Renata Banasik

Zachęty fiskalne a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na tle wybranych krajów Unii Europejskie

International Journal of Management and Economics 22, 152-172

2007

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MUZEUM HISTORII POLSKI

Renata Banasik
Studium doktoranckie

Zachęty fiskalne a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski na tle wybranych krajów Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Od lat osiemdziesiątych XX wieku daje się zaobserwować bardzo dynamiczny rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Można je zdefiniować jako podejmowanie samodzielnej działalności gospodarczej od podstaw lub przejmowanie kierownictwa nad przedsiębiorstwem już istniejącym[1]. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które stały się istotnym zjawiskiem dla gospodarki światowej, prowadzą do internacjonalizacji procesu gospodarowania. Istotnie wspomagają rozwój gospodarki. Z tego powodu kraje starają się konkurować ze sobą o inwestycje zagraniczne. Atrakcyjność inwestycyjna poszczególnych krajów jest oceniana w corocznych raportach instytucji i firm konsultingowych.

Jednym z czynników branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji o rozpoczęciu inwestycji jest atrakcyjność podatkowa danego kraju. O jej znaczeniu może świadczyć dyskusja, która miała miejsce w 2004 roku przed przystąpieniem Polski i innych krajów do Unii Europejskiej. W obawie przed delokalizacją przedsiębiorstw do nowych krajów członkowskich kanclerz Niemiec G. Schroeder i prezydent Francji J. Chirac upowszechnili w niektórych krajach pojęcie dumpingu podatkowego. Wzywano do podnoszenia stawki podatku dochodowego od osób prawnych w krajach kandydujących.

W Unii Europejskiej nie istnieje jednolity system podatkowy. Można powiedzieć, że poszczególne kraje prowadzą samodzielną politykę podatkową we wszystkich obszarach, które nie zostały objęte harmonizacją. Zgodnie z Traktatem ustanawiającym Unię Europejską (TUE)[2] harmonizacji podlegają tylko podatki pośrednie (art. 93). Podatki bezpośrednie są natomiast ustanawiane autonomicznie przez poszczególne państwa[3]. Podobnie kwestie związane z zachętami podatkowymi (pomocą państwa) są regulowane przez przepisy unijne, do których przestrzegania są zobowiązane kraje członkowskie.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie szeroko rozumianej atrakcyjności podatkowej Polski na tle państw UE-15 oraz krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w maju 2004 roku. Podjęto również próbę odpowiedzi na pytanie o to, czy atrakcyjność podatkowa jest w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji bezpośrednich czynnikiem istotnym.

Regulacje Unii Europejskiej w zakresie podatków bezpośrednich

Proces harmonizacji podatków w Unii Europejskiej. Harmonizacja podatkowa to „proces, w wyniku którego systemy podatkowe różnych krajów ulegają zbliżeniu w taki sposób, że kwestie podatkowe nie wpływają na przepływ towarów, usług oraz czynników produkcji między tymi krajami"[4].

Zgodnie z traktatem ustanawiającym Unię Europejską harmonizacji podlegają tylko podatki pośrednie, tzn. VAT i akcyza. Według art. 93 TUE odpowiednie przepisy w tym względzie uchwala Rada. Harmonizacja podatków bezpośrednich jest możliwa na podstawie art. 100 TUE. Dotychczas Wspólnota mogła podejmować działania w sferze podatków dochodowych na zasadzie subsydiarności (pomocniczości). Przyjęcie jakichkolwiek aktów prawnych wymagało zgody wszystkich państw członkowskich. Dlatego też dotychczasowe działania w zakresie podatków bezpośrednich zmierzały do eliminowania niezgodności pomiędzy krajowymi systemami podatkowymi a wymogami traktatów[5].

W roku 1990 zostały przyjęte trzy dokumenty dotyczące podatków bezpośrednich:

1) dyrektywa Rady 90/434/EWG z dnia 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego opodatkowania fuzji, podziałów, przeniesienia aktywów i zamiany udziałów/akcji spółek różnych państw członkowskich[6] – przewiduje, że fuzje, podziały, wniesienie majątku, zamiana udziałów spółek nie powodują dla żadnej ze spółek oraz ich wspólników obciążenia podatkowego; oznacza to, że nadwyżki składników majątkowych powstające w efekcie transakcji nie podlegają opodatkowaniu; w ten sposób restrukturyzacja firmy może się przyczynić do poprawy konkurencyjności i nie powoduje powstania dodatkowych obciążeń podatkowych,
2) dyrektywa Rady 90/435/EWG z dnia 23 lipca 1990 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania spółek macierzystych oraz filii w różnych państwach członkowskich[7] – ma zapewnić niedyskryminacyjne traktowanie pod względem podatkowym i przekazywanie dywidend pomiędzy spółkami, które mają swoją siedzibę w różnych krajach Unii Europejskiej, podobnie jak ma to miejsce w przypadku spółek w obrębie jednego kraju; oznacza to, że jeśli udział spółki matki w kapitale firmy (spółki córki) mającej siedzibę w innym kraju członkowskim wynosi przynajmniej 25%, zysk transferowany na jej rzecz przez filię jest zwolniony od podatku; poszczególne kraje mogą obniżyć próg 25-procentowy[8],
3) konwencja arbitrażowa 90/436/EWG z dnia 23 lipca 1990 r. w sprawie eliminacji podwójnego opodatkowania w przypadku korekty zysków przedsiębiorstw powiązanych[9].

Wymienione dokumenty regulują tylko niektóre zagadnienia związane z działalnością przedsiębiorstw w kilku krajach Unii Europejskiej. Pozostałe kwestie dotyczące podatków bezpośrednich nie podlegają harmonizacji.

Bardzo wcześnie Komisja Europejska dostrzegła zjawisko konkurencji podatkowej. Już w roku 1997 został przyjęty *Kodeks postępowania w sprawach opodatkowania przedsiębiorstw* (ang. *Code of Conduct for Business Taxation*)[10]. Nie jest on dokumentem prawnie obowiązującym, mimo to ma pewną siłę polityczną.

Konkurencja podatkowa występuje na dwóch płaszczyznach. Pierwsza z nich dotyczy całościowej polityki fiskalnej danego państwa, która stwarza warunki prowadzenia działalności gospodarczej bardziej atrakcyjne niż te, które występują w pozostałych krajach. Głównymi jej czynnikami jest skala podatkowa i zasady opodatkowania. Druga płaszczyzna odnosi się – bez względu na ogólną politykę podatkową obowiązującą w danym państwie – do wprowadzania rozwiązań wyjątkowych, które nierzadko mają charakter derogacyjny, w celu przyciągnięcia do danego kraju inwestorów. Ta płaszczyzna konkurencji podatkowej jest oczywiście szkodliwa[11].

Wśród kryteriów szkodliwej konkurencji podatkowej wymienionych w kodeksie z 1997 roku można wskazać następujące:

- efektywny poziom opodatkowania znacząco niższy niż jego poziom nominalny,
- korzyści podatkowe zarezerwowane dla nierezydentów,
- zachęty podatkowe dla działalności niemającej związku z gospodarką krajową i poprzez to niemające wpływu na krajową podstawę opodatkowania,
- gwarantowanie korzyści podatkowych mimo braku rzeczywistej działalności gospodarczej,
- sposób określenia zysku w przedsiębiorstwach międzynarodowych odbiegający od zasad międzynarodowych, zwłaszcza tych zatwierdzonych przez OECD,
- brak transparentności[12].

Pomoc państwa w zakresie podatków bezpośrednich. W jednym z dzienników urzędowych[13] Komisja Europejska odniosła się do kwestii pomocy państwa w zakresie podatków bezpośrednich. Stwierdzono, że narusza ona zasady konkurencyjności określonej w art. 87 TUE w następujących przypadkach:

- otrzymujący uzyskuje korzyści, które zwalniają go z opłat normalnie ponoszonych z jego budżetu,
- korzyść jest gwarantowana przez państwo lub zasoby państwowe,
- wprowadzona pomoc wpływa na konkurencję i handel pomiędzy państwami członkowskimi,
- wprowadzona pomoc jest specyficzna lub selektywna i faworyzuje określone przedsięwzięcia lub produkcję określonych dóbr[14].

Gdy pomoc państwa jest zgodna z art. 87 ust. 1 TUE, może się jednak kwalifikować do derogacji z zasad niezgodności z rynkiem wspólnoty określonych w art. 87 ust. 2 i 3. Dodatkowo, jeśli podmiotowi otrzymującemu wsparcie (prywatnemu czy państwowemu) państwo powierzyło projekt obejmujący usługi szeroko rozumianego interesu ekonomicznego, pomoc może być przyznana na podstawie art. 90 TUE. Po sprawdzeniu zgodności pomocy podatkowej ze wspólnym rynkiem Komisja Europejska może nie zatwierdzić pomocy, która narusza postanowienia zawarte w TUE lub w *Kodeksie postępowania w sprawie opodatkowania przedsiębiorstw.*

Jeśli pomoc państwa przewiduje ciągnące się zwolnienie z podatku niepowiązane z określonym przedsięwzięciem, można mówić o „pomocy operacyjnej", która co do zasady jest zabroniona. Komisja akceptuje taką pomoc tylko w określonych przypadkach i po spełnieniu określonych warunków.

Pomoc państwa jest zgodna ze wspólnym rynkiem w przypadku, gdy promuje rozwój ekonomiczny danych obszarów oraz gdy jest odpowiednia i nakierowana na określone wyniki. Derogacja jest gwarantowana na podstawie kryteriów regionalnych. Komisja jest więc zobowiązana do sprawdzenia w szczególności, czy środki pomocy: wspomagają rozwój regionalny, są odpowiednie do rzeczywistych potrzeb regionu oraz są ukierunkowane na wyniki.

Kraje członkowskie są zobowiązane do poinformowania Komisji o planowanych modyfikowanych środkach pomocy i nie mogą ich wprowadzić w życie bez jej zatwierdzenia. Dodatkowo kraje członkowskie mają obowiązek przysyłania do Komisji corocznych sprawozdań dotyczących istniejących systemów pomocy[15].

W 2005 roku Komisja Europejska przyjęła plan działania dotyczący pomocy państwa. Ma on obowiązywać do 2013 roku. Zgodnie z nim Komisja zamierza wykorzystać pomoc państwa do większego zaangażowania krajów członkowskich w realizację założeń zawartych w Strategii Lizbońskiej. Komisja zamierza promować zwłaszcza pomoc w zakresie badań i rozwoju oraz rozwoju małych firm innowacyjnych.

Sposoby przyciągania inwestycji zagranicznych

Przyczyny stosowania zachęt inwestycyjnych. Kraje wprowadzają zachęty inwestycyjne dla przedsiębiorców zagranicznych, aby zapewnić im środowisko gospodarcze, w którym mogą oni prowadzić zyskowną działalność gospodarczą bez niepotrzebnego ryzyka. Argumenty na rzecz stosowania tego typu zachęt inwestycyjnych można podzielić następująco:

1) konkurencja międzynarodowa – zachęty inwestycyjne mające na celu przyciągniecie określonych gałęzi przemysłu (np. w zakresie badań i rozwoju, inwestycji zwiększających eksport) są często rekomendowane jako zachęty zmierzające do zwiększenia międzynarodowej konkurencyjności danego kraju poprzez przyciągnięcie kapitału międzynarodowego do określonej gałęzi gospodarki kraju,
2) korekta „niedoskonałości rynku" – w teorii niewystarczający poziom inwestycji zagranicznych może występować w przypadku, gdy pozytywne efekty zewnętrzne lub efekt „rozlewania" (ang. *spillover effect*) nie jest uwzględniony w prywatnych decyzjach inwestycyjnych; przykładowo firmy podejmujące inwestycje w badania i rozwój nie biorą pod uwagę pozytywnego wpływu na otoczenie; aby więc zachęcić firmy do tego typu działalności, stosowane są instrumenty podatkowe,

3) rozwój regionalny (dystrybucja dochodu) – zachęty inwestycyjne mogą mieć na celu zwiększenie inwestycji w rejonach, które wymagają rozwoju, bo np. charakteryzują się niskim rozwojem gospodarczym, wysoką stopą bezrobocia, brakiem surowców naturalnych,
4) sytuacja makroekonomiczna – bezpośrednie inwestycje zagraniczne wpływają pozytywnie na sytuację makroekonomiczną danego kraju, w tym zwłaszcza na bezrobocie (strukturalne i cykliczne) oraz bilans płatniczy[16].

Zachęty inwestycyjne mogą być zdefiniowane jako miary lub środki ustanowione w celu wpływania na wielkość, lokalizację lub gałąź przemysłu planowanej bezpośredniej inwestycji zagranicznej poprzez oddziaływanie na relatywne koszty lub zmianę ryzyka związanego z inwestycją w sposób, który nie obowiązuje przedsiębiorców krajowych[17].

Kraje mogą stosować różne strategie w celu przyciągnięcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Można je podzielić następująco:

- strategie ogólne – działania mające na celu polepszenie klimatu inwestycyjnego w kraju:
  - proaktywne wprowadzanie rozwiązań przyciągających inwestycje zagraniczne, np. służących do pokrycia strat wygenerowanych w pierwszych latach działalności,
  - strategie obronne – wprowadzanie zachęt podatkowych podobnych jak w innych krajach/regionach,
- strategie celowe:
  - strategie wspomagające rozwój określonych regionów,
  - strategie wspierające określone typy działalności,
  - strategie mające na celu przyciągnięcie inwestycji w dziedzinach, w których kraj ma przewagi, np. lokowanie inwestycji pracochłonnych w krajach z niewykorzystanymi zasobami pracy lub przyciąganie inwestycji turystycznych,
  - strategie przyciągające bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowych sektorach gospodarki,
- brak określonej strategii działania – duża dowolność oferowanych zachęt[18].

Rodzaje zachęt inwestycyjnych. W celu przyciągnięcia inwestycji zagranicznych i osiągnięcia celów określonych w strategii kraje mogą stosować różnorodne zachęty inwestycyjne. Można je podzielić następująco:

- zachęty prawne – (na ogół) zwolnienie przedsiębiorców z określonych przepisów prawnych obowiązujących w kraju, np. związanych z środowiskiem, rynkiem pracy, ubezpieczeniami społecznymi,
- zachęty finansowe:
  - subsydia infrastrukturalne – dostarczenie inwestorowi odpowiedniej infrastruktury, np. dróg, kolei, portów,
  - subsydia dotyczące szkoleń pracowników w razie braku wykwalifikowanej siły roboczej,

- pomoc przy relokacji oraz wsparcie dla obcokrajowców przeprowadzających się do kraju,
- pomoc administracyjna dla przedsiębiorców świadczona przez agencje promujące inwestycje,
- przejściowe subsydiowanie wynagrodzeń,
- kredyty dla inwestorów (kredyty gwarantowane, subsydia do odsetek),
- pomoc w zakresie nieruchomości – sprzedaż gruntu lub nieruchomości poniżej ceny rynkowej,
- uczestnictwo w kosztach inwestycji,

• zachęty fiskalne[19].

Typy zachęt fiskalnych. Istnieje szereg zachęt stosowanych w celu przyciągnięcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych o charakterze podatkowym. Zostaną one szczegółowo omówione poniżej[20].

1) Wakacje podatkowe

Ten typ zachęty podatkowej jest stosowany głównie w krajach rozwijających się. Wakacje podatkowe polegają na zwolnieniu nowo powstających firm z obowiązku płacenia podatku dochodowego przez określony czas. Celem wprowadzenia tej zachęty jest podniesienie poziomu inwestycji. Wymaga to określenia definicji nowych przedsiębiorstw, obszarów, na których one działają, oraz rodzajów działalności, które podlegają zwolnieniu.

Wakacje podatkowe są szczególnie istotne dla przedsiębiorstw, które generują zyski w krótkim okresie, np. firm handlowych czy podmiotów z sektora usług. Nie są one natomiast tak atrakcyjne dla rodzajów działalności przynoszących zyski w długim okresie. Z wakacjami podatkowymi wiąże się jednak ryzyko, że przedsiębiorstwa już istniejące w kraju goszczącym będą rozpoczynały działalność na nowo, co spowoduje utratę przychodów podatkowych tego kraju. Wakacje podatkowe mogą być wprowadzone w różny sposób. W tabeli 1 przedstawiono ich skutki dla przedsiębiorcy. W przypadku gdy przedsiębiorca ponosi straty w pierwszych latach działalności, najkorzystniejsze są wakacje podatkowe, które rozpoczynają się w pierwszym roku z zyskiem skumulowanym.

2) Obniżenie stawki podatku dochodowego do osób prawnych

Ten typ zachęty podatkowej jest stosowany zarówno przez kraje rozwinięte, jak i kraje rozwijające się. Obniżenie stawki podatkowej może się odnosić do inwestycji bądź to zagranicznych, bądź krajowych lub być ograniczone do określonych typów działalności czy obszarów. W przypadku stosowania obniżonej stawki podatkowej mogą wystąpić trudności administracyjne. Ma to miejsce wówczas, gdy obniżenie to odnosi się jedynie do części działalności danego przedsiębiorstwa. Obniżenie stawki podatkowej może być wprowadzone czasowo lub na stałe.

Tabela 1. Dwuletnie wakacje podatkowe (przykład)

Inwestycja = 100	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Razem	PV podatek
Przychody	15	25	30	40	50	50	50	50	50	50	410	
Koszty początkowe	50	30	10	0	0	0	0	0	0	0	90	
Przychody netto	-35	-5	20	40	50	50	50	50	50	50	320	
Amortyzacja	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	
Zysk	-45	-15	10	30	40	40	40	40	40	40	220	
Zysk skumulowany netto	-45	-60	-50	-20	20	60	100	140	180	220		
1A Wakacje podatkowe rozpoczynają się w pierwszym roku działalności												
Dochód podatkowy	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
1B Wakacje podatkowe rozpoczynają się w pierwszym roku z zyskiem												
Dochód podatkowy	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	60	59
1C Wakacje podatkowe rozpoczynają się w pierwszym roku z zyskiem skumulowanym												
Dochód podatkowy	0	0	0	0	0	0	40	40	40	40	160	36

Objaśnienia:
W przykładzie założono 10-letnią amortyzację liniową dla celów podatkowych, brak możliwości rozliczania strat w czasie. Stopa dyskontowa dla wyliczenia PV wynosi 10%, stawka podatku dochodowego to 50%.

Źródło: Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment, OECD Publishing, London 2001.

3) Specjalne strefy z uprzywilejowanym opodatkowaniem

Strefy specjalne to obszary, w których przedsiębiorcy zagraniczni dokonujący inwestycji mogą skorzystać z uprzywilejowanych warunków opodatkowania.

4) Rozliczanie strat w czasie

Wraz z obniżeniem stawki podatkowej rządy wprowadzają często możliwość rozliczania strat podatkowych w przyszłości (lub przeszłości) przez określoną liczbę lat (na ogół od trzech do pięciu). Ta zachęta podatkowa jest szczególnie istotna dla inwestorów, którzy ponoszą straty w pierwszych latach działalności. Podobnie jak wakacje podatkowe regulacje dotyczące rozliczania zmian w czasie mogą być różne. W tabeli 2 przedstawiono skutki dla przedsiębiorcy różnych regulacji w zakresie rozliczania strat w czasie. Im dłuższy jest okres, w którym istnieje możliwość rozliczania strat w czasie, tym jest to korzystniejsze dla przedsiębiorcy. Pozwala to bowiem na obniżenie płaconych podatków. Krótki okres rozliczania strat w czasie może spowodować, że przedsiębiorcy osiągający w krótkim okresie duże straty i niskie zyski nie wykorzystają wszystkich strat dla celów fiskalnych i w rezultacie zapłacą wyższy podatek.

5) Potrącenia dotyczące określonych inwestycji (ang. *special investments allowances*)

Ten typ zachęty polega na obniżeniu wartości podstawy opodatkowania poprzez odpowiednio obliczoną amortyzację. Potrącenia pozwalają na obniżenie efektywnej ceny kapitału. Przybierają formę przyspieszonej amortyzacji lub zwiększonych odpisów. Możliwość ich zastosowania jest istotna w połączeniu z możliwością rozliczania strat w czasie zwłaszcza w pierwszych latach działalności przedsiębiorstwa. W tabeli 3 przedstawiono przykładowe sposoby rozliczania przyspieszonej amortyzacji wraz z możliwością rozliczania strat w czasie.

Tabela 2. Rozliczanie strat w czasie (przykład)

Inwestycja = 100	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Razem	PV podatek
Przychody netto	-35	-5	20	40	50	50	50	50	50	50	320	
Amortyzacja	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	
Zysk	-45	-15	10	30	40	40	40	40	40	40	220	
2A Brak możliwości rozliczania strat w czasie												
Dochód podatkowy	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
2B Rozliczanie strat w czasie przez okres dwóch lat												
Niewykorzystana strata przed 2 laty	0	0	45	15	0	0	0	0	0	0	-	
Niewykorzystana strata przed rokiem	0	45	15	0	0	0	0	0	0	0	-	
Wykorzystane straty z lat poprzednich	0	0	10	15	0	0	0	0	0	0	25	
Dochód podatkowy	0	0	0	15	40	40	40	40	40	40	255	65
2C Rozliczanie strat w czasie przez okres pięciu lat												
Niewykorzystana strata przed 5 laty	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-	
Niewykorzystana strata przed 4 laty	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	-	
Niewykorzystana strata przed 3 laty	0	0	0	35	15	0	0	0	0	0	-	
Niewykorzystana strata przed 2 laty	0	0	45	15	0	0	0	0	0	0	-	
Niewykorzystana strata przed rokiem	0	45	15	0	0	0	0	0	0	0	-	
Wykorzystane straty z lat poprzednich	0	0	10	30	20	0	0	0	0	0	60	
Dochód podatkowy	0	0	0	0	20	40	40	40	40	40	220	53

Objaśnienia:
W przykładzie założono 10-letnią amortyzację liniową dla celów podatkowych, brak możliwości rozliczania strat w czasie.
Stopa dyskontowa dla wyliczenia PV wynosi 10%, stawka podatku dochodowego to 50%.

Źródło: Jak do tabeli 1.

Najkorzystniejszy dla przedsiębiorcy jest wariant 3C – połączenie możliwości zastosowania stawki przyspieszonej amortyzacji wraz z rozliczaniem strat w długim terminie.

W tabeli 4 zawarto porównanie kilku wariantów zachęt podatkowych. Wynika z niej, że dla przedsiębiorcy najlepszym rozwiązaniem jest połączenie degresywnej amortyzacji z możliwością rozliczania strat podatkowych w długim okresie. Pozwala to na wykorzystanie możliwości zastosowania przyspieszonej amortyzacji majątku (zwiększenie kosztów) przy jednoczesnym uniknięciu problemu niepełnej korzyści podatkowej ze względu na straty poniesione w pierwszych latach działalności i niemożność rozliczenia ich w czasie.

6) Obniżenie podatku dotyczące inwestycji (ang. *investment tax credit*)

Obniżenie to, otrzymane w formie procentu od określonych wydatków, jest odejmowane od podatku, a nie od podstawy opodatkowania. Może ono być stale lub inkrementalne. Obniżenie stałe jest obliczane jako procent dopuszczonych wydatków poniesionych w danym roku. Obniżenie inkrementalne dotyczy wydatków poniesionych w danym roku, które przekraczają pewien ustalony poziom, np. średnią wydatków poniesionych przez podatników w trzech ostatnich latach.

Tabela 3. Przyspieszona amortyzacja niedyskrecjonalna oraz dyskrecjonalna w powiązaniu z rozliczaniem strat w czasie (przykład)

Inwestycja = 100	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Razem	PV podatek
Przychody netto	-35	-5	20	40	50	50	50	50	50	50	320	
Amortyzacja	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	
Zysk	-45	-15	10	30	40	40	40	40	40	40	220	
3A Degresywna amortyzacja (niedyskrecjonalna), brak możliwości rozliczania strat w czasie												
Amortyzacja (podatkowa)	50	25	25	0	0	0	0	0	0	0	100	
Dochód/strata	-85	-30	-5	40	50	50	50	50	50	50	–	
Dochód podatkowy	0	0	0	40	50	50	50	50	50	50	340	88
3B Degresywna amortyzacja (dyskrecjonalna), brak możliwości rozliczania strat w czasie												
Amortyzacja (podatkowa)	50	25	25	0	0	0	0	0	0	0	100	
Niewykorzystana amortyzacja	50	75	100	80	40	0	0	0	0	0	–	
Wykorzystana amortyzacja	0	0	20	40	40	0	0	0	0	0	100	
Dochód podatkowy	0	0	0	0	10	50	50	50	50	50	260	62
3C Degresywna amortyzacja (nie- dyskrecjonalna), rozliczanie strat w czasie przez okres pięciu lat												
Amortyzacja (podatkowa)	50	25	25	0	0	0	0	0	0	0	100	
Dochód/strata (przed rozliczeniem w czasie)	-85	-30	-5	40	50	50	50	50	50	50	–	
Niewykorzystana strata przed 5 laty	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	–	
Niewykorzystana strata przed 4 laty	0	0	0	0	45	25	0	0	0	0	–	
Niewykorzystana strata przed 3 laty	0	0	0	85	30	5	0	0	0	0	–	
Niewykorzystana strata przed 2 laty	0	0	85	30	5	0	0	0	0	0	–	
Niewykorzystana strata przed rokiem	0	85	30	5	0	0	0	0	0	0	–	
Wykorzystane straty z lat poprzednich	0	0	0	40	50	30	0	0	0	0	–	
Dochód podatkowy	0	0	0	0	0	20	50	50	50	50	220	50

Objaśnienia:
W przykładzie założono 10-letnią amortyzację liniową dla celów podatkowych, brak możliwości rozliczania strat w czasie.
Stopa dyskontowa dla wyliczenia PV wynosi 10%, stawka podatku dochodowego to 50%.

Źródło: Jak do tabeli 1.

7) Obniżenie stawki podatkowej dla dywidend i odsetek płaconych za granicę

Ten typ zachęty, choć służy przyciągnięciu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ma jednocześnie negatywny wpływ na reinwestowanie zysków w przyszłości. Istotne z punktu widzenia przedsiębiorcy są umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania zawierane pomiędzy krajami.

8) Preferencyjne traktowanie długoterminowych zysków kapitałowych

Ten typ zachęty, polegający na tym, że kapitał jest zatrzymany w kraju powyżej określonego czasu, ma skłonić inwestorów do zatrzymania funduszy w kraju przez długi czas.

9) Potrącenie wydatków kwalifikowanych

W celu zwiększenia inwestycji w określonych gałęziach gospodarki, np. w eksporcie czy sektorze nowoczesnych technologii, niektóre kraje stosują zachęty polegające na obniżeniu podstawy opodatkowania o określone wydatki kwalifikowane.

Tabela 4. Porównanie niektórych wariantów zachęt podatkowych (przykład)

Scenariusz	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Razem	PV podatek
1A Wakacje podatkowe (1. rok działalności)	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
1B Wakacje podatkowe (1. rok z zyskiem)	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	60	59
1C Wakacje podatkowe (1. rok z zyskiem skumulowanym)	0	0	0	0	0	0	40	40	40	40	160	36
2A Brak możliwości rozliczania strat w czasie	0	0	10	30	40	40	40	40	40	40	280	73
2B Rozliczanie strat w czasie przez okres 2 lat	0	0	0	15	40	40	40	40	40	40	255	65
2C Rozliczanie strat w czasie przez okres 5 lat	0	0	0	0	20	40	40	40	40	40	220	53
3A Degresywna amortyzacja (niedyskrecjonalna), brak możliwości rozliczania strat w czasie	0	0	0	40	50	50	50	50	50	50	340	88
3B Degresywna amortyzacja (dyskrecjonalna), brak możliwości rozliczania strat w czasie	0	0	0	0	10	50	50	50	50	50	260	62
3C Degresywna amortyzacja (niedyskrecjonalna), rozliczanie strat w czasie przez okres 5 lat	0	0	0	0	0	20	50	50	50	50	220	50

Objaśnienia:
W przykładzie założono 10-letnią amortyzację liniową dla celów podatkowych, brak możliwości rozliczania strat w czasie.
Stopa dyskontowa dla wyliczenia PV wynosi 10%, stawka podatku dochodowego to 50%.

Źródło: Jak do tabeli 1.

10) Obniżone lub zerowe stawki celne

Ten typ zachęty ma służyć obniżeniu kosztów inwestycji. Obniżone lub zerowe stawki celne dotyczą określonych zakupów inwestycyjnych.

11) Obniżenia dotyczące zatrudnienia

W celu zwiększenia zatrudnienia w określonych branżach lub obszarach geograficznych mogą być wprowadzane obniżki dotyczące składek na ubezpieczenie społeczne. Określone obniżenia podatku mogą być gwarantowane na podstawie liczby nowo zatrudnionych pracowników.

Należy pamiętać, że w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych podmiotami są często spółki powiązane. Oznacza to, że przy planowaniu inwestycji biorą one pod uwagę również skutki podatkowe transferu zysku pomiędzy krajami. W związku z tym – jak wspomniano – bardzo istotne są umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania oraz możliwość wykorzystania potrącenia podatkowego dotyczącego podatku zapłaconego w innych krajach[21].

Typy zachęt fiskalnych stosowanych przez wybrane kraje członkowskie Unii Europejskiej. W różnych krajach są wykorzystywane różne zachęty podatkowe. Poniżej zostaną omówione zachęty proponowane inwestorom we Francji, Wielkiej Brytanii, Czechach, Polsce i na Węgrzech. Pozwoli to dokonać porównania nowych krajów Unii Europejskiej z UE-15 oraz nowych krajów członkowskich pomiędzy sobą.

We **Francji** przedsiębiorcy poza podatkiem dochodowym od osób prawnych płacą również podatki lokalne. Inwestorzy mogą skorzystać z następujących ułatwień:

- zachęty podatkowe:
  - potrącenie podatkowe dotyczące inwestycji w badania i rozwój – możliwe do uzyskania przez przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i rolnicze; ten typ zachęty polega na pomniejszeniu podatku dochodowego; jeśli przedsiębiorstwa nie płacą podatku, po trzech latach otrzymują zwrot gotówki; potrącenie podatkowe wynosi 10% wydatków w ciągu roku plus 40% wzrostu w średnich wydatkach na badania i rozwój w ciągu ostatnich dwóch lat; kwota potrącenia jest ograniczona do 10 mln euro dla firmy w ciągu roku; wydatki dotyczące badań i rozwoju są zdefiniowane,
  - podatek rodzinny – przedsiębiorstwa mogą uzyskać potrącenie 25% wydatków na ułatwienie pracownikom z dziećmi łączenia życia zawodowego z prywatnym; wydatki kwalifikowane dotyczą centrów opieki oraz szkoleń i wydatków dla pracowników na urlopie macierzyńskim; kwota potrącenia w podatku jest ograniczona do 500 tys. euro dla firmy w ciągu roku; ten typ zachęty polega na pomniejszeniu podatku dochodowego; jeśli podatek jest niższy od potrącenia, przedsiębiorstwa otrzymują zwrot gotówki,
  - potrącenie podatkowe dotyczące kina, telewizji i mediów – możliwe do uzyskania przez kina, telewizję i przedsiębiorstwa zajmujące się mediami dla określonych wydatków zdefiniowanych w prawie,
  - potrącenie podatkowe dotyczące inwestycji w nowe technologie – możliwe do uzyskania przez małe i średnie przedsiębiorstwa w kwocie równej 20% inwestycji w nowe technologie; limit wynosi 100 tys. euro w ciągu 36 miesięcy,
- czasowe zwolnienia podatkowe – w określonych regionach nowi przedsiębiorcy bądź przedsiębiorcy rozwijający działalność mogą uzyskać zwolnienie z podatku dochodowego częściowe lub całościowe, ograniczone do pięciu lat,
  - czasowe zwolnienia podatkowe dla nowych przedsiębiorstw w określonych regionach – uprawnieni przedsiębiorcy uzyskują zwolnienie z podatku przez pierwsze 24 miesiące działalności, w następnym roku podatek jest płacony od dochodu kwartalnego, następnie od dochodu półrocznego oraz od dochodu za trzy kwartały; limit wynosi 225 tys. euro w ciągu 36 miesięcy; zwolnienie dotyczy podmiotów nowych, które nie należą do innego przedsiębiorstwa w więcej niż 50%,
  - zwolnienia podatkowe dla nowych małych i średnich przedsiębiorstw innowacyjnych – mają na celu pomóc nowym przedsiębiorcom, którzy inwestują w badania i rozwój co najmniej 15% swoich kosztów; mogą oni uzyskać częściowe zwolnienie z podatku dochodowego od osób prawnych, podatku dla przedsiębiorców i podatku od nieruchomości przez okres ośmiu lat; limit wynosi 100 tys. euro w ciągu każdych 36 miesięcy; wynagrodzenia pracowników zajmujących się badaniami są zwolnione ze składek na ubezpieczenia społeczne przez okres ośmiu lat,
  - zwolnienia podatkowe dla jednoosobowych przedsiębiorstw *venture capital* – obejmują okres dziesięciu lat; przedsiębiorca jest zwolniony z podatku do-

chodowego od osób fizycznych od dochodu uzyskiwanego z udziału w *venture capital* oraz z dochodu uzyskiwanego ze sprzedaży udziałów,

- specjalne zasady opodatkowania siedzib przedsiębiorstw, centrów logistycznych oraz centrów koordynujących badania i rozwój[22].

W **Wielkiej Brytanii** przedsiębiorstwa inwestujące w badania i rozwój mogą uzyskać potrącenie dotyczące podatku dochodowego od osób prawnych. Potrącenia są przeznaczone dla przedsiębiorstw małych i średnich (150% wydatków kwalifikowanych) oraz dużych (125% wydatków kwalifikowanych). Minimalna kwota wydatków kwalifikowanych poniesionych w roku księgowym, która pozwala na skorzystanie z potrącenia podatkowego, to 10 tys. funtów. Nie ma limitu górnego[23].

Do wydatków kwalifikowanych zaliczają się:

- wydatki na zatrudnienie pracowników bezpośrednio i aktywnie zaangażowanych w badania i rozwój,
- wydatki na rzecz firm dostarczających pracowników bezpośrednio i aktywnie zaangażowanych w badania i rozwój (outsourcing),
- wydatki na materiały używane bezpośrednio w badaniach i rozwoju,
- wydatki na elektryczność, wodę, paliwo, oprogramowanie komputerowe używane bezpośrednio w badaniach i rozwoju[24].

Dodatkowo istnieją specjalne zasady dotyczące wydatków na kontraktowane badania i rozwój, które są zróżnicowane dla przedsiębiorstw małych i średnich oraz dużych. Jeśli podmioty małe i średnie ponoszą straty, mogą się ubiegać o zwrot potrącenia podatku w gotówce. Wynosi on 24 funty na każde wydane 100 funtów.

Na **Węgrzech** zachęty podatkowe są udzielane na podstawie zezwolenia ministra finansów, przy czym każdy przypadek jest rozpatrywany indywidualnie. Przedsiębiorcy mogą uzyskać obniżenie podatku dochodowego od osób prawnych do 80% w ciągu dziesięciu lat. Poniżej omówiono najważniejsze zasady obowiązujące przy udzielaniu zachęt podatkowych na Węgrzech.

Po pierwsze, inwestycje muszą mieć wartość 3 bln forintów (około 12 mln euro), natomiast inwestycje o wartości powyżej 1 bln forintów (około 4 mln euro) powinny być zlokalizowane w określonym rejonie kraju. Inwestycje do wartości 100 mln forintów (około 400 mln euro) muszą dotyczyć następujących dziedzin: ochrona środowiska, usługi Internetu szerokopasmowego, utrzymanie warunków żywnościowo-higienicznych, produkcja filmów i filmów wideo, badania podstawowe, badania stosowane, rozwój. W takich przypadkach inwestycje powinny być wdrożone i działać w obszarze zarządzanym przez instytucje akademickie lub badawcze założone przez Węgierską Akademię Nauki.

Po pięciu latach od uzyskania pierwszej zachęty podatkowej przedsiębiorstwa powinny spełnić dodatkowe warunki. Przedsiębiorstwo, które korzystało z wakacji podatkowych, może zwiększyć liczbę zatrudnionych o co najmniej 100 (50 w regionach słabiej rozwiniętych), podnieść koszty wynagrodzeń przynajmniej 600-krotnie (300-krotnie

w regionach słabiej rozwiniętych) w stosunku do minimalnego wynagrodzenia rocznego lub też co najmniej 30% jego zakupów musi pochodzić z kwalifikowanych małych i średnich firm. W przypadku inwestycji dotyczących tworzenia miejsc pracy liczba pracowników musi być zwiększona o 300 (150 w firmach średnich lub 30 w firmach małych) lub 150 w regionach słabiej rozwiniętych (75 w firmach średnich lub 15 w firmach małych). Dodatkowo co najmniej 20% nowo utworzonych stanowisk pracy musi być przeznaczonych dla absolwentów[25].

Małe i średnie przedsiębiorstwa płacące podatek dochodowy od osób prawnych są wspomagane poprzez ulgi inwestycyjne (ang. *tax allowances*). Muszą one jednak zatrudniać poniżej 250 pracowników, ich roczny przychód nie powinien przekraczać 4 bln forintów (około 16 mln euro) i/lub ich suma bilansowa nie może być wyższa niż 2,7 bln forintów (około 11 mln euro). Dodatkowo udział państwa, lokalnych samorządów i osób trzecich nie powinien przekraczać w tych podmiotach 25% (indywidualnie lub zbiorowo). Przedsiębiorcy spełniający wymienione warunki mogą uzyskać następujące zachęty podatkowe:

- obniżenie podstawy opodatkowania o wartość zainwestowanych aktywów ograniczone do wartości zysku przed opodatkowaniem i do kwoty 30 mln forintów (120 tys. euro),
- odliczenie od podatku dochodowego od osób prawnych 40% odsetek z pożyczki zaciągniętej na inwestycje (w tym leasingu finansowego); limit wynosi 6 mln forintów (około 24 tys. euro rocznie).

W **Czechach** ułatwienia dla inwestorów są gwarantowane na podstawie ustawy o zachętach inwestycyjnych. Zachęty podatkowe zawarte w tym dokumencie dotyczą dużych projektów w zakresie produkcji przemysłowej. Maksymalna wartość zachęty podatkowej to procent wydatków poniesionych na zakup aktywów, określonych na podstawie regionów. Do uzyskania zachęt inwestycyjnych uprawnia realizacja inwestycji o minimalnej wartości 100–200 mln koron czeskich (około 3,3–6,6 mln euro), określonej na podstawie stopy bezrobocia w regionach. Ponadto co najmniej 50% minimalnej wartości inwestycji powinno być finansowane ze środków własnych oraz co najmniej 40% wartości inwestycji musi dotyczyć zakupu urządzeń. Zachęty podatkowe są wówczas następujące:

- zwolnienie nowo tworzonych przedsiębiorstw z podatku dochodowego przez okres do dziesięciu lat,
- częściowe zwolnienie przedsiębiorstw rozwijających działalność z podatku dochodowego przez okres do dziesięciu lat[26].

W **Polsce** zachęty inwestycyjne są udzielane na podstawie ustawy z dnia 20 marca 2002 r. o finansowym wspieraniu inwestycji[27]. Zachęty podatkowe w postaci zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych przysługują przedsiębiorcom inwestującym w specjalnych strefach ekonomicznych[28]. Wysokość zwolnienia w przypadku przedsiębiorstw dużych może wynieść do 50% wartości inwestycji (w Krakowie do 40%), w przypadku podmiotów małych i średnich – do 65% wartości inwestycji (w Krakowie do 55%).

Zwolnienie podatkowe w specjalnych strefach ekonomicznych można uzyskać ze względu na wartość inwestycji lub tworzenie nowych miejsc pracy. Należy jednak zaznaczyć, że nie wszystkie typy działalności mogą być prowadzone w specjalnych strefach ekonomicznych.

Przy obliczaniu wartości pomocy uwzględnia się następujące koszty kwalifikujące:

- cena nabycia gruntów,
- nakłady na budowle i budynki,
- nakłady na wyposażenie obiektów,
- wydatki na zakup wartości niematerialnych i prawnych (do wysokości maksymalnie 25% kosztów wymienionych powyżej).

Podstawą wyliczenia wartości zwolnienia podatkowego z tytułu nowych miejsc pracy są całkowite koszty pracy nowo zatrudnionych pracowników w ciągu dwóch lat. Minimalna wysokość nakładów inwestycyjnych uprawniających do korzystania z pomocy publicznej w specjalnych strefach ekonomicznych wynosi 100 tys. euro[29].

Jak wynika z dotychczasowych rozważań, kraje stosują zachęty fiskalne bardzo różnego typu. Państwa Europy Środkowej oraz Francja oferują dużo zachęt podatkowych. Z kolei w Wielkiej Brytanii i Polsce dostęp do zachęt podatkowych skierowanych na inwestycje w określonej branży (Wielka Brytania) lub w określonej branży i miejscu (Polska) jest dość ograniczony.

Atrakcyjność podatkowa Polski na tle nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej

Podatki jako bariera prowadzenia działalności gospodarczej. Istotne znaczenie opodatkowania dla działalności przedsiębiorców podkreśla się m.in. w raportach Banku Światowego. Badany jest w nich klimat inwestycyjny poszczególnych krajów i określane najważniejsze bariery rozwoju przedsiębiorczości. W raporcie Banku Światowego *Badanie klimatu inwestycyjnego. Polska 2005* przedsiębiorcy uznali wysokie opodatkowanie za największą przeszkodę prowadzenia działalności w Polsce.

Jest oczywiste, że wysokie efektywne opodatkowanie zmniejsza zyski przedsiębiorców, którzy dążą do ich maksymalizacji. Można więc przyjąć, że będą oni zawsze zainteresowani niskim opodatkowaniem oraz bezpiecznym i względnie nieskomplikowanym systemem podatkowym. Należy jednak zauważyć, że wysokie obciążenia fiskalne są wskazywane jako jedna z najistotniejszych barier prowadzenia działalności w większości nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (por. tabela 5).

Tabela 5. Najważniejsze bariery rozwoju przedsiębiorczości w Polsce w porównaniu z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej

Pozycja	Polska	Czechy	Węgry	Słowacja	Litwa	Łotwa	Estonia	Słowenia
1.	Stawki podatkowe	Stawki podatkowe	Stawki podatkowe	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	Stawki podatkowe	Stawki podatkowe	Uregulowania dotyczące rynku pracy	Administracja podatkowa
2.	Koszty finansowania	Administracja podatkowa	Koszty finansowania	System prawny	Dostęp do ziemi	Administracja podatkowa	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej	Stawki podatkowe
3.	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	System prawny/rozstrzyganie konfliktów	Niestabilność makroekonomiczna	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	Niestabilność makroekonomiczna	Dostęp do finansowania	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej
4.	Niestabilność makroekonomiczna	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	Niestabilność makroekonomiczna	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	Koszty finansowania	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji
5.	Administracja podatkowa	Niepewność przepisów i sytuacji ekonomicznej	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Korupcja	Administracja podatkowa	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Dostęp do finansowania
6.	Dostęp do finansowania	Korupcja	Dostęp do finansowania	Stawki podatkowe	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Koszty finansowania
7.	Praktyki nieformalne i przeciwko konkurencji	Niestabilność makroekonomiczna	Administracja podatkowa	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej	System prawny/rozstrzyganie konfliktów	Korupcja	Dostęp do ziemi	System prawny/rozstrzyganie konfliktów
8.	System prawny/rozstrzyganie konfliktów	Dostęp do finansowania	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej	Dostęp do finansowania	Korupcja	Koszty finansowania	Korupcja	Niestabilność makroekonomiczna
9.	Uregulowania dotyczące rynku pracy	Koszty finansowania	Uregulowania dotyczące rynku pracy	Koszty finansowania	Niestabilność makroekonomiczna	Licencjonowanie biznesu i pozwolenia	Przepisy dotyczące ceł i handlu	Umiejętności i wykształcenie dostępnej siły roboczej
10.	Korupcja	Elektryczność	Korupcja	Dostęp do ziemi	Koszty finansowania	System prawny/rozstrzyganie konfliktów	Elektryczność	Uregulowania dotyczące rynku pracy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://iresearch.worldbank.org/InvestmentClimate/

W ocenie przedsiębiorców z większości krajów UE-10 (poza Słowacją i Estonią) obciążenia podatkowe lub administracja związana z podatkami są najistotniejszą przeszkodą prowadzenia działalności gospodarczej. Stawki podatkowe wymieniono na pierwszym miejscu w Polsce, na Węgrzech, w Czechach oraz na Litwie i Łotwie. Polska administracja podatkowa jako przeszkoda dla prowadzenia działalności gospodarczej jest z kolei oceniana lepiej niż ta w Czechach, na Łotwie i w Słowenii, gorzej niż na Węgrzech i Słowacji oraz porównywalnie do Litwy.

O znaczeniu systemu podatkowego (wysokości płaconego podatku) dla decyzji dotyczących inwestycji bezpośrednich świadczy to, że czynnik ten jest bardzo często brany pod uwagę w badaniach atrakcyjności inwestycyjnej danego kraju. Należy jednak zaznaczyć, że nie jest to czynnik najistotniejszy[30].

Systemy podatkowe ograniczające działalność gospodarczą charakteryzują się następującymi cechami:

- wysoka liczba płaconych podatków,
- skomplikowana administracja podatkowa,
- skomplikowane regulacje podatkowe,
- wysokie stawki podatkowe[31].

Atrakcyjność podatkowa jest również brana pod uwagę przy określaniu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej. Z danych zamieszczonych w tabeli 6 wynika, że Polska była w 2006 roku krajem umiarkowanie atrakcyjnym pod względem parametrów dotyczących płacenia podatku. Kraje bałtyckie znalazły się w rankingu na miejscach wyższych niż Polska. Pozycja naszego kraju jest natomiast zdecydowanie lepsza od takich państw regionu, jak Czechy, Słowacja i Węgry. Należy jednak zauważyć, że w porównaniu do Wielkiej Brytanii, Irlandii czy Szwajcarii sytuacja Polski jest zdecydowanie gorsza.

Co ciekawe, mimo że Wielka Brytania i Polska wprowadziły zachęty podatkowe tylko w określonej dziedzinie (lub dziedzinie i miejscu), znalazły się w rankingu wyżej niż kraje z rozbudowanym systemem zachęt podatkowych, np. Francja, Węgry czy Czechy.

Tabela 6. Atrakcyjność krajów członkowskich Unii Europejskiej pod względem podatkowym w 2006 roku

Kraj	Belgia	Czechy	Dania	Estonia	Finlandia	Francja	Niemcy	Grecja	Węgry	Irlandia	Włochy	Łotwa
Płacenie podatków/miejsce w rankingu	60	110	15	29	75	91	73	108	118	2	117	52
Płatności (liczba)	10	14	18	11	19	33	32	33	24	8	15	8
Czas (dni)	160	930	135	104	264	128	105	204	304	76	360	320
Pełna stawka opodatkowania (proc. zysku)	70,10	49,00	31,50	50,20	47,90	68,20	57,10	60,20	59,30	25,80	76,00	42,60
Kraj	**Litwa**	**Holandia**	**Norwegia**	**Polska**	**Portugalia**	**Słowacja**	**Słowenia**	**Hiszpania**	**Szwecja**	**Szwajcaria**	**Węgry**	**Wielka Brytania**
Płacenie podatków/miejsce w rankingu	40	82	16	71	61	114	84	112	39	7	118	12
Płatności (liczba)	13	22	3	43	7	30	34	7	5	13	24	7
Czas (dni)	162	250	87	175	328	344	272	602	122	68	304	105
Pełna stawka opodatkowania (proc. zysku)	48,40	48,10	46,10	38,40	47,00	48,90	39,40	59,10	57,00	24,90	59,30	35,40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.doingbusiness.org

Ewolucja stawek podatkowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w latach 1995–2005. Z punktu widzenia przedsiębiorcy najistotniejsza jest stawka opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Można zauważyć, że w ostatnich latach w krajach członkowskich Unii Europejskiej maleją obciążenia związane z tym podatkiem (por. tabela 7).

Tabela 7. Zmiany stawki podatku dochodowego od osób prawnych w krajach członkowskich Unii Europejskiej w łatach 1995–2005

Kraj	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Zmiana 1995/2005
Austria	61,00%	61,00%	61,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	34,00%	25,00%	-9,00%
Belgia	48,00%	45,00%	43,00%	40,17%	40,17%	40,17%	40,17%	33,99%	33,99%	33,99%	-6,18%
Cypr	b.d.	b.d.	b.d.	25,00%	29,00%	28,00%	28,00%	15,00%	15,00%	10,00%	-15,00%
Czechy	b.d	b.d.	b.d.	41,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%	28,00%	26,00%	-15,00%
Dania	37,00%	50,00%	40,00%	34,00%	32,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	28,00%	-6,00%
Estonia[a]	b.d.	b.d	b.d	26,00%	31,58%	31,58%	31,58%	31,58%	31,58%	31,58%	5,58%
Finlandia	50,00%	50,00%	40,00%	25,00%	29,00%	29,00%	29,00%	29,00%	26,00%	26,00%	1,00%
Francja	50,00%	50,00%	36,70%	36,70%	36,66%	35,33%	34,33%	34,33%	34,33%	34,33%	-2,37%
Grecja	49,00%	49,00%	46,00%	40,00%	40,00%	37,50%	35,00%	35,00%	35,00%	32,00%	-8,00%
Hiszpania	33,00%	33,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	0,00%
Holandia	46,00%	42,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	34,50%	34,50%	34,50%	31,50%	-3,50%
Irlandia	45,00%	50,00%	43,00%	40,00%	24,00%	20,00%	16,00%	12,50%	12,50%	12,50%	-27,50%
Litwa	b.d.	b.d.	b.d.	29,00%	25,00%	24,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	-14,00%
Luksemburg	45,50%	45,50%	39,40%	40,90%	37,45%	37,45%	30,38%	30,38%	30,38%	30,38%	-10,52%
Łotwa	b.d.	b.d.	b.d.	25,00%	25,00%	25,00%	22,00%	19,00%	15,00%	15,00%	-10,00%
Malta	b.d.	b.d.	b.d.	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	35,00%	0,00%
Niemcy[b]	64,00%	61,00%	61,00%	56,80%	51,60%	38,29%	38,29%	38,29%	38,29%	38,29%	-18,51%
Polska	b.d.	b.d.	b.d.	40,00%	30,00%	28,00%	28,00%	27,00%	19,00%	19,00%	-21,00%
Portugalia	51,00%	51,00%	39,60%	39,60%	37,40%	35,20%	33,00%	33,00%	27,50%	25,00%	-14,60%
Słowacja	b.d.	b.d.	b.d.	40,00%	29,00%	29,00%	25,00%	25,00%	19,00%	19,00%	-21,00%
Słowenia	b.d.	b.d.	b.d.	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	0,00%
Szwecja	40,00%	52,00%	52,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	28,00%	0,00%
Węgry	b.d.	b.d.	b.d.	19,60%	18,00%	18,00%	18,00%	18,00%	16,00%	16,00%	-3,60%
Wielka Brytania	52,00%	40,00%	35,00%	33,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	-3,00%
Włochy[b]	36,30%	47,80%	47,80%	52,20%	41,25%	40,25%	40,25%	38,25%	37,25%	37,25%	-14,95%

Objaśnienia:

[a] W Estonii od 2000 roku stawka podatku dochodowego od osób prawnych wynosi 0%, natomiast stawka dystrybucyjna – 24/76, czyli około 31,58% (podatek dystrybucyjny jest nakładany na dochody rozprowadzane).

[b] Stawka zawiera również podatek lokalny od działalności gospodarczej.

Źródło: K. Wach, Systemy podatkowe Unii Europejskiej, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 50.

Jeśli ograniczyć niniejsze rozważania do nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, można zauważyć, że wszystkie one w ostatnich latach znacząco obniżyły stawkę podatku dochodowego od osób prawnych. Nominalna stawka opodatkowania w latach 1995–2005 najbardziej zmalała w Polsce i na Słowacji – z 40% do 19%, czyli o 21 pkt proc. W 2005 roku najniższe nominalne stawki opodatkowania odnotowano natomiast na Cyprze (10%), na Litwie i Łotwie (15%) oraz na Węgrzech (16%). Dochody przedsiębiorstw

są najwyżej opodatkowane na Malcie (35%), w Słowenii (25%) i w Estonii (31,58%). Polska wraz ze Słowacją ze stawką 19-procentową znajduje się pośrodku skali.

Należy jednak zaznaczyć, że stawki nominalne mogą się znacząco różnić od stawek efektywnych płaconych przez przedsiębiorstwa. Bardzo często wraz z obniżeniem stawki podatkowej jest związane rozszerzenie podstawy opodatkowania, co niweluje efekt obniżenia stawki. Jest to zjawisko, które w ostatnich 20 latach dało się zaobserwować w krajach OECD[32].

Podatki a lokalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Istnieje niewiele badań, w których analizowana jest zależność pomiędzy podatkami a inwestycjami zagranicznymi w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej. Większość badań obejmuje Stany Zjednoczone i UE-15[33]. Potwierdzają one, że między bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi a wysokością podatków istnieje pewna zależność. Podatki mają znaczenie dla podejmowania decyzji dotyczących lokowania inwestycji, nie są natomiast najistotniejszym czynnikiem decyzyjnym.

Jak tego dowiedli A. Razin, Y. Rubinstein i E. Sadka, stawka podatkowa w kraju dawcy bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest istotna przy wyborze kraju goszczącego, natomiast stawka podatkowa tego ostatniego ma wpływ na wielkość inwestycji[34]. K. Carstensen i F. Toubal weryfikowali z kolei motywy lokowania inwestycji zagranicznych w Europie Środkowej i Wschodniej w latach 1993–1997. Badanie pokazało, że różnica w stawce podatkowej nie jest czynnikiem branym pod uwagę przy podejmowaniu decyzji w tym względzie[35].

E. Edmiston, S. Mudd i N. Valev badali zależność pomiędzy różnymi doświadczeniami krajów transformacji ustrojowej (w tym systemu podatkowego) w procesie przyciągania inwestycji zagranicznych. W szczególności badano, czy skomplikowanie i niepewność, jakie są związane z systemami podatkowymi, mają hamujący wpływ na inwestycje (podniesienie kosztów transakcyjnych). Rezultaty badania potwierdzają, że wielość stawek podatkowych i niejasny język prawa podatkowego oraz niespójne zmiany w nim wpływają negatywnie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne[36].

Nie ma natomiast bezpośredniego związku pomiędzy stawką podatku dochodowego a napływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych do poszczególnych krajów oraz wartością tychże inwestycji. Okazuje się więc, że przy podejmowaniu decyzji dotyczących lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych większą rolę odgrywają czynniki inne niż wymienione.

Podsumowanie

Niniejsze opracowanie miało na celu określenie atrakcyjności podatkowej Polski dla inwestorów zagranicznych. Można stwierdzić, że Polska jest krajem o umiarkowanej atrakcyjności inwestycyjnej. Stawki podatku dochodowego stanowią większą zachętę dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Litwie, Łotwie i Słowacji niż w Polsce. Pod względem atrakcyjności podatkowej nasz kraj można porównywać z Węgrami i Czechami. Należy zauważyć, że różnice między krajami nie są duże. Jeśli zaś chodzi o atrakcyjność podatkową rozumianą szeroko, to w przypadku Polski jest ona niższa niż krajów bałtyckich, ale wyższa niż innych krajów w regionie.

Można zatem powiedzieć, że opodatkowanie w Polsce nie odbiega znacząco od opodatkowania z regionie. Jednocześnie procedury i czas potrzebny na sporządzenie sprawozdań podatkowych jest krótszy niż w innych krajach. Nie zmienia to faktu, że Polska powinna dążyć to takiego systemu podatkowego jak Wielka Brytania czy Irlandia, tzn. mniej skomplikowanego dla podatnika i konsumującego mniej czasu przedsiębiorcy.

Potwierdziła to ocena Komisji Europejskiej zawarta w raporcie z postępu państw członkowskich w realizowaniu założeń Strategii Lizbońskiej. Polska została oceniona pozytywnie za chęć uproszczenia systemu podatkowego dla przedsiębiorców, ale skrytykowana za opóźnianie wprowadzania systemu jednego okienka, dzięki któremu przedsiębiorca mógłby załatwić wszystkie formalności od ręki[37].

Przypisy

[1] A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2003, s. 143.

[2] Dz.Urz. UE 2004, C 235.

[3] Podatki można ogólnie podzielić na bezpośredni i pośrednie. Podatki bezpośrednie (podatek dochodowy od osób fizycznych, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od nieruchomości), obciążają bezpośrednio majątek podatnika. Podatki pośrednie (podatek od wartości dodanej – VAT, akcyza) są obciążeniem dla ostatecznego konsumenta danego dobra.

[4] L. Oręziak, Finanse Unii Europejskiej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 211.

[5] Ibidem.

[6] OJ 1990, L 225/90.

[7] Ibidem.

[8] W dniu 22 grudnia 2003 r. Rada uchwaliła dyrektywę 2003/123/EC zmieniającą dyrektywę 90/435/EWG. Zgodnie z nią progi zostały obniżone w sposób następujący: 20% w okresie od 1 stycznia 2005 r. do 31 grudnia 2006 r.; 15% w okresie od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia 2008 r. oraz 10% w okresie od 1 stycznia 2009 r. Dyrektywa obowiązuje od 31 grudnia 2004 r. (www.ec.europa.eu/taxation).

[9] Za: K. Wach, Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 25.

[10] http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COC_EN.pdf

[11] Fiscal Competition and Its Impact on Company Competitiveness. Opinion of the Economic and Social Committee on "Direct Company Taxation", Dz.Urz. UE 2002, C 149.

[12] www.ec.europa.eu/taxation

[13] OJ 1998, C 384.

[14] www.ec.europa.eu/competition

[15] www.europa.eu

[16] Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment, OECD Publishing, London 2001.

[17] Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, OECD Publishing, London 2003, s. 12.

[18] Ibidem, s. 16.

[19] Ibidem, s. 17.

[20] Corporate..., op.cit.; Checklist..., op.cit., s. 20.

[21] W opracowaniu nie zostały omówione aspekty związane z umowami dotyczącymi podwójnego opodatkowania.

[22] www.investinfrance.org

[23] www.ukinvest.gov.uk

[24] www.hmrc.gov.uk

[25] www.idt.hu

[26] www.czechinvest.org

[27] Dz.U. 2002, nr 41, poz. 363 z późn. zm.

[28] Por.: art. 11 ust. 3 ustawy z dnia 20 października 1994 r. o specjalnych strefach ekonomicznych, Dz.U. 1994, nr 123, poz. 600 z późn. zm.

[29] www.paiz.pl

[30] Por. np.: Dlaczego Polska. Plusy i minusy prowadzenia działalności gospodarczej w ocenie inwestorów, KPMG Sp. z o.o., Warszawa 2006; Locating or Expanding Your Business in Central and Eastern Europe, "Newsletter KPMG", December 2005; World Investment Prospects. The Revival of Globalization?, Economist Intelligence Unit, London 2004; T. Kalinowski, Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich. Przewagi lokalizacyjne w stosunku do Niemiec, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, Warszawa 2005.

[31] Por.: PriceWaterhouseCoopers, Paying Taxes. The Global Picture, www.doingbusiness.org

[32] Szerzej na ten temat zob.: R. Griffith, A. Klemm, What Has Been the Tax Competition Experience of the Last 20 Years, "IFS Working Papers" 2004, No. 04/05.

[33] Zob. np.: A. Benassy-Quere, L. Fontagne, A. Lahreche-Revil, Tax Competition and Foreign Direct Investment, "CEPII Working Papers" 2003, No. 17.

[34] A. Razin, Y. Rubinstein, E. Sadka, Corporate Taxation and Bilateral FDI with Threshold Barriers, "NBER Working Papers" 2005, No. 11196.

[35] K. Carstensen , F. Toubal, Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Contries. A Dynamic Panel Analysis, "Journal of Comparative Economics" 2004, No. 32.

[36] K. Edmiston, S. Mudd, N. Valev, Tax Structures and FDI. The Deterrent Effects of Complexity and Uncertainty, "Fiscal Studies" 2003, No. 24.

[37] Polska nie zwiększa konkurencyjności. Komisja ocenia kraje członkowskie, „Rzeczpospolita" 13.12.2006.

* * *

Fiscal Incentives and Income Tax versus Inflow of Direct Foreign Investments to Poland on Background of Selected European Union Member States

(Summary)

The paper presents the issues related to the use of fiscal incentives and the impact of income tax rates on decisions concerning location of direct investments in Poland.

The first part presents basic regulations of the European Union concerning tax harmonization with a particular regard to direct taxes and the state aid.

In the second part, the Author presents the reasons for appliance of investment incentives in the European Union Member States and discusses them in the context of various modes of their implementation, as well as their effects and advantages for entrepreneurs. In particular, the Author presents tax incentives used in selected countries.

In the third part, the Author analyses attractiveness of Poland in respect to taxes as compared to the new European Union Member States. Then, changes in nominal tax rates in the years 1995–2005 in all European Union countries are discussed. Finally, the review of the studies concerning the impact of income taxes on location of direct foreign investments is made. There are also compared nominal rates of income tax from legal persons and the inflow of direct foreign investments to the new Member States.