



ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW  
I PRACODAWCÓW

SKUTKI WPROWADZENIA  
PODATKU  
OD SPRZEDAŻY  
DETALICZNEJ  
OD 1 STYCZNIA 2021 R.

STYCZEŃ 2021

# SPIS TREŚCI

<b>1.</b>	<b>SYNTEZA .....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>WPROWADZENIE.....</b>	<b>5</b>
<b>3.</b>	<b>SEKTOR HANDLU DETALICZNEGO W POLSCE .....</b>	<b>6</b>
	SEKTOR HANDLU DETALICZNEGO W POLSCE .....	6
	RYNEK SPRZĘTU RTV I AGD .....	9
	NAJWIĘKSI GRACZE NA POLSKIM RYNKU RTV AGD IT .....	10
<b>4.</b>	<b>PODATEK OD HANDLU DETALICZNEGO .....</b>	<b>13</b>
	CELE PODATKU OD HANDLU DETALICZNEGO .....	13
	STRUKTURA.....	15
	WADLIWE ELEMENTY KONSTRUKCJI PODATKU .....	16
<b>5.</b>	<b>ZGODNOŚĆ Z PRAWEM UE .....</b>	<b>18</b>
<b>6.</b>	<b>GOSPODARCZE SKUTKI PANDEMII KORONAWIRUSA.....</b>	<b>20</b>
<b>7.</b>	<b>PODSUMOWANIE .....</b>	<b>22</b>

# 1. SYNTEZA

Niniejszy raport przedstawia możliwe konsekwencje wprowadzenia poboru podatku od stacjonarnego handlu detalicznego od 1 stycznia 2021 r. W pierwszej kolejności raport przedstawi specyfikę sektora handlu detalicznego w Polsce, w szczególności analizując rynek sprzętu RTV i AGD pod kątem jego wielkości, stopnia koncentracji oraz właściwości największych graczy.

W drugiej kolejności raport omówi strukturę podatku od handlu detalicznego, w szczególności w kontekście celów jakie, w zamyśle ustawodawcy spełniać ma podatek. Deklarowane cele ustawodawcy to redystrybucja dochodu, wyrównanie dziury budżetowej powstałej w wyniku unikania opodatkowania podatkiem dochodowym oraz wyrównanie warunków konkurencji pomiędzy dużymi i mniejszymi podmiotami. Dlatego danina obciąży podmioty, których obrót przekroczy 17 mln zł. Podatek obrotowy od handlu detalicznego będzie wynosił 0,8 proc. od obrotów wielkości 17 – 170 mln zł miesięcznie oraz 1,4 proc. od nadwyżki ponad 170 mln zł. Pośrednio podatek ten ma również odpowiadać na problem transferu zysków podmiotów zagranicznych, na który pozwala konstrukcja podatku dochodowego od osób prawnych. Niestety, w praktyce okazuje się, że niektóre sieci z branży elektronicznej, w tym te osiągające najwyższe obroty, unikną zapłacenia podatku. Popularna zagraniczna sieć nie zapłaci podatku, ponieważ poszczególne sklepy w jej ramach są odrębnymi spółkami i mogą zmieścić się w kwocie wolnej od podatku. Podatek zapłacą jednak sieci, które działają w ramach jednej spółki i jednocześnie są polskimi przedsiębiorstwami, nie mogącymi korzystać z możliwości transgranicznej optymalizacji podatkowej. Ponadto w świetle faktu, iż rentowność polskich przedsiębiorstw z branży RTV AGD IT oscyluje na poziomie od 2 do 4 proc., widać iż druga stawka podatkowa o wysokości 1,4 proc. skonsumuje istotną część ich zysku. Tak znaczne



ograniczenie rentowności będzie miało bardzo poważne negatywne skutki na równowagę konkurencyjną pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi a zagranicznymi, w szczególności, że te drugie podatku nie zapłacą wcale. Okazuje się więc, że konstrukcja podatku umożliwia jego unikanie, a wręcz bardziej obciążą polskie podmioty.

W trzeciej kolejności raport po krótko omówi spór dotyczący podatku od handlu detalicznego, który toczy się na poziomie unijnym. W 2016 r. Komisja Europejska wszczęła postępowanie w sprawie podatku od handlu detalicznego. Gdy w 2019 r. Trybunał Sprawiedliwości UE stwierdził nieważność

decyzji Komisji, podatek miał zacząć obowiązywać od 1 stycznia 2020 r. Niemniej w związku z odwołaniem się Komisji Europejskiej od niekorzystnego wyroku TSUE w grudniu 2019 r., przedłużono zawieszenie do 1 lipca 2020 r. W połowie tego roku z powodu epidemii został od jednak zawieszony do końca 2020 r. W październiku swoją opinię w tej sprawie wydał Rzecznik Generalny Kokot, niemniej na prawomocny wyrok wciąż trzeba jeszcze poczekać. W świetle powyższego wszczęcie poboru podatku od 1 stycznia 2021 r. wydaje się być niezrozumiałym posunięciem ze strony rządzących, które może narazić Polskę na dalsze konsekwencje prawne.

Ostatnia część raportu umiejscawia podatek od handlu detalicznego w kontekście gospodarczych skutków pandemii koronawirusa. Polska jest w niechlubnej awangardzie krajów podnoszących obciążenia na przedsiębiorstwa podczas pandemii, a wszczęcie poboru podatku od handlu detalicznego jest kolejnym tego przykładem. Ponadto, opracowanie odnosi kwestię wprowadzania nowych danin do unijnego Funduszu Odbudowy. W latach 2021-2027 Polska otrzyma unijne fundusze o niespotykanej dotąd wielkości. W świetle tych faktów wydaje się być oczywistym, że rząd polski nie powinien wprowadzać nowych obciążeń dla przedsiębiorców, borykających się ze skutkami kryzysu.



### Podatek obrotowy od handlu detalicznego będzie wynosił:

- 0,8 proc. od obrotów wielkości 17 – 170 mln zł miesięcznie
- 1,4 proc. od nadwyżki ponad 170 mln zł.

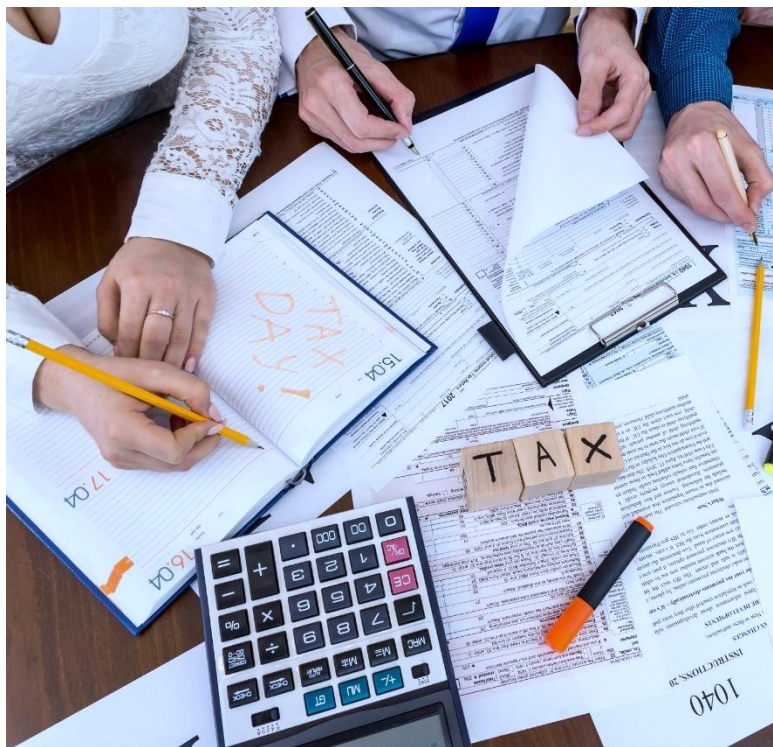
Podsumowując, podatek od handlu detalicznego nie spełni swoich zamierzonych celów, ponieważ jego struktura pozwala zagranicznym podmiotom na uniknięcie opodatkowania. Jednocześnie, podatek ten obciąży podmioty polskie, pogarszając ich pozycję vis-a-vis innych graczy na polskim rynku. Wprowadzenie poboru od 1 stycznia 2021 r. ignoruje również fakt toczącego się postępowania przed TSUE i może doprowadzić do dalszych negatywnych konsekwencji dla Polski. Decyzja o podnoszeniu obciążeń na przedsiębiorstwa jest tym bardziej niezrozumiała, że znajdujemy się w trakcie bezprecedensowego kryzysu wywołanego pandemią koronawirusa. Ponadto, decyzja ta jest całkowicie nieuzasadniona wzięwszy pod uwagę środki, które popłyną do Polski z unijnego Funduszy Odbudowy. W świetle faktu otrzymania funduszy o niespotykanej dotąd wielkości wydaje się oczywistym, że presja budżetowa na wprowadzenie nowych podatków powinna być znacznie mniejsza, a polski rząd nie powinien wprowadzać nowych obciążeń dla przedsiębiorców, borykających się ze skutkami kryzysu.

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców apeluje w krótkiej perspektywie o wstrzymanie obowiązywania podatku od handlu detalicznego na rok 2021 r. Ponadto, ZPP przypomina, że długofalowe rozwiązanie problemów związanych z unikaniem opodatkowania, leży w głębokiej reformie systemu podatkowego i powinno polegać na likwidacji podatku CIT i zastąpienia go podatkiem przychodowym.



## 2. WPROWADZENIE

Celem niniejszego opracowania jest analiza możliwych skutków wprowadzenia poboru podatku od stacjonarnego handlu detalicznego od 1 stycznia 2021 r. Pierwsza część raportu przedstawi specyfikę sektora handlu detalicznego w Polsce, w szczególności analizując rynek sprzętu RTV AGD IT pod kątem jego wielkości, stopnia koncentracji, oraz właściwości największych graczy. Druga część niniejszego opracowania omówi strukturę podatku w szczególności w kontekście celów, jakie w zamyśle ustawodawcy ma spełniać ten podatek. Część trzecia analizy uwidoczni spór dotyczący zgodności podatku z prawem unijnym. Natomiast czwarta część raportu umiejscowi wprowadzenie poboru podatku od handlu detalicznego w kontekście gospodarczych skutków pandemii koronawirusa. Ostatnia piąta część raportu podsumuje wnioski oraz zaprezentuje rekomendacje Związku Przedsiębiorców i Pracodawców.



## 3. SEKTOR HANDLU DETALICZNEGO W POLSCE

### SEKTOR HANDLU DETALICZNEGO W POLSCE



Na wstępie należy zaznaczyć, że przez sprzedaż detaliczną towarów rozumie się sprzedaż towarów własnych jak również komisowych (nowych i używanych) w punktach sprzedaży detalicznej, jak również w punktach gastronomicznych, ale też w innych punktach sprzedaży, włączając w to np. składy i magazyny. O sprzedaży detalicznej mówimy jedynie w przypadku sprzedaży w ilościach wskazujących na zakup dla potrzeb indywidualnych nabywców<sup>1</sup>.

Pod koniec 2019 r. w Polsce istniało 333 tys. sklepów, z czego:

- 44,8 proc. stanowiły placówki o specjalizacji branżowej,
- 20,3 proc. stanowiły placówki o specjalizacji ogólnospożywczej,
- 9,6 proc. stanowiły placówki z wyrobami odzieżowymi<sup>2</sup>.

Z 333 tys. sklepów, ok. 18,5 tys. placówek to przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. To oznacza, że przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego stanowią 5,5 proc. sklepów w Polsce. Przedsiębiorstwa zagraniczne zazwyczaj dysponują większą powierzchnią sprzedażową (636,8 m<sup>2</sup>) niż przedsiębiorstwa własności krajowej (197,0 m<sup>2</sup>). Oznacza to oczywiście, że to sklepy wielkopowierzchniowe są z reguły przedsiębiorstwami z udziałem kapitału zagranicznego<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Główny Urząd Statystyczny, Rynek Wewnętrzny 2019, dostępne pod adresem: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/rynek-wewnetrzny-w-2019-roku,7,26.html>.

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> Główny Urząd Statystyczny, Rynek Wewnętrzny 2019, dostępne pod adresem: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/rynek-wewnetrzny-w-2019-roku,7,26.html>.

**Tabela 1.** Liczba sklepów przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego<sup>4</sup>

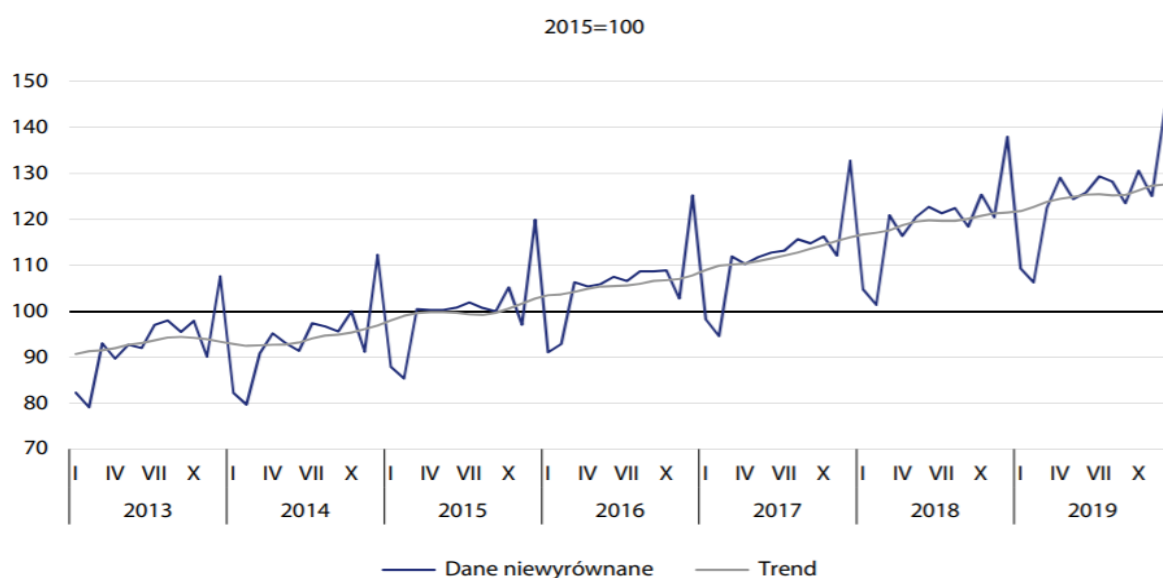
Wyszczególnienie	2018	2019
Liczba sklepów	17 297,0	18 653,0
Udział w liczbie sklepów ogółem w proc.	5,1	5,6
Powierzchnia sklepów w tys. m <sup>2</sup>	11 337,3	11 878,0
Udział w powierzchni ogółem w proc.	30,4	31,6

Dane dotyczą przedsiębiorstw, w których liczba pracujących przekracza 9 osób

Wartość bezwzględna sprzedaży detalicznej w 2019 r. wyniosła 917,7 mld zł<sup>5</sup>. Wartość towarów sprzedanych w punktach sprzedaży detalicznej wyniosła 867,4 mld, z czego wartość:

- towarów żywnościowych i napojów bezalkoholowych wyniosła 198,4 mld zł,
- napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych wyniosła 66,3 mld zł,
- towarów nieżywnościowych wyniosła 602,7 mld zł<sup>6</sup>.

W 2019 r. obroty w handlu detalicznym były wyższe o 4,6 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Co ciekawe, największy wzrost obrotów odnotowano wśród podmiotów sprzedających towary nieżywnościowe (wzrost o 7,4 proc.). Tymczasem przedsiębiorstwa realizujące sprzedaż artykułów żywnościowych, napojów oraz wyrobów tytoniowych odnotowały niewielki spadek obrotów (o 0,3 proc.)<sup>7</sup>. Ten niewielki spadek nie zmienia faktu, że sektor handlu detalicznego rósł nieprzerwanie przez ostatnie lata (zob. Wykres 1).

**Wykres 1.** Dynamika obrotów w przedsiębiorstwach detalicznych<sup>8</sup>

<sup>4</sup> Ibidem.

<sup>5</sup> Ibidem.

<sup>6</sup> Ibidem.

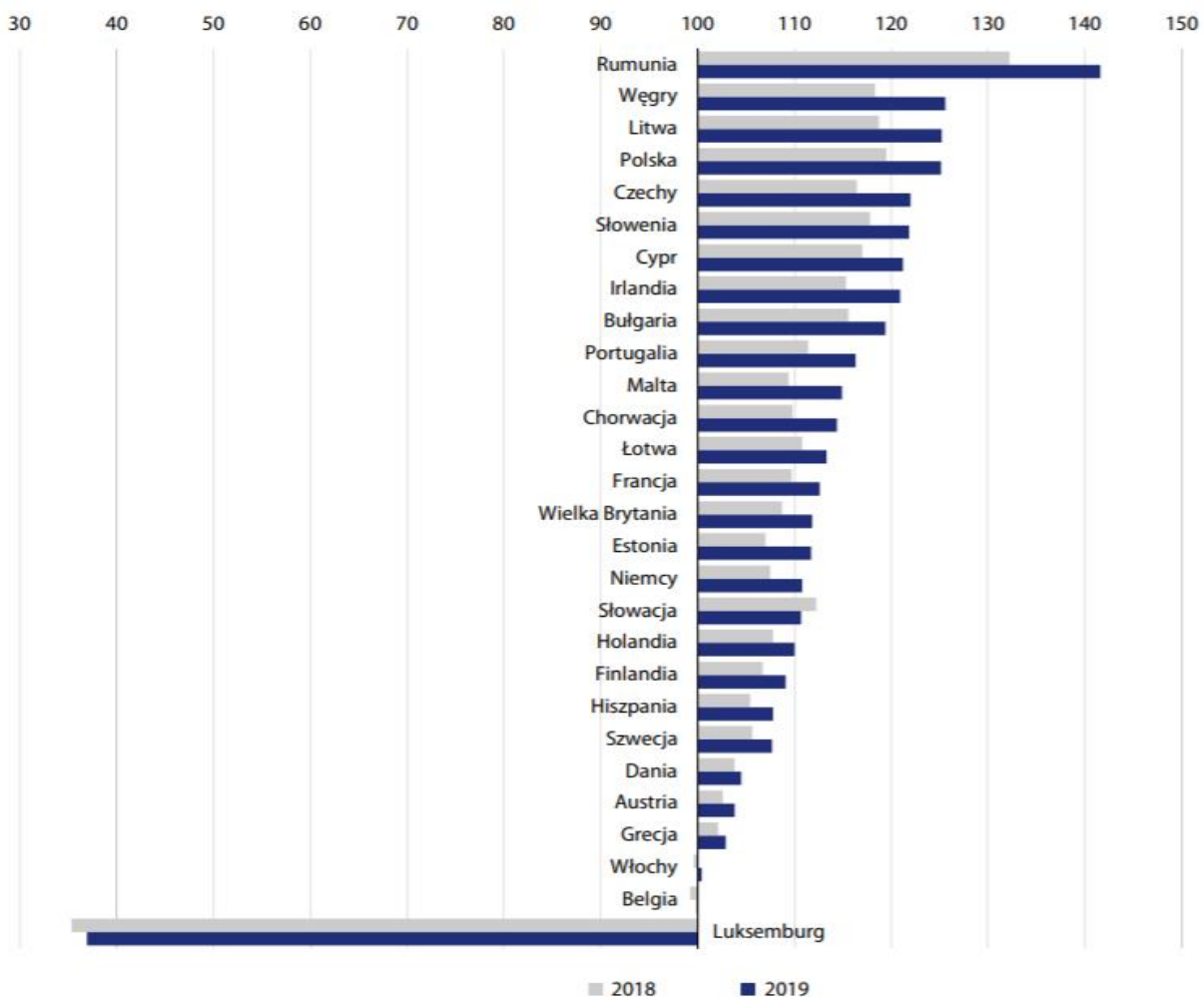
<sup>7</sup> Ibidem.

<sup>8</sup> Główny Urząd Statystyczny, Rynek Wewnętrzny 2019, dostępne pod adresem: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/rynek-wewnetrzny-w-2019-roku,7,26.html>.

Polska w tym ujęciu nie odstaje od innych państw członkowskich Unii Europejskiej. W porównaniu z rokiem 2015, średnie obroty w handlu detalicznym we Wspólnocie wzrosły o 10,4 proc, a największe zmiany odnotowano w Rumunii (+41,6 proc.), na

Węgrzech (+25,6 proc.) oraz na Litwie (+25,2 proc.). Co ciekawe, znacząco niższe obroty odnotowano w Luksemburgu, gdzie miał miejsce spadek o 63,1 proc. związany ze zmianą klasyfikacji działalności gospodarczej na niehandlową części jednostek<sup>9</sup>.

**Wykres 2.** Dynamika w handlu detalicznym krajów UE<sup>10</sup>



Z 333 tys. sklepów, ok. 18,5 tys. placówek to przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego. To oznacza, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego stanowią 5,5 proc. sklepów w Polsce.

Należy jednak zauważyć, iż dane te nie obejmują okresu spowolnienia gospodarczego wywołanego pandemią koronawirusa, a 2020 r. będzie bez wątpienia pierwszym od wielu lat kiedy sektor handlu detalicznego odnotuje znaczące spadki we wszystkich państwach członkowskich UE.

<sup>9</sup> Ibidem.

<sup>10</sup> Główny Urząd Statystyczny, Rynek Wewnętrzny 2019, dostępne pod adresem: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/rynek-wewnetrzny-w-2019-roku,7,26.html>.

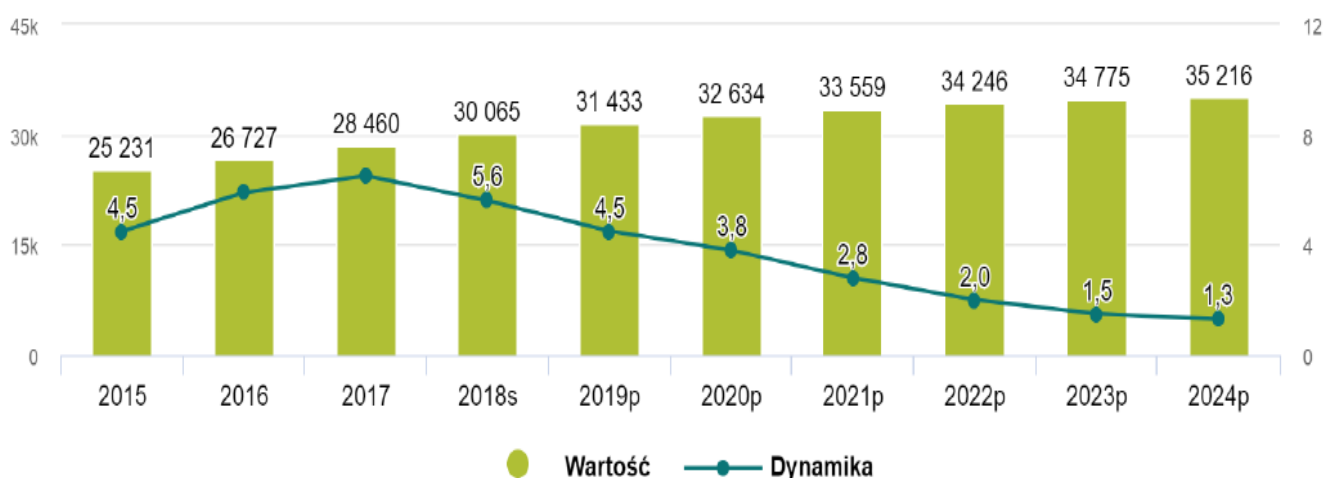


## RYNEK SPRZĘTU RTV I AGD

Przechodząc do opisu rynku RTV i AGD, na wstępie należy zaznaczyć, że jego wartość w roku 2018 wyniosła ok. 30,1 mld złotych<sup>11</sup>. Wartość tego rynku rosła nieprzerwanie przez ostatnie lata, podczas gdy dynamika rozwoju rynku ulegała spowolnieniu (zob. Wykres 4). Rynek RTV AGD IT jest dość

specyficzny ponieważ dynamika jego rozwoju jest w dużym stopniu zależna od postępu technologicznego, co może tłumaczyć prognozowane spowolnienie. Warto tutaj zauważyć, że przytoczone prognozy nie uwzględniają wydarzeń związanych z pandemią koronawirusa.

**Wykres 3.** Wartość (mln zł) i dynamika (%) rynku detalicznego produktów RTV AGD IT w Polsce, 2015-2024<sup>12</sup>



Rynek RTV, AGD, IT posiada kilka podstawowych cech charakterystycznych. Po pierwsze, kluczowym kanałem dla dystrybucji produktów RTV AGD IT są sieci sklepów. Tymczasem sprzedaż w hipermarketach, supermarketach, dyskontach i indywidualnych placówkach ma dużo mniejszy udział w obrotach tej branży (zob. Wykres 5)<sup>13</sup>.

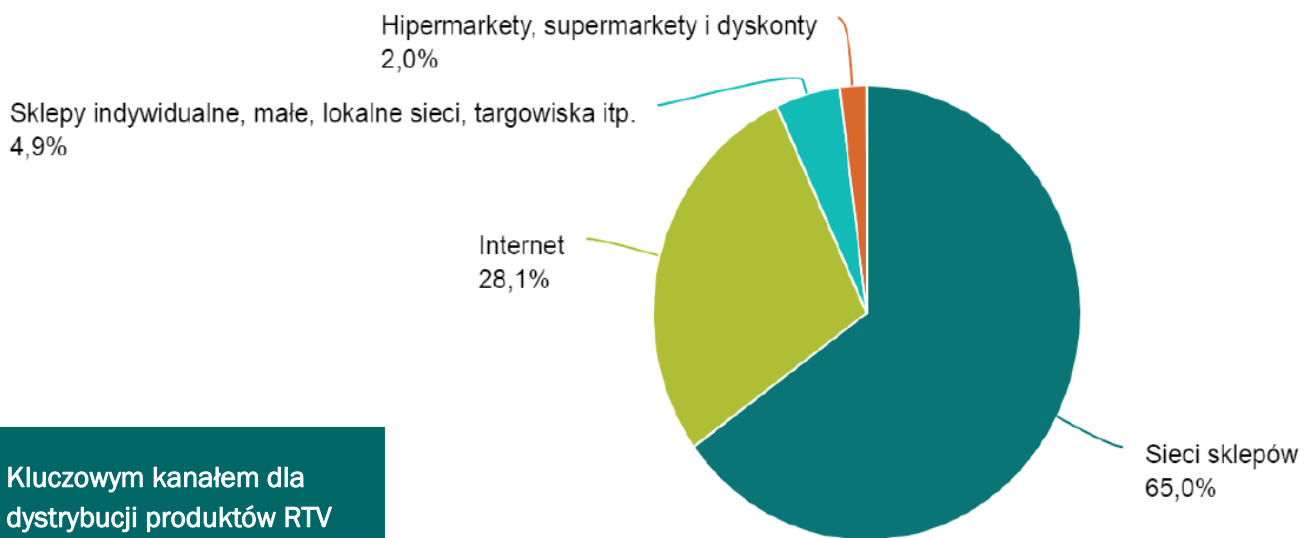
**30,1 mld złotych**  
wartość rynku RTV i AGD  
w 2018 roku



<sup>11</sup> PMR, *Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019*.

<sup>12</sup> PMR, *Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019*.

<sup>13</sup> PMR, *Grocery retail in Poland*.

**Wykres 4.** Wartość rynku RTV AGD IT w Polsce w podziale na kanały główne kanały dystrybucji (%) 2018<sup>14</sup>

Kluczowym kanałem dla dystrybucji produktów RTV AGD IT są sieci sklepów.

Po drugie, rynek ten charakteryzuje ogromna dysproporcja pomiędzy globalnymi dostawcami sprzętu (firmy takie jak Apple czy Siemens) oraz lokalnymi dystrybutorami.

Po trzecie, istnieje duża rozpiętość pomiędzy powierzchniami a liczbą poszczególnych sklepów w ramach jednej sieci (zob. Tabela 1 poniżej).

## NAJWIĘKSZY GRACZE NA POLSKIM RYNKU RTV AGD IT

Jeśli chodzi o głównych graczy na rynku sklepów RTV, AGD, IT, na wstępie warto zauważyć podział pomiędzy przedsiębiorstwa krajowe oraz zagraniczne. Popularne sieci detaliczne takie jak RTV Euro AGD, Alsen, Media Expert, Neonet czy Komputronik to polskie przedsiębiorstwa. Z drugiej strony istotnymi uczestnikami rynku są firmy z kapitałem zagranicznym, czyli niemiecki koncern Metro Group, prowadzący sieci MediaMarkt i do niedawna Saturn. Analiza udziałów rynkowych pokazuje nam, że największym graczem na rynku jest polska firma Euro-net właściciel sieci sklepów RTV Euro AGD, która uzyskała prawie 6,9 mld złotych przychodu ze sprzedaży w roku 2018<sup>15</sup>.

Drugim z kolei uczestnikiem rynku jest Media Expert, ogólnopolska sieć sklepów ze sprzętem RTV AGD IT, która sprzedaje również rowery czy skutery. W 2018 r. firma Media Expert osiągnęła przychód w wysokości ok. 6,7 mld zł.<sup>16</sup>

**Podział pomiędzy przedsiębiorstwa krajowe oraz zagraniczne. Popularne sieci detaliczne takie jak RTV Euro AGD, Alsen, Media Expert, Neonet czy Komputronik to polskie przedsiębiorstwa. Z drugiej strony istotnymi uczestnikami rynku są firmy z kapitałem zagranicznym, czyli niemiecki koncern Metro Group, prowadzący sieci MediaMarkt i do niedawna Saturn.**

<sup>14</sup> PMR, Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019.

<sup>15</sup> PMR, Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019.

<sup>16</sup> Ibidem.

Na trzeciej pozycji znajduje się niemiecki koncern Metro Group, który do 2018 r. prowadził w Polsce dwie sieci marketów elektronicznych MediaMarkt oraz Saturn. W 2018 r. spółka podjęła decyzję o zamknięciu marki Saturn, w skutek czego obecnie wszystkie sklepy stacjonarne działają jako MediaMarkt<sup>17</sup>. W 2018 r. spółka osiągnęła przychody w wysokości 4,4 mld zł.<sup>18</sup> Warto również zauważyć, że Media Saturn Holding pośrednio otrzymuje wsparcie niemieckiego rządu. Z ostatniego sprawozdania finansowego firmy wynika, iż otrzymała ona wsparcie finansowe w wysokości 700 milionów zł od udziałowca Media Saturn Holding GmbH. Z kolei Media Saturn Holding GmbH otrzymał wsparcie od

niemieckiego banku państwowego o wartości 1,7 mld euro za zgodą Rządu Republiki Federalnej Niemiec<sup>19</sup>.

Na czwartym miejscu uplasowała się grupa kapitałowa Neonet, której przychody w 2018 r. osiągnęły blisko 2 mld zł.<sup>20</sup>

Tabela 1 pokazuje porównanie głównych statystyk graczy na rynku RTV AGD IT, których udziały w rynku przekraczają 1 proc. Na jej podstawie możemy zauważyć m.in. ogromną rozpiętość pomiędzy ilościami sklepów istniejących w ramach jednej sieci. Liczba ta waha się od prawie 500 (Media Expert) do kilkudziesięciu (Media Markt).

Rynek RTV, AGD, IT charakteryzuje ogromna dysproporcja pomiędzy globalnymi dostawcami sprzętu.

Istnieje duża rozpiętość pomiędzy powierzchniami i liczbą poszczególnych sklepów w ramach jednej sieci.

**Tabela 2.** Porównanie głównych statystyk graczy na rynku RTV AGD IT, których udziały w rynku przekraczają 1 proc.<sup>21</sup>

Firma	Sieć sklepów	Proc. udziału w rynku w 2018 r.	Wartość sprzedaży w roku 2018 w mln PLN	Liczba sklepów w 2018 r.	Możliwość transgranicznej optymalizacji podatkowej	Rodzaj własności przedsiębiorstwa	Kraj pochodzenia
EURO-net	RTV Euro AGD	22,8	6 869,5	271	Nie	Polska	Polska
Terg	Media Expert	22,2	6 673,7	463	Nie	Polska	Polska
Media Saturn Holding	MediaMarkt	14,6	4 396,9	88	Tak	Zagraniczna	Niemcy
Neonet	Neonet	6,6	1 999,0	259	Nie	Polska	Polska
Komputronik	Komputronik	6,6	1 997,7	140	Nie	Polska	Polska
X-kom	X-kom	5,4	1 615,9	24	Nie	Polska	Polska
Ab	Alsen, Kakto	2,7	823,7 (tylko Alsen)	545	Nie	Polska	Polska
Morele.net	-	2,3	702,1	-	Nie	Polska	Polska

<sup>17</sup> Ibidem.

<sup>18</sup> Ibidem.

<sup>19</sup> <https://rejestr.io/krs/28919/media-saturn-holding-polska/sprawozdania>

<sup>20</sup> PMR, Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019.

<sup>21</sup> PMR, Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019.

Tabela 2 pokazuje również, że polskie podmioty mają przeważający udział w rynku RTV, AGD, IT. Jest to bardzo istotne z perspektywy podatkowej, ponieważ oznacza to znacznie ograniczoną możliwość transgranicznej optymalizacji podatkowej.

Ponadto, tabela 3 przedstawia kwotę przychodu, zapłaconego podatku CIT oraz procent zapłaconego podatku CIT głównych graczy z sektora sklepów RTV, AGD, IT w Polsce.

**Tabela 3.** Zapłacony podatek CIT i jego stosunek do przychodów spółki z branży RTV, AGD, IT<sup>22</sup>

Firma	Przychód w roku 2019 w PLN	Podatek dochodowy w 2019 w PLN	Proc. podatku dochodowego
EURO-net	7 544 651 729	38 288 659	0,51
Terg	6 679 569 099	80 358 608	1,20
Media Saturn Holding	4 892 998 203	2 168 287	0,04
Neonet	2 174 179 329	745 055	0,03
Komputronik	1 891 042 456	1 116 434	0,06
X-kom	1 852 481 950	4 041 528	0,22
Ab	4 877 885 705	8 289 610	0,17

<sup>22</sup> Opracowanie przygotowane na podstawie danych z Ministerstwa Finansów.



## 4. PODATEK OD HANDLU DETALICZNEGO

Deklarowany cel ustawodawcy to redystrybucja dochodu, wyrównanie dziury budżetowej powstałej w wyniku unikania opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych, oraz wyrównanie warunków konkurencji pomiędzy dużymi i mniejszymi podmiotami. Niestety, w praktyce okazuje się, że niektóre sieci z branży elektronicznej, w tym te osiągające najwyższe obroty, unikną zapłacenia podatku. Popularna zagraniczna sieć nie zapłaci podatku ponieważ poszczególne sklepy w jej ramach są odrębnymi spółkami i mogą zmieścić się w kwocie wolnej od podatku. Podatek zapłacą jednak sieci, które działają w ramach jednej spółki, i jednocześnie są polskimi podmiotami na rynku, nie mogącymi

korzystać z możliwości transgranicznej optymalizacji podatkowej. Okazuje się więc, że konstrukcja podatku umożliwia jego unikanie, a wręcz bardziej obciąża polskie podmioty. Aby to wykazać druga sekcja niniejszego opracowania omówi kolejne cele podatku od handlu detalicznego, jego strukturę oraz wadliwe elementy tej struktury.

**Jedynie 38 proc.  
podatników  
płaci podatek CIT**

### CELE PODATKU OD HANDLU DETALICZNEGO

Nim zostanie omówiona struktura podatku od handlu detalicznego warto po krótko przedstawić cele jakie ta danina ma spełniać. Uzasadnienie do Ustawy z dnia 6 lipca 2016 r. o podatku od sprzedaży detalicznej wymienia dwa główne cele wprowadzenia nowej daniny. Pierwszy to redystrybucja dochodów, która miałaby być uzyskana poprzez „zwiększenie dochodów podatkowych budżetu państwa przeznaczonych na finansowanie wydatków budżetowych wynikających z realizacji programu pomocy państwa w wychowywaniu dzieci „Rodzina 500 plus”, jako stanowiących jedno ze źródeł jego finansowania”<sup>23</sup>. Cel ten oczywiście się zdezaktualizował jako, że program Rodzina 500 plus funkcjonuje już szósty rok, a pobór podatku od handlu detalicznego ma zostać wprowadzony dopiero od 1 stycznia 2021 r. Intuicyjnym powodem dla którego wpływy do budżetu państwa aktualnie wymagają zwiększenia są wyzwania spowodowane

pandemią koronawirusa. Niemniej, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców konsekwentnie sprzeciwia się zwiększaniu obciążeń na przedsiębiorstwa w trakcie trwania kryzysu gospodarczego. Przeciwnie ZPP apeluje o zmianę podejścia do generowania zysków do budżetu i zmniejszenie obciążeń, narzutów oraz kosztów pracy w celu zwiększenia aktywności gospodarczej.

<sup>23</sup> Uzasadnienie do Ustawy z dnia 6 lipca 2016 r. o podatku od sprzedaży detalicznej.



Drugi powód wprowadzenia podatku od handlu detalicznego to „uzyskanie dodatkowych dochodów w celu wyrównania uszczerbku budżetowego, który powstaje w wyniku stosowania praktyk optymalizacyjnych dotyczących podatku dochodowego od osób prawnych”<sup>24</sup>. Dogłębna analiza podatku dochodowego od osób prawnych wykracza poza zakres niniejszego opracowania. Niemniej, warto tutaj przywołać główne wnioski płynące z analizy ZPP dot. systemu podatkowego, która pokazuje, że jedynie 38 proc. podatników płaci podatek CIT. Dzieje się tak ponieważ jego konstrukcja pozwala na stosowanie zaawansowanych schematów optymalizacyjnych i w praktyce podatek dochodowy od osób prawnych płacą tylko te podmioty, które zdecydowały się z nich nie korzystać. Co ciekawe, prawie 1/3 dochodów budżetowych z tytułu tej daniny uiszczana jest przez 9 największych podmiotów z udziałem Skarbu Państwa, podczas gdy podatników CIT jest ponad 500 tysięcy. Ustawodawca poprawnie zdiagnozował problem związany z funkcją fiskalną podatku CIT, natomiast wprowadzenie podatku od sprzedaży detalicznej nie jest rozwiązaniem tego problemu.

**Deklarowany cel ustawodawcy to redystrybucja dochodu, wyrównanie dziury budżetowej powstałej w wyniku unikania opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych, oraz wyrównanie warunków konkurencji pomiędzy dużymi i mniejszymi podmiotami. Niestety, w praktyce**

<sup>24</sup> Uzasadnienie do Ustawy z dnia 6 lipca 2016 r. o podatku od sprzedaży detalicznej.

**Prawie 1/3 dochodów budżetowych z tytułu tej daniny uiszczana jest przez 9 największych podmiotów z udziałem Skarbu Państwa**

okazuje się, że niektóre sieci z branży elektronicznej, w tym te osiągające najwyższe obroty, unikną zapłacenia podatku. Popularna zagraniczna sieć nie zapłaci podatku ponieważ poszczególne sklepy w jej ramach są odrębnymi spółkami i mogą zmieścić się w kwocie wolnej od podatku. Podatek zapłacą jednak sieci, które działają w ramach jednej spółki, i jednocześnie są polskimi przedsiębiorstwami. Okazuje się więc, że konstrukcja podatku umożliwia jego unikanie, a wręcz bardziej obciąży polskie podmioty.

Co więcej, wprowadzenie nowej daniny o charakterze sektorowym tylko zwiększy stopień skomplikowania systemu podatkowego oraz obciąży arbitralnie wybrane branże, doprowadzając do naruszenia równowagi konkurencyjnej na rynku.

Oprócz deklarowanych w uzasadnieniu do Ustawy celi, z debaty publicznej dotyczącej podatku od handlu detalicznego wiemy również, że danina ma wypełniać jeszcze przynajmniej dwie funkcje. Po pierwsze, ma ona wyrównać szanse pomiędzy sklepami z sektora MŚP oraz dużymi przedsiębiorstwami tzw. sklepami wielkopowierzchniowymi. Po drugie, danina ta ma przeciwdziałać ekspansji zagranicznych sieci handlowych, które korzystając z zasobów finansowych oraz know how zdobywają nieuczciwą przewagę nad rodzimymi firmami.



## STRUKTURA

Aby omówić strukturę podatku od handlu detalicznego należy zwrócić uwagę na podatników, podstawę i stawkę opodatkowania. Zgodnie z art. 4 ustawy podatnikami są sprzedawcy detaliczni. Wyjątek stanowi tu sprzedaż przez internet, która nie będzie objęta podatkiem. W świetle art. 5 ustawy przedmiotem opodatkowania podatkiem jest przychód ze sprzedaży detalicznej. Ponadto, art. 6 stanowi, że podstawę opodatkowania to osiągnięta w danym miesiącu nadwyżka przychodów ze sprzedaży detalicznej ponad kwotę 17 000 000 zł. To oznacza, że obowiązek podatkowy powstaje dopiero w momencie w którym przychód sprzedawcy detalicznego z danego miesiąca przekroczy 17 mln zł. Ponadto, art. 8 precyzuje, że opodatkowaniu podlega jedynie kwota przychodu osiągnięta powyżej 17 mln do końca miesiąca. Ustawa określa również progresywną stawkę podatkową. Art. 9 ust. 1 stanowi, że w części w której przychód sprzedawcy detalicznego nie przekroczy kwoty 170 mln zł, przychód przekraczający kwotę 17 mln zł zostanie opodatkowany w wysokości 0,8 proc. Progresja podatkowa jest zawarta w art. 9 ust. 2, który stanowi,

**Sprzedawca detaliczny, który uzyskał przychód w wysokości np. 400 mln złotych uzyska kwotę wolną od podatku do wysokości przychodu 17 mln zł, oraz zapłaci dwie stawki podatku – 0,8 proc. od przychodu pomiędzy 17 mln a 170 mln zł oraz 1,4 proc. od przychodu pomiędzy 170 mln do 400 mln zł.**

że przychód w części przekraczającej kwotę 170 mln zł zostanie opodatkowany stawką o wysokości 1,4 proc. W praktyce oznacza to, że sprzedawca detaliczny, który uzyskał przychód w wysokości np. 400 mln złotych uzyska kwotę wolną od podatku do wysokości przychodu 17 mln zł, oraz zapłaci dwie stawki podatku – 0,8 proc. od przychodu pomiędzy 17 mln a 170 mln zł oraz 1,4 proc. od przychodu pomiędzy 170 mln do 400 mln zł.





## WADLIWE ELEMENTY KONSTRUKCJI PODATKU

Konstrukcja podatku od handlu detalicznego jest obarczona poważnymi wadami, które sprawiają, że nie tylko nie spełni on zamierzonych celów, ale również w większym stopniu obciąży rodzime przedsiębiorstwa, pogorsząc ich pozycję konkurencyjną względem zagranicznej konkurencji. Główny problem podatku leży w zastosowaniu progresji podatkowej.

Po pierwsze, progresywna skala podatkowa umożliwia zastosowanie prostego schematu optymalizacyjnego, który polega na rozproszeniu



Podatek od handlu detalicznego, jak każda inna opłata jest co do zasady przerzucalna, co oznacza, że jej ostateczny koszt poniosą konsumenci.



struktury organizacyjnej sieci sklepów, a w szczególności filii międzynarodowych korporacji, w taki sposób, że przychody wydzielonych spółek nie przekraczały kwoty wolnej od podatku. Co gorsza, taki schemat znalazł odzwierciedlenie w praktyce w przypadku branży RTV, AGD, IT. Popularna sieć zagraniczna z branży elektronicznej nie zapłaci podatku ponieważ jej struktura organizacyjna jest bardziej rozproszona, tj. sklepy w ramach jednej sieci są w Polsce oddzielnymi spółkami. Tymczasem podatek od handlu detalicznego zapłacą rodzime sieci, które funkcjonują na rynku jako jeden podmiot gospodarczy. To pokazuje, że konstrukcja podatku umożliwia jego unikanie, a wręcz doprowadzi do pogorszenia się sytuacji rynkowej polskich przedsiębiorstw. Po drugie, wprowadzenie kwoty wolnej oraz dwustopniowej stawki podatkowej prowadzi do nieuzasadnionej komplikacji systemu podatkowego. Ponadto, podatek od handlu detalicznego, jak każda inna opłata jest co do zasady przeczulna, co oznacza, że jej ostateczny koszt poniosą konsumenci.

Po trzecie, ustalanie stawki opodatkowania w zależności jedynie od obrotów ignoruje inne cechy charakterystyczne różnych branż. Jak wspomniano wcześniej, segment sprzedaży detalicznej sprzętu AGD RTV IT charakteryzuje się ogromną dysproporcją sił pomiędzy dostawcami, globalnymi producentami sprzętu, a sprzedawcami, lokalnymi dystrybutorami. Naturalną konsekwencją takiej dysproporcji są niskie marże. To przekłada się na niską rentowność polskich przedsiębiorstw, która oscyluje pomiędzy 2 a 4 proc.<sup>25</sup> W świetle tych faktów widać, że druga stawka podatkowa w wysokości 1,4 proc. skonsumuje istotną część zysku polskich przedsiębiorstw. Jeśli dodamy do tego fakt, że przedsiębiorstwa zagraniczne unikną opodatkowania podatkiem

od handlu detalicznego, widać, iż będzie on miał bardzo poważne negatywne skutki na równowagę na rynku i da znaczną przewagę przedsiębiorstwom zagranicznym.

**Progresywna skala podatkowa umożliwia zastosowanie prostego schematu optymalizacyjnego, który polega na rozproszeniu struktury organizacyjnej sieci sklepów, a w szczególności filii międzynarodowych korporacji, w taki sposób, że przychody wydzielonych spółek nie przekraczały kwoty wolnej od podatku.**

**Segment sprzedaży detalicznej sprzętu AGD RTV IT charakteryzuje się ogromną dysproporcją sił pomiędzy dostawcami, globalnymi producentami sprzętu a sprzedawcami, lokalnymi dystrybutorami. Naturalną konsekwencją takiej dysproporcji są niskie marże. To przekłada się na niską rentowność polskich przedsiębiorstw, która oscyluje pomiędzy 2 a 4 proc.<sup>26</sup> W świetle tych faktów widać, że druga stawka podatkowa w wysokości 1,4 proc. skonsumuje istotną część zysku polskich przedsiębiorstw. Jeśli dodamy do tego fakt, że przedsiębiorstwa zagraniczne unikną opodatkowania podatkiem od handlu detalicznego, widać, iż będzie on miał bardzo poważne negatywne skutki na równowagę na rynku i da znaczną przewagę przedsiębiorstwom zagranicznym.**

<sup>25</sup> PMR, *Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019*.

<sup>26</sup> PMR, *Handel detaliczny artykułami RTV AGD i sprzętem elektronicznym w Polsce 2019*.

## 5. ZGODNOŚĆ Z PRAWEM UE

Omawiając możliwość jakiegokolwiek nowego podatku nie sposób pominąć kwestię zgodności z prawem Unii Europejskiej. Art. 110 o Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej reguluje opodatkowanie krajowe, zakazując nakładania podatków wewnętrznych o charakterze dyskryminującym. Tym samym artykuł ten ułatwia swobodny przepływ towarów poprzez zapewnienie „całkowitej neutralności podatków wewnętrznych w odniesieniu do konkurencji między produktami krajowymi, a produktami przywożonymi z innych państw członkowskich.”

Ponadto zgodnie z orzeczeniem Trybunału Sprawiedliwości UE wydanym w dniu 5 lutego 2014 r. w sprawie C-385/12 niedopuszczalne jest stawianie w dużo gorszej sytuacji, choćby rozróżnienie było pozornie obiektywne, podmiotów zależnych zagranicznych spółek dominujących. Analizując węgierski podatek, który był przedmiotem sporu, TSUE zwrócił uwagę na zastosowaną wówczas silną progresję przy kształtowaniu stawek. Kolejnym istotnym aspektem, który należy wziąć pod uwagę przy konstruowaniu nowych podatków, jest Dyrektywa VAT. Art. 401 tej dyrektywy stanowi, że państwa członkowskie nie mogą ustanawiać podatków o charakterystyce podobnej do podatku VAT ze szczególnym uwzględnieniem jego powszechności, proporcjonalności, wielofazowości oraz neutralny.

**Mimo długiego oczekiwania,  
pobór podatku ma zostać obecnie  
rozpoczęty bez dalszego oczekiwania  
na ostateczny wyrok TSUE.**



W uzasadnieniu do Ustawy o podatku od handlu detalicznego czytamy, że nowa danina jest zgodna z prawem unijnym, nie zawiera przepisów technicznych wymagających notyfikacji, ani nie wymaga przedstawienia właściwym instytucjom i organom Unii Europejskiej, ani Europejskiemu Bankowi Centralnemu. Mimo tych zapewnień ustawodawcy, podatek od handlu detalicznego wzbudził wątpliwości instytucji unijnych i stał się przedmiotem sporu.

W swojej decyzji z listopada 2016 r. Komisja Europejska uznała przepisy Ustawy o podatku od handlu detalicznego za niezgodne ze wspólnym rynkiem z racji tego, że stanowią one niedozwoloną pomoc państwa dla mniejszych przedsiębiorstw<sup>27</sup>. Komisja uzasadniła swoją decyzję argumentując, że podatek w mniejszym stopniu obciąża małe przedsiębiorstwa, co w efekcie przyzna korzyść w postaci „zbyt niskiego opodatkowania”, czyli pewną formę pomocy państwa.

Polska odwołała się od decyzji Komisji Europejskiej do TSUE. W wyroku z dnia 16 maja 2019 r. Sąd UE w połączonych sprawach T-836/16 i T-624/17 uznał nieważność decyzji Komisji. Sąd oparł swoją

<sup>27</sup> KPMG, Tax Alert: *Opinia Rzecznika Generalnego TSUE: polski podatek od sprzedaży detalicznej nie narusza prawa UE*, dostępne pod adresem: <https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/10/tax->

[alert-opinia-rzecznika-generalnego-tsue-polski-podatek-od-sprzedazy-detalicznej-nie-narusza-prawa-ue.html](https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/10/tax-alert-opinia-rzecznika-generalnego-tsue-polski-podatek-od-sprzedazy-detalicznej-nie-narusza-prawa-ue.html).

argumentację w stwierdzeniu, że Komisja nie posiada kompetencji do definiowania struktury, ani charakteru systemu podatkowego danego państwa członkowskiego. Jedyna sytuacja, która warunkowałaby taką interwencję, to taka, w której pojawiła się oczywista niespójność. Ponadto, Sąd zauważył, że istnieją podatki, którym towarzyszą zwolnienia, które nie są uznawane za przyznawanie selektywnej korzyści. Podsumowując, Sąd UE uznał iż przyznanie selektywnej korzyści w przedmiotowej sprawie nie miało miejsca, a co za tym idzie nie doszło do udzielenia pomocy państwa.

**Decyzja o odwieszeniu podatku wydaje się nie tylko przedwczesna, ale również niezrozumiała i niekonsekwentna w stosunku do wcześniej podjętych kroków. Ponadto, w przypadku negatywnego dla Polski wyroku, odwieszenie podatku od handlu detalicznego może pociągnąć za sobą konsekwencje prawne i finansowe dla Polski.**

Od wyroku Sądu UE odwołała się z kolei Komisja Europejska. Choć na wyrok Trybunału UE musimy jeszcze poczekać, to 15 października 2020 r. swoją opinię wydał Rzecznik Generalny TSUE Juliane Kokott. W opinii Rzecznik Kokott, Trybunał powinien oddalić odwołanie Komisji i utrzymać w mocy wyrok Sądu UE ponieważ progresywne opodatkowanie przychodów nie jest co do zasady sprzeczne z przepisami pomocy publicznej. Niemniej należy zauważyć, że choć Trybunał może zgodzić się z argumentacją Rzecznika Generalnego, nie jest do tego zobowiązany i wydana w tym zakresie opinia nie przesądza o kształcie ostatecznego wyroku.

**Co istotne, spór na poziomie unijnym miał wpływ na pobór podatku od handlu detalicznego, a właściwie na wstrzymanie tego poboru. Oryginalnie podatek od sprzedaży detalicznej miał wejść w życie od 1 września 2016 r., niemniej na skutek sporu z instytucjami unijnymi jego pobór został zawieszony<sup>28</sup>. Po wyroku stwierdzającym nieważność decyzji Komisji wydanym wiosną 2019 r., pobór podatku miał rozpocząć się 1 stycznia 2020 r. Jednak ze względu na apelacje Komisji przedłużono zawieszenie do 1 lipca 2020 r. Następnie, z powodu pandemii oraz wynikającego z niej kryzysu gospodarczego, pobór został zawieszony do końca 2020 r.<sup>29</sup>.**

Mimo długiego oczekiwania, pobór podatku ma zostać obecnie rozpoczęty bez dalszego oczekiwania na ostateczny wyrok TSUE. Wiceminister Finansów Jan Sarnowski argumentuje zakończenie okresu zawieszenia, faktem iż „nie wiedzieliśmy jakiego orzeczenia na forum Unii Europejskiej się spodziewać. Teraz, już od października mniej więcej mamy informacje, że będzie to orzeczenie pozytywne”<sup>30</sup>. Niestety, nie sposób nie zauważyć, że podejście wiceministra może okazać się nazbyt optymistyczne ponieważ opinie Rzecznika Generalnego dla Trybunału nie są wiążące. Wobec tego, decyzja o odwieszeniu podatku wydaje się nie tylko przedwczesna, ale również niezrozumiała i niekonsekwentna w stosunku do wcześniej podjętych kroków. Ponadto, w przypadku negatywnego dla Polski wyroku, odwieszenie podatku od handlu detalicznego może pociągnąć za sobą konsekwencje prawne i finansowe dla Polski.



<sup>28</sup> Rzeczpospolita, *Podatek od sprzedaży detalicznej od 1 stycznia 2021 r.*, dostępne pod adresem: <https://ksiegowosc.infor.pl/podatki/podatek-od-sprzedazy->

*detalicznej/4950796,Podatek-od-sprzedazy-detalicznej-od-1-stycznia-2021-r.html.*

<sup>29</sup> *Ibidem.*

<sup>30</sup> *Ibidem.*

## 6. GOSPODARCZE SKUTKI PANDEMII KORONAWIRUSA

Pandemia koronawirusa doprowadziła do bezprecedensowego kryzysu zdrowotnego i spadku aktywności gospodarczej. Priorytetem rządów na całym świecie stało się zahamowanie i ograniczenie rozprzestrzeniania się wirusa, co jednak nie odbyło się bez kosztów. Głęboki lock down, objawiający się dystansem społecznym i restrykcyjnymi zakazami, uniemożliwił prowadzenie wielu rodzajów działalności gospodarczej<sup>31</sup>. Zamrożenie działalności wybranych branż czy całych sektorów doprowadziło do upadku licznych przedsiębiorstw, pozostawiając wiele osób pozbawionych dochodów<sup>32</sup>. W celu ratowania swoich gospodarek, rządy na całym świecie zaprezentowały szeroko zakrojone programy pomocowe oraz reform, które z jednej strony miały zapewnić przedsiębiorstwom płynność finansową, a z drugiej zmniejszyć obciążenia.

W opracowaniu nt. polityki fiskalnej podczas pandemii koronawirusa w krajach OECD, Związek Przedsiębiorców i Pracodawców pokazuje, że Polska znajduje się w niechlubnej awangardzie krajów podnoszących obciążenia na przedsiębiorstwa. Zmiany w polityce fiskalnej wprowadzone w Australii, Szwecji, Niemczech i Czechach pokazują, że większość państwa idzie w kierunku liberalizmu fiskalnego<sup>33</sup>. Najszerzej zakrojone reformy wprowadziła Australia oraz Szwecja, których celem jest obniżenie podatku dochodowego od osób fizycznych oraz uproszczenie systemu podatkowego<sup>34</sup>. Aby zmniejszyć obciążenia dla przedsiębiorstw państwa takie jak Niemcy i Czechy

wprowadziły czasowe obniżki VAT-u. Redukcje objęły w szczególności branże mocno dotknięte przez lock down takie jak hotelarstwo i gastronomia<sup>35</sup>.

Z kolei w Polsce z początkiem 2021 r. ma wejść w życie szereg nowych danin, które obciążą rodzime przedsiębiorstwa oraz dotkną konsumentów, a podatek od handlu detalicznego jest tego kolejnym przykładem. W opinii ZPP, zwiększanie obciążeń na przedsiębiorstwa w trakcie trwania bezprecedensowego kryzysu oraz wprowadzania coraz surowszych restrykcji na prowadzenie działalności gospodarczej jest niemożliwe do zrozumienia, ani zaakceptowania.

**Z kolei w Polsce z początkiem 2021 r. ma wejść w życie szereg nowych danin, które obciążą rodzime przedsiębiorstwa oraz dotkną konsumentów, a podatek od handlu detalicznego jest tego kolejnym przykładem.**

Naturalnie chęć rządzących do wygenerowania wpływów do budżetu zachodzi ze względu na konieczność spłaty zobowiązań zaciągniętych podczas kryzysu. Zdając sobie z tego sprawę, ZPP podkreśla fakt, że podnoszenie opłat jest jedynie bardzo krótkotrwałym sposobem na wygenerowanie przychodów dla kasy państwa, a w dłuższej

<sup>31</sup> Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, *Podwyżki podatków w Polsce na tle redukcji obciążeń w innych krajach OECD*, dostępne pod adresem: [https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/Raport-ZPP\\_Podwy%C5%BCKi-podatk%C3%B3w-w-Polsce-na-tle-redukcji-obci%C4%85%C5%BCe%C5%84-w-innych-krajach-OECD.pdf](https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/Raport-ZPP_Podwy%C5%BCKi-podatk%C3%B3w-w-Polsce-na-tle-redukcji-obci%C4%85%C5%BCe%C5%84-w-innych-krajach-OECD.pdf).

<sup>32</sup> Związek Przedsiębiorców i Pracodawców, *Podwyżki podatków w Polsce na tle redukcji obciążeń w innych krajach OECD*, dostępne

pod adresem: [https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/Raport-ZPP\\_Podwy%C5%BCKi-podatk%C3%B3w-w-Polsce-na-tle-redukcji-obci%C4%85%C5%BCe%C5%84-w-innych-krajach-OECD.pdf](https://zpp.net.pl/wp-content/uploads/2020/10/Raport-ZPP_Podwy%C5%BCKi-podatk%C3%B3w-w-Polsce-na-tle-redukcji-obci%C4%85%C5%BCe%C5%84-w-innych-krajach-OECD.pdf).

<sup>33</sup> *Ibidem*.

<sup>34</sup> *Ibidem*.

<sup>35</sup> *Ibidem*.



perspektywie przekłada się na stałe spowolnienie gospodarcze. W kontekście podatku od handlu detalicznego ten argument jest tym bardziej istotny, że podatek ten nie spełni

swojej funkcji fiskalnej ponieważ będą w stanie uniknąć go podmioty zagraniczne, co z kolei oznacza, że nie spełni on również swoich deklarowanych celów. Innymi słowy, wprowadzanie nowych danin by zwiększyć dochód państwa jest nieefektywne w ogóle, a w przypadku tak wadliwego podatku okaże się wręcz kontr produktywnie poprzez niezasadne obciążenie polskich przedsiębiorstw.

W kwestii nowych podatków wchodzących w życie z początkiem 2021 r., należy również wziąć pod uwagę unijny Fundusz Odbudowy *Next Generation EU*. W odpowiedzi na wydarzenia 2020 roku Komisja Europejska, obok klasycznego unijnego budżetu przedstawiła Plan Odbudowy unijnej gospodarki.

Przez 16 lat członkostwa w UE Polska otrzymała ok. 181 mld EUR.

Podczas gdy **Wieloletnie ramy finansowe na lata 2021-2027** wynoszą łącznie **1 billion EUR**, Fundusz Odbudowy opiewa na **750 mld EUR**.<sup>36</sup> Cały program jest uważany za historyczne

rozszerzenie unijnych finansów.<sup>37</sup> Dla Polski oznacza to, że w latach 2021-2027 otrzyma 160 mld EUR z unijnych funduszy, w tym 57 mld EUR z Funduszu Odbudowy.

Dla porównania, przez 16 lat członkostwa w UE Polska otrzymała ok. 181 mld EUR.<sup>38</sup> Należy zatem stwierdzić, iż w kolejnej perspektywie budżetowej Polska otrzyma fundusze o niespotykanej dotąd wielkości. **W świetle otrzymania tak dużych środków wydaje się oczywistym, że presja budżetowa na wprowadzenie nowych podatków powinna być znacznie mniejsza, a polski rząd nie powinien wprowadzać nowych obciążeń dla przedsiębiorców, borykających się ze skutkami kryzysu.**



<sup>36</sup> [https://ec.europa.eu/poland/news/200724\\_uvdl\\_pl](https://ec.europa.eu/poland/news/200724_uvdl_pl).

<sup>37</sup> <https://taxfoundation.org/new-eu-budget-is-light-on-details-of-tax-proposals/>.

<sup>38</sup> <https://businessinsider.com.pl/finanse/fundusze/ile-polska-dostala-z-ue-a-ile-wplacila-do-budzetu-16-lat-polski-w-ue/38vet4t>.

## 7. PODSUMOWANIE

Podsumowując, należy wymienić trzy główne skutki wprowadzenia poboru podatku od handlu detalicznego z początkiem 2021 r.

Po pierwsze, podatek od handlu detalicznego nie spełni swoich zamierzonych celów i w sposób niezasadny obciąży rodzime firmy ponieważ jego struktura pozwala zagranicznym podmiotom na uniknięcie opodatkowania. Ustawodawca wprowadził nową daninę w celu uzyskania redystrybucji dochodu, wyrównania dziury budżetowej powstałej w wyniku unikania opodatkowania CIT, oraz wyrównanie warunków konkurencji pomiędzy mniejszymi i dużymi, w domyśle zagranicznymi, podmiotami. Niestety, praktyka pokazuje, że niektóre zagraniczne sieci z branży elektronicznej, osiągające najwyższe

**Podatek od handlu detalicznego nie spełni swoich zamierzonych celów i w sposób niezasadny obciąży rodzime firmy, ponieważ jego struktura pozwala zagranicznym podmiotom na uniknięcie opodatkowania.**

przychody, unikną opodatkowania ponieważ ich poszczególne sklepy funkcjonują jako oddzielne spółki, a tym samym uzyskiwany przez nie przychód zmieści się w kwocie wolnej od podatku. Tymczasem, podatek zapłacą sieci, które działają w ramach jednej spółki, i jednocześnie są polskimi przedsiębiorstwami, nie mogącymi skorzystać z możliwości transgranicznej optymalizacji podatkowej. Ponadto, w świetle faktu, iż rentowność polskich przedsiębiorstw z branży RTV AGD IT oscyluje na poziomie od 2 do 4 proc., widać iż druga stawka podatkowa o wysokości 1,4 proc. skonsumuje istotną część ich zysku. Tak znaczne ograniczenie rentowności będzie miało bardzo poważne negatywne skutki na równowagę konkurencyjną pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi, a zagranicznymi, w szczególności, że te drugie podatku nie zapłacą wcale. Okazuje się więc, że konstrukcja podatku umożliwia jego unikanie, a wręcz bardziej obciąży polskie podmioty, tym



**Wszczęcie poboru podatku może doprowadzić do konsekwencji prawnych dla Polski ze względu na potencjalną niezgodność podatku z prawem UE.**



samym pogorsząc ich pozycję vis-a-vis innych graczy na polskim rynku.

Po drugie, wszczenie poboru podatku może doprowadzić do konsekwencji prawnych dla Polski ze względu na potencjalną niezgodność podatku z prawem UE. Wprowadzenie poboru podatku od handlu detalicznego było wielokrotnie zawieszane i przesuwane z uwagi na toczące się postępowanie przed Trybunałem Sprawiedliwości UE. Obecnie swoją opinię w przedmiotowej sprawie przedstawiła już Rzecznik Generalna Kokott, niemniej nie przesądza ona o kształcie wyroku Trybunału, na który wciąż oczekujemy. Wobec tego, decyzja o odwieszeniu podatku wydaje się nie tylko przedwczesna, ale również niezrozumiała i niekonsekwentna w stosunku do wcześniej podjętych kroków.

Omawiając potencjalne skutki wprowadzenia poboru podatku od handlu detalicznego od 1 stycznia 2021 r. nie sposób pominąć kwestię gospodarczych konsekwencji pandemii koronawirusa. ZPP konsekwentnie stoi na stanowisku, że podnoszenie obciążeń na przedsiębiorstwa w trakcie tego bezprecedensowego kryzysu jest niezrozumiałe i niemożliwe do zaakceptowania. Konsekwentnie jako trzeci skutek zwiększania obciążeń należy wymienić doprowadzenie do spowolnienia gospodarczego, na które nie możemy sobie w tym momencie pozwolić.

W kwestii nowych obciążeń nakładanych na przedsiębiorców należy pamiętać również o unijnym Funduszu Odbudowy, który powstał by pomóc państwom członkowskim stawić czoła wyzwaniom pandemii koronawirusa. W nowej perspektywie finansowej Polska otrzyma 160 mld EUR z unijnych funduszy, w tym 57 mld z Funduszy Odbudowy. Dla porównania, przez 16 lat członkostwa w UE Polska otrzymała ok. 181 mld EUR. To pokazuje, że w latach 2021-2027 Polska otrzyma fundusze o niespotykanej dotąd wielkości. W świetle faktu otrzymania tak dużych środków wydaje się oczywistym, że presja budżetowa na wprowadzenie nowych podatków jest powinna być znacznie mniejsza, a polski rząd nie powinien wprowadzać nowych obciążeń

dla przedsiębiorców, borykających się ze skutkami kryzysu.

**Rentowność polskich przedsiębiorstw z branży RTV AGD IT oscyluje na poziomie od 2 do 4 proc., - widać, iż druga stawka podatkowa o wysokości 1,4 proc. skonsumuje istotną część ich zysku opodatkowania.**

**Zwiększanie obciążeń może doprowadzić do spowolnienia gospodarczego, na które nie możemy sobie w tym momencie pozwolić.**



**Związek Przedsiębiorców i Pracodawców apeluje w krótkiej perspektywie o wstrzymanie obowiązywania podatku od handlu detalicznego na rok 2021 r. Ponadto, ZPP przypomina, że długofalowe rozwiązanie problemów związanych z unikaniem opodatkowania, leży w głębszej reformie systemu podatkowego i powinno polegać na likwidacji podatku CIT i zastąpienia go podatkiem przychodowym.**



**51 900**

zrzeszonych firm



**580 000**

pracowników  
w firmach  
członkowskich



**15**

organizacji  
regionalnych



**20**

organizacji  
branżowych



# SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI

[WWW.ZPP.NET.PL](http://WWW.ZPP.NET.PL)



**13 500**

cytowań w mediach  
rocznie



**80 000**

followers – profile na  
Twitter



**128 000**

fanów  
na Facebook



**740 000**

minimalny zasięg  
miesięczny  
na Facebook







[WWW.ZPP.NET.PL](http://WWW.ZPP.NET.PL)

**ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORCÓW I PRACODAWCÓW**