

mBank-CASE Seminar Proceedings No. 171/2021

Zeszyt mBank-CASE Nr 171/2021

Tax Challenges and Opportunities of the Growing Digital Economy

Wyzwania i możliwości podatkowe
rozwijającej się gospodarki cyfrowej

Grzegorz Poniatowski

Giacomo Luchetta



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. Prosta 18, 00-850 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa

Dr Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów

Anna Budzyńska-Sieczkowska

Translation / Tłumaczenie

Izabela Piasecka-Maszczyk

Proofreading in English / Korekta językowa w języku angielskim

Kristen Hartwell

Proofreading in Polish / Korekta językowa w języku polskim

Jolanta Pol

Proofreading of terminology / Korekta terminologiczna

Dr Ewa Balcerowicz

DTP

Aventino

Keywords: VAT system, digital platforms, platform economy

Słowa kluczowe: system VAT, platformy cyfrowe, gospodarka platform

JEL codes: H21, H25, K34

ISBN: 978-83-7178-732-4

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 Tekst wyraża poglądy autorów, a nie instytucji, z którymi są związani.

Table of contents

Spis treści

Grzegorz Poniatowski

Introduction

Wstęp

5

Grzegorz Poniatowski

Chapter 1: Challenges for VAT in the platform economy

Rozdział 1. Wyzwania dla systemu VAT w gospodarce platform

7

Introduction

Wprowadzenie

7

1.1. Platform business model

1.1. Model biznesowy platformy cyfrowej

8

1.2. Size of the platform economy

1.2. Wielkość gospodarki platform

11

1.3. VAT-related problems and their drivers

1.3. Problemy związane z VAT i ich źródła

13

1.4. Potential solutions and outlook for the future

1.4. Potencjalne rozwiązania i perspektywy na przyszłość

15

Summary and conclusion

Podsumowanie i wnioski

19

Giacomo Luchetta

Chapter 2: VAT in the Digital Age: Digital Reporting Requirements

Rozdział 2. VAT w erze digitalizacji. Wymogi sprawozdawczości cyfrowej

21

Introduction

Wprowadzenie

21

2.1. The current situation

2.1. Sytuacja obecna

23

2.2. Possible policy interventions and analysis of impacts

2.2. Możliwe interwencje polityczne i analiza ich skutków

26

Conclusions

Wnioski

28

Bibliography

Bibliografia

30

Noty biograficzne autorów

Authors' Biographical Notes

31

The list of previous mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej

33

Introduction

Wstęp

Value Added Tax (VAT) is a tax applied to all transactions carried out for consideration in the EU. VAT systems are harmonised at the EU level to ensure neutrality and to minimise their negative impacts on the functioning of the Internal Market.

While becoming an increasingly more important source of revenue, the EU VAT system needs to meet the constant challenges of not becoming outdated. The fast pace of the digitalisation of the economy poses new challenges to the system and tax administration due to, among others, the emergence of new and complex business models and the dematerialisation of transactions. The digitalisation also creates opportunities in that it provides new digital instruments for improving the monitoring of tax compliance and reducing regulatory costs. Adapting the VAT system to the challenges and opportunities related to the changing nature of the transactions and the structure of the economy is necessary to avoid tax base erosion, declining compliance, and costs for taxpayers related to regulatory complexity.

In response to the abovementioned challenges and opportunities, the European Commission, Directorate General for Taxation and Customs Union (DG TAXUD), commissioned a study on 'VAT in the digital age' covering three distinct but interrelated areas of VAT policy: (i) Digital Reporting Requirements, (ii) VAT Treatment of the Platform Economy and (iii) Single VAT Registration and Import One Stop Shop. The Study is conducted by a grouping of consulting firms and research institutions led by Economisti Associati Srl and including Oxford Research AB, the Center for Social and Economic Research (CASE), Wavestone S.A., Mazars N.V., Hedeos société d'avocats, Desmeyere Services, and Università di Urbino.

Podatek od wartości dodanej (VAT) ma zastosowanie w Unii Europejskiej do wszystkich transakcji kupna i sprzedaży towarów i usług. Systemy VAT są na poziomie UE zharmonizowane w celu zapewnienia ich neutralności oraz minimalizacji negatywnego wpływu na funkcjonowanie rynku wewnętrznego.

Unijny system VAT staje się coraz ważniejszym źródłem wpływów. Jednocześnie musi ciągle nadążać za zmianami w realnej gospodarce. Obserwowane obecnie szybkie tempo digitalizacji gospodarki stawia cały system oraz administrację podatkową przed nowymi wyzwaniami, między innymi w związku z wyłanianiem się nowych i skomplikowanych modeli biznesowych oraz dematerializacją transakcji. Procesy digitalizacji umożliwiają również korzystanie z nowych rozwiązań, takich jak cyfrowe narzędzia poprawiające skuteczność monitorowania poziomu przestrzegania przepisów podatkowych, oraz pozwalają na obniżenie kosztów regulacyjnych. Przystosowanie systemu podatku VAT do zmieniającego się charakteru transakcji oraz struktur gospodarczych jest konieczne w celu uniknięcia erozji podstawy opodatkowania, spadku przestrzegania przepisów oraz rosnących kosztów dla podatników, które byłyby skutkiem skomplikowanego charakteru regulacji podatkowych.

W odpowiedzi na powyższe wyzwania i szanse Dyrekcja Generalna ds. Podatków i Unii Celnej Komisji Europejskiej (DG TAXUD) zleciła studium VAT w erze digitalizacji. Obejmuje ono trzy różne, lecz powiązane ze sobą, obszary polityki dotyczącej podatku od wartości dodanej: (1) wymogi sprawozdawczości w formie cyfrowej, (2) zasady zastosowania podatku VAT do transakcji w ramach gospodarki platform, (3) system pojedynczej rejestracji dla celów podatku VAT oraz kompleksowej obsługi importu (*One Stop Shop* – OSS). Studium jest wykonywane przez grupę firm konsultingowych i instytucji badawczych pracujących pod kierownictwem Economisti Associati Srl – obejmuje: Oxford Research

The articles presented in these proceedings were inspired by the work performed under two thematic silos of the work conducted within the Study. The first article authored by Grzegorz Poniatowski deals with the VAT treatment of the platform economy. The article discusses the nature of the business model and problems related to its distinct features. The second article, authored by Giacomo Luchetta (the leader of the study for the European Commission), discusses the current functioning of digital reporting obligations and outlines possible policy interventions and their impacts. Similar to the first paper, it also presents an array of possible policy interventions and their expected impacts.

The papers inspired by the work conducted for the European Commission are based on the secondary information available to-date. The primary information gathered for the Study during the fieldwork, the estimates of the scale of the problems, and the quantification of the impacts are not presented herein. The articles express only the opinions of the Authors.

AB, Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych (CASE), Wavestone S.A., Mazars N.V., Hedeos société d'avocats, Desmeytere Services oraz Università di Urbino.

Artykuły przedstawione w niniejszej publikacji są owocem inspiracji czerpanej z prac w ramach dwóch obszarów tematycznych stanowiących przedmiot zainteresowań tego studium. Pierwszy artykuł, autorstwa Grzegorza Poniatowskiego, podejmuje kwestie VAT transakcji w gospodarce platform – dotyczy funkcjonującego w niej modelu biznesowego oraz problemów wynikających z jego specyficznego charakteru. W drugim artykule Giacomo Luchetta (lider projektu z ramienia Komisji Europejskiej) omawia obecną sytuację w dziedzinie wymogów sprawozdawczości cyfrowej oraz – podobnie jak autor pierwszego referatu – zarysowuje możliwe rozwiązania w ramach polityki w tym zakresie i ich oczekiwane efekty.

Oba artykuły zostały zainspirowane pracami prowadzonymi przez Komisję Europejską, ale opierają się na informacjach uzyskanych ze źródeł wtórnych, dostępnych w chwili ich opracowania. Nie przedstawiają informacji pierwotnych zebranych na potrzeby studium podczas wywiadów, danych szacunkowych dotyczących skali problemów ani kwantyfikacji skutków. Zaprezentowane tu poglądy są wyłącznie opiniami ich autorów.

Chapter 1: Challenges for VAT in the platform economy

Rozdział 1. Wyzwania dla systemu VAT w gospodarce platform

Introduction

The increasing levels of digitalisation and the development of the Internet and web technology are the key factors leading to the increasing number and varieties of new business models. These new, digital models could depart considerably from the traditional linear supply chain, where value for consumers is derived from consecutive operations of processing inputs transformed into outputs valuable to end consumers. Out of these new models, “digital platforms” and the ecosystem they create, called the “platform economy”, have particularly pronounced impacts on economies worldwide and in the EU in particular.

At the first glance, the platform business model resembles the functioning of intermediaries, like travel agencies, which have already been operating on the market for many years. Yet, there is one significant difference between the two. To a broader extent than in the case of non-platform intermediaries, digital platforms create “network effects”. As the value obtained by transaction sides increases with the number of platform users, the business models of the platforms also exhibit increasing returns to scale. As a result, several digital platform giants have emerged in recent years, driving a rapid growth of the platform economy in various sectors.

The rise of the platform economy, the multi-sided nature of the business model, the associated network effects, and variations across the models impact economies and create challenges for the functioning of tax systems. This paper focuses on a particular problem

Wprowadzenie

Postępująca digitalizacja oraz rozwój internetu i technologii sieciowych to kluczowe czynniki wpływające na wzrost liczby i zróżnicowanie modeli biznesowych. Te nowe cyfrowe modele biznesowe czasami znacznie różnią się od tradycyjnego liniowego łańcucha dostaw, w ramach którego wartość dla nabywcy powstaje w następujących jedna po drugiej operacjach przetwarzania środków produkcji na towary i usługi. Wśród tych nowych modeli szczególnie wyrazisty wpływ na gospodarki na całym świecie, w tym w Unii Europejskiej, mają te, które są tworzone przez platformy cyfrowe oraz ekosystemy informatyczne, i są istotą gospodarki platform.

Na pierwszy rzut oka model biznesowy platformy cyfrowej przypomina działalność istniejących od lat biur podróży, które prowadzą swój biznes przez pośredników. Jednakże istnieje między nimi jedna istotna różnica. Platformy cyfrowe tworzą tak zwane efekty sieci w zakresie znacznie bardziej rozległym niż w przypadku pośredników biur podróży niekorzystających z interfejsów cyfrowych. Biorąc pod uwagę, iż wartość uzyskiwana przez strony transakcji zwiększa się wraz z rosnącą liczbą użytkowników platformy, jej model biznesowy charakteryzuje się również rosnącymi korzyściami skali. Wynikiem tych procesów jest pojawienie się w ostatnich latach kilku gigantycznych interfejsów elektronicznych napędzających bardzo szybki wzrost gospodarki platform w różnych sektorach.

Rozwój gospodarki opartej na platformach cyfrowych, wieloaspektowy charakter powstających w jej ramach modeli biznesowych, związane z tą działalnością efekty sieci oraz zróżnicowanie samych modeli nie pozostają

related to the functioning of platforms: VAT treatment and VAT revenue in the platform economy.

The first section of this paper discusses the business model and its variations and classifications. The second section quotes recent estimates of the size of the platform economy in the EU, including the number of platforms, numbers of users/employees, the revenues of digital platforms, and the ecosystem value. The third section discusses the VAT treatment-related problems and their drivers. It also provides background for the subsequent discussion on potential solutions to the problems and the outlook for the future. The last section summarises all the findings.

1.1. Platform business model

The role of platforms is to facilitate transactions by connecting two or more interdependent groups of users (Beretta 2019). According to the OECD, the role of digital platforms in these transactions is to:

- aggregate supply and demand;
- provide the capacity to facilitate and extract value from the direct interactions and transactions between users;
- collect, use, and process a large amount of personal and non-personal data in order to optimise, inter alia, the service and the experience of each user;
- provide the capacity to build networks through which any additional user will enhance the experience of all existing users – referred to as “network effects”;

bez wpływu na resztę gospodarki i są źródłem nowych wyzwań dla rządzących, w tym dla twórców systemów podatkowych. Niniejszy artykuł koncentruje się na konkretnych problemach związanych z funkcjonowaniem platform, tj. na zasadach opodatkowania VAT oraz na tym, jak ten podatek wpłynie na gospodarkę platform.

W pierwszej części artykułu omówiono model biznesowy, jego różne warianty oraz klasyfikacje. W części drugiej podano najnowsze dane szacunkowe dotyczące wielkości gospodarki platform w Unii Europejskiej, w tym liczby samych platform, liczby ich użytkowników oraz pracowników, przychodów osiąganych przez interfejsy elektroniczne oraz wartości tego ekosystemu. W części trzeciej omówiono problemy związane z opodatkowaniem VAT oraz ich źródła, a w czwartej zarysowane zostało tło dla dalszej dyskusji na temat potencjalnych rozwiązań tych problemów oraz perspektywy na przyszłość. Ostatnia część streszcza wszystkie wnioski.

1.1. Model biznesowy platformy cyfrowej

Rolą platform jest ułatwienie przeprowadzenia transakcji poprzez skontaktowanie ze sobą dwóch lub więcej współzależnych grup użytkowników (Beretta 2019). Według OECD rola platform cyfrowych w takich transakcjach polega na:

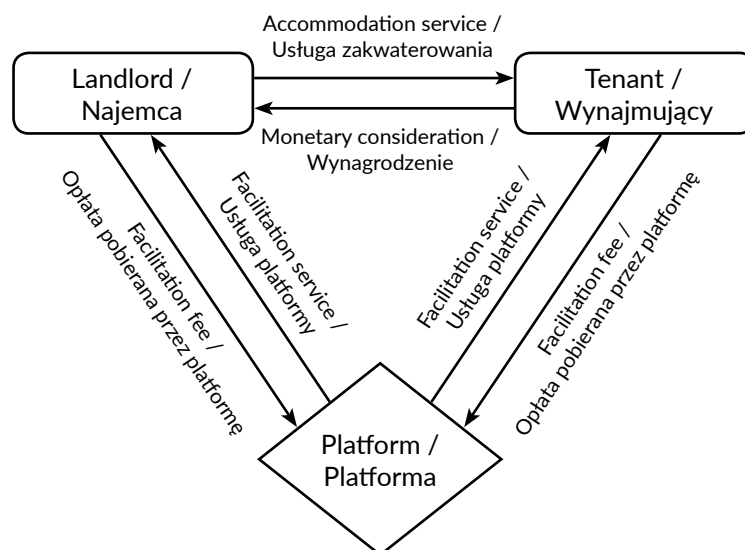
- agregacji popytu i podaży;
- stworzeniu rozwiązania ułatwiającego obsługę i dającego korzyści z nawiązania bezpośredniej interakcji pomiędzy użytkownikami i realizowania transakcji;
- zbieraniu, wykorzystywaniu i przetwarzaniu wielkiej ilości danych osobowych i nieosobowych, w celu m.in. optymalizacji usługi i dostosowania jej do każdego użytkownika;
- dostarczeniu narzędzi do budowania sieci, w ramach której każdy dodatkowy użytkownik wzbogaci doświadczenie wszystkich dotychczasowych użytkowników – tak zwane efekty sieci;

- enhance the abilities to create and shape new markets within more efficient arrangements by relying on information technology as the means to achieve all of the above (OECD 2019).
- zwiększeniu zdolności do tworzenia i kształtowania – w ramach bardziej wydajnych mechanizmów – nowych rynków w oparciu o technologie informacyjne wykorzystywane jako środki do osiągnięcia wszystkich wskazanych powyżej celów (OECD 2019).

Some users in the relationship facilitated by platforms offer access to assets, resources, time, skills, goods, and/or services to another party. This is carried out in return for monetary consideration or takes the form of a barter transaction (e.g., provision of services in exchange for access to personal data). In this net of transactions, the platform is typically remunerated by charging a facilitation fee (e.g., commission or monthly subscription fee) to one or more types of users (see an example of a three-sided business model for accommodation service provision, presented in Figure 1). Although, there could be no transaction between the customer and the platform or between the provider and the platform, in an economic sense, the cost of the digital platform's facilitation is borne by all types of users.

W ramach relacji nawiązywanej za pośrednictwem platform użytkownicy oferują drugiej stronie dostęp do aktywów, zasobów, czasu, umiejętności, towarów lub usług. Pobierane jest z tego tytułu wynagrodzenie pieniężne lub transakcja odbywa się na zasadach barterowych (np. dostawa usług w zamian za dostęp do danych osobowych). W tej sieci transakcji dochód platformy stanowi zazwyczaj opłata za ich ułatwienie (w formie np. prowizji lub miesięcznej opłaty abonamentowej) naliczana przezeń jednemu bądź kilku rodzajom użytkowników (patrz rys. 1 – przykład trójstronnego modelu biznesowego dla usługi najmu). Choć niemożliwe jest zawarcie bezpośredniej transakcji pomiędzy klientem a platformą, czy też pomiędzy dostawcą a platformą, w sensie ekonomicznym koszt ułatwienia transakcji przez interfejs elektroniczny jest ponoszony przez wszystkie kategorie użytkowników.

Figure 1: An example of a three-sided platform business model
Rys. 1. Przykład trójstronnego modelu biznesowego platformy cyfrowej



Source. Author's own elaboration. / Źródło: Opracowanie własne.

Digital platforms can be differentiated over various dimensions, namely, the sectors to which underlying providers belong. Two groups of digital platforms which appear to differ are: (i) platforms facilitating trade in

Platformy cyfrowe mogą być klasyfikowane według różnych kryteriów, w tym sektorów, z których wywodzą się działający za ich pośrednictwem dostawcy. Ze względu na to można wydzielić dwie odmienne kategorie plat-

goods (e-commerce marketplaces) and (ii) platforms facilitating trade in services or temporary access to assets. The latter group could be associated with another notion, namely, the “collaborative economy” or “sharing economy”.¹ The collaborative economy spans across various sectors of the economy as shown in Table 1.

form: (1) platformy umożliwiające obrót towarami (rynek handlu elektronicznego, tzw. *marketplaces*) oraz (2) platformy umożliwiające obrót usługami lub tymczasowym dostępem do aktywów. Tę drugą kategorię można powiązać z gospodarką opartą na współpracy lub gospodarką współdzielenia¹. Zasady gospodarki opartej na współpracy są wykorzystywane w różnych sektorach gospodarczych, co ilustruje tabela 1.

Table 1: Sectors of the platform economy facilitating trade in services or temporary access to assets
Tabela 1. Sektory gospodarki platform ułatwiającej obrót usługami lub tymczasowym dostępem do aktywów

Sector / Sektor	Examples of activities / Przykłady działalności
Transport services / Usługi przewozowe	Ride on demand, ridesharing, delivery services / Przewóz na żądanie, umawianie wspólnych przejazdów, usługi dostawcze
Accommodation / Zakwaterowanie	Residence renting, hotel accommodation services, home sharing, home swapping / Wynajem własnego domu bądź mieszkania, usługi zakwaterowania w hotelu, współdzielenie mieszkania w zamian za opiekę, zamiana mieszkania na określony czas
Real estate / Nieruchomości	Rental intermediation, sales intermediation / Pośrednictwo w najmie nieruchomości, pośrednictwo w sprzedaży nieruchomości
Finance (crowd funding) / Finansowanie społecznościowe (<i>crowd funding</i>)	Reward-based funding, equity funding, debt funding / Finansowanie w zamian za korzyść niefinansową, finansowanie kapitałowe, finansowanie dłużne
Professional and household services / Usługi profesjonalne i gospodarstwa domowego	On-demand household services, on-demand professional services / Usługi gospodarstwa domowego na zamówienie, usługi profesjonalne na zamówienie
Advertising / Reklama	Search engines, social media / Wyszukiwarki, media społecznościowe

Source: own, based on European Commission/Technopolis 2018 and European Commission/PwC 2016b. /

Źródło: Materiały własne w oparciu o: Komisja Europejska, Technopolis 2018; Komisja Europejska, PwC 2016b.

The platform operators could also be classified with respect to the type of user. They could be grouped into four categories, which is B2B, B2C, C2B, and C2C, depending on whether they link businesses or private consumers. Yet, none of the classification shows the entire complexity of the ecosystem. Apart from having a common feature of using web and other digital technologies, digital platforms differ between each other in various dimensions. The differences result, among

Operatorów platform można klasyfikować również w oparciu o typ użytkownika. Zgodnie z tym wyróżnia się cztery kategorie: B2B, B2C, C2B oraz C2C – zależnie od tego, czy kojarzą one ze sobą podmioty gospodarcze czy prywatnych konsumentów. Jednakże żadna z powyższych klasyfikacji nie oddaje pełnej złożoności tego ekosystemu informatycznego. Cechą wspólną platform jest korzystanie z internetu i innych technologii cyfro-

1 Source of the definition of the collaborative economy: European Commission/Dondena 2016a, p. 30. The collaborative economy is a broader term than the “sharing economy”, i.e., an economic system based on granting temporary access (sharing) to under-used assets or services, for free or for a fee, directly from individuals, sources: Botsman 2015 and Frenken and Schor 2019.

1 Źródło definicji gospodarki opartej na współpracy za: Komisja Europejska, Dondena 2016a, s. 30. Pojęcie gospodarki opartej na współpracy jest szersze niż pojęcie gospodarki współdzielenia, tzn. systemu gospodarczego opartego na udzielaniu tymczasowego dostępu (współdzielenia dostępu) do nie w pełni wykorzystanych aktywów lub usług, bezpłatnie lub za wynagrodzeniem, bezpośrednio od osób fizycznych; źródła: Botsman 2015 oraz Frenken i Schor 2019.

others, from: (i) the number of parties involved, (ii) the roles of each party, (iii) risk and responsibility bearing by platform and providers, (iv) the organisational autonomy of the transaction parties, (v) the employment relationship between the platform and providers, (vi) the direction of the information exchange, and (vii) the remuneration mechanism and the roles in payment facilitation.

Since there is an internal differentiation within the platform economy, there are also many borderline cases to the digital platform business model. Examples of these borderline cases could be financial intermediation companies that use the Internet as the main communication channel, taxi companies using Internet-based platforms in parallel with traditional phone hailing services, or advertisers other than search engines and social networks. Depending on the exact definition used, the above-mentioned examples could either be classified as platforms or not.

1.2. Size of the platform economy

Due to the different treatment of borderline cases and due to different scopes (i.e., collaborative economy only or collaborative economy and other platforms), the estimates presented in various sources differ. Yet, in 2019, the 11 largest digital platforms in the world provided services worth USD 420 billion, which was nearly the size of the entire Polish economy (see Figure 2). Which could be justified by the presence of network effects, the platform economy was highly concentrated. Despite the hundreds of platforms operating in the EU, the few largest operators accounted for most of the total revenue (European Commission/PwC 2016b, European Commission/Technopolis 2018).

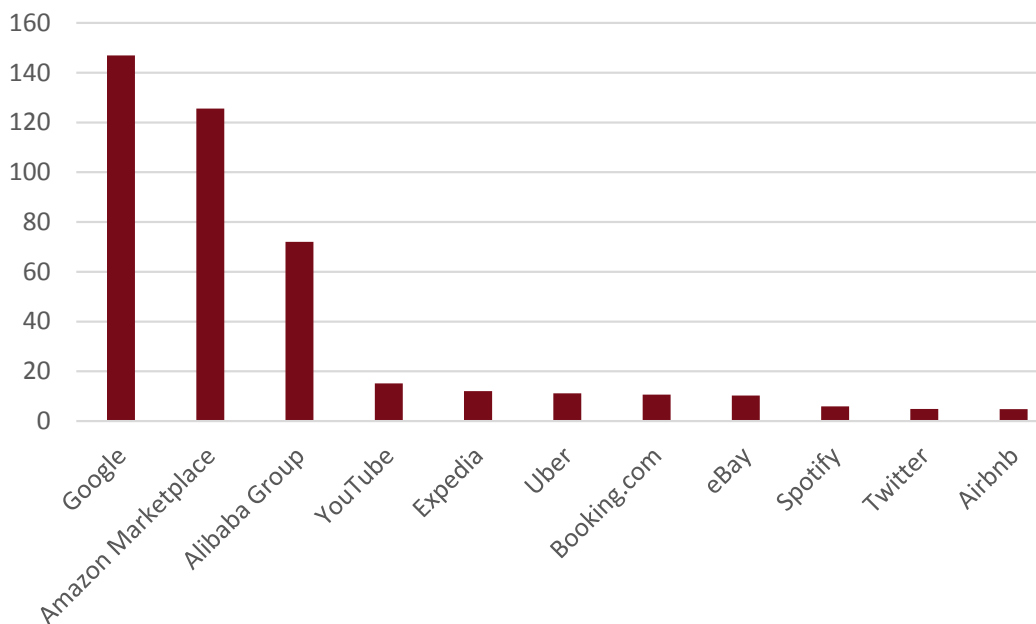
wych, lecz poza tym różnią się pod wieloma względami. Zróżnicowanie to jest wynikiem między innymi: (1) liczby zaangażowanych stron, (2) roli, jaką pełni każda ze stron, (3) dzielenia ryzyka i odpowiedzialności pomiędzy platformę a dostawców (4) organizacyjnej autonomii stron transakcji, (5) stosunku zatrudnienia pomiędzy platformą a dostawcą, (6) kierunku wymiany informacji, (7) mechanizmu wynagradzania oraz roli pełnionej w ułatwieniu płatności.

Wewnętrzne zróżnicowanie gospodarki platform prowadzi również do powstawania wielu niejednorodnych wariantów modeli biznesowych samych interfejsów elektronicznych. Za przykład mogą posłużyć firmy pośrednictwa finansowego, które używają internetu jako głównego kanału komunikacji, firmy taksówkarskie korzystające z platform internetowych równoległe z utrzymaniem tradycyjnego systemu zamawiania taksówki przez telefon czy reklamodawcy działający poza wyszukiwarkami internetowymi i sieciami społecznościowymi. Powyższe podmioty – zależnie od zastosowanej precyzyjnej definicji – mogą być uznane za platformy bądź nie.

1.2. Wielkość gospodarki platform

Różne traktowanie modeli niejednorodnych oraz różne zakresy działalności (tzn. wyłącznie gospodarka oparta na współpracy albo gospodarka oparta na współpracy i pozostała część gospodarki platform) prowadzą do rozbieżności danych szacunkowych pochodzących z różnych źródeł. Niemniej jednak w 2019 roku 11 największych platform cyfrowych na świecie dostarczyło usługi warte 420 mld USD, co jest niemal równe wielkości całej polskiej gospodarki (rys. 2). Można to uzasadnić występowaniem efektów sieci, dzięki którym gospodarka platform jest wysoce skoncentrowana. Chociaż w Unii Europejskiej działa ponad sto platform, większość całkowitych przychodów została wypracowana przez kilku największych operatorów (Komisja Europejska, PwC 2016b; Komisja Europejska, Technopolis 2018).

Figure 2: Estimated worldwide revenue of the largest digital platforms (USD billion)
Rys 2. Szacunkowe światowe przychody największych platform cyfrowych (w mld USD)



Source: own calculations, based on Crunchbase and Dun & Bradstreet databases. /
 Źródło: Obliczenia własne w oparciu o bazy danych Crunchbase i Dun & Bradstreet.

The recent study commissioned by the European Commission estimated that in 2020 there were more than 500 digital labour platforms in the EU with ecosystems above EUR 20 billion.² In addition, more than 28 million people in the EU worked through digital labour platforms. Since the study did not cover e-commerce and advertising, it could be estimated that the total size of the platform economy in the EU defined in a broad sense was markedly higher.

The comparison of various studies confirms that the significant scale of the platform economy was observed in the transportation, accommodation, household and professional services, and finance sectors (see Table 2). Additionally, the value of the entire ecosystem was estimated to be approximately seven to eight times higher than the turnover of digital platforms.

² See: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&furtherNews=yes&newsId=10120>

Zlecone niedawno przez Komisję Europejską studium oszacowało, że w 2020 roku w Unii Europejskiej istniało ponad 500 cyfrowych platform pracy (ang. *digital labour platforms*), a wartość ich ekosystemu wyniosła ponad 20 mld EUR². Wykazano ponadto, że za pośrednictwem cyfrowych platform pracy w UE pracowało ponad 28 mln osób. Biorąc pod uwagę, iż studium swym zakresem nie objęło rynków handlu elektronicznego oraz rynków reklam, można przypuszczać, że całkowity rozmiar szeroko pojętej gospodarki platform w UE był znacznie większy.

Porównanie wyników różnych badań potwierdza, że znacząca skala gospodarki platform występuje w sektorach: finansowym, transportowym, wynajmu i zakwaterowania, usług dla gospodarstw domowych i usług profesjonalnych (tabela 2). Należy również zauważyć, że wartość całego ekosystemu informatycznego była szacowana w wielkości siedem do ośmiu razy większej niż same obroty platform cyfrowych.

² Patrz: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&furtherNews=yes&newsId=10120>

Table 2. Estimates of size of the platform economy in the EU in selected sectors, EUR million
Tabela 2. Szacunkowa wielkość gospodarki platform w wybranych sektorach UE, mln EUR

	EC/PwC / KE/PwC		EC/Technopolis / KE/Technopolis	
	Revenue of digital platforms / Przychody platform cyfrowych	Ecosystem revenue / Przychody ekosystemu	Revenue of digital platforms / Przychody platform cyfrowych	Ecosystem revenue / Przychody ekosystemu
Accommodation / Wynajem i zakwaterowanie	1,150	15,100	900	7,300
Finance / Finanse	250	5,200	1,400	9,600
Household and Professional Services / Usługi dla gospodarstw domowych i usługi profesjonalne	550	2,700	800	5,600
Transportation / Transport	1,650	5,100	600	4,000
TOTAL / OGÓŁEM	3,600	28,100	3,700	26,500

Source: European Commission/PwC 2016b, European Commission/Technopolis 2018. /
 Źródło: Komisja Europejska, PwC 2016b; Komisja Europejska, Technopolis 2018.

1.3. VAT-related problems and their drivers

The problems related to VAT treatment and revenue in the platform economy in the EU are driven by three interlinked groups of factors, which are: (i) current regulatory treatment, (ii) nature of the business model, as well as its (iii) scale and growth.

As discussed in the preceding section, the scale of the platform economy is already large with a substantial share in the economy and contribution to tax revenue. Such a large scale and high growth rates result among others from the capacity of platforms to aggregate the supply of a vast number of small and micro-operators. These operators would not be able to increase the scale of their business without the opportunities given by platforms. Growth has also been driven by the technological advancements of web technologies and a societal change in consumer habits following the COVID-19 pandemic. The yearly growth rates of the platform economy in recent years were in the double digits in all main sectors and it

1.3. Problemy związane z VAT i ich źródła

Problemy związane z zasadami opodatkowania VAT oraz wpływami z tego tytułu w ramach unijnej gospodarki platform podlegają trzem wzajemnie powiązanym grupom czynników, które można ująć w następujących kategoriach: (1) obecne przepisy podatkowe, (2) charakterystyka modelu biznesowego, (3) skala i tempo wzrostu.

Jak wskazano powyżej, już obecnie skala gospodarki platform jest duża, stanowi istotną część całej gospodarki oraz dochodów podatkowych. Tak duża skala oraz dynamiczne tempo wzrostu wynikają między innymi ze zdolności platform do agregacji podaży zapewnianej przez ogromną liczbę małych podmiotów gospodarczych i mikroprzedsiębiorstw. Podmioty te nie byłyby w stanie zwiększać skali swojej działalności gospodarczej w takim zakresie bez możliwości, jakie oferują im platformy cyfrowe. Obserwowany wzrost jest również skutkiem postępu w zakresie technologii internetowych oraz zmian w nawykach konsumenckich po pandemii COVID-19. W ciągu ostatnich lat we wszystkich

could be expected that the steep upward trend will continue.³

Although there are no major issues related to the application of VAT to platforms' facilitation services, transactions between users could often remain untaxed (OECD 2019). The fact that providers in the platform economy are small (i.e., fall under the SME scheme and VAT exemption) or their activity is occasional (i.e., they are non-taxable persons) creates a problem for raising VAT revenue. In the end, the services of a large percentage of providers remain, effectively, taxed at comparatively low VAT rates thanks to utilising the benefits in the construction of VAT systems created for small economic operators or non-covariance with the rules in place. As a result, the provision of services in the platform economy is taxed at lower rates than in the traditional channels despite the backing of the platform. This raises a question of whether platform providers should access advantageous VAT schemes designed for small players while being shielded by network effects.

As another source of problems, transaction networks in the platform economy could be very complex, which causes additional issues for defining and applying the relevant VAT rules. More specifically, the problem lies in the determination of the nature of the services and such a wrong determination could have far-reaching consequences, especially when transaction parties are located in different EU Member States. In such cases, the nature of the services (e.g., if it is an "electronically supplied" or "intermediation" service) defines the place of the supply and impacts the distribution of revenue between countries. Due to different interpretations of the rules in various EU Member States, compliant platform operators face regulatory uncertainty and the risk of double taxation. In addition, because of conflicting interpretations of the rule across Member States, non-compliant platforms could possibly avoid remitting VAT.

The nature of the platform business models, which often connect millions of users, also creates another

najważniejszych sektorach roczna stopa wzrostu gospodarki platform osiągała wartości dwucyfrowe i można oczekiwać, że ta silna tendencja wzrostowa się zmieni³.

Zastosowanie VAT do usług platform cyfrowych, polegających na ułatwianiu sprzedaży, nie budzi większych wątpliwości. Jednakże transakcje pomiędzy użytkownikami interfejsów często pozostają nieopodatkowane (OECD 2019). Fakt, że sprzedający w gospodarce platform są podmiotami małymi (tzn. podlegają systemowi dla MŚP oraz zwolnieniu z VAT) lub ich działalność jest okazjonalna (tzn. są osobami niebędącymi podatnikami), prowadzi do problemów z punktu widzenia wpływów z tytułu VAT. Innymi słowy, w ogólnym rozliczeniu usługi dużej grupy dostawców są obciążone stosunkowo niską faktyczną stawką VAT, ponieważ odnoszą oni korzyści z rozwiązań wbudowanych w konstrukcję systemów stworzonych dla małych podmiotów gospodarczych albo z powodu braku kowariancji z istniejącymi zasadami. Ta sytuacja skutkuje tym, że świadczenie usług w gospodarce platform jest opodatkowane według stawek niższych niż w tradycyjnych kanałach sprzedaży, mimo wsparcia zapewnionego przez platformę. Prowadzi to do pytania, czy dostawcy platform powinni podlegać korzystnym rozwiązaniom dotyczącym VAT, które zaprojektowano z myślą o małych podmiotach gospodarczych, jeśli również korzystają z ochrony efektów sieci.

Kolejną trudną kwestią jest fakt, że sieci transakcyjne w gospodarce platform są czasami bardzo złożone, co prowadzi do dodatkowych problemów w zakresie definiowania i stosowania właściwych zasad opodatkowania VAT. Chodzi tu konkretnie o ustalenie charakteru usług, a błędne sklasyfikowanie może mieć dalekosiężne konsekwencje, zwłaszcza jeżeli strony transakcji mają siedziby w różnych państwach członkowskich UE. W takiej sytuacji charakter usługi (np. czy jest świadczona drogą elektroniczną czy polega na ułatwianiu transakcji) określa miejsce jej dostawy i determinuje rozdział wpływów z tytułu opodatkowania pomiędzy poszczególne kraje. Biorąc pod uwagę rozbieżności w interpretacji zasad w różnych państwach członkowskich, opera-

3 See e.g., <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2021/04/30/2220474/28124/en/Global-Online-Travel-Agent-Global-Market-Forecast-to-Grow-from-432-14-Billion-in-2020-to-561-36-Billion-in-2021-at-a-CAGR-of-29-9.html> and <https://www.goldmansachs.com/insights/pages/gs-research/future-of-mobility/report.pdf>

3 Patrz np. <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2021/04/30/2220474/28124/en/Global-Online-Travel-Agent-Global-Market-Forecast-to-Grow-from-432-14-Billion-in-2020-to-561-36-Billion-in-2021-at-a-CAGR-of-29-9.html> oraz <https://www.goldmansachs.com/insights/pages/gs-research/future-of-mobility/report.pdf>

source of complications. Any compliance, administrative, and hassle costs⁴ related to tax rules are then multiplied by millions of users and transactions and could substantially decrease the efficiency gains of this digital business model. Such problems in EU VAT treatment were identified in relation to the information and record-keeping obligations as well as to the recognition of the provider's taxable status (European Commission 2021).

Another source of problems is related to the non-monetary character of many transactions in the platform economy. Both transactions between users and transactions between users and the platform often take the form of a barter exchange or the provision of access to the infrastructure or information without monetary consideration. This complicates the traditional assessment and collection of VAT.

1.4. Potential solutions and outlook for the future

To summarise the preceding section, the emergence of the platform economy raises new VAT-related legal challenges which are connected to the nature of the business model, the VAT treatment, and more specifically to: (i) the status of the provider and the user, (ii) the nature of the service and the resulting place of supply, (iii) the application of special schemes for SMEs, (iv) the clarity of rules regarding information and record-keeping obligations, and (v) the consideration.

⁴ As, for instance, lack of clarity on the rules used to define the taxable status of transaction parties.

torzy platform są narażeni na niepewność regulacyjną oraz ryzyko podwójnego opodatkowania. Poza tym nieprzestrzegające przepisów platformy mogłyby unikać przekazywania VAT z powodu wzajemnie sprzecznych interpretacji danej reguły w różnych krajach UE.

Źródłem komplikacji jest również sama natura modeli biznesowych stosowanych przez platformy, które często kojarzą w transakcjach miliony użytkowników. Oznacza to, że całość kosztów związanych z przestrzeganiem przepisów, administracją i wspomnianymi trudnościami⁴ dotyczącymi interpretacji zasad podatkowych podlegają wówczas pomnożeniu przez miliony użytkowników i transakcji, co może znacząco obniżyć wszelkie korzyści osiągane z większej wydajności tego cyfrowego modelu biznesowego. Podobne problemy w zakresie opodatkowania VAT w UE zostały już zidentyfikowane w odniesieniu do obowiązków informacyjnych i prowadzenia ewidencji księgowej oraz rozstrzygania kwestii statusu podatnika (Komisja Europejska 2021).

Trudność stanowi także niepieniężny charakter wielu transakcji dokonywanych w gospodarce platform. Zarówno transakcje między użytkownikami, jak i transakcje między użytkownikami a platformą często mają formę wymiany barterowej albo zapewnienia bez wynagrodzenia pieniężnego dostępu do infrastruktury czy informacji. Fakt ten jeszcze bardziej komplikuje tradycyjne zasady pomiaru i poboru podatku VAT.

1.4. Potencjalne rozwiązania i perspektywy na przyszłość

Podsumowując uwagi poczynione w poprzedniej części, można stwierdzić, że pojawienie się gospodarki platform oznacza wiele nowych wyzwań prawnych dotyczących podatku VAT, które są związane z charakterem modelu biznesowego oraz z zasadami opodatkowania VAT, to znaczy: (1) statusem dostawcy i użytkownika, (2) charakterem usługi i wynikającym z niego określeniem miejsca dostawy, (3) zastosowaniem specjalnych reżimów dla MŚP, (4) jednoznacznością zasad dotyczących obowiązków informacyjnych i ewidencyjnych, (5) wynagrodzeniem.

⁴ Na przykład brak jasności co do zasad określania, jaki jest status podatnika poszczególnych stron transakcji.

The solutions meeting these challenges are and will continue to be implemented both at the EU or national level. Very important changes to the treatment of the platform economy, and marketplaces specifically, at the EU level were brought by the “e-Commerce Package”, i.e., the set of rules modernising VAT for cross-border e-commerce that entered into force in July 2021. By its provisions, in certain situations, electronic interfaces, such as marketplaces, will become deemed suppliers of goods sold to customers in the EU for VAT purposes.⁵ In order to improve monitoring of VAT, the record-keeping and information exchange obligations were set by Article 242a of the VAT Directive and DAC7.⁶ According to the recently introduced Article 242a, platforms are obliged to keep records of supplies facilitated by them. These records must be sufficiently detailed to enable the tax authorities to verify where those supplies are taxable and that VAT has been accounted for correctly. According to the DAC7 that will enter into force in 2023, online platforms need to collect and verify the tax information of EU sellers who use their services and report taxable sales activities each year to local tax authorities, who will then transmit the information to other EU Member States.

Furthermore, new fiscal provisions dedicated to platforms are being developed in EU Member States. The measures indirectly linked to the VAT-related aspects include digital taxes, tourist taxes, and additional reporting obligations. In addition, other areas of national intervention include special income tax schemes, thresholds below which taxpayers can benefit from a variety of simplifications, including VAT exemptions, as well as the collection of taxes through platforms.

Wyzwania te są podejmowane w ramach rozwiązań wdrażanych zarówno na poziomie Unii Europejskiej, jak i na poziomie krajowym. Wiele istotnych zmian w zasadach opodatkowania dotyczących gospodarki platform, a zwłaszcza rynków handlu elektronicznego (*marketplaces*), przyniósł na poziomie unijnym tzw. pakiet dotyczący handlu elektronicznego (*e-Commerce Package*). Obowiązuje od lipca 2021 roku i określa zestaw reguł modernizujących system VAT w elektronicznym handlu transgranicznym. Według jego postanowień, w pewnych sytuacjach interfejsy elektroniczne – takie jak platformy handlowe (*marketplaces*) – z podatkowego punktu widzenia będą uznawane za domniemanych dostawców towarów sprzedawanych nabywcom w Unii Europejskiej⁵. W celu usprawnienia monitorowania należności z tytułu VAT, art. 242a dyrektywy o podatku od wartości dodanej (VAT) oraz dyrektywa w sprawie współpracy administracyjnej (DAC7⁶) ustanawiają obowiązki dotyczące prowadzenia ewidencji oraz wymiany informacji. Zgodnie z wprowadzonym niedawno art. 242a interfejsy elektroniczne są zobowiązane do prowadzenia ewidencji ułatwianych przezeń transakcji sprzedaży. Ujmowane w tych ewidencjach dane muszą być wystarczająco szczegółowe, by umożliwić organom skarbowym weryfikację, czy dana sprzedaż podlega opodatkowaniu oraz czy VAT został poprawnie rozliczony. Natomiast zgodnie z postanowieniami dyrektywy DAC7, które wejdą w życie w 2023 roku, platformy internetowe będą zobowiązane do zbierania i weryfikacji informacji podatkowych dotyczących korzystających z ich usług sprzedawców z UE oraz do zgłaszania co-rocnie działalności w zakresie sprzedaży opodatkowanej krajowym organom podatkowym, które następnie przekażą te informacje innym państwom członkowskim.

Ponadto w krajach UE są opracowywane przepisy fiskalne dotyczące samych platform. Rozwiązania pośrednio powiązane z aspektami opodatkowania VAT obejmują podatki cyfrowe, podatki turystyczne oraz dodatkowe

5 The deemed supplier rule applies in case of: (i) distance sales of goods imported to the EU with a value not exceeding EUR 150 (excluding excisable goods) and/or (ii) supplies of goods to customers in the EU, irrespective of their value, when the underlying provider is not established in the EU (both domestic supplies and distance sales within the EU are covered).

6 i.e., amendments adopted on 22 March 2021 to Council Directive 2011/16/EU on administrative cooperation in the field of taxation and repealing Directive 77/799/EEC.

5 Zasada domniemanego dostawcy ma zastosowanie w następujących przypadkach: (1) sprzedaż na odległość towarów importowanych do UE o wartości nieprzekraczającej 150 EUR (z wyłączeniem towarów objętych podatkiem akcyzowym) lub (2) sprzedaż towarów na rzecz konsumentów w UE, bez względu na ich wartość, jeżeli faktyczny dostawca nie posiada siedziby w UE (co dotyczy zarówno sprzedaży krajowej, jak i sprzedaży na odległość na terytorium UE).

6 Tzn. zmiany do Dyrektywy Rady 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania i uchylającej dyrektywę 77/799/EWG, uchwalone w dniu 22 marca 2021 r.

The recently introduced and announced solutions will likely not solve all the problems related to the functioning of the VAT system in the platform economy in the EU. One of the possibilities to tackle the remaining problems and meet future challenges is to introduce a set of clarifications and simplifications of the rules. Among these, the nature of the services supplied by the platform to its providers, based on existing or new rules, could be clarified to allow definitive identification of the applicable place of supply. Furthermore, as the VAT treatment of both the facilitation and underlying services depends on the provider's status, the current problems faced by platforms call for the introduction of rebuttable presumptions in that area. Finally, a clarification of the relative scope and modalities of compliance of the existing and forthcoming reporting obligations for platforms may be in order. Such changes could be introduced in the VAT Directive and/or in the Implementing Regulation, in line with the current legal balance between general and detailed norms (European Commission 2021).

The other possibility to mitigate some of the VAT-related problems to the growth of the platform economy could be the introduction of special schemes for specific sectors or the platform economy as a whole. Such a scheme would provide that persons and entities supplying services via platforms would be subject to a flat VAT rate without input tax deduction (such as a special scheme for farmers) or involve a fixed deduction. This type of scheme could help bring new entities into the VAT system by limiting compliance and administrative costs for providers. At the same time, such a scheme could introduce additional complexity in the VAT system and affect VAT equality and neutrality. In addition, considering that a fraction of underlying supplies may be exempt (e.g., provision of real estate services), such a scheme could be difficult to implement.

obowiązki sprawozdawcze. Inne obszary regulacji krajowych obejmują systemy podatków dochodowych, ustanawianie progów kwotowych – poniżej których podatnicy mogą korzystać z różnorodnych zasad uproszczonych, w tym zwolnienia z VAT – a także pobór podatków za pośrednictwem platform.

Te niedawno ogłoszone lub wprowadzone rozwiązania najprawdopodobniej nie wyeliminują wszystkich trudności związanych z funkcjonowaniem systemu VAT w gospodarce platform w Unii Europejskiej. Jedną z możliwości rozstrzygnięcia pozostałych problemów i skutecznego stawienia czoła przyszłym wyzwaniom jest wprowadzenie zestawu interpretacji oraz uproszczeń obowiązujących zasad. Wśród nich objaśnieniu mogłyby podlegać, w oparciu o dotychczasowe lub nowe reguły, kwestia charakteru usług świadczonych przez platformę na rzecz jej dostawców, tak by było możliwe jednoznaczne ustalenie miejsca dostawy na potrzeby opodatkowania. Ponadto skoro zasady opodatkowania VAT – zarówno usług ułatwiania sprzedaży świadczonej przez platformę, jak i usług dostarczanych przez jej dostawców – zależą od statusu sprzedającego, to obecne problemy, z którymi borykają się platformy, wymagają wprowadzenia w tym obszarze szeregu domniemań wzruszalnych (*praesumptio iuris tantum*). I wreszcie pomocne byłoby jednoznaczne objaśnienie względnego zakresu oraz metod realizacji dotychczasowych i planowanych w przyszłości obowiązków sprawozdawczych nakładanych na platformy. Zmiany takie mogłyby zostać wprowadzone na mocy dyrektywy w sprawie VAT lub rozporządzenia wykonawczego, zgodnie z istniejącą równowagą prawną pomiędzy normami ogólnymi i szczegółowymi (Komisja Europejska 2021).

Innym sposobem złagodzenia niektórych problemów związanych z podatkiem VAT, które kolidują z rozwojem gospodarki platform, mogłoby być wprowadzenie specjalnych programów dla konkretnych sektorów albo gospodarki platform jako całości. W ramach takiego systemu osoby i podmioty dostarczające usługi za pośrednictwem interfejsów elektronicznych podlegałyby opodatkowaniu według ryczałtowej stawki VAT, lecz bez prawa odliczenia podatku naliczonego (tak jak w przypadku szczególnego systemu dla producentów rolnych) bądź z prawem do odliczenia w ustalonej stałej kwocie.

A potential means of increasing VAT compliance in the platform economy could be the introduction of joint and several liability, i.e., holding digital platforms jointly and severally liable for the undeclared VAT on the underlying services. Under one of the variations of such a mechanism, platforms become liable for undeclared VAT if, following the earlier notice from authorities, the platform did not take appropriate actions of securing compliance from the underlying supplier or removing the supplier from its platform. In its further-reaching variation, joint and several liability could also apply to the past undeclared VAT in case the digital platform should have had a reasonable expectation of non-compliance of its users.

A systemic change that could, to a large extent, change the current treatment is the introduction of the deemed supplier regime, already in place in the EU in certain situations of the supply of goods via marketplaces. Such a solution was also recently (in November 2020) introduced for platform-based short-term accommodation services. For example, under the deemed supplier regime, the platform is held liable for the supply of goods for services to consumers. For VAT purposes, the underlying provision of services or goods is split into two deemed supplies. One of these supplies, from the platform to the customer, becomes taxable according to the regime applicable to the specific services supplied (i.e., taxable at standard or reduced VAT rates or exempt). Its deemed value is equal to that of the underlying service provision. The preceding transaction, from the provider to the platform, under different variations of the regime

Uregulowania takie pomogłyby w objęciu systemem VAT nowych podmiotów, dzięki ograniczeniu kosztów przestrzegania przepisów i kosztów administracyjnych ponoszonych przez sprzedawców. Z drugiej jednak strony, ten mechanizm mógłby prowadzić do dalszego skomplikowania systemu opodatkowania VAT i negatywnie wpływać na zasadę równego traktowania i neutralności. Ponadto z uwagi na to, że niewielka grupa faktycznych usług może podlegać zwolnieniu (np. usługi w sektorze nieruchomości), takie rozwiązanie byłoby trudne do wdrożenia.

Potencjalnym środkiem do zwiększenia przestrzegania przepisów w zakresie VAT w gospodarce platform byłoby objęcie interfejsów elektronicznych odpowiedzialnością solidarną z tytułu niezadeklarowanego VAT należnego od realizowanych za ich pośrednictwem usług. Jeden z wariantów takiego mechanizmu zakłada, że platforma staje się odpowiedzialna za niezadeklarowany VAT, jeżeli – po uprzednim powiadomieniu otrzymanym od właściwych organów – nie podjęła odpowiednich działań, by wyegzekwować przestrzeganie przepisów przez faktycznego dostawcę lub nie usunęła go ze swojego interfejsu handlowego. W wersji bardziej radykalnej odpowiedzialność solidarna mogłaby stosować się również do VAT niezadeklarowanego w przeszłości w przypadku, gdy dana platforma cyfrowa miała racjonalne przesłanki, by przypuszczać, że jej użytkownicy nie przestrzegają przepisów w tym zakresie.

Zmianą systemową, która mogłaby w dużym stopniu zmodyfikować obecne zasady, jest wprowadzenie regulacji opartych na koncepcji domniemanego dostawcy, już stosowanej w Unii Europejskiej w pewnych sytuacjach sprzedaży towarów za pośrednictwem rynków handlu elektronicznego (*marketplaces*). Rozwiązanie to zostało niedawno (w listopadzie 2020 roku) wprowadzone w odniesieniu do świadczonych za pośrednictwem platform usług wynajmu i zakwaterowania krótkoterminowego. Podejście oparte na koncepcji domniemanego dostawcy sprowadza się do uznania, że to platforma ponosi odpowiedzialność za dostarczenie towarów lub usług konsumentom. W celu prawidłowego naliczania VAT faktyczny proces sprzedaży usługi lub towaru jest podzielony na dwie domniemane dostawy. Jedną z nich, tzn. sprzedaż platformy na rzecz nabywcy, zostaje objęta opodatkowaniem w ramach systemu

could be taxable, exempt without the right of deduction, or out of scope. The provision of services from the platform to the provider corresponds to the fees earned by the platform for the intermediation. This transaction is exempt from VAT with the right of deduction to avoid a build-up of non-deductible VAT. The deemed supplier regime, similar to other special schemes, could either be broad to limit the costs related to the boundaries of the system or narrow – limited to specific sectors, types of services, and types of taxpayers. Naturally, such a narrow system would target sectors where there are many occasional suppliers and exempt taxpayers. However, a broad system covering all sectors and B2B transactions would be a significant interference in the VAT system and its introduction could be not proportional to the problems that are currently faced.

właściwego dla danej konkretnej usługi (tzn. jest opodatkowana VAT według stawki standardowej, obniżonej albo podlega zwolnieniu). Jej domniemana wartość jest równa wartości faktycznej sprzedaży. W ramach innych wariantów takiego systemu, transakcja poprzedzająca, tzn. sprzedaż dokonywana przez dostawcę na rzecz platformy, mogłaby być opodatkowana bądź podlegać zwolnieniu lub wyłączeniu z zakresu opodatkowania VAT. Świadczenie usług przez platformę na rzecz dostawcy wyraża się wartością opłat pobieranych przez platformę za pośrednictwo. Ta transakcja jest zwolniona z VAT z prawem odliczenia, w celu uniknięcia narastania kwot podatku niepodlegających odliczeniu. Podobnie jak w przypadku innych mechanizmów szczególnych zakres stosowania systemu domniemanego dostawcy mógłby być szeroki (w celu ograniczenia kosztów związanych z jego klasyfikacją) bądź wąski (ograniczony do konkretnych sektorów, rodzajów usług lub kategorii podatników). Oczywiście system w wersji ograniczonej byłby skierowany do sektorów, w których występuje wiele okazjonalnych transakcji sprzedaży i podatników podlegających zwolnieniu. Z kolei system powszechny, obejmujący wszystkie sektory oraz transakcje B2B, stanowiłby istotną ingerencję w ogólne zasady opodatkowania VAT, a jego wprowadzenie nie byłoby w skutkach proporcjonalne wobec obecnych problemów, które miałby rozwiązać.

Summary and conclusion

The growth of the platform economy creates problems resulting from the multi-sided character of the interactions between the platform and its users. Thanks to the network effects it creates, many new taxpayers are brought into the system. This, in turn, hinders the monitoring of VAT compliance. The providers in the platform economy often fall in a grey area – i.e., it is difficult to reconcile whether their activities are of an “economic” nature and not occasional, which are the key criteria for becoming taxable. Moreover, many taxpayers, due to the small scale of their operation, fall under the SME scheme and VAT exemptions. As both complaint and non-complaint users could take advantage of not remitting VAT, the growth of the platform economy could lead to base erosion and result in a decrease of VAT

Podsumowanie i wnioski

Rozwój gospodarki platform prowadzi do powstania problemów wynikających z wielostronnego charakteru interakcji pomiędzy platformą a jej użytkownikami. Dzięki powstającym w tej gospodarce efektom sieci zakres podmiotowy systemu poszerza się o wielu nowych podatników. Jednakże fakt ten z kolei utrudnia monitorowanie przestrzegania przepisów VAT. Sprzedawcy działający w gospodarce platform często nie spełniają jednoznacznie określonych przez ten system kryteriów. Innymi słowy, trudno jest ustalić, czy ich działalność ma charakter gospodarczy czy tylko okazjonalny – a są to podstawowe kryteria określające status podatnika. Ponadto z racji niewielkiej skali ich działalności wielu podatników objętych jest zakresem regulacji szczególnych dla MŚP i zwolnieniem z VAT. Ponieważ

revenue. In addition to the problems with securing VAT revenue, some of the rules and obligations are difficult to meet by the platform business model. In addition, interpretations of many important rules vary across Member States. This, in turn, creates excessive regulatory costs for economic operators and tax administrations.

The adaptation of the VAT rules to allow meeting challenges related to the growth of the platform economy has already been ongoing. Recently introduced information and record-keeping obligations will allow for the monitoring of the platform economy more effectively but will likely not solve all the issues. The platform economy will continue to emerge, amplifying the problems, and the introduction of other means could prove necessary. First, there are areas where clarifications and simplifications are needed. Second, the changes in the VAT rules might require a systemic change: special flat-rate schemes, joint and several liability, or deemed supplier roles for platforms for all or selected types of transactions. As all these targeted means will bring additional complication to the tax system and will have some negative impacts, i.e., hinder competition or create additional regulatory costs, the entire array of impacts of these options needs to be scrutinised and a one-size-fits-all measure may not be feasible.

zarówno użytkownicy przestrzegający przepisy, jak i postępujący niezgodnie z nimi mogą odnosić korzyści z sytuacji, w której nie odprowadzają VAT, więc dalszy rozwój gospodarki platform mógłby prowadzić do erozji podstawy opodatkowania i obniżenia dochodów podatkowych. Oprócz problemów związanych z ochroną dochodów z VAT cechy modelu biznesowego interfejsów handlu elektronicznego również sprawiają, że niektóre zasady i obowiązki w zakresie VAT są trudne do spełnienia. Interpretacje wielu ważnych reguł są odmienne w różnych państwach członkowskich, co prowadzi do nadmiernych kosztów związanych z przestrzeganiem przepisów podatkowych dla podmiotów gospodarczych i administracji podatkowych.

Prace nad przystosowaniem zasad opodatkowania VAT w sposób pozwalający na stawienie czoła wyzwaniom wynikającym z rozwoju gospodarki opartej na platformach cyfrowych toczą się już od pewnego czasu. Wprowadzone niedawno obowiązki w zakresie informacji i prowadzenia ewidencji pozwolą na bardziej skuteczne monitorowanie tej części gospodarki, lecz najprawdopodobniej nie rozwiążą wszystkich kwestii. Rozwój platform cyfrowych sprawi, że te problemy będą tylko narastać, co może wymusić zastosowanie innych środków. Po pierwsze, szereg obszarów wymaga jednoznacznych interpretacji i uproszczeń. Po drugie, modyfikacje reguł VAT mogą być możliwe tylko w ramach zmian systemowych: zastosowania szczególnych mechanizmów opartych na stawce ryczałtowej, odpowiedzialności solidarnej lub przypisania platformom roli domniemanego dostawcy w odniesieniu do wszystkich bądź wybranych typów transakcji. Biorąc jednak pod uwagę, iż wszystkie te ukierunkowane rozwiązania doprowadzą do pogłębienia stopnia skomplikowania systemu VAT i przyniosą pewne skutki negatywne, takie jak przeszkody dla rozwoju konkurencji i dodatkowe koszty regulacyjne, będzie konieczna szczegółowa analiza pełnego zakresu wpływu rozważanych opcji. Na jej podstawie może się okazać, że wprowadzenie jednego uniwersalnego rozwiązania nie jest możliwe.

Chapter 2: VAT in the Digital Age: Digital Reporting Requirements

Rozdział 2. VAT w erze digitalizacji. Wymogi sprawozdawczości cyfrowej

Introduction

A Digital Reporting Requirement (DRR) is an obligation for taxpayers to submit data about their VAT transactions to the tax authority. It goes beyond the VAT return, submitted by every taxable persons every month or quarter, in which information is provided on the total amount of VAT due and VAT deducted. Rather, DRRs require the provision of additional information about taxpayers' each transaction: its value, the customer / supplier, the VAT due, the taxable basis, etc.

In the EU, several types of DRRs exist:

- VAT listing, i.e. the submission of a list of transactions, with information on their values and counterparts, on a periodic basis, often jointly with the VAT return.
- SAF-T, i.e. the periodic submission of data on VAT transactions, as well as on other taxes and accounting information (e.g. on depreciation, investment), based on an OECD standard.
- Real-time requirements, i.e. the continuous submission of transactional data shortly after the occurrence of the transaction or the issuance of the invoice.

Wprowadzenie

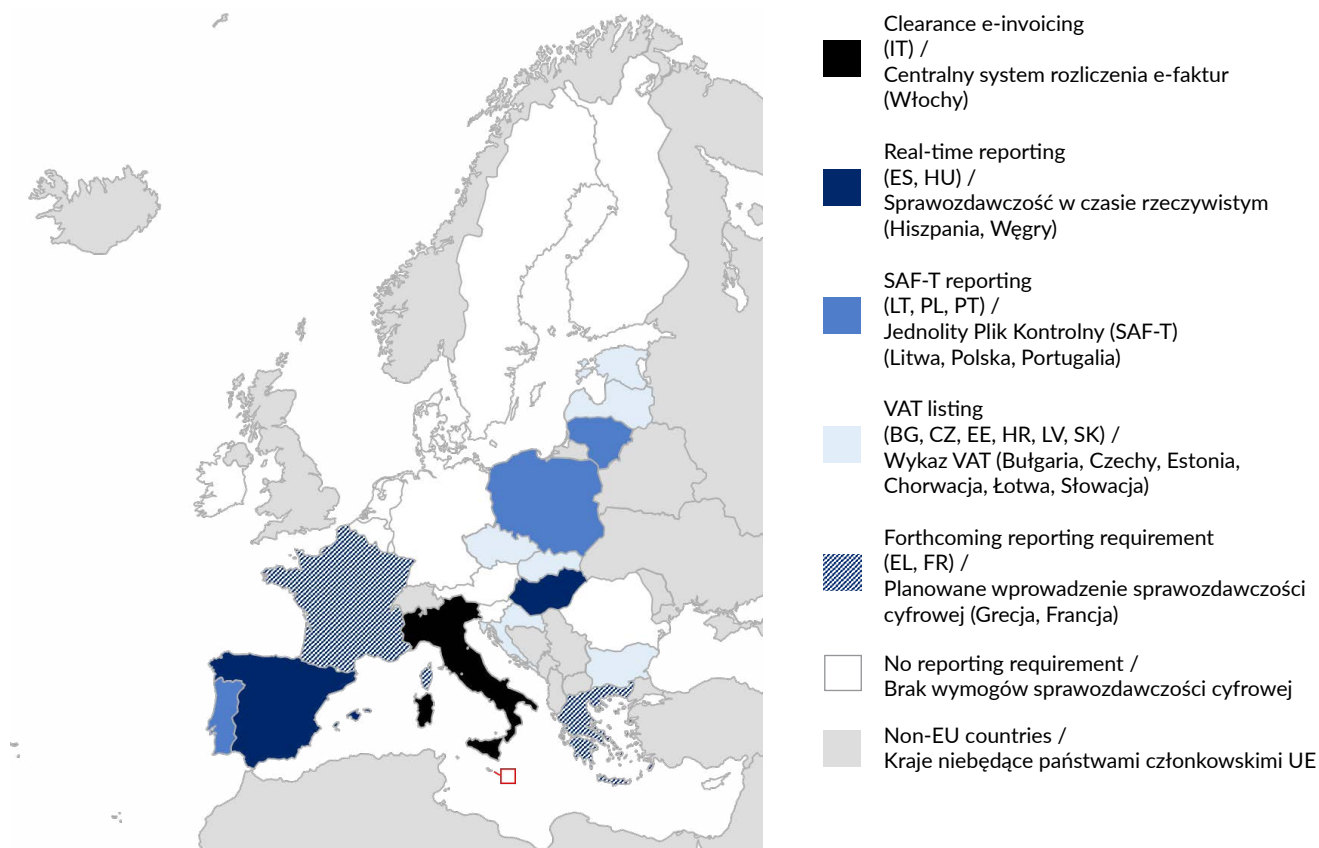
Wymóg sprawozdawczości w formie cyfrowej (*Digital Reporting Requirement* – DRR) to spoczywające na podatnikach zobowiązanie do dostarczania urzędowi skarbowym danych na temat zawieranych przezeń transakcji objętych VAT. Obowiązek ten ma szerszy zakres niż typowa deklaracja VAT składana przez każdego podatnika raz w miesiącu bądź raz na kwartał, w której podaje on informacje na temat całkowitej kwoty podatku należnego i podlegającego odliczeniu podatku naliczonego. Wymóg sprawozdawczości cyfrowej wymaga dostarczenia dodatkowych informacji na temat każdej transakcji zrealizowanej przez podatnika: jej wartości, nazwy kontrahenta (kupującego/dostawcy), kwoty VAT należnego, podstawy opodatkowania itp.

W Unii Europejskiej obowiązuje kilka rodzajów wymogów sprawozdawczości cyfrowej:

- wykaz VAT, tzn. dostarczenie listy transakcji, z podaniem informacji o ich wartości i kontrahencie; składany okresowo, często razem z deklaracją podatkową VAT;
- Jednolity Plik Kontrolny (JPK -odpowiednik SAF-T), tzn. okresowy raport zawierający dane na temat transakcji podlegających opodatkowaniu VAT i dane na temat innych podatków oraz informacje rachunkowe (np. dotyczące amortyzacji, nakładów kapitałowych); jest oparty na standardzie OECD;
- wymogi realizowane w czasie rzeczywistym, tzn. dostarczanie w trybie ciągłym danych transakcyjnych, krótko po realizacji transakcji lub wystawieniu faktury;

- Mandatory e-Invoicing, requiring taxpayers to issue a structured e-invoice for VAT purposes.¹
- obowiązek e-fakturowania, w ramach którego podatnicy są zobowiązani do wystawiania na potrzeby VAT¹ e-faktur w wymaganym formacie.

Figure 1. Digital Reporting Requirements in the EU (as of September 2021)
Rys 1. Wymogi sprawozdawczości cyfrowej w UE (wg stanu na wrzesień 2021 r.)



Source. Authors' own elaboration based on (i) Economisti Associati et al. 2019; (ii) SOVOS 2021. /
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie Economisti Associati et al. 2019 i SOVOS 2021.

These requirements have been introduced at domestic level by a number of countries, while no obligation has been introduced at EU level. Over the last 10 years, and in few cases earlier than that, DRRs have been adopted in most of central eastern European countries. Several southern European countries, such as Italy, Spain and Portugal, have caught up and now have a DRR in place. DRRs are not in force in north-western Europe, even though they will be soon introduced in France,

Powyższe wymogi zostały wprowadzone na poziomie krajowym przez kilka państw, jednakże nie istnieje jeszcze jednolity obowiązek ich stosowania na poziomie Unii Europejskiej. W ostatnich dziesięciu latach, a w kilku przypadkach nawet wcześniej, wymogi sprawozdawczości cyfrowej były stosowane w większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Ich śladem poszły kraje Europy Południowej, takie jak Włochy, Hiszpania i Portugalia.

¹ The introduction of mandatory e-invoicing is currently not explicitly foreseen under the EU VAT rules. If a country intends to introduce mandatory e-invoicing, it must request a derogation to the European Commission, which must then be approved by the Council of the EU. Cf. Article 395 of Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax.

¹ Zasady UE dotyczące VAT nie przewidują obecnie wprost wprowadzenia obowiązku wystawiania faktur elektronicznych. Jeżeli dany kraj zamierza ustanowić obowiązek e-fakturowania, musi zwrócić się do Komisji Europejskiej o odstępstwo od przepisów dyrektywy, które następnie podlega akceptacji Rady Unii Europejskiej. Por. art. 395 Dyrektywy 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej.

as of 2024. Furthermore, the introduction of DRRs is currently debated in other countries, e.g. in Germany and Belgium. Finally, a number of countries, such as Poland and Slovakia, are considering updating their existing systems to e-invoicing. The situation is thus rapidly evolving.

2.1. The current situation

The European Commission is considering proposing an initiative to address two issues that characterize the European Union:

- The current regulatory framework in the European Union is fragmented, because there is no harmonisation of the various domestic initiatives. In a nutshell, taxpayers have today to comply with 12 different national DRRs, and more in the future.
- The patchy introduction of DRRs in individual countries limit their potential against VAT fraud, especially when it comes to intra-EU fraud.

These two main problems provide the rationale for a possible intervention at EU level.

More in detail, VAT fraud is widespread in the EU, and about 10% of VAT is lost (CASE 2021). Our econometric analysis shows that DRRs are effective against VAT fraud: after their introduction, VAT revenue increases and the VAT gap decreases. This occurs via two causation mechanisms:

- Tax authorities in countries with DRRs can perform a better risk analysis, based on the data obtained from all taxpayers about all transactions. The improved risk analysis allows identifying suspicious taxpayers and chains of transactions, leading to more targeted audits and more VAT recovery.

Natomiast wymogi te nie obowiązują jeszcze w Europie Północno-Zachodniej, choć ich wprowadzenie jest spodziewane wkrótce, od 2024 roku, we Francji. Szereg innych krajów, np. Niemcy i Belgia, rozważa zastosowanie wymogów sprawozdawczości cyfrowej, a państwa takie jak Polska i Słowacja rozpatrują propozycje aktualizacji dotychczasowych rozwiązań poprzez rozszerzenie ich zakresu o system e-fakturowania. Jak widać, sytuacja w tym obszarze dynamicznie się zmienia.

2.1. Sytuacja obecna

Komisja Europejska rozważa zaproponowanie inicjatywy dotyczącej dwóch kwestii charakteryzujących obecną sytuację w Unii Europejskiej:

- Obowiązujące w UE ramy regulacyjne są rozdrobnione, ponieważ brakuje harmonizacji różnych inicjatyw krajowych. Skutkiem tego podatnicy muszą obecnie stosować się do 12 różnych krajowych wymogów sprawozdawczości cyfrowej, a liczba ta w przyszłości jeszcze wzrośnie.
- Niejednolite i cząstkowe wprowadzenie wymogów sprawozdawczości cyfrowej w poszczególnych krajach zmniejsza ich potencjał w walce z nadużyciami w VAT, a zwłaszcza w obrotach wewnątrz unijnych.

Powyższe dwa główne problemy stanowią uzasadnienie dla ewentualnej interwencji na poziomie unijnym.

W ujęciu bardziej szczegółowym przypadki uchylania się od podatku od wartości dodanej są powszechne w Unii Europejskiej, co prowadzi do utraty około 10% wpływów z tytułu VAT (CASE 2021). Wyniki naszej analizy ekonometrycznej wykazują, że wymogi sprawozdawczości cyfrowej stanowią skuteczną broń w walce z oszustwami: po ich wprowadzeniu wpływy z tytułu VAT rosną, a luka VAT maleje. Jest to spowodowane działaniem dwóch mechanizmów:

- Administracja podatkowa w krajach stosujących wymogi sprawozdawczości cyfrowej może prowadzić lepszą analizę ryzyka, w oparciu o dane

- There is a deterrent effect on taxpayers: when this requirement is imposed, small mistakes and frauds (e.g. the non-registration of sales invoices) become harder.²

However, as anticipated above, these systems are costly for businesses. They require investing in IT resources (e.g. hardware, software, online services), as well as spending personnel's time for checking and submitting the data. For this reason, a number of EU countries, especially those with a low VAT gap and hence good VAT compliance, have so far not introduced DRRs, in order not to impose an additional burden on local businesses. Furthermore, the sharing of transactional data could also create risks of confidentiality (e.g. data leakages); at the moment, no data accidents occurred in EU countries with a DRR.

As for the fragmented regulatory framework, the existing DRRs are different from country to country over several dimensions:

- the frequency, e.g. periodic or real-time;
- type of taxpayers covered, e.g. whether micro taxpayers are covered;
- market segments, i.e. whether they apply to B2B transactions only or also to B2C transactions;
- geographic coverage, i.e. whether they apply to domestic transactions or also to intra-EU and extra-EU trade;
- most importantly, they differ in the data requested, their format and transmission method.

At the moment, even though all countries are trying to fulfil similar objectives, domestic reporting requirements are all different. Furthermore, each country has taken its own choices on the design of DRRs, based largely on domestic factors. For example, an e-invoice requirement is likely to leverage on the existing rules

² A typical 'small' VAT fraud consisted in destroying or not registering sales invoices. If a DRR is in place, all transactions are electronically communicated by the customer to the tax authority, or are tracked by means of e-invoicing. Therefore, it is no longer as easy as before to e.g. destroy a paper invoice / forego its registration in the VAT ledger, since the tax authority could then identify the mismatch.

otrzymywane od wszystkich podatników i na temat wszystkich transakcji. Bardziej skuteczna analiza ryzyka pozwala na identyfikację podejrzanych podatników oraz łańcuchów transakcji, co prowadzi do lepiej ukierunkowanych kontroli oraz odzyskania większej kwoty VAT.

- Wymogi mają na podatników wpływ odstrasżający: wraz z nałożeniem obowiązku trudniej jest ukryć drobne błędy i nadużycia (np. brak ewidencjonowania faktur sprzedaży)².

Jednakże, jak już wspomniano powyżej, systemy takie są kosztowne dla podmiotów gospodarczych. Wymagają one inwestycji w zasoby informatyczne (np. sprzęt komputerowy, oprogramowanie, usługi dostępu do internetu) oraz wydatkowania czasu pracowników na sprawdzanie danych i wprowadzanie ich do systemu. Dlatego właśnie kilka państw UE – zwłaszcza krajów z małą luką VAT, czyli wysokim poziomem przestrzegania przepisów podatkowych – nie wprowadziło jeszcze wymogów sprawozdawczości cyfrowej, by nie powodować dodatkowego obciążenia dla krajowych przedsiębiorstw. Przesyłanie danych o transakcjach mogłoby również prowadzić do powstania ryzyka związanego z zachowaniem ich poufności (np. w przypadku wycieku danych); niemniej dotychczas w Unii Europejskiej nie miały miejsca żadne incydenty naruszenia poufności danych w związku ze stosowaniem wymogu sprawozdawczości cyfrowej.

Jeśli chodzi o rozdrobnienie ram regulacyjnych to trzeba zauważyć, że stosowane w poszczególnych krajach wymogi sprawozdawczości cyfrowej różnią się pod następującymi względami:

- częstotliwości dostarczania danych, np. raporty okresowe bądź zgłaszanie danych w czasie rzeczywistym;
- kategorii podatników, których wymóg dotyczy, np. czy objęte są nim mikroprzedsiębiorstwa;

² Typowe „drobne” nadużycie w związku z VAT polegało na niszczeniu lub nie ewidencjonowaniu faktur sprzedaży. Po wprowadzeniu wymogu sprawozdawczości cyfrowej klient przekazuje elektronicznie informacje o wszystkich transakcjach do urzędu skarbowego lub można je śledzić za pomocą faktur elektronicznych. Dlatego też nie jest już tak łatwo jak kiedyś np. zniszczyć fakturę papierową bądź zaniechać jej wprowadzenia do ewidencji VAT, gdyż urząd mógłby wówczas zauważyć jej brak.

for e-invoicing to public authorities (e.g. invoice format, transmission platform).³ Also, domestic DRRs have been plugged into wider policy interventions against VAT fraud (e.g. in Portugal and Poland).

This fragmentation creates a problem for companies established or operating in more than one country. Multinational companies have to comply with a diverse set of DRR in every country, as there is no common data requirement, format, or transmission modality. This requires duplicated investments which are likely to generate significant regulatory costs. However, fragmentation is not an issue for domestic companies which operate or are established in a single Member State.⁴

- segmentów rynkowych, tzn. czy przepisy mają zastosowanie tylko do transakcji B2B czy również do transakcji B2C;
- zakresu geograficznego, tzn. czy stosuje się je do transakcji krajowych czy również do obrotów wewnątrz UE i poza nią;
- i co najważniejsze – pod względem zakresu wymaganych danych, ich formatu oraz metod przesyłania.

Obecnie, chociaż wszystkie państwa dążą do podobnych celów, ich lokalne wymagania w zakresie sprawozdawczości są bardzo różne. Ponadto, każdy kraj opracował swoje wymogi samodzielnie, w oparciu przede wszystkim o czynniki wewnętrzne. Na przykład wymagania związane z fakturą elektroniczną zazwyczaj są projektowane z myślą o wykorzystaniu już istniejących zasad wystawiania takich faktur w zamówieniach publicznych (dotyczących np. formatu faktury lub platformy przesyłającej)³. Poza tym w niektórych państwach krajowe wymogi sprawozdawczości cyfrowej zostały włączone w ramy szerszych rozwiązań polityki przeciwdziałania nadużyciom w zakresie podatku od wartości dodanej (np. w Portugalii i w Polsce).

Taka fragmentaryzacja tworzy problemy przedsiębiorstwom posiadającym siedzibę lub prowadzącym działalność w więcej niż jednym państwie. Spółki międzynarodowe muszą spełniać w każdym kraju zestaw różnych wymogów sprawozdawczości cyfrowej, gdyż nie istnieje jedna wspólna specyfikacja dotycząca wymaganych danych, ich formatu lub metody przesyłania. Prowadzi to do duplikowania inwestycji, których skutkiem są znaczące koszty przestrzegania przepisów prawnych. Z drugiej strony, wspomniane zróżnicowanie nie stanowi problemu dla przedsiębiorstw krajowych działających lub posiadających siedzibę tylko w tym jednym państwie⁴.

³ Under the EU rules for e-invoicing to public authorities, all public authorities must accept structured e-invoices complying with a common EU Format. This obligation has been introduced to promote the automation of public procurement processes and to fight against late payments, and not for fiscal reasons. Cf. Directive 2014/55/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on electronic invoicing in public procurement.

⁴ A small craftsman in Warsaw must submit detailed data on his/her VAT transactions every three months; this may be costly or complex, but the complexity does not depend on the difference of the Polish requirements from the Spanish or Italian ones. Rather, a major e-commerce operator with an establishment in 27 EU countries, have to set up a different compliance system for each different DRR.

³ Zgodnie z zasadami fakturowania elektronicznego dotyczącymi zamówień publicznych wszystkie organy publiczne są zobowiązane do akceptowania e-faktur w określonym na poziomie unijnym formacie. Obowiązek ten nie został wprowadzony w celach fiskalnych, lecz z myślą o promowaniu automatyzacji procesów zamówień publicznych oraz przeciwdziałaniu opóźnieniom w płatnościach. Por. *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/55/UE z dnia 16 kwietnia 2014 r. w sprawie fakturowania elektronicznego w zamówieniach publicznych*.

⁴ Drobny zakład rzemieślniczy w Warszawie jest zobowiązany do przekazywania danych o transakcjach podlegających VAT co trzy miesiące. Wymóg ten może być kosztowny lub skomplikowany,

2.2. Possible policy interventions and analysis of impacts

Based on the problems described above, a number of policy interventions are considered for the analysis of future impacts:⁵

- **Status quo – do nothing**

Any analysis of impacts starts from the assessment of the zero-option, i.e. of the evolution of the current situation in case of no policy change. Under this option, more EU countries will adopt domestic DRRs, generating additional costs for businesses and fragmentation.

- **Guidelines**

The European Commission could adopt non-binding guidelines to provide guidance on the design of DRRs and facilitate the adoption of mandatory e-invoicing.

- **Data storage**

To limit the costs for companies and the risks to data confidentiality, taxpayers could be required to record VAT transactional data according to a standard format. These data should not be submitted on a regular basis; rather, the tax authority could access these data upon request (e.g. for audit purposes).⁶

- **EU DRR**

The European Commission could propose the introduction of an EU DRR, either for intra-EU transactions only (partial harmonization), or for both intra-EU and domestic transactions (full harmonization). Under the former scenario, countries could adopt the EU DRR also for domestic transactions, on an optional basis (see Table 1). With respect to the existing systems, the proposal would require domestic DRRs to be interoperable with the EU DRR in the short-term, and then lead to a full harmonization in the long-term (e.g. between 5 to 10 years). In about a decade, there would thus be a single DRR in the whole EU.

5 Those are possible policy interventions that do not prejudice the European Commission decision to submit a Proposal and the content thereof.

6 This obligation would be similar to the one currently in place for certain digital platform, based on Article 242a of the VAT Directive.

2.2. Możliwe interwencje polityczne i analiza ich skutków

W odniesieniu do problemów opisanych powyżej rozważanych jest kilka rozwiązań, których analizę przyszłych skutków chcemy tu przeprowadzić⁵:

- **zachowanie status quo – brak jakichkolwiek działań**

Każda analiza skutków wychodzi od oceny tzw. opcji zerowej, tzn. kierunku ewolucji obecnej sytuacji przy założeniu braku jakichkolwiek zmian w zakresie prowadzonej polityki. W tym wariantcie kolejne państwa członkowskie UE będą wprowadzać krajowe wymogi sprawozdawczości cyfrowej, przyczyniając się do powstania dodatkowych kosztów dla przedsiębiorstw i pogłębienia niekorzystnego zróżnicowania systemów.

- **wytyczne**

Komisja Europejska mogłaby przyjąć wytyczne o niewiążącym charakterze, nadające wspólny kierunek projektowaniu wymogów sprawozdawczości cyfrowej i ułatwiające przyjęcie zasad obowiązkowego e-fakturowania.

- **przechowywanie danych**

W celu ograniczenia kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa oraz ryzyka związanego z naruszeniem poufności danych, rozwiązanie to wymagałoby od podatników ewidencjonowania danych na temat transakcji objętych podatkiem VAT w określonym standardowym formacie. Dane te nie byłyby rutynowo przekazywane do urzędu, natomiast urząd skarbowy mógłby uzyskać do nich dostęp na żądanie (np. na potrzeby kontroli)⁶.

- **wymóg sprawozdawczości cyfrowej na poziomie UE**

Komisja Europejska mogłaby zaproponować wprowadzenie unijnego wymogu sprawozdawczości cyfrowej: albo wyłącznie dla transakcji wewnątrzspółnotowych (częściowa harmonizacja), albo zarówno dla transakcji wewnątrzspółnotowych, jak i krajowych (pełna harmonizacja). W pierwszej z po-

lecz ów stopień złożoności nie wynika z różnic pomiędzy wymogiem wprowadzonym w Polsce a obowiązującym w Hiszpanii lub we Włoszech. Natomiast wielki operator platformy handlu elektronicznego posiadający siedziby w 27 państwach musi stworzyć odrębny system przestrzegania przepisów dla każdego dotyczącego go krajowego wymogu sprawozdawczości cyfrowej.

5 Opisane interwencje w zakresie polityki w żaden sposób nie wykluczają możliwości podjęcia przez Komisję Europejską decyzji o przedstawieniu propozycji ani nie przesądzają o jej treści.

6 Obowiązek ten byłby podobny do już wprowadzonego w odniesieniu do pewnych platform cyfrowych, w oparciu o art. 242a dyrektywy VAT.

Table 1. EU Digital reporting requirement: scope of transactions
Tabela 1. Wymóg sprawozdawczości cyfrowej w UE: zakres transakcji

	Partial harmonisation / Częściowa harmonizacja	Full Harmonisation / Pełna harmonizacja
Domestic transactions / Transakcje krajowe	Optional, non-harmonised reporting / e-invoicing / Sprawozdawczość dobrowolna, niezharmonizowana/e-fakturowanie	Mandatory, harmonised reporting / e-invoicing / Sprawozdawczość obowiązkowa, zhar- monizowana /e-fakturowanie
Intra-EU transactions / Transakcje wewnętrzne	Mandatory, harmonised reporting / e-invoicing / Sprawozdawczość obowiązkowa, zharmonizowana/e-fakturowanie	Mandatory, harmonised reporting / e-invoicing / Sprawozdawczość obowiązkowa, zharmonizowana/e-fakturowanie

Source: Author's own elaboration. / Źródło: Opracowanie własne.

If the European Commission decided to propose an EU DRR, there would be a lot of open questions on its design.

- First, whether the system should be based on e-invoicing, and in case whether clearance-based or not⁷, or on a reporting mechanism, and in case which reporting mechanism.
- Then, whether the customer should have any role in the system, such as reporting the transaction or confirming / accepting the e-invoice receive; whether data should be submitted on a periodic or continuous (real-time) basis.
- Furthermore, the scope of the DRR should be defined, in terms of taxpayers covered and thresholds for small-scale taxable persons, but also in terms of transactions (e.g. B2C, extra-EU trade).

⁷ E-invoicing clearance is defined in terms of the role of the central IT platforms set up by the tax authority. In a no-clearance e-invoicing system, the supplier is able to send the e-invoice directly to its customer without having to request any token from the tax authority. In a clearance system, such as the Italian one, the supplier is required to either (i) obtain a verification token from the tax authority as a pre-condition to send the invoice, or (ii) send the draft e-invoice to a central IT platform, which in turns delivers (or issues and delivers) the e-invoice to the customer.

wyższych sytuacji państwa członkowskie mogłyby wprowadzić wymóg unijny jako obowiązujący na zasadzie dobrowolności również dla transakcji krajowych (tabela 1). W odniesieniu do systemów już istniejących propozycja Komisji mogłaby skutkować tym, że krajowe wymogi sprawozdawczości cyfrowej zostałyby w krótkim czasie przystosowane do interoperacyjności z wymogiem unijnym, a następnie osiągnęłyby pełen zakres harmonizacji w perspektywie długoterminowej (np. w okresie od 5 do 10 lat). Oznacza to, że za około dziesięć lat w całej Unii Europejskiej funkcjonowałby jednolity wymóg sprawozdawczości cyfrowej.

Jeżeli Komisja Europejska zdecydowałaby się zaproponować ogólnounijny wymóg sprawozdawczości cyfrowej, powstałoby wiele pytań dotyczących jego konstrukcji, np.:

- Czy system powinien opierać się na e-fakturowaniu, a jeżeli tak, czy należy zastosować centralne rozliczanie faktur czy nie.⁷ A może powinien on

⁷ Centralne rozliczanie e-faktur jest zdefiniowane w oparciu o rolę centralnych platform informatycznych tworzonych przez administrację podatkową. W systemie pozbawionym takiej funkcji sprzedający może przesłać e-fakturę bezpośrednio do nabywcy, bez potrzeby pobrania tokenu od urzędu skarbowego. Natomiast w systemie z funkcją centralnego rozliczenia e-faktur, takim jak system włoski, sprzedający musi albo otrzymać od urzędu skarbowego token weryfikacyjny, bez którego wystawienie faktury jest niemożliwe, albo wysłać e-fakturę pro forma do centralnej platformy informatycznej, która z kolei dostarcza (lub wystawia i dostarcza) ostateczną fakturę nabywcy.

In the final report of the Study on VAT in the Digital Age⁸ the analysis of impacts of the above policy interventions will be presented. These will be assessed against different impacts: costs for businesses (including fragmentation costs), setup costs for tax authorities, fight against VAT fraud and additional VAT revenue, efficiency and effectiveness of tax control activities, business automation, environmental benefits, as well as risks to data confidentiality. Based on a mix of quantitative and qualitative analysis of costs and benefits, the various policy interventions will be compared, to identify the most suitable solution.

Conclusions

DRRs, including e-invoicing are a global and growing trend. More and more countries are adopting this technology as a to fight tax evasion. Most of European countries are laggards in their adoption. Still, more and more European countries have adopted or are considering adopting such technologies. This growing trend is likely to stay for the next five to ten years.

⁸ Cf. Introduction to the report.

opierać się na mechanizmie sprawozdawczym, a jeżeli tak, to na jakim.

- Czy nabywca powinien odgrywać w tym systemie jakąkolwiek rolę, np. być zobowiązany do zgłoszenia transakcji lub potwierdzenia, czy akceptacji otrzymania e-faktury.
- Czy dane powinny być przesyłane okresowo, czy w trybie ciągłym (w czasie rzeczywistym).

Ponadto należałoby zdefiniować zakres wymogu sprawozdawczości cyfrowej, zarówno w ujęciu kategorii podatników (w tym progów dla podatników o małej wielkości obrotów), jak i rodzajów transakcji (np. B2C, wymiana handlowa z krajami spoza UE).

Analiza wpływu powyższych interwencji politycznych zostanie przedstawiona w końcowym raporcie *Studium VAT w erze digitalizacji*⁸. Obejmie ona różne kryteria: koszty dla przedsiębiorstw (w tym wynikające z niekorzystnego zróżnicowania systemów), koszty ustanowienia i konfiguracji systemu dla administracji podatkowych, walka z nadużyciami w VAT oraz dodatkowe wpływy z tytułu tego podatku, wydajność i skuteczność działań kontroli skarbowej, automatyzacja w przedsiębiorstwach, korzyści dla środowiska naturalnego oraz ryzyka dotyczące poufności danych. Przedstawione zostanie również porównanie wspomnianych wariantów interwencji na podstawie wyników analiz jakościowych i ilościowych kosztów i korzyści, tak by zidentyfikować najlepsze rozwiązanie.

Wnioski

Wymogi sprawozdawczości cyfrowej, w tym e-fakturowanie, są rozwiązaniem coraz częściej stosowanym na całym świecie. Rosnąca liczba krajów przyjmuje tę technologię jako narzędzie w walce z uchylaniem się od opodatkowania, chociaż większość państw europejskich działa w tej dziedzinie opieszale. Jednakże znaczna część z nich te technologie już stosuje bądź rozważa ich wprowadzenie. Owa tendencja zwyklowa najprawdopodobniej utrzyma się przez kolejne 5–10 lat.

⁸ Por. Wstęp do niniejszej publikacji.

If the EU does not act now, the regulatory framework will become more and more fragmented. For this reason, the European Commission is considering a policy proposal in this area, which has been announced for the last quarter of 2022. Whether this proposal will obtain the agreement of the EU countries, it is yet to be seen. First, a compromise should be found on the scope and design of any intervention. Secondly, countries which currently do not consider a DRR necessary may oppose their introduction, especially if they already have good levels of VAT compliance. On the other hand, there can be resistance from countries which have already adopted a domestic DRR and would thus need to conform to the EU system.

Furthermore, any solution should be future-proof, also considering that any legislative intervention will take between 12 and 18 months to be agreed, followed by at least a couple of years for EU countries to adapt their legal framework and IT systems. Hence, any new rule proposed today will come into effect in no less than four years. It will then be important that any solution will not be outdated at that time. Then, any solution should try to balance and limit the costs for companies, especially for micro enterprises, that will bear most of the burden. Finally, any solution should make sure that national tax authorities actually use the amount of data collected. Otherwise, the introduction of DRRs will be a costly wasted opportunity, if the data are not used to fight tax evasion.

Jeżeli Unia Europejska nie podejmie działań już dziś, dotychczasowe ramy regulacyjne będą ulegać dalszemu rozdrobnieniu. Dlatego też Komisja Europejska planuje przedstawić propozycje zmian w tej dziedzinie w ostatnim kwartale 2022 roku. Zbyt wcześnie jest, by przesądzać, czy propozycja ta uzyska zgodę państw członkowskich. Pierwszym krokiem powinno być osiągnięcie kompromisu dotyczącego zakresu i koncepcji każdej takiej interwencji. Poza tym kraje, które obecnie nie uważają wymogów sprawozdawczości cyfrowej za konieczne, mogą sprzeciwiać się ich wprowadzeniu, zwłaszcza jeżeli już obecnie odnotowują one zadawalający poziom przestrzegania przepisów o podatku od wartości dodanej. Z kolei państwa, które już wprowadziły wymóg sprawozdawczości cyfrowej, mogą również odnosić się z rezerwą do takiej propozycji, gdyż musiałyby dostosować się do systemu ogólnounijnego.

Co więcej, każde rozwiązanie w tym zakresie powinno skutecznie przewidywać przyszłą ewolucję systemu, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że samo uzgodnienie interwencji prawnej zajmie od 12 do 18 miesięcy, po czym państwa członkowskie będą miały przynajmniej dwa lata na dostosowanie swych przepisów krajowych i systemów informatycznych. Dlatego należy pamiętać, że każda nowa zasada dzisiaj zaproponowana zacznie obowiązywać nie wcześniej niż za cztery lata, a więc ważne jest, by wybrane rozwiązanie nie okazało się przestarzałe już w chwili jego wprowadzenia. Każda koncepcja powinna równoważyć i ograniczać koszty dla przedsiębiorstw, zwłaszcza dla mikroprzedsiębiorstw, na barki których spadnie większość obciążeń. I wreszcie, każde rozważane rozwiązanie powinno zapewnić, że administracje podatkowe rzeczywiście będą w stanie wykorzystać wszystkie zbierane dane. W przeciwnym razie, jeżeli zgromadzone dane nie będą wykorzystywane w walce z uchylaniem się od opodatkowania, wprowadzenie wymogów sprawozdawczości cyfrowej okaże się kosztowną, lecz zaprzepaszczoną szansą.

Bibliography

Bibliografia

Baretta G. (2019). *European VAT and the Sharing Economy*, EUCOTAX Series on European Taxation, Vol. 65, Wolters Kluwer, Alphen aan den Rijn.

Botsman R. (2015). *Defining The Sharing Economy: What is Collaborative Consumption – and What Isn't?*, Fast Company.

CASE (2021). *VAT Gap in the EU: Report 2021*, Report for the European Commission.

Economisti Associati, CASE and Mazars (2019). *Study on the evaluation of invoicing rules of Directive 2006/112/EC*, Report for the European Commission.

Frenken K., Schor J. (2019). *Putting the sharing economy into perspective*, in: Oksana Mont (ed.), *A Research Agenda for Sustainable Consumption Governance*, pp. 121–135.

Dondena, CASE, IEB and PWC (2016). *Literature review on taxation, entrepreneurship and collaborative economy*, Taxation Papers, Working Paper No. 70, European Commission.

European Commission, PwC (2016). *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, Publications Office of the European Union.

European Commission, Technopolis (2018). *Study to Monitor the Economic Development of the Collaborative Economy at sector level in the 28 EU Member States*.

European Commission, Technopolis (2021). *The Platform Economy – focus on specific issues as a follow-up of the Fiscalis workshop on VAT in the Digital Age*, Group on the Future of VAT, GFV no. 112.

OECD (2019). *The Sharing and Gig Economy: Effective Taxation of Platform Sellers: Forum on Tax Administration*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2021). *The Impact of the Growth of the Sharing and Gig Economy on VAT/GST Policy and Administration*, OECD Publishing, Paris.

SOVOS (2021). *VAT Trends: Toward Continuous Transaction Controls*, 12th edition.



Grzegorz Poniatowski

Dr Grzegorz Poniatowski is a Director of Fiscal Policy Studies at CASE and a Consultant at the World Bank. Dr. Poniatowski has been involved in over 50 research projects, evaluations, and impact assessments for governmental, international, and EU institutions on a variety of fiscal policy and taxation subjects. Currently, among others, he is the team leader of the VAT Gap in the EU study, lead economist in the “Review of the VAT Rules Applicable to the Travel and Tourism Sector” and the chief expert in the “Tax Gap Analysis in Kosovo”.

Dr. Poniatowski obtained his PhD from the Warsaw School of Economics, Department of Theoretical Economics. Additionally, he holds a degree from the Paris School of Economics, and a joint MA in Economics from the University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne and the Autonomous University of Barcelona. He completed his MA and BA in Quantitative Methods in Economic and Information Systems at the Warsaw School of Economics.

Dr Grzegorz Poniatowski jest dyrektorem naukowym ds. polityki fiskalnej w CASE oraz konsultantem Banku Światowego. Dr Poniatowski brał udział w ponad 50 projektach badawczych, ewaluacjach i ocenach skutków regulacji dla instytucji rządowych, międzynarodowych i unijnych w różnych obszarach polityki fiskalnej i podatkowej. Obecnie jest m.in. kierownikiem zespołu analizującego wielkość luki VAT w krajach UE, głównym ekonomistą w projekcie pt. „Przegląd zasad VAT obowiązujących w branży turystycznej” oraz głównym ekspertem w projekcie pt. „Analiza luk podatkowych w Kosowie”.

Dr Poniatowski uzyskał stopień doktora w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w Katedrze Ekonomii Stosowanej. Posiada dyplom Paris School of Economics oraz wspólny tytuł magistra ekonomii na Uniwersytecie Paris 1 Pantheon-Sorbonne i Uniwersytecie Autonomicznym Barcelony. Ukończył także studia magisterskie i licencjackie na kierunku metod ilościowych w ekonomii i systemów informacyjnych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.



Giacomo Luchetta

Giacomo Luchetta is founding partner at Syntesia Policy and Economics. With a varied background, ranging from policy to law and economics, Giacomo has 15 years of experience working in think tanks and consultancy companies, as well as in academia.

Giacomo has supported several EU institutions in policy drafting and evaluation, often involving the management of very complex projects and coordination of diverse competencies. Previously at Economisti Associati, he led several studies for DG TAXUD, including the forthcoming VAT in the Digital Age, which discusses possible policy options for the introduction of e-reporting and e-invoicing requirements at EU level and the application of VAT to the platform economy.

His main skills are the preparation of impact assessment studies and the assessment of regulatory costs and benefits. Giacomo has a PhD in Law and Economics and a BSc in Political Science from LUISS University (Italy) as well as an LLM in Law and Economics from the Universities of Rotterdam and Gent. He is contract professor in European Policies and Policymaking at LUISS University.

Giacomo Luchetta jest partnerem założycielem Syntesia Policy and Economics. Luchetta posiada zróżnicowane doświadczenie – od polityki gospodarczej po prawo i ekonomię. Ma 15-letnie doświadczenie pracy w think tankach i firmach konsultingowych, a także w szkołach wyższych.

Wspierał instytucje UE w opracowywaniu i ocenie polityk, co często wiązało się z zarządzaniem złożonymi projektami. W Economisti Associati kierował kilkoma badaniami dla DG TAXUD, w tym badaniami nad podatkiem VAT w erze cyfrowej, w których omówiono możliwe warianty polityki dotyczące wprowadzenia wymogów e-raportowania i e-fakturowania na poziomie UE oraz stosowania VAT w gospodarce platform.

Główne kompetencje Giacomo Luchetty to przygotowywanie badań oceny wpływu oraz ocena kosztów i korzyści regulacyjnych. Luchetta ma doktorat z prawa i ekonomii oraz licencjat z nauk politycznych na LUISS University (Włochy), a także LLM z prawa i ekonomii na uniwersytetach w Rotterdamie i Gandawie. Jest profesorem kontraktowym w zakresie polityk europejskich i tworzenia polityk na Uniwersytecie LUISS.

The list of previous mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista poprzednich publikacji w tej serii wydawniczej

Previous editions are available at

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

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

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

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

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

71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia

111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu / On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine: too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju / Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa – gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich / New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce / The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland
141. Co dalej z systemem euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries

145. Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej / The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges
146. Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze / Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios
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. Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski / More for less: What tax system for Poland?
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. What's next for healthcare in Poland: diagnosis and prognosis / 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 pieniądź 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 / Czy odwrót od globalizacji? Wojny handlowe oraz zasady konkurencji w światowym handlu. Implikacje dla UE
162. The European Union: State of play and prospects / Unia Europejska: stan i perspektywy
163. Estonian corporate tax: Lessons for Poland / Estoński CIT – lekcje dla Polski
164. Is a bubble inflating on Poland's housing market? / Czy na polskim rynku mieszkaniowym narasta bańka cenowa?
165. Is the economy doomed to a long recession? / Czy gospodarka jest skazana na długą recesję?
166. Why We Still Need Free Trade and Globalization / Dlaczego wciąż potrzebujemy wolnego handlu i globalizacji
167. The retirement age and the pension system, the labor market and the economy / Wiek emerytalny a system emerytalny, rynek pracy i gospodarka
168. Problems at Poland's banks are threatening the economy / Problemy banków zagrażają rozwojowi polskiej gospodarki
169. An outline of needed reforms for the healthcare system: What has the COVID-19 crisis changed? / Kierunki niezbędnych reform w ochronie zdrowia. Co zmienia kryzys wywołany pandemią Covid-19?
170. The Polish Deal: The economic consequences of the proposed new tax system / Polski Ład: Gospodarcze skutki proponowanych zmian w systemie podatkowym