

---

**Krzysztof Biernacki, Alicja Brodzka, Magdalena Chodorek**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mails: krzysztof.biernacki@ue.wroc.pl; alicja.brodzka@ue.wroc.pl;  
chodorekmagdalena@gmail.pl

---

**EFEKTYWNE STAWKI  
PODATKU DOCHODOWEGO W POLSCE –  
NA PRZYKŁADZIE SPÓLEK INDEKSU WIG20**

---

**EFFECTIVE INCOME TAX RATES IN POLAND –  
ILLUSTRATED WITH AN EXAMPLE  
OF WIG20 COMPANIES**

---

DOI: 10.15611/nof.2016.1.01

JEL Classification: F23, H320, H26, G3

**Streszczenie:** Polski system podatkowy nakłada obowiązek samodzielnego ustalania podstawy opodatkowania w podatku dochodowym, niezależnie od regulacji prawa bilansowego. Niemniej jednak podatnicy zobowiązani są do ustalania dochodu podatkowego na podstawie prawidłowo prowadzonych ksiąg rachunkowych, których zapisy muszą być korygowane zgodnie z przepisami prawa podatkowego. W konsekwencji podatnicy ewidencjonują odrębnie wynik bilansowy, który jest odmienny od wyniku podatkowego, będącego podstawą określenia kwoty podatku do zapłaty. Taka metoda ewidencji prowadzi do rozbieżności, pomiędzy rzeczywistym obciążeniem podatkowym w relacji do zwiększanego majątku firmy, którego wyrazem jest dochód bilansowy. Przedmiotowe opracowanie analizuje efektywność opodatkowania, zdefiniowaną jako relacja kwoty faktycznie zapłaconego podatku do osiągniętego dochodu bilansowego. Badania przeprowadzone zostały na podstawie jednostkowych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw zakwalifikowanych do indeksu giełdowego WIG20 w latach 2010-2014. Wyniki badań wskazują na zależności efektywnej stawki podatkowej od branż, w których działają badane spółki, oraz falsyfikują obiegową opinię, że krajowe podmioty płacą niskie podatki w relacji do nominalnej stopy podatkowej określonej przepisami ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

**Słowa kluczowe:** system podatkowy, efektywność opodatkowania, spółki giełdowe.

**Summary:** This research analyzed the amount of the corporate income tax paid by the companies listed on the national Stock Exchange and included in the valuation of the WIG20 index. However, income for tax purpose is calculated on accountancy regulation, tax system implement many amendmets, resulting in a different tax base for income taxation. Considering deferred tax calculation, the real tax burden paid by companies vary from nominal tax rate determined by tax regulation. The conclusion shows, that the effective tax rates are closely associated with a branch in which a company operates.

**Keywords:** tax system, tax effectiveness, stock exchange companies.

## 1. Wstęp

System podatkowy, stanowiąc element kosztowy dla firm i ich właścicieli, w istotny sposób wpływa na decyzje kierujących podmiotami gospodarczymi. Każde obciążenie, również fiskalne, traktowane jest jako pomniejszenie obecnego lub przyszłego stanu majątkowego firmy. System podatkowy charakteryzujący się wysokimi stawkami podatkowymi może w rezultacie doprowadzać do niekorzystnych zjawisk, takich jak osłabienie tempa wzrostu gospodarczego, rozwój „szarej strefy” gospodarczej, odpływ kapitału za granicę przy jednoczesnym ograniczeniu napływu kapitału z zewnątrz [Suseł, Wołowicz 2009, s. 203-224].

Próba zmniejszenia obciążeń podatkowych, do uiszczenia których podatnik jest zobowiązany przez władze podatkowe własnego państwa, może przybierać kilka form. Jeśli działania podatnika nie powodują naruszenia prawa, mamy do czynienia z tzw. **unikaniem podatków** (*tax avoidance*). Unikaniem opodatkowania jest również wykorzystywanie istniejących w systemie podatkowym luk prawnych, pozwalających na zmniejszenie daniny podatkowej (bądź zwolnienie z obowiązku jej zapłaty). Unikaniem może być także wybór alternatywnej formy opodatkowania, bardziej korzystnej z punktu widzenia podatnika. Unikanie opodatkowania może zachodzić przy wykorzystaniu profesjonalnego doradztwa, dzięki któremu dochodzi do sztucznej redukcji odpowiedzialności podatkowej. Przeprowadzona **optymalizacja podatkowa**, szczególnie popularna wśród międzynarodowych korporacji, przewiduje wdrożenie serii transakcji (często pomiędzy ulokowanymi w różnych krajach podmiotami zależnymi), z których każda ma rzetelny charakter, lecz które w sumie przynoszą podatnikowi korzyści nieprzewidziane w przepisach prawa [Jasiński 2001, s. 14]. Unikanie opodatkowania, także to, które wykorzystuje nieefektywność systemu podatkowego, nie pociąga za sobą sankcji w przypadku identyfikacji takiego działania przez władze podatkowe. Może skutkować jedynie próbą uszczelnienia systemu podatkowego i likwidacją rozwiązań przynoszących władzom podatkowych straty we wpływach podatkowych.

Chęć zmniejszenia obciążeń podatkowych może prowadzić do działań bardziej radykalnych, niepozostających w zgodzie z obowiązującymi regulacjami prawnymi. Skrajną postawą jest **uchylanie się od podatków** (*tax evasion*), czyli oszustwa podatkowe. Najbardziej typowe oszustwa podatkowe przejawiają się w następujących działaniach: (1) zatajeniu materialnym, polegającym na ukrywaniu przedmiotu podlegającego opodatkowaniu (niezgłoszenie części dochodu, prowadzenie działalności bez rejestracji itd.); (2) zatajeniu rachunkowym, czyli prowadzeniu rachunkowości niezgodnej ze stanem faktycznym; (3) fałszywym kwalifikowaniu, polegającym na tworzeniu fikcyjnych sytuacji prawnych, podstawianiu osób, zwiększaniu kosztów itd. [Famulska 1998, s. 27].

Pomiędzy dwoma biegunami – wyborem form opodatkowania bardziej korzystnych dla podatnika a uchylaniem się od opodatkowania – leży szerokie spektrum działań związanych z planowaniem podatkowym.

## 2. Agresywność podatkowa jako wskaźnik rzeczywistych obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa

Państwa na całym świecie tradycyjnie traktują planowanie podatkowe jako dozwoloną praktykę. Jednakże bardziej wyrafinowane struktury planowania podatkowego, ograniczające zobowiązania podatkowe poprzez rozwiązania co prawda legalne, ale stojące w sprzeczności z intencją prawa, są uznawane za działania niepożądane i agresywne jako „zgodne z literą, ale nie z duchem prawa”. Według definicji Komisji Europejskiej **agresywne planowanie podatkowe** polega na wykorzystywaniu aspektów technicznych systemu podatkowego lub rozbieżności pomiędzy dwoma systemami podatkowymi lub większą ich liczbą w celu zmniejszenia zobowiązania podatkowego. Agresywne planowanie podatkowe może przyjmować wielorakie formy. Jego skutki obejmują podwójne odliczenia (np. gdy ta sama strata jest odliczana zarówno w państwie źródła dochodu, jak i w państwie stałego pobytu) i podwójne nieopodatkowanie (np. w sytuacji, gdy dochód, który nie jest opodatkowany w państwie źródła dochodu, jest także zwolniony w państwie stałego pobytu) [Komisja Europejska 2012].

### 2.1. Związek agresywności podatkowej przedsiębiorstwa z ryzykiem firmy

Menedżerowie podejmują szeroki zakres działań w celu minimalizacji zobowiązań podatkowych zarządzanych przez nich przedsiębiorstw. Działania takie są ściśle powiązane z tzw. ryzykiem podatkowym. Według Neumana, Omera i Schmidta [2013] ryzyko podatkowe odnosi się do potencjału, że wybrane działania lub działalność doprowadzą do wyniku podatkowego, który jest inny niż pierwotnie oczekiwano [Neuman, Omer, Schmidt 2013]. Suseł i Wołowicz [2009] rozumieją opisywane zjawisko jako **ryzyko wystąpienia zatargu z organami skarbowymi**. W zależności od postawy danego przedsiębiorstwa ryzyko to może mieć dwojaki charakter: czysty lub spekulacyjny. Ryzyko czyste niesie w sobie jedynie możliwość poniesienia straty w wyniku wejścia w konflikt z organami skarbowymi, gdy: (1) działanie przedsiębiorstwa było niezgodne z prawem, lecz niezgodność ta była niezamierzona (pomyłka, niewiedza itp.); (2) działanie przedsiębiorstwa było zgodne z prawem (zwykle stwierdza to dopiero sąd lub ewentualnie organ skarbowy wyższej instancji), lecz nie zostało za takie uznane przez organy skarbowe, (3) działanie przedsiębiorstwa było zgodne z prawem i było za takie przez jakiś czas uznawane przez organy skarbowe, jednak później zmieniły one stanowisko i doszło do konfliktu [Suseł, Wołowicz 2009, s. 203-224].

Ryzyko spekulacyjne przewiduje również, oprócz opcji poniesienia straty, możliwość odniesienia korzyści. Ten typ ryzyka jest najczęściej wynikiem świadomej decyzji – ponosi się je, aby zyskać; stąd im ryzyko podatkowe większe, tym większe również potencjalne korzyści. Zgodnie z powyższą definicją celowe naginanie prawa lub jego omijanie przez przedsiębiorstwo oznacza ponoszenie ryzyka o charakterze spekulacyjnym [Suseł, Wołowicz 2009, s. 203-224].

W przypadku obu typów ryzyka realizacja rzeczywistości potencjalnej – tzn. możliwość wejścia w konflikt z organami skarbowymi – jest losowa: niewiadomy jest zarówno czas zajścia zdarzenia (konfliktu), jak i jego głębokość, czyli skutki. Skutki te mają wymiar głównie finansowy (powstała zaległość, sankcje finansowe), ale w grę może również wchodzić np. utrata wiarygodności. Oba rodzaje ryzyka podatkowego są powiązane z niepewnością. Ryzyko spekulacyjne wiąże się z niepewnością, czy niezgodne z prawem działanie wyjdzie na jaw, ryzyko czyste – z niepewnością wpisaną niejako w system podatkowy [Suseł, Wołowicz 2009, s. 203-224].

W celu zbadania związku pomiędzy polityką podatkową przedsiębiorstwa, wpływającą na wysokość regulowanych obciążeń fiskalnych, a podejmowanym przez nie ryzykiem podatkowym Guenther, Matsunaga, Williams [2013] posłużyli się koncepcjami unikania opodatkowania i agresywnych działań podatkowych – które następnie porównali do towarzyszącego im ryzyka wystąpienia zatargu z organami skarbowymi. Pierwszą przytaczaną przez nich koncepcją jest **unikanie opodatkowania**, definiowane zwięźle jako przyjmowanie rozwiązań w ramach obowiązującego prawa, mających prowadzić do zmniejszenia płaconego przez firmę podatku dochodowego. Guenther, Matsunaga, Williams jako miarę unikania opodatkowania przyjmują efektywną stawkę podatkową (*Cash ETR*), uzyskiwaną przez porównanie kwot podatku zapłaconego w danym okresie z wysokością dochodu przed opodatkowaniem. Wskazują oni, iż niskie efektywne stawki podatkowe oznaczają zdolność firmy w długim okresie do obniżenia kwot podatku należnego z każdej jednostki zysku przed opodatkowaniem [Guenther, Matsunaga, Williams 2013]. *Cash ETR* może być szacowana w skali rocznej, jednakże wcześniejsze studia Dyrenga, Hanlona i Maydewa [2008] rekomendują raczej stosowanie do porównań danych z okresów pięcioletnich w celu uzyskania lepszego obrazu polityk podatkowych stosowanych przez podmioty gospodarcze.

Świadoma polityka obniżania efektywnych stawek podatkowych może w konsekwencji doprowadzić do wzrostu ryzyka podatkowego, jeśli za podejmowanymi działaniami kryją się motywy z natury ryzykowne. Z drugiej strony, Dyreng, Hanlon i Maydew wskazują, iż zdolność unikania opodatkowania może stanowić stabilny trend w długim okresie. W takim przypadku w miarę niezmienna stopa opodatkowania efektywnego nie będzie przyciągać uwagi ze względu na brak nagłych zmian – tym samym agresywne działania firmy nie będą obciążone większym ryzykiem podatkowym [Dyreng, Hanlon, Maydew 2008, s. 61-82].

Drugą koncepcją jest **agresywność podatkowa**, definiowana przez Guenthera, Matsunagę i Williamsa jako skala zaangażowania w działania, które – w razie kontroli urzędu podatkowego – zostaną poddane zakwestionowaniu. Wcześniej opisane unikanie opodatkowania charakteryzuje rozwiązania łagodniejsze, które doprowadzając do zmniejszenia obciążeń podatkowych, nie spowodują kontrowersji w razie kontroli. Przykładem może być zarejestrowanie podmiotu zależnego w jurysdykcji o niskich obciążeniach podatkowych, korzystanie z opcji przyspieszonej amortyzacji czy też stosowanie dozwolonych w prawie ulg na zakup nowych technologii

[Guenther, Matsunaga, Williams 2013]. Z drugiej strony, jeśli przedsiębiorstwo decyduje się na redukcję obciążeń podatkowych poprzez angażowanie się w działania czy też nadinterpretowanie przepisów podatkowych, które prawdopodobnie zostaną zakwestionowane w trakcie audytu, wówczas jest uznawane za agresywne podatkowo [Dyrenge, Hanlon, Maydew 2008, s. 61-82].

Próba empirycznego pomiaru agresywności podatkowej, stosowaną w Stanach Zjednoczonych, są tzw. rezerwy na nieujęte korzyści podatkowe (*reserves for unrecognized tax benefits* – UTBs), określone w interpretacji podatkowej nr 48 wydanej w lipcu 2006 przez Radę Standardów Rachunkowości Finansowej (*Financial Accounting Standards Board*) [FASB Interpretation no. 48 2006]. Interpretacja „Zasad sprawozdawczości ryzyk podatkowych w podatku dochodowym” ujednocila sposób rozpoznania w sprawozdaniach finansowych tzw. niepewnych pozycji podatkowych dotyczących CIT (*Uncertain Tax Position* – UTP), a także określa sposoby mierzenia prawdopodobieństwa materializacji niepewnych pozycji w postaci wyższego podatku. Zgodnie z interpretacją firmy są zobowiązane: (1) zidentyfikować wszystkie znaczące rodzaje ryzyka podatkowego w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, a następnie (2) dokonać jego kwantyfikacji poprzez ustalenie wysokości potencjalnego ryzyka w odniesieniu do poszczególnych transakcji. Kolejnym krokiem jest (3) oszacowanie możliwości materializacji tych rodzajów ryzyka. Określenie odpowiedniego współczynnika ma następnie wpływ na wysokość tworzonych rezerw [Wacławek 2006].

Interpretacja FIN 48 została utworzona w celu ograniczenia praktyk redukcji obciążeń podatkowych za pomocą metod, co do których prawdopodobieństwo ich akceptacji w razie kontroli jest niewielkie. Agresywna polityka podatkowa, odzwierciedlona w wysokim poziomie rezerw UTB, może zwiększyć ryzyko działania firmy, jeśli rzeczywiście istnieje wysoki stopień niepewności w odniesieniu do przyszłych płatności podatkowych. Jednak, wbrew nazwie, nie jest jasne, czy rezerwy na nieujęte korzyści podatkowe rzeczywiście odzwierciedlają niepewność co do przyszłych płatności podatkowych danej firmy. Jak już wcześniej wspomniano, spójne i konsekwentnie stosowane zasady postępowania (nawet agresywnego) mogą prowadzić do przewidywalnych (niższych) płatności podatkowych, a brak zmienności jest określany jako czynnik zmniejszający ryzyko kontroli. Ponadto kontrola i weryfikacja niepewnych pozycji za pomocą działań sprawdzających i ew. procesu sądowego może trwać wiele lat. Dodatkowo sposób określania rezerw na nieujęte korzyści podatkowe jest subiektywny i tym samym stosowany w różny sposób przez podmioty gospodarcze. Elementy te zostały wskazane przez Guenthera, Matsunagę, Williama jako słabości rezerw UTB jako miernika agresywności podatkowej [Guenther, Matsunaga, Williams 2013, s. 3].

Jedną z konsekwencji działań podejmowanych przez osoby zarządzające w celu optymalizacji zobowiązań podatkowych jest **wpływ na ogólne ryzyko firmy**. W rezultacie menedżerowie w swych decyzjach muszą uwzględniać zarówno korzyści płynące ze zwiększonych przepływów finansowych związanych z redukcją podat-

ków, jak i koszty zwiększonego ryzyka podatkowego [Dyrenge, Hanlon, Maydew 2008, s. 61-82]. Hutchins i Rego [2013] w swych badaniach wyszli z założenia, iż ryzyko podatkowe, wpływające na postrzeganie ogólnego ryzyka przez akcjonariuszy, może mieć przełożenie na wzrost kosztu kapitału dla przedsiębiorstwa. W analizach zwrócili uwagę na słabości założenia – powiązania pomiędzy ryzykiem podatkowym a kosztem kapitału nie są jednoznaczne, jest ono bowiem rodzajem osobliwego ryzyka, którego inwestorzy mogą uniknąć poprzez zastosowanie działań dywersyfikacji. Ponadto empiryczne pomiary kosztu kapitału odnoszą bieżące ceny akcji do przyszłych zysków, subiektywnie prognozowanych przez analityków. W konsekwencji rezerwy na nieujęte korzyści podatkowe odzwierciedlają korzyści podatkowe, które, z definicji, nie zostały odnotowane w przychodach firmy i jako takie nie wpłynęły na prognozy analityków – nie jest zatem jasne, dlaczego w procedurze szacowania ceny akcji stopa dyskontowa dla przyszłych zysków powinna być podwyższona o ryzyko podatkowe.

Kolejną miarą zastosowaną przez Hutchinsa i Rego w celu oszacowania niepewności była zmienność stóp zwrotu akcji. To bardziej bezpośrednia, choć stosowana *ex post*, miara niepewności związanej ze strumieniami zysku netto. Analizy potwierdziły, iż wysoka zmienność opodatkowanych przepływów finansowych ma odzwierciedlenie w wahaniami stóp zwrotu z akcji, niezależnie od wpływu ryzyka podatkowego na koszt kapitału przedsiębiorstwa [Hutchins, Rego 2013].

Guenther, Matsunaga i Williams [2013] w swych badaniach potwierdzają, iż ryzyko podatkowe jest pozytywnie skorelowane z ryzykiem przedsiębiorstwa. Jednocześnie nie znajdują potwierdzenia, iż unikanie opodatkowania i wysoka agresywność podatkowa mają wpływ na wzrost ogólnego ryzyka w firmie. Wyjaśnieniem jest stabilność przepływów podatkowych. Konsekwentne stosowanie strategii obniżających zobowiązania podatkowe, przewidywalne (nawet jeśli niższe) efektywne stopy podatkowe i utrzymywanie wysokich rezerw z tytułu niepewnych pozycji podatkowych UTB nie wpływają na zmienność stóp zwrotu z akcji przedsiębiorstwa. Wyniki badań sugerują, iż polityka podatkowa firmy może mieć przełożenie na zwiększenie ogólnego ryzyka tylko w przypadku, gdy przyczynia się do zwiększenia niepewności dotyczącej przyszłych płatności podatkowych w firmie [Guenther, Matsunaga, Williams 2013, s. 26].

## 2.2. Związek stopy efektywnej ze zmianami cen akcji

Z teoretycznego punktu widzenia informacje o agresywności podatkowej firmy mogą mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne przełożenie na wycenę akcji przedsiębiorstwa. Praktykom optymalizacji podatkowej towarzyszą określone korzyści i koszty, które mogą być różnie postrzegane przez potencjalnych inwestorów. Pierwsza korzyść – redukcja obciążeń podatkowych, jest oczywista. W celu maksymalizowania wartości przedsiębiorstwa właściciele spółki będą chcieli minimalizować obecne i przyszłe płatności podatkowe, pożądana przez nich zatem będzie „optymal-



na” agresywność podatkowa. W tym kontekście działania zmierzające do obniżenia zobowiązań podatkowych będą czynić firmę bardziej atrakcyjną ze względu na poprawę efektywności działania firmy, co w konsekwencji może mieć przełożenie na wzrost cen akcji.

Z drugiej strony agresywność podatkowa wiąże się z kosztami kontroli urzędu podatkowego, ewentualnego zanegowania stosowanych rozwiązań oraz nałożenia kar. Ponieważ głównym celem firmy pozostaje minimalizacja kosztów podatkowych w ujęciu netto, konsekwencje nadmiernie agresywnych działań i perspektywy ewentualnych kar obniżających przyszłe przepływy finansowe będą przez rynek odbierane negatywnie i tym samym mogą doprowadzić do obniżenia cen akcji przedsiębiorstwa [Hanlon, Slemrod 2009, s. 126].

Jednocześnie firma kojarzona z agresywnymi praktykami podatkowymi doświadczyć może kosztów utraty reputacji. Można zatem domniemywać, iż firmy w kształtowaniu swoich polityk podatkowych będą brały pod uwagę ryzyko publicznego wytykania jako „nieodpowiedzialne społecznie” i traktowały je jako dodatkowy polityczny koszt angażowania się w struktury podatkowe [Hanlon, Slemrod 2009, s. 127]. Bosch i Eckard [1991] zwracają uwagę, iż wykrycie zbyt agresywnych praktyk podatkowych i w konsekwencji późniejsze nałożenie kar mogą zostać odebrane przez rynek jako przejaw niekompetencji lub też jako dowód niedoszacowania ryzyka podatkowego (na zasadzie „sprytni nie dają się złapać”) [Bosch, Eckard 1991, s. 310].

Co więcej, niektórzy inwestorzy mogą interpretować informacje o agresywnych działaniach podatkowych nie tylko jako zamiar obniżania zobowiązań podatkowych, ale potraktować je jako ogólną gotowość do zachowań wątpliwych moralnie, również w stosunku do akcjonariuszy [Desai, Dharmapala 2009]. W przypadku podejrzeń, iż agresywność osób zarządzających firmą może się ujawnić w innych obszarach (np. w raportowaniu czy prognozowaniu zysków), rynek może zareagować zwiększoną podejrzliwością co do rzetelności sprawozdań finansowych spółki. W takiej sytuacji informacje o agresywności podatkowej firmy będą miały negatywne przełożenie na ceny akcji [Desai, Dharmapala 2009].

Hanlon i Slemrod [2009] zbadali wpływ informacji na temat agresywnych praktyk podatkowych przedsiębiorstw na zmienność cen ich akcji. Ceny te spadały w sytuacji ujawnienia informacji o zaangażowaniu przedsiębiorstwa w struktury finansowe zakładane w celu minimalizacji obciążeń podatków (*tax shelters*). Reakcja cen była mniej gwałtowna w przypadku firm postrzeganych jako mniej agresywne, czyli tych, które osiągają niższe kasowe stopy podatkowe (*cash ETR*). Znalazło to logiczne wytłumaczenie w fakcie, iż rynek spokojniej reaguje na informacje o działaniach redukujących podatki przez te podmioty, które na podstawie jakości sprawozdań finansowych są kwalifikowane jako „mniej agresywne podatkowo”, oceniając je zaledwie jako „nieco mniej pasywne, niż wcześniej zakładano” [Hanlon, Slemrod 2009, s. 126].

### 2.3. Związek stopy efektywnej z „parametrami” firmy

Różnorodność aspektów agresywności podatkowej przedsiębiorstw kieruje uwagę naukowców w kierunku relacji pomiędzy parametrami firm a osiąganymi przez nie efektywnymi stopami podatkowymi. Badania Richardsona i Lanisa [2007] przeprowadzone wśród australijskich spółek wskazują na znaczny wpływ na efektywne stawki podatkowe takich parametrów firmy, jak: rozmiar, udział finansowania kapitałem obcym w kapitale całkowitym, a także struktura aktywów (wysokość kapitału pracującego, środków trwałych czy inwestycji w R&D). Rozmiar firmy i dźwignia finansowa, a także intensywność działań badawczo-rozwojowych są skorelowane negatywnie z efektywnymi stawkami podatkowymi podmiotów gospodarczych; udział środków trwałych w aktywach wykazuje dodatnią korelację [Richardson, Lanis 2007, s. 689-704]. Boudewijn i Buijink [2000] przeprowadzili podobne badania wśród spółek holenderskich, badając związek efektywnych stóp podatkowych z takimi parametrami firm, jak: wielkość, struktura aktywów, ekspozycja na zagraniczną aktywność, udział kapitału obcego w finansowaniu przedsiębiorstwa, publiczny charakter firmy i obecność firmy na giełdzie papierów wartościowych [Boudewijn, Buijink 2000]. W badaniu użyto dwóch miar, które następnie uśredniono: obciążeń z tytułu podatku dochodowego w stosunku do dochodu brutto oraz obciążeń z tytułu podatku dochodowego w stosunku do przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Wyniki analiz wykazały, iż holenderski system oferuje liczne zachęty podatkowe dla podmiotów gospodarczych; jednocześnie wskazały na neutralność holenderskiego systemu podatkowego, jako że stawki ETR przedsiębiorstw nie wykazały wyraźnego związku z badanymi cechami charakterystycznymi firm [Boudewijn, Buijink 2000].

### 2.4. Związek stopy efektywnej z „kontraktem” zawartym z udziałowcami

Przedsiębiorstwo nie jest suwerennym bytem, samodzielnie podejmującym decyzje. Działają w nim ludzie, którzy mogą mieć różne cele, w tym inne niż maksymalizacja zysku, o czym przekonuje m.in. teoria agencji, teorie behawioralne czy menedżerskie teorie przedsiębiorstwa. Akcjonariusze przedsiębiorstwa mogą dążyć do „optymalnej agresywności podatkowej”, kierując się maksymalizacją wartości przedsiębiorstwa. Próba uszczegółowienia celu prowadzi nieuchronnie do maksymalizacji zysku, a realizacja tak postawionego przed kierownictwem celu może stymulować działania agresywne w kreowaniu wyniku [Nowicki 2012, s. 195]. Menedżerowie podejmujący decyzje podatkowe w przedsiębiorstwie są w posiadaniu wrażliwych informacji, pozwalających na podejmowanie dozwolonych prawem działań redukujących dochód do opodatkowania; mogą oni również podejmować działania nielegalne.

W badaniach nad agresywnością podatkową Crocker i Slemrod [2015] analizują opisywane zjawisko w kontekście relacji pomiędzy akcjonariuszami a osobami za-



rzządzającymi przedsiębiorstwem. Wychodząc od teorii agencji i problemu dzielenia ryzyka w sytuacji odmiennego podejścia agenta (właścicieli) i pryncypała (menedżerów), próbują scharakteryzować optymalną postać kontraktu i systemu motywującego dla osób odpowiedzialnych za zarządzanie podatkowe.

W analizowanym procesie należy uwzględnić kolejnego aktora – władze podatkowe, dążące do wzmacniania współpracy w zakresie podatków (*tax compliance*). W celu maksymalizacji wpływów podatkowych kreują one politykę egzekwowania przepisów dotyczących unikania i uchylania się od opodatkowania. Celem władz podatkowych jest zatem, *ceteris paribus*, minimalizacja kosztów i zasobów używanych w celach wzmocnienia *tax compliance*. Działania, oprócz kontroli, będą zatem obejmować kary w przypadku wykrycia niezgodności: kierowane zarówno na spółkę, jak i na osobę odpowiedzialną za zarządzanie polityką podatkową w przedsiębiorstwie [Crocker, Slemrod 2015, s. 1598].

W dużych publicznych przedsiębiorstwach decyzje podatkowe nie są podejmowane przez właścicieli, ale przez osoby zarządzające. W celu powiązania interesów właścicieli i menedżerów i uzyskania wyższej rentowności netto do kontraktu dodaje się elementy motywacyjne, mające zachęcić osoby odpowiedzialne za politykę podatkową do realizowania przedstawionych założeń. Taką zachętą może być możliwość kompensacji ewentualnych kar, nakładanych w procesie kontroli i weryfikacji legalności stosowanych rozwiązań podatkowych. Jeśli na przykład władze podatkowe stosują kary w stosunku do osób odpowiedzialnych za politykę podatkową przedsiębiorstwa, wówczas system motywacyjny może zawierać elementy kompensujące poniesione straty. Takie rozwiązanie będzie stymulować dyrektorów finansowych do podejmowania bardziej agresywnych działań [Crocker, Slemrod 2015, s. 1607].

W opozycji do analiz dotyczących systemów motywacyjnych osób odpowiedzialnych za zarządzanie podatkowe Crocker i Slemrod [2015], wychodząc z założenia maksymalizacji efektywności działań podejmowanych przez państwo w celu wzmocnienia *tax compliance*, zbadali, które z narzędzi stosowanych przez władze podatkowe w penalizowaniu agresywnych działań podatkowych wykazuje się większą skutecznością. Wyniki analiz wskazują, iż na skutek asymetrii informacyjnej, doświadczanej przez dyrektorów finansowych, kary nakładane bezpośrednio na osoby zatrudnione w firmie odznaczają się większą skutecznością w walce z unikaniem i uchylaniem się od opodatkowania niż kary nakładane na akcjonariuszy [Crocker, Slemrod 2015, s. 1602]. Osobiste sankcje mogą zaostrzyć konflikt między interesami akcjonariuszy i osób zarządzających, w wyniku czego finalna agresywność podatkowa firmy ulega zmniejszeniu.

### 3. Metodyka badania

Dotychczas opracowania naukowe w Polsce nie zajmowały się w systematyczny sposób analizą wpływu opodatkowania na efektywną stawkę podatku dochodowego

płaconego przez przedsiębiorstwa. Spotkać można było publikacje prasowe, które zwracały uwagę na płacenie przez podatników podatku dochodowego od osób prawnych obciążeń podatkowych według stawek niższych niż nominalna ustawowa stawka 19% [Kowalczyk 2014; Skwirowski 2014].

Przedmiotowe opracowanie poddało analizie kwoty podatku dochodowego od osób prawnych, które płacone są przez spółki notowane na krajowej Giełdzie Papierów Wartościowych i ujmowane w wycenie indeksu WIG20. Na potrzeby badania posłużono się jednostkowymi raportami rocznymi tych podmiotów, szczególnie danymi dotyczącymi dochodu rocznego (w ujęciu bilansowym), kwot podatku, w tym zapłaconego i odroczonego, a także innych informacji zawartych w publikowanych sprawozdaniach związanych z rozliczeniem podatku dochodowego. Z istoty swojej przedmiotem analizy był wyłącznie podatek dochodowy od osób prawnych (CIT).

Metodologia zastosowana w badaniu opierała się, w ślad za pracami Guenthera, Matsunaga, Williamsa, na porównaniu bieżącej kwoty podatku zapłaconego w danym roku podatkowych w relacji do rocznego dochodu wykazanego w sprawozdaniu finansowym. W Polsce sprawozdanie finansowe sporządzane jest na podstawie przepisów prawa bilansowego [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r.], przy czym podmioty notowane na rynku regulowanym mogą stosować międzynarodowe standardy rachunkowości (art. 45 ust 1a UoRach). W przypadku tych przedsiębiorców krajowe regulacje bilansowe stosuje się w zakresie nieuregulowanym (art. 2 ust 3 UoRach).

Na potrzeby badania przyjęto, że wykazany dochód bilansowy brutto (przed opodatkowaniem) jest wiarygodnym odzwierciedleniem zwiększonego w danym okresie majątku przedsiębiorstwa i przy braku odrębnych regulacji podatkowych określających podstawę opodatkowania powinien podlegać opodatkowaniu stawką nominalną. W Polsce przepisy podatkowe wprawdzie nakładają obowiązek prowadzenia ewidencji rachunkowej, aczkolwiek podstawa opodatkowania określana jest samoistnie, na bazie zapisów ustaw podatkowych (por. art. 9 [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r.], dalej jako Pdup). Oznacza to istniejącą dychotomię przy określeniu dochodu na potrzeby bilansowe oraz podatkowe.

W praktyce przedsiębiorca, określając dochód do opodatkowania, dokonuje na potrzeby podatkowe korekt po stronie zarówno przychodów, jak i kosztów. Uwzględniając analizowane sprawozdania finansowe badanych spółek, należy stwierdzić, że korekta dotyczyła tzw. trwałych różnic oraz podatku odroczonego. Pierwsza z tych kategorii to różnica wynikająca z ujmowania określonych przychodów i kosztów odmiennie na potrzeby bilansowe oraz podatkowe. Jako przykład wskazać można podatkowe ograniczenia w amortyzacji samochodów osobowych, gdzie odpis amortyzacyjny może być kosztem uzyskania przychodu wyłącznie do wartości początkowej samochodu osobowego, nie wyższej jednak niż równowartość 20 tys. euro (art. 16 ust. 1 pkt 4 Pdup). Podatek odroczonego to przejściowa różnica, wykazywana w księgach rachunkowych, która ze względu na różnice w prawie zwiększa lub zmniejsza faktyczną kwotę podatku do zapłaty w danym okresie rozliczeniowym. W długim okresie rezerwy lub aktywa z tytułu podatku odroczonego pokrywać się

będą z kwotą podatku do zapłaty, gdyż odzwierciedlają one wyłącznie przesunięcie w czasie takiej płatności.

Kwantyfikacja ostatecznej stawki efektywnej podatku nastąpiła przez określenie ilorazu faktycznie zapłaconej kwoty podatku w danym okresie rozliczeniowym z dochodem brutto wykazanym według prawa bilansowego. Takie ujęcie obrazuje ostateczną wielkość obciążeń podatkowych uzyskiwanego dochodu i zostało zastosowane w niniejszym opracowaniu.

#### 4. Wyniki empiryczne

Wyniki analizy zostały podzielone na pięć grup, uzależnionych od sektora, w którym działa określony podmiot. Wstępna analiza wykazała bowiem silne powiązanie efektywnych stawek podatku z branżą, w której dana spółka działa.

Pierwsza grupa obejmuje jednostki sektora bankowego. Efektywne stawki podatku prezentuje tab. 1.

**Tabela 1.** Efektywne stawki podatku dochodowego jednostek sektora bankowego notowane w indeksie WIG20 (w %)

X	2014	2013	2012	2011	2010
PKO BP	22,66	15,72	17,85	18,52	24,73
PEKAO	21,95	17,33	20,00	21,84	23,05
BZ WBK	34,71	14,62	24,60	15,41	23,88
Alior Bank	22,37	17,12	28,46		
PZU	5,98	6,58	9,96	10,30	5,41

Źródło: badania własne na podstawie jednostkowych, rocznych sprawozdań finansowych.

Stawki efektywne w tej grupie są zbliżone do stawki nominalnej lub od niej wyższe. Wahania dla poszczególnych lat są znaczne, aczkolwiek brak jest jednolitej tendencji w kolejnych okresach. Wyjątkiem jest PZU, które jako spółka prowadząca działalność ubezpieczeniową odróżnia się w relacji do sektora bankowego zasadami podatkowego uwzględniania określonych rezerw jako kosztów uzyskania przychodu. W uzupełnieniu warto wskazać, że w analizowanych okresach zarówno banki, jak i spółka świadcząca usługi ubezpieczeniowe realizowała relatywnie wysokie zyski brutto z prowadzonej działalności gospodarczej.

Podmioty sektora energetycznego wykazywały niewielkie lub znikome zyski, a w jednym roku spółka Enea wykazała stratę, co zostało odnotowane w tab. 2 jako wartość ujemna. Niskie wartości efektywnej stawki podatkowej uzasadnione były niskimi zyskami przy relatywnie wysokich przychodach. Dane zawarte w tab. 2 uzasadnione były przede wszystkim charakterem branży, w której działały analizowane przedsiębiorstwa.

**Tabela 2.** Efektywne stawki podatku dochodowego jednostek sektora energetycznego notowane w indeksie WIG20 (w %)

X	2014	2013	2012	2011	2010
Tauron	0,65	1,38	0,49	4,52	6,78
PGE	1,92	9,19	16,89	7,74	2,90
Energa	0,00	0,00	0,00	0,66	
Enea	1,79	6,02	3,87	13,52	-15,26

Źródło: badania własne na podstawie jednostkowych rocznych sprawozdań finansowych.

**Tabela 3.** Efektywne stawki podatku dochodowego jednostek sektora surowcowego notowane w indeksie WIG20 (w %)

X	2014	2013	2012	2011	2010
PGNiG	-18,00	-21,30	15,35	14,73	18,63
Lotos	-0,01	0,56	-0,09	0,00	2,41
Orlen	-0,04	14,87	10,22	33,57	13,90
KGHM	25,37	32,75	42,82	9,41	11,75

Źródło: badania własne na podstawie jednostkowych rocznych sprawozdań finansowych.

**Tabela 4.** Efektywne stawki podatku dochodowego jednostek sektora sprzedaży detalicznej notowane w indeksie WIG20 (w %)

X	2014	2013	2012	2011	2010
CCC	18,02	14,58	20,13	19,56	22,49
Eurocash	0,87	-13,71	-0,08	-27,93	-16,06
LPP	28,25	18,54	13,72	20,13	21,53

Źródło: badania własne na podstawie jednostkowych rocznych sprawozdań finansowych.

Spółki sektora surowcowego wykazywały bardzo zmienne stawki podatku efektywnego. Uzasadnione one były przede wszystkim koniunkturą gospodarczą na rynku surowcowym, co przekładało się na wysokość wyniku finansowego. Na szczególną uwagę zasługuje KGHM, który jako jedyne przedsiębiorstwo w Polsce jest obciążony selektywnym podatkiem od wydobycia niektórych kopalin [Ustawa z dnia 2 marca 2012 r. ...]. Do chwili obecnej podatek ten płacony jest od wydobycia rudy miedzi i srebra i jego wartość nie stanowi kosztu uzyskania przychodu. Nie pomniejszając podstawy opodatkowania, podatek ten ma silny wpływ na efektywną stawkę podatku. Jego wprowadzenie w 2012 r. doprowadziło do istotnego wzrostu stawki efektywnej. W kolejnych latach uległa ona zmniejszeniu, głównie ze względu na spadającą wielkość przychodów realizowanych przez ten podmiot.

W odróżnieniu od spółek zaprezentowanych w tab. 1-3 sektor sprzedaży detalicznej uwzględniony w indeksie WIG20 charakteryzuje się zarówno prywatnym

pochodzeniem kapitału, który go tworzył, jak i wpływem na zarządzanie krajowych osób fizycznych. Oznacza to, że na funkcjonowanie tych podmiotów wpływ mają przede wszystkim czynniki ekonomiczno-finansowe, a nie aspekty polityczne, jak ma to miejsce w przedsiębiorstwach z wyżej wymienionych branż. Część z nich traktowana była w analizowanych okresach jako firmy mające strategiczne znaczenie dla naszego kraju (por. [*Priorytety zarządzania...* 2014]).

Szczególną uwagę należy poświęcić firmie LPP oraz CCC. Przedsiębiorstwa te podjęły się ekspansji zagranicznej i obecnie sprzedawane przez nie towary zarówno są dostępne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, jak i otwierają swoje placówki w dużych miastach Europy Zachodniej. Ten rozwój doprowadził do konkurencji z innymi międzynarodowymi sieciami handlowymi, co skutkowało podjęciem przez firmę LPP działań optymalizacyjnych w obszarze podatku dochodowego. Przeniosła ona prawa do znaków towarowych (wycenianych na ponad 500 mln zł) na cypryjską firmę Gothals. Ta z kolei przeniosła je dalej, do firmy Jaradi Limited, zarejestrowanej w Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Na mocy zawartego porozumienia Jaradi udzieli licencji spółce Gothals, a ta z powrotem LPP. Na Cyprze stawka podatku dochodowego wynosiła w badanym okresie 12,5%, z kolei w ZEA dla tego typu dochodów 0% [Kuźniacki 2014]. Działania takie uzasadniane były przez kierownictwo LPP dążeniem do obniżenia kosztów działalności, wśród których płacony podatek był jednym z istotnych elementów. Ostatecznie spółka wycofała się z tego rozwiązania, co znalazło swoje odzwierciedlenie w efektywnych stawkach podatku dochodowego.

**Tabela 5.** Efektywne stawki podatku dochodowego pozostałych jednostek notowanych w indeksie WIG20 (w %)

X	2014	2013	2012	2011	2010
GPW	3,42	1,67	18,16	17,96	13,77
Asseco Poland	8,34	15,62	14,22	15,31	-13,87
Cyfrowy Polsat	-1,11	3,93	1,10	0,00	2,57
Orange	0,51	-0,51	-1,83	2,12	4,18

Źródło: badania własne na podstawie jednostkowych rocznych sprawozdań finansowych.

Ostatnia grupa analizowanych spółek nie jest jednorodna. Podobieństwo widoczne jest w przypadku spółek Cyfrowy Polsat oraz Orange, które działają w podobnej strukturze sprzedaży. Odmiennie kształtuje się sytuacja GPW, w której dominujący udział mają Skarb Państwa oraz podmioty sektora kapitałowego. Warto w tym przedsiębiorstwie zwrócić uwagę na istotny spadek efektywnej stawki podatkowej od 2013 roku, który wynikał z realizacji wydatków pozwalających na ich natychmiastowe odliczenie od podstawy opodatkowania w świetle krajowych przepisów podatkowych. Rozwiązanie to jest egzemplifikacją, na ile istotne mogą być regulacje podatkowe dla efektywnego obciążenia podatkowego dochodu przedsiębiorstwa.

## 5. Zakończenie

Poddanie analizie spółek różnych branż skupionych w indeksie WIG20 pozwala w ocenie autorów zaprezentować ogólne wnioski związane z efektywnością opodatkowania tego typu podmiotów. Przede wszystkim widoczne jest powiązanie ogólnej kwoty obciążenia z rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej. Spółki sektora finansowego, co szczególnie widoczne jest w sektorze bankowym, płacą relatywnie wysokie podatki w relacji do osiąganego wyniku brutto, podczas gdy sektor energetyczny ma znikome stawki opodatkowania efektywnego. Takie rozróżnienie może być tłumaczone wysokimi inwestycjami w infrastrukturę, które zmuszone są ponosić spółki z tej branży. Grupa ta jest szczególnie wrażliwa na decyzje polityczne ze względu na wysoki udział w kapitale zakładowym Skarbu Państwa. Oddziaływanie to szczególnie widoczne jest w przypadku spółki KGHM, która obciążana jest dodatkowymi podatkami, niepozwalającymi zmniejszyć ogólnej wartości obciążeń publicznoprawnych. Jest to o tyle symptomatyczne, że podmioty te podejmują działania związane z międzynarodową konkurencją w stosunku do podmiotów podobnych, a obciążenia podatkowe mogą być trwałym hamulcem dla takich dążeń.

Wpływ międzynarodowej konkurencyjności widoczny jest również wśród firm sektora dystrybucyjnego, gdzie opisany przypadek LPP uzasadniony był właśnie dążeniem do zmniejszenia efektywnej stawki podatku. Działania te, mimo że zostały w tej firmie zatrzymane, będą niewątpliwie w przyszłości stanowiły jeden z instrumentów minimalizacji ponoszonych kosztów celem uzyskania przewagi konkurencyjnej.

Przedmiotowe opracowanie stanowi wstęp do dalszych badań nad efektywnością opodatkowania podmiotów krajowych. Będą one analizowane w ramach sektorów i branż, w których działają.

## Literatura

- Bosch J.C., Eckard Jr., E.W., 1991, *The profitability of price fixing: evidence from stock market reaction to federal indictments*, Review of Economics and Statistics, 73.
- Boudewijn J., Buijink W., 2000., *Determinants of the Variability of Corporate Effective Tax Rates (ETRs): Evidence for the Netherlands*, MARC Working Paper MARC-WP/3/2000-08
- Crocker K.J., Slemrod J., 2015, *Corporate tax evasion with agency costs*, Journal of Public Economics, 89 (9-10).
- Desai M., Dharmapala D., 2009, *Corporate tax avoidance and firm value*, Review of Economics and Statistics, vol. 91, issue 3.
- Dyregang S., Hanlon M., Maydew E., 2008, *Long run corporate tax avoidance*, The Accounting Review 83, s. 61-82.
- Famulska T., 1998, *Oddziaływanie systemu podatkowego na rynek finansowy*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego, Katowice.
- FASB Interpretation no. 48, 2006, *Accounting for Uncertainty in Income Taxes*, Financial Accounting Standards Board, lipiec.



- Guenther D.A., Matsunaga S.R., Williams B.M., 2013, *Tax Avoidance, Tax Aggressiveness, Tax Risk and Firm Risk*, Lundquist College of Business, University of Oregon.
- Hanlon M., Slemrod J., 2009, *What does tax aggressiveness signal? Evidence from stock price reactions to news about tax shelter involvement*, *Journal of Public Economics* 93.
- Hutchins M., Rego S., 2013, *Tax Risk and the Cost of Equity Capital*, Available at SSRN9.
- Jasiński W., 2001, *Przeciw szarej strefie; nowe zasady zapobiegania praniu pieniędzy*, Poltext, Warszawa.
- Komisja Europejska, 2012, *Zalecenie Komisji z dnia 6.12.2012 r. w sprawie agresywnego planowania podatkowego*, C(2012) 8806 final.
- Kowalczyk J., 2014, *Przedsiębiorcy płacą coraz niższe podatki*, Puls Biznesu z dnia 15 maja 2014 r.
- Kuźniacki B., *Jak LPP unika podatków*, Forbes, 23.01.2014.
- Neuman S., Omer T., Schmidt A., 2013, *Risk and return: does tax risk reduce firms' effective tax rates?*, Working Paper, Texas A&M University and North Carolina State University.
- Nowicki J., 2012, *Zwiększanie wartości dla właścicieli a cel działania przedsiębiorstwa w teorii firmy*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 737, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 56.
- Priorytety zarządzania portfelem podmiotów nadzorowanych przez Ministra Skarbu Państwa do roku 2015*, 2014, Warszawa, [www.msp.gov.pl](http://www.msp.gov.pl).
- Richardson G., Lanis R., 2007, *Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia*, *Journal of Accounting and Public Policy* 26, s. 689-704.
- Skwirowski P., 2014, *CIT i pogoń za kosztami. Kłopot z bardzo ważnym podatkiem*, *Gazeta Wyborcza* z dnia 27 października 2014 r.
- Suseł A., Wołowicz T., 2009, *Podatki dochodowe a decyzje menedżerskie*, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. LXXIX, s. 203-224.
- Ustawa z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin (Dz. U., poz. 362 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. Dz. U. 2014, poz. 851 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. nr 121, poz. 591 ze zm.).
- Wacławek J., 2006, *Firmy będą ujawniać ryzyko podatkowe*, *Gazeta Prawna*.pl.