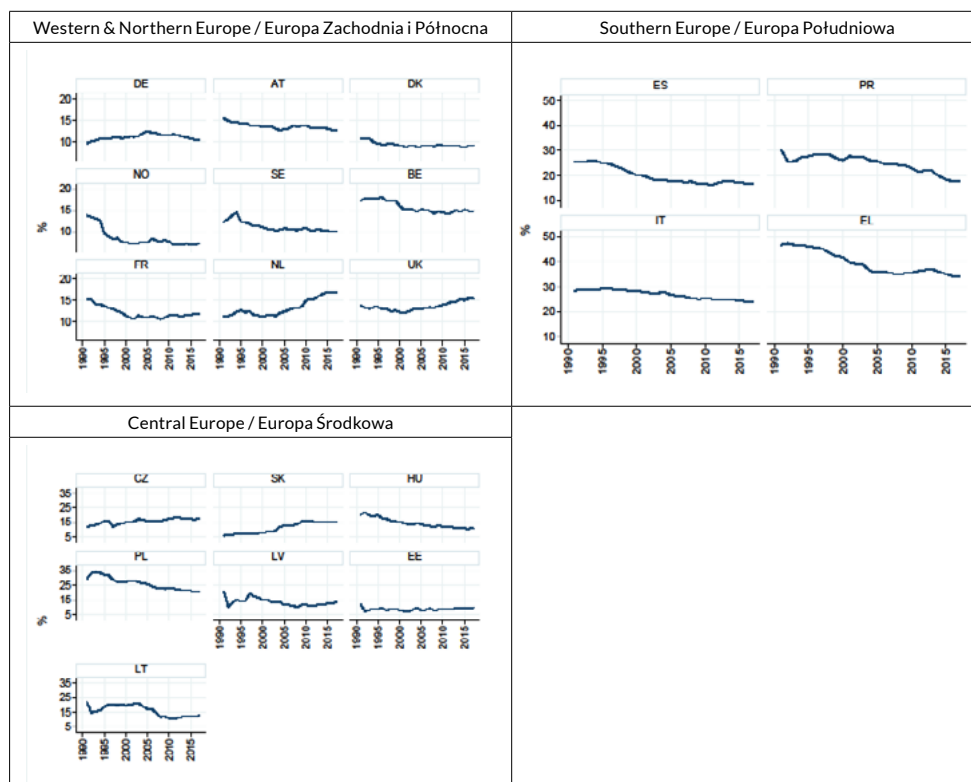
In Poland, the income level at which running a sole proprietorship begins to pay off is relatively high, at more than 80% of the average wage.

W Polsce dochód, przy którym zaczyna się opłacać prowadzenie własnej działalności, jest relatywnie wysoki: wynosi ponad 80% przeciętnego wynagrodzenia.

## 7.5. Changes in the rate of self-employment in selected European countries

In the early 1990s in Western Europe, the self-employed constituted about 10-15% of those in work. During this time, in Southern Europe the level of self-employment was about 30%. In Central Europe the level varied greatly, which was influenced by historical factors. In Poland the rate of self-employment at the time reached 35%, and in Slovakia it was about 5%. In the majority of countries, the last 25 years have been a time of a declining role of self-employment in total employment. In Western Europe the decline in the role of self-employment was particularly visible in the 1990s. The beginning of the 21st century was a period of stabilization of the level of self-employment, which in 2016 in many of these countries was similar to or lower than the level 25 years earlier. In Southern Europe, self-employment rates fell steadily through this entire time. But today they are several percentage points higher than in Western Europe (in Italy, Portugal and Spain they are about 20%, and in Greece even higher, exceeding 30%). Self-employment rates in Central European countries are currently significantly less varied than at the start of the 1990s, at about 15%; the rate is slightly higher in Poland, where it is 20%.

Chart 12: Levels of total self-employment in selected European countries, 1990–2016



Source: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS>

## 7.5. Zmiany stóp samozatrudnienia w wybranych krajach europejskich

Na początku lat 90. w Europie Zachodniej samozatrudnieni stanowili 10–15% pracujących. W tym czasie w Europie Południowej stopy samozatrudnienia wynosiły ok. 30%. W Europie Środkowej ich poziom był bardzo zróżnicowany, na co wpływ miały czynniki historyczne. W Polsce stopa samozatrudnienia sięgała wówczas 35%, a na Słowacji było to ok. 5%. Ostatnie 25 lat to w większości krajów czas malejącego znaczenia samozatrudnienia w całkowitym zatrudnieniu. W Europie Zachodniej spadek roli samozatrudnienia był szczególnie widoczny w ostatniej dekadzie XX w. Początek XXI w. to okres stabilizacji wartości stóp samozatrudnienia, które w 2016 r. w wielu tych krajach były niższe lub znajdowały się na podobnym poziomie niż 25 lat wcześniej. W Europie Południowej stopy samozatrudnienia malały systematycznie przez cały ten czas. Jednak są one obecnie o kilka p.p. wyższe niż w Europie Zachodniej (w Portugalii, Hiszpanii i we Włoszech wynoszą ok. 20%, a w Grecji są jeszcze wyższe i przekraczają 30%). Stopy samozatrudnienia w krajach Europy Środkowej są obecnie znacznie mniej zróżnicowane niż na początku lat 90. Wynoszą one ok. 15%; nieco wyższe są w Polsce, gdzie sięgają 20%.

Wykres 12. Stopy samozatrudnienia ogółem w wybranych krajach europejskich w latach 1990–2016

Exceptions to this declining trend are the Czech Republic, the Netherlands, Slovakia and the United Kingdom.

In the Netherlands in 2016, the self-employment rate was more than 7 percentage points higher than in 1990, and one of the more important causes of this change is seen as the strong protection for permanent employment, which forces young people and immigrants to set up sole proprietorships. A second cause is the growing number of retirees in good health, creating additional labor resources and strengthening the ranks of the self-employed (CBS, 2018). For many people, the growing popularity of self-employment in the Netherlands means worse working conditions and job security. Even so, they choose this form of employment in light of the short-term tax and insurance benefits and pressure from employers (Baker, 2018). Additionally, self-employment allows young people to gain professional experience, opening up the opportunity to achieve their preferred full-time position in the future. One of the recommendations for the legal regulations in the Netherlands is ensuring greater equality in the tax treatment of salaried employees and those working on their own account. Despite generous incentives for employers for hiring more people, in the Netherlands we can see increasing dominance of sole proprietorships among the self-employed.

The UK is the second country where since the start of this century there has been steady growth in the share of self-employment. According to the UK statistical office, the number of people working on their own account increased from 3.3 million in 2001 to 4.8 million in 2016 (ONS, 2018). This corresponded to 12.0% and 15.1% of the workforce, respectively. During this time the number of people operating sole proprietorships grew, and the number of people employing others fell. The average income of those working on their own account was lower than the income of salaried workers, while the difference in incomes between the two groups is increasing. Income of the self-employed in the UK is strongly dependent on the economic cycle and characterized by high variability over time. Similarly to the situation in the Netherlands, in the UK too the growing rate of self-employment has been accompanied by growth in the share in it of the oldest age group (over 65 years) and the youngest (16–24). In the second group, growth in the share of people working part time is becoming visible (from 19.9% in 2001 to 32.7% in 2016).

Wyjątkami od malejącego trendu są Holandia i Wielka Brytania oraz Czechy i Słowacja.

W Holandii w 2016 r. stopa samozatrudnienia była o ponad 7 p.p. wyższa niż w 1990 r., a za jedną z ważniejszych przyczyn takiej zmiany uznaje się silną ochronę stałego zatrudnienia wymuszającą na ludziach młodych oraz imigrantach podejmowanie własnej działalności gospodarczej. Drugą przyczyną jest wzrastająca liczba emerytów będących w dobrym stanie zdrowia tworzących dodatkowy zasób pracy zasilający grupę samozatrudnionych (CBS, 2018). Rosnąca popularność samozatrudnienia w Holandii dla wielu osób oznacza gorsze warunki i bezpieczeństwo pracy. Mimo to decydują się oni na taką formę pracy ze względu na krótkookresowe korzyści podatkowo-ubezpieczeniowe oraz naciski pracodawców (Baker, 2018). Poza tym samozatrudnienie umożliwia młodym ludziom zdobycie doświadczenia zawodowego otwierającego szansę na uzyskanie w przyszłości preferowanego zatrudnienia stałego. Jedną z rekomendacji wobec regulacji prawnych w Holandii jest zapewnienie większej równości w podatkowym traktowaniu pracowników najemnych i pracujących na własny rachunek. Pomimo szczodrych zachęt dla pracodawców z tytułu dodatkowego zatrudnienia, w Holandii widać coraz większą dominację działalności jednoosobowej wśród samozatrudnionych.

Wielka Brytania jest drugim krajem, w którym od początku tego wieku występuje systematyczny wzrost udziału samozatrudnionych. Według brytyjskiego urzędu statystycznego liczba pracujących na własny rachunek zwiększyła się z 3,3 mln w 2001 r. do 4,8 mln w 2016 r. (ONS, 2018). Odpowiadało to odpowiednio 12,0% i 15,1% siły roboczej. W tym czasie wzrosła liczba osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, a spadła liczba osób zatrudniających inne osoby. Średni dochód pracujących na własny rachunek był niższy od dochodu pracowników najemnych, przy równoczesnym powiększaniu się różnicy między dochodami obydwu grup. Dochody samozatrudnionych w Wielkiej Brytanii silnie zależą od cyklu koniunkturalnego i cechują się dużą zmiennością w czasie. Podobnie jak w Holandii, również w Wielkiej Brytanii rosnącym stopom samozatrudnienia towarzyszy wzrost udziału w nim osób najstarszych (powyżej 65 lat) oraz najmłodszych (16–24 lata). W drugiej grupie uwidacznia się wzrost udziału osób wykonujących pracę w niepełnym wymiarze czasu (z 19,9% w 2001 r. do 32,7% w 2016 r.).

W ostatnich kilkunastu latach w Wielkiej Brytanii systematycznie rośnie znaczenie zatrudnienia mężczyzn pracujących w niepełnym wymiarze czasu na własny rachunek.

In the last two decades in the UK, the significance of employment of men working part time on their own account has been growing steadily. Interestingly, their median compensation is higher than both the median for salaried men working part-time and the median for self-employed women working full-time. In the structure of British self-employment the significance is growing of people with higher education (19.3% in 2001 and 32.6% in 2016), which is reflected in growth in the share of this category in total employment from 2.3% to 4.9%.

The third factor, after demographic and technological changes, shaping the rate of self-employment in the UK are regulatory solutions related to working conditions and tax and contribution burdens. Worthy of particular attention are the rules concerning protection against unjustified firing, working time and vacation entitlement, minimum wage and benefits to which those working on their own account are not entitled, e.g. maternity, childcare and sickness benefits (Resolution Foundation, 2018). The structure of the tax and insurance system places a lower burden on work on one's own account than on salaried work, which encourages the selection of the former. However, this may support the fragmentation of the self-employed into the "precariat" and the "privileged." The former usually perform labor-intensive tasks in traditional sectors: construction, trade, vehicle repair, certain services (hairdressing, cleaning). Others are engaged in services requiring greater resources of human capital – financial advisory, legal services, healthcare, IT services.

The examples of the Netherlands and the UK illustrate the variety of the factors that determine the popularity of self-employment. These are both long-term factors (technological progress and demographic changes) and decisions in the area of economic policy (regulations concerning the work relationship and tax and insurance law), often of a short-term nature.

## 7.6. The self-employed in Poland

Poland's almost 20% rate of total self-employment is one of Europe's highest. According to estimates from GUS (2018), in 2017 2.8 million people in Poland worked on their own account, of whom 53% lived in rural areas. This corresponds to a 17.5% self-employment rate. Tyrowicz et al (2017) estimate the total self-employment rate at a similar level (18.0%). Below we present self-employment rates calculated on the basis of cross-sectional data

Co ciekawe, mediana ich wynagrodzenia jest większa zarówno od mediany dla mężczyzn będących pracownikami etatowymi, ale pracującymi w niepełnym wymiarze czasu pracy, jak i od mediany dla kobiet samozatrudnionych w pełnym wymiarze czasu. W strukturze brytyjskiego samozatrudnienia wzrasta znaczenie osób z wykształceniem wyższym (19,3% w 2001 r. i 32,6% w 2016 r.), co znalazło odzwierciedlenie we wzroście udziału tej kategorii w całkowitym zatrudnieniu z 2,3% do 4,9%.

Trzecim czynnikiem, po zmianach demograficznych i technologicznych, kształtującym wartości stóp samozatrudnienia w Wielkiej Brytanii, są rozwiązania regulacyjne odnośnie warunków pracy oraz obciążeń podatkowych i składowych. Na szczególną uwagę zasługują przepisy dotyczące: ochrony przed nieuzasadnionym zwolnieniem z pracy, czasu pracy i prawa do urlopu, płacy minimalnej oraz świadczeń, do których pracujący na własny rachunek nie są uprawnieni, np. zasiłki macierzyńskie, wychowawcze i chorobowe (Resolution Foundation, 2018). Konstrukcja systemu podatkowo-ubezpieczeniowego niższej opodatkowująca przychody z pracy na własny rachunek niż z pracy najemnej, co zachęca do wyboru pierwszej formy kontraktu. Może to jednak sprzyjać rozwarstwianiu grupy samozatrudnionych na „prekariat” i „uprzywilejowanych”. Pierwsi zwykle wykonują pracochłonne zajęcia w tradycyjnych sektorach: budownictwie, handlu, naprawie pojazdów, niektórych usługach (np. fryzjerstwo, sprząatanie). Drudzy zaangażowani są w usługi wymagające większego zasobu kapitału ludzkiego – doradztwo finansowe, usługi prawne, opieka zdrowotna, usługi informatyczne.

Przykłady Holandii i Wielkiej Brytanii obrazują różnorodność czynników decydujących o popularności samozatrudnienia. Są to zarówno czynniki długookresowe (postęp technologiczny i zmiany demograficzne), jak też decyzje z zakresu polityki gospodarczej (regulacje dotyczące stosunków pracy oraz prawa ubezpieczeniowo-podatkowego), mające często charakter krótkookresowy.

## 7.6. Samozatrudnieni w Polsce

Blisko 20-procentowa stopa samozatrudnienia (ogółem) jest jedną z najwyższych w Europie. Według szacunków GUS-u (2018) w 2017 r. pracę na własny rachunek wykonywało w Polsce 2,8 mln osób, z których 53% mieszkało na wsi. Ta liczba samozatrudnionych odpowiadała 17,5-procentowej stopie samozatrudnienia. Tyrowicz i in. (2017) szacują stopę samozatrudnienia ogółem na podobnym poziomie (18,0%). Poniżej prezentujemy wartości stóp

from the European Union Statistics on Income and Living Conditions from 2006 and 2016. The values derived for the level of total self-employment of 19.6% in 2006 and 19.1% in 2016 are close to the values from other sources.

Table 2: Structure of employment in Poland, 2006 and 2016

		2006	2016
		%	%
<b>Agriculture</b> <b>Rolnictwo</b>	Assisting family members / Pomagający członkowie rodziny	3,3	2,1
	Sole proprietorship / Działalność jednoosobowa	9,3	9,1
	Employer / Pracodawcy	0,4	0,5
	Salaried employee / Pracownicy najemni	1,4	1,5
<b>Other sectors</b> <b>Pozostałe</b> <b>działy</b> <b>gospodarki</b>	Assisting family members / Pomagający członkowie rodziny	0,5	0,3
	Sole proprietorship / Działalność jednoosobowa	4,0	4,7
	Employer / Pracodawcy	2,0	2,5
	Salaried employee / Pracownicy najemni	79,1	79,3
		100,0	100,0

Source: EU-SILC for 2006 and 2016 (Eurostat population weightings applied)

The levels of self-employment outside agriculture were 6.5% in 2006 and 7.4% in 2016, while the share of people operating sole proprietorships outside agriculture during that time grew from 4.0% to 4.7%, and those working on their own account and simultaneously employing others, from 2% to 2.5%. Despite the long period (11 years), repeated discussions and numerous changes in the law, the changes seem insignificant. The level of non-agricultural self-employment in Poland is similar to the value for Germany, and lower than in the Czech Republic (about 12%). After taking into account differences in the countries' economic development, this suggests that Poland has a low level of self-employment outside agriculture.

In 2016 self-employment in the 18–24 age group was lower than 5%; over a decade its value had grown by about 2 percentage points. Almost all of the self-employed in this group have sole proprietorships. This seems to be a significant change, worthy of closer analysis on greater data sets. With the dominant share of middle-aged people (about 40 years old), the significance of self-employment is growing in the age groups 18–24 and 60+. These changes recall those in the UK; the situation is similar in Germany.

samo zatrudnienia obliczone na podstawie danych przekrojowych z *Europejskiego badania warunków życia ludności* (EU-SILC) z lat 2006 i 2016. Otrzymane wartości stóp samozatrudnienia ogółem wynoszące 19,6% dla 2006 r. i 19,1% dla 2016 r. są bliskie wartościom z innych źródeł.

Tabela 2. Struktura zatrudnienia w Polsce w 2006 r. i w 2016 r.

Źródło: UDB EU-SILC za lata 2006 i 2016 (zastosowano wagi populacyjne opracowane przez Eurostat)

Stopy samozatrudnienia poza rolnictwem to 6,5% w 2006 r. i 7,4% w 2016 r., przy czym udział osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą poza rolnictwem wzrósł w tym czasie z 4,0% do 4,7%, a pracujących na własny rachunek i jednocześnie zatrudniających inne osoby z 2% do 2,5%. Pomimo długiego okresu (11 lat), wielokrotnych dyskusji i licznych zmian w prawie – takie zmiany wydają się mało istotne. Stopa samozatrudnienia pozarolniczego w Polsce jest podobna do wartości w Niemczech i niższa niż w Czechach (ok. 12%). Po uwzględnieniu różnic w poziomie rozwoju ekonomicznego krajów sugeruje to, że w Polsce jest niski poziom aktywności samozatrudnionych poza rolnictwem.

W 2016 r. stopa samozatrudnienia w grupie wiekowej 18–24 lata wynosiła poniżej 5%; w ciągu dekady jej wartość wzrosła o ok. 2 p.p. Prawie wszyscy samozatrudnieni w tej grupie prowadzą jednoosobową działalność gospodarczą. Wydaje się to być istotną zmianą, wartą bliższej analizy na większych zbiorach danych. Przy dominującym udziale osób w średnim wieku (ok. 40 lat) rośnie znaczenie samozatrudnienia w grupach wiekowych: 18–24 oraz 60 lat i więcej. Takie zmiany przypominają te w Wielkiej Brytanii. Podobnie jest też w Niemczech.

Pracujący na własny rachunek i pracownicy najemni różnią się co do deklarowanego czasu pracy. W Polsce i w Cze-

Those working on their own account and salaried employees differ in their self-reported working hours. In Poland and the Czech Republic, employers and sole proprietors work additional hours more often than salaried workers. In Germany this is true only of employers. There, sole proprietors more often work less than full time.

In Poland and the Czech Republic, the dominant jobs are those related to traditional sectors such as construction, trade, transport and hospitality. In Germany and the UK a greater role is played by services that require the engagement of human capital: services connected with information and communication, financial and insurance operations, real estate services and professional, scientific and technical work. Among these self-employed people, there is also a greater share of people working in education, healthcare and social assistance, and work related to culture, entertainment and recreation.

For the purpose of comparing the incomes of households in Poland based on their main source of employment income, three groups were identified:

- Group 1: households with income only from salaried work;
- Group 2: households with income only as employers;
- Group 3: households with income only from a sole proprietorship.<sup>9</sup>

The dominant group of households is those with income only from salaried work (Chart 13). Thus, the share of households in this group in successive quintiles is close to 20%. The variations from 20% show the differences between this group and the other types of households.

chach pracodawcy i prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą częściej niż pracownicy najemni pracują w ponadwymiarowym czasie. W Niemczech to zjawisko dotyczy tylko pracodawców. Tam prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą częściej wykonują pracę w niepełnym wymiarze czasu.

W Polsce i w Czechach dominują aktywności związane z tradycyjnymi działami gospodarki, takimi jak: budownictwo, handel, transport, usługi noclegowe i gastronomia. W Niemczech i w Wielkiej Brytanii większą rolę odgrywiają usługi wymagające zaangażowania kapitału ludzkiego: usługi związane z informacją i komunikacją, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, obsługa rynku nieruchomości, działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Wśród tych samozatrudnionych większy też jest udział osób pracujących w edukacji, opiece zdrowotnej i pomocy społecznej, działalności związanej z kulturą, rozrywką i rekreacją.

W celu porównania dochodów gospodarstw domowych w Polsce, w zależności od głównego źródła dochodów z pracy, wyróżniono trzy grupy:

- grupa 1: gospodarstwa posiadające wyłącznie dochody z pracy najemnej;
- grupa 2: gospodarstwa posiadające wyłącznie dochody jako pracodawcy;
- grupa 3: gospodarstwa posiadające wyłącznie dochody jako jednoosobowa działalność gospodarcza<sup>9</sup>.

Dominującą grupą gospodarstw są te posiadające dochody wyłącznie z pracy najemnej (wykres 13). Dlatego udziały gospodarstw z tej grupy w kolejnych kwintylach są bliskie 20%. Odchylenia od 20% pokazują różnice między tą grupą a pozostałymi typami gospodarstw.

---

<sup>9</sup> The analysis was limited to households of at most 4 people, which constituted 98% of the sample.

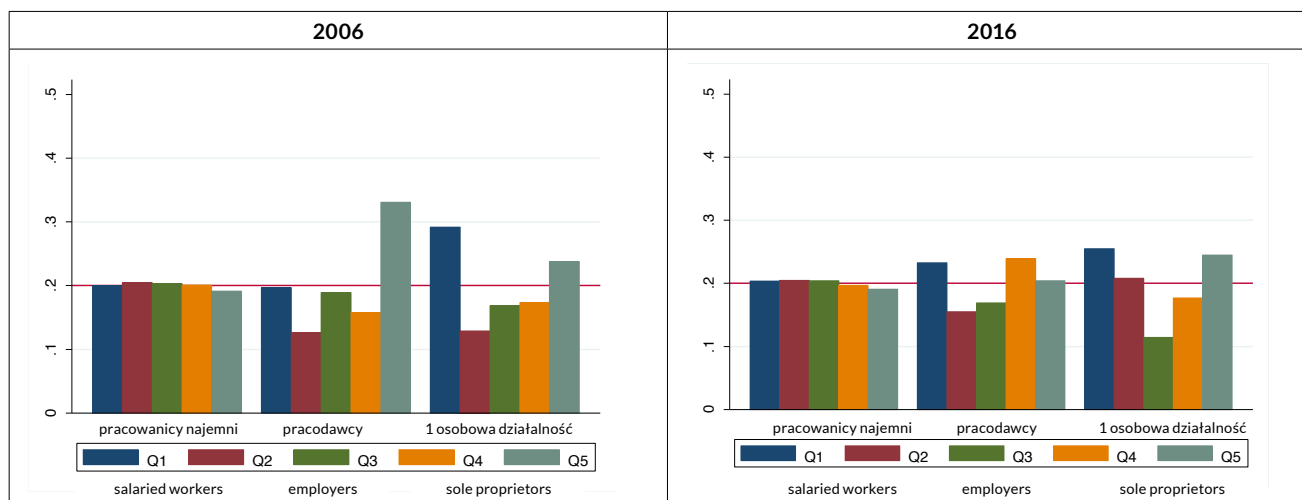
---

<sup>9</sup> W analizie ograniczono się do gospodarstw co najwyżej 4-osobowych, co stanowiło 98% próby.



Chart 13: Incomes of self-employed households compared with households of salaried workers in Poland (outside agriculture)

Wykres 13. Dochody gospodarstw domowych samozatrudnionych na tle dochodów gospodarstw pracowników najemnych w Polsce (działalność pozarolnicza)



Note: The quintiles were delineated on the basis of the distribution of equivalent household income using a modified version of the OECD scale; Q1-Q5 = first through fifth quintiles.

Objaśnienie: Grupy kwintylowe wyznaczone na podstawie rozkładu dochodu ekwiwalentnego gospodarstw domowych przy wykorzystaniu zmodyfikowanej skali OECD; Q1: pierwsza grupa kwintylowa, Q2, Q3, Q4 i Q5 – analogicznie.

Source: EU-SILC for 2006 and 2016 (Eurostat population weightings applied)

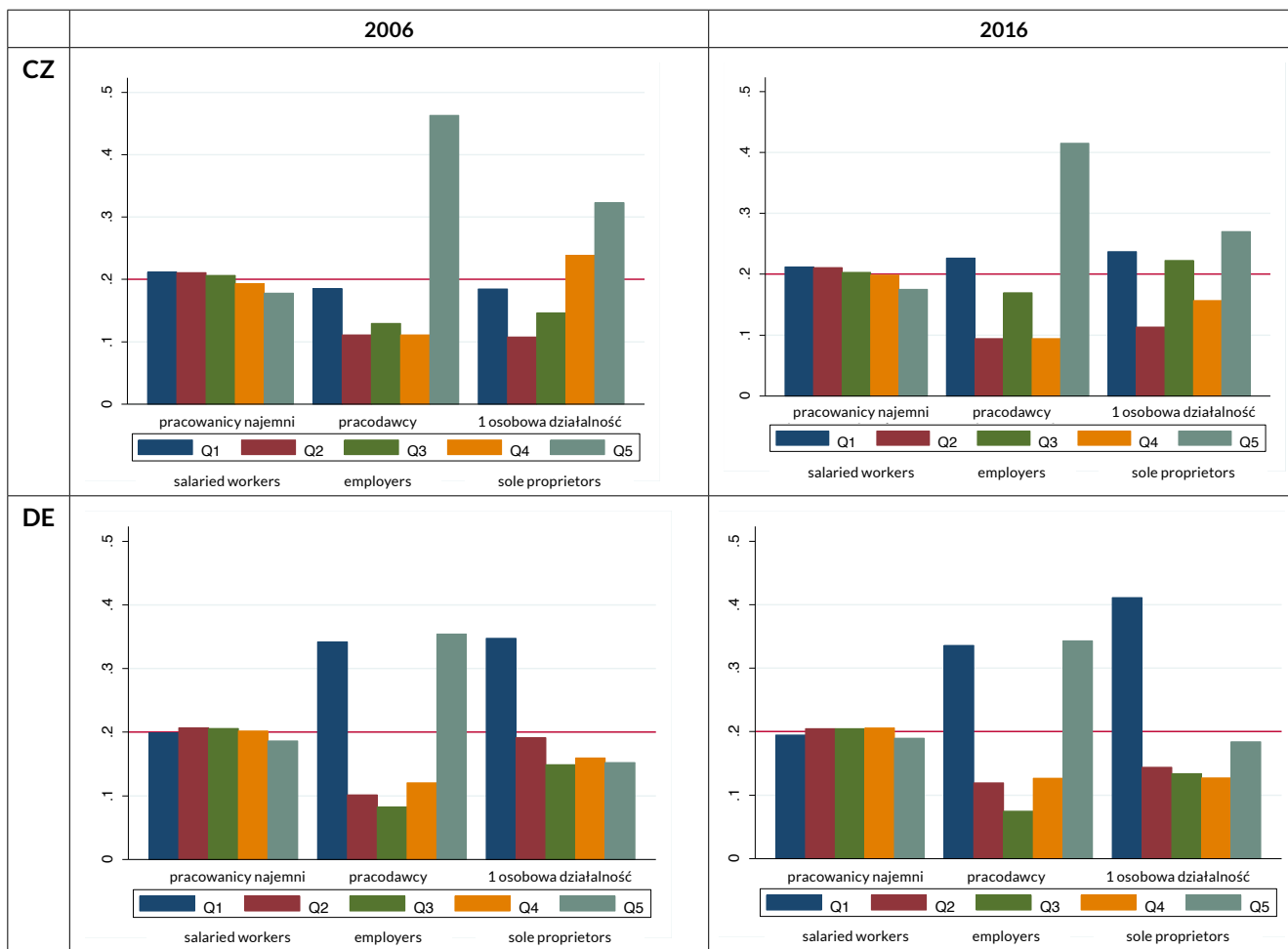
Źródło: UDB EU-SILC za lata 2006 i 2016 (zastosowano wagi populacyjne opracowane przez Eurostat)

Between 2006 and 2016 the share declined of employer households with incomes situating them among the 20% of households with the highest equivalent incomes. There was also a decline in the share of households with income from sole proprietorships that belonged to the fifth quintile. The effect of these changes is a decline in the variation in incomes between the types of household analyzed above. This phenomenon observed in Poland does not occur for example in the Czech Republic, where households of the self-employed are found among the richest 20% of households more often than households of salaried workers. In the UK the situation is the opposite: There households supporting themselves by self-employment more often belong to the poorest 20% of households (Chart 14).

Między rokiem 2006 a 2016 zmniejszył się udział gospodarstw pracodawców o dochodach sytuujących je wśród 20% gospodarstw o najwyższych dochodach ekwiwalentnych. Równocześnie zmniejszył się udział gospodarstw o dochodach z jednoosobowej działalności gospodarczej należących do pierwszego kwintyla. Efektem tych zmian jest spadek zróżnicowania dochodów między analizowanymi powyżej typami gospodarstw. To zjawisko zaobserwowane w Polsce nie występuje np. w Czechach, gdzie gospodarstwa samozatrudnionych częściej niż gospodarstwa pracowników najemnych znajdują się wśród 20% najbogatszych gospodarstw. W Wielkiej Brytanii sytuacja jest odwrotna – tam gospodarstwa domowe utrzymujące się z samozatrudnienia częściej należą do 20% najmniej zamożnych gospodarstw (Wykres 14).

Chart 14: Income of self-employed households compared with households of salaried workers in the Czech Republic and Germany (outside agriculture)

Wykres 14. Dochody gospodarstw domowych samozatrudnionych na tle dochodów gospodarstw pracowników najemnych w Czechach i Niemczech (działalność pozarolnicza)



Note: The quintiles were delineated on the basis of the distribution of equivalent household income using a modified version of the OECD scale; Q1-Q5 = first through fifth quintiles.

Objaśnienie: Grupy kwintylowe wyznaczone na podstawie rozkładu dochodu ekwiwalentnego gospodarstw domowych przy wykorzystaniu zmodyfikowanej skali OECD; Q1: pierwsza grupa kwintylowa, Q2, Q3, Q4 i Q5 – analogicznie.

Source: EU-SILC for 2006 and 2016 (Eurostat population weightings applied)

Źródło: UDB EU-SILC za lata 2006 i 2016 (zastosowano wagi populacyjne opracowane przez Eurostat)

## Conclusion

The rate of self-employment in Poland is estimated at close to 20%, which places us among the leading European countries in terms of the popularity of this form of work. A similarly high share of self-employment is noted in Italy, Greece and Romania. Denmark, Estonia, Germany, Luxembourg and Sweden are among the countries with the lowest levels of self-employment, at less than 10%. The picture of Poland in this ranking is fundamentally changing, if we take into account only those working outside agriculture. The level of self-employment calculated this way amounts to about 8%, which in Europe places Poland among the countries with the most weakly developed sector of those working on their own account. In Poland, as in the majority of other countries, the state supports the conduct of independent business, meaning self-employment. As can be seen against the backdrop of other countries, these actions have not so far delivered spectacular effects.

The justifications for state support of self-employment are a) the influence of self-employment on limiting unemployment, b) the need for development of innovative fields by the self-employed; c) more effective use of the workforce, offering the ability to choose the amount one works. The arguments based on the positive influence of self-employment on activity on the labor market and innovation in the economy are not necessarily supported by the data. In Poland preferences for self-employment are very strongly correlated with the level of income, which may result from effective lobbying by wealthy self-employed people. Possibly this is precisely the reason why the level of self-employment outside agriculture in Poland is low compared to other countries. From the point of view of effectiveness, a solution in which only high-income individuals are encouraged to undertake self-employment seems justified: Those who have flexible taxable incomes pay into the public purse at a significantly lower maximum rate. Simultaneously, this raises the problem of the flight from salaried work by high-income workers, for whom self-employment is only a method of reducing payments to the state. Analysis of the data concerning payers of income tax in Poland shows that the share of the self-employed in the total number of employed people in recent years has been growing slightly in recent years. The ability to select progressive or flat income tax on business income is diligently used by taxpayers, and it can be seen how adroitly they shift from one form to the other in response to changes in the parameters of tax.

## Podsumowanie

Stopę samozatrudnienia w Polsce szacuje się na blisko 20%, co stawia nas w czołówce krajów europejskich pod względem popularności tej formy pracy. Podobnie wysoki udział samozatrudnionych odnotowuje się we Włoszech, Grecji i Rumunii. Dania, Estonia, Niemcy, Luksemburg i Szwecja należą do krajów o najniższych stopach samozatrudnienia wynoszących mniej niż 10%. Obraz Polski w tym rankingu zmienia się zasadniczo, gdy uwzględnimy w nim wyłącznie pracujących poza rolnictwem. Tak policzona stopa samozatrudnienia wynosi ok. 8%, co w Europie sytuuje Polskę wśród krajów o najślabiej rozwiniętym sektorze pracujących na własny rachunek. W Polsce, tak jak w większości innych krajów, państwo wspiera prowadzenie samodzielnej działalności gospodarczej, czyli samozatrudnienie. Jak widać na tle innych krajów, działania te nie przynoszą jak dotychczas spektakularnych efektów.

Uzasadnieniem wpierania przez państwo samozatrudnienia są: (a) wpływ samozatrudnienia na ograniczenie bezrobocia, (b) potrzeba rozwoju innowacyjnych działalności przez samozatrudnionych, (c) efektywniejsze wykorzystanie siły roboczej, dające możliwość pracy w dowolnie wybranym wymiarze. Argumenty oparte na pozytywnym wpływie samozatrudnienia na aktywność na rynku pracy i na innowacyjność gospodarki niekoniecznie znajdują uzasadnienie w danych. W Polsce preferencje dla prowadzących własną działalność są silnie pozytywnie skorelowane z wysokością dochodu, co może wynikać ze skutecznego lobbingu ze strony zamożnych samozatrudnionych. Być może właśnie to sprawia, że stopa samozatrudnienia poza rolnictwem w Polsce jest niska na tle innych krajów. Od strony efektywności rozwiązanie, w którym do samozatrudnienia zachęcane są jedynie osoby osiągające wysokie dochody, wydaje się uzasadnione: ci, którzy mają elastyczną podstawę opodatkowania, płacą daniny publiczne według istotnie niższej stawki krańcowej. Rodzi to równocześnie problem ucieczki od pracy na etacie pracowników o wysokich dochodach, dla których samozatrudnienie jest tylko sposobem redukcji danin publicznych. Analiza danych dotyczących podatników podatku dochodowego w Polsce pokazuje, że udział samozatrudnionych w łącznej liczbie pracujących w ostatnich latach nieznacznie rośnie. Możliwość wyboru progresywnego lub liniowego opodatkowania dochodu z działalności gospodarczej jest skrzętnie wykorzystywana przez podatników i widać, jak umiejętnie przechodzą oni z jednej formy do drugiej, reagując na zmianę parametrów podatkowych.

Analysis of the current Polish tax and insurance system showed that in the area of burdens on the self-employed, it is strongly regressive and encourages self-employment by high-income people. This is true in particular of the relatively high regressivity of social and health insurance contributions. The solution based on lump-sum payments certainly has advantages from the point of view of the state, as it strengthens the system against manipulation of the tax and contribution base, and thus limits the ability of entrepreneurs to avoid contributions. Simultaneously, this solution significantly reduces the costs of collecting contributions. The regressivity of contributions does not balance out the relatively weak progressivity in income tax, or its absence when the taxpayer uses the flat rate, which in Poland has no tax-free quota, making it a proportional tax. As a result, self-employed Poles with relatively low incomes face significantly higher burdens on their income than individuals with higher than average incomes. Although this problem affects other countries too, in many systems it is mitigated or eliminated by social transfers.

The introduction starting in 2019 of preferential contribution rules for small businesses is a step in the direction of reducing the regressivity of levies. The solutions proposed seem quite complicated, making a holistic assessment of them very difficult at the moment.

Solutions to the burden on self-employment are also worth evaluating in terms of their influence on the risk of the business conducted. The incomes of self-employed people are more volatile than those of the employed, as the effects of their activities carry a higher level of risk. As a rule, the growth of risk supports growth in the fixed burdens – those whose level does not depend on revenue, as is the case with the contributions collected in Poland. The solutions that function in Poland, particularly in the area of contributions, increase the risk of running a business on a small scale, thus they do not support the conduct of business by small businesspeople.

Entrepreneurs, meaning those who take on risk and introduce innovations, should be entitled to state support, because the positive effects of their actions, the limitations on small companies' access to capital and their greater aversion to risk in comparison to large enterprises. In the case of the self-employed, from the broad point of view a basic problem is that a significant portion of them take on risk only slightly higher than salaried workers and don't create any innovations, and their only reason for self-

Analiza obecnego polskiego systemu ubezpieczeniowo-podatkowego pokazała, że system ten w zakresie obciążeń samozatrudnionych w Polsce jest mocno regresywny i zachęca do samozatrudnienia osoby o wysokim poziomie dochodu. Chodzi w szczególności o stosunkowo wysoką regresywność składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Rozwiązanie oparte na zryczałtowanej kwocie obciążenia ma z pewnością zalety z punktu widzenia państwa, gdyż uodparnia system na manipulowanie bazą, a przez to ogranicza możliwość uchylania się przez przedsiębiorców od oskładkowania. Jednocześnie takie rozwiązanie znacznie zmniejsza koszty związane z poborem składek. Regresywność oskładkowania nie równoważy relatywnie słaba progresja w podatku dochodowym lub też jej brak, gdy podatnik rozlicza się podatkiem liniowym, który w Polsce nie ma kwoty wolnej, więc jest podatkiem proporcjonalnym. W rezultacie polscy samozatrudnieni uzyskujący stosunkowo niskie dochody ponoszą znacznie wyższe obciążenia w relacji do uzyskiwanego dochodu niż osoby o ponadprzeciętnych dochodach. Choć problem ten dotyczy nie tylko Polski, to w wielu systemach jest on łagodzony lub eliminowany poprzez transfery socjalne.

Wprowadzenie od 2019 r. preferencyjnych zasad oskładkowania małych przedsiębiorców jest krokiem w kierunku zmniejszenia regresywności obciążeń. Zaproponowane rozwiązania wydają się dość skomplikowane, przez co ich całościowa ocena jest obecnie bardzo trudna.

Rozwiązania dotyczące obciążeń samozatrudnionych warto również ocenić w aspekcie ich wpływu na ryzyko prowadzonej działalności gospodarczej. Dochody osób samozatrudnionych są bardziej zmienne niż dochody osób zatrudnionych, efekty ich działalności są bowiem obciążone wyższym poziomem ryzyka. Wzrostowi ryzyka sprzyja z reguły wzrost obciążeń o charakterze stałym – czyli takich, których poziom nie zależy od uzyskiwanego przychodu, jak ma to miejsce w przypadku pobieranych w Polsce składek. Funkcjonujące w Polsce rozwiązania, zwłaszcza w zakresie oskładkowania, zwiększają ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej na małą skalę, nie sprzyjają więc prowadzeniu działalności przez drobnych przedsiębiorców.

Przedsiębiorcy, a więc ci, którzy ponoszą ryzyko i wprowadzają innowacje, powinni zasługiwać na wsparcie państwa. Wynika to z pozytywnych efektów ich działalności, z ograniczeń w dostępie małych firm do kapitału, czy też większej awersji do ryzyka w porównaniu do dużych przedsiębiorstw. W przypadku samozatrudnionych podstawowym problemem z szerokiego punktu widzenia

-employment is the desire to reduce taxes and contributions. Thus, the arguments justifying preferences for entrepreneurs should not be automatically applied to the entire self-employed sector.

jest to, że istotna ich część ponosi ryzyko nieznacznie większe niż pracownicy etatowi i nie tworzy żadnych innowacji, a jedynym powodem samozatrudnienia jest chęć obniżenia składek i podatków. Dlatego argumentów uzasadniających preferencje dla przedsiębiorców nie powinno się automatycznie stosować wobec całego sektora samozatrudnionych.

## Bibliography / Bibliografia

- Baker, M. (2018), *The rise of self-employment in the Netherlands: is the "polder model" at risk?*, OECD ECOSCOPE (<https://oecdecoscope.blog/2018/07/02/the-rise-of-self-employment-in-the-netherlands-is-the-polder-model-at-risk/>)
- CBS (2018), *Arbeidsdeelname; kerncijfers*, Statline Database, Statistics Netherlands [za:] Mark Baker, *The rise of self-employment in the Netherlands: is the "polder model" at risk?*, OECD ECOSCOPE.
- Estrin, S., Korosteleva, J., Mickiewicz, T. (2013), *Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?*, Journal of Business Venturing, 28 (4), 564–580.
- European Commission (2017), *Literature review on taxation, entrepreneurship and collaborative economy*, Taxation Paper No 70.
- GUS (2018), *Pracujący na własny rachunek w 2017 r.*
- Kirzner, I.M. (1983), *Entrepreneurship and the Future of Capitalism*, in Bachman, J. (ed.), *Entrepreneurship and the Outlook for America*, New York, The Free Press.
- Kopczuk, W. (2005), *Tax Bases, Tax Rates and the Elasticity of Reported Income*, Journal of Public Economics, December, 89 (11–12), 2093–2119.
- Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, New York, Harper and Row.
- Ministerstwo Finansów (2018), *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r.*
- ONS (2018), *Trends in self-employment in the UK: Analysing the characteristics, income and wealth of the self-employed*, release: 07.02.2018.
- Resolution Foundation (2017), *A tough gig? The nature of self-employment in 21st Century Britain and policy implications.*
- Saez, E. (2010), *Do Taxpayers Bunch at Kink Points?*, American Economic Journal: Economic Policy, August, 2 (3), 180–212.
- Stiglitz, J.E., Weiss, A. (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, The American Economic Review, Vol. 71, No. 3, 393–410.
- Tyrowicz, J., Smyk, M., Liberda, B., (2017), *Talent workers as entrepreneurs: a new approach to aspirational self-employment*, Bank i Kredyt, vol. 48(6), s. 571–592.



## Adam Adamczyk

Professor at the Department of Corporate Finance and Taxation, Faculty of Economic Sciences and Management, the University of Szczecin. He has written several dozen publications on finance and tax regimes for businesses. He collaborates with the CenEA Centre for Economic Analysis and is a member of the national committee for the development of the EUROMOD tax-benefit micro-simulation model.

Profesor w Katedrze Finansów Przedsiębiorstwa i Podatków Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego. Jest autorem kilkudziesięciu publikacji z zakresu finansów i opodatkowania przedsiębiorstw. Współpracuje z Centrum Analiz Ekonomicznych CenEA. Jest członkiem krajowego zespołu rozwijającego podatkowo – świadczeniowy model mikrosymulacyjny EURO-MOD.



## Leszek Morawski

An associate professor at INE PAN (Institute of Economics of the Polish Academy of Sciences). In the years 1993–2015 he worked at the Faculty of Economic Sciences at the University of Warsaw, where in 2014 he obtained a post-doctoral degree. He is the co-author of the tax and benefit microsimulation model SIMPL and the Polish module for the European tax and benefit model EUROMOD. In the years 1999–2001 he cooperated with the Ministry of Communications and the Office of Telecommunications Regulation in the area of evaluation of pricing policies. In the years 2005–2010 he cooperated with the Ministry of Labor and Social Policy in the field of assessment of distribution effects of tax and benefit policies.

Profesor nadzwyczajny w INE PAN (Instytut Nauk Ekonomicznych Polska Akademia Nauk). W latach 1993–2015 pracował na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie w 2014 r. uzyskał stopień doktora habilitowanego. Jest współautorem mikrosymulacyjnego modelu podatkowo-zasiłkowego SIMPL oraz modułu dla Polski europejskiego modelu podatkowo-zasiłkowego EUROMOD. W latach 1999–2001 współpracował z Ministerstwem Łączności oraz Urzędem Regulacji Telekomunikacji w zakresie oceny polityk cenowych operatorów sieci komórkowych. W latach 2005–2010 współpracował z Ministerstwem Pracy i Polityki Społecznej w zakresie oceny efektów dystrybucyjnych polityk podatkowo-zasiłkowych.





## Jarek Neneman

A doctor of economics at the Faculty of Economics and Management of Łazarski University in Warsaw. In the years 2004–2005, in 2006 and 2014–2015, he was Undersecretary of State at the Ministry of Finance responsible for tax policy and legislation. Dr. Neneman was a voluntary advisor to the Polish President dealing with local governments from 2010 to 2014, and since 2011, he has been the Chairman of the Council of the Center of Tax Documentation and Studies Foundation in Łódź. When he is not working for the Ministry of Finance, he teaches Microeconomics, Public Finance, Managerial Economics, Introduction to Game Theory, and Tax Policy. He is also an author of reports and analyses concerning tax issues, and textbooks for students on applied economics.

Adiunkt na Wydziale Ekonomii i Zarządzania na Uczelni Łazarskiego w Warszawie, a wcześniej długoletni wykładowca na Uniwersytecie Łódzkim. W latach 2004–2005, 2006 oraz 2014–2015 Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Finansów odpowiedzialny za politykę i legislację podatkową. W latach 2010–2014 społeczny doradca Prezydenta RP do spraw samorządu; od 2011 przewodniczący Rady Fundacji Centrum Dokumentacji i Studiów Podatkowych w Łodzi. Kiedy nie pracuje w Ministerstwie Finansów, wykłada mikroekonomię, teorię gier, ekonomię menadżerską, finanse publiczne i politykę podatkową. Publikuje również raporty i analizy ekonomiczne głównie dotyczące podatków oraz tworzy materiały dydaktyczne do nauczania ekonomii w szkołach podstawowych i średnich.

## The list of previous PBR-CASE / BRE Bank – CASE and mBank – CASE Seminar Proceedings

### Lista Zeszytów PBR-CASE / BRE Bank – CASE i mBank – CASE

Previous editions are available at

<http://www.case-research.eu/en/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

<http://www.case-research.eu/pl/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce – stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce

31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę

68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?

106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski mBank – CASE Seminar Proceedings No. 130 / Zeszyt mBank – CASE Nr 130 39
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach?  
/ The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu  
/ On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine:  
too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju  
/ Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa - gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich  
/ New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce  
/ The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland

141. Co dalej z systemem Euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries
145. The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges / Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej
146. Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios / Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze
147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud
148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable
149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy
150. More for less: What tax system for Poland? / Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski
151. The Stupendous US Record Gets Suppressed / Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu
153. Will Ukraine Be Able to Establish Real Property Rights? / Czy Ukraina będzie w stanie wprowadzić rzeczywiste prawa własności?
154. Thinking about pension systems for the 21st century: A few remarks based on the Polish example / Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu
156. Co dalej z ochroną zdrowia w Polsce – stan i perspektywy
157. Is a Fiscal Policy Council needed in Poland? / Czy Rada Polityki Fiskalnej jest potrzebna Polsce?