

Postulaty

W trosce o rozwój gospodarczy Polski postulujemy udoskonalenie polskiego prawa o następujące zagadnienia:

1. Powołanie Rzecznika Interesu Gospodarczego, który mógłby interweniować w przypadkach, kiedy interpretacja prawa nie jest zgodna z interesem gospodarczym Polski.
2. Stworzenie w Polsce systemu ochrony konkurencji na wzór rozwiązań funkcjonujących w Austrii.
3. Rozszerzenie „CIT-u Estońskiego” dla holdingów.
4. Zwolnienie z dywidendy środków reinwestowanych w inne firmy proeksportowe.
5. Udoskonalenie ustawy Prawo ochrony środowiska, aby w mniejszym stopniu ograniczała rozwój gospodarczy kraju.
6. Ograniczenie możliwości odwoływania się pracowników administracji skarbowej od wyroków sądowych w postępowaniach z przedsiębiorcami, bez zgody Ministra Finansów.
7. Uzależnienie wzrostu wynagrodzeń Posłów/Senatorów i innych pracowników sfery budżetowej od wzrostu polskiego PKB/os.
8. Opłata równych szans (od korzyści skali)

Ad 1)

Powołanie Rzecznika Interesu Gospodarczego, który mógłby interweniować w przypadkach, kiedy interpretacja prawa nie jest zgodna z interesem gospodarczym Polski.

RPPG postuluje wprowadzenie do ustawy Prawo przedsiębiorców i Ordynacji podatkowej klauzuli generalnej o treści:

„Działalność gospodarcza ma fundamentalne znaczenie dla rozwoju gospodarczego Polski i zapewnienia dobrobytu jej obywateli. Dlatego też stwarzanie optymalnych warunków dla jej prowadzenia i rozwoju powinno być priorytetem w działalności wszystkich organów władzy i administracji państwowej”

Na straży stosowania tej klauzuli w prowadzonych postępowaniach stałby Rzecznik Interesu Gospodarczego Państwa.

Prawo powinno być zrozumiałe i przejrzyste, służyć obywatelom i ułatwiać funkcjonowanie zarówno jednostki, jak i całej grupy. Powinno też regulować tylko niezbędne obszary życia obywateli. Ilość obecnie funkcjonujących przepisów oraz ich jakość pozostawia wiele do życzenia. Nieprecyzyjne przepisy, sprzeczność przepisów z interesem gospodarczym państwa utrudniają rozwój firm, ograniczając tym samym rozwój gospodarczy kraju.

Prawo podatkowe, oprócz funkcji fiskalnej, powinno mieć także charakter motywujący do rozwoju gospodarczego. W rzeczywistości, urzędnik organu podatkowego niejednokrotnie, stosując się do litery prawa, nie zwraca zupełnie uwagi na interes gospodarczy kraju.

To prowadzi do sytuacji, w której urzędnik decyduje o „być lub nie być” przedsiębiorcy, nie ponosząc za to żadnej odpowiedzialności. Często jest to przejaw bezradności wynikającej z interpretacji skomplikowanych i niejednoznacznych regulacji prawnych. Bywa, że z obawy o posądzenie o korupcję urzędnik boi się podejmować decyzje korzystne dla wspólnoty ekonomicznej.

Tego typu spory generują wysokie koszty zarówno po stronie podatnika jak i organu, a efekt końcowy zawsze jest negatywny dla budżetu państwa.

Doświadczenia czołowych polskich przedsiębiorców pokazują, że takich sytuacji można by uniknąć. Funkcję mediatora pełniłby Rzecznik Interesu Gospodarczego, do którego przedsiębiorca przekonany o słuszności swojej decyzji i jej pozytywnym wpływie na rozwój gospodarczy kraju mógłby się zwrócić w sytuacji negatywnej oceny przez urzędnika. Oceniałby sprawę pod kątem interesu gospodarczego kraju i posiadał kompetencje ingerencji w postępowania przed organem odwoławczym. Mógłby też przedstawić swoje argumenty podczas ewentualnych postępowania sądowych.

W Polsce stosowanie prawa często nie uwzględnia interesu wspólnoty. Powołanie Rzecznika Interesu Gospodarczego przy Ministrze Finansów mogłoby tę sytuację diametralnie zmienić, przyczyniając się do szybszego rozwoju gospodarczego kraju i wzrostu zamożności Polaków.

Ad. 2)

Stworzenie w Polsce systemu ochrony konkurencji na wzór rozwiązań funkcjonujących w Austrii.

W Polskim modelu prawnym za ochronę konkurencji odpowiedzialny jest tylko i wyłącznie UOKiK. Prezes polskiego UOKiK-u arbitralnie wskazuje jakimi sprawami zajmuje się organ, którym kieruje. W praktyce polskie firmy pozbawione są jakiegokolwiek ochrony prawnej ze strony Państwa Polskiego w przypadku łamania prawa konkurencji przez zachodnie koncerny.

W Austrii przy UOKiK działa organ doradczy – Komisja ds. Konkurencji, który składa się z ośmiu członków wyróżniających się wiedzą z zakresu gospodarki. Członkowie Komisji ds. Konkurencji powoływani są przez Ministra Gospodarki spośród kandydatów zaproponowanych przez Austriacką Izbę Gospodarczą.

Austria posiada także w pełni wyspecjalizowane, ograniczone do II instancji, sądownictwo, zajmujące się prawem konkurencji. W jego składzie zasiadają również nie-sędziowie, szczególnie wykwalifikowani ławnicy powoływani przez Ministra Sprawiedliwości, zaproponowani przez Austriacką Izbę Gospodarczą. W przypadku bezczynności austriackiego UOKiK przedsiębiorca może sam zaskarżyć działanie konkurenta do sądu ochrony konkurencji.

W austriackim ustawodawstwie, w celu zachowania po stronie rządu narzędzi mogących kreować politykę kraju w zakresie konkurencji utworzono obok UOKiK instytucję Adwokata ds. Konkurencji. Jest on powoływany przez prezydenta na 5-letnią kadencję z możliwością ponownego powołania, na wniosek austriackiego rządu, z inicjatywy Ministra Sprawiedliwości.

Ad 3)

Rozszerzenie CIT-u Estońskiego dla holdingów i grup kapitałowych

CIT Estoński został wprowadzony, po wielu modyfikacjach, w sposób przystępny dla podmiotów nieposiadających swoich spółek-córek. Poprzez swój charakter rozwiązanie to motywuje przedsiębiorców do rozwoju, gdyż w rozwoju tym partycypuje państwo, odraczając płatność zainwestowanego CIT-u.

Dla rozwoju gospodarczego oraz zamożności obywateli kluczowe są firmy z biznesu aortowego, które eksportują swoje towary za granicę. Ale jeszcze cenniejsze są te firmy, które eksportują nie tylko towary, ale także usługi zarządzania, marketingu. Dla takiej działalności (eksportu usług) wskazane jest posiadanie swoich córek-spółek zagranicą.

Polskie firmy międzynarodowe konkurują z dużymi globalnymi koncernami, które posiadają znaczący kapitał oraz efekt skali. Tych z kolei nie posiadają polskie firmy. CIT Estoński sprawia, że kapitał pozostaje w spółce. Rozszerzenie CIT-u Estońskiego na grupy kapitałowe wsparłoby więc kapitałowo polskie rodzime firmy i ułatwiło im rozwój oraz ekspansję międzynarodową.

Dane statystyczne wskazują, że w krajach, które posiadają znaczącą liczbę rodzimych firm globalnych średnia zarobków, a więc zamożność społeczeństwa jest wyższa niż w krajach, które takich firm nie posiadają. Dlatego postulujemy rozszerzenie CIT-u Estońskiego na podmioty, które eksportują produkty i usługi, posiadające swoje spółki zależne. Jako wspólnota ekonomiczna potrzebujemy rodzimych firm globalnych, tym bardziej wspieranie firm aspirujących do tego grona jest uzasadnione i korzystne dla całego społeczeństwa.

Ad 4)

Zwolnienie z dywidendy środków reinwestowanych w inne firmy proeksportowe

W chwili obecnej polski przedsiębiorca, który na ogół występuje jako osoba fizyczna – udziałowiec spółki kapitałowej, spotyka się z rozwiązaniami prawnymi mającymi niekorzystny wpływ na podjęcie decyzji o inwestowaniu tego kapitału w nowej spółce kapitałowej. Pobierając bowiem dywidendę musi zapłacić podatek dochodowy od dywidendy. To rozwiązanie zniechęca przedsiębiorcę do dalszego inwestowania, bądź zmusza do zakładania różnego rodzaju funduszy inwestycyjnych, aby nie płacić podatku dochodowego od dywidendy.

Takiego podatku nie płacą udziałowcy zagraniczni, gdyż na ogół w polskich spółkach udziałowcem zagranicznym jest spółka kapitałowa. Tym sposobem mamy do czynienia z nierównym traktowaniem na gruncie prawa podatkowego podatnika zagranicznego i podatnika polskiego.

RPPG, opierając się na doświadczeniach czołowych polskich przedsiębiorców, proponuje przyjęcie zapisu zwalniającego z podatku dywidendy i inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych faktycznie uzyskane z tego udziału, które są przez podatników reinwestowane (np. wnoszone jako udział kapitałowy), przy spełnieniu następujących warunków:

- a) reinwestowanie może dotyczyć już istniejącego podmiotu lub podmiotu nowopowstałego;
- b) wypłata dywidendy w kwocie brutto jest realizowana w oparciu o oświadczenie podatnika o przeznaczeniu zysku na nabycie udziałów w spółce kapitałowej prawa handlowego;
- c) reinwestowanie musi zostać rozliczone w ciągu roku od wypłaty dywidendy,
- d) sposób rozliczenia środków pozyskanych z dywidendy a przeznaczonych na nabycie udziałów spółce kapitałowej prawa handlowego określa deklaracja ustalona Rozporządzeniem Ministra Finansów

Środki pozostawione przedsiębiorcom z tytułu zwolnienia z podatku od dywidendy, na warunkach określonych w powyższym przepisie przyczynią się do znaczącego wzrostu inwestycji.

To rozwiązanie przyczyni się do rozwoju polskich przedsiębiorstw, poprawi ich konkurencyjność, pobudzi inwestycje w naszym kraju. W konsekwencji przyspieszy wzrost gospodarczy i zwiększy konkurencyjność całej gospodarki.

Ad 5)

Udoskonalenie ustawy Prawo Ochrony Środowiska, aby w mniejszym stopniu ograniczała rozwój gospodarczy kraju.

Środowisko, w którym żyjemy i ochrona przyrody są cenionymi wartościami, podobnie jak dbałość o rozwój gospodarczy kraju i związana z tym poprawa warunków i poziomu życia obywateli. Stąd też ważne jest stanowienie takiego prawa, które zachowa odpowiednie proporcje pomiędzy tymi wartościami i zapewni zrównoważony rozwój społeczny.

Obecnie w tworzenie przepisów prawnych w zakresie ochrony przyrody silnie zaangażowane są organizacje ekologiczne, które często lobbują przepisy uwzględniające jedynie aspekty środowiskowe, z zupełnym pominięciem kwestii gospodarczych. Zdarza się, że niektóre przepisy są stworzone w tak daleko jednostronny sposób, że nie służą ochronie środowiska. Przy każdej nowej inwestycji niezbędne są kosztowne opracowania środowiskowe, w niektórych przypadkach nie wynikające z potrzeb ochrony przyrody, nie wnoszą one też żadnej wartości dodanej. Należy dokonać analizy wszystkich obecnie funkcjonujących wymogów środowiskowych pod kątem ich zasadności.

Widzimy potrzebę modyfikacji ustawy o ochronie przyrody tak, aby w przypadku inwestycji o nadrzędnym interesie społecznym nie decydował jednoosobowo dyrektor Regionalnej Dyrekcji Ochrony Środowiska. Organ ten, z racji swojej funkcji, odpowiada wyłącznie za ochronę środowiska, a nie za rozwój gospodarczy. Stąd też podejmowane przez niego decyzje w naturalny sposób pomijają kwestie gospodarcze, a tym samym mogą być sprzeczne z zasadą zrównoważonego rozwoju. Postulujemy, aby w podejmowanie tego typu decyzji było zaangażowane szersze kolegium składające się z naukowców, ekspertów, posłów, przedstawili władz rządowych i samorządowych, przedsiębiorców. Przykładowo we Francji takie kolegium liczy ok. 40 osób i bierze pod uwagę nie tylko względy środowiskowe ale także kwestie gospodarcze.

W celu rozwoju turystyki potrzebne są przepisy, które ułatwiłyby dostęp do terenów Lasów Państwowych pod inwestycje w turystykę. Dzisiaj w Polsce priorytetem Lasów Państwowych jest gospodarka leśna, a nie turystyka i rozwój gospodarczy kraju.

Ad 6)

Ograniczenie możliwości odwoływania się pracowników administracji skarbowej od wyroków sądowych w postępowaniach z przedsiębiorcami bez zgody Ministra Finansów.

Jedną z barier rozwoju gospodarczego naszego kraju są spory przedstawicieli administracji skarbowej i innych urzędników z przedsiębiorcami, jak również przedłużające się postępowania sądowe i administracyjne. Dzisiaj urzędnik, pomimo przegranej w I instancji, może składać odwołania do instancji kolejnych, nawet w sytuacjach, gdzie racja w ewidentny sposób pozostaje po stronie przedsiębiorcy. Wydłużone postępowania zwiększają koszty działalności przedsiębiorców, powodują niepewność uniemożliwiającą rozwój firmy, a w skrajnych przypadkach doprowadzają do nieuzasadnionego bankructwa. Wygrane po wielu latach sprawy nie są w stanie odwrócić szkód wyrządzanych gospodarce w trakcie takich postępowań. Co więcej przedłużające się postępowania obciążają system sądowniczy, co z kolei wydłuża postępowania i potęgują problem.

Mając to na uwadze wskazane jest ograniczenie możliwości odwołania się urzędnika po przegranej w I instancji. Odwołanie byłoby możliwe po uzyskaniu akceptacji właściwego Ministra, który też powinien uzyskać kompetencje do udzielania zgód tylko do 20% najbardziej uzasadnionych odwołań.

Ad 7)

Uzależnienie wzrostu wynagrodzeń Posłów/Senatorów i innych pracowników sfery budżetowej od wzrostu polskiego PKB/os.

Dane statystyczne pokazują, że średnia wynagrodzeń w poszczególnych krajach koreluje z PKB/os w danym kraju. Jeżeli rośnie PKB/os to siła gospodarki pozwala wypłacać wyższe wynagrodzenia. Wówczas wzrost wynagrodzeń jest poparty wzrostem efektywności pracy i siłą gospodarki, przez co nie generuje inflacji. Przedsiębiorca, który oferuje pracownikom niższe wynagrodzenia niż wymaga tego rynek, traci pracowników, z kolei przedsiębiorca, który płaci pensje wyższe niż rynkowe, traci firmę gdyż przestaje być konkurencyjny. Takie same mechanizmy warto zastosować w odniesieniu do pracowników sfery budżetowej.

Takie rozwiązanie ma wiele zalet.

Przede wszystkim wynagrodzenia sfery budżetowej rosłyby wraz ze wzrostem gospodarki.

Taki mechanizm byłby także silnie motywujący do działania na rzecz rozwoju gospodarczego. Pracownicy opłacani z budżetu państwa zaczęliby się bardziej interesować tym, w jaki sposób ich praca i działanie może przyczynić się do wzrostu PKB/os w Polsce. Wzięliby oni większą odpowiedzialność za rozwój gospodarczy naszego kraju, i poziom swoich wynagrodzeń. Urzędnicy interpretowali przepisy w taki sposób, aby nie ograniczać rozwoju firm, nauczyciele kładliby większy nacisk na kształtowanie kapitału społecznego u młodych ludzi, posłowie uchwalaliby lepsze prawo umożliwiające szybszy wzrost PKB/os. Te działania i zwiększony wysiłek wróciłyby do nich w postaci wyższego wynagrodzenia.

Uzależnienie wynagrodzeń od wzrostu gospodarczego, a nie od indywidualnych decyzji polityków, zlikwidowałoby wymuszanie podwyżek protestami społecznymi.

Uzasadnieniem dla wyższych niż regulowanych wzrostem PKB/os podwyżek byłaby sytuacja na rynku pracy na przykład brak odpowiedniej ilości wykwalifikowanych nauczycieli, lekarzy w odniesieniu do potrzeb państwa.

Ad 8)

Oplata równych szans (od korzyści skali)

Poniższa propozycja jest odpowiedzią na potrzebę wprowadzenia rozwiązań, w tym zmian legislacyjnych, dotyczących reguł konkurowania na wspólnym europejskim rynku. Obecnie w międzynarodowej rywalizacji na tych samych zasadach uczestniczą wielkie globalne koncerny, mające za sobą przewagę korzyści skali, kapitału i siły marki oraz dopiero rozwijające się przedsiębiorstwa z Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Nierównowaga pomiędzy tymi podmiotami powoduje, że mniejsze firmy w biznesach tradycyjnych praktycznie nie mają szans na zyskowną działalność na unijnym czy globalnym rynku. Potwierdza to raport Fundacji pt. Polska Globalnie.

Stworzenie równiejszych szans konkurowania jest warunkiem koniecznym do dalszego rozwoju Polski i innych krajów z Europy Środkowo-Wschodniej, a tym samym podnoszenia poziomu życia w tych krajach i wyrównywania go z poziomem, jaki osiągają mieszkańcy najbardziej zamożnych krajów Unii.

1. Wprowadzenie

Rozwój silnej gospodarczo UE stanowił jedną z przesłanek utworzenia wspólnoty. Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej za jeden z podstawowych celów stawia sobie „zapewnienie postępu gospodarczego i społecznego swych Państw poprzez wspólne działanie, usuwając bariery dzielące Europę, (...)”. Uznaje jednocześnie, że usunięcie tych barier „wymaga zgodnego działania w celu zagwarantowania stabilności w rozwoju, równowagi w wymianie handlowej i **uczciwości w konkurencji**”.

Dziś widać, że celu tego nie udało się osiągnąć. W Unii Europejskiej, która miała stać się gwarantem jednolitego rozwoju poszczególnych państw, nigdy tak naprawdę nie udało się stworzyć mechanizmu równych szans. Na likwidacji granic skorzystały przede wszystkim koncerny z dużych krajów „starej” Unii. Posiadając korzyści z tzw. efektu skali osiągniętego na dotychczasowych rynkach, wielkie korporacje okazały się największymi beneficjentami integracji europejskiej, gdyż powiększyły jeszcze swoje korzyści skali. Przewaga ekonomiczna tych firm jest przeważnie dużo większa niż korzyści przedsiębiorstw pochodzących z krajów „nowej” Unii, uzyskiwane dzięki niższym, krajowym kosztom pracy. Prowadzi to do upadku rodzimych, narodowych firm, które nie są w stanie konkurować z paneuropejskimi przedsiębiorstwami. W efekcie bogate kraje dalej szybko się rozwijają, natomiast te, które później przystąpiły do UE zwiększają dystans i rozwijają się dużo wolniej. **UE jako wspólnota ekonomiczna traci na tych dysproporcjach swoją konkurencyjność względem innych, wielkich światowych gospodarek.**

Zachodnie koncerny dostarczają swoje produkty na rynki Europy Wschodniej często po cenach dumpingowych bądź poświęcając zyski, przez co ograniczają lokalną konkurencję i zaniżają wpływy z podatku dochodowego należnego Polsce, przez co dodatkowo ogranicza nasz rozwój.

Coraz bardziej uwidacznia się potrzeba stworzenia mechanizmów wyrównujących szanse konkurowania między firmami, które czerpią znaczne korzyści z tytułu efektu skali, a tymi, które, z różnych, często

politycznych i niezależnych od siebie powodów tego efektu nie miały szansy rozwinąć, czyli z firmami z krajów, które w późniejszym czasie dołączyły do Unii.

We Francji wprowadzono tzw. podatek cyfrowy w wysokości 3% obrotu. Zostały nim objęte podmioty działające w branży cyfrowej, osiągające obrót powyżej 750 milionów Euro. Dlaczego Polska nie może wprowadzić takiego podatku dla innych branż? Francja w innych branżach ma swoich gigantów, a Polska nie.

Zaproponowana poniżej propozycja nowego uregulowania może zapewnić rozwój gospodarczy poszczególnych krajów członkowskich, a więc i całej Unii między innymi poprzez pobudzenie uczciwej konkurencji w wielu branżach, w tym także w handlu detalicznym. Co więcej propozycja ta jest w zgodzie z zapisami i duchem Traktatu. Przesłanką do objęcia opłatą ma być bowiem posiadanie efektu skali, który daje znaczne przewagi dla dużych graczy nad mniejszymi konkurentami i często uniemożliwia ich rozwój prowadząc do monopolizacji. Taki zaś stan jest zaprzeczeniem wolnej i uczciwej konkurencji i w efekcie prowadzi do pogłębiania się dysproporcji w rozwoju regionów Unii. A przecież wyrównywanie szans w Unii Europejskiej legło u podstaw powstania Unii.

2. Pojęcie korzyści skali

Pojęcie „korzyści z tytułu efektu skali” odnosi się do oszczędności, jaki dany podmiot osiąga w związku ze zwiększeniem skali swojej działalności. Wytwarzając lub sprzedając więcej jednostek danego produktu, przedsiębiorca kupuje materiały niezbędne do jego produkcji w większych ilościach – a zatem po niższych cenach, ma możliwość specjalizacji swoich pracowników - co przekłada się na zwiększoną wydajność ich pracy, zaś koszty logistyczne lub reklamowe rozkładają się na większą ilość produktów, w efekcie stanowiąc mniejszy udział w końcowej cenie produktu. Innymi słowy - korzyści skali mogą obniżyć koszty (szczególnie stałe) podmiotu zdolnego wygenerować efekt skali nawet o kilkadziesiąt procent.

Korzyści z tytułu efektu skali są tym większe, im większy jest udział danego podmiotu w rynku właściwym. Jednocześnie, im większy jest dany rynek, tym większe są korzyści skali osiągane przez podmioty na nim działające. W konsekwencji, w naturalny sposób są one największe, jeśli rynkiem właściwym jest rynek globalny lub co najmniej rynek całej Europy. Z tego powodu w branżach, dla których charakterystyczne są wysokie korzyści z tytułu skali (branżach „globalnych”), przedsiębiorcy starają się zdobywać dla swoich produktów jak najwięcej rynków – w ten sposób zwiększając wolumen swojej produkcji lub sprzedaży. W konsekwencji, powiększają oni uzyskiwane przez siebie korzyści skali i uzyskują istotną przewagę konkurencyjną, która prowadzi największe firmy do dominacji i monopolu.

3. Wpływ zjawiska korzyści skali na polską gospodarkę

W opisanych powyżej tradycyjnych branżach „globalnych” mniejsze podmioty krajowe przegrywają walkę konkurencyjną z dużymi koncernami ze względu na to, że z uwagi na znacznie mniejszy wolumen produkcji lub sprzedaży nie osiągają korzyści skali. W efekcie, oferowane przez nie towary są droższe od tych oferowanych przez duże koncerny, które z każdym nowym rynkiem dodatkowo powiększają uzyskiwane korzyści skali. Jeden z byłych prezesów polskiego UOKiK powiedział, że obecni globalni gracze mają niższe koszty to oni powinni zaspokoić potrzeby Polaków.

Polskie rodzime firmy upadają, a przecież to one często wytwarzają kilkakrotnie więcej polskiej wartości dodanej w stosunku do zagranicznych koncernów działających na terytorium naszego kraju.

Zagadnienie to jest szczególnie istotne dla polskiej gospodarki. Aby w całości zrozumieć istotę zagadnienia, należy przejść do szerszego kontekstu historycznego, w ramach którego operują europejscy przedsiębiorcy. Kontekst ten przedstawia się dosyć jednoznacznie - podczas gdy na Zachodzie od połowy lat pięćdziesiątych ubiegłego wieku przedsiębiorcy mieli stworzone optymalne warunki do długofalowego rozwoju i prowadzenia działalności, w Europie Środkowo-Wschodniej te warunki przez wiele lat praktycznie nie istniały. Zachodnie przedsiębiorstwa aż do 2004 r. swobodnie - korzystały z dobrodziejstw jednolitego rynku i wszystkich swobód, na których się on opiera, i dzięki akumulacji kapitału i ciągłemu rozwijaniu osiąganego efektu skali stawały się potężnymi graczami na rynku europejskim. Tymczasem, przedsiębiorczość w Europie Środkowo-Wschodniej do 1990 r. nie istniała, a po tym czasie miała ograniczoną możliwość rozwijania się.

Z chwilą akcesji poszczególnych „nowych” Państw Członkowskich, w tym i Polski, słabo zakorzenieni, znacznie mniejsi i – przede wszystkim – pozbawieni przewagi konkurencyjnej płynącej z korzyści skali, przedsiębiorcy z tych państw stanęli oko w oko z ogromnymi i już zasiedzonymi firmami z Zachodu. Teoretycznie na równych zasadach, ale różnice w wielkości konkurentów sprawiały i w dalszym ciągu sprawiają, że takie pojedynki zazwyczaj przypominają starcie Dawida z Goliatem. Jest tak dlatego, że duże podmioty po przekroczeniu pewnego progu osiąganych korzyści skali w gruncie rzeczy w ogóle nie muszą przejmować się mniejszą konkurencją. Chroni je „mur” korzyści skali, dający im tak znaczną przewagę konkurencyjną, że mniejsi konkurenci nie są w stanie im sprostać. Jeżeli połączy się tę przewagę ze stosowaniem przez dużych przedsiębiorców praktyk, które są co prawda niedozwolone, ale niezwykle trudne do udowodnienia (takich jak stosowanie zmów cenowych, nadużywanie pozycji dominującej lub poświęcanie zysków), okazuje się, że pozycja tych przedsiębiorstw jest w praktyce niepodważalna. Skutkiem tego jest coraz większe rozwarstwienie pomiędzy krajami bogatymi a biednymi - zarówno w kontekście ogólnego rozwoju gospodarczego, jak i wysokości wynagrodzeń, czyli tzw. „nowoczesna kolonizacja”.

4. Propozycja nowego uregulowania

Zdaniem Fundacji, idealnym instrumentem pozwalającym uniknąć negatywnego wpływu zjawiska korzyści skali na polską gospodarkę jest prawo podatkowe. W związku z tym, Fundacja proponuje opodatkowanie tych korzyści specjalną opłatą od korzyści skali tzw. opłatą równych szans.

Naturalnie, z uwagi na to, że korzyści skali osiąmane przez przedsiębiorstwa są bardzo trudne do dokładnego policzenia i skwantyfikowania, dla celów fiskalnych należałoby przyjąć pewne uproszczenie. Polega ono na przyjęciu, że podmioty, które osiągają na rynku globalnym obrót powyżej **1, 2 lub 3 mld EUR** posiadają już wystarczająco duże korzyści skali. Powyższe założenie sprawdza się w przytłaczającej większości branż z uwagi na to, że do osiągnięcia tak znacznego obrotu konieczna jest działalność na dużą skalę, która rozwijana jest niemal wyłącznie tam, gdzie korzyści skali stanowią istotną przewagę konkurencyjną. Innymi słowy – w branżach, gdzie efekt skali ma niewielkie znaczenie nie spotyka się koncernów o charakterze globalnym, rozwijających wielkoskalową działalność, w efekcie czego warunki konkurencyjne nie są zaburzone. Z tego powodu sam fakt uzyskiwania obrotów na poziomie co najmniej 1 mld EUR, w wielu branżach jest dowodem na zglobalizowanie branży oraz na wysokie korzyści skali jakie uzyskuje takie przedsiębiorstwo. W większości

przypadków obrót na takim poziomie oznaczał będzie, że korzyści z tytułu osiągniętej skali mogą wynosić co najmniej 3% przychodu.

Aby pobudzić konkurencyjność w branżach „globalnych” proponujemy zatem obniżyć mur korzyści skali poprzez ustanowienie **opłaty od przychodu osiąganego na rynku polskim dla podmiotów, których obrót na rynku globalnym jest większy od 1 mld EUR**. Wysokość opłaty mogłaby wynosić np. 3% przychodu. Można ją również uzależnić od konkurencyjności w branży, czyli dużego zróżnicowania podmiotów w obrotach czy udziale w rynku europejskim lub światowym. W efekcie, opłata dotyczyłaby podmiotów, które na rynku polskim korzystają z dodatkowej przewagi konkurencyjnej jaką są korzyści generowane przez efekt skali osiągnięty wysokim poziomem sprzedaży w całej Unii Europejskiej lub globalnie.

Opłata taka nakładana byłaby na podmioty decyzją administracyjną, przy czym Fundacja stoi na stanowisku, że ze względu na to, że opłata od korzyści skali ma na celu bardziej pobudzenie gospodarki aniżeli chwilowe powiększenie wpływów do budżetu, w jej obsłudze nieodzowny jest udział Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Prezes UOKiK mógłby również potencjalnie przesądzać o zwolnieniu danego podmiotu lub grupy podmiotów (a nawet branży) z rej opłaty w wypadku, gdy pomimo wysokiego obrotu dana branża nie charakteryzuje się występowaniem korzyści skali.

5. Podsumowanie

Przedstawiona powyżej propozycja – jakkolwiek należy do gałęzi prawa podatkowego - ma za zadanie obniżyć mur korzyści skali i pobudzić konkurencję w Polsce. Opodatkowuje ona dodatkowe korzyści skali, jakie przez powiększenie swojego zakresu działania o Polskę uzyskują przedsiębiorcy globalni.

Podkreślenia wymaga, że w praktyce najczęstszym adresatem nowej regulacji byłyby te podmioty, które dzisiaj unikają płacenia podatku dochodowego w Polsce, bo – ze względu na swoją międzynarodową strukturę kapitałową – mają możliwość przerzucania kosztów uzyskania przychodu pomiędzy poszczególnymi krajami lub nawet korzystają z rajów podatkowych. Te same podmioty niejednokrotnie w celu zdobycia polskiego rynku przez wiele lat poświęcają swe zyski i tym samym ograniczają rozwój lokalnych konkurentów – wszystko właśnie po to aby uzyskać duży udział w tym rynku, a zatem powiększyć korzyści osiągnięte z tytułu efektu skali, a następnie po niszczeniu polskich konkurentów podnieść ceny i odrobić zawiązkę wcześniejsze straty lub poświęcone zyski. Innymi słowy – nie dość, że w chwili obecnej nie płacą one podatku dochodowego w Polsce, to jeszcze dodatkowo działają na szkodę polskiej gospodarki.

Podmioty międzynarodowe o dużych obrotach mają dużo większą zdolność do unikania opodatkowania, a uzyskaną tą drogą oszczędność podatkową wykorzystują dodatkowo do walki z mniejszą konkurencją, która uczciwie płaci podatki w Polsce.

Ponieważ jest znanych ponad 600 instrumentów unikania płacenia podatku dochodowego, więc i przeciwdziałanie tym praktykom będzie bardzo trudne. Dlatego też wspomniana opłata według nas w 90% rozwiązałaby i ten problem, ale przede wszystkim podniosłaby konkurencyjność polskiej gospodarki.

Zjawisko korzyści skali nie jest jednakowe we wszystkich branżach i w zależności od ich rodzaju może przynosić korzyści mniej lub bardziej znaczące. W niektórych branżach, np. w działalności usługowej, produkcji rolnej i produkcji nieprzetworzonej, korzyści skali są znikome. Jednakże im produkt bardziej innowacyjny, wysoko przetworzony, zawierający w sobie znaczącą wartość myśli technicznej, tym w jego produkcji i sprzedaży efekt skali ma większe znaczenie. W takich branżach korzyści skali tworzą tak wielką barierę wejścia na rynek nowym graczom z Polski lub innych krajów wschodnioeuropejskich, że bez uregulowań, praktycznie nie jest ono możliwe. Potrzebne są więc pewne przepisy, które mogłyby tę barierę wejścia zmniejszyć. Jedną z takich regulacji mogłaby być koncepcja opłaty równych szans. Jest to szczególnie ważne dla Polski, gdyż nasz kraj jest dużym i znaczącym w Europie rynkiem zbytu. Stąd też w wielu branżach nasze rodzime firmy, działając tylko i wyłącznie na rynku polskim mogłyby osiągnąć wystarczający efekt skali, który umożliwi im wejście na rynki międzynarodowe. Jednak bez dodatkowych regulacji polskie firmy nie będą w stanie wytrzymać konkurencji z dużymi, zagranicznymi podmiotami prowadzącymi działalność w Polsce, a co dopiero na rynkach zagranicznych. Globalizacja i efekt skali powodują co prawda, że produkty mogą być tańsze, jednakże w praktyce są one tańsze tylko tam, gdzie istnieje równa konkurencja. W krajach/branżach w których nie ma konkurencji producenci nie obniżają cen produktów, lecz powiększają zyski, które konsumują w swoich rodzimych krajach. Wysoki poziom życia jest tylko w tych krajach, w których rodzime firmy stały się globalnymi graczami i teraz ściągają kapitał do swoich rodzimych krajów.

Globalizacja zmienia rynek i konkurencję, wymuszając wprowadzanie nowych innowacji – lepiej dopasowanych do zmieniającej się rzeczywistości – rozwiązań podatkowych. Zdaniem Fundacji, brak wprowadzenia odpowiedniego instrumentu pozwalającego na zrównoważenie przewagi konkurencyjnej w postaci ogromnych korzyści skali odbierze Polsce szansę zbliżenia się gospodarczo do bogatych krajów świata, pozostawiając wysokie wynagrodzenia w sferze marzeń. Będzie bowiem prowadzić do powiększenia dysproporcji pomiędzy zamożnymi i biedniejszymi krajami Europy, co potwierdza raport Fundacji pt. Polska globalnie.

W ostatnich latach wśród bogatych krajów Europy Zachodniej zauważyliśmy dużo protekcjonistycznych zachowań ograniczających dostęp do swoich bogatych rynków zbytu względem mniej zamożnych krajów Europy Wschodniej. Dzieje się tak szczególnie w branży usług. Dlatego podatek od obrotów dla koncernów osiągających obrót pow. 1 miliarda Euro byłby doskonałą odpowiedzią na ograniczanie polskich usługodawców, szczególnie w transporcie czy usługach budowlanych.

Wydaje się, że propozycja Fundacji mogłaby być właściwym rozwiązaniem, stwarzającym możliwość równiejszych szans konkurowania dla całej Unii Europejskiej.