

**Marcin Jamróży**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

---

## PODATKOWE ZACHĘTY INWESTYCYJNE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

---

**Streszczenie:** Przedmiotem artykułu jest przedstawienie i ocena podatkowych instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorstw, przewidzianych w przepisach polskich ustaw o podatkach dochodowych. Regulacje w zakresie amortyzacji obowiązujące w polskim prawie podatkowym nie przyznają podatnikom definitywnych (trwałych) korzyści podatkowych (np. w postaci tzw. premii inwestycyjnej), ponieważ suma odpisów amortyzacyjnych nie może przekroczyć wartości początkowej środków. Bezpośredni transfer pomocy publicznej jest bardziej efektywny, ponieważ nie zależy od rentowności prowadzonej działalności.

**Słowa kluczowe:** ulga inwestycyjna, zwolnienie podatkowe, amortyzacja, dotacja.

### 1. Wstęp

Opodatkowanie i instytucje okołopodatkowe mogą pełnić funkcję stymulacyjną, polegającą w szczególności na:

- wspieraniu pożądaných celów gospodarczych czy społecznych, dotyczących lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zniechęcaniu do przenoszenia działalności gospodarczej za granicę, tworzenia nowych miejsc prac, wprowadzania rozwiązań ekologicznych itd. [Ickiewicz 2009, s. 33 i nast.],
- zachęcaniu względnie zniechęcaniu podatników do podejmowania określonych działań gospodarczych, np. w zakresie innowacyjności, programu inwestycyjnego, nabywania lub wytwarzania nowych technologii,
- kształtowaniu decyzji strategicznych lub bieżących przedsiębiorców, np. w zakresie wyboru źródeł finansowania, formy prawnej działalności.

Beneficjentami przesunięć źródeł przychodów pomiędzy jurysdykcjami podatkowymi okazują się często przedsiębiorstwa międzynarodowe, które minimalizują obciążenia podatkowe poprzez korzystanie z pomocy publicznej, poprzez wykorzystywanie różnic w poziomie obciążeń podatkowych oraz stosowanie postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania lub przepisów unijnych [Kudert, Klipstein, Jamróży 2009, s. 11 i nast.].

Przedmiotem artykułu jest przede wszystkim przedstawienie i ocena podatkowych instrumentów wspierania rozwoju przedsiębiorstw, przewidzianych w prze-

pisach polskich ustaw o podatkach dochodowych<sup>1</sup>, ze wskazaniem przykładów rozwiązań międzynarodowych. Analizie i ocenie zostaną poddane wybrane instrumenty podatkowe wspierania rozwoju przedsiębiorstw, w tym w szczególności specjalne strefy ekonomiczne, dopłaty lub dotacje inwestycyjne, jednorazowa lub przyspieszona amortyzacja w kontekście rozwiązań przyjętych w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Chodzi w szczególności o tzw. inwestycje realne, a nie inwestycje finansowe. W szczególności należy zweryfikować tezę, że zachęty podatkowe dla przedsiębiorców, przewidziane w polskim prawie podatkowym, przyczyniają się do podniesienia relatywnej atrakcyjności Polski jako kraju lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wyniki analizy wpisują się w dyskusję nad wprowadzeniem do polskiego prawa podatkowego skuteczniejszych od obecnych mechanizmów wspierających przedsięwzięcia inwestycyjne.

Podjęty w ramach niniejszej pracy problem badawczy dotyczy stymulowania oczekiwanych zachowań przedsiębiorców. Trzeba zaznaczyć, że zakres przyznanej podatnikom pomocy publicznej w formie zachęt inwestycyjnych wywiera wpływ na finanse publiczne, powodując zasadniczo zmniejszenie dochodów budżetowych względnie ograniczenie dynamiki ich wzrostu w danym okresie w relacji do wielkości z poprzednich lat. Aspekt ten, ważny zwłaszcza w kontekście istniejącego długu publicznego, wymaga odrębnych studiów oraz symulacji.

## 2. Instrumenty podatkowe o charakterze stymulacyjnym

Konkurencja systemów podatkowych, w tym również w ramach Unii Europejskiej, wymusza zmniejszanie średnich stóp opodatkowania zysków przedsiębiorstw. Od połowy lat osiemdziesiątych spadają nie tylko nominalne, ale również efektywne stawki podatkowe w państwach członkowskich UE [Elschner, Vanborren 2009, s. 19 i nast.]. Jeszcze w 2009 r. w państwach UE dominowały zmiany prowadzące do poprawy koniunktury, często kosztem bieżących dochodów budżetowych [Dziemiąnowicz 2010, s. 404 i nast.]. W porównaniu z krajami strefy euro (EA-16) na atrakcyjnym poziomie kształtuje się polska 19-procentowa stawka podatku od dochodów przedsiębiorców, będących zarówno osobami prawnymi, jak i osobami fizycznymi [*Taxation Trends...* 2010, s. 17 i nast.]. Nie tylko stawka podatkowa decyduje o poziomie efektywnego obciążenia podatkowego. Nominalna stawka podatkowa nie odpowiada zwykle stawce efektywnej, przede wszystkim ze względu na nieuwzględnianie różnic w podstawie opodatkowania względnie odliczeń od podstawy opodatkowania lub podatku. Znaczenie stawki efektywnej jako ekonomicznej miary obciążenia podatkowego wynika m.in. z tego, że dochód podatkowy różni się zwykle od wyniku finansowego [Poszwa 2007, s. 25 i nast.].

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jednolity DzU 2000 nr 14, poz. 176 z późn. zm. (updof); Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jednolity DzU 2000 nr 54, poz. 654 z późn. zm.(updop).

Funkcja stymulacyjna opodatkowania jest realizowana przede wszystkim poprzez ulgi podatkowe, obejmujące przewidziane w przepisach prawa podatkowego zwolnienia, odliczenia, obniżki albo zmniejszenia, których zastosowanie powoduje obniżenie podstawy opodatkowania lub wysokości podatku. Ulgi podatkowe są przyznawane np. podatnikom podejmującym działalność w preferowanych przez państwo dziedzinach (np. innowacyjność, ochrona środowiska) lub lokalizacjach (np. tereny zagrożone strukturalnym bezrobociem, specjalne strefy ekonomiczne), ponoszącym znaczne nakłady inwestycyjne czy tworzącym nowe miejsca pracy.

Realizacja funkcji stymulacyjnej opodatkowania nie spotyka się z powszechnym uznaniem doktryny i praktyki. System ulg podatkowych może prowadzić do ratowania trwale nierentownych przedsiębiorstw, zakłócając tym samym mechanizmy rynkowej alokacji zasobów. Ponadto ulgi podatkowe, stanowiące wyłom od zasady powszechności opodatkowania, powodują wzrost relatywnych obciążeń fiskalnych podatników niebędących beneficjentami pomocy publicznej. Budżet państwa musi bowiem wywiązywać się z zadań wynikających chociażby z przyjętych założeń polityki społecznej, a to wymusza utrzymanie stabilnego poziomu wpływów podatkowych. Preferencje podatkowe przyznawane w określonych obszarach lub określonym grupom podatników mogą z kolei zniechęcać podatników nieuprzywilejowanych lub działających w obszarach pozbawionych preferencji do przekwalifikowania profilu własnej działalności, ograniczania dotychczasowego jej przedmiotu czy nawet do uchylania się od opodatkowania. Polityka podatkowa wielu gospodarczo rozwiniętych państw zakłada rezygnację z różnych ulg podatkowych lub likwidację odstępstw od powszechności opodatkowania, co pozwala obniżać graniczne stawki podatku dochodowego lub je ujednolicać. Początku takich tendencji należy upatrywać w amerykańskiej reformie podatkowej z roku 1986 [Stiglitz, Schönfelder 1996, s. 664 i nast.].

Z perspektywy przedsiębiorców opodatkowanie na preferencyjnych zasadach może być jednym z czynników współdecydujących o atrakcyjności danego projektu inwestycyjnego czy danego miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, np. lokalizacji w specjalnej strefie ekonomicznej). Wprowadzenie względnie zniesienie określonej ulgi podatkowej stymuluje określone decyzje gospodarcze u jej adresatów (przedsiębiorców), wywołujące często długoterminowe skutki finansowe, których zmiana wiąże się ze znacznymi nakładami finansowymi i organizacyjnymi. Podjęcie decyzji np. o wyborze formy lub miejsca prowadzenia działalności musi poprzedzać starannie przeprowadzony przez przedsiębiorców proces decyzyjny, w którym należy uwzględnić aspekt podatkowy jako jedno z wielu kryteriów decyzyjnych. Różnice w obciążeniach podatkowych mogą prowadzić do zmiany kolejności alternatywnych projektów czy lokalizacji pod względem ich opłacalności [Kudert, Jamróży 2007, s. 264 i nast.].

Katalog podatkowych instrumentów służących wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości – dotyczących podatków dochodowych – obejmuje w szczególności:

- wyłączenia względnie zwolnienia przychodów (dochodów) od opodatkowania,
- jednorazowe względnie przyspieszone zaliczenie wydatków inwestycyjnych do kosztów podatkowych (poprzez odpisy amortyzacyjne),
- odliczenia poniesionych wydatków (kosztów) od podstawy opodatkowania albo od należnego podatku,
- premie (bonusy) podatkowe w formie np. dodatkowych odliczeń od podstawy opodatkowania albo od należnego podatku,
- odpisy na fundusze uznawane za koszty uzyskania przychodów (np. fundusz innowacyjności),
- kredyty podatkowe w celu odroczenia zapłaty zobowiązań podatkowych lub eliminacji podwójnego opodatkowania,
- obniżone stawki podatku dla określonych rodzajów dochodów lub lokalizacji (np. przychodów z tytułu udziału w zyskach osób prawnych).

### 3. Podatki w modelu decyzyjnym

Podstawowym celem inwestora (przedsiębiorcy) jest maksymalizacja wyniku finansowego netto (po opodatkowaniu). W modelu decyzyjnym można uwzględnić skutki podatkowe, np. poprzez integrację podatków w jednej z dynamicznych metod rachunku inwestycyjnego, np. w metodzie wartości bieżącej netto. Różnice w obciążeniach podatkowych pomiędzy regionami lub państwami mogą wystąpić zarówno po stronie wpływów (dotacje wolne od podatku), jak i wydatków (wysokość płatności podatków). Według kryterium wartości bieżącej netto (NPV) najbardziej opłacalna jest realizacja przedsięwzięcia mającego najwyższą wartość bieżącą netto. Formalnie wartość bieżącą netto z wyodrębnieniem efektów podatkowych można wyrazić wzorem:

$$NPV_0 = -I_0 + \sum_{k=1}^K (CF - T + S)_k \cdot (1 + r)^{-k} = \max, \quad (1)$$

przy czym:  $NPV_0$  – wartość bieżąca netto,

$I_0$  – początkowy nakład inwestycyjny w okresie 0,

$k$  – zmienna czasowa ( $k = 1, \dots, K$ ),

$CF_k$  – (niepodatkowe) przepływy pieniężne w okresie  $k$ ,

$T_k$  – wydatki podatkowe w okresie  $k$ ,

$S_k$  – wpływy wolne od podatku w okresie  $k$ ,

$r$  – stopa dyskontowa.

Poszczególne determinanty wyboru można traktować jako wydzielone kryteria decyzyjne, otrzymując cząstkowe wyniki w odniesieniu do alternatywnych wariantów lokalizacji. Ponieważ opodatkowanie stanowi tylko jeden z czynników takiego wyboru, to ze wzoru (1) można wyodrębnić składniki podatkowe:  $T_k$  oraz  $S_k$  (podatkowa decyzja cząstkowa). Wydzielonymi celami są wtedy minimalizacja zdyskontowanej

wartości wydatków (płatności) podatkowych lub maksymalizacja zdyskontowanej wartości wpływów wolnych od podatku (np. dotacji):

$$\sum_{k=1}^K T_k \cdot (1+r)^{-k} = \min, \quad (2)$$

$$\sum_{k=1}^K S_k \cdot (1+r)^{-k} = \max. \quad (3)$$

W przypadku gdy zmniejszenie płatności podatkowych wynika ze zmiany innych (niepodatkowych) strumieni pieniężnych, np. ze zmniejszenia przychodów netto ze sprzedaży produktów, to cel w postaci minimalizacji zdyskontowanej wartości płatności podatkowych często nie jest równoważny z nadrzędnym celem maksymalizacji wartości bieżącej netto. Realizacja optymalnej – wyłącznie pod względem podatkowym – alternatywy inwestycyjnej prowadziłyby wtedy do suboptymalnych rozwiązań, np. minimalizowania obciążenia podatkowego poprzez ograniczanie osiągania przychodów operacyjnych [Kudert, Jamróży 2007, s. 266 i nast.].

## 4. Wybrane formy zachęt inwestycyjnych

### 4.1. Preferencje taryfowe w specjalnych strefach ekonomicznych

O atrakcyjności gospodarczej specjalnych stref ekonomicznych (dalej: SSE) decyduje przede wszystkim publiczna pomoc regionalna realizowana w formie zwolnień podatkowych. Dochody podatnika uzyskane z działalności prowadzonej na podstawie zezwolenia na terenie specjalnej strefy ekonomicznej podlegają, w granicach zakreślonych w ustawie o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej<sup>2</sup>, zwolnieniu od podatku dochodowego (art. 17 ust. 1 pkt 34 updop oraz art. 21 ust. 1 pkt 63a updof). Specjalne strefy ekonomiczne okazały się zasadniczo skutecznym instrumentem podatkowym, co potwierdzają opinie przedsiębiorców [*Specjalne strefy ekonomiczne...* 2009]. Przykładowo, z podatkowego punktu widzenia o decyzji koncernu Dell o przeniesieniu produkcji z Irlandii do specjalnej strefy ekonomicznej w Polsce nie przesądziła ustawowa stawka (w Irlandii: 12,5%), lecz preferencje w postaci zwolnień podatkowych. Na dzień 31 grudnia 2009 r. liczba ważnych zezwoleń we wszystkich 14 specjalnych strefach ekonomicznych wyniosła 1253, poniesione nakłady inwestycyjne wyniosły 66 589,7 mln zł, a liczba nowych miejsc pracy równa była 150 928. W samym 2009 r. łączna powierzchnia stref wzrosła o prawie 788 ha, a przedsiębiorcy zainwestowali blisko 9,9 mld zł, przy czym

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 30 kwietnia 2004 roku o postępowaniu w sprawach dotyczących pomocy publicznej, DzU nr 123, poz. 1291 z późn. zm.

największą dynamikę inwestycji zanotowały strefy: pomorska, starachowicka, krakowska i łódzka<sup>3</sup>.

Przedsiębiorcy, którzy uzyskali zezwolenie na działalność na terenie SSE po 1 stycznia 2001 r., mogą korzystać z pomocy publicznej w formie regionalnej pomocy inwestycyjnej (związanej z inwestycją w środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne) lub regionalnej pomocy na zatrudnienie (związanej z utworzeniem nowych miejsc pracy). Wielkość pomocy inwestycyjnej jest liczona jako iloczyn maksymalnej intensywności pomocy określonej dla danego obszaru i kosztów inwestycji kwalifikujących się do objęcia pomocą. Na obszarach większości polskich województw maksymalna intensywność regionalnej pomocy inwestycyjnej wynosi 50% kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą (60% dla średnich przedsiębiorców oraz 70% dla małych przedsiębiorców). Natomiast zwolnienia od podatków lokalnych, w szczególności od podatku od nieruchomości, nie stanowią dodatkowej korzyści podatkowej dla podmiotów zlokalizowanych w SSE, gdyż są one traktowane jako część pomocy regionalnej, ograniczonej do maksymalnej wielkości tej pomocy [Jamróży 2010, s. 171 i nast.].

W przypadku pomocy regionalnej udzielanej przedsiębiorcy na realizację dużego projektu inwestycyjnego maksymalną wielkość pomocy ustala się według wzoru:

$$I = R \times (50 \text{ mln euro} + 0,5 \times B + 0,34 \times C), \quad (4)$$

przy czym:  $I$  – maksymalna wartość pomocy dla dużego projektu inwestycyjnego,  
 $R$  – intensywność pomocy dla obszaru lokalizacji inwestycji,  
 $B$  – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą powyżej równowartości 50 mln euro nieprzekraczającą równowartości 100 mln euro,  
 $C$  – wielkość kosztów kwalifikujących się do objęcia pomocą przekraczającą równowartość 100 mln euro.

Specjalne strefy ekonomiczne stanowią podatkowy instrument taryfowy. Wśród preferencji taryfowych stosowanych w innych państwach członkowskich UE można wymienić zróżnicowanie stawek podatkowych, np. mali przedsiębiorcy płacą podatek dochodowy według stawki niższej niż podstawowa, np. w Wielkiej Brytanii – 21% CIT (zamiast 28%), a w Hiszpanii – 30% CIT (zamiast 35%). Występują, np. w Irlandii lub Wielkiej Brytanii, specjalne stawki podatkowe dla spółek (funduszy) inwestycyjnych (20%). Obniżenie stawek podatkowych możliwe jest również w przypadku inwestycji, np. przyjaznych dla środowiska lub badawczo-rozwojowych, m.in. w Belgii stopa ulgi (*rate of allowances*) wynosi w tym zakresie 13,5%.

---

<sup>3</sup> Zob. informacja Ministerstwa Gospodarki o realizacji ustawy o SSE, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/7809/rapo.pdf>.

## 4.2. Dopłaty lub dotacje inwestycyjne

Zwolnienie względnie wyłączenie określonych przychodów (dochodów) spod opodatkowania może prowadzić do uzyskania trwałej oszczędności podatkowej. Od podatku wolne są m.in. dotacje otrzymane z budżetu państwa lub budżetu jednostki samorządu terytorialnego bądź dochody uzyskane przez podatników od rządów państw obcych, organizacji międzynarodowych lub międzynarodowych instytucji finansowych, pochodzące ze środków bezzwrotnej pomocy. W odniesieniu natomiast do przychodów otrzymanych w związku z finansowaniem środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych nie można mówić o definitywnym zwolnieniu spod opodatkowania. Nie mogą bowiem stanowić kosztów uzyskania przychodów wydatki związane z przychodami wolnymi od podatku, jak też koszty z tytułu odpisów amortyzacyjnych od części wartości środków trwałych (lub wartości niematerialnych i prawnych), odpowiadającej wydatkom zwróconym podatnikowi w jakiegokolwiek formie, odliczonym od podstawy opodatkowania lub od składników nabytych nieodpłatnie, jeżeli nabycie to nie stanowi przychodu do opodatkowania. W rezultacie zmniejszenia wielkości odpisów amortyzacyjnych, uznawanych za koszty podatkowe, dotacje, subwencje czy dopłaty podlegają w sposób pośredni opodatkowaniu przez okres amortyzacji określonego środka trwałego (podstawa opodatkowania w kolejnych okresach jest odpowiednio wyższa). Odroczenie opodatkowania prowadzi z reguły jedynie do korzyści wynikających z efektu odsetkowego lub efektu stawki podatkowej, przy założeniu uzyskiwania dochodów przez podatnika. W razie wystąpienia straty w roku otrzymania dotacji, zwolnienie jej spod opodatkowania może spowodować nawet zwiększenie obciążenia podatkowego przedsiębiorcy [Jamroży 2008, s. 105].

W przeciwieństwie do polskich rozwiązań, wiele innych państw członkowskich, w tym np. Niemcy, stosuje bezpośrednie formy wsparcia inwestycji, tj. w formie dopłat oraz dotacji inwestycyjnych. Dopłaty inwestycyjne koncentrują się w szczególności wokół tzw. branżowych centrów kompetencyjnych i inwestycjach o trwałych efektach strukturalnych, do których zalicza się m.in. biotechnologię, technikę lotniczą, technologię informacji i komunikacji, motoryzację, energetykę, tworzywa sztuczne czy turystykę. Przedsiębiorcy, wykonujący uprzywilejowaną działalność w branżowym centrum kompetencyjnym, otrzymują wsparcie bazowe w wysokości 15% kosztów inwestycji. Ponadto istnieje możliwość uzyskania tzw. wsparcia potencjalnego – w przypadku małych i średnich przedsiębiorców wynosi ono zasadniczo 15%, natomiast dla pozostałych przedsiębiorców jego wysokość jest uzależniona m.in. od lokalizacji inwestycji oraz intensywności prowadzonych prac badawczo-rozwojowych. Dodatkowo mali przedsiębiorcy korzystają z dalszego specjalnego wsparcia w wysokości 20%, a średni przedsiębiorcy – 10% [*Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg*, 2009, s. 30 i nast.]. Z kolei wsparcie w formie dotacji inwestycyjnych dotyczy nabycia lub wytworzenia nowych składników majątku trwałego, jeżeli składnik taki jest wykorzystywany w przedsiębiorstwie położonym w nowych

landach i pozostaje w nim przynajmniej przez okres 5 lat, a w przypadku MŚP – przez okres 3 lat. Dotacja wynosi, w zależności od lokalizacji inwestycji, 12,5% (wielkość podstawowa) względnie 15% (landy wschodnie). MŚP są dodatkowo wspierane w wysokości 12,5%, zatem dotacje do inwestycji MŚP na obszarach wschodnich mogą osiągnąć poziom 27,5%. Inaczej niż w przypadku dopłat inwestycyjnych, dotacje inwestycyjne są wolne od podatku, a jednocześnie nie zmniejszają wielkości (podatkowych) odpisów amortyzacyjnych dokonywanych od składników majątku trwałego objętych pomocą inwestycyjną [Kudert, Klipstein, Jamroży 2009, s. 12].

Podobnie na Słowacji – pomoc regionalna stanowi najważniejszy element pomocy publicznej dla przedsiębiorców. Realizuje się ją za pośrednictwem takich zachęt inwestycyjnych, jak:

- Ulgi podatkowe: podatnik może uzyskać ulgę w podatku dochodowym do wysokości podatku przypadającego proporcjonalnie na część podstawy opodatkowania. Proporcjonalna część jest obliczana poprzez pomnożenie podstawy opodatkowania przez współczynnik, który jest stosunkiem udziału kosztów kwalifikowanych, na które była udzielona pomoc inwestycyjna, w łącznej wartości kapitału własnego powiększonego o koszty kwalifikowane wykazanego w rozliczeniu podatkowym za okres podatkowy, w którym zatwierdzono udzielenie pomocy.
- Dopłaty na utworzenie nowych miejsc pracy: wartość tej dopłaty jest obliczana jako określony procent całkowitych kosztów płacy na jednego zatrudnionego w ciągu dwóch lat. Jeżeli np. inwestor zdecyduje na inwestycję we wschodniej Słowacji, gdzie maksymalna intensywność pomocy wynosi 50% całkowitych kosztów kwalifikowanych, wysokość dopłaty określa się jako 50% całkowitych kosztów płacy na nowo utworzone miejsce pracy w okresie dwóch lat.
- Dopłaty na zakup materialnych i niematerialnych składników majątku.
- Przekazanie majątku skarbu państwa lub gminy inwestorowi po niższej cenie niż cena rynkowa<sup>4</sup>.

### 4.3. Amortyzacja jednorazowa lub przyspieszona

Polskie przepisy podatkowe ograniczają wielkość odpisów amortyzacyjnych poprzez ustawowe ustalenie wartości początkowej składników majątkowych (podstawy amortyzacji), stawek oraz metod amortyzacyjnych (art. 16a – 16m updop, art. 22a – 22o updof). Jednorazowych odpisów amortyzacyjnych można dokonywać w przypadku niskocennych składników majątkowych, których wartość początkowa nie przekracza 3500 zł. Mali podatnicy oraz rozpoczynający działalność mogą jednorazowo odpisać w koszty środki trwałe (z wyłączeniem m.in. budynków, budowli bądź samochodów osobowych) – do łącznej wysokości 50 000 euro w roku podatkowym (limit w 2011 r.). Od następnego roku podatkowego podatnicy dokonują od-

<sup>4</sup> Zob. Słowacka Agencja ds. Rozwoju Handlu i Inwestycji; <http://www.sario.sk/>.



pisów amortyzacyjnych według metody degresywnej lub liniowej, przy czym suma odpisów amortyzacyjnych, w tym dokonanych w pierwszym roku podatkowym, nie może przekroczyć wartości początkowej środków trwałych.

Przyspieszenie amortyzacji, a tym samym szybsze zaliczenie poniesionych wydatków inwestycyjnych (ceny nabycia względnie kosztu wytworzenia środka trwałego) do kosztów uzyskania przychodów możliwe jest z reguły poprzez:

- zastosowanie metody degresywnej: stawkę amortyzacyjną z ustawowego wykazu stawek amortyzacyjnych podwyższa się o współczynnik nie większy niż 2,0, ale stosuje się ją do wartości początkowej środka trwałego pomniejszonej w kolejnych latach o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne;
- podwyższanie liniowych stawek amortyzacyjnych o współczynnik 1,2; 1,4 lub 2,0 w odniesieniu np. do budynków i budowli używanych w warunkach pogorszonych albo złych, lub też w odniesieniu do maszyn i urządzeń poddanych szybkiemu postępowi technicznemu;
- ustalanie indywidualnych stawek amortyzacyjnych dla używanych lub ulepszonych środków trwałych, z uwzględnieniem określonych w przepisach minimalnych okresów amortyzacji.

Przyspieszone bądź jednorazowe odpisy amortyzacyjne powodują co do zasady efekt odroczenia opodatkowania w wyniku szybszego uznania ceny nabycia (kosztów wytworzenia) za koszty uzyskania przychodów. Całkowita wielkość kosztów z tytułu odpisów amortyzacyjnych nie ulega jednak zmianie, ponieważ odpowiada on wartości początkowej nabytego lub wytworzonego składnika majątku. Przy tego rodzaju przesunięciu dochodu w czasie powstają (co do zasady okresowe) różnice w obciążeniu podatkowym, prowadzące do okresowych oszczędności podatkowych (tzw. podatkowy efekt odsetkowy).

Instrumenty jednorazowej względnie przyspieszonej amortyzacji stosowane są powszechnie w zagranicznych ustawodawstwach, w szczególności w odniesieniu do nowych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Od 2011 r. zasady dokonywania opisów amortyzacyjnych zliberalizowały m.in. Hiszpania, Holandia, Niemcy, w szczególności skracając okresy amortyzacji dla wybranych aktywów majątku trwałego.

## **5. Ocena obowiązujących instrumentów wsparcia inwestycyjnego**

Ustawy o podatkach dochodowych w ich aktualnym kształcie nie zawierają dostatecznych zachęt do stymulacji rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności przedsięwzięć inwestycyjnych, a stosowanie istniejących instrumentów wiąże się z wieloma wątpliwościami interpretacyjnymi. Stan niepewności podatkowej przyczynia się zawsze do obniżenia atrakcyjności, nawet najlepszych koncepcyjnie, instrumentów podatkowych. Na podstawie analizy instrumentów unormowanych w polskich ustawach o podatkach dochodowych uprawnione są, moim zdaniem, następujące wnioski:

1. Podatnicy ponoszący nakłady inwestycyjne w SSE korzystają z preferencji taryfowych, tj. ze zwolnienia podatkowego (pomoc regionalna). Korzyści podatkowe powstają przy założeniu uzyskiwania dochodów przez podatnika. Pomoc o charakterze preferencji taryfowej stymuluje podatników do osiągnięcia dochodów. Im wyższy bowiem wskaźnik rentowności, tym większy zakres wykorzystanej pomocy. Natomiast w przypadku ponoszenia strat podatkowych instrumenty taryfowe są nieefektywne, co dyskryminuje przedsiębiorców o słabszej rentowności, ze względu na niemożliwość korzystania z tej formy pomocy.

2. Jednocześnie przyjęte w polskim prawie podatkowym regulacje dotyczące zwolnienia podatkowego w SSE są często niejednoznaczne, co obniża „w sposób miękki” korzyści wynikające z tego instrumentu wsparcia. Zwolnieniu podlegają tylko przychody z działalności określonej w zezwoleniu strefowym. Problematyczne jest objęcie zwolnieniem odsetek od lokat bankowych czy udzielonych pożyczek, zrealizowanych dodatnich różnic kursowych, opłat licencyjnych, sprzedaży odpadów produkcyjnych itp. Wiele problemów praktycznych dotyczy właściwej alokacji kosztów pośrednich do działalności określonej w zezwoleniu strefowym („strefowej”) oraz do pozostałej („pozastrefowej”), w szczególności kosztów finansowych albo kosztów ogólnego zarządu.

3. Polskie regulacje podatkowe w zakresie amortyzacji są nadmiernie restrykcyjne. Nie uznaje się za koszty uzyskania przychodów nieplanowych odpisów amortyzacyjnych, wynikających np. z trwałej utraty wartości składnika majątku. Nie zalicza się do kosztów uzyskania przychodów odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych (lub wartości niematerialnych i prawnych) nabytych w formie aportu, od tej części ich wartości, która nie została przekazana na utworzenie lub podwyższenie kapitału zakładowego spółki kapitałowej. Decyzję o metodzie amortyzacji podatkowej podatnik musi podjąć w momencie wprowadzania składnika majątkowego do ewidencji środków trwałych, a w trakcie dokonywania odpisów amortyzacyjnych nie może już zmienić metody amortyzacji liniowej na degresywną. Restrykcje dotyczą zmiany stawki z wykazu rocznych stawek amortyzacyjnych na stawkę indywidualną w przypadku używanych lub ulepszonych środków trwałych. W przypadku zdarzeń restrukturyzacyjnych, takich jak przekształcenie, łączenie czy podział spółek, następcą prawno-podatkowy kontynuuje co do zasady wycenę majątku i metody amortyzacji stosowane przez podmiot przekształcony, połączony albo podzielony. Zwiększenie podstawy amortyzacji nie jest możliwe, tym samym polski ustawodawca nie przyznał nawet prawa wyboru w zakresie wyceny przejmowanych składników majątkowych. Nie ma już możliwości podwyższenia stawek podanych w wykazie stawek amortyzacyjnych o współczynnik nie wyższy niż 3,0 (przy zastosowaniu metody degresywnej) w przypadku używania środków trwałych w zakładzie położonym np. na terenie gminy o szczególnym zagrożeniu wysokim bezrobociem strukturalnym.

4. Polskie regulacje w zakresie amortyzacji nie przyznają podatnikom definitywnych (trwałych) korzyści podatkowych (np. w postaci tzw. premii inwestycyjnej),

ponieważ suma odpisów amortyzacyjnych nie może przekroczyć wartości początkowej środków. Stąd można mówić jedynie o korzyści w postaci efektu odsetkowego.

5. Skutkiem podatkowym zwolnienia od podatku dotacji, subwencji czy dopłat otrzymanych na pokrycie kosztów związanych z otrzymaniem, zakupem albo wytworzeniem we własnym zakresie środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych jest wyłącznie wystąpienie podatkowego efektu odsetkowego. Bezpośredni transfer pomocy publicznej – w formie bezpośrednich dopłat lub dotacji – nie dyskryminuje przedsiębiorców o słabszej rentowności. Dotacje takie nie wpływają na płatności podatkowe, skutkując trwałym – w odróżnieniu od aktualnie obowiązujących rozwiązań polskich w tym zakresie – zmniejszeniem ciężaru podatkowego.

6. Polska nie wprowadziła żadnych tzw. preferencji holdingowych względnie dotyczących uczestnictwa w podatkowych grupach kapitałowych dla zagranicznych inwestorów.

7. Sam instrument podatkowy w postaci kredytu podatkowego przyznawanego małym podatnikom zasługuje na aprobatę. Nadmierny rygoryzm prawny skutecznie blokuje korzystanie z pomocy, niwecząc tym samym założony cel wsparcia fiskalnego przedsiębiorców.

8. Ulga na nowe technologie jest atrakcyjnym instrumentem podatkowym. Jej konstrukcja przypomina premię inwestycyjną (bonus). Odliczenia od podstawy opodatkowania 50% kwoty wydatków poniesionych na nabycie nowych technologii oznaczają bowiem trwałe, a nie jedynie przejściowe zmniejszenie zobowiązania podatkowego. Ulga ta nie jest bowiem traktowana na równi z odpisami amortyzacyjnymi. W rezultacie przedsiębiorca może uzyskać nie tylko korzystny efekt podatkowy (wynikający z przyspieszonej amortyzacji), lecz dodatkowo trwałe korzyści podatkowe (w kwocie przyznanej premii).

9. Na aprobatę zasługuje dodatkowo wsparcie działalności innowacyjnej poprzez możliwość zaliczenia poniesionych kosztów prac rozwojowych do kosztów uzyskania przychodów – już w miesiącu, w którym zostały poniesione, albo począwszy od tego miesiąca w równych częściach w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy, albo jednorazowo w roku podatkowym, w którym zostały poniesione. Przedsiębiorcy, w tym spółki z udziałem państwowych jednostek badawczych, mogą uzyskać status centrum badawczo-rozwojowego (CBR). Wtedy mają prawo do dokonywania comiesięcznych odpisów na tzw. fundusz innowacyjności, stanowiących koszt uzyskania przychodów. Wykorzystanie środków zgromadzonych na takim funduszu powinno nastąpić w roku podatkowym, w którym zostały przekazane do funduszu, lub w ciągu roku podatkowego następującego po tym roku (korzystny podatkowy efekt odsetkowy).

## 6. Rekomendacje

Moim zdaniem, aby podnieść relatywną atrakcyjność Polski pod względem podatkowym jako kraju lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, należy:

1) wprowadzić bezpośredni transfer pomocy publicznej, np. w formie bezpośrednich dopłat lub dotacji, który nie dyskryminowałby przedsiębiorców o słabej rentowności,

2) doraźnie złagodzić warunek utrzymywania określonego poziomu zatrudnienia i ograniczyć w ten sposób ryzyko utraty zezwolenia na prowadzenie działalności w SSE, a tym samym – pomocy publicznej (uwzględnienie skutków kryzysu), a także przyznać ograniczoną możliwość rozliczania strat podatkowych z działalności prowadzonej na obszarze SSE,

3) utrzymać w podatku dochodowym ulgę z tytułu inwestowania w nowe technologie, stanowiącą swoistą premię inwestycyjną; premia inwestycyjna jako instrument wsparcia przedsiębiorczości jest z reguły bardziej efektywna,

4) rozważyć programy zachęt inwestycyjnych dedykowanych konkretnym projektom inwestycyjnym – tak aby inwestorzy nie musieli wpisywać się w cele i założenia ogólnych instrumentów wsparcia,

5) odejść od nadmiernego rygoryzmu w zakresie amortyzacji podatkowej lub korzystania z kredytu podatkowego,

6) przeprowadzić zmiany o charakterze zasadniczym, w szczególności:

- bliżej związać prawo podatkowe z prawem bilansowym, w szczególności w zakresie rozpoznawania oraz ustalania przychodów i kosztów,
- uporządkować materię ustawową, *vide* np. katalog wyłączeń z kosztów podatkowych,
- usunąć restrykcje przy tworzeniu podatkowych grup kapitałowych, *vide* uczestnictwo nierezydentów w takiej grupie,
- znieść lub ograniczyć tzw. podatki u źródła, pobierane od dochodów nierezydentów.

## Literatura

- Elschner Ch., Vanborren W., *Corporate effective tax rates in an enlarged European Union*, Taxation papers, European Union, 2009.
- Dziemianowicz R., *Polityka podatkowa w państwach UE: współczesne trendy i wyzwania*, [w]: T. Juja (red.), *Dylematy i wyzwania finansów publicznych*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2010.
- Felis P., Jamróży M., Szlęzak-Matusiewicz J., *Podatki i składki w działalności przedsiębiorców*, Difin, Warszawa 2010.
- Godlewska-Majkowska H., *Skuteczność specjalnych stref ekonomicznych jako instrumentu polityki regionalnej w Polsce*, PAiIZ, Warszawa 2009.
- Grądalski F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa 2006.
- Ickiewicz J., *Obciążenia fiskalne przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
- Jamróży M., *Podatkowe instrumenty wspierania rozwoju przedsiębiorstw*, Studia Biura Analiz Sejmowych Kancelarii Sejmu nr 16, 2008.

- Jamróży M., *Specjalne strefy ekonomiczne jako instrument podatkowy*, [w]: Zarządzanie i Marketing 17, Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej nr 272, Rzeszów 2010.
- Kudert S., Jamróży M., *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2007.
- Kudert S., Klipstein I., Jamróży M., *Szanse i ryzyka podatkowe transgranicznej produkcji – na przykładzie inwestycji w polsko-niemieckim obszarze przygranicznym*, „Monitor Podatkowy” 2009, nr 10.
- Litwińczuk H. (red.), *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006.
- Oreżiak L., *Konkurencja podatkowa i harmonizacja podatków w ramach Unii Europejskiej. Implikacje dla Polski*, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 2007.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (red.), *System finansowy w Polsce*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Poszwa M., *Zarządzanie podatkami w małej i średniej firmie*, C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Specjalne strefy ekonomiczne – opinie przedsiębiorców nt. przepisów strefowych po nowelizacji z 2008 r. oraz postulowane zmiany w ustawach podatkowych*, Raport Deloitte 2009.
- Stiglitz J.E., Schönfelder B., *Finanzwissenschaft*, R. Oldenbourg Verlag, München – Wien 1996.
- Taxation Trends in the European Union*, European Commission, 2010.
- Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg*, Land Brandenburg Ministerium für Wirtschaft, 2009.

## INVESTMENT TAX RELIEFS FOR ENTREPRENEURS

**Summary:** This paper aims to present and evaluate some tax instruments in the Polish Income Tax Legislation Acts for the purpose of supporting investment activities of enterprises. Polish tax legislation has specifically granted tariff preferences (tax exemptions) to entrepreneurs conducting business in special economic zones. Since the sum of depreciation rates could not exceed the initial value of fixed or intangible assets, the current law provided for depreciation does not grant the taxpayer with any definitive tax benefits (e.g. in form of an additional investment premium deducted from the tax base). The direct forms of investment support, e.g. the German or Slovak subsidies, are more effective because they do not depend on the profitability of business.