mBank – CASE Seminar Proceedings No. 163/2020
Zeszyty mBank – CASE Nr 163/2020

Estonian corporate tax: Lessons for Poland

Estoński CIT – lekcje dla Polski

Dmitri Jegorov
Anna Leszczyłowska
Aleksander Łożykowski

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

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

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

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

mBank SA
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa
Jarosław Neneman

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów
Monika Rębała

Translation / Tłumaczenie
Jarosław Neneman, Jon Tappenden

Proofreading of articles in Polish / Korekta w języku polskim
Jolanta Ludwikowska-Pol

DTP
Katarzyna Godyń-Skoczylas

Keywords
corporate income tax, distributed profit tax, dividend tax, cash flow tax, Estonia

Słowa kluczowe
podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od zysków wydzielonych, podatek od dywidend, podatek od cash flow, Estonia

JEL codes
H25, H32, M48

ISBN 978-83-7178-692-1

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

Disclaimer

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

Nota prawna

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

Table of Contents

Spis treści

Dimitri Jegorov

Corporate income tax in Estonia 6
Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) w Estonii

Introduction 6
Wprowadzenie

1. **Tax design** 6
   Konstrukcja podatku

2. **Rationale** 8
   Uzasadnienie

3. **How it works** 9
   Jak to działa

4. **Tackling fraud** 11
   Walka z oszustwami

5. **Effects on taxpayers** 14
   Wpływ na podatników

6. **Revenue implications** 15
   Konsekwencje dla dochodów podatkowych

7. **Compatibility with EU** 17
   Zgodność z regulacjami UE

Conclusion 18
Podsumowanie

References 18
Bibliografia

Anna Leszczyłowska, Aleksander Łożykowski

Could the Estonian CIT model be a lesson for Poland? 19
Estoński model CIT – lekcja dla Polski?

Foreword 19
Wprowadzenie

1. **The effects of the Estonian CIT model on enterprises' finance and investment** 21
   Skutki estońskiego modelu CIT dla finansów i inwestycji przedsiębiorstwa

   1.1. **Retained profits** 21
   Zyski zatrzymane

   1.2. **Debt in capital structure** 23
   Dług w strukturze finansowania

   1.3. **Cash** 27
   Środki pieniężne

   1.4. **Enterprises' investment projects** 28
   Inwestycje przedsiębiorstw

2. What the Estonian CIT model means in terms of simplicity of the tax compliance and budget revenue **31**
Skutki estońskiego modelu CIT w zakresie prostoty rozliczeń i wpływów budżetowych

2.1. Simplicity of the system – invaluable attribute
Prostota systemu – wartość nie do przecenienia **32**

2.2. Budget implications **39**
Skutki budżetowe

Summary **43**
Podsumowanie

References **44**
Bibliografia

Authors' Biographical Notes **46**
Noty biograficzne autorów

The list of previous mBank – CASE Seminar Proceedings **49**
Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej

Dmitri Jegorov

Corporate Income Tax in Estonia*

Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT) w Estonii*

Introduction

This paper presents the basic features of the tax design and the rationale behind it, or at least the arguments presented by politicians to defend it. It also shows how tax system works. The system is not completely flawless, which is understandable. The same avoidance and evasion practices as in the traditional system are not possible in the Estonian system, but the system has flaws that allow the possibility of fraud.

This paper will also discuss the effects on taxpayers in terms of decision-making and in terms of finance and will conclude with an assessment of some of the revenue implications for the country and a few ideas on the question of compatibility with European Union law.

Wprowadzenie

W artykule przedstawiono główne cechy podatku dochodowego od osób prawnych w Estonii oraz uzasadnienie (głównie polityczne) jego wprowadzania, a także zasady funkcjonowania. Estoński system, co zrozumiałe, nie jest pozbawiony wad. Metody unikania i uchylania się od opodatkowania wykorzystywane w tradycyjnym systemie opodatkowania dochodów, nie są możliwe do zastosowania w Estonii. Ale model estoński ma też słabe strony, które pozwalają na inne rodzaje oszustw.

Kolejnym zagadnieniem jest wpływ tego rozwiązania na proces podejmowania decyzji przez podatników oraz na strukturę finansowania przedsiębiorstwa. Na zakończenie zaprezentowano ocenę skutków finansowych dla finansów publicznych oraz kwestie zgodności modelu estońskiego z prawem Unii Europejskiej.

1. Tax design

The basic idea of the Estonian corporate income tax system is that earning profits is not a taxable event. When a firm earns profits, this is not in itself the taxable event requiring a company to pay corporate income tax. However, tax is paid when those profits are used, i.e. when these profits are distributed. The tax is paid by the corporation. Tax is not withheld on dividends that go to shareholders, and tax is paid on top of dividends distributed by corporations. When a corporation decides to pay €10 on a share, it will pay €10 on a share, and the tax will have to come in addition.

1. Konstrukcja podatku

Zasadniczą cechą estońskiego podatku od dochodów osób prawnych jest to, że osiągnięcie zysku nie powoduje powstania obowiązku podatkowego. Kiedy firma wypracowuje zysk, nie oznacza to konieczności zapłaty podatku dochodowego od osób prawnych. Podatek jest jednak płacony, gdy przedsiębiorstwo dystrybuuje zysk w formie dywidendy. Płatnikiem podatku jest spółka (osoba prawna). Nie obciąża on dywidend, które trafiają do akcjonariuszy. Przykładowo: kiedy spółka decyduje się wypłacić 10 euro dywidendy na akcję, to płaci dokładnie 10 euro na akcję, a podatek pojawia się dodatkowo jako zobowiązanie przedsiębiorstwa.

* This text is a transcript of Dimitri Jegorov's speech given at the 163rd mBank-CASE seminar in Warsaw. The text was written and edited by Dr. Jaroslaw Neneman

* Niniejszy tekst jest zapisem wystąpienia Dimitri Jegorova, wygłoszonego podczas 163. seminarium mBank-CASE w Warszawie. Wystąpienie spisał i zredagował dr Jarosław Neneman.

This is not a withholding situation[1]. This is extremely important, particularly for European Union law. There are limitations on the withholdings within the EU due to the parent-subsidiary directive. That directive does not apply in Estonia because Estonia does not have withholding tax.

The distributions can be explicit – meaning dividends, or they can be implicit (hidden). This is not necessarily bad as it can also be use of profits but cannot be called dividends. For example, if the company incurs expenses unrelated to its business, those expenses will be taxable because they come at the expense of profit. In the traditional systems, the company would not just be allowed to deduct these expenses on the profit and loss statement. Also, gifts and donations are treated in the same way. If they are not charitable or if they exceed the limit for charitable gifts and donations, they are taxed. For the sake of simplicity, fringe benefits, or payment in kind – non-monetary payments to employees also fall within the system. This is possible in Estonia only because the personal income tax rate and corporate tax rates are the same. If the tax rates were different, this system could not be applied. There are only two countries in the world that do this - one of them is Estonia, and the other one is Australia. This is an element of corporate income tax.

The tax rate is 20% for both natural persons and for corporations. Understandably, when we talk about Estonian taxation of dividends, the tax base is different. Before the 20% rate is applied, the tax base has to be divided by 0.8, because if the corporation earns one million in profit and it pays 20% tax, then it has 800 000 that it can distribute as a dividend. In Estonia, however, if the corporation declares a dividend of 800 000, it has to pay 20% tax. 20% of 800 000, is only 160 000, and this is not equal to 20% of one million. Therefore, 800 000 has to be divided by 0.8 to arrive at the correct tax base. One tax base is net; the other one is gross, so they have to be equalized. Estonia applies a lower tax rate of 14% for regular distributions, and then the tax base is divided by 0.86 in a similar fashion.

A territorial system is applied in Estonia, which means that if previously received foreign and domestic profits have already been taxed, then further distribution is tax-

1 The point is that this Estonian CIT is not a withholding tax. For some dividends that have been taxed with a lower CIT rate (the 14% rate on regular dividends) there can be a withholding of 7%, which is however a different type of tax.

Nie mamy zatem do czynienia z potrąceniem podatku u źródła[1]. Jest to szczególnie istotne głównie z powodu prawodawstwa unijnego. W UE występują bowiem ograniczenia podatku u źródła wynikające z dyrektywy w sprawie opodatkowania spółek dominujących i powiązanych (*parent – subsidary*). Dyrektywa ta nie ma jednak zastosowania w przypadku Estonii, gdyż Estonia nie stosuje podatku u źródła.

Dystrybucja zysku może być jawna – w postaci dywidendy – bądź ukryta. Nie ma w tym nic złego, bo to też jest forma wykorzystania zysku, choć nie można jej nazwać dywidendą. Jeśli na przykład firma ponosi wydatki niezwiązane z jej działalnością gospodarczą, to będą one opodatkowane, ponieważ obniżają zysk, który zostałby opodatkowany. W systemie tradycyjnym firma nie miałaby możliwości uwzględnienia tych wydatków jako kosztu podatkowego obniżającego dochód do opodatkowania. Również prezenty i darowizny są traktowane w podobny sposób. Jeśli nie podlegają zwolnieniu lub jeśli przekraczają pułap zwolnienia, to zostaną opodatkowane. Podobnie są traktowane dodatkowe świadczenia pracownicze. Takie rozwiązane jest możliwe tylko w Estonii, ponieważ stawka podatkowa podatku od dochodów osób prawnych i fizycznych jest taka sama. Nie udałoby się zastosować tego przepisu, gdyby stawki były różne. Na świecie tylko dwa kraje to praktykują: Estonia i Australia. Jest to element opodatkowania dochodów przedsiębiorstw.

W Estonii stawka podatku dochodowego dla osób prawnych i fizycznych wynosi 20%. Oczywiście, kiedy mówimy o estońskim opodatkowaniu dywidend, mamy do czynienia z inną podstawą opodatkowania. Zanim zastosuje się 20-procentową stawkę CIT, podstawa opodatkowania jest dzielona przez 0,8. Dzieje się tak dlatego, że jeśli spółka osiąga dochód w wysokości 1 mln i płaci 20% podatku, jej dochód netto, który można przeznaczyć na dywidendy, wynosi 800 000. Jednak w Estonii, jeśli spółka deklaruje dywidendę w wysokości 800 000, wtedy płaci podatek w wysokości 20%. Ale 20% z 800 000 to 160 000, co nie jest równie 20% podatku od 1 mln. Aby otrzymać poprawną wysokość podstawy opodatkowania, 800 000 należy podzielić przez 0,8. Jedna podstawa opodatkowania jest netto, a druga brutto i dlatego trzeba je sprowadzić do wspólnego mianownika. Estonia wprowadziła jeszcze

1 Należy podkreślić, że estoński CIT nie jest podatkiem pobieranym u źródła. Dla niektórych dywidend, które pochodzą z zysków opodatkowanych niższą 14-procentową stawką CIT (dla dywidend wypłacanych regularnie), można zastosować 7-procentowy podatek u źródła. Ale jest to inny rodzaj podatku.

free. So if there is a personal investment company which has a subsidiary in Poland earning profits that are then passed on to the Estonian company, the Estonian company can distribute the profits tax-free, because these are considered to be the same profits that have been already taxed in Poland. This is true both within and outside the EU. The only difference is that inside the EU corporate income tax is assumed to exist everywhere, and there is no need to prove this, whereas with the rest of the world, proof is needed that even €1 has been paid, i.e. the profit has been taxed.

Double tax applies for stakeholdings of under 10%, meaning that if someone has a personal investment company and this person owns shares, for example in a publicly listed company on the stock exchange, then most probably this person will not hold more than 10% of the company. This person will probably have a shareholding that starts at the third decimal place. There will be double tax; This is a remnant from the old days when there was double taxation for shareholdings under 25%, which stemmed from European laws. Right now, it only exists for budgetary reasons; there is no other economic justification.

In the system, there is equal treatment of every legal person. Therefore, non-governmental organizations such as non-for-profit organizations will also have to pay the same tax on costs that are not related to their activity. Of course, there may be differences in what constitutes 'expenses not related to activity', because the activity of NGOs is different to business activity conducted to generate a profit. But also, if NGOs are not-for-profit organizations, they will not distribute dividends. Regardless of this, all these expenses are taxed in the same fashion.

The tax period is one calendar month. Therefore, there is no need to tax the profit of the whole calendar year. Tax is levied on dividends, i.e. when profit is distributed. Then there is payroll reporting every month, so this is just an additional statement in the payroll reporting how much profit was distributed and how much tax has to be paid on this by the tenth day of the next month.

14-procentową stawkę CIT w przypadku wypłacania regularnych dywidend i wtedy podstawa opodatkowania jest dzielona przez 0,86.

Estonia stosuje system terytorialny, co oznacza, że jeśli otrzymane wcześniej dochody – zarówno krajowe, jak i zagraniczne – zostały opodatkowane, to ich dalsza dystrybucja jest zwolniona z podatku. Jeżeli więc spółka, której celem jest inwestowanie kapitału, posiada spółkę zależną w Polsce, której zyski są dystrybuowane do podmiotu w Estonii, to ich dalsza dystrybucja odbywa się bez podatku. Zakłada się bowiem, że są to te same zyski, od których podatek został już zapłacony w Polsce. System ten działa tak samo w stosunku do państw UE, jak i poza Unią. Jedyna różnica polega na tym, że w UE przyjmuje się, że zyski są opodatkowane i nie trzeba tego udowadniać, podczas gdy w odniesieniu do państw spoza UE należy udowodnić, że zapłacono choćby 1 euro podatku, co oznacza, że zysk został opodatkowany.

Podwójne opodatkowanie ma zastosowanie dla akcjonariuszy posiadających poniżej 10% akcji. Oznacza to, że jeśli właściciel spółki o charakterze inwestycyjnym posiada akcje spółki giełdowej, to najprawdopodobniej nie posiada on więcej niż 10% akcji. Jego udział stanowi zapewne tysięczne części procenta. W takiej sytuacji będzie on podwójnie opodatkowany. To zaszłość z czasów, kiedy prawodawstwo UE wymagało podwójnego podatkowania dla posiadaczy mniej niż 25% akcji. Obecnie, poza względami budżetowymi, nie ma żadnego uzasadnienia dla podwójnego opodatkowania.

W systemie estońskim wszystkie podmioty posiadające osobowość prawną są tak samo traktowane. Stąd też organizacje pozarządowe – na przykład non-profit – zapłacą taki sam podatek od kosztów niezwiązanych z działalnością. Oczywiście wystąpią różnice w tym, co uznaje się za koszt niezwiązany z uzyskaniem dochodu, bo działalność NGO ma inny cel niż podmiotów nastawionych na osiąganie zysku. W przypadku organizacji non-profit nie ma dystrybucji zysku. Niezależnie od tego wszystkie wydatki niezwiązane z działalnością gospodarczą będę traktowane w ten sam sposób.

Okres rozliczenia podatku wynosi miesiąc. Dlatego nie ma konieczności opodatkowania zysków osiąganych w skali roku. Podatek jest nakładany w momencie wypłacania dywidend. Na comiesięcznej liście płac pojawia się dodatkowa informacja, ile zysku wypłacono i ile podatku jest do zapłaty 10 dnia następnego miesiąca.

2. Rationale

The political rationale for the Estonian system was that small and medium-sized enterprises in most countries have limited access to capital markets. It's much more convenient for larger companies to raise capital either through bank loans or through debt securities. This is not the case for small and medium-sized enterprises, so they need to fund through equity.

Corporation tax, in general, is seen as one of the biggest hindrances to economic growth. The OECD (OECD, 2008) ranks different types of taxes based on their harmfulness to economic growth, and at the top of the pyramid are capital taxes together with corporate income tax. The higher the corporate income tax, the more evidence there is that economic growth will fall below the country's potential.

There is a long-standing ideology in Estonia that its tax system should be focused on spending and consumption, and recently also on the use of nature and use of natural resources, but not on earnings. Taxation should not be so high that it stunts growth. So the earnings of a company, as well as the earnings of natural persons, should grow, and thus they should be given more leeway. People should also do less harm to nature (and their health) so excise on drinking, smoking and using natural resources is raised.

Of course, this is also an interesting and peculiar advantage that attracts foreign investment. During discussions with foreign investors in Estonia, many of them mention that they like the system, because they like the fact that taxpayers can decide when to pay the tax as taxpayers know best when money is not needed for investment any longer, when the money is needed elsewhere, and when they are ready to pay the tax.

2. Uzasadnienie

Politycznym uzasadnieniem dla wprowadzenia nowego systemu opodatkowania dochodów firm był fakt, że w większości krajów małe i średnie przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do rynku kapitałowego. Dużym firmom jest o wiele łatwiej pozyskać środki za pomocą pożyczki bankowej czy instrumentów dłużnych. Inaczej wygląda to w przypadku małych i średnim firm, muszą się one w większym stopniu finansować kapitałem własnym.

Podatek dochodowy od zysków przedsiębiorstw jest powszechnie uważany za jeden z głównych czynników osłabiających wzrost gospodarczy. W zestawieniu przygotowanym przez OECD (OECD, 2008), przedstawiającym ranking podatków pod względem szkodliwości dla wzrostu gospodarczego, na pierwszym miejscu znalazły się podatki od kapitału razem z podatkiem od dochodów przedsiębiorstw. Im wyższa stawka tego podatku, tym – jak pokazują badania – niższe tempo wzrostu gospodarczego.

W Estonii od dawna panuje konsensus, że system podatkowy powinien skupiać się na wydatkach i konsumpcji, a ostatnio także na środowisku naturalnym i wykorzystaniu zasobów naturalnych, a nie na opodatkowaniu zarobków. Aby nie hamować wzrostu gospodarczego, opodatkowanie nie powinno być wysokie. Celem państwa jest sprzyjanie wzrostowi dochodów firm i osób fizycznych, dlatego pozostawia się podatnikom więcej wolności. Ludzie powinni powodować mniej szkód w środowisku naturalnym i sobie samym, stąd w systemie podatkowym są wyższe stawki akcyzy na alkohole, papierosy i wykorzystanie zasobów naturalnych.

Oczywiście model estoński to także szczególna zachęta dla inwestorów zagranicznych. Wielu wyraża uznanie dla systemu, w którym podatnicy mogą zadecydować, kiedy zapłacą podatek. Bo to podatnicy wiedzą najlepiej, kiedy nie potrzebują już pieniędzy na inwestycje i chcą je wydać na coś innego, a w związku z tym są gotowi zapłacić podatek.

3. How it works

Assume a corporation earns a profit of €1 million in 2015. There is no tax on earnings in 2015 or 2016. There are also no advance payments on corporate income tax because there is no final obligation on earning profits. If this corporation distributed dividends in February

3. Jak to działa

Załóżmy, że w roku 2015 spółka osiągnęła zysk w wysokości 1 mln euro. Nie ma od niego podatku zarówno w 2015, jak i 2016. Nie płaci się również żadnych zaliczek, bo nie powstał jeszcze obowiązek podatkowy. Jeśli spółka wypłaciła dywidendę w lutym 2017, to do 10 marca 2017

2017, then it was required to pay the tax on the distributed profit by 10 March, 2017. If the dividend was 800 000, it would have been divided by 0.8, and then multiplied by a tax rate of 20%. If for example in 2016 this corporation earned a loss, then that did not change the fact that if it distributed profit in 2017 and was still required to pay the tax. Whether it makes a loss or profit is not important. As long as it has a profit that can be distributed under the commercial code, it will have to pay the tax. In the traditional system, the tax will be 20% of one million, and eight hundred thousand would be available for distribution. The result is the same, but the timing is different.

To make the system easier to understand, let's imagine that in Poland a company can transfer all earned profit (100 percent) to the investment reserve, and this would remain tax-free, and there is no time limit on that investment reserve. This is the advantage of the Estonian system. When a firm earns profits, it can move those profits over to the investment reserve, and whatever goes into the investment reserve is tax-free. This is the nature of the Estonian system.

In the case of gifts and donations, if they are not charitable or if the limits specified in the law are exceeded, or in the case of expenses not related to business, a firm has to report and pay tax on the amount paid out. Once, by the 10th day of the next month.

In traditional systems, these expenses are non-deductible. The difference here again is timing. In a traditional system, a firm pays more income tax the next year, because these costs are non-deductible. If a company makes a loss, then the loss will be decreased so it will not pay tax because it is still in the red. The difference in Estonia is that tax is paid on those payments immediately. Even if a company makes a loss, if it incurs expenses unrelated to the business, then it pays the tax immediately, and this is probably one of the disadvantages for taxpayers. They don't have the option of deferring the tax.

Transfer pricing rules apply to the Estonian model. Therefore, the excessive cost or insufficient income is taxed. There is no difference between the Estonian system and the traditional system here, again except for the taxing period. Whenever a company is deemed not to have received sufficient income, it has to pay the tax.

musiała zapłacić podatek dchodowy od wypłaconego zysku. Zakładając, że dywidenda wyniosła 800 000, to kwota ta musiała zostać podzielona przez 0,8, a następnie pomnożona przez stawkę podatku wynoszącą 20%. Nawet gdy w 2016 roku spółka odnotowała stratę, to nie zmienia faktu, że w 2017 wypłaciła dywidendę i musiała zapłacić podatek. Nie ma znaczenia, czy osiągnęła zysk czy poniosła stratę. Jeśli ma dochód, który zgodnie z kodeksem handlowym może być rozdystrybuowany, to musi zapłacić podatek. W tradycyjnym systemie podatek od 1 mln wyniósłby 200 000, a 800 000 można by przeznaczyć do wypłaty. Rezultat jest taki sam, ale inne rozłożenie w czasie.

Aby ułatwić zrozumienie systemu, załóżmy, że przedsiębiorstwo w Polsce może przekazać 100% osiągniętego zysku na fundusz inwestycyjny, który jest zwolniony z podatku i nie ma ograniczeń czasowych. Taka jest zaleta systemu estońskiego. Kiedy firma osiąga zyski, może je przeznaczyć na przyszłe inwestycje (fundusz inwestycyjny), a wszystko, co tam trafia, jest zwolnione z podatku. Na tym właśnie polega estoński model opodatkowania przedsiębiorstw.

W przypadku darowizn, jeśli nie podlegają zwolnieniu lub przekraczają limit zwolnienia, a także w przypadku wydatków niezwiązanych z prowadzoną działalnością, firma ma obowiązek zapłacenia podatku od kwot wypłaconych – jednorazowo, do 10 dnia następnego miesiąca.

W tradycyjnych systemach wydatki tego typu nie podlegają zaliczeniu do kosztów. Różnica znów polega na rozłożeniu w czasie. W tradycyjnym systemie przedsiębiorstwo zapłaci wyższy podatek w kolejnym roku, ponieważ część kosztów nie jest zaliczona do kosztów uzyskania przychodów. Jeśli firma osiąga stratę, ta strata będzie wyższa, ale nadal nie zapłaci ona żadnego podatku, ponieważ ma stratę. W Estonii jest inaczej – podatek od wydatków, które nie są kosztem uzyskania, jest płacony natychmiast. Nawet gdy firma ponosi straty, ale ma wydatki niezwiązane z działalnością gospodarczą, to natychmiast płaci od tego podatek. Jest to jeden z niekorzystnych aspektów modelu estońskiego – przedsiębiorcom nie stworzono możliwości odroczenia podatku w takich przypadkach.

W systemie estońskim mają zastosowanie zasady związane z cenami transferowymi. Jeśli więc koszty są sztucznie zawyżane, a zyski niedoszacowane, to płaci się od tego

When other countries say that they have corporate income tax, in Estonia people say that they have corporate expenses tax. It's not important how much you earn, what is important how much you distribute, how much you spend - including dividends.

To make the system more competitive with that of Estonia's neighbors in which corporate income tax was 15% at the time this change was made (the standard rate in Estonia was 20% at that time), Estonia lowered the tax rate to 14% for regular distributions of dividends. The reason for this is that there are companies who can make use of our system a lot because they want to accumulate capital for investment, and they don't want to pay income tax in between. Other companies are very comfortable with earning income every year and distributing it every year. So, as a destination for foreign investment, Estonia was probably not that attractive for those who wanted to earn all the time and distribute all the time. A six percentage point difference in income tax can be a lot in terms of return on investment. Therefore, Estonia lowered the tax to 14% and applied it to the average distribution for the last three years. If a corporation distributes one million in 2019, in 2020 and 2021, then in 2022 14% applies also to one million. But if it decides to distribute not one million but one and a half million, then 14% would apply to the first million, but 20% will apply to the excess. Of course, there will be a new average as this is the three-year moving average. We observed a sharp increase in the number of companies that paid out dividends due to this change. Obviously, they had been expecting this, and this is something they needed, and there has been a shift in the dividend policy of companies. Hopefully, Estonia is now much more attractive to those who need to earn and distribute profits continuously.

4. Tackling fraud

At first, when Estonia introduced the system in 2000, profits remaining in a business were not taxed. When Estonia joined the EU in 2004, profits remaining in a business remained untaxed. The difference is that up until

podatek. Nie ma żadnych różnic pod tym względem między systemem estońskim a tradycyjnym, oczywiście poza okresem rozliczania podatku. Kiedykolwiek uznaje się, że przedsiębiorstwo zaraportowało niewystarczający zysk, musi ono zapłacić podatek.

Można powiedzieć, że w innych krajach występuje podatek od zysków przedsiębiorstw, a w Estonii – podatek od wydatków przedsiębiorstw. Nie jest ważne, ile zarobiłeś; ważne, ile wypłaciłeś, ile wydałeś – uwzględniając dywidendy.

Aby uczynić system bardziej konkurencyjny w stosunku do tych sąsiadów Estonii, którzy w momencie jego wprowadzania mieli stawki CIT na poziomie 15% (w Estonii podstawowa stawka wynosiła 20%), obniżono stawkę CIT do 14% w przypadku regularnych wypłat dywidend. Jest wiele firm, które korzystają z tego systemu, po to by zgromadzić kapitał na inwestycje i dlatego nie chcą one płacić podatku w trakcie akumulowania zysku. Innym przedsiębiorstwom odpowiada osiąganie zysku i wypłata dywidend każdego roku. Z punktu widzenia potencjalnych inwestorów zagranicznych Estonia nie była prawdopodobnie tak atrakcyjna dla tych przedsiębiorstw, które chciały wypracowywać zyski i corocznie wypłacać dywidendy. Sześć punktów procentowych różnicy w stawce podatku dochodowego może mieć duży wpływ na stopę zwrotu z inwestycji. Dlatego Estonia obniżyła stawkę CIT do 14%, która ma zastosowanie do średniej wielkości wypłat zysków z ostatnich 3 lat. Jeśli spółka wypłaca milion euro w latach 2019, 2020 i 2021, to w 2022 roku 14-procentowa stawka podatku będzie miała zastosowanie do tego miliona. Jeśli zdecyduje się przeznaczyć na dywidendy nie milion euro, ale półtora miliona, to stawka 14-procentowa będzie miała zastosowanie do pierwszego miliona, a kwota powyżej zostanie opodatkowane stawką 20-procentową. Oczywiście zwiększy to średnią w przyszłości, gdyż mamy do czynienia z 3-letnią średnią ruchomą. W wyniku tej zmiany nastąpił gwałtowny wzrost liczby spółek wypłacających dywidendy. Oczywiście spółki potrzebowały tej zmiany i jej oczekiwały, wpłynęła na zmianę polityki dywidendowej spółek. Estonia stała się znacznie bardziej atrakcyjna dla tych, którzy chcą regularnie osiągać zyski i je dystrybuować.

4. Walka z oszustwami

Kiedy Estonia w 2000 roku wprowadziła nowy system, zyski pozostające w biznesie były nieopodatkowane. Po wejściu do Unii Europejskiej w 2004 roku zyski te nadal pozostają nieopodatkowane. Różnica polega jednak

2004, companies distributing dividends to other companies didn't have to pay tax. The idea was that as long as profits do not leave the business realm, they are not taxed. Of course, this does not apply in the EU because we cannot differentiate between profits going into an Estonian company and profits going to a Polish company, and this is why Estonia had to change the system. Now every time profits are distributed this triggers taxation.

There are of course intra-Estonian inter-company transfer pricing issues, because no tax is paid on earned profits. Therefore, if two affiliates in Estonia are doing business with each other on conditions that are different from market conditions, then this is the same as one company distributing dividends to another company, either because there is excessive cost or because they are not receiving enough income in comparison to situations where the two persons are not affiliated. So, this is one peculiarity that has to be dealt with in Estonia and not so much in other countries, because then the proper tax is obtained in any case if both companies are within the jurisdiction.

Loans to shareholders instead of dividends to shareholders are a serious problem, but Estonia has been able to limit this considerably. At the beginning, in 2000, but due to provision in the tax code that only lasted a short time, if a company granted a loan to a shareholder, it had to deposit the income tax on the loan with the tax authorities, and when it got the loan back, it got back the income tax deposit. Parliament quickly passed a bill amending this provision for reasons that no one seems to remember. Since this preventative rule was short-lived, there were a lot of loans in circulation, including outside of Estonia; of course, there were even some cases where a loan granted by an Estonian subsidiary to a parent company was equal to the subsidiary's profits from the year before. This means that the economic substance was not a loan but distribution of dividends. In 2018 Estonia changed this rule so that for loans outstanding for less than four years it is up to the tax authorities to prove that is not a natural loan, but distribution of dividends; in cases of loans outstanding for more than four years, the burden of proof is with the taxpayer. There has to be a loan agreement and the market conditions have to be right, it has to be clear what the loan is for and when it will be repaid, there must be guarantees, and so on. This has made using loans instead of dividends less attractive.

Of course, since while profit stays in the company, it is not taxed, this does not mean that the money has to stay

na tym, że do 2004 spółki dystrybuujące zyski do innych spółek nie musiały płacić podatku. Idea była taka, że jak długo zyski nie opuszczają świata biznesu, tak długo są nieopodatkowane. Taki system nie jest możliwy w UE, bo nie można różnicować sytuacji w zależności od tego, czy zyski trafiają do spółki estońskiej czy polskiej. Stąd też Estonia musiała zmienić system. Teraz każda dystrybucja zysków powoduje opodatkowanie.

Oczywiście pojawia się tu problem cen transferowych na styku firm działających w Estonii. Stąd też, jeśli dwie powiązane firmy dokonują transakcji na warunkach odbiegających od rynkowych, to uznaje się, że jedna z nich dystrybuowała dywidendę do drugiej – zawyżała koszty lub zaniżała przychody, w stosunku do sytuacji, w której oba podmioty byłyby niepowiązane. To jeden z niewielu problemów, który należało rozwiązać w Estonii, a który raczej nie pojawia się w innych krajach, gdyż o ile obie firmy są w tej samej jurysdykcji podatkowej, to w każdej sytuacji zapłacą one łącznie podatek w odpowiedniej wysokości.

Pożyczki dla akcjonariuszy zamiast dywidend dla akcjonariuszy to poważny problem, który udało się już w dużej mierze opanować. Na początku 2000 roku krótko istniał przepis mówiący o tym, że spółka udzielająca pożyczki akcjonariuszowi musiała zdeponować w urzędzie skarbowym kwotę odpowiadającą podatkowi, który byłby należny z tytułu dystrybucji. Kiedy pożyczka została spłacona, depozyt wracał do spółki. Parlament szybko zlikwidował ten prewencyjny przepis. Wskutek tego pojawiła się bardzo duża liczba pożyczek, także udzielanych poza Estonię. Zdarzały się nawet przypadki, że pożyczka udzielana przez spółkę zależną spółce dominującej równała się zyskowi z roku minionego. To oznaczało, że w istocie była to dywidenda, a nie pożyczka. W 2018 roku zmieniono przepisy i teraz – dla pożyczek krótszych niż na 4 lata – administracja skarbowa musi udowodnić, że nie jest to zwykła pożyczka, ale dystrybucja dywidend. Przy pożyczkach trwających dłużej niż 4 lata, ciężar dowodu spada na podatnika. Umowa pożyczki musi być zawarta na warunkach rynkowych, musi z niej jasno wynikać, na co jest przeznaczona i kiedy będzie spłacona itd. Restrykcje te zmniejszyły atrakcyjność wykorzystywania pożyczek zamiast wypłaty dywidend.

Oczywiście, ponieważ zysk pozostający w spółce jest nieopodatkowany, nie oznacza to, że w spółce muszą być pieniądze. Zysk a gotówka, to różne rzeczy. Jeśli właściciel spółki zamierza inwestować jej pieniądze, powstaje pyta-

in the company. Profit and cash are very different things. If the owner of a company, decides to invest in assets, it needs to be sure that these assets are business assets, not assets for the good of the owner of the company. In Estonia, there are a lot of apartments that happened to be bought at the expense of a company, declared as being an office or a rental apartment. The locations are visited by tax authorities to find out whether there is a bedroom there or a children's room, and if this is the case this purchase will be taxed as distribution of dividends.

There is an increasing tendency to set up companies where a person would normally be an employee of a company or a private trader. People set up companies and offer services as a company because a large part of the earnings remain untaxed as long as they don't leave the company. Incorporation of companies is a problem in many jurisdictions because a person who is an employee has to pay personal tax and social security contributions. A person registered as a company only has to pay corporate income tax. There is a difference between the corporate income tax rate and personal income tax rates, but in Estonia, it is enhanced: you either pay nothing, or you pay all the taxes. This has caused tax authorities to visit companies where an employee becomes a service provider. It evaluates the contract to check whether the person is an independent service provider, or they have a desk in the same office, have the same subordinates, and are included in the annual holiday leave schedule; then, of course, the tax authorities tax this as employment income.

Cash and cash equivalents. Money is not always in a cash register. Accounting records show that a profit has been earned, and the cash is kept in the safe. When a tax inspector comes to check this, they normally have to inform the taxpayer seven days in advance of a forthcoming audit, and then it's not a problem for someone to loan that cash, and it is put in the safe, in order to show that the cash is there. After that, the cash is returned. In this case, these audits will be unannounced. If cash and cash equivalents are a large part of the assets, a tax auditor could turn up unannounced and the money will have to be shown, or documents will have to be produced proving where that money is, for example, that it has been loaned.

Abuse of the exemption method. An attempt was made to end this practice but was unsuccessful because one political party opposed the plan. Dividends coming from third countries and dividends coming from an EU/EEA country continue to be treated differently. If the dividend comes from an EU or EEA country and is paid further,

nie, czy inwestycja przyniesie pożytek spółce czy raczej będzie służyła prywatnym interesom właściciela. W Estonii zakupiono wiele mieszkań, deklarując, że przeznaczy się je na biuro lub na wynajem. Służby skarbowe sprawdzają, czy znajduje się w nich sypialnia lub pokój dziecięcy. Jeśli tak, wtedy wydatek na zakup jest traktowany jak dystrybucja dywidend.

W Estonii ujawniła się rosnąca tendencja, aby zakładać spółki dla aktywności, w której można być pracownikiem albo prowadzić działalność gospodarczą jako osoba fizyczna. Ludzie tworzą spółki i oferują swoje usługi jako spółki, dlatego że mają możliwość nieopodatkowania zysku, dopóki nie zostanie on wyprowadzony ze spółki. Zjawisko sztucznego tworzenia spółek występuje w wielu krajach i wynika z faktu, że pracownik (a także osoba prowadząca indywidualną działalność gospodarczą) płaci niższy podatek dochodowy i mniejsze składki na ubezpieczenia społeczne. Często występuje też korzystne zróżnicowanie między stawką podatkową od dochodów osobistych a stawką od dochodów osób prawnych. Zjawisko to w Estonii jest spotęgowane faktem, że albo nic nie płacisz, albo płacisz i podatek, i składki na ubezpieczenia społeczne. To wymusiło na administracji podatkowej kontrole u tych podatników, którzy z pracowników stali się spółkami świadczącymi usługi. Sprawdza się, czy dana osoba jest w istocie niezależnym świadczeniodawcą usług, czy może ma nadal biurko w tym samym biurze, tych samych podwładnych i jest uwzględniona w rocznym planie urlopów u swojego byłego pracodawcy. W takiej sytuacji dochody takiego świadczeniodawcy będą opodatkowane jak dochody z zatrudnienia.

Wypracowanie zysku często nie jest równoznaczne z tym, że w firmie jest gotówka Pieniądze nie zawsze trzyma się w kasie. Z ksiąg wynika, że osiągnięto zysk, a gotówka trzymana jest w sejfie. Kiedy inspektor podatkowy chciałby sprawdzić, czy tak jest w istocie, to – co do zasady – musi o kontroli poinformować 7 dni wcześniej. Nie jest więc dużym problemem, by pożyczyć pieniądze, zdeponować w sejfie i w ten sposób potwierdzić ich istnienie w czasie kontroli, a po jej zakończeniu zwrócić właścicielowi. Jeśli gotówka lub jej ekwiwalenty stanowią istotną część aktywów, inspektor podatkowy może pojawić się nieoczekiwanie i trzeba mu pokazać pieniądze albo okazać dokumenty informujące, gdzie się znajdują, na przykład, że posłużyły do udzielenia pożyczki.

Kolejnym problemem są nadużycia związane z metodą zwolnienia. Podjęto próbę likwidacji tego zjawiska, ale to się nie udało, gdyż jedna z partii zablokowała ten

then it is tax free in any case. Every country in the EU/EEA is assumed to have corporate income tax, and it is assumed that dividends come from taxed profit, which is not necessarily the case. Our neighbor Lithuania has seven economic zones, where profit can be earned for ten years and no corporate income tax is due. Profit can also be distributed, but this is a political choice. In the case of third countries, it has to be proven that at least one euro has been paid in tax on profits of that year. So completely untaxed profits from third countries cannot be repaid tax free in Estonia. This will probably have to be changed in the EU/EEA because there is enormous pressure from both the OECD and the EU– e.g. code of conduct.

plan. Nadal więc dywidendy pochodzące z UE/EOG są traktowane odmiennie niż z pozostałych krajów. Jeśli dywidenda pochodzi z kraju należącego do UE/EOG i jest dalej wypłacana, to w każdym przypadku podlega zwolnieniu z podatku. Zakłada się bowiem, że w tych krajach funkcjonują podatki dochodowe od osób prawnych i że dywidendy pochodzą z opodatkowanych zysków, choć niekoniecznie musi być to prawda. Litwa ma siedem stref ekonomicznych, gdzie można osiągać zysk przez 10 lat i nie jest on opodatkowany. Może za to być dystrybuowany – to wybór polityczny. W odniesieniu do pozostałych krajów, należy udowodnić, że zapłacono choćby jedno euro od zysków z danego roku. Stąd też nieopodatkowane zyski z krajów trzecich nie mogą być wypłacone bez podatku w Estonii. Reguły obowiązujące dla dywidend pochodzących z UE/EOG muszą zostać zmienione – jest na to silna presja zarówno ze strony OECD, jak i UE (np. kodeks postępowania podatkowego).

5. Effects on taxpayers

There is no motivation and no reason to underreport profits because they will not be taxed anyway unless a company distributes them.

There is no separate tax reporting, so merely financial accounting is enough. Estonian accountants are not familiar with the idea of the effects of depreciation on paid income tax, because the taxable event is the distribution of profit and not other games played with depreciation rates.

There is a more solid basis for investment, particularly for a small or medium-sized company. But on the negative side, there is immediate taxation of items that would otherwise not be deductible in other traditional systems and would be taxed at a later stage.

There is the lock-in psychological effect – there is a lot of cash, a lot of profit being kept in the company untaxed and taking out that cash will trigger taxation. At the same time, in traditional systems, there is a lot of cash being kept there which has already been taxed, and in those systems, unless there is double taxation of economic profits, that money can be used in any way at will, so there will be no additional taxation.

The Estonian system may result in some possible sub-

5. Wpływ na podatników

Nie ma zachęty ani powodu, by zaniżać zyski, ponieważ i tak nie są one opodatkowane, dopóki nie są dystrybuowane.

Nie prowadzi się osobnej ewidencji podatkowej – wystarcza rachunkowość finansowa. Estońscy księgowi nie znają wpływu amortyzacji na zapłacony podatek dochodowy, ponieważ obowiązek podatkowy powstaje w momencie wypłaty dywidend, a nie w wyniku sztuczek ze stawkami amortyzacji.

Estoński system tworzy silną podstawę do inwestowania, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Do negatywów, z punktu widzenia podatników, można zaliczyć natychmiastowe opodatkowanie wydatków, których nie można zaliczyć do kosztów uzyskania, podczas gdy w tradycyjnym systemie opodatkowane byłby później.

Występuje psychologiczny efekt blokady decyzyjnej (*lock–in*) – w firmie jest dużo gotówki, dużo nieopodatkowanego zysku, a wyprowadzenie tego zysku poza firmę spowoduje jego opodatkowanie. W tradycyjnym systemie pieniądze, które są w firmie, były wcześniej opodatkowane i – o ile nie ma podwójnego opodatkowania zysków – to można je wykorzystać w dowolny sposób. Dlatego system estoński może powodować nieoptymalne decyzje inwestycyjne, tak jak na przykład opisany wcześniej zakup mieszkań.

-optimal investment decisions, like the apartment example discussed above.

Scientific studies on the effects of this system show that Estonian companies have more liquid assets, lower debt, and higher post-reform investment. That was done via a difference-in-difference compared to Latvia and Lithuania for similar companies. (Masso et al, 2011, 2013).

In a macro-level analysis, there is a modest positive effect on output and consumption. In the case of consumption, when there is less tax to pay, there is more money for investment. When there is more money for investment, there is greater job creation, and hence more payroll taxes and more salaries. Consumption then increases and more consumption tax is paid. (Masso, Meriküll, 2011).

There is one economic study showing that distribution has decreased naturally, and external finance has also decreased because firms have a solid basis, solid equity, surplus cash and potentially inefficient allocation, which is also true. (Hazak, 2009)

Badania nad konsekwencjami tego systemu pokazują, że po wprowadzeniu reform estońskie firmy mają więcej płynnych aktywów, niższe zadłużenie i więcej inwestują. Analizy dokonano za pomocą metody różnicy w różnicach, porównując podobne przedsiębiorstwa w Estonii, Łotwie i na Litwie (Masso i in., 2011, 2013).

W analizach na poziomie makro zaobserwowano umiarkowany pozytywny wpływ na produkcję i konsumpcję. W przypadku konsumpcji, kiedy płaci się niższy podatek, jest więcej pieniędzy na inwestycje. Kiedy zaś jest więcej inwestycji, tworzy się więcej miejsc pracy, a co za tym idzie rosną podatki związane z wynagrodzeniami i fundusz płac. W konsekwencji rośnie konsumpcja i podatki konsumpcyjne (Masso, Meriküll, 2011).

W naturalny sposób obniżyła się dystrybucja zysków, zmniejszyło się także finansowanie zewnętrzne, ponieważ firmy mają solidne podstawy, solidny kapitał własny, nadmiar gotówki. Ale niestety występuje też nieefektywna alokacja (Hazak, 2009).

6. Revenue implications

In the first year, the effect should not be great, due to the fact that in the first year firms are still paying corporate income tax on profits from the year before, plus firms have to start paying tax immediately on those items that they are not allowed to deduct in other systems. At the same time, there are no longer advance payments on corporate income tax as in traditional systems.

In the second and subsequent years, there will be a larger dip in revenue, because this is the time when companies are solidifying and strengthening their equity. They need to distribute profits from previous years that have already been taxed, so there is no double taxation. Firms try to distribute these profits first.

In Estonia, during the fourth year and subsequently, revenue from corporate income tax recovered. 1999 was the last year in which the traditional system existed. 2000 was the first year in which the new system took effect. 2001 was the year with the lowest revenue, and even by 2003 it had recovered. Because tax authorities can go back three years to check accounting records, the most important question that taxpayers have been putting to tax consultants for three years is how to show profit that has always been there. That was the case of compa-

6. Konsekwencje dla dochodów podatkowych

W pierwszym roku po wprowadzeniu reformy jej wpływ na dochody podatkowe nie powinien być duży. Przedsiębiorstwa wpłacają bowiem podatek od zysku z minionego roku, a także muszą natychmiast zacząć płacić podatek od tych wydatków, których nie można odliczać w systemie tradycyjnym. Z drugiej jednak strony nie płacą zaliczek na podatek dochodowy.

W kolejnych latach należy liczyć się z silniejszym spadkiem wpływów podatkowych, gdyż przedsiębiorstwa będą wzmacniały swoją bazę kapitałową. Mogą dystrybuować zyski z lat minionych, które były już opodatkowane – nie wystąpi więc podwójne opodatkowanie. Przedsiębiorstwa będą starały się w pierwszym rzędzie wypłacić zyski wcześniej opodatkowane.

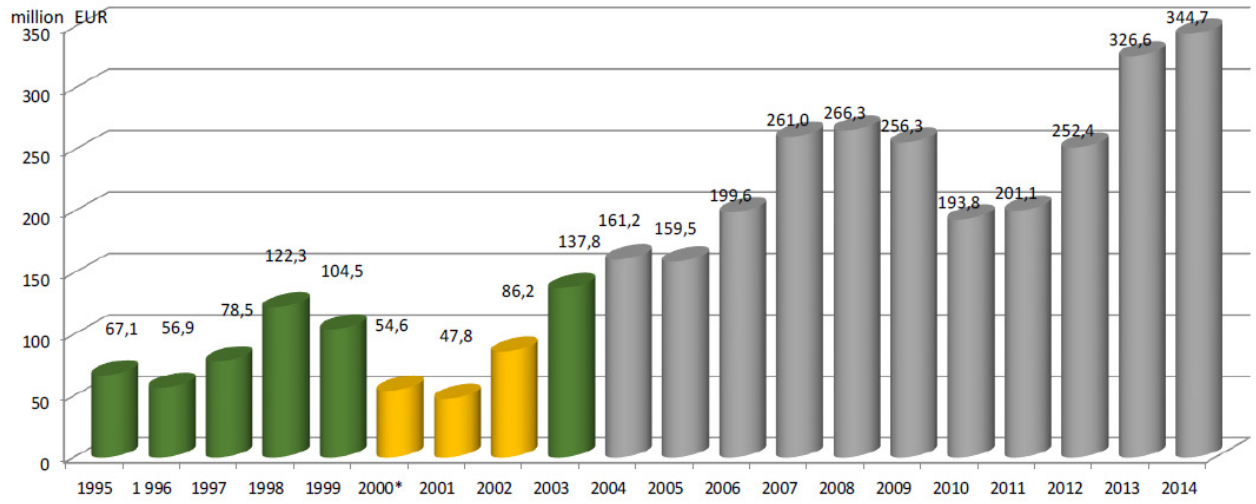
W Estonii, począwszy od czwartego roku, dochody z CIT przekroczyły poziom sprzed reformy. Rok 1999 był ostatnim, kiedy funkcjonował stary system, a rok 2000 – pierwszym nowego systemu. Najniższe dochody odnotowano w 2001, ale już w 2003 widać wyraźną poprawę. Ponieważ służby skarbowe mogą obejmować kontrolą nie więcej niż okres 3-letni, najważniejsze pytanie, które przedsiębiorcy zadawali doradcom podatkowym przez 3 lata, dotyczyło tego, jak pokazać zysk, który zawsze występował,

nies that had profit which was not shown – part of it was hidden, and now they needed to be coming into the white. The question is how to do this without attracting too much attention from the tax authorities.

ale był ukrywany, a teraz trzeba go ujawnić w taki sposób, by nie wzbudzić zainteresowania służb skarbowych.

Figure 1. Corporate Income Tax revenue in Estonia

Wykres 1. Dochody z CIT w Estonii



Source: Ministry of Finance of Estonia

Źródło: Ministerstwo Finansów Estonii

In Estonia, the share of revenues from taxes on capital in the GDP is very low – one of the lowest in the EU, ca. one percentage point lower than the EU average. This share went up only in 2015, when a large bank paid a dividend.

W Estonii, udział podatku od kapitału w PKB jest bardzo niski – jeden z najniższych w Europie i o ok. jeden punkt procentowy niższy niż średnia unijna. Udział ten wzrósł jedynie w 2015 roku, kiedy duży bank wypłacił dywidendę.

Table 1. Taxes on capital as a percentage of GDP – Income of corporations

Tabela 1. Udział podatków od kapitału (dochody osób prawnych) w PKB (w %)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
EU-28	2.9	3.2	3.3	2.9	2.3	2.4	2.5	2.6	2.6	2.5	2.6	2.7	2.8
EA-19	2.8	3.2	3.3	3.0	2.2	2.3	2.5	2.6	2.6	2.5	2.6	2.7	2.8
Belgium / Belgia	3.1	3.5	3.4	3.3	2.3	2.5	2.8	3.0	3.1	3.1	3.3	3.4	4.1
Bulgaria / Bułgaria	1.9	2.2	4.3	3.2	2.6	2.1	1.9	1.9	2.2	2.1	2.2	2.2	2.4
Czech Republic / Czechy	4.1	4.4	4.5	4.0	3.4	3.2	3.2	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.5
Denmark / Dania	3.4	3.7	3.1	2.5	1.9	2.3	2.2	2.6	2.8	2.8	2.8	2.9	3.0
Germany / Niemcy	2.3	2.8	2.8	2.5	1.9	2.1	2.4	2.5	2.4	2.4	2.3	2.6	2.7
Estonia / Estonia	1.4	1.5	1.6	1.6	1.8	1.3	1.2	1.4	1.7	1.7	2.1	1.7	1.5
Ireland / Irlandia	3.4	3.8	3.4	2.8	2.3	2.4	2.2	2.3	2.4	2.4	2.6	2.7	2.8
Greece / Grecja	3.3	2.5	2.3	2.1	2.5	2.5	2.1	1.1	1.1	1.9	2.1	2.5	1.9
Spain / Hiszpania	3.8	4.1	4.7	2.8	2.3	1.9	1.8	2.2	2.1	2.1	2.3	2.2	2.3
France / Francja	2.4	3.0	3.0	3.0	1.8	2.5	2.8	2.9	2.9	2.8	2.8	2.8	3.1
Croatia / Chorwacja	2.3	2.8	3.1	2.9	2.6	1.9	2.3	2.0	2.0	1.8	1.9	2.2	2.3
Italy / Włochy	2.8	3.4	3.8	3.6	2.9	2.8	2.7	2.9	3.1	2.7	2.7	2.6	2.5
Cyprus / Cypr	4.2	4.9	6.1	6.4	5.9	5.6	6.2	5.7	6.5	6.3	5.9	5.7	5.7
Latvia / Łotwa	1.9	2.1	2.5	3.0	1.6	1.0	1.4	1.6	1.6	1.5	1.6	1.7	1.6
Lithuania / Litwa	2.1	2.8	2.5	2.7	1.8	1.0	0.8	1.3	1.4	1.4	1.5	1.6	1.5
Luxembourg / Luksemburg	5.8	5.0	5.3	5.3	5.6	5.8	5.0	5.1	4.8	4.3	4.4	4.6	5.2
Hungary / Węgry	2.1	2.3	2.7	2.6	2.2	1.2	1.2	1.3	1.4	1.6	1.8	2.3	2.1

Malta / Malta	3.7	4.1	6.0	5.9	6.0	5.8	5.4	5.9	6.2	6.0	6.1	6.3	6.5
Netherlands /Holandia	3.4	3.4	3.4	3.3	2.1	2.3	2.2	2.1	2.1	2.5	2.7	3.3	3.3
Austria / Austria	2.3	2.2	2.5	2.5	1.8	2.0	2.1	2.1	2.2	2.2	2.3	2.5	2.6
Poland / Polska	2.1	2.4	2.7	2.7	2.2	1.9	2.0	2.1	1.8	1.7	1.8	1.8	1.9
Portugal / Portugalia	2.6	2.8	3.5	3.5	2.7	2.7	3.1	2.7	3.3	2.8	3.1	3.0	3.2
Romania / Rumunia	2.7	2.8	3.0	2.9	2.3	2.1	2.3	1.9	2.0	2.1	2.3	2.2	2.0
Slovenia / Słowenia	2.7	2.9	3.2	2.5	1.8	1.8	1.7	1.2	1.2	1.4	1.5	1.6	1.8
Slovakia / Słowacja	2.9	3.1	3.2	3.3	2.7	2.6	2.6	2.6	3.1	3.5	3.9	3.7	3.6
Finland / Finlandia	3.2	3.3	3.7	3.3	1.9	2.4	2.6	2.1	2.4	1.9	2.2	2.2	2.7
Sweden / Szwecja	3.4	3.4	3.6	2.6	2.6	3.1	3.0	2.5	2.7	2.6	2.9	2.9	2.9
United Kingdom / WIelka Brytania	3.4	3.5	3.3	2.9	2.6	3.0	2.9	2.7	2.6	2.5	2.4	2.7	2.9

Source: Eurostat

Źródło: Eurostat

7. Compatibility with EU

The Estonian system is compatible with the fundamental freedoms, but it had to be changed to the detriment of Estonian companies so that an Estonian-Estonian company and Estonian – foreign company would be treated equally. This is compatible with the parent-subsidiary directive because this is not withholding tax and there are several European Court of Justice judgments that can be used here. They do not pertain to Estonian companies, but they were issued in similar situations, and the European Commission agreed that the system did not have to be changed upon accession to the EU.

With ATAD/ATAD2 – the anti-tax avoidance directive, there may be problems due to technical difficulties, because these are mostly items that cannot be deducted from profit, but the system is different in Estonia. The anti-tax avoidance directives had to be implemented into national law in a different way, for example if interest exceeds the limit, the interest above the limit is taxable because there is no taxable profit from which it is not deductible.

Estonia has a permanent derogation for exit tax of PE. No transition period is required because it is not possible to differentiate between the profit taxation of a permanent establishment and a permanent establishment taking assets out of the country. They are the same: it doesn't matter whether a firm pays money or takes out the assets: it is still moving the profit out of Estonia and it has to pay tax.

7. Zgodność z regulacjami UE

System estoński jest zgodny z podstawowymi zasadami UE, lecz dokonało się to kosztem przedsiębiorstw estońskich, po to by powiązane firmy estońskie były traktowanie tak samo jak firmy estońskie powiązane z nieestońskimi. Uwzględnia to zapisy dyrektywy w sprawie spółekpowiązanychizależnych(*parent–subsidary*),ponieważ w tym przypadku nie występuje podatek u źródła. Znalazło to potwierdzenie w kilkunastu wyrokach Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Werdykty te nie dotyczyły spółek estońskich, ale były wydawane dla podobnych stanów prawnych, zatem Komisja Europejska zgodziła się, że estoński system nie wymaga zmian po wstąpieniu do UE.

W przypadku dyrektywy o zapobieganiu unikania opodatkowania (*ATAD/ATAD2*) mogą pojawić się problemy natury technicznej, ponieważ dotyczy ona głównie pozycji, które nie mogą pomniejszać zysku. Ale system w Estonii jest inny. Dyrektywa ta musiała zostać zaimplementowana do estońskiego porządku prawnego w odmienny sposób. Na przykład, jeśli płatności odsetkowe przekraczają limit, to płatności ponad limit są opodatkowane, gdyż nie ma zysku do opodatkowania, od którego nie mogłyby być odliczone.

Estonia ma trwałą derogację od podatku płaconego od przeniesienia stałego zakładu (*permanent establishment)* do innego państwa. Nie był potrzebny żaden okres przejściowy przy akcesji Estonii do Unii Europejskiej, ponieważ nie można różnicować opodatkowania stałego zakładu i stałego zakładu przenoszącego aktywa za granicę danego państwa. Zasady są takie same: nie ma znaczenia, czy

The Estonian system is considered compatible with CC(C)TB by European Commission officials. Estonia is a little bit skeptical about the CCCTB.

Pillar 2 (GloBE) – the OECD-discussed minimum tax initiatives state that there has to be minimum tax everywhere in the world. Estonia is very skeptical about that because there will be problems with defining the effective tax rate. In a year in which profit does not have to be distributed, many countries claim that the effective tax rate in Estonia is 0 and therefore they have the right to tax anything that is moved to Estonia. We disagree with this.

Conclusion

Estonian corporate income tax is a success. Some other countries have decided to follow (Georgia – 2017 and Latvia – 2018), sometimes restricting the scope of the new system. Alternatively, the period of the tax-free investment accounts can be gradually extended. Half-jokingly – I would not recommend that Poland introduce this system, as Estonia would lose its comparative advantage in the field of corporate taxation.

wywozisz pieniądze czy aktywa – w obydwu przypadkach wyprowadza się zysk z Estonii i trzeba zapłacić podatek. Urzędnicy Komisji Europejskiej uważają system estoński za zgodny ze wspólną (skonsolidowaną) podstawą opodatkowania osób prawnych (CCCTB). Estonia pozostaje jednak sceptyczna wobec tej koncepcji.

Zgodnie z rezolucją Parlamentu Europejskiego dotyczącą sprawiedliwego opodatkowania w zglobalizowanej gospodarce cyfrowej (wniosek „GloBE" w ramach Filaru 2), podnoszona jest inicjatywa minimalnego podatku CIT (problem dyskutowany też na forum OECD), obowiązującego na całym świecie. Może zatem pojawić się problem dla systemu podatkowego Estonii, ponieważ będzie zdefiniowana efektywna dodatnia stawka podatku. W roku, w którym nie będzie dystrybucji zysków, wiele krajów może uznać, że efektywna stawka w Estonii wyniesie zero i dlatego mają one prawo opodatkować cokolwiek, co trafia do Estonii. Nie zgadzamy się z tym.

Podsumowanie

Estoński system opodatkowania dochodów osób prawnych okazał się sukcesem. W ślady Estonii zdecydowały się iść inne kraje (Gruzja w 2017 i Łotwa w 2018), ograniczając niekiedy zakres stosowania nowego systemu. Alternatywnie można stopniowo wydłużać możliwość bezpodatkowego przechowywania zysków na rachunkach inwestycyjnych. Półżartem dodam, że nie rekomendowałbym Polsce wprowadzenie tego system, gdyż niewątpliwie spowodowałby to utratę względnej przewagi Estonii w opodatkowaniu dochodów przedsiębiorstw.

Bibliography / Bibilografia

Masso J., Meriküll J. (2011). *Macroeconomic effects of zero corporate income tax on retained earnings*, Baltic Journal of Economics 11:2, s. 81–99.

Masso J., Meriküll J., Vahter P. (2011). *Gross profit taxation versus distributed profit taxation and firm performance: effects of Estonia's corporate income tax reform*, University of Tartu.

Masso J., Meriküll J., Vahter P. (2013). *Shift from gross profit taxation to distributed profit taxation: Are there effects on firms?*, Journal of Comparative Economics 41, s. 1092–1105.

Hazak A. (2009). *Companies' Financial Decisions Under the Distributed Profit Taxation Regime in Estonia*, Emerging Martkets Finance and Trade 45:4, s. 4–12.

OECD (2008). *Tax and Economic Growth.*

Anna Leszczyłowska*, Aleksander Łożykowski**

Could the Estonian CIT model be a lesson for Poland?

Estoński model CIT – lekcja dla Polski?

Foreword

In a traditional corporate income tax system, tax is charged on profit (income), i.e. the amount of revenue exceeding the costs incurred to generate that revenue. Tax laws are specific about the definitions of both revenue and tax-deductible costs. In most cases, they differ from the notion of revenue and costs in accounting, although the extent of this difference varies from country to country. In Poland they differ significantly, and this results in bookkeeping and tax accounting records functioning side by side. If we consider CIT to apply to net revenue, this means that profit is taxable when it is generated in connection with business activity. Corporate income tax can also be approached in another way, in which CIT is deferred until profit is transferred outside of the enterprise, to the owners of a company. In this situation, the tax becomes **tax on distributed profit**, because it is only this profit that forms the taxable base, unlike retained profit. While the profit remains in the enterprise, no CIT is due. This form of taxation is also known as 'distributed profit tax', or simply 'dividend tax'.

CIT is well known in this form when it comes to theory. Even going back to 1978, the Meade report, published in the US, suggested switching from the traditional income formula to levying tax on an enterprise's cash flow. This is then an expenditure tax, and it is charged not on the difference between revenue and costs, but between inflows and outflows. This tax can be structured in a number of ways. The model that corresponds to tax on distributed profit is the 'S' model (short for *shareholders*). In this case, tax is charged on the net cash that the enterprise generates for the owners of a company. Events such as redemption of shares or equity, payment of

* She is the author of the part 1.

** He is the author of the part 2.

Wprowadzenie

Tradycyjny system podatku od zysków przedsiębiorstw (*corporate income tax*, w skrócie CIT) obciąża zysk (dochód) rozumiany jako nadwyżka przychodów nad kosztami, których poniesienie jest niezbędne dla ich osiągnięcia. Ustawy podatkowe szczegółowo definiują zarówno przychody, jak i koszty podatkowe. Przeważnie odbiegają one od przychodów i kosztów w ujęciu rachunkowym, choć zakres tych odstępstw jest odmienny w różnych krajach. W Polsce jest on duży, co prowadzi do równoległego funkcjonowania rachunkowości księgowej i podatkowej. Jeśli uznamy, że przedmiotem opodatkowania podatkiem od zysków przedsiębiorstw jest tak rozumiany dochód, spowoduje to, że zyski będą podlegały opodatkowaniu wtedy, kiedy są one tworzone w ramach działalności gospodarczej. Możliwe jest jednak inne podejście do *corporate income tax* – takie, w którym opodatkowanie zysków zostaje odroczone aż do momentu ich przekazania poza przedsiębiorstwo, jego właścicielom. Wówczas podatek przyjmuje postać **podatku od zysków** wydzielonych, ponieważ tylko one – w przeciwieństwie do zysków zatrzymanych – tworzę podstawę do naliczenia podatku. Tak długo, dopóki zyski pozostają w przedsiębiorstwie, CIT nie występuje. Taką formę opodatkowania nazywa się również podatkiem od wypłat dla właścicieli, czy w skrócie podatkiem od dywidend.

CIT w takiej formie jest dobrze znany na gruncie teoretycznym. Już tzw. raport Meade'a, wydany w 1978 roku w USA, postulował odejście od tradycyjnej formuły dochodu na rzecz opodatkowania przepływów pieniężnych (*cash flow*) przedsiębiorstwa. Mowa jest wówczas o tzw. podatku od wydatków, który obciąża nie nadwyżkę przychodów nad kosztami, ale nadwyżkę wpływów nad wy-

* Jest autorką części 1.

** Jest autorem części 2.

a dividend, or an expense incurred to purchase shares in other firms, are included in the taxable base, while share issues, payments to capital, earned dividends, and receipts from sale of shares in other firms are not[1].

Interestingly, tax on distributed profit has now functioned successfully for two decades in one EU member state, Estonia. In Estonia, income tax is not charged while profit is retained in an enterprise and is used to finance its operations further. Tax is not charged until profit is paid to the proprietors in the form of dividends or a number of other types of payment and events. In such a case, the basic applicable tax rate is 20%, and the reduced tax rate is 14%. The reduced tax rate applies to regularly paid dividends.

In recent years there has been greater interest in this model in other countries as well. It was used in North Macedonia for a number of years. It has now been introduced in Georgia, since 2017, and in Latvia since 2018. Because the systems adopted to date in those countries were largely inspired by those existing in Estonia, and modelled on them, the term **Estonian CIT model** will be used in this paper. In his November 2019 exposé, prime minister Mateusz Morawiecki announced that a similar system would be introduced in Poland for the smallest enterprises.

Deferral of tax payment until the moment of distribution of profits is a highly investment-friendly approach. The Estonian CIT model helps in particular to build equity, liquidity, creditworthiness, and productivity. This effect is especially important for smaller enterprises. One major advantage of the Estonian CIT model is that it is clear and simple. These features are good reason for the Polish fiscal authorities to take an interest in this model of income taxation.

This paper discusses how the Estonian CIT model relates to the situation in Poland. The first part of the paper compares the climate in which tax on distributed profit was introduced in Estonia in 2000 to the current circumstances in Poland. It discusses the implications for enterprises with respect to retained profits, the general capital structured, cash funds, and investment projects. The

1 Other cash flow tax models are also known. The most popular is 'real and financial' (R+F). This is a tax in which the taxable base is the sum of receipts and expenses related to operational activity, contracting and servicing debt, and granting loans to other firms. For more information see for instance Leszczyłowska (2014) and the European Commission (2015).

datkami. Podatek taki może być skonstruowany na kilka sposobów. Modelem, który odpowiada podatkowi od zysków wydzielonych, jest tzw. model „S" (skrót pochodzi od ang. *shareholders* – udziałowcy, akcjonariusze). Opodatkowana jest w nim gotówka netto, jaką właściciele uzyskują z przedsiębiorstwa. Takie zdarzenia jak wykup akcji lub udziałów własnych, wypłata dywidend czy wydatki na zakup udziałów w innych podmiotach zwiększają podstawę opodatkowania, zaś zmniejszają ją emisja akcji czy udziałów, dopłaty do kapitału, a także otrzymane dywidendy i wpływy ze sprzedaży akcji i udziałów w innych podmiotach[1].

Co ciekawe, podatek od zysków wydzielonych funkcjonuje już od dwóch dekad, i to z powodzeniem, w jednym z państw członkowskich Unii Europejskiej – w Estonii. Podatek dochodowy w tym kraju nie jest pobierany tak długo, dopóki zyski pozostają w przedsiębiorstwie i służą dalszemu finansowaniu jego działalności. Dopiero wypłata zysków dla właścicieli w formie dywidend oraz kilka innych rodzajów wypłat i zdarzeń generują obowiązek pobrania podatku. Obowiązująca wówczas stawka w podstawowej wysokości wynosi 20%, zaś obniżona to 14% (ta druga stawka ma zastosowanie przy regularnej wypłacie dywidend).

W ostatnich latach rośnie zainteresowanie tym modelem również w innych państwach. Przez kilka lat stosowano go w Macedonii Północnej. Aktualnie został wprowadzony w Gruzji (od 2017 roku) i na Łotwie (od 2018 roku). Ponieważ rozwiązania przyjęte dotychczas w tych krajach były w dużym stopniu inspirowane tymi, które istnieją w Estonii i na nich wzorowane, dlatego w opracowaniu używamy określenia **estoński model CIT**. W swoim exposé w listopadzie 2019 roku premier Mateusz Morawiecki zapowiedział wprowadzenie podobnego rozwiązania w Polsce w odniesieniu do najmniejszych podmiotów.

Odroczenie opodatkowania do momentu wypłaty zysków ma silnie proinwestycyjny charakter. Estoński model opodatkowania dochodów osób prawnych pozytywnie wpływa w szczególności na wzrost kapitałów własnych przedsiębiorstw, ich płynność, zdolność kredytową i produktywność. Efekt ten jest szczególnie istotny w przypad-

1 Znane są również inne modele podatku typu *cash flow*. Najbardziej popularny jest model „R+F" (skrót pochodzi od transakcji realnych i finansowych). Jest to taki podatek, w którym podstawa opodatkowania stanowi wypadkową wpływów i wydatków związanych z działalnością operacyjną, zaciąganiem i obsługą długu, a także udzielaniem pożyczek innym podmiotom – więcej na ten temat można znaleźć m.in. w: Leszczyłowska (2014) i Komisja Europejska (2015).

second part explains what makes the Estonian tax model so simple and in what way the model simplifies the process of paying taxes. The paper also discusses the potential implications for the budget if the Estonian CIT model were to be introduced in Poland in whole or in part.

ku mniejszych przedsiębiorstw. Dużą zaletą estońskiego modelu CIT jest także jego jasność i prostota. Te cechy uzasadniają zainteresowanie polskiej administracji skarbowej tym modelem opodatkowania.

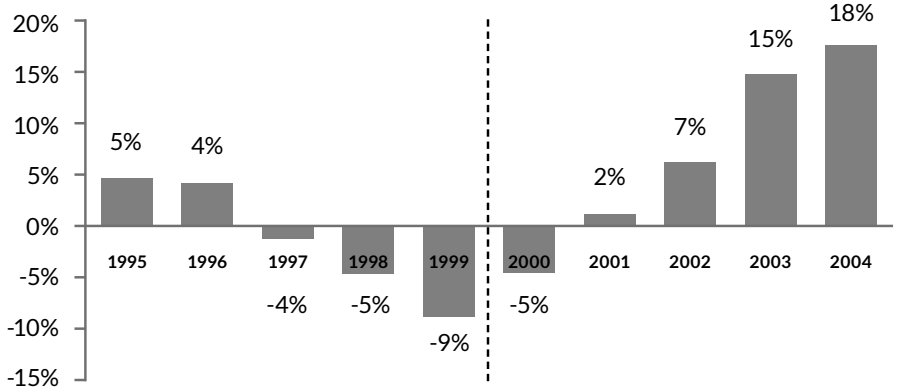
W niniejszym opracowaniu dokonano odniesienia estońskiego modelu CIT do realiów polskich. W pierwszej części opracowania zestawiono warunki, w jakich wprowadzano podatek od zysków wydzielonych w 2000 roku w Estonii z tymi, które panują obecnie w Polsce. Przedstawiono skutki dla przedsiębiorstw w zakresie zysków zatrzymanych, ogólnej struktury kapitału, środków pieniężnych i inwestycji. W drugiej części wyjaśniono, na czym polega prostota estońskiego modelu opodatkowania i jakie przynosi skutki w zakresie upraszczania rozliczeń. Analizie poddano także potencjalne konsekwencje budżetowe wprowadzenia estońskiego systemu CIT w Polsce w pełnym lub częściowym zakresie.

1. The effects of the Estonian CIT model on enterprises' finance and investment projects

1.1. Retained profits

Under the Estonian CIT model, an enterprise's profit is not taxed when it is generated, but when it is distributed to the owners. Because it is charged on profit that leaves the enterprise, and can finance shareholder consumption, this is an incentive to keep profit within the company. Thus the fundamental issue with respect to the impact of the reform on taxpayers is how this will affect the value and rate of growth of the retained profit.

Figure 1. Ratio of average retained profits to total assets in Estonia in 1995–2004



Source: Hazak (2009)

1. Skutki estońskiego modelu CIT dla finansów i inwestycji przedsiębiorstw

1.1. Zyski zatrzymane

Estoński model CIT obciąża zyski przedsiębiorstw nie w fazie ich tworzenia, ale w fazie ich wydatkowania w postaci wypłat dla właścicieli. Ponieważ podatek jest nałożony na zyski, które opuszczają sferę przedsiębiorstwa i mogą przekształcić się w konsumpcję akcjonariusza czy udziałowca, tworzy to zachętę do pozostawiania zysków w spółce. A zatem podstawowe pytanie, które pojawia się w odniesieniu do skutków reformy po stronie podatników, dotyczy oddziaływania na wartość i dynamikę zysków zatrzymanych.

Wykres 1. Przeciętny poziom wskaźnika zyski zatrzymane do aktywów ogółem, w Estonii w latach 1995–2004

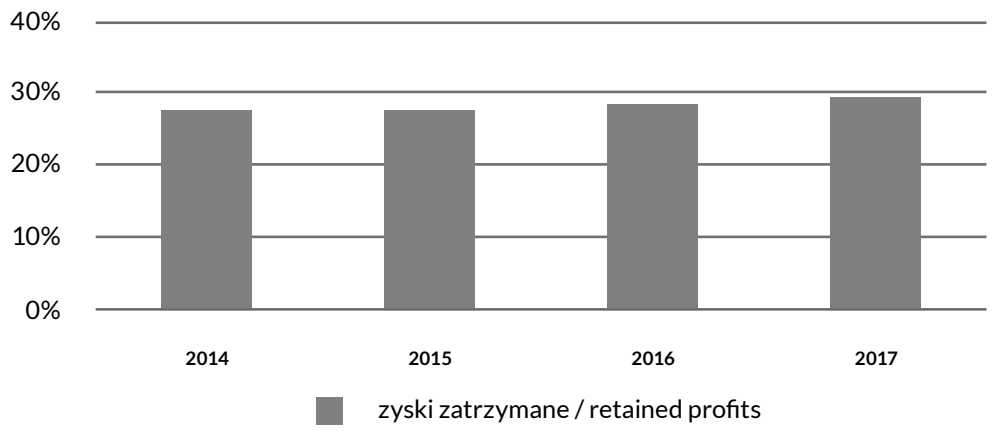
Źródło: Hazak (2009)

Figure 1 shows that the ratio of average retained profits to total assets in Estonia in the years prior to the reform was very low. In 1997–1999, the quantities for this ratio were negative. These negative quantities demonstrate the accumulated losses that lead to decreases in equity and were probably linked to a period of economic decline. Subsequent to the reform, this ratio clearly rises year by year. In 2000, it was still –5%, while by 2004 it had reached 18%. Empirical studies based on microdata from firms' financial statements confirm this observation. Hazak (2009) demonstrated that as a result of the CIT reform, the retained profit ratio went up on average by 4.7 percentage points. Masso and others (2013) obtained an even higher result – an increase of approximately 8 percentage points for all taxpayers and for large firms. This effect was greater in small enterprises. For small enterprises, the increase in the retained profit ratio reached 12 percentage points.

Zgodnie z wykresem 1 przeciętny wskaźnik zysków zatrzymanych do aktywów ogółem w Estonii w latach poprzedzających reformę kształtował się na bardzo niskim poziomie. W latach 1997–1999 przyjmował wartości ujemne. Świadczą one o akumulowanych stratach, które obniżają kapitały własne podmiotów, a wiązały się prawdopodobnie z okresem osłabienia koniunktury. W okresie po reformie jest widoczny wyraźny wzrost wskaźnika z roku na rok. W 2000 roku wynosił on jeszcze –5%, podczas gdy w 2004 roku już 18%. Badania empiryczne oparte na mikrodanych pochodzących ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw potwierdzają tę obserwację. Hazak (2009) wykazał, że w wyniku reformy CIT wskaźnik zysków zatrzymanych wzrósł przeciętnie o 4,7 pkt proc. Masso i in. (2013) uzyskali jeszcze wyższy wynik – wzrost o ok. 8 pkt proc. dla ogółu podatników oraz dla dużych podmiotów. Efekt ten był silniejszy w małych przedsiębiorstwach, w których wzrost wskaźnika zysków zatrzymanych sięgnął 12 pkt proc.

Figure 2. Ratio of average retained profits to total assets in Poland in 2014–2017

Wykres 2. Przeciętny poziom wskaźnika zyski zatrzymane do aktywów ogółem, w Polsce w latach 2014–2017



Source: Produced by the author on the basis of Polish Statistical Office data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

A comparison of retained profit in Estonia prior to the reform and retained profit in Poland in 2014–2017 shows a radical difference between the ratios in firms operating in the two countries. As figure 2 shows, not only was the average level of non-distributed profit in Poland continually a positive quantity, it fluctuated between 27% in 2014 and 29% in 2017.

Figure 3 shows a decrease in equity in companies in Poland. The proportion of share capital is on the decrease, while the combined proportions of supplementary and reserve

Porównanie zysków zatrzymanych w Estonii w okresie poprzedzającym reformę z tymi w Polsce w latach 2014–2017 pozwala zauważyć diametralną różnicę w poziomach wskaźnika w podmiotach działających w obu państwach. Jak zaprezentowano na wykresie 2, przeciętny wskaźnik zysków niepodzielonych w naszym kraju nie tylko był stale dodatni, ale wahał się w przedziale między 27% w 2014 roku a 29% w 2017 roku.

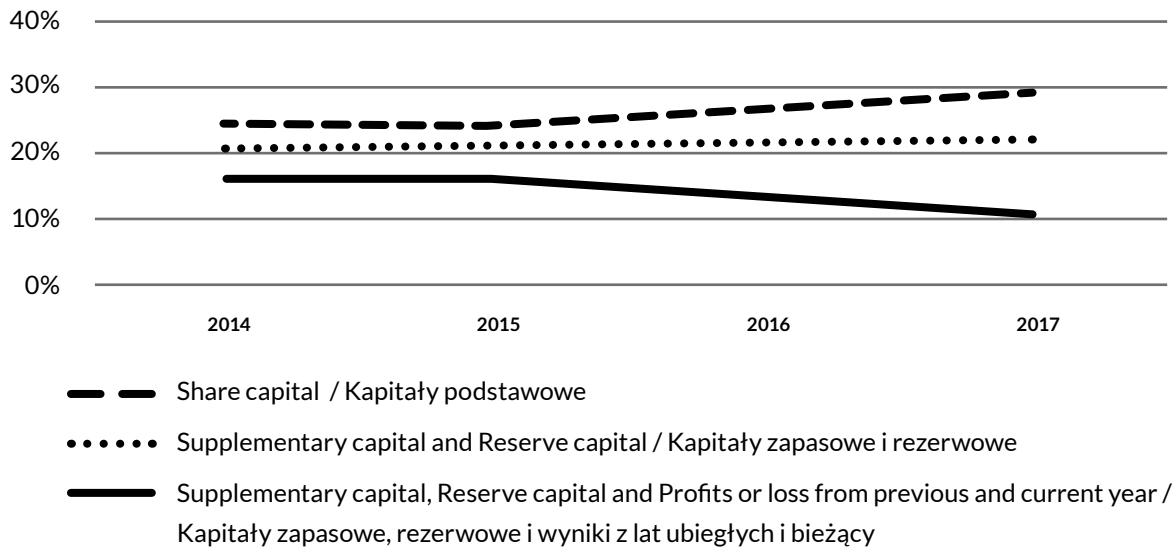
Na wykresie 3 przedstawiono dekompozycję kapitałów własnych w spółkach w Polsce. Udział kapitałów podsta-

capital, and financial results, being a potential source of disbursement to proprietors, are on the increase.

wowych maleje, rośnie natomiast łączny udział kapitałów zapasowych, rezerwowych oraz wyników finansowych – które to stanowią potencjalne źródło wypłat dla właścicieli.

Figure 3. The ratio of individual elements of equity to total equity in Poland in 2014–2017

Wykres 3. Składniki kapitałów własnych w relacji do kapitałów własnych ogółem, w Polsce w latach 2014–2017



Source: Produced by the author on the basis of Polish Statistical Office data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

The presented data shows that the situation with respect to retained profit is much better in enterprises in Poland than it was in Estonia in the period leading up to the reform.

Na podstawie zaprezentowanych danych widać, że sytuacja w zakresie poziomu zysków zatrzymanych w przedsiębiorstwach jest w Polsce o wiele lepsza niż w Estonii w okresie bezpośrednio poprzedzającym reformę.

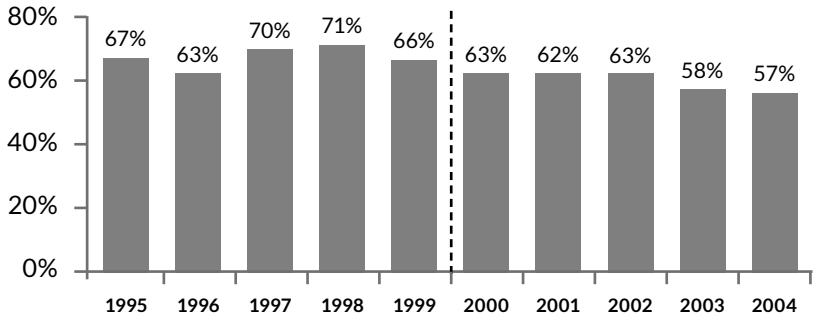
1.2. Debt in capital structure

The data in figure 4 shows that the average ratio of total liabilities to the balance sheet sum prior to the tax on distributed profit being introduced in Estonia was relatively high, at 63%–71%. Even in the first few years after the reform took effect, this ratio fell considerably, and was at 57% in 2004. A regression analysis conducted by Hazak (2009) on a company group revealed a statistically significant fall in total debt by 12.2 percentage points following the reform. Another study, conducted by Masso and others (2013) confirmed the same negative effect, while the extent of the impact varied according to the size of the enterprise. In large companies, this ratio fell by 6 percentage points, while in small firms the change was much greater, at 11.1 percentage points.

1.2. Dług w strukturze finansowania

Według danych zaprezentowanych na wykresie 4, przeciętny udział zobowiązań ogółem w sumie bilansowej w okresie przed wprowadzeniem podatku od zysków wydzielonych kształtował się w Estonii na stosunkowo wysokim poziomie 63%–71%. Już w pierwszych latach obowiązywania reformy odnotowano znaczące spadki tego wskaźnika, który w 2004 roku osiągnął poziom 57%. Przeprowadzona przez Hazaka (2009) na grupie spółek analiza regresji wykazała statystycznie istotny spadek wskaźnika zadłużenia ogółem o 12,2 pkt proc. w okresie po reformie. Drugie z badań, przeprowadzone przez Masso i in. (2013), potwierdziło ten sam negatywny efekt przy zróżnicowanej sile wpływu w zależności od wielkości przedsiębiorstw. W dużych spółkach wskaźnik spadł o 6 pkt proc., podczas gdy w małych podmiotach zmiana ta była znacznie silniejsza i wyniosła 11,1 pkt proc.

Figure 4. Average ratio of total liabilities to total assets in Estonia in 1995–2004



Source: Hazak (2009)

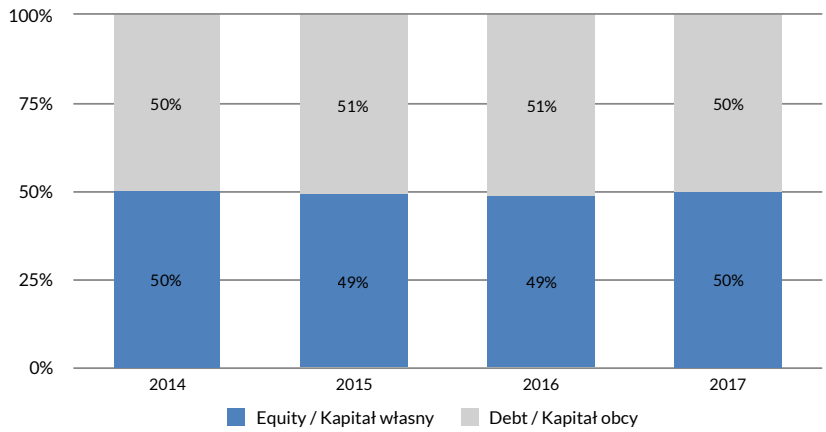
Wykres 4. Przeciętny poziom wskaźnika zobowiązania ogółem do aktywów ogółem, w Estonii w latach 1995–2004

Źródło: Hazak (2009)

The capital structure in Poland in recent years was very different to the starting point in Estonia. Figure 5 shows that the average proportion of equity and debt in Polish companies in 2017 and previous years was practically the same. Of course, when studied by sector, there are major differences[2]. This means that the ratio of debt to total capital in Poland is considerably lower (by 7–13 percentage points) than in Estonia, even when CIT on distributed profit was introduced.

Struktura kapitału w Polsce w ostatnich latach znacznie odbiega od wyjściowej sytuacji w Estonii. Jak zaprezentowano na wykresie 5, przeciętny udział kapitałów własnych i obcych w polskich spółkach w 2017 roku i w latach poprzedzających był praktycznie równy. Oczywiście w podziale branżowym daje się zaobserwować daleko idące różnice[2]. Oznacza to, że udział długu w kapitałach ogółem w Polsce jest zdecydowanie (o 7–13 pkt proc.) niższy niż w Estonii, nawet już po wprowadzeniu CIT obciążającego zyski wydzielone.

Figure 5. Average ratio of equity and debt to total capital in Poland in 2014–2017



Source: Produced by the author on the basis of Polish Statistical Office data

Wykres 5. Przeciętny udział kapitałów własnych i obcych w kapitałach ogółem, w Polsce w latach 2014–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

2 For example the ratio of equity to total capital in firms that are electricity, gas, and water suppliers is 61%. In the construction industry it is 38%, and in transport it is 34%.

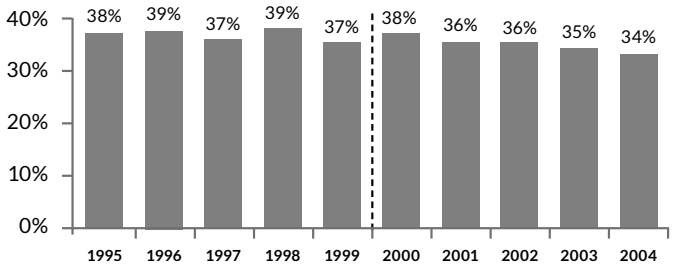
2 Przykładowo udział kapitałów własnych w kapitałach ogółem w podmiotach zajmujących się zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, wodę wynosi 61%, w budownictwie 38%, a w transporcie 34%.

Also, the European Commission calculated in 2008 that the ratio of **debt to equity** in 2002–2005, and therefore subsequent to introduction of the Estonian tax on distributed profit, reached a similar level of approximately 1.3%–1.4% in Estonia and in Poland. In order to compare that ratio to the situation today, the Amadeus BvD[3] database was used. Calculations for 2018 show that a decade later these ratios for the two countries continue to match[4]. Assuming – in light of that data – that the indicators for capital structure of enterprises in Estonia are partly due to the CIT system in Estonia, then the figures for a comparable indicator will be similar in Poland, where there is traditional CIT.

Warto również odnotować, że według wyliczeń Komisji Europejskiej (2008) wskaźnik relacji **zadłużenia do kapitału własnego** w latach 2002–2005, czyli już w okresie po wprowadzeniu estońskiego podatku od zysków wydzielonych, kształtował się na zbliżonym poziomie ok. 1,3%–1,4% w Estonii i w Polsce. W celu porównania tej relacji z obecną sytuacją, skorzystano z danych z bazy Amadeus BvD[3]. Obliczenia przeprowadzone dla 2018 roku wskazują, że dekadę później wartości tych wskaźników dla obu krajów są w dalszym ciągu zbieżne[4]. Jeżeli – w świetle przytoczonych wyżej danych – założymy, że wskaźniki struktury kapitału przedsiębiorstw działających w Estonii są w części efektem tamtejszego systemu CIT, to analogiczny wskaźnik przyjmuje zbliżone wartości w Polsce w warunkach tradycyjnego CIT.

Figure 6. Average ratio of credits and loans to total assets in Estonia in 1995–2004

Wykres 6. Przeciętny poziom wskaźnika kredyty i pożyczki do aktywów ogółem, w Estonii w latach 1995–2004



Source: Hazak (2009)

Źródło: Hazak (2009)

An analysis of credits and loans alone, not including debt from other sources, for example trade liabilities, provides important findings. Figure 6 shows that prior to the reform, the ratio of credits and loans to total capital in Estonia fluctuated between 37% and 39%, and had reached 34% by 2004. A study conducted by Hazak (2009) showed a statistically significant fall in this ratio of 6.5 percentage points as a result of the reform.

In this case, the starting point for companies in Poland in recent years was also decidedly different. As figure 7 shows, over the last five years, enterprises' assets have been financed at no more than 17% using funds from loans and credit facilities.

Istotnych wniosków dostarcza analiza samych kredytów i pożyczek, po wyłączeniu kapitałów obcych pochodzących z innych źródeł, na przykład z kredytu kupieckiego. Zgodnie z wykresem 6, wskaźnik kredytów i pożyczek w kapitałach ogółem w Estonii wahał się przed reformą między 37% a 39%, by w 2004 roku osiągnąć poziom 34%. Badanie przeprowadzone przez Hazaka (2009) wykazało statystycznie istotny spadek tego wskaźnika o 6,5 pkt proc. w wyniku reformy.

W tym przypadku również wyjściowa sytuacja spółek w Polsce w ostatnich kilku latach kształtuje się zdecydowanie odmiennie. Jak przedstawiono na wykresie 7, aktywa

3 Author's own calculations from unit financial statements of 198 825 companies with legal personality operating in Estonia and in Poland in various sectors. Due to the possible impact of extreme values on the results, 1% of the divergent quantities from each end were exchanged for quantities corresponding to the extreme percentiles.

4 EC calculations also performed using the Amadeus database.

3 Obliczenia własne na danych z jednostkowych sprawozdań finansowych 198 825 spółek posiadających osobowość prawną, działających w Estonii i w Polsce w różnych branżach. Ze względu na możliwy wpływ skrajnych wartości na wyniki, 1% wartości odstających z każdego krańca został zamieniony na wartości odpowiadające skrajnym percentylom.

4 Wyliczenia Komisji Europejskiej również wykonano w oparciu o bazę Amadeus.

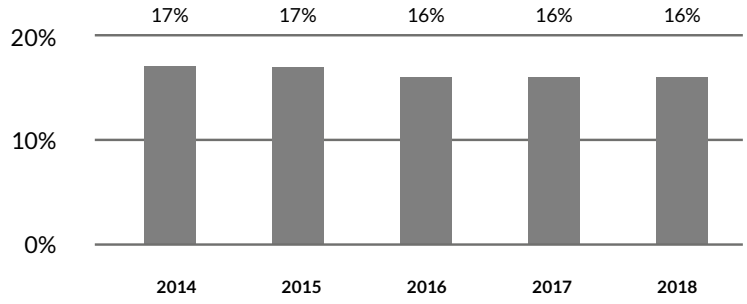
This data reveals that enterprises in Poland do not have a problem due to insufficient self-financing from equity. The capital base is disproportionately high in relation to that of firms operating in Estonia prior to 2000. This was one of the arguments supporting introduction of tax on distributed profit. Moreover, it has remained at a higher level in the years that followed than in Estonia despite the traditional CIT model.

przedsiębiorstw były w ciągu ostatnich 5 lat finansowane co najwyżej w 17% środkami pochodzącymi z pożyczek i kredytów.

Z przytoczonych danych wynika, że przedsiębiorstwa w Polsce nie mają problemu ze zbyt niskim samofinansowaniem ze środków własnych. Baza kapitałowa jest niewspółmiernie wyższa od tej, którą prezentowały podmioty działające w Estonii przed 2000 rokiem – co stanowiło jeden z argumentów za wprowadzeniem podatku od zysków wydzielonych. Co więcej, również w kolejnych latach utrzymuje się ona na wyższym poziomie niż w Estonii pomimo funkcjonowania tradycyjnego modelu CIT.

Figure 7. Average ratio of credits and loans to total assets in Poland in 2014–2018

Wykres 7. Przeciętny poziom wskaźnika kredyty i pożyczki do aktywów ogółem, w Polsce w latach 2014–2018



Source: Produced by the author on the basis of Polish Statistical Office data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Paradoxically, the limitations in the conditions for growth of enterprises in Poland are more likely to be due to too little use of leverage. Many firms could make more use of debt and take advantage of leverage to improve their profitability. According to the Polish Agency for Enterprise Development (2019), in SMEs the level of investment expenditure financed by equity was 67% in 2016. For large enterprises, this figure was even higher, at 76%, while they used debt to finance only 7% of outlays, despite usually having better access to credit facilities. In Poland, it is small firms that encounter problems regarding eligibility for financing from banks. The National Bank of Poland has released figures (2019) stating that recently banks in Poland have consistently been making their corporate lending policies more stringent, and the increase in stringency is greatest for SMEs. In light of this, a tax system that increases the capital base of small firms could prove beneficial in Poland. A system of this kind makes it possible to increase the funds that smaller firms that encounter problems finding outside financing are able to allocate to investment projects. An increase in their own funds, great-

Paradoksalnie ograniczenia w warunkach rozwoju przedsiębiorstw można w Polsce raczej upatrywać w zbyt małym korzystaniu z długu (niskie lewarowanie). Wiele podmiotów mogłoby korzystać w większym stopniu ze środków obcych i wykorzystywać efekt dźwigni finansowej prowadzący do poprawy ich rentowności. Według danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (2019), w grupie małych i średnich przedsiębiorstw aż 67% nakładów inwestycyjnych w 2016 roku zostało sfinansowanych środkami własnymi. W grupie dużych przedsiębiorstw wskaźnik ten był jeszcze wyższy. Osiągnął poziom 76%, podczas gdy długiem sfinansowały one jedynie 7% nakładów mimo zwyczajowo lepszego dostępu do kredytów. To małe podmioty w Polsce borykają się z trudnościami w spełnieniu kryteriów do uzyskania finansowania bankowego. Według informacji Narodowego Banku Polskiego (2019), w ostatnim czasie banki w Polsce ustawicznie zaostrzają kryteria polityki kredytowej dla przedsiębiorstw, przy czym skala zaostrzania jest większa w odniesieniu do małych i średnich podmiotów. W tym kontekście rozwiązanie podatkowe, które zwiększa bazę kapitałową małych podmiotów,

er financial liquidity, and also potentially better financial results due to gains from profitable investment projects, could, looking ahead, also improve their creditworthiness.

mogłoby się okazać w Polsce korzystne. Dzięki niemu jest możliwe zwiększenie środków, które mniejsze podmioty, doświadczające trudności w pozyskaniu finansowania zewnętrznego, miałyby możliwość przeznaczyć na projekty inwestycyjne. Zwiększenie środków własnych, poprawa płynności finansowej, a także ewentualna poprawa wskaźników finansowych dzięki korzyściom z realizacji rentownych inwestycji mogą, w dalszej perspektywie, poprawić również ich zdolność kredytową.

1.3. Cash

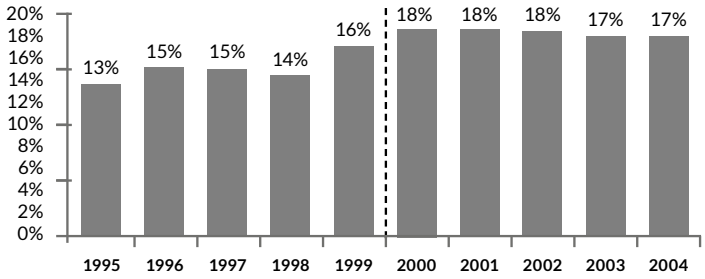
As demonstrated above, if tax on distributed profit was a contributing factor in an increase in retained profit in Estonia, it would be natural to ask what happens to those funds later on. Lawmakers intended more funds to be available for investment projects, and this was a key argument made in favour of the Estonian CIT model. Figure 8 shows that the average ratio of cash to total assets in Estonia went up to 17%–18% as a result of the reform. The Hazak study (2009) found an increase of 5.6 percentage points, and Masso and others (2013) found an increase of 2 percentage points. In this case as well, there was a significant difference in the way small and large firms responded. There was an increase of 4 percentage points for small firms, and 1 percentage for large firms.

1.3. Środki pieniężne

Jeżeli – jak wykazano wcześniej – podatek od zysków wydzielonych przyczynił się w Estonii do wzrostu wartości zysków zatrzymanych w przedsiębiorstwach, to naturalnym staje się pytanie, co się z tymi środkami później dzieje. Intencją ustawodawcy i jednym z kluczowych argumentów przywoływanych na rzecz estońskiego modelu CIT jest wzrost środków finansowych dostępnych na inwestycje. Jak wynika z wykresu 8, przeciętny udział płynnych środków w aktywach ogółem w Estonii wzrósł w wyniku reformy do poziomu 17%–18%. Hazak (2009) odnotował w swoim badaniu wzrost o 5,6 pkt proc., a Masso i in. (2013) o 2 pkt proc. Również i w tym przypadku zaobserwowano znaczną różnicę w reakcji małych i dużych podmiotów – wzrost odpowiednio o 4 pkt proc. i o 1 pkt proc.

Figure 8. Average ratio of cash to total assets in Estonia in 1995–2004

Wykres 8. Przeciętny poziom wskaźnika gotówka do aktywów ogółem, w Estonii w latach 1995–2004



Source: Hazak (2009)

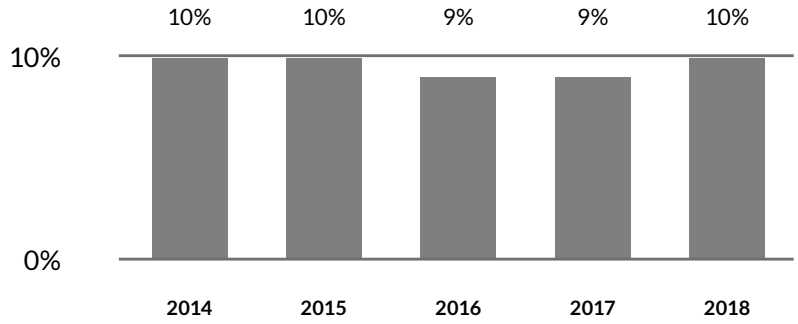
Źródło: Hazak (2009)

Figure 9 shows comparable figures for Polish companies. In recent years, short-term financial assets represented 9%–10% of total assets, which is less than at the starting point in Estonia.

Na wykresie 9 przedstawiono analogiczne wskaźniki dla spółek polskich. Krótkoterminowe aktywa finansowe stanowiły w ostatnich latach 9%–10% aktywów ogółem, czyli mniej niż w wyjściowej sytuacji w Estonii.

Figure 9. Average ratio of short-term financial assets to total assets in Poland in 2014–2018

Wykres 9. Przeciętny poziom wskaźnika krótkoterminowe aktywa finansowe do aktywów ogółem, w Polsce w latach 2014–2018



Source: Produced by the author on the basis of Polish Statistical Office data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

When the Estonian reform was introduced, there was however debate about whether maintaining liquid assets, and an increase in these assets was definitely a good thing. On one hand, they are sometimes maintained as a precaution – improved liquidity and keeping funds in case of unexpected events and financial difficulties can act as a kind of financial buffer. On the other hand, maintaining excessive cash reserves may prove inefficient.

Po wprowadzeniu estońskiej reformy pojawiło się jednak pytanie o to, czy utrzymywanie płynnych aktywów i ich wzrost są jednoznacznie pozytywne. Z jednej strony bywają one utrzymywane z powodu przezorności – poprawa płynności finansowej, utrzymywanie środków na wypadek nieoczekiwanych zdarzeń i trudności finansowych mogą stanowić swoisty bufor finansowy. Z drugiej strony utrzymywanie nadmiernych rezerw gotówkowych może okazać się nieefektywne.

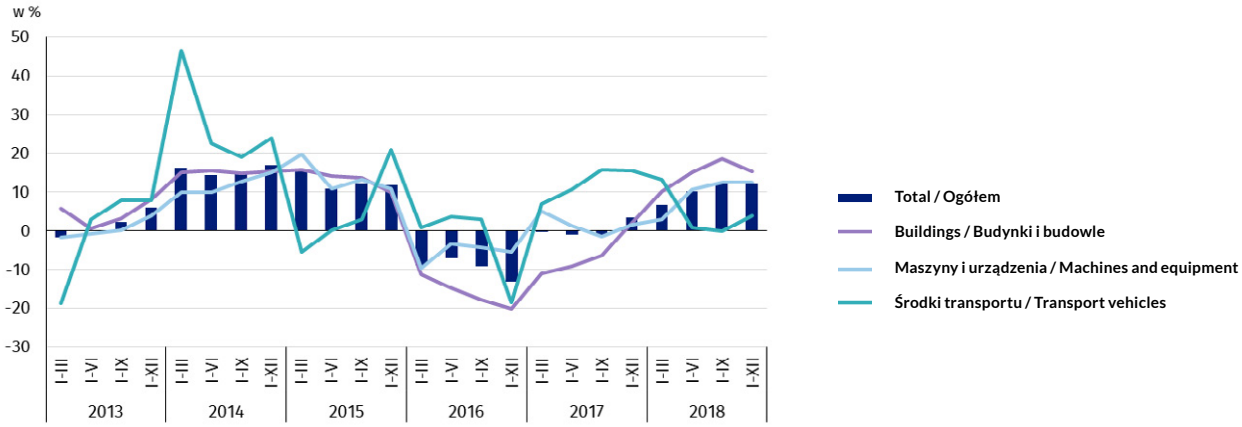
1.4. Enterprises' investment projects

One of the parameters that has direct bearing on economic growth is enterprises' investment projects. When the tax on distributed profit was introduced in Estonia, there was an increase in investment. Funke found (2001) that assets increased by 6.1%. In a study conducted using the general equilibrium model, Masso and Merikül (2011) estimated an increase in investment projects of 10 percentage points. According to a study conducted by Masso and others (2013), the rate of investment by enterprises following the reform went up by 17.3 percentage points, and by as much as 61.8% for the smallest firms. It needs to be pointed out however that there are limitations to studies on the effects of investment projects and the findings should be approached with caution.

1.4. Inwestycje przedsiębiorstw

Jednym z parametrów, który bezpośrednio przekłada się na wzrost gospodarczy, są inwestycje przedsiębiorstw. W okresie po wprowadzeniu podatku od zysków wydzielonych w Estonii odnotowano zwiększenie inwestycji. Według Funke (2001) nastąpił wzrost aktywów o 6,1%. Masso i Merikül (2011) w badaniu z zastosowaniem modelu równowagi ogólnej oszacowali wzrost inwestycji na poziomie 10 pkt proc. Według badania Masso i in. (2013) stopa inwestycji przedsiębiorstw po reformie wzrosła o 17,3 pkt proc., a w grupie najmniejszych podmiotów nawet o 61,8%. Autorzy zaznaczają jednak, że badanie skutków w zakresie inwestycji napotyka swoje ograniczenia i uzyskane wyniki należy traktować z ostrożnością.

Figure 10. The rate of increase in expenditure on enterprises' investment projects in Poland in 2013–2018 (compared to the same period in the previous year)



Source: Polish Statistical Office (2019)

Wykres 10. Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2018 (zmiana w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego)

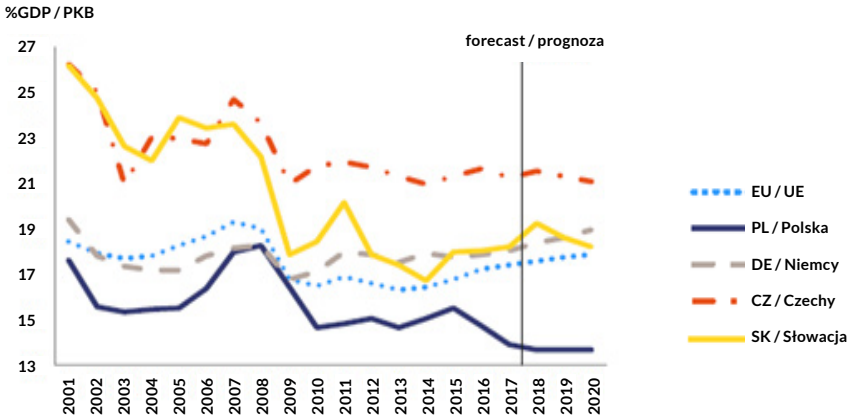
Źródło: GUS (2019)

An increase in investment on the part of enterprises in Poland is certainly desirable. Since 2017, the rate of outlays has recovered and again reached positive quantities, as figure 10 shows. In 2018, investment outlays were up 12.2% on the year before (the increase in comparable terms in 2017 was only 3.4%). 83.7% of approximately 18 000 non-financial enterprises keeping accounting records and with a headcount of 59 or more incurred investment outlays (Polish Statistical Office, 2019). On the other hand, a comparison of data on the rate of investment outlays and information on the ratio of investments to GDP in various European countries (figure 11) is definitive proof that the situation needs to be improved in Poland. This ratio is not only considerably lower than in the Czech Republic, Germany, or for example Slovakia. It is also considerably lower than the EU average. The low level of investment in intellectual property products, such as software or patents, is also noteworthy. It would be advisable to expand investments in this area.

Wzrost inwestycji przedsiębiorstw w Polsce byłby niewątpliwie zjawiskiem pożądanym. Pod względem dynamiki nakładów od 2017 roku widoczne jest odbicie in plus, co przedstawia wykres 10. W 2018 roku nakłady inwestycyjne były o 12,2% wyższe niż rok wcześniej (analogiczny wzrost odnotowany w 2017 wyniósł tylko 3,4%). Nakłady inwestycyjne były realizowane przez 83,7% spośród ok. 18 tys. przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających 50 osób i więcej (Główny Urząd Statystyczny, 2019). Jednak zestawienie danych dotyczących dynamiki nakładów inwestycyjnych z informacjami o relacji inwestycji do PKB w różnych państwach europejskich (wykres 11) nie pozostawia złudzeń, że sytuacja w Polsce wymaga poprawy. Wskaźnik ten jest nie tylko zdecydowanie niższy niż dla Czech, Niemiec czy Słowacji, ale również od średniej dla Unii Europejskiej. Zwraca też uwagę niski poziom inwestycji w produkty związane z własnością intelektualną, jak oprogramowanie czy patenty. Pożądane byłoby poszerzenie inwestycji w tym zakresie.

Figure 11. Ratio of private investments to GDP in Poland and other EU countries in 2011–2020

Wykres 11. Inwestycje prywatne w relacji do PKB w Polsce i innych państwach UE w latach 2011–2020



Source: Korte and others (2019)

Źródło: Korte i in. (2019)

The data above shows that support needs to be provided for investments in Poland. With respect to Estonian CIT, the expectations voiced were that leaving profit in enterprises without levying tax should induce them to invest. If this was the case, it would demonstrate the huge benefit of this model. There are also however potential limitations due to the possible definition of the entities eligible under the Estonian system. If this was to apply to smaller firms, however they are defined, then at some point these taxpayers may no longer have stimulus for growth. As a result of investment, an enterprise grows and sees an increase in its revenue and assets. When a certain threshold is reached, the taxpayer is no longer 'small' in terms of tax terminology and no longer falls under the preferential system. This might cause firms, especially those close to the threshold, to adjust their conduct, and could paradoxically hamper development. It might also be an incentive to manipulate financial values that determine status, for example by not reporting full revenue. This would then lead to distortion of commercial decisions. It would be advisable to find a more neutral solution in the context of growth of a firm. This is possible for example if preferential treatment applied for some limited time.

Z powyższych danych wynika, że inwestycje w Polsce wymagają wsparcia. Zgodnie z oczekiwaniami formułowanymi pod adresem estońskiego CIT, pozostawienie zysków w przedsiębiorstwie bez obłożenia ich podatkiem powinno skłonić podmioty gospodarcze do inwestowania. Gdyby tak się stało, okazałoby się to ogromną zaletą tego modelu. Należy jednak zwrócić uwagę na potencjalne ograniczenia wynikające z możliwej definicji podmiotów – beneficjentów systemu estońskiego. Jeżeli zakres podmiotowy odnosić by się miał do, jakkolwiek definiowanych, mniejszych podmiotów, to tacy podatnicy mogą w pewnym momencie utracić bodziec rozwojowy. Wskutek inwestycji przedsiębiorstwo wzrasta, zwiększają się jego przychody, majątek. Osiągnięcie określonego pułapu sprawi, że podatnik przestanie być „mały" w myśl definicji podatkowej i wypadnie z preferencyjnego systemu. Może to skłaniać szczególnie podmioty znajdujące się blisko progu do zmiany zachowania i paradoksalnie do ograniczenia rozwoju. Może też stać się zachętą do manipulowania wielkościami finansowymi, które decydują o ich statusie, np. do nieraportowania części przychodów. Zniekształcałoby to wówczas decyzje ekonomiczne podmiotów. Pożądane byłoby poszukiwanie rozwiązania bardziej neutralnego w kontekście wzrostu firmy, co wydaje się możliwe na przykład przy preferencjach wprowadzanych na jakiś ograniczony okres.

2. What the Estonian CIT model means in terms of simplicity of the tax compliance and budget revenue

An overview of empirical studies on the effects of the CIT reform in Estonia in 2000 suggests a range of favourable effects, especially regarding how enterprises operate. The main improvement was in liquidity of enterprises, there was an increase in equity, creditworthiness improved, investment products proceeded faster, and there was an improvement in productivity. This could have been a factor in greater economic growth, a fall in unemployment, and greater competition (Prohorovs and others, 2016). A limited tendency on the part of enterprises to avoid tax and operate in the shadow economy was also an important factor.

Tax treatment rules are consistent for all firms – corporations and partnerships[5], large and small businesses, Polish and foreign enterprises. As mentioned, the CIT reform in Estonia affected SMEs the most (Bizna and others, 2018). The effect of the reform was certainly greater for the smallest enterprises, and above all there was an increase in retained profit, a decrease in debt, and an increase in investment projects. The effects of the tax reform are less evident in the case of larger firms.

Although, in general, studies on the impact of the Estonian reform on the economy and standing of enterprises show that the effects were favourable, the findings differ with respect to the intensity of the effects, and there are certain limitations to these studies. Therefore the findings need to be approached with caution. One of the biggest and definite advantages of the Estonian CIT model is however the simplicity of the compliance process. The Estonian CIT reform also clearly had an impact on tax revenues, which was negative in the short term and positive in the long term. These two issues, the simplicity of the Estonian income tax model and implications for the budget, are discussed further below.

5 In Estonia there are partnerships (täisühing and usaldusühing), while in practice these are currently rare, and the CIT taxable base is made up mainly of capital companies (Kaarma, 2012).

2. Skutki estońskiego modelu CIT w zakresie prostoty rozliczeń i wpływów budżetowych

Przegląd badań empirycznych dotyczących skutków reformy podatku od dochodów osób prawnych w Estonii w 2000 r. wskazuje na szereg pozytywnych efektów reformy, w szczególności w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstw. Poprawie uległa przede wszystkim płynność przedsiębiorstw, zwiększył się udział kapitału własnego, wzrosła zdolność kredytowa, przyspieszyły inwestycje, wzrosła produktywność – co mogło przyczynić się do wzmocnienia wzrostu gospodarczego, spadku bezrobocia i wzrostu konkurencyjności (Prohorovs i in., 2016). Duże znaczenie miało także ograniczenie skłonności przedsiębiorstw do unikania opodatkowania i działania w szarej strefie.

Jednolite zasady opodatkowania dotyczą wszystkich podmiotów – spółek kapitałowych i osobowych[5], dużych i małych firm, przedsiębiorców krajowych i zagranicznych. Jak wskazano wcześniej, reforma CIT w Estonii miała jednak największy wpływ na małe i średnie przedsiębiorstwa (Bizna i in., 2018). Wśród mniejszych przedsiębiorstw efekty reformy były zdecydowanie silniejsze, w tym przede wszystkim wyższy był wzrost zysków zatrzymanych, spadek zadłużenia i wzrost inwestycji. Wśród większych firm skutki reformy podatkowej nie są tak wyraźne.

Badania w zakresie wpływu reformy estońskiej na gospodarkę i pozycję przedsiębiorstw, choć wskazują zasadniczo na pozytywne skutki reformy, różnią się w ocenie siły jej efektów i mają pewne ograniczenia, dlatego wyniki należy traktować z pewną dozą ostrożności. Jedną z największych i niewątpliwych zalet estońskiego modelu opodatkowania dochodów osób prawnych jest natomiast prostota rozliczeń podatkowych. Niewątpliwe jest także oddziaływanie reformy estońskiego CIT na wpływy budżetowe z tego podatku, ujemne w krótkim okresie i dodatnie w dłuższej perspektywie. Poniżej zostały rozwinięte te dwa zagadnienia, czyli prostota estońskiego modelu opodatkowania dochodów oraz konsekwencje budżetowe.

5 W Estonii funkcjonują spółki osobowe (*täisühing* i *usaldusühing*), natomiast w praktyce należą one obecnie do rzadkości i to głównie spółki kapitałowe tworzą bazę opodatkowania CIT (Kaarma, 2012).

2.1. Simplicity of the system – invaluable attribute

Studies conducted by the World Bank and PwC (2019) show that the time spent each year regulating payment of CIT in Estonia is only five hours, while the time taken for the same activity in Poland is 59 hours[6]. Estonia is ranked first in the world in this respect, while Poland is around the world average, and still has room for improvement in relation to EU countries and the OECD. This means that the Estonian CIT model is a lot less demanding for enterprises.

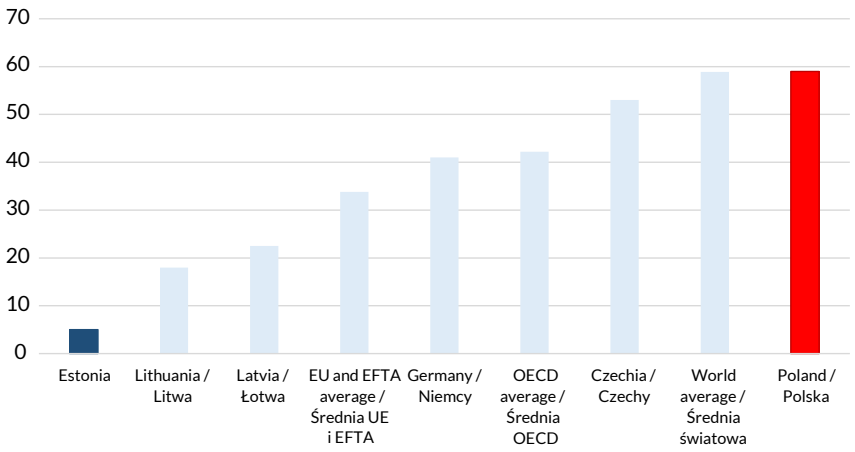
2.1. Prostota systemu – wartość nie do przecenienia

Przeprowadzone przez Bank Światowy i PwC (2019) badania wskazują, że rozliczenie podatku od dochodów osób prawnych w Estonii trwa rocznie jedynie 5 godzin, podczas gdy w Polsce na tę samą czynność potrzeba 59 godzin[6]. Estonia zajmuje pod tym względem pierwsze miejsce na świecie, natomiast Polska oscyluje około średniej światowej, utrzymując wciąż potencjał do poprawy w stosunku do państw Unii Europejskiej i OECD. Oznacza to, że estoński model opodatkowania dochodów osób prawnych jest dla przedsiębiorców znacznie mniej absorbujący.

6 A study of time spent on the tax payment process conducted by the World Bank, in collaboration with PwC. This is an expert assessment of the time needed for regulation of taxes by a medium-sized limited liability company with five natural persons as shareholders and a headcount of 60, which manufactures and sells, domestically, ceramic plant plots (a few other assumptions were made regarding the enterprise's profile). This firm is not eligible for special tax incentives. Importantly from the point of view of the Estonian tax model, the company in question distributes 50% of profit as dividends at the end of the second year of operations. The time spent on the tax settlement process includes the time needed for preparation and filing, and payment of CIT. Tax settlement preparation time is the time spent collecting the required information and the time spent doing calculations.
In the context of the method of research by the World Bank and PwC, depending on the scope of applicability of the Estonian model in the country in question, the findings can vary. If the Estonian model in effect in the country in question (such as Georgia, where in the interim certain categories of CIT payers were not included in the Estonian model, in particular in the financial sector) covers the hypothetical company examined, then the statistics concerning the process of payment of taxes should be substantially lower than if the company was not included in the Estonian model. The statistics will also differ depending on whether the study participants consider the Estonian model applied conditionally in the country in question to be an incentive to invest. This assessment of a limited profit distribution tax regime could mean that solutions of this kind are not included in the statistics, and consequently lead to results that diverge from the true situation in the case of a range of firms.

6 Badanie czasu rozliczeń przeprowadzane przez Bank Światowy we współpracy z PwC polega na eksperckiej ocenie czasu potrzebnego na rozliczenie średniej wielkości spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, w której wspólnikami jest 5 osób fizycznych, która zatrudnia 60 pracowników i zajmuje się produkcją i sprzedażą krajową doniczek ceramicznych (przyjęto kilka innych założeń co do profilu przedsiębiorcy). Firma ta nie kwalifikuje się do specjalnych zachęt podatkowych. Co ważne z punktu widzenia estońskiego modelu opodatkowania, badana spółka dystrybuuje 50% zysków w formie dywidend na koniec drugiego roku działalności. Do czasu rozliczeń wlicza się czas potrzebny na ich przygotowanie i złożenie oraz zapłatę podatku CIT. Przygotowanie rozliczeń to czas potrzebny na zebranie wymaganych informacji i czas poświęcany na wykonanie kalkulacji. W kontekście metodyki badania Banku Światowego i PwC warto zauważyć, że w zależności od zakresu obowiązywania modelu estońskiego w danym kraju, różny może być wynik badania. Jeśli model estoński stosowany w danym kraju (np. Gruzji, gdzie przejściowo z modelu estońskiego zostały wyłączone określone kategorie podatników CIT, w szczególności z sektora finansowego) obejmie swoim zakresem hipotetyczną spółkę, która podlega badaniu, to statystyka dotycząca rozliczeń podatkowych powinna być istotnie niższa, niż w przypadku gdyby spółka ta nie wchodziła w zakres modelu estońskiego. Statystyka będzie różnić się także w zależności od oceny przez badających, czy model estoński zastosowany warunkowo w danym kraju ma charakter zachęty inwestycyjnej. Taka ocena ograniczonego reżimu opodatkowania dystrybuowanych zysków może oznaczać pominięcie w statystyce tego typu rozwiązania i w konsekwencji doprowadzić w przypadku szeregu firm do wyników odbiegających od rzeczywistości.

Figure 12. CIT time to comply (2018, in hours)



Source: World Bank, PwC (2019)

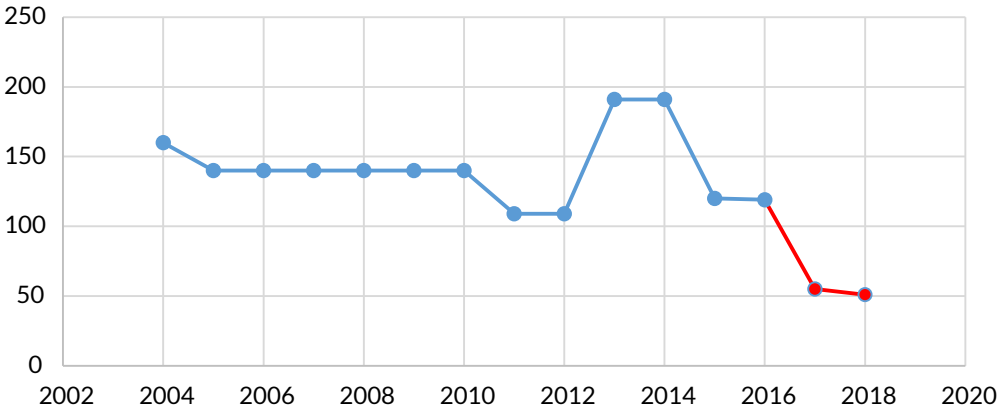
This study by the World Bank and PwC has been conducted since 2004, and thus it does not include the period of the reform that took place in Estonia in 2000, and which is most interesting from the point of view of the Estonian model. Meanwhile, a similar system was introduced in 2017 in Georgia, which means that changes in these statistics can be traced for 2016 and 2017. In 2016, the number of hours required to regulate CIT payment in Georgia was 119, while by 2017 it was 55, and 51 in 2018. A similar effect was not observed in Latvia, where the Estonian model was introduced in 2018. Meanwhile, the time taken to settle CIT payment was relatively low in Latvia even before that (only 23 hours since 2015), and in addition the Latvian version of the Estonian model is slightly more complicated. After a transition period, however, the time spent dealing with payment of CIT can also be expected to decrease in Latvia.

Wykres 12. Czas rozliczeń CIT w 2018 r. (w godzinach)

Źródło: Bank Światowy, PwC (2019)

Badanie Banku Światowego i PwC prowadzone jest od 2004 roku, nie obejmuje więc – najbardziej interesującego z punktu widzenia modelu estońskiego – okresu reformy, która miała miejsce w Estonii w roku 2000. Podobne rozwiązanie wprowadziła natomiast w 2017 roku Gruzja, dlatego można prześledzić zmianę w przywołanej statystyce dla lat 2016 i 2017. W 2016 roku czas na rozliczenie CIT w Gruzji wynosił 119 godzin, natomiast już w 2017 roku 55 godzin, a w 2018 – 51 godzin. Podobnego efektu nie widać jednak w przypadku Łotwy, która wprowadziła model estoński w 2018 roku. Czas potrzebny na rozliczenie CIT był jednak na Łotwie już wcześniej względnie niski (od 2015 roku wynosił jedynie 23 godziny), ponadto łotewska wersja modelu estońskiego jest nieco bardziej skomplikowana. Można się jednak spodziewać, że po okresie przejściowym czas rozliczeń CIT skróci się także na Łotwie.

Figure 13. Number of hours spent regulating payment of CIT in Georgia



Source: World Bank, PwC (2019)

Wykres 13. Czas rozliczeń CIT w Gruzji (w godzinach)

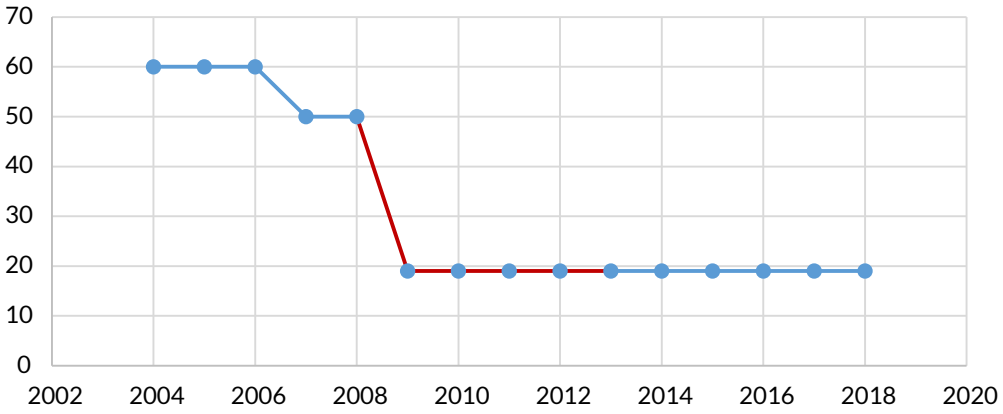
Źródło: Bank Światowy, PwC (2019)

In 2009–2013, the Estonian model also applied in North Macedonia. The switch to the Estonian model is reflected clearly in statistics on the CIT compliance time. In 2008, an enterprise in Macedonia needed 50 hours for the CIT payment calculation, while the next year this figure was down by 31 hours. Interestingly, now that the traditional income tax system has been reintroduced[7], enterprises take the same time to deal with settlement of payment of taxes under the new Macedonian CIT regulations as the time taken when the Estonian model was in effect.

W latach 2009–2013 model estoński obowiązywał także w Macedonii Północnej. Przejście na model estoński jest wyraźnie widoczne w statystykach dotyczących czasu rozliczania podatku od dochodów osób prawnych. W 2008 roku macedoński przedsiębiorca potrzebował 50 godzin na rozliczenie CIT, podczas gdy w kolejnym roku już 31 godzin mniej. Co ciekawe, po powrocie do tradycyjnego systemu opodatkowania dochodów[7], rozliczając się już na podstawie nowych macedońskich przepisów o CIT z 2014 roku, przedsiębiorcy potrzebują tyle samo czasu co w okresie obowiązywania modelu estońskiego.

Figure 14. Number of hours spent regulating payment of CIT in North Macedonia

Wykres 14. Czas rozliczeń CIT w Macedonii Północnej (w godzinach)



Source: World Bank, PwC (2019)

Źródło: Bank Światowy, PwC (2019)

In Estonia, tax is deferred until profit is distributed. This means that the principal event that triggers tax liability is payment of a dividend. However, the taxable base also includes any other expenditure not connected to

Opodatkowanie w Estonii jest odroczone do momentu wypłaty zysku. Podstawowym zdarzeniem wywołującym obowiązek podatkowy jest więc wypłata dywidendy.

7 The Estonian model was introduced in North Macedonia in particular in order to combat economic slowdown due to the financial crisis, and was intended as an interim measure from the beginning. In June 2014, an act was passed under which income for 2014 would be taxed according to the traditional rules under the new CIT Act. Profit from 2009–2013 which was not distributed is taxable at the time of distribution in accordance with the rules in force in those years (PwC, 2016). The decision to return to the traditional income tax system was due in North Macedonia mainly to the need to increase budget revenue. The reasons given for the return to the classic income tax formula also included an improvement in the economic situation in 2013 (reducing pressure to provide additional tax stimulation), the impression that the rate of growth of investment was too low in relation to the depleted budget, operation of special economic zones (as parallel preferential tax treatment) and fear of criticism from the EU in the context of the EU accession process for North Macedonia (Saha, Betliy, 2017).

7 Model estoński został wdrożony w Macedonii Północnej w szczególności w celu przeciwdziałania spowolnieniu gospodarczemu w związku z kryzysem finansowym i od początku był planowany jako środek tymczasowy. W czerwcu 2014 przyjęto ustawę, na podstawie której dochody za rok 2014 były już opodatkowane na tradycyjnych zasadach zgodnie z nową ustawą o opodatkowaniu dochodów osób prawnych. Nierozdystrybuowane zyski z lat 2009–2013 są opodatkowywane w momencie ich dystrybucji zgodnie z zasadami obowiązującymi w tych latach (PwC, 2016). Decyzja o powrocie do tradycyjnego systemu opodatkowania dochodów była motywowana w Macedonii Północnej głównie potrzebą zwiększenia wpływów budżetowych. Powrót do klasycznej formuły opodatkowania dochodów uzasadniano ponadto poprawą sytuacji gospodarczej w 2013 roku (co zmniejszało presję na zapewnianie dodatkowej stymulacji podatkowej), odczuciem, iż tempo wzrostu inwestycji było zbyt niskie w stosunku do ubytków budżetowych, funkcjonowaniem specjalnych stref ekonomicznych (jako równoległej preferencji podatkowej) oraz obawą przed krytyką UE w kontekście procesu akcesji Macedonii Północnej do tej organizacji (Saha, Betliy, 2017).

the conducted business activity, or – which Polish lawmakers would prefer – not incurred for the purpose of generating, securing, or preserving a source of revenue. Under the classic income tax model, expenditure of this kind is not tax-deductible, and as a result is included in the taxable income. Therefore the economic sense is the same in the two systems, the difference being that under the Estonian system this expenditure is taxed at a different time, which can even be earlier, because as a rule tax is due in the month following the month of the triggering event, while corporate income tax advances can be paid under the classic system in a simplified procedure, regardless of the true increase in the taxable income. Under the Estonian system, therefore, a tax event is not only payment of a dividend, decrease in equity, or disbursement of assets upon liquidation, but also for example charitable gifts and donations beyond the legal limit, adjustments to transfer pricing, or payment of excessive interest (Kurist, Uustalu, 2003).

The simplicity of the Estonian CIT compliance lies in the fact that a taxpayer is not required to keep separate tax records, and in general a taxpayer's obligations regarding settlement are not complicated. Moreover, a taxpayer does not regulate payments with the fiscal authorities at all, if there is no tax liability due to distribution of profit (in a broad sense). If in a particular month an event occurs that triggers tax liability, the taxpayer is required to declare the amount of the tax liability by the tenth day of the following month. For example, if a company pays a dividend on 5 July, it is required to file a tax return and pay the tax by 10 August. This means that an Estonian taxpayer does not have to determine the revenue, costs, and taxable income. There is no concept of tax depreciation or accounting for losses in future years (Kaarma, 2012). These categories are only listed in accounting records as required under applicable accountancy rules. Most events that trigger tax liability in Estonia, such as payment of dividends, interest, and donations, can be identified by reference to accounting records. For this reason, firms covered by the Estonian system are essentially required to keep full accounting records (Schatan, Grote and Burns, 2019).

In exceptional cases, anti-abuse regulations, relating to CFCs[8] for example, may provide for certain additional documentation obligations. If an Estonian company has

Na podstawę opodatkowania składają się jednak także wszelkie inne wydatki niemające związku z prowadzoną działalnością gospodarczą czy – jak wolałby polski ustawodawca – nieponiesione w celu osiągnięcia, zabezpieczenia lub zachowania źródeł przychodów. W klasycznym modelu opodatkowania dochodów wydatki tego typu są wyłączane z kosztów uzyskania przychodów i w konsekwencji powiększają dochód do opodatkowania. Ekonomiczny sens jest więc w obu systemach ten sam, z tą różnicą, że w systemie estońskim wydatki te są opodatkowane w innym momencie – może się zdarzyć, że nawet wcześniej, bo podatek jest należny z reguły już w następnym miesiącu od wystąpienia zdarzenia, natomiast zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych mogą być płacone w systemie klasycznym w sposób uproszczony, w oderwaniu od faktycznego przyrostu dochodu do opodatkowania. Zdarzeniem podatkowym będzie więc w systemie estońskim nie tylko wypłata dywidendy, obniżenie kapitału własnego czy wypłata majątku likwidacyjnego, ale także na przykład nieodpłatne świadczenia i darowizny ponad określone prawem limity, korekty cen transferowych czy zapłata nadmiernych odsetek (Kurist, Uustalu, 2003).

Prostota rozliczeń estońskiego podatku CIT polega na tym, że w Estonii podatnik nie musi prowadzić odrębnej ewidencji podatkowej, a jego obowiązki związane z rozliczeniami nie są generalnie skomplikowane. Co więcej, podatnik nie dokonuje w ogóle rozliczeń z fiskusem, jeśli nie powstały zobowiązania podatkowe wynikające z dystrybucji zysku (szeroko rozumianej) przez spółkę. Jeśli w danym miesiącu wystąpiło zdarzenie wywołujące obowiązek podatkowy, podatnik musi zadeklarować wysokość zobowiązania podatkowego do 10 dnia kolejnego miesiąca. Dla przykładu, jeśli spółka wypłaciła 5 lipca dywidendę, powinna złożyć zeznanie podatkowe i uiścić należny podatek do 10 sierpnia. Estoński podatnik nie musi więc ustalać przychodów, kosztów i dochodu podatkowego, nie istnieje pojęcie amortyzacji podatkowej czy rozliczenia strat w przyszłych latach (Kaarma, 2012). Kategorie te są wykazywane jedynie w ewidencji rachunkowej zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości. Większość zdarzeń wywołujących obowiązek podatkowy w Estonii (np. wypłata dywidendy, odsetek, darowizn) może zostać zidentyfikowana na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych. Z tego względu podmioty objęte systemem estońskim powinny zasadniczo prowadzić pełną rachunkowość (Schatan, Grote i Burns, 2019).

8 See § 543 sections 5 and 6 of the Estonian Income Tax Act (est. Tulumaksuseadus) of 15. 12. 1999, RT I 1999, 101, 903 as amended.

a foreign subsidiary, then in certain situations prescribed by tax law, the tax due has to be calculated and paid for the tax year in question. Solutions of this kind are however related to base erosion and profit shifting. Therefore companies that perform a series of unconventional actions or transactions for which there is no economic reason will find the Estonian system more complicated. Thus, not only a company that has a subsidiary in the Seychelles will be in a more complicated situation. This will also be true for example of a small company that rents out premises to the sister-in-law of a partner in the company below market price, incurs disproportionately high expenses for representation or trips to attend training, or pays remuneration of a similar amount to the company's profit. These and other similar situations will give rise to doubts with respect to tax liability and the amount of the tax liability, in the same way in which there are currently often doubts in Poland about whether particular expenses qualify as tax-deductible and in what amount. This does not change the fact however that for a taxpayer who does not engage in questionable transactions and structures, the Estonian system is not very demanding.

Estonian tax policy revolves around maintaining the simplest possible tax structure with as few exceptions, exemptions, or special regimes as possible. This is intended to reduce administration costs and limit the potential for tax planning (Künnapas, 2015). Therefore, the Estonian system is simpler not only for enterprises, but for the tax authorities as well. It is much easier to deal with the tax settlement process in the Estonian system than in the case of traditional income tax. The link between tax liability and distribution of profit, and simplicity of the system, also facilitate tax audits, because they are more focused in scope.

If the Estonian system was introduced in Poland in full, the effects achieved with regard to simplicity and clarity of CIT would be similar to those achieved in Estonia. A system that is simple also helps to reinforce legal certainty, and therefore this is something that should be beneficial to all. The fact that the Estonian model is only applicable to firms in a certain category or in certain situations obviously complicates the system in general, but despite this tax settlement will be considerably more straightforward for the firms to which the regulations apply. This is important above all to smaller forms that

Wyjątkowo pewne dodatkowe obowiązki dokumentacyjne mogą wynikać z regulacji antyabuzywnych, np. dotyczących kontrolowanych spółek zagranicznych (CFC)[8]. Jeśli spółka estońska posiada zagraniczną jednostkę kontrolowaną, to w określonych prawem podatkowym warunkach będzie konieczne obliczenie i wpłacenie należnego podatku za dany rok podatkowy. Tego typu rozwiązania związane są jednak z przeciwdziałaniem erozji podstawy opodatkowania i dotyczą tych podmiotów, które tworzą struktury ukierunkowane na unikanie opodatkowania. Stosowanie systemu estońskiego będzie więc bardziej skomplikowane w przypadku spółek, które podejmują szereg niestandardowych działań lub transakcji nieuzasadnionych z punktu widzenia prowadzonej działalności gospodarczej. Bardziej skomplikowaną sytuację będzie miała więc nie tylko spółka posiadająca spółkę zależną na Seszelach, ale także na przykład mała spółka wynajmująca szwagierce wspólnika spółki lokal poniżej cen rynkowych, ponosząca niewspółmiernie duże wydatki na reprezentację, wyjazdy szkoleniowe czy wypłacająca wynagrodzenia w wysokości zbliżonej do zysku spółki. Te i inne podobne sytuacje będą rodzić wątpliwości z punktu widzenia obowiązku podatkowego i jego wymiaru, podobnie jak obecnie w Polsce często rodzi wątpliwości, czy wskazane wydatki można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów i w jakiej wysokości. Nie zmienia to jednak faktu, że dla podatnika, który nie angażuje się w dyskusyjne transakcje i struktury, system estoński jest mało absorbujący.

Zasadą estońskiej polityki podatkowej jest utrzymywanie maksymalnie prostej konstrukcji podatku, z jak najmniejszą liczbą wyjątków, zwolnień czy specjalnych reżimów. Ma to na celu obniżanie kosztów administracji oraz ograniczanie możliwości planowania podatkowego (Künnapas, 2015). System estoński jest zatem prostszy nie tylko dla przedsiębiorców, ale także dla administracji podatkowej. Obsługa rozliczeń w modelu estońskim jest o wiele łatwiejsza niż w przypadku tradycyjnego podatku dochodowego. Powiązanie obowiązku podatkowego z dystrybucją zysków i prostota systemu są też ułatwieniem dla kontroli podatkowych, gdyż mają bardziej skoncentrowany zakres.

Wprowadzenie systemu estońskiego w Polsce w pełnym zakresie umożliwiłoby osiągnięcie podobnych co w Estonii efektów dotyczących prostoty i jasności podatku dochodowego od osób prawnych. Prosty system przekłada się także na pewność prawa, a więc jest wartością uniwersalną, z której korzystać powinny wszystkie podmioty. Ograni-

8 Zob. § 54^3 ust. 5 i 6 estońskiej ustawy o podatku dochodowym (est. *Tulumaksuseadus*) z 15. 12. 1999 r., RT I 1999, 101, 903 z późn. zm.

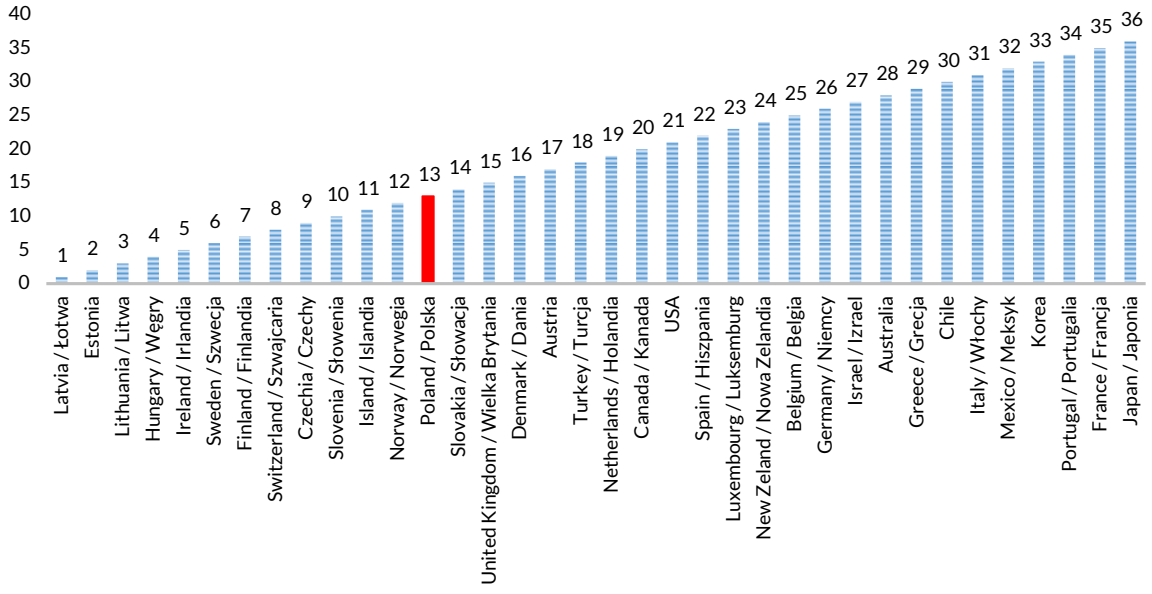
have limited resources – time, money, and staff – that can be committed to ensure tax compliance. Fiscal authorities will have to adapt to the new formula for settling tax payments. The ultimate aim is for monitoring of taxpayers' settlements to be simpler and take less time than at present. Thus the new system should be beneficial not only to enterprises but to the fiscal authorities as well.

The simplicity of the Estonian or Latvian model is also demonstrated in tax system competitiveness rankings. The International Tax Competitiveness Index (ITCI) – produced by the Tax Foundation (2019) – measures the degree to which tax systems in 36 countries promote competition through low levels of tax liability with respect to corporate investments, and neutrality due to properly structured tax regulations. The ranking takes into account more than 40 variables relating to various kinds of taxes, and this includes CIT. With respect to CIT, Latvia is in the first place, and Estonia second. Poland's CIT system puts it in 13th place.

czenie zastosowania modelu estońskiego do pewnej kategorii podmiotów lub sytuacji komplikuje oczywiście system w ogólności, natomiast rozliczenia podatkowe dla podmiotów objętych regulacją będą wciąż zdecydowanie prostsze. Jest to istotne przede wszystkim dla mniejszych podmiotów, które mają ograniczone możliwości angażowania środków – czasu, pieniędzy i kadr – w zapewnienie zgodności podejmowanych działań z obowiązującymi przepisami podatkowymi. Administracja skarbowa będzie musiała dostosować się do nowej formuły rozliczeń podatkowych. Docelowo weryfikacja rozliczeń podatników będzie jednak prostsza i krótsza niż obecnie. Nowy system powinien więc przynieść korzyści nie tylko dla przedsiębiorców, ale także dla administracji skarbowej.

Prostota modelu estońskiego czy łotewskiego widoczna jest także w innych rankingach dotyczących konkurencyjności systemów podatkowych. W rankingu *International Tax Competitiveness Index* (ITCI) – przygotowanym przez *Tax Foundation* (2019) – mierzony jest stopień, w jakim systemy podatkowe 36 krajów OECD promują konkurencyjność poprzez niskie obciążenia podatkowe w zakresie inwestycji korporacyjnych i neutralność poprzez dobrze skonstruowane regulacje podatkowe. Ranking bierze pod uwagę ponad 40 zmiennych dotyczących różnych podatków, w tym podatku od dochodów osób prawnych. W zakresie opodatkowania osób prawnych Łotwa zajmuje pierwsze miejsce, a Estonia drugie. Polska ze swoimi rozwiązaniami dotyczącymi CIT uplasowała się na 13 miejscu.

Figure 15. Tax Competitiveness Index – CIT



Source: The Tax Foundation (2019)

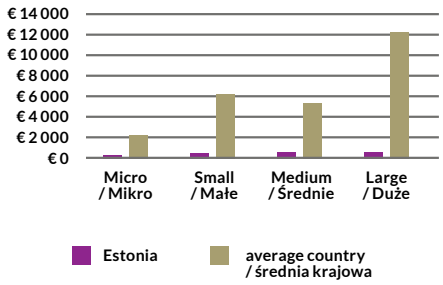
Wykres 15. Tax Competitiveness Index – opodatkowanie osób prawnych

Źródło: The Tax Foundation (2019)

Studies conducted among enterprises in Estonia show that only 17% are of the opinion that settling CIT is troublesome (EC, 2018). Estonian taxpayers do not get the impression that documentation requirements cause major problems. Polish enterprises however see tax accounting requirements and documentation requirements as very demanding (75% of respondents). There is a distinct difference in the average costs of ensuring tax compliance among micro, small, medium-sized, and large taxpayers that pay taxes in Estonia compared to the average costs borne by taxpayers in Poland and to the average cost in the countries studied (EC, 2018). Estonia is ranked first in this listing, and Poland above average. Poland's worst ranking is for medium-sized enterprises – the only country in which medium-sized firms bear higher costs in the process of payment of CIT than in Poland is Italy.

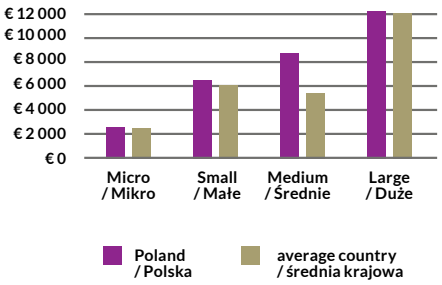
Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorców w Estonii wskazują, że tylko 17% z nich uważa, że rozliczenia CIT są kłopotliwe (Komisja Europejska, 2018). W odczuciu podatników estońskich obowiązki związane z dokumentacją nie sprawiają większych problemów. Natomiast polscy przedsiębiorcy postrzegają obowiązki związane z rachunkowością podatkową i dokumentacją jako bardzo angażujące (75% respondentów). Widoczna jest też znaczna różnica w przeciętnych kosztach zapewnienia zgodności z prawem podatkowym (*tax compliance*) wśród mikro (*micro*), małych (*small*), średnich (*medium*) i dużych (*large*) podatników rozliczających się w Estonii w porównaniu ze średnimi kosztami ponoszonymi przez podatników z Polski i w porównaniu ze średnim kosztem w badanych krajach (Komisja Europejska, 2018). Estonia zajmuje pierwsze miejsce w zestawieniu, a Polska plasuje się powyżej średniej. Najgorzej pozycja Polski wypada w przypadku średnich przedsiębiorstw – wyższe koszty związane z rozliczaniem CIT niż w Polsce średnie firmy ponoszą tylko we Włoszech.

Figure 16. Average cost of achieving tax compliance (CIT) for Estonian and Polish taxpayers, compared to the average for taxpayers in all of the studied countries



Source: European Commission (2018)

Wykres 16. Przeciętny koszt zapewnienia zgodności z prawem podatkowym w zakresie CIT ponoszony przez podatników estońskich i polskich, na tle średniej dla podatników wszystkich badanych krajów

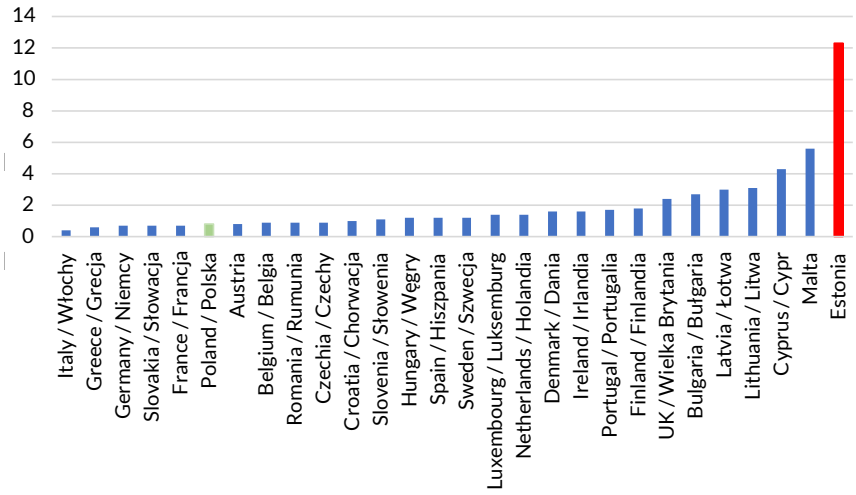


Źródło: Komisja Europejska (2018)

Statistics given in a different EC report (2019) show that Estonia clearly stands out in terms of the ratio of the number of start-ups to the country's GDP. Poland has a ratio of 0.8 start-ups per EUR 1 billion of GDP, while in Estonia the ratio is fifteen times higher, and is the highest in the entire EU. One of the reasons for this exceptionally high number of start-ups in Estonia is definitely the growth-facilitating and simple tax system.

Jak wskazują statystyki przywołane w innym raporcie Komisji Europejskiej (2019), Estonia zdecydowanie wyróżnia się pod względem liczebności startupów w stosunku do PKB kraju. W Polsce na jeden mld euro PKB przypada 0,8 startupa, natomiast w Estonii 15 razy więcej – najwięcej w całej Unii Europejskiej. Jednym z elementów wpływających na wyjątkowo dużą liczbę startupów w Estonii jest z pewnością prorozwojowy i prosty system podatkowy.

Figure 17: Number of start-ups per EUR 1 billion of GDP



Source: European Commission (2019b)

Wykres 17: Liczba startupów na 1 mld EUR PKB

Źródło: Komisja Europejska (2019b)

As a result, the EC has recommended simplifying the CIT system for micro, small, and medium-sized enterprises. Estonia is the leader in this respect, and therefore adopting the Estonian CIT settlement model could be one of the solutions designated for smaller taxpayers in Poland as well.

W konsekwencji jedną z rekomendacji Komisji Europejskiej jest uproszczenie systemu CIT dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Estonia zajmuje w tym czołowe miejsce, więc przyjęcie estońskiego modelu rozliczeń CIT może być jednym z rozwiązań dedykowanych mniejszym podatnikom także w Polsce.

2.2. Budget implications

As mentioned, CIT revenue in Estonia was re-established over a period of approximately three years, and in the long term once again reached the standard levels or even exceeded them. Currently, CIT revenue is relatively close in Estonia and Poland in relation to the total tax revenue for the public sector and GDP, but it has to be borne in mind that in other EU countries these ratios are much higher (Polish Economic Institute, 2019). Some time ago, the difference between Poland and Estonia was much greater. In 2007, the difference in the ratios of CIT revenue to GDP between Poland and Estonia was almost 70%. The difference is now shrinking, mainly due to Estonian CIT being acyclic and a drop in the ratio of CIT to GDP in Poland. To reiterate, therefore, the difference between the two countries was at its highest in 2007 and 2008, and at its lowest in 2014.

Polish Prime Minister Mateusz Morawiecki stated in his 2019 exposé that in Poland the Estonian system would be intended for small firms. The decrease in CIT budget revenue expected in the first year in which the Estonian system was in effect, restricted to micro and small enterprises, should not be more than PLN 3.5 billion. However, if the Estonian system were to be introduced in Poland in

2.2. Skutki budżetowe

Jak zostało wcześniej wskazane, w Estonii wpływy z podatku CIT zostały odbudowane w okresie około trzech lat, a w dłuższej perspektywie powróciły do standardowych poziomów lub wręcz je przewyższyły. Obecnie wpływy z CIT w stosunku do ogółu wpływów podatkowych sektora finansów publicznych i PKB są względnie zbliżone w Estonii i w Polsce, ale należy zauważyć, że w innych państwach UE te relacje mają znacznie wyższe wartości (Polski Instytut Ekonomiczny, 2019). Dawniej rozbieżności między Polską a Estonią były znacznie większe. W 2007 roku różnica w stosunku wpływów z CIT do PKB pomiędzy Polską a Estonią wynosiła niemal 70%. Aktualne zmniejszenie różnicy wynika głównie z acykliczności estońskiego CIT oraz spadku relacji CIT do PKB w Polsce. Reasumując, różnica między obydwoma krajami miała najwyższą wartość w latach 2007 i 2008, a najniższą w 2014 roku.

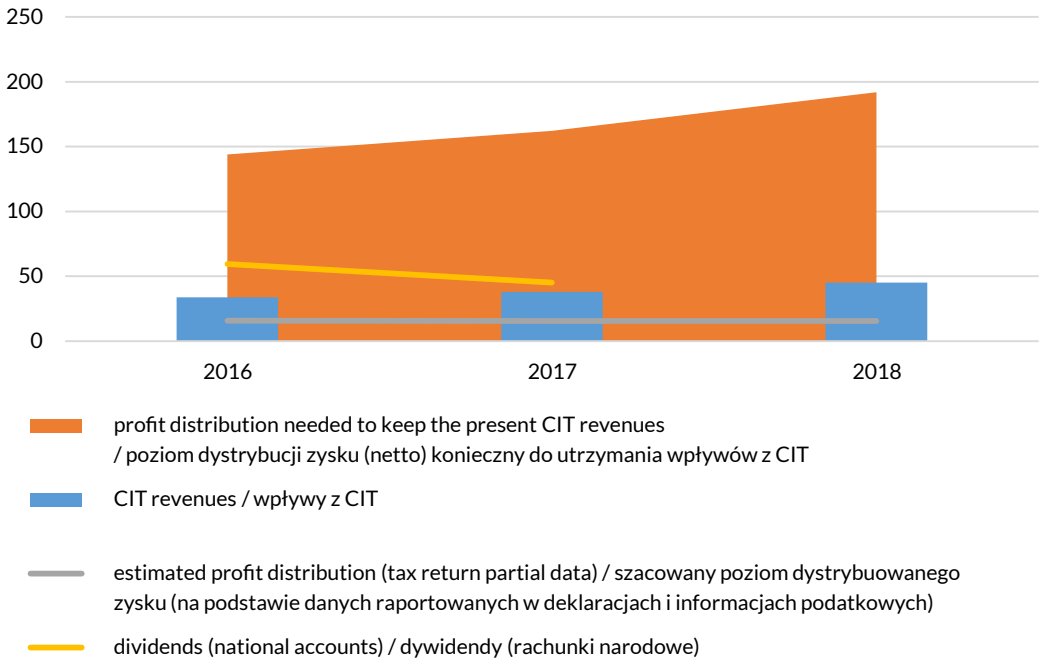
Zgodnie z zapowiedzią premiera Mateusza Morawieckiego wygłoszoną w exposé w 2019 roku, system estoński w Polsce ma być rozwiązaniem skierowanym do małych firm. Spodziewane zmniejszenie wpływów budżetowych z CIT w pierwszym roku obowiązywania modelu estońskiego, zawężonego do mikro i małych przedsiębiorstw, powinno wynieść nie więcej niż 3,5 mld złotych. Warto

full, with respect to all CIT payers and not only to smaller enterprises, potential implications for the budget would be much more serious. To this end, figures could be compiled comparing dividends paid by Polish payers of CIT to the level of profit distribution needed to ensure that CIT revenue remains at the desirable level. This approach does not take into account the fact that if the Estonian system were introduced, taxpayers would be less inclined to avoid taxation, or that the scale of this erosion would be mitigated by countermeasures to enforce the system, disregards the effects of the improved financial standing of enterprises, and does not take into account more efficient tax inspections. On the other hand, it would be worth conducting such a test. As figure 7 shows, to maintain CIT revenue at the 2018 level (PLN 45 billion), if the Estonian system were adopted in full with respect to all CIT payers, net profit distribution (after withholding tax of 19% where applicable) should come to PLN 192 billion.

jednak rozważyć także potencjalne konsekwencje budżetowe ewentualnego wprowadzenia systemu estońskiego w Polsce w pełnym zakresie, w stosunku do wszystkich podatników CIT, nie tylko do mniejszych przedsiębiorstw. W tym celu można zestawić dane dotyczące wypłacanych przez polskich podatników CIT dywidend z poziomem dystrybucji zysku koniecznym do utrzymania wpływów z CIT na zadanym poziomie. Podejście to nie uwzględnia, że w przypadku wprowadzenia systemu estońskiego skłonność podatników do unikania opodatkowania ulega zmniejszeniu, nie bierze pod uwagę, że skalę ubytków będą ograniczać ochronne działania uszczelniające, pomija skutki poprawy kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw i nie bierze pod uwagę zwiększenia efektywności kontroli podatkowych. Jakkolwiek warto takie ćwiczenie przeprowadzić. Jak przedstawiono na wykresie 7, w celu utrzymania wpływów z CIT na poziomie z 2018 roku (45 mld złotych) – w przypadku przyjęcia systemu estońskiego w pełnym zakresie, w stosunku do wszystkich podatników CIT – wypłata zysków netto (po potrąceniu potencjalnego podatku o stawce 19%) powinna wynosić 192 mld złotych.

Figure 18. CIT revenue and distribution of profit

Wykres 18. Wpływy z CIT a dystrybucja zysku



Source: produced by the author on the basis of Polish Statistical Office and Ministry of Finance data

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS i MF

It is not possible, using data regarding dividends provided by the Warsaw Stock Exchange, from national accounts or stated on tax returns or tax notifications about distributed profits, to determine the precise value of the potential

Dane na temat wypłaconych dywidend przekazywane przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, wynikające z rachunków narodowych czy wskazywane w deklaracjach lub informacjach podatkowych na temat

taxable base if the Estonian CIT model were to be introduced, because this data does not match the range of firms covered or type of activity covered by that tax. They can only provide a certain estimate, broadly accurate or quite accurate, or, as the case may be, a point of reference for estimates.

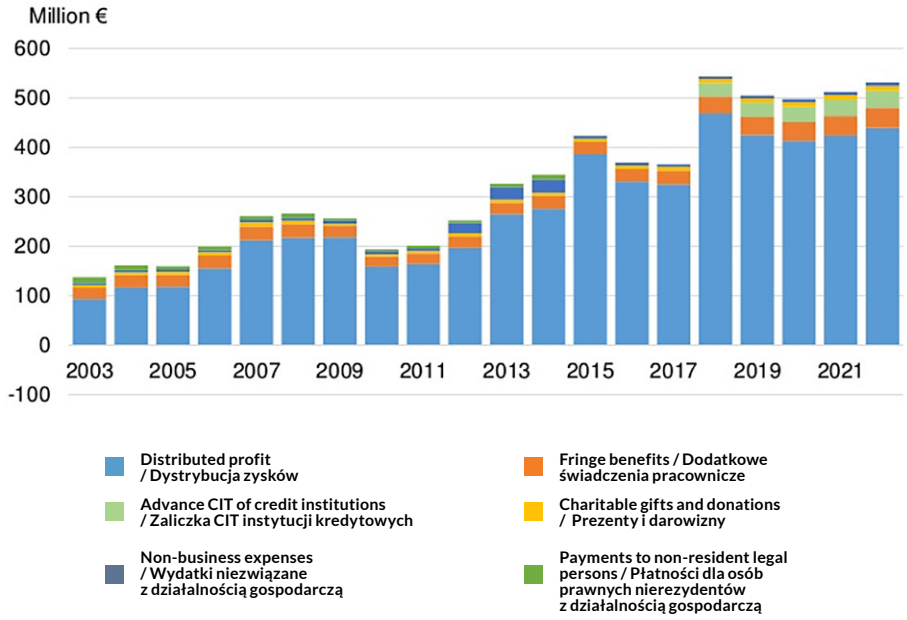
Tax returns and notifications only show around sixteen billion Polish zlotys in profit distributed by CIT payers. These quantities do not include for example tax-exempt dividends paid to tax residents, and this means that they are not reliable. Precise data regarding dividends is provided by the Warsaw Stock Exchange. In 2018, listed companies paid dividends of more than PLN 14.4 billion in total. Listed companies represent a significant, but only small portion of CIT payers. Therefore, these figures do not give the full value of dividends paid by CIT payers. The primary income allocation account, which is part of the national account, shows that – following adjustment for transfer of NBP profits to the state budget – dividends came to PLN 45 billion in 2017 (PLN 59 billion in 2016). The Polish Statistical Office collects this data from financial statements of non-financial enterprises, therefore they are the best indication of the amount of profit distributed by CIT payers.

wypłaconych zysków, nie pozwalają na dokładne oszacowanie wartości potencjalnej podstawy opodatkowania w przypadku przyjęcia estońskiego modelu opodatkowania dochodów osób prawnych, ponieważ nie pokrywają się z zakresem podmiotowym lub przedmiotowym tego podatku. Mogą stanowić wyłącznie pewne dalsze lub bliższe przybliżenie, względnie punkt odniesienia do szacunków.

Deklaracje i informacje podatkowe wskazują jedynie na kilkanaście miliardów złotych zysków wypłacanych przez podatników CIT. Jednak wartości te nie uwzględniają na przykład zwolnionych z opodatkowania dywidend wypłacanych na rzecz rezydentów, co sprawia, że nie są miarodajne. Precyzyjne dane w zakresie wypłaconych dywidend są podawane przez GPW w Warszawie. W 2018 roku spółki notowane na giełdzie wypłaciły łącznie ponad 14,4 mld złotych dywidend. Spółki notowane to znacząca, lecz jedynie niewielka część podatników CIT. Przywołane wartości nie wskazują więc na pełną wartość dywidend wypłacanych przez podatników CIT. Z rachunku podziału pierwotnego dochodów, stanowiącego część rachunku narodowego, wynika natomiast, że wypłacone dywidendy – po korekcie o wypłaty z zysków NBP do budżetu państwa – wynosiły w 2017 roku 45 mld złotych (59 mld złotych w 2016). Te dane pobiera GUS ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw niefinansowych, można więc przyjąć, że najpełniej przybliżają wartość zysku dystrybuowanego przez podatników CIT.

Figure 19. Breakdown of CIT revenue in Estonia in 2003–2018 (forecast for up until 2022)

Wykres 19. Struktura wpływów z tytułu CIT w Estonii w latach 2003–2018 (prognoza do 2022 r.)



Source: Estonian Ministry of Finance

Źródło: Ministerstwo Finansów Estonii

As explained, however, the taxable base also includes payments, in addition to straight profit distribution, that are unrelated to business activity such as gifts and donations, adjustments to transfer pricing, or representation expenses. Although in Estonia, in practice, the proportion of payments other than distribution of profit in the CIT taxable base was not found to be large, (figure 19), these quantities cannot be disregarded.

Although this data on profit distribution does not allow a full estimate of the potential taxable base if the Estonian system were adopted in Poland, even if other possible elements are included in the taxable base, these figures are not even close to those needed to keep budget revenue at the current level. This means that if the Estonian CIT model were to be introduced in Poland and applied to all taxpayers, the revenue from this tax could initially even drop by more than half. Deferral of budget revenue to such a noticeable degree, or to put it another way, investment in enterprises operating in Poland, would have to be incorporated into the country's overall economic policy. Therefore it would be advisable to introduce the Estonian system in Poland in stages, starting with firms most in need of this system. Studies into the effects of the CIT reform in Estonia show that these are mostly smaller enterprises, and it would be advisable to start the Estonian CIT experiment in Poland with them.

Jak jednak wcześniej wyjaśniono, na podstawę opodatkowania składają się także inne – niż wypłata dywidendy i zysków – płatności niezwiązane z działalnością gospodarczą, takie jak chociażby rozdane prezenty i darowizny, korekty cen transferowych czy wydatki na reprezentację. Chociaż w Estonii udział w strukturze podstawy opodatkowania CIT innych płatności niż wypłaty z zysków nie okazał się w praktyce duży (wykres 19), to jednak tych wartości nie sposób pominąć.

Jakkolwiek wskazane informacje o dystrybuowanych zyskach nie pozwalają na pełną ocenę potencjalnej podstawy opodatkowania w przypadku przyjęcia modelu estońskiego w Polsce, to można zauważyć, że te wartości, nawet powiększone o możliwe inne składniki podstawy opodatkowania, nie zbliżają się nawet do poziomów koniecznych do utrzymania wpływów budżetowych na obecnym poziomie. Oznacza to, że w przypadku przyjęcia w Polsce w stosunku do wszystkich podatników estońskiego modelu opodatkowania zysków osób prawnych, wpływy z tytułu tego podatku mogłyby w początkowym okresie spaść nawet o więcej niż połowę. Tak odczuwalne odroczenie wpływów budżetowych, czy inaczej inwestycja w przedsiębiorców działających w Polsce, wymaga wpisania w całokształt polityki gospodarczej państwa. Wskazane jest więc wdrażanie w Polsce systemu estońskiego stopniowo, począwszy od podmiotów, które najbardziej potrzebują tego rozwiązania. Jak dowodzą badania skutków reformy opodatkowania dochodów przedsiębiorstw w Estonii, są to głównie mniejsze przedsiębiorstwa i to od nich warto zacząć w Polsce przygodę z estońskim CIT.

Summary

The advantages described above with respect to the Estonian system mean that, given all of the objections, it is worth considering introducing this model, even to a limited extent. The studies referred to show that the Estonian CIT reform affected smaller enterprises the most. Therefore there are reasonable grounds for introducing the Estonian system in Poland to a limited degree with respect to smaller enterprises not only due to the budget revenue, but above all due to the tax instrument being suited to firms most in need of it. The argument often made against providing support for smaller enterprises is that large enterprises are more efficient than smaller ones. This higher level of efficiency is confirmed by data on the average added value when calculated per employee in non-financial enterprises in Poland, which is higher the larger the enterprise (EY, 2017). It is no surprise that larger enterprises are more efficient given the economies of scale or their technical and human capital. Importantly, however, large enterprises rarely start out large; they begin to conquer the market as smaller firms. In this context, providing support for smaller enterprises is not a denial of economic reality, but activity based on acknowledgement of that reality. After all, the purpose of providing support for growth of smaller firms is not to stabilise their standing as small enterprises, but for them to become large, more efficient, and competitive enterprises. The lesson to be learnt from the experiments in Estonia is that the Estonian tax model could be an effective instrument to achieve that goal.

Podsumowanie

Wskazane wyżej zalety systemu estońskiego sprawiają, że przy wszystkich zastrzeżeniach, warto rozważyć wprowadzenie tego modelu, nawet w ograniczonym zakresie. Jak wynika z przywołanych badań, przeprowadzona w Estonii reforma opodatkowania dochodów osób prawych miała największy wpływ na mniejsze przedsiębiorstwa. Zastosowanie systemu estońskiego w Polsce w zakresie ograniczonym do mniejszych przedsiębiorstw jest więc uzasadnione nie tylko z punktu widzenia wpływów budżetowych, ale przede wszystkim ze względu na dopasowanie narzędzia podatkowego do podmiotów, które go najbardziej potrzebują. Jako argument przeciwko wspieraniu mniejszych przedsiębiorstw często wskazuje się, że efektywność dużych przedsiębiorców jest większa niż mniejszych. Wyższa efektywność znajduje potwierdzenie w danych o przeciętnej wartości dodanej w przeliczeniu na jednego pracującego w przedsiębiorstwach niefinansowych w Polsce, która jest tym wyższa, im większe jest przedsiębiorstwo (EY, 2017). Wyższa efektywność dużych przedsiębiorstw nie dziwi, biorąc pod uwagę korzyści skali czy kapitał techniczny i ludzki, którym one dysponują. Warto jednak zwrócić uwagę, że duże przedsiębiorstwa zazwyczaj nie są duże „od początku", lecz zaczynają podbój rynku jako mniejsze podmioty. W tym kontekście wsparcia mniejszych przedsiębiorstw nie należy postrzegać jako negację faktów ekonomicznych, ale jako działanie oparte na afirmacji tych faktów. Celem wsparcia rozwoju mniejszych firm nie jest przecież stabilizacja ich pozycji jako małego przedsiębiorstwa, ale uzyskanie przez nich statusu dużego, bardziej efektywnego i konkurencyjnego przedsiębiorcy. Lekcja, jaką można wyciągnąć z doświadczeń Estonii, wskazuje, że estoński model opodatkowania dochodów może sprawdzić się jako instrument służący do osiągnięcia tego celu.

References / Bibilografia

Bank Światowy, PwC (2019). *Paying Taxes 2018*.

Bizna V., Jurušs M., Laizāns T., Šnikvalds R. (2018). *Assessment of impact of corporate income tax suspension on financial performance of businesses*, Economics and Business, nr 32, s. 172–181.

Bunn D., Asun E. (2019). *International Tax Competitiveness Index 2019*, Tax Foundation.

EY (2017). *Polskie przedsiębiorstwa wczoraj i dziś. Źródła sukcesu i nowe wyzwania*.

Funke M. (2001). *Determining the taxation and investment impacts of Estonia's 2000 income tax reform*, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, BOFIT, no. 15.

Główny Urząd Statystyczny (2019). *Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w I kwartale 2019 roku*. Informacje sygnalne.

Hazak A. (2009). *Companies' Financial Decisions Under the Distributed Profit Taxation Regime in Estonia*, Emerging Markets Finance and Trade 45:4, s. 4–12.

Kaarma R. (2012). *National Report (Estonia) for IFA Boston Congress 2012. Subject II: The debt-equity conundrum*, IFA.

Komisja Europejska (2008), *Effects of tax systems on the retention of earnings and the increase of own equity*, Summary report of the expert group.

Komisja Europejska (2015), *Experiences with cash-flow taxation and prospects. Final report*, Taxation papers no. 55–2015, Luxembourg.

Komisja Europejska (2018). *Study on tax compliance costs for SMEs. Final report*.

Komisja Europejska (2019). *European Semester: Assessment of progress on structural reforms, prevention and correction of macroeconomic imbalances, and results of in-depth reviews under Regulation (EU) No 1176/2011. Country Report Poland 2019*, Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Central Bank and the Eurogroup 2019, COM(2019) 150 final.

Komisja Europejska (2019b). *Annual report on European SMEs 2018/2019 Research & Development and Innovation by SMEs*.

Kurist A., Uustalu E. (2003). *National Report (Estonia) for IFA Sydney Congress 2003 Subject I: Trends in Company/ Shareholder Taxation: Single or Double Taxation*, Cahiers de droit fiscal international, vol. 88a, s. 333–350.

Künnapas K. (2015). *National Report (Estonia) for IFA 2015 Basel Congress Subject I: Tax incentives on Research and Development (R&D)*, IFA.

Leszczyłowska A. (2014). *Współczesne koncepcje podatku dochodowego. Niedyskryminowanie oszczędności i inwestycji w opodatkowaniu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.

Masso J., Meriküll J. (2011). *Macroeconomic effects of zero corporate income tax on retained earnings*, Baltic Journal of Economics 11:2, s. 81–99.

Masso J., Meriküll J., Vahter P. (2011). *Gross profit taxation versus distributed profit taxation and firm performance: effects of Estonia's corporate income tax reform,* University of Tartu.

Masso J., Meriküll J., Vahter P. (2013). *Shift from gross profit taxation to distributed profit taxation: Are there effects on firms?*, Journal of Comparative Economics 41, s. 1092–1105.

Meade J. E., red. (1978). *The Structure and Reform of Direct Taxation*, Institute for Fiscal Studies, London.

Narodowy Bank Polski (2019). *Sytuacja na rynku kredytowym – wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych, III kwartał 2019 r.*, Departament Stabilności Finansowej, Warszawa.

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2019). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa.

Polski Instytut Ekonomiczny (2019). *Tygodnik Gospodarczy PIE*, nr 44/2019.

Prohorovs A., Fainglozs L., Jonina V. (2016). *Introduction of Corporate Income Tax Deferral as an Essential Factor for Economic Development of Latvia*, University of Business, Arts and Technology RISEBA Working Paper 16/9.

PwC (2016). *Guide to Doing Business and Investing in Macedonia*.

Saha D., Betliy O. (2017). *Taxation of distributed profits: International Experience*, German Advisory Group Ukraine, Policy Briefing Series [PB/03/2017].

Schatan R., Grote M., Burns L. (2019). *Ukraine. Distributed Profit Tax; Voluntary Disclosure of Assets; and BEPS Implementation*, International Monetary Fund Country Report nr 19/352.

Dmitri Jegorov

Dmitri Jegorov is the deputy secretary-general for tax and customs policies at the Estonian Ministry of Finance since August 2014. At the ministry, he oversees the work of departments of tax policy and of customs and excise policy and provides for a liaison between the ministry and the tax administration. Prior to his work at the ministry, for nearly a decade, Dmitri worked for Estonia's tax administration and, after the merger of the two authorities, for the joint tax and customs board. There he occupied various positions from head of direct taxes division to deputy director-general for core processes, dealing both with tax and customs matters from service to criminal investigation. Before joining the civil service, Dmitri worked as a corporate finance consultant for KPMG. Dmitri holds an MA degree in economics from University of Tartu in Estonia. He has also undertaken doctoral studies at the Norwegian School of Economics NHH in Bergen where he focused on studying taxpayers' attitudes and behaviors in relation to earmarked taxes.

Dmitri Jegorov od sierpnia 2014 r. jest zastępcą sekretarza generalnego ds. polityki podatkowej i celnej w estońskim Ministerstwie Finansów, gdzie nadzoruje pracę departamentów polityki podatkowej oraz polityki celnej i akcyzowej oraz odpowiada za współpracę między ministerstwem a administracją podatkową. Przed podjęciem pracy w ministerstwie, przez prawie dekadę pracował w estońskiej administracji podatkowej, a następnie po połączeniu tych dwóch jednostek w jedną instytucję, w komisji ds. podatków i ceł. Zajmował tam różne stanowiska, od kierownika działu podatków bezpośrednich do zastępcy dyrektora generalnego ds. kluczowych procesów, zajmując się zarówno sprawami podatkowymi, jak i celnymi. Przed dołączeniem do służby cywilnej pracował jako konsultant ds. finansów korporacyjnych w KPMG. Jest absolwentem ekonomii na Uniwersytecie Tartu w Estonii. Podjął również studia doktoranckie w Norwegian School of Economics NHH w Bergen, gdzie skupił się na badaniu postaw i reakcji podatników w odniesieniu do podatków celowych.

Anna Leszczyłowska

Dr. Anna Leszczyłowska is a lecturer in the Corporate Finance Department of the Poznań University of Economics and Business. She defended her doctoral thesis at Universität Potsdam in a cotutelle program. Her research interests include the effect of profit tax on companies' decisions, and economic analysis of tax law. In her research she uses empirical and micro-simulation approaches. Dr. Leszczyłowska is the author of academic publications including the monograph *Współczesne koncepcje podatku dochodowego* (*Contemporary concepts of income tax PWE, 2014*). She has lectured at the Wirtschaftsuniversität in Vienna and held an academic internship at Georg-August Universität Göttingen. She has received fellowships from the German Academic Exchange Service (DAAD) and the National Science Centre.

Dr Anna Leszczyłowska jest adiunktem w Katedrze Finansów Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Pracę doktorską z obroniła na Universität Potsdam w trybie co tutelle. Jej zainteresowania naukowe dotyczą m.in. wpływu podatku dochodowego na decyzje przedsiębiorców oraz ekonomicznej analizy prawa podatkowego. W badaniach wykorzystuje podejście empiryczne i mikrosymulacyjne. Jest autorką publikacji naukowych, w tym monografii *Współczesne koncepcje podatku dochodowego* (PWE, 2014). Prowadziła wykłady na Wirtschaftsuniversität w Wiedniu i odbyła staż naukowy na Georg-August Universität Göttingen. Jest stypendystką Niemieckiej Centrali Wymiany Akademickiej (DAAD) oraz Narodowego Centrum Nauki.

Aleksander Łożykowski

Aleksander Łożykowski is a licensed Polish attorney, an employee of the Tax Department of the Finance Institute of the Warsaw School of Economics, an expert in the Finance Ministry's Income Tax Department and an expert of the Polish Economic Institute. He researches the tax system, in particular comparative legal analysis, tax strategy and economic analysis of tax law. He also has professional experience in international law firms, providing legal and regulatory advice for the largest financial institutions and entities connected with the financial market.

Aleksander Łożykowski, radca prawny, pracownik Zakładu Podatków Instytutu Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, dyrektor Departamentu Podatków Dochodowych Ministerstwa Finansów, ekspert Polskiego Instytutu Ekonomicznego. Zajmuje się badaniami nad systemem podatkowym, w szczególności analizą prawno-porównawczą, strategią podatkową i ekonomiczną analizą prawa podatkowego. Doświadczenie zawodowe zdobywał także w międzynarodowych kancelariach prawniczych, zajmując się doradztwem prawnym i regulacyjnym na rzecz największych instytucji finansowych oraz podmiotów związanych z rynkiem finansowym.

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

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

Previous editions are available at

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

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

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

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

31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny

32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej

33. (nie ukazała się / was not published)

34. Rynek inwestycji energooszczędnych

35. Globalizacja rynków finansowych

36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej

37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych

38. Docelowy model bankowości spółdzielczej

39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?

40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim

41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?

42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju

43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka

44. Kiedy koniec złotego?

45. Fuzje i przejęcia bankowe

46. Budżet 2000

47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach

48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki

49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy

50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki

51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego

52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat

53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?

54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej

55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków

56. Czy warto liczyć inflację bazową?

57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych

58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę

59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej

59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej

60. (nie ukazała się / was not published)

61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji

62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce

63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych

64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych

65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy

66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?

67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę

68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów

69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich

70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce

71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej

72. Reforma procesu stanowienia prawa

73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?

74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym

75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej

76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej

77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro

78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP

79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?

80. Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych

81. Absorpcja funduszy strukturalnych

82. Sekurytyzacja aktywów bankowych

83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?

84. Obligacje komunalne w Polsce

85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro

86. Ryzyko inwestycyjne Polski

87. Elastyczność i sprawność rynku pracy

88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?

89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)

90. SEPA – bankowa rewolucja

91. Energetyka–polityka–ekonomia

92. Ryzyko rynku nieruchomości

93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin

94. Reforma finansów publicznych w Polsce

95. Inflacja – czy mamy nowy problem?

96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce

97. Stan finansów ochrony zdrowia

98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa

99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce

100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego

101. Działalność antykryzysowa banków centralnych

102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro

103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej

104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu

105. Credit crunch w Polsce?

106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne

107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)

108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)

109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami

110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia

111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia

112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshala?

113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża

114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych

115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia

116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie

117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013

118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego

119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce

120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego

121. Scenariusze energetyczne dla Polski mBank – CASE Seminar Proceedings No. 130 / Zeszyt mBank – CASE Nr 130 39

122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro

123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski

124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski

125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie

126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?

127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym

128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej

129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej

130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis

131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?

132. Czy w Europie jest za duzo banków? / Is Europe Overbanked?

133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective

134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis

135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little

136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju / Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development

137. Unia Bankowa - gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art

138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015

140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce / The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland

141. Co dalej z systemem Euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)

142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny

143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010—2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010—2015

144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries

145. The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges / Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej

146. Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios / Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze

147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud

148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable

149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy

150. More for less: What tax system for Poland? / Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski

151. The Stupendous US Record Gets Suppressed / Zdumiewające karty amerykańskiej historii pozostają w ukryciu

153. Will Ukraine Be Able to Establish Real Property Rights? / Czy Ukraina będzie w stanie wprowadzić rzeczywiste prawa własności?

154. Thinking about pension systems for the 21st century: A few remarks based on the Polish example / Rozważania o systemie emerytalnym w XXI wieku: Kilka uwag na podstawie polskiego systemu

156. Co dalej z ochroną zdrowia w Polsce – stan i perspektywy

157. Is a Fiscal Policy Council needed in Poland? / Czy Rada Polityki Fiskalnej jest potrzebna Polsce?

158. Is Non-State Money Possible? / Czy pieniądz niepaństwowy jest możliwy?

159. Why do we need self-employed persons? Some economic reflections, mainly tax related ones / Po co nam samozatrudnieni? Refleksje ekonomiczne, głównie podatkowe

160. Financing for the Polish economy: prospects and threats / Finansowanie polskiej gospodarki: perspektywy i zagrożenia

161. Turning away from globalization? Trade wars and the rules of competition in global trade: Implications for the EU and Poland Czy odwrót od globalizacji? / Wojny handlowe oraz zasady konkurencji w światowym handlu. Implikacje dla UE i Polski

164. Is a bubble inflating on Poland's housing market? / Czy na polskim rynku mieszkaniowym narasta bańka cenowa?