AKADEMIA GÓRNICZO-HUTNICZA IM. STANISŁAWA STASZICA W KRAKOWIE

DZIEDZINA Inżynieria Środowiska, Górnictwo i Energetyka

DYSCYPLINA Inżynieria Środowiska, Górnictwo i Energetyka

ROZPRAWA DOKTORSKA

Model opodatkowania działalności górniczej ukierunkowany na zabezpieczenie wartości przedsiębiorstw

Autor: mgr inż. Diana Kozieł

Promotor rozprawy: dr hab. inż. Arkadiusz Kustra, prof. AGH
Promotor pomocniczy: dr hab. inż. Marta Sukiennik

Praca wykonana:
Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie
Wydział Inżynierii Lądowej i Gospodarki Zasobami
Katedra Ekonomiki i Zarządzania w Przemyśle

Kraków, 2024

AGH UNIVERSITY OF SCIENCE AND TECHNOLOGY

FIELD OF SCIENCE Environmental engineering, Mining and Energy

SCIENTIFIC DISCIPLINE Environmental engineering, Mining and Energy

DOCTORAL THESIS

The taxation model for mining industry aimed at securing the value of the enterprises

Author: Diana Kozieł, M.Sc. Eng.

First supervisor: Arkadiusz Kustra, Dr hab. Eng. Prof. AGH
Assisting supervisor: Marta Sukiennik, Dr hab. Eng.

Completed in: AGH University of Science and Technology
Faculty of Civil Engineering and Resource Management
Department of Economics and Management in Industry

Krakow, 2024

Spis treści

Wstęp……5

1. Pojęcie wartości i jej kreowanie w przedsiębiorstwie……9

1.1. Wartość w ekonomii i rachunkowości…….9

1.2. Wartość przedsiębiorstwa……12

1.2.1. Klasyfikacja rodzajów wartości przedsiębiorstwa oraz metody ich wyceny……13

1.2.2. Finansowe czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa……...19

1.2.3. Niefinansowe czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa……..29

1.2.4. Strategia podatkowa jako czynnik wpływający na wartość przedsiębiorstwa……31

1.2.5. Wartość przedsiębiorstwa dla interesariuszy – podatki jako źródło dochodu dla określonych interesariuszy……...33

1.2.6. Zarzadzanie wartością przedsiębiorstwa dla interesariuszy……36

2. Struktura systemu podatkowego……..40

2.1. Geneza systemu podatkowego w Polsce na tle rozwiązań światowych…….40

2.2. System podatkowy……44

2.2.1. System podatkowy – istota i funkcje……..44

2.2.2. System podatkowy jako redystrybucja dochodów……..45

2.2.3. Zasady ogólne systemu podatkowego……47

2.2.4. Źródła prawa podatkowego……50

2.3. Podatek współcześnie – definicja, cechy, funkcje…….53

2.3.1. Pojęcie podatku……..53

2.3.2. Podatek a opłata oraz inne świadczenia……57

2.3.3. Klasyfikacja podatków i jego rodzaje……58

3. Opodatkowanie fazy eksploracyjnej projektu górniczego……..64

3.1. Działalność górnicza jako projekt ……64

3.2. Zachęty podatkowe w sektorze wydobywczym w praktyce światowej ……65

3.3. Spółki typu *junior mines* jako specjalne spółki eksploracyjne bazujące na zachętach podatkowych.……...67

3.3.1. Prace eksploracyjne jako najważniejszy etap projektu górniczego…….68

3.3.2. Istota spółek *junior mines* oraz zachęty podatkowe stosowane w fazie prac eksploracyjnych……...69

4. Opodatkowanie fazy eksploatacyjnej działalności górniczej. Modele opodatkowania oraz podatki i opłaty charakterystyczne dla przemysłu górniczego……73

4.1. Modele opodatkowania podatkami górniczymi……73

4.2. Rodzaje podatków i opłat górniczych funkcjonujących w sektorze wydobywczym……79

5. Opodatkowanie surowców mineralnych w zależności od uwarunkowań panujących w danej jurysdykcji podatkowej……95
5.1. Opodatkowanie węglowodorów……95
5.2. Opodatkowanie miedzi……..99
5.3. Opodatkowanie węgla……103
6. Opodatkowanie branży górniczej w Polsce……106
6.1. Charakterystyka sektora wydobywczego w Polsce……106
6.2. Rodzaje podatków i opłat górniczych w Polsce……...113
6.3. Podatek dochodowy i inne obowiązkowe obciążenia fiskalne w polskim sektorze wydobywczym……...126
6.3.1. Podatek dochodowy……126
6.3.2. Inne obciążenia fiskalne sektora wydobywczego……128
7. Model opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego uwzględniający kreowanie wartości……131
7.1. Metoda wyceny wartości przedsiębiorstwa według ekonomicznej wartości dodanej *EVA* (*Economic Value Added*)……131
7.2. Model opodatkowania zakładający, że *EVA* jest równe podatkowi górniczemu (*Mining Royalty*)……..135
8. Weryfikacja modelu……...138
8.1. Informacja o analizowanej spółce……...138
8.2. Analiza skonsolidowanego sprawozdania spółki KGHM Polska Miedź S.A. wraz z wyliczeniem wartości *EVA* za lata 2018-2022……...140
8.3. Obliczenie wysokości podatku górniczego według założonego modelu……142
8.4. Wyliczenie przyszłej wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA* i wysokości podatku górniczego……..144
8.5. Analiza uzyskanych wyników……150
Podsumowanie……153
Bibliografia……..…..160
Akty prawne……166
Strony internetowe……...168
Spis tabel……...169
Spis rysunków……...171
Załączniki……172

Wstęp

Przedsiębiorstwa górnicze stanowią specjalny rodzaj podmiotów gospodarczych działających w obrębie danego kraju. Zarówno w praktyce światowej, jak i w Polsce, ten rodzaj przedsiębiorstw podlega szczególnym warunkom prawnym, finansowym i podatkowym. Ze względu na korzystanie przez przedsiębiorstwa górnicze z zasobów nieodnawialnych źródeł energii, są one szczególnie monitorowane przez rządy państw, w których działają. Na uwagę zasługuje również fakt, że w większości przypadków przedsiębiorstwa górnicze są spółkami, w których większość udziałów posiada państwo. Przed rządami tych państw staje więc wyzwanie prawidłowego kształtowania warunków funkcjonowania tych przedsiębiorstw. Z jednej strony państwo powinno w taki sposób kształtować prawo górnicze i podatkowe, aby stwarzać odpowiednie środowisko do rozwoju tych przedsiębiorstw oraz intensyfikować inwestycje w sektorze górniczym. Z drugiej zaś strony kształtowanie przepisów podatkowych powinno maksymalizować wpływy do budżetu państwa z tytułu podatku. Państwa jako współwłaściciele przedsiębiorstw górniczych stoją zatem przed dylematem, na który aspekt należy położyć większy nacisk - maksymalizację dochodów z podatków czy wspieranie kreowania dodatkowej wartości przedsiębiorstwa.

Wartość przedsiębiorstwa do połowy XX wieku była utożsamiana z wartością aktywów przedsiębiorstwa, kosztami jej działalności w postaci kosztów wytworzenia produktów, cen produktów czy też wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa. Upływający czas oraz rozwój rynków światowych, globalizacja i transformacje ustrojowe zmieniły spojrzenie na wartość przedsiębiorstwa i pozwoliły na nowo zdefiniować to pojęcie. Współcześnie wartość przedsiębiorstwa określana jest jako wielkość zdyskontowanych odpowiednią stopą dochodów, jakie są możliwe do uzyskania w przyszłości przez przedsiębiorstwo na rzecz inwestorów (w tym państwa), biorąc pod uwagę zarówno dochody z kontynuacji działalności jak i jej likwidacji. Wartość przedsiębiorstwa stała się przedmiotem wielu analiz i na przestrzeni powstało wiele teorii wartości jak i metod jej wyceny. W zależności od rodzaju zdefiniowanej wartości wyróżnia się w jej ramach kilka metod wyceny, które są uwarunkowane różnymi czynnikami. W niniejszej pracy szczególną uwagę poświęcono metodzie wyceny nazwanej metodą ekonomicznej wartości dodanej (ang. *Economic Value Added EVA*). Na jej podstawie oparty został model będący przedmiotem niniejszej pracy. Metoda *EVA* jest stosunkowo łatwym w budowie i interpretacji sposobem określenia wartości przedsiębiorstwa oraz pozwala na dostrzeżenie wszystkich stron finansujących przedsiębiorstwo. Metoda *EVA* w swej budowie

uwzględnia również aspekt podatkowy, który w przypadku przedsiębiorstw górniczych stanowi istotny element w kosztach danego podmiotu górniczego.

Opodatkowanie działalności górniczej, zaczynając od prac eksploracyjnych, poprzez prace eksploatacyjne, aż do likwidacji, jest przedmiotem wielu analiz i prac naukowych, które mają za zadanie usystematyzowanie i wyłonienie dobrych praktyk możliwych do zastosowania w sektorze górniczym, zarówno w Polsce, jak i na całym świecie. Poza standardowymi podatkami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej, takimi jak podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od wartości dodanej (VAT), czy podatek od nieruchomości, na przedsiębiorstwa górnicze nakładane są różnego rodzaju podatki i opłaty charakterystyczne jedynie dla sektora górniczego. W Polsce przykładem obciążenia typowego dla sektora górniczego jest podatek od wydobycia niektórych kopalin, funkcjonujący od 2012r. Podatek ten został nałożony, jak na razie, tylko na jedno przedsiębiorstwo w Polsce, zajmujące się wydobyciem miedzi i srebra. Do innych obciążeń fiskalnych charakterystycznych dla tego sektora możemy w Polsce zaliczyć opłatę za koncesję na poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż kopalin, opłatę z tytułu użytkowania górniczego czy też fundusz likwidacji zakładu górniczego.

W praktyce światowej zróżnicowanie podatków i opłat górniczych jest bardzo duże i mnogość rozwiązań fiskalnych rośnie wraz ze wzrostem gospodarczym danego państwa. Tworzone są nie tylko pojedyncze obciążenia fiskalne, ale również cale systemy podatkowe mające ujednolicić i usystematyzować prawo fiskalne danego kraju w odniesieniu do sektora górniczego. Szczegółowo poszczególne rozwiązania fiskalne funkcjonujące w Polsce i na świecie zostały przybliżone w rozdziałach niniejszej pracy.

Uzasadnieniem do podjęcia tematu niniejszej pracy było postawienie następującej tezy: model opodatkowania może stanowić narzędzie kształtowania efektywności przedsiębiorstwa górniczego dla interesariuszy takich jak: zewnętrzni dawcy kapitału, właściciele i państwo.

Tak sformułowana teza pozwoliła na ustalenie celu głównego pracy oraz celów cząstkowych. Celem głównym niniejszej pracy jest opracowanie modelu opodatkowania przedsiębiorstw górniczych zmierzającego do zabezpieczenia wartości ekonomicznej przy zaspokojeniu interesów wewnętrznych i zewnętrznych dawców kapitału oraz państwa. W związku z tak sformułowanym celem głównym wyznaczone zostały cele cząstkowe, które obejmują: zdefiniowanie pojęcia wartości oraz klasyfikację jej rodzajów i metod wyceny, charakterystykę systemu podatkowego wraz z identyfikacją jego zasad oraz elementów składowych, klasyfikację i definicję podatków i opłat charakterystycznych dla sektora górniczego, analizę modeli opodatkowania podatkami górniczymi w Polsce i na świecie, zbudowanie modelu opodatkowania oraz jego weryfikację.

Realizacja postawionych celów pozwoliła na stworzenie niniejszej pracy, która obejmuje osiem rozdziałów.

Pierwszy rozdział stanowi wprowadzenie do zdefiniowania pojęcia wartości oraz wartości przedsiębiorstwa. W kolejnych krokach sklasyfikowane zostały rodzaje wartości przedsiębiorstwa, obejmujące wartość majątkową, rynkową i ekonomiczną oraz przedstawione zostały metody ich wyceny. W dalszej części rozdziału pierwszego przedstawione zostały finansowe i niefinansowe czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa. W rozdziale tym zdefiniowana została również strategia podatkowa określona jako czynnik mający wpływ na wartość danego podmiotu gospodarczego, przybliżono również relację pomiędzy wartością przedsiębiorstwa a podatkami jako źródłem dochodu dla określonych interesariuszy. Podsumowaniem pierwszego rozdziału jest charakterystyka zarzadzania wartością przedsiębiorstwa dla jego interesariuszy.

Rozdział drugi niniejszej pracy został poświęcony strukturze systemu podatkowego. W ramach realizacji celów tego rozdziału przybliżono genezę systemu podatkowego funkcjonującego w Polsce na tle rozwiązań światowych. W rozdziale drugim zdefiniowane zostało także pojęcie systemu podatkowego, jego istota oraz funkcje. Szczególną uwagę zwrócono na funkcję redystrybucyjną systemu podatkowego. W dalszej części rozdziału przestawione zostały ogólne zasady systemu podatkowego oraz zdefiniowano źródła prawa podatkowego. Kolejnym krokiem w realizacji niniejszego rozdziału było zdefiniowanie elementu składowego systemu podatkowego, jakim jest podatek. W ramach tej części określone zostały cechy i funkcje podatków oraz zdefiniowano różnicę pomiędzy podatkiem a opłatą i innymi świadczeniami. W dalszej dokonano klasyfikacji podatków oraz przedstawiono ich rodzaje.

Rozdział trzeci niniejszej pracy dotyczy ujęcia działalności przedsiębiorstwa górniczego jako projektu podzielonego na określone fazy, począwszy od fazy poszukiwawczej, przez eksploatacyjną, po fazę likwidacji. W dalszej części rozdziału przedstawione zostały zachęty podatkowe stosowane w sektorze wydobywczym w praktyce światowej. Podsumowaniem rozdziału trzeciego jest przedstawienie spółek typu *junior mines* jako specjalnych spółek eksploracyjnych bazujących na zachętach podatkowych oraz omówienie zachęt podatkowych stosowanych w odniesieniu do tego typu spółek.

Rozdział czwarty przedstawia modele opodatkowania podatkami i opłatami charakterystycznymi dla przemysłu górniczego. Zdefiniowane zostały w nim typy modeli opodatkowania a następnie przedstawione zostały rodzaje podatków i opłat górniczych funkcjonujące w praktyce światowej.

Rozdział piąty został poświęcony opodatkowaniu surowców mineralnych w zależności od uwarunkowań panujących w danej jurysdykcji podatkowej. Przeanalizowano trzy rodzaje surowców, a mianowicie: węglowodory, miedź oraz węgiel. Każdy z nich został poddany ocenie pod względem obciążeń fiskalnych stosowanych w danym kraju. Badaniom poddano między innymi takie państwa jak: Australia, Chile, USA, Chiny czy Peru.

Rozdział szósty poświęcony jest charakterystyce sektora górniczego w Polsce oraz analizie opodatkowania polskiej branży górniczej. W niniejszej części pracy zostały przedstawione rodzaje podatków i opłat górniczych stosowanych w Polsce. Ponadto, omówiono podatek dochodowy oraz inne obowiązkowe obciążenia fiskalne, które mają istotny wpływ na opodatkowanie przedsiębiorstw górniczych.

Rozdział siódmy stanowi praktyczną część niniejszej pracy, koncentrując się na modelu opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego, który uwzględnia kreowanie jego wartości. Pierwszym krokiem w tym rozdziale było zdefiniowanie metody wyceny wartości przedsiębiorstwa EVA, która stanowi fundament dalszych analiz. Następnie przedstawiono model opodatkowania, zakładający, że EVA jest równa podatkowi górniczemu, oraz omówiono elementy składowe tego modelu.

Rozdział ósmy skupia się na praktycznej weryfikacji stworzonego modelu. Proces weryfikacji rozpoczęto od prezentacji analizowanej spółki, a następnie dokonano analizy skonsolidowanych sprawozdań finansowych w celu wyliczenia wartości EVA dla badanej spółki. Kolejnym etapem było obliczenie wysokości podatku górniczego zgodnie z założonym modelem oraz wyznaczenie przyszłej wartości przedsiębiorstwa przy użyciu metody EVA oraz przyszłych wartości podatku górniczego. Wnioski wyciągnięte na podstawie uzyskanych wyników stanowiły podsumowanie tego rozdziału.

1. Pojęcie wartości i jej kreowanie w przedsiębiorstwie

1.1. Wartość w ekonomii i rachunkowości

Zdefiniowanie wartości przedsiębiorstwa wymaga rozważenia próby zdefiniowania samej wartości oraz kategorii ją determinujących. Według Encyklopedii PWN: „wartość jest podstawową kategorią aksjologii, oznaczającą wszystko to, co cenne i godne pożądania, co stanowi cel ludzkich dążeń" [95]. Z kolei Słownik Języka Polskiego PWN podaje następujące znaczenia słowa wartość: [96]

- to, ile coś jest warte pod względem materialnym;
- cechę tego, co jest dobre pod jakimś względem;
- posiadanie zalet;
- zasady i przekonania będące podstawą przyjętych w danej społeczności norm etycznych;
- liczba określająca, ile jednostek zawiera dana wielkość fizyczna lub wielkość mogąca zastąpić wyrażenie algebraiczne, jego zmienne.

Przytoczone definicje identyfikują wielokryterialność definicji wartości i jednocześnie pokazują w jak wielu wymiarach można ją interpretować.

Pojęcie wartości funkcjonuje w różnych aspektach życia, zarówno w sferze prywatnej, jak i zawodowej. Duże znaczenie wartość odgrywa na gruncie ekonomicznym, rachunkowym. Pojęcie wartości w kategorii wielkości ekonomicznej było już wykorzystywane w czasach starożytnych, kiedy to Arystoteles rozważał tak zwany dylemat wody i diamentu. Zadawał on sobie pytanie w nawiązaniu do wartości: „Dlaczego woda, która jest konieczna do życia jest tania, podczas gdy diamenty są bardzo drogie i można się bez nich obejść?"

W kolejnych epokach pojęcie wartości w kategorii ekonomicznej było podnoszone przez wielu filozofów i ekonomistów. Wiele uwagi zagadnieniom wartości poświęcił twórca ekonomii klasycznej Adam A. Smith, który to w swoich rozważaniach analizował cenę, jej składowe oraz czynniki kształtujące wahania cen, starając się poprzez to wyjaśnić czym jest rzeczywisty miernik wartości wymiennej. A. Smith dokonał również klasyfikacji wartości na użytkową oraz wymienną. Wartość użytkową definiował on jako użyteczność przedmiotu, zbiór jego właściwości, dzięki którym w mniejszym, bądź większym stopniu można zaspokoić określoną potrzebę człowieka. Natomiast wartość wymienna to, jego zdaniem, suma innych dóbr, za jaką można otrzymać dane dobro.

Również David Ricardo, kontynuator myśli A. Smitha, definiował wartość dobra jako ilość potrzebnej pracy niezbędnej do jego wytworzenia. Według niego użyteczność dobra nie

mogła być miernikiem wartości wymiennej, mimo tego, że stanowiła jej nieodłączny element. Według przedstawicieli ekonomii klasycznej źródłem wartości były: ziemia, praca oraz kapitał.

Wiek XIX to początek tzw. laborystycznej teorii wartości. Według tej teorii jedynie ilość pracy potrzebnej do wykonania surowców, półproduktów i narzędzi mogła być czynnikiem kształtującym wartość towarów. Nurtem przeciwstawnym do laborystycznej teorii wartości było podejście tzw. szkoły austriackiej charakteryzującej się postawą subiektywno-marginalistyczną. Nurt ten całkowicie odrzucał pracę jako element twórczy wartości. Zakładał za to, że warunkiem decydującym o wartości jest subiektywna ocena użyteczności danego dobra na zasadach rynkowych przez konsumenta. Jako drugi element kształtujący wartość uznawano tak zwaną użyteczność krańcową, która była definiowana jako korzyść, którą może odnieść konsument ze zwiększenia konsumpcji danego dobra o pojedynczą jednostkę. Teoria tzw. szkoły austriackiej zakładała stopniowe pomniejszanie się korzyści krańcowej (teoria prawa malejącej użyteczności krańcowej), dzięki temu możliwe było wyjaśnienie przytoczonego wyżej paradoksu wody i diamentu. [35] [90]

Kolejnym kamieniem milowym w kreowaniu definicji wartości w ekonomii było podejście Alfreda A. Marshalla, twórcy tzw. szkoły z Cambridge. W swojej teorii wartości A. Marshall połączył trzy składowe: teorię popytu i podaży, która opisywała procesy rynkowe, teorię użyteczności, sprowadzającą cenę i wartość do poziomu użyteczności krańcowej oraz klasyczną teorię kosztów produkcji, na której oparł cenę. [22]

Obecnie w ekonomii przy definiowaniu wartości dominują poglądy klasyczne, przy czym kolejni autorzy poszerzają zakres definicji wartości o takie czynniki wartościotwórcze jak: wiedza, organizacja czy przedsiębiorczość, a dodatkowo tzw. ekonomia niekonwencjonalna uzupełnia ją o energię i informację. [95]

Definicja wartości kształtowała się na przestrzeni setek lat i trudno jest znaleźć jej jednoznaczną, ostateczną wersję. Najtrwalszą klasyfikacją wartości a zarazem jej najpowszechniejszą definicją okazuje się być jednak podział zasugerowany przez przedstawicieli nurtu ekonomii klasycznej. Opierając się na tym nurcie, współcześni ekonomiści klasyfikują wartość na następujące kategorie:

- Wartość wymienna – definiowana jako suma wartości określonych dóbr, które można wymienić na dane dobro. Obecnie wartość wymienną utożsamia się z ceną. Jak zauważają autorzy, wartość wymienna podlega w sposób naturalny wahaniom w zależności od czasu i miejsca, w którym dobra są wymieniane;
- Wartość użytkowa – to zespół cech i właściwości charakteryzujący dane dobro w związku z jego funkcją i zaspokajający potrzeby nabywcy;

- Wartość kosztowa – to wartość dobra, która jest sumą nakładów materialnych (rzeczowych) oraz niematerialnych, takich jak praca i czas.

Ekonomiczne teorie wartości w konsekwencji dały podwaliny pod rachunkowe ujęcie wartości i zdefiniowanie jej istoty w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych. W systemie rachunkowości przedsiębiorstwa wartość funkcjonuje pod wieloma znaczeniami. Według E. Maćkowiak „najszersze zastosowanie ma wartość jako liczba, według której dana pozycja jest wykazywana w księgach rachunkowych firmy – zatem jako wartość liczbowa danej. Wszystkie pozycje pieniężne i niepieniężne mają zatem przypisane wartości. Inne zastosowanie terminu „wartość" odnosi się do podstawy, według której są wykazywane pewne pozycje, np. wartość sprawiedliwa, wartość w użyciu, wartość odtworzeniowa." [47]

Uwzględniając przytoczoną definicję wartości, z punktu widzenia rachunkowości, szczególną rolę odgrywa jej klasyfikacja. Na szczególną uwagę zasługują tu przede wszystkim pojęcia wartości wymiennej i kosztowej. Wartość wymienna determinuje zysk, jaki przedsiębiorstwo może uzyskać poprzez sprzedaż swoich produktów. Ujęcie kosztowe wartości jest ważne z punktu widzenia istnienia przedsiębiorstwa i stanowi podstawę do oceny ilości nakładów, które są ponoszone na wytwarzanie produktów, bądź świadczenie usług. Określenie wielkości nakładów pozwala z kolei na prawidłowe ustalenie ceny i wpływa tym samym na wartość wymienną danego dobra. Nie bez znaczenia pozostaje tu również trzecia kategoria tj. wartość użytkowa, która w sposób pośredni wpływa zarówno na wartość wymienną jaki kosztową. Każdy z tych trzech rodzajów wartości ma nierozerwalny związek z funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych i pozwala na wielowymiarowe podejście do zdefiniowania czym w istocie może być wartość całego przedsiębiorstwa, a nie tylko jego poszczególnych elementów.

Rozważając pojęcie wartości w funkcjonowaniu przedsiębiorstw należy wyróżnić również kategorię wartości ekonomicznej. Jedną z najdokładniejszych definicji wartości ekonomicznej przedstawia A. Karmańska, która to stwierdza, że „wartość ekonomiczna odzwierciedla oparty na analizie rynku osąd osoby przeprowadzony w stosunku do każdego składnika zasobów zaangażowanych w kierowaną przez nią działalność gospodarczą, to jest np.: rzeczy, systemów, praw i instrumentów finansowych, koncepcji różnych biznesowych rozwiązań, wiedzy, sposobów organizacji działań operacyjnych, różnych koncepcji zarządczych, rozwiązań metodycznych, relacji z klientami i wielu innych szeroko rozumianych zasobów gospodarczych, co do możliwości uznania danego składnika za źródło generowania korzyści ekonomicznych". [39] Analizując przytoczony fragment można zauważyć jak szeroki

zakres ma pojęcie wartości ekonomicznej w odniesieniu do prowadzonej działalności gospodarczej. Autorka wymienia szereg czynników, które mogą stanowić źródło wartości dla podmiotów gospodarczych, zaznaczając jednocześnie, że dany czynnik powinien spełniać określone warunki by móc być uznanym za źródło wartości, definiowanej jako zdolność do generowania korzyści ekonomicznych. Tak więc, za źródło wartości można uznać jedynie te elementy, które mogą przyczynić się do uzyskania dodatkowych korzyści.

Każde z przedstawionych podejść do pojęcia wartości, w kontekście funkcjonowania przedsiębiorstw, skupia się głównie na aspekcie materialnym, który jest kluczowy z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa opierają swoją działalność na wartości wyrażonej w jednostkach pieniężnych lub innych środkach płatniczych, co pozwala na klasyfikowanie wyników na odpowiednich poziomach.

W tym miejscu należy również wspomnieć o dynamicznym aspekcie wartości, który wynika nie tylko z inflacji czy innych czynników mających wpływ na wartość pieniądza w czasie, ale przede wszystkim wynika z właściwości i cech danego dobra, na które mają wpływ czynniki zależne od producenta, na przykład koszty materiałów czy koszty wytwarzania. Problem zmian wartości czy to aktywów przedsiębiorstwa czy jego produktów jest obszernym zagadnieniem, które stanowi oddzielny przedmiot badań i analiz.

1.2. Wartość przedsiębiorstwa

Do połowy XX wieku wartość, w aspekcie prowadzenia działalności gospodarczej, była rozpatrywana pod kątem wartości aktywów przedsiębiorstwa, kosztów wytworzenia produktów, cen produktów i wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa. Dynamiczny rozwój światowych rynków, który miał swój początek w drugiej połowie XX wieku, wraz z postępującymi transformacjami ustrojowymi oraz globalizacją, dały początek nowemu spojrzeniu na przedsiębiorstwo jako potencjalne dobro, które można wymienić. Nowy punkt widzenia wzbudził potrzebę zdefiniowania pojęcia wartości przedsiębiorstwa, aby możliwe było wycenienie opłacalności przejęcia czy też fuzji lub oszacowanie warunków prywatyzacji przedsiębiorstwa. W tym miejscu należy zauważyć, że postrzeganie przedsiębiorstwa jako przedmiotu wymiany rozpatrywane było z perspektywy potencjalnego nabywcy, a nie z punktu widzenia właściciela czy udziałowców firmy.

W związku z tym zaczęto się zastanawiać, w jaki sposób można właściwie ocenić wartość przedsiębiorstwa a także jak tę wartość podwyższyć. Szybko zauważono, że koncepcję wartości ekonomicznej, pojmowanej jako zdolność do tworzenia dodatkowych korzyści ekonomicznych można odnieść do całości przedsiębiorstwa, a nie tylko do poszczególnych

składników aktywów. Takie postrzeganie działalności gospodarczej pozwala stwierdzić, że przedsiębiorstwa zdolne są do kreowania wartości nie tylko poprzez produkcję wyrobów czy też zwiększanie wartości aktywów, możliwe jest także kreowanie kolejnej kategorii wartości rozumianej jako generowanie możliwie jak największych korzyści ekonomicznych wyrażonych w jednostkach pieniężnych. Wartość przedsiębiorstwa jest zatem definiowana jako wielkość zdyskontowanych odpowiednią stopą dochodów, jakie może w przyszłości wygenerować przedsiębiorstwo na rzecz inwestorów, biorąc pod uwagę zarówno możliwe dochody pochodzące z kontynuacji działalności, ale również z jej likwidacji. Wartość przedsiębiorstwa nie jest więc jedynie wielkością uzyskiwanych w przeszłości rezultatów prowadzonej działalności oraz wyłącznie ceną, jaką można uzyskać za przedsiębiorstwo w danym momencie na rynku.

Przedstawiony sposób postrzegania wartości przedsiębiorstwa stał się podstawą do badań nad sposobami wyceny wartości, sklasyfikowania rodzajów wartości oraz sposobami zwiększania i zarządzania wartością działalności gospodarczej.

1.2.1. Klasyfikacja rodzajów wartości przedsiębiorstwa oraz metody ich wyceny

Osiągana wartość przedsiębiorstwa zawsze wyrażona jest w jednostkach pieniężnych i dlatego też jej rodzaj jest uzależniony od zastosowanej metody wyceny przedsiębiorstwa. W literaturze funkcjonuje kilka definicji i rodzajów wartości przedsiębiorstwa, wśród nich możemy wyróżnić trzy podstawowe typy:

- wartość majątkową,
- wartość rynkową,
- wartość ekonomiczną.

Wartość majątkowa jest rodzajem wartości, która opiera się na wycenie majątku posiadanego przez przedsiębiorstwo, z uwzględnieniem zmiennych założeń. Wartość majątkowa jest również nazywana wartością księgową i często definiowana jest jako suma aktywów netto przedsiębiorstwa pomniejszona o jego zobowiązania. Ten rodzaj wartości jest jedną z najprostszych do wyliczenia, ponieważ jej składniki są możliwie proste do zidentyfikowania. Znajduje ona również zastosowanie na różnych etapach funkcjonowania przedsiębiorstwa, zarówno w momencie kontynuacji działalności, jak i przy jego likwidacji.

Wartość rynkowa bardzo często określana jest jako sprawiedliwa wartość rynkowa (ang. *fair market value*). „Sprawiedliwa wartość rynkowa to wyrażona w pieniądzu lub odpowiednim ekwiwalencie cena, której kupujący mógłby w sposób uzasadniony oczekiwać, a sprzedający byłby gotów ją zaakceptować, o ile towar zostałby wystawiony na sprzedaż na otwartym rynku

i przy założeniu, że zarówno kupujący jak i sprzedający są w posiadaniu wszelkich związanych z transakcją informacji oraz że żaden z nich nie działa pod jakimkolwiek przymusem". [54] D. Zarzecki określa z kolei sprawiedliwą wartość rynkową jako cenę za dobra lub usługi, która dominuje na aktywnym rynku złożonym z dużej liczby dobrze poinformowanych kupujących i sprzedających. [91]

Analizując pojęcie wartości rynkowej należy rozpatrywać ją w dwóch ujęciach, różniących się pod względem stopnia zorganizowania rynku, na którym dochodzi do wymiany. W szerokim ujęciu wartość rynkowa określana jest jako cena, po jakiej doszłoby do transakcji wymiany na każdym, niekoniecznie zorganizowanym rynku. W ujęciu węższym wartość rynkowa jest określana jako cena wymiany możliwa do osiągnięcia na rynku zorganizowanym, który rozumie się jako giełdy towarowe i giełdy papierów wartościowych.

Wartość rynkowa ma charakter wartości bieżącej, co oznacza, że wyliczana jest na podstawie ceny transakcji wymiany zachodzącej w aktualnych warunkach danego rynku pomiędzy dwoma lub więcej stronami w konkretnym punkcie czasowym oraz z uwzględnieniem preferencji każdej ze stron. Wartość rynkowa jest zatem nie tylko konkretną ceną wymiany, ale również zbiorem czynników rynkowych, takich jak wahania koniunktury, sytuacja polityczna, nastroje panujące na rynku, na którym dochodzi do wymiany. [92] Ważnym aspektem wartości rynkowej jest fakt, że możemy się nią posługiwać jedynie w przypadku gdy przedsiębiorstwo jest przedmiotem realnej transakcji kupna-sprzedaży. Jeśli aktywa wyceniamy jedynie na potrzeby informacyjne to mamy do czynienia jedynie z szacunkową wartością rynkową.

Wartość ekonomiczna to teoria wartości, która jest zorientowana na przyszłość, na podstawie pojęcia wartości bieżącej (ang. *present value*), która jest rozumiana jako cena wymiany zaoferowana przez inwestora w danym momencie w zamian za określone przepływy pieniężne w przyszłości. Aby ustalić wartość ekonomiczną szacuje się potencjalne przepływy pieniężne mogące wystąpić w przyszłości oraz dokonuje się aktualizacji składników aktywów na moment bieżący. Warto zaznaczyć, iż koncepcja szacowania wartości ekonomicznej nie bierze pod uwagę wydatków i kosztów poniesionych w wyniku decyzji mających miejsce przeszłości. Według D. Zarzeckiego wartość ekonomiczna jest definiowana w następujący sposób: „Koncepcja wartości ekonomicznej zasadza się na zdolności aktywów do dostarczania ich posiadaczowi strumienia wolnych przepływów pieniężnych (po opodatkowaniu). Przepływy te mogą przybierać formę zysków lub określonych płatności umownych. Mogą też wynikać z częściowej lub całkowitej likwidacji aktywów w pewnym punkcie w przyszłości". [91]

Wartość ekonomiczna w literaturze bywa również określana jako wartość fundamentalna lub też wewnętrzna. Według P. Szczepankowskiego „wartość fundamentalna (wewnętrzna) odzwierciedla wartość przedsiębiorstwa wynikającą bezpośrednio z jego możliwości do generowania korzyści (dochodów) dla właścicieli i potencjalnych inwestorów". [79]

Szacowanie wartości ekonomicznej przedsiębiorstwa bazuje na określeniu poziomu korzyści ekonomicznych, które wynikają z aktualnych i przyszłych wyników finansowych, które są możliwe do osiągnięcia w przypadku posiadania określonego zestawu aktywów, jednocześnie nie uwzględniając kto jest lub może być potencjalnym właścicielem. Wartość ekonomiczną charakteryzuje również fakt, że jest niezależna od bieżącej sytuacji na rynku kapitałowym. [79]

Każda z przytoczonych kategorii wartości przedsiębiorstwa posiada unikalne cechy, które znajdują zastosowanie w różnych momentach działalności gospodarczej, jednocześnie lokując ją w określonej kondycji gospodarczej. Określenie każdej z tych wartości nierozerwalnie wiąże się z pojęciem wyceny, która jest miernikiem wielkości wartości przedsiębiorstwa w jednostkach pieniężnych. Każdy z wymienionych rodzajów wartości posiada co najmniej dwie lub więcej metody wyceny. Dobór odpowiedniej metody wyceny oraz wybór założeń i parametrów w ramach wybranej metody jest zbiorem wielu współoddziałujących na siebie czynników. Wśród tych czynników wyróżnić możemy czynniki ogólne, które odnoszą się w zasadzie do każdej wartości oraz specyficzne, które wynikają ze specyfiki branży oraz unikatowych cech danego przedsiębiorstwa funkcjonującego w konkretnym środowisku. Do czynników ogólnych zaliczamy: cel wyceny, aktualny stan gospodarki i prognozy jej rozwoju oraz stan rynku papierów wartościowych. Natomiast wśród czynników specyficznych wyróżniamy: ilość i jakość dostępnych informacji o przedsiębiorstwie, stan oraz możliwości rozwoju branży, w której działa przedsiębiorstwo, stan oraz perspektywy rozwoju otoczenia, w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo, sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa będącego przedmiotem wyceny oraz przedmiot działalności gospodarczej i stopień zdywersyfikowania biznesu.

Tematyka wyceny przedsiębiorstw jest przedmiotem badań wielu finansistów i ekonomistów, z których niemal każdy proponuje własny sposób metod wyceny wartości przedsiębiorstwa. Jedną z najpopularniejszych klasyfikacji przedstawił D. Zarzecki, który to dzieli metody wyceny przedsiębiorstw ze względu na podstawowe źródła informacji i wyróżnia: [91]

- metody majątkowe:
    - metoda wartości księgowej,

    - metoda wartości odtworzeniowej,
    - metoda skorygowanych aktywów netto,
    - metoda wartości likwidacyjnej,
- metody porównawcze (in. metody rynkowe):
    - metoda mnożnikowa,
        - metoda wskaźnika cena/zysk,
        - metoda wskaźnika cena/wartość księgowa,
        - metoda wskaźnika cena/sprzedaż,
    - metoda transakcji porównywalnych,
- metody dochodowe:
    - metoda zdyskontowanych dywidend,
    - metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych
        - metoda przepływów pieniężnych przynależnym wszystkim stronom finansującym,
        - metoda przepływów pieniężnych przynależnych właścicielom,
    - metoda zdyskontowanych zysków,
- metody mieszane:
    - metoda szwajcarska,
    - metoda berlińska,
    - metoda nadwyżki zysków,
    - metoda stuttgarcka,
    - metoda UEC,
    - Inne metody mieszane,
- metody niekonwencjonalne:
    - metody oparte na teorii opcji,
    - metody wyceny z opóźnieniem czasowym,
    - inne metody niekonwencjonalne.

Na Rys. 1 przedstawiono klasyfikację w formie graficznej.

Biorąc pod uwagę opisane wcześniej wartości oraz przedstawioną klasyfikację możemy przypisać do nich następujące metody wyceny, które następnie zostaną dokładniej omówione poniżej.

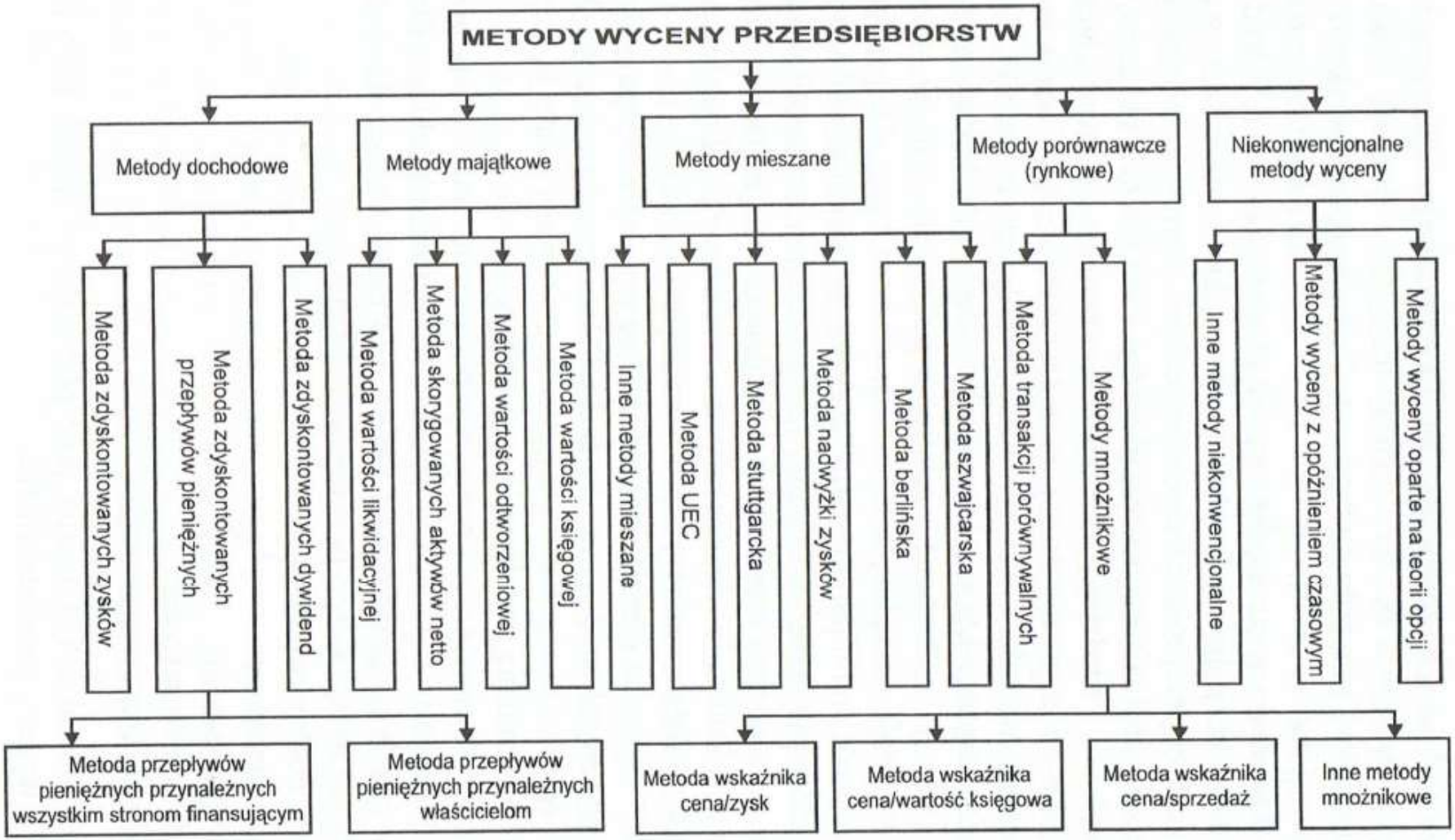
Do wyceny wartości majątkowej zastosowanie znajdą metody majątkowe:

- metoda wartości aktywów netto,
- metoda wartości likwidacyjnej (upłynnienia),
- metoda wartości odtworzenia.

Metody majątkowe są najprostszą grupą wyceny przedsiębiorstw. Bazują one przede wszystkim na wycenie składników majątku. Z założenia metody majątkowe określają, że przedsiębiorstwo ma taką wartość, jaką wartość mają składniki jego majątku pomniejszone o wielkość zobowiązań. Ze względu na łatwość metodyki są one wykorzystywane przy wycenach niewielkich przedsiębiorstw.
Do wyceny wartości ekonomicznej można zastosować natomiast metody dochodowe:

- metoda skorygowanej wartości obecnej *APV* (*ang. Adjusted Present Value*),
- metoda oparta o dyskontowanie wolnych przepływów pieniężnych *FCFF* (*ang. Free Cash Flow to Firm*)
- metoda ekonomicznej wartości dodanej *EVA*™ (ang. *Economic Value Added*).

Metody dochodowe opierają się na założeniu podejmowania optymalnych decyzji inwestycyjnych, z uwzględnieniem wyliczenia wartości przyszłych korzyści jakie można uzyskać z użytkowania danego składnika. Metody dochodowe są przeciwieństwem metod majątkowych, które uwzględniają w wycenie przedsiębiorstwa jedynie wartości posiadanych aktywów pomniejszonych o zobowiązania przedsiębiorstwa, jednocześnie nie uwzględniając korzyści płynących z dysponowania określonym zespołem aktywów. Metody o charakterze dochodowym opierają się z kolei na efektywności wykorzystania zespołu aktywów oraz na kreowaniu przyszłych korzyści dla przedsiębiorstwa płynących z użytkowania aktywów. Metody te bazują jedynie na prognozowanych wartościach przepływów pieniężnych, tak więc im bardziej wiarygodne są prognozowane wartości, tym lepsza jest jakość przeprowadzonej wyceny. Zastosowanie metod dochodowych umożliwia wykonanie wyceny, zarówno całego przedsiębiorstwa, jak również określenie wartości kapitału własnego.



Rys. 1 Klasyfikacja metod wyceny przedsiębiorstw
Źródło: [91]

1.2.2. Finansowe czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa

Wartość przedsiębiorstwa nie jest wynikiem jedynie zastosowanej metody wyceny przedsiębiorstwa, ale również sumą czynników kształtujących tę wartość. W literaturze przedmiotu określane są one jako nośniki bądź generatory wartości (ang. *Value Drivers, Value Builders*). Właściwe ich zidentyfikowanie i odpowiednie zarządzanie nimi prowadzi do stopniowego wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Autorzy zajmujący się tematyką wartości przedsiębiorstwa oraz identyfikacją nośników wartości wskazują na wiele podziałów tychże czynników. Jednym z najbardziej podstawowych podziałów nośników wartości jest podział na nośniki o charakterze materialnym, niematerialnym i intelektualnym. Nośniki o charakterze materialnym są częściami składowymi dla przytaczanych wcześniej metod wyceny wartości przedsiębiorstwa. Wśród nich wyróżnia się między innymi:

- wysokość przepływów pieniężnych *FCF* w przedsiębiorstwie,
- wielkość kapitału zaangażowanego w działalność przedsiębiorstwa oraz jego strukturę,
- wysokość kosztu poszczególnych rodzajów kapitału.

W literaturze możemy spotkać również następujące podejście do podziału nośników wartości, które dzieli je na trzy grupy: [80]

- grupę związaną z kreowaniem przychodów,
- grupę związaną z działalnością podstawową i optymalizowaniem jej procesów,
- grupę związaną z uwalnianiem zamrożonych środków finansowych.

Grupa pierwsza stawia przychody jako główny czynnik kształtujący wartość przedsiębiorstwa. Dynamiczny wzrost poziomu przychodów prowadzi do stabilnej sytuacji przedsiębiorstwa i do zwiększenia wartości przedsiębiorstwa, natomiast ujemne tempo wzrostu przychodów może prowadzić do sytuacji, w której przedsiębiorstwo zanotuje znaczny spadek wartości a w dłuższym okresie może doprowadzić do stanu zagrożenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Powyższe stwierdzenia bazują na efekcie tak zwanej dźwigni operacyjnej, której podstawą jest zależność zmian na wyniku z działalności operacyjnej *EBIT*, który jest podstawą wyceny metodą *DCF*, od zmian przychodów ze sprzedaży. Autorzy wskazują również, aby uwzględnić również w przychodach nie tylko przychody ze sprzedaży, ale również przychody z działalności inwestycyjnej czy finansowej.

Druga grupa dotyczy czynników, które związane są z optymalizacją procesów działalności podstawowej, to jest działalnością wytwórczą, usługową bądź handlową. Optymalizacja procesów w tym zakresie powinna skupiać się na prawidłowej relacji pomiędzy

tempem z mian przychodów a tempem zmian kosztów. Idealną sytuacją jest zdecydowanie większy wzrost przychodów do relatywnie niskiego wzrostu kosztów w przedsiębiorstwie.

Czynniki z grupy trzeciej to nośniki wartości związane z uwalnianiem zamrożonych środków finansowych, zarówno na poziomie wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Wewnętrzne źródła nadwyżek gotówki to przede wszystkim zatrzymane i wypracowane zyski, amortyzacja oraz środki zamrożone w aktywach obrotowych, czyli należności i zapasy. Zewnętrzne źródła nadwyżek gotówki to pożyczki, kredyty, emisje papierów wartościowych oraz zobowiązania o wydłużonym okresie spłaty.

Oprócz powyższych jednym z najczęściej spotykanych, w literaturze i praktyce, jest podział zaprezentowany przez A. Rappaporta. Autor grupuje nośniki wpływające na wysokość wartości przedsiębiorstwa na cztery podstawowe grupy:

- czynniki operacyjne,
- czynniki inwestycyjne,
- czynniki finansowe
- czynniki o charakterze ogólnym.

Analizując powyższy sposób prezentacji można stwierdzić, że obrazuje on podział podobny do klasyfikacji poszczególnych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Kształtowanie się czynników wskazuje więc na obszary działalności przedsiębiorstwa i pozwala na zarządzanie przedsiębiorstwem w poszczególnych obszarach. W ramach poszczególnych grup czynników A. Rappaport wyróżnia szereg nośników, które stanowią elementy składowe różnych metod wyceny przedsiębiorstw, mianowicie: [73]

- w grupie czynników operacyjnych wyróżnia się nośniki takie jak:
    - stopa wzrostu przychodów netto ze sprzedaży,
    - marża zysku operacyjnego na sprzedaży, inaczej rentowność operacyjna sprzedaży,
    - efektywna stopa podatku dochodowego,
- w grupie czynników inwestycyjnych wyróżnia się:
    - poziom inwestycji w środki trwałe,
    - poziom inwestycji w kapitał obrotowy netto,
- w grupie czynników finansowych wyróżnia się:
    - koszt kapitału,
    - strukturę kapitału
- w grupie czynników ogólnych wyróżnia się:

    - strategiczny okres wzrostu lub możliwości kreowania wartości, inaczej nazywany okresem przewagi konkurencyjnej.

Identyfikacja poszczególnych czynników oraz ich wpływu na wartość przedsiębiorstwa ogółem pozwala na prawidłowe sterowanie nimi i w konsekwencji utrzymywanie ich na takim poziomie by maksymalnie podwyższały wartość przedsiębiorstwa.

A. Black, P. Wright i J.E. Bachman analizując powyższy model czynników wartości stworzony przez A. Rappaporta opracowali na jego podstawie zestawienie ukazujące w jaki sposób można oddziaływać na poszczególne nośniki wartości. Sposoby oddziaływania na poszczególne czynniki wartości zaprezentowano poniżej: [53] [4]

- stopa wzrostu przychodów ze sprzedaży:
    - globalizacja,
    - rozwój nowych produktów,
    - wejście na nowe rynki zbytu,
    - kształtowanie przewagi cenowej wraz z nowymi punktami dystrybucji,
    - stworzenie i wdrożenie systemy promocji i reklamy opartej na strategii wyróżniania,
    - stworzenie i wdrożenie systemu zwiększającego lojalność klientów względem przedsiębiorstwa,
- marża zysku operacyjnego na sprzedaży, inaczej rentowność operacyjna sprzedaży:
    - obniżenie kosztów przez zastosowanie *outsourcingu*,
    - usprawnienie funkcjonujących w przedsiębiorstwie procesów,
    - restrukturyzacja pod względem wielozadaniowości,
    - scentralizowanie i skonsolidowanie administracji przedsiębiorstwa,
    - rozwój systemu informatycznego wraz z tak zwanym *reengineering'iem*,
- efektywna stopa podatkowa:
    - włączenie przedsiębiorstwa w struktury międzynarodowe,
    - planowanie w zakresie ceł i cen transferowych,
    - lokalizacja i prawidłowa eksploatacja własności intelektualnej i marki,
- poziom inwestycji w kapitał obrotowy netto:
    - usprawnienia w zakresie ściągania należności,
    - monitorowanie kapitału obrotowego,
    - wdrożenie systemów zarządzania łańcuchem zaopatrzenia oraz metod *just-in-time*,

- poziom inwestycji w aktywa trwałe netto:
    - dokonanie właściwego wyboru pomiędzy leasingiem a zakupem potrzebnych środków trwałych,
    - monitorowanie wykorzystania aktywów trwałych,
    - usprawnienia w zakresie oceny atrakcyjności przedsięwzięć inwestycyjnych,
- okres przewagi konkurencyjnej:
    - skoncentrowanie się na kluczowych kompetencjach,
    - wdrożenie właściwego systemu motywacyjnego dla kadry zarządzającej i powiązanie go ze zmianami kursów akcji przedsiębiorstwa w przypadku podmiotu notowanego na giełdzie lub zmianami wartości przedsiębiorstwa nienotowanego,
    - stworzenie możliwości posiadania udziałów w kapitale akcyjnym przedsiębiorstwa dla wszystkich pracowników,
- koszt kapitału:
    - kształtowanie świadomości dotyczącej istoty kosztu kapitału u kadry managerskiej podejmującej kluczowe decyzje.

Analiza powyższych czynników wartości oraz sposobów na ich kształtowanie pozwala na stwierdzenie, że zaprezentowane przez A. Rappaporta nośniki mają zbyt ogólny charakter i w związku z tym trudno jest nimi zarządzać. Wielu autorów zajmujących się kreowaniem wartości przedsiębiorstwa zwraca uwagę, iż należy wyróżniać w sposób bardziej szczegółowy czynniki wartości i klasyfikuje je jako tak zwane mikroczynniki. Jako makroczynniki identyfikuje się zatem siedem głównych czynników wartości zaprezentowanych przez A. Rappaporta, natomiast mikroczynniki identyfikuje się biorąc pod uwagę specyfikę danej branży i otoczenie w jakim działa przedsiębiorstwo. Dzięki precyzyjnej identyfikacji mikroczynników możliwe jest opracowanie sposobów podwyższenia wartości przedsiębiorstwa oraz zrealizowanie celów strategicznych podmiotu gospodarczego.

Próby podziału i identyfikacji mikroczynników podjął się D. Kowal (tab. 1). Na podstawie makroczynników wyróżnił szereg mikronośników oraz przypisał im możliwe sposoby podwyższenia wartości przedsiębiorstwa.

Tab. 1 Makro- i mikroskładniki oraz sposoby podwyższania wartości przedsiębiorstwa

Makronośniki wartości	Mikronośniki wartości	Sposoby podwyższania wartości
Stopa wzrostu przychodów netto ze sprzedaży	Wielkość rynku Udział w rynku Struktura sprzedaży	Wzrost efektywności operacyjnej poprzez przygotowanie oferty odpowiednich produktów Wzrost udziału w wartości rynku i utrzymanie rynków rentownych Wejścia na nowe rynki Opracowanie nowych produktów Globalizacja działalności Opracowanie i wdrożenie nowej polityki sprzedażowej, w tym promocyjnej Oferowanie korzyści cenowych
Marża zysku operacyjnego na sprzedaży (rentowność sprzedaży)	Poziom cen Poziom Zatrudnienia Płace Ceny materiałów	Restrukturyzacja kosztów Optymalizacja produkcji Restrukturyzacja zatrudnienia Wzrost wydajności Standaryzacja produkcji Wzrost efektywności sprzedaży Outsourcing Zarządzanie procesami Rozwój systemów informatycznych
Stopa opodatkowania	Strategie podatkowe	Wykorzystanie ulg i zwolnień Wykorzystanie efektu tarczy podatkowej Rozważenie struktury holdingu międzynarodowego Planowanie w zakresie cen i ceł w obrocie wewnętrznym Lokalizacja firmy
Inwestycje w kapitał obrotowy netto	Cykle rotacji zapasów, należności, regulowania zobowiązań bieżących	Wdrożenie monitoringu w zakresie kapitału obrotowego Optymalizacja stanu zapasów Skracanie cyklu należności, m.in. poprzez system opustów za wcześniejszą płatność Minimalizacja salda wolnej gotówki Poprawa zarządzania zobowiązaniami krótkookresowymi Wdrożenie systemu zarządzania łańcuchami dostaw
Inwestycje w aktywa trwałe	Okres przydatności Skala działalności Nakłady na utrzymanie majątku	Wydzielanie spółek i sprzedaż udziałów Inwestowanie w projekty rentowne, o dodatnim *NPV* Sprzedaż niewykorzystywanego majątku Leasing zwrotny aktywów Wynajmowanie niewykorzystywanych aktywów
Struktura i koszt kapitału	Koszt kapitału Własnego Koszt długu Poziom zadłużenia	Pozyskiwanie najtańszych źródeł finansowania Odpowiedni dobór źródeł finansowania Kalkulacja odpowiedniego poziomu dźwigni finansowej Wyznaczanie kosztu kapitału własnego oraz *WACC* porównywalnego jak w sektorze Instrumenty pozyskiwania kapitału
Okres przewagi konkurencyjnej (Okres wzrostu wartości)	Zyskowność Inwestycji Rodzaj strategii Rynkowej Siła konkurencji	Innowacyjność Otwarcie na zmiany w firmie Poprawa stosunków z inwestorami Poprawa przepływów pieniężnych Koncentracja na kluczowych kompetencjach System motywacyjny oparty na wartości przedsiębiorstwa

Źródło: [40]

Model stworzony przez A. Rappaporta stanowił podstawę analizy dla kolejnych autorów zajmujących się sektorem finansowym dotyczącym badania wartości przedsiębiorstwa. Autorzy doceniali model wykreowany przez A. Rappaporta, ale w toku swoich badań dochodzili często do wniosku, że sam model nie jest wystarczający i konieczne jest jego uzupełnienie o kolejne czynniki wartości. Takiej analizy podjął się D. Walters, który wskazuje, że do czynników przytoczonych przez A. Rappaporta należy dodać następujące nośniki: [86]

- zarządzanie lojalnością klientów,
- dźwignia operacyjna, inaczej struktura kosztów operacyjnych podmiotu gospodarczego z uwzględnieniem podziału na koszty stałe i zmienne,
- zarządzanie zdolnościami i kompetencjami strategicznymi,
- dostawcy i odbiorcy jako element tworzenia wartości przedsiębiorstwa,

Rola dostawców i odbiorów w tworzeniu wartości oraz zarządzanie ich lojalnością wywiera istotny wpływ na kształtowanie się wartości przedsiębiorstwa w dłuższy okresie. Według D. Waltera im dłużej klient związany jest z danym przedsiębiorstwem, tym mniejsze są koszty dostaw, utrzymania rynku czy koszty pozyskania nowego odbiorcy i tym samym większa jest pewność co do przyszłych przepływów pieniężnych i w związku z tym wzrasta wartość przedsiębiorstwa. Kolejnym ważnym, dodatkowym nośnikiem wymienianym przed D. Waltersa jest efekt dźwigni operacyjnej. Wysoki poziom wskaźnika dźwigni operacyjnej wskazuje na duży udział stałych kosztów w strukturze kosztów operacyjnych co niesie ze sobą wzrost ryzyka działalności przedsiębiorstwa. Wysoki stan kosztów stałych przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży może powodować problemy przy uzyskaniu pożądanych wyników oceny kredytowej i zwiększać koszty długu. Wysoki wskaźnik dźwigni operacyjnej przy jednoczesnym spadku sprzedaży powoduje spadek rentowności i co za tym idzie również spadek wartości przedsiębiorstwa w długim okresie. Z drugiej zaś strony przy wysokim poziomie wskaźnika dźwigni operacyjnej, ale przy utrzymaniu właściwego poziomu przychodów ze sprzedaży lub przy jego stałym wzroście zauważyć można kształtowanie się wysokiej marży zysku operacyjnego i zmniejszenie udziału kosztów stałych w kosztach jednostkowych. Tak ukształtowana zależność pozwala na generowanie pozytywnych wyników operacyjnych oraz dynamiczny wzrost wartości przedsiębiorstwa.

W przypadku zarządzania zdolnościami i kompetencjami strategicznymi istotne jest, aby wytworzyć prawidłową relację między posiadanymi a wykorzystywanymi kompetencjami

i zdolnościami. Dobre zarządzanie pozwala na generowanie nadwyżek kompetencji. Efektywne wykorzystanie tych nadwyżek może przyczynić się do wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Kolejnym autorem analizującym wpływ nośników wartości na kształtowanie się wartości przedsiębiorstwa jest P. Szczepankowski. W swojej pracy „Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa" przedstawia dodatkowe czynniki o charakterze makroekonomicznym, które są uzupełnieniem modelu A. Rappaporta, mianowicie: [79]

- specyfika sektora, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo,
- system podatkowy kraj, w którym działa podmiot,
- polityka gospodarcza rządu,
- poziom i dynamika zmian inflacji.

Według A. Szczepankowskiego stopień wzajemnych powiązań między poszczególnymi czynnikami wartości jest uzależniony od sektora w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo oraz nasilenia w nim konkurencji. Wzajemne powiązania pomiędzy nośnikami wartości, zarówno w wymiarze danego sektora, jak i w obrębie przedsiębiorstwa przyczyniają się do kreowania wartości przedsiębiorstwa. W związku z tym, zdaniem P. Szczepankowskiego, wartość przedsiębiorstwa powinna być porównywana względem analogicznych wycen w innych przedsiębiorstwach tego samego sektora. Dzięki temu możliwe jest uzyskanie zewnętrznej skali odniesienia. Prowadząc powyższe działania porównawcze możliwe jest uzyskanie informacji odnośnie: [7] [79]

- zmian wielkości przychodów operacyjnych,
- poziomu marży zysku operacyjnego,
- dynamiki wzrostu i poziomu zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto,
- poziomu nadkładów kapitałowych na aktywa trwałe.

Specyfika sektora ma również wpływ na kształtowanie się wartości przedsiębiorstwa poprzez poziom atrakcyjności sektora w wymiarze jego wielkości i natężenia sił konkurencyjnych. Poziom wartości przedsiębiorstwa kształtowany jest między innymi przez wielkość sektora, którego miarą jest obecny i przyszły popyt występujący w danym sektorze. Natężenie sił konkurencyjnych jest natomiast mierzone według modelu, w którym im mniejsze siły przetargowe, mniejsza ilość zamienników, słabsza rywalizacja pomiędzy konkurującymi już podmiotami tym wyższe będą stopu zwrotu z zaangażowanych kapitałów.

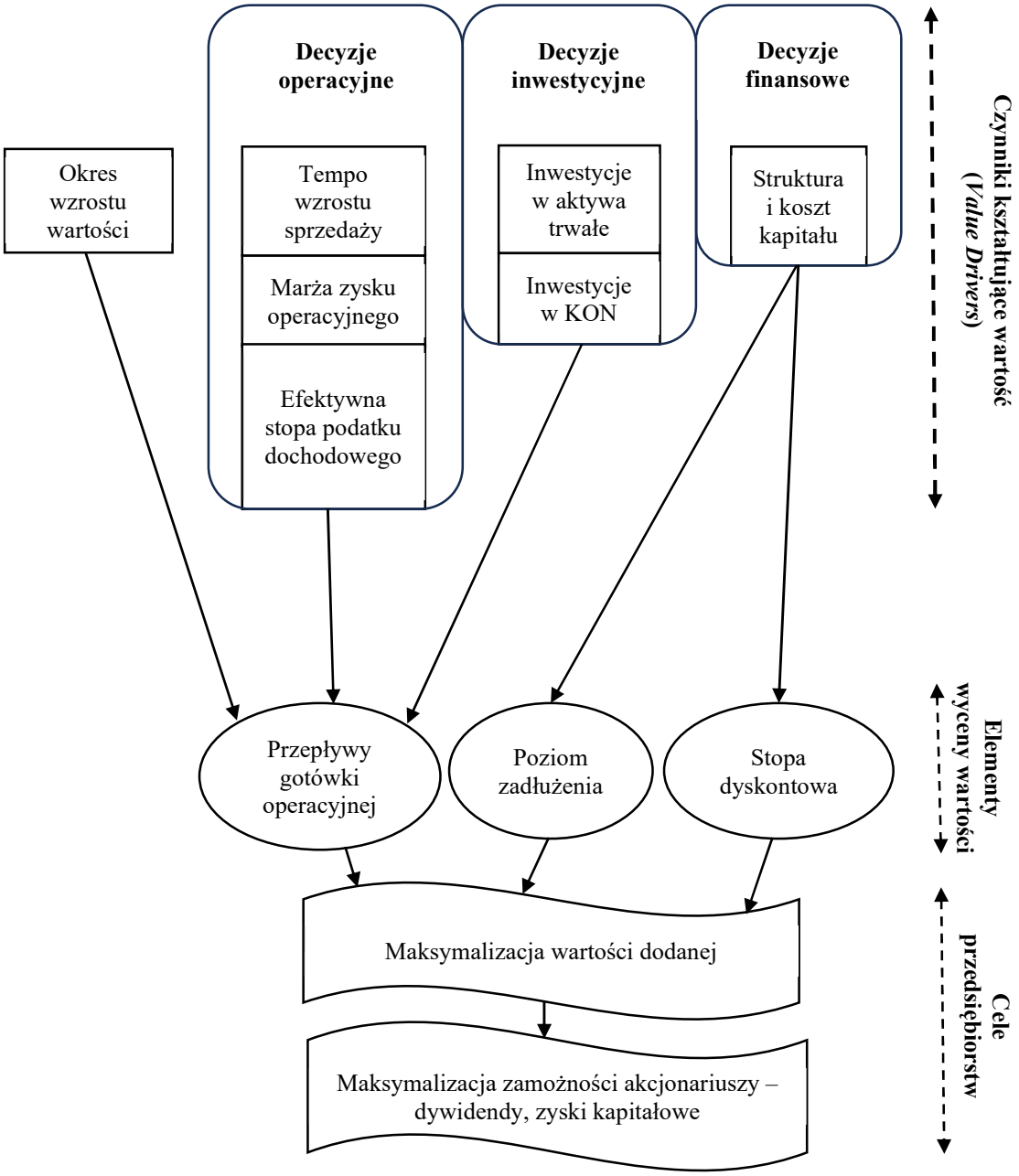
Również działalność przedsiębiorstwa w zakresie funkcjonującego systemu podatkowego i polityki gospodarczej państwa związana jest z kreowaniem wartości. Wpływ systemu podatkowego i polityki gospodarczej państwa na wartość objawia się poprzez poziom

stopy podatku dochodowego, która w bezpośredni przyczynia się do generowania przepływów pieniężnych. Wzrost wartości przedsiębiorstwa jest w tym przypadku możliwy jedynie, gdy stopa podatku dochodowego będzie ulegać obniżeniu w formie długotrwałego trendu.

Ostatnim czynnikiem przedstawionym przez P. Szczepankowskiego jest poziom i dynamika zmian inflacji. Autor zwraca uwagę w tym przypadku na negatywne oddziaływanie inflacji na wycenę wartości przedsiębiorstwa w oparciu o metodę zysku na jedną akcję oraz w przypadku wskaźnika stopy zwrotu z kapitału własnego *ROE* (ang. *Return on Equity*). Dodatkowo wzrost poziomu inflacji zawsze związany jest ze wzrostem rynkowych stóp procentowych, co w konsekwencji przedkłada się na wzrost kosztu kapitału obcego oraz wzrost średniego ważonego kosztu kapitału *WACC*. W dalszej kolejności skutkować to może zmniejszeniem poziomu zadłużenia i zmniejszenie wartości wskaźnika dźwigni operacyjnej i spadkiem tempa wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Należy również wspomnieć, że ważnym aspektem zmian poziomu inflacji jest jej wpływ na wartość zdyskontowanych przepływów pieniężnych na moment wyceny. Brak uwzględnienia poziomu inflacji w modelu wyceny wartości przedsiębiorstwa według *DCF* i stosowanie jedynie wskaźnika *WACC* do dyskontowania przepływów zaburza prawdziwy obraz wartości przedsiębiorstwa.

Problemem identyfikacji nośników kształtujących wartość zajmował się również jeden z najbardziej rozpoznawalnych autorów z zakresu finansów, autor wielu publikacji dotyczących sfery finansowej przedsiębiorstw A. Damodaran. Model stworzony przez A. Damodarana zakładał istnienie sześciu czynników kształtujących wartość przedsiębiorstwa tzw. *value drivers*. Każdy z czynników był podstawą do podejmowania decyzji zarządczych w trzech obszarach: operacyjnym, finansowym i inwestycyjnym co oznaczało, że wpływał na elementy wyceny przedsiębiorstwa. Schemat modelu Damodarana został przedstawiony na Rys. 2. [16] Model A. Damodarana w jasny sposób przedstawia wpływ czynników na poszczególne elementy wyceny przedsiębiorstwa. Biorąc po uwagę wycenę wartości przedsiębiorstwa według modelu *DCF* i zderzając go z modelem przedstawionym przez A. Damodarana można zauważyć, że aż sześć nośników wartości przedsiębiorstwa zidentyfikowanych przez autora, tj. okres wzrostu wartości, tempo wzrostu sprzedaży, marża zysku operacyjnego, efektywna stopa podatku dochodowego, inwestycje w aktywa trwałe oraz inwestycje w KON (kapitał obrotowy netto) oddziałują bezpośrednio na przepływy gotówki operacyjnej (inaczej wartość wolnych przepływów pieniężnych *FCFF*). Ostatni z czynników, struktura i koszt kapitału bierze udział w kształtowaniu drugiego elementu wyceny według metody *DCF*, mianowicie stopy dyskontowej. Analizując wpływ zaprezentowanych czynników kształtowania wartości na efekty wyceny metodą *DCF*, należy zauważyć, że są one pochodną całkowitych przyszłych

przepływów pieniężnych dla analizowanego okresu, jakie przedsiębiorstwo spodziewa się otrzymać. Na tej podstawie można również wysnuć wniosek, że dodatni wpływ danego nośnika kształtującego wycenę wartości przedsiębiorstwa na działalność operacyjną w krótkim okresie nie zawsze będzie powodował długotrwały wzrost wartości w dłuższym okresie. W związku z tym należy zawsze rozpatrywać wpływ poszczególnych nośników wartości w perspektywie ich długofalowego działania na wyniki działalności przedsiębiorstwa we wszystkich obszarach.



Rys. 2 Model nośników wartości wpływających na budowanie wartości przedsiębiorstwa według A. Damodarana

Źródło: opracowanie własne na podstawie [16]

Analizą nośników wartości przedsiębiorstwa zajmował się również M. Michalski, który to identyfikował czynniki wartości biorąc pod uwagę wzrost wartości wyceny w modelu *DCF*. Poczynił przy tym założenie, że zmiana jednego z czynników nie powoduje niepożądanego wpływu na wielkość pozostałych czynników oraz ich charakter będzie stały. W związku z tym wyróżnił następujące czynniki wraz z ich tendencją:[53]

- stopa wzrostu przychodów wzrośnie,
- rentowność operacyjna sprzedaży ulegnie podwyższeniu,
- efektywna (lub krańcowa) stopa podatku dochodowego zmniejszy się,
- stopa niezbędnych inwestycji w kapitał obrotowy netto obniży się,
- stopa niezbędnych inwestycji w aktywa trwałe netto ulegnie zmniejszeniu,
- okres przewagi konkurencyjnej zostanie wydłużony,
- koszt kapitału ulegnie obniżeniu.

Niestety przedstawiony model jest niezwykle trudny do osiągnięcia w praktyce. Pierwszym aspektem, gdzie napotkać można trudności to wzajemne powiązania pomiędzy poszczególnymi czynnikami. Nie jest możliwe, aby zmniejszyć do zera wpływ oddziaływania jednego z czynników na pozostałe. Działania podejmowane w zakresie trwałej zmiany jednego czynnika mogą powodować pogorszenie innych nośników. Autor M. Michalski jako przykład przytacza zmniejszenie poziomu wydatków związanych z badaniami i rozwojem oraz promocją. Takie działania z jednej strony spowodują zmniejszenie poziomu inwestycji w aktywa trwałe netto, z drugiej zaś strony zwiększą wartości generowanych przepływów pieniężnych. W dłuższej perspektywie przełoży się to jednak na spadek sprzedaży i rentowności oraz skrócenie okresu przewagi konkurencyjnej. Wszystko to w szerszej perspektywie wpłynie zaś na długofalowy spadek wartości przedsiębiorstwa.

Drugim istotnym aspektem trudnym do osiągniecia jest konieczność utrzymywania stałego i trwałego poziomu danego czynnika przed długi okres, ponieważ pozytywne zmiany nawet w okresie kilku lat nie gwarantują dodatnich efektów w obszarze wartości przedsiębiorstwa. W związku z tym, aby możliwe było podejmowanie prawidłowych decyzji zarządczych, zmierzających do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa w długim okresie, należy w taki sposób sterować poszczególnymi czynnikami wartości, aby sumarycznie zwiększały wartość przedsiębiorstwa. Aby możliwe było prawidłowe sterowanie wartością należy: [53]

- dokładnie analizować wpływ podejmowanych decyzji na wszystkie czynniki wartości, nie tylko, ten, którego decyzje dotyczą,

- w przypadku, gdy pozytywna zmiana jednego czynnika powoduje ujemne zmiany innych czynników należy wzmocnić efekt pozytywnej zmiany tak aby zrekompensował z nadwyżką negatywne zmiany innych czynników,
- dążyć do tego by zmiany miały charakter wzrostowy lub względnie stały.

1.2.3. Niefinansowe czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa

Wartość przedsiębiorstwa oceniana jest nie tylko na podstawie twardych danych finansowych, których prawidłowe kreowanie pozwala na zwiększenie tejże wartości, ale bazuje również na czynnikach niefinansowych, które stanowią istotną część w ocenie.

Niefinansowe czynniki w dużej mierze są jedynie częściowo zależne lub w ogóle niezależne od przedsiębiorstwa i mogą stanowić aspekt zewnętrzny bądź wewnętrzny przedsiębiorstwa.

Do niefinansowych czynników zewnętrznych wpływających na wartość przedsiębiorstwa należą:

- lokalizacja przedsiębiorstwa,
- dostęp do zasobów naturalnych,
- konkurencja,
- otoczenie gospodarcze, ustrój ekonomiczny,
- dostęp do niezbędnej infrastruktury,
- właściciele.

Lokalizacja jest bodajże najważniejszym czynnikiem niefinansowym mającym wpływ na wartość przedsiębiorstwa. Umiejscowienie przedsiębiorstwa ma szczególne znaczenie dla branży wydobywczej, ponieważ w połączeniu z drugim czynnikiem jakim jest dostęp do zasobów naturalnych warunkują przyszłe przychody i koszty przedsiębiorstwa. Lokalizacja przedsiębiorstwa warunkuje między innymi dostęp do sieci klientów i dostawców, wpływa na koszty pracy i dostęp do informacji oraz technologii. Wszystkie te aspekty w realny sposób wpływają również na poszczególne poziomy przychodów ze sprzedaży czy też, z drugiej strony, koszty prowadzenia działalności, takie jak wynagrodzenia czy koszty materiałów i technologii. W konsekwencji przekłada się to wartość przedsiębiorstwa jako całości.

Istotnym zewnętrznym czynnikiem niefinansowym jest również konkurencja przedsiębiorstwa. W przypadku słabej konkurencji lub jej braku wartość przedsiębiorstwa wzrasta. Przedsiębiorstwa monopolistyczne gwarantują swoim interesariuszom stabilność i pewność przyszłych przychodów. W przypadku słabej konkurencji lub jej braku,

przedsiębiorstwo może sterować cenami swoich towarów i dzięki temu wpływać na przychody ze sprzedaży, a co za tym idzie również oddziaływać na wycenę wartości przedsiębiorstwa.

Również otoczenie gospodarcze czy też ustrój ekonomiczny, a nawet polityczny stanowią czynniki niefinansowe kształtowania wartości przedsiębiorstw. Bez wątpienia otoczenie gospodarcze, ustrój ekonomiczny czy polityczny w jakim funkcjonuje przedsiębiorstwo przekłada się na poziom jego przychodów i kosztów a także na rozwój przedsiębiorstwa. W przypadku sprzyjających warunków otoczenia ekonomicznego czy politycznego przedsiębiorstwo może się rozwijać oraz inwestować, ponieważ jest wspierane przez to otoczenie. W konsekwencji wpływa to na wartość funkcjonującego przedsiębiorstwa.

Do niefinansowych czynników wewnętrznych kształtujących wartość przedsiębiorstwa należą:

- kapitał ludzki i właściwa struktura organizacyjna,
- klienci i dostawcy,
- systemy informacyjne,
- marka, wizja i misja przedsiębiorstwa.

Kapitał ludzki oraz właściwa struktura organizacyjna jest najważniejszym niefinansowym czynnikiem kształtującym wartość przedsiębiorstwa i ogrywa najbardziej znaczącą rolę spośród wszystkich niefinansowych czynników. Wartość przedsiębiorstwa zależy w dużej mierze od pracowników, którzy są odpowiedzialni za realizację celów przedsiębiorstwa. Istotną rolę w prawidłowym realizowaniu zadań przez pracowników ma właściwie stworzona struktura organizacyjna, która pozwala właściwie identyfikować role oraz zakres odpowiedzialności w kreowaniu wartości. Efektywność działalności przedsiębiorstwa jest więc sumą indywidualnych wyników osiąganych przez każdego pracownika. Prawidłowo zarządzane przedsiębiorstwo rozumie potrzebę zaspokajania interesów pracowników, zarówno w sferze finansowej, jak i pod kątem rozwoju pracownika. Dzięki temu przedsiębiorstwo zyskuje lojalnych i dobrze wykwalifikowanych pracowników, którzy w konsekwencji kreują dodatnią wartość przedsiębiorstwa.

Obszarem możliwości kreowania wartości przedsiębiorstwa z punktu widzenia wewnętrznego jest niewątpliwie sfera relacji z dostawcami oraz klientami. Właściwie skonstruowana struktura stosunków rynkowych pozwala w sposób mierzalny wpływać na wielkość przychodów i kosztów przedsiębiorstwa. Poprzez utrzymywanie lojalności dotychczasowych klientów oraz zwiększanie wolumenu sprzedaży w istniejącej grupie odbiorców można w realny sposób wpływać na wartość przychodów ze sprzedaży. Wzrost

przychodów jest również realizowany poprzez pozyskiwanie nowych klientów. Budowanie właściwych relacji pomiędzy przedsiębiorstwem a dostawcami i klientami opiera się również na kreowaniu właściwego poziomu cen towarów produkowanych i kupowanych oraz na właściwej realizacji złożonych zamówień, terminowości i pewności dostaw, utrzymywaniu odpowiedniej jakości produktów.

Coraz większy wpływ na wartość przedsiębiorstwa ma również wizja i misja realizowana przez przedsiębiorstwo. Właściwa postawa społeczna, biznes społecznie odpowiedzialny stanowi coraz częściej dodatkowy atrybut przy wycenie wartości przedsiębiorstwa. Misja oraz prezentowana wizja działalności przedsiębiorstwa jest również istotnym czynnikiem przy zawieraniu umów gospodarczych czy też nawiązywaniu nowych relacji z dostawcami, klientami oraz inwestorami.

1.2.4. Strategia podatkowa jako czynnik wpływający na wartość przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą, bez względu na sektor, musi stosować się do obowiązujących przepisów prawa podatkowego. Przepisy te umożliwiają podatnikowi konstruowanie tak zwanej strategii podatkowej, która ma na celu jasne określenie zasad jakimi kieruje się przedsiębiorstwo w kwestii respektowania obowiązujących przepisów prawa podatkowego. Naturalną skłonnością każdego przedsiębiorstwa jest dążenie do opłacania jak najniższych podatków lub też ich unikania, oczywiście w granicach prawa. Krajowa Administracja Skarbowa w Wytycznych w zakresie Ram Wewnętrznego Nadzoru Podatkowego wskazuje, że strategia jednostki powinna wskazywać, że odpowiedzialnością przedsiębiorstwa jest tworzenie przejrzystych zasad respektowania prawa podatkowego a uiszczanie podatków jest swego rodzaju zwrotem części zysku do społeczeństwa, w którym funkcjonuje dany podmiot gospodarczy. Ponadto strategia podatkowa powinna odzwierciedlać wizję i misję podatkową przedsiębiorstwa a także wskazywać na długoterminowe cele podatkowe powiązane z realizacją celów biznesowych podmiotu. Istotne jest również by raz stworzona strategia podatkowa była cyklicznie monitorowana oraz dostosowywana do zmian jakie zachodzą, zarówno w otoczeniu wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

Przedsiębiorstwo tworząc strategię podatkową powinno przede wszystkim skupić się na: [65]

- dostosowywaniu się do podatku,
- działaniach zmierzających do przerzucenia podatku,
- zastosowaniu metod uchylania się od podatku, oczywiście w graniach legalności,

- rozważeniu zaprzestania prowadzenia działalności stanowiącej przedmiot opodatkowania,
- działaniach mających na celu nadrobienie podatku, poprzez obniżenie jednostkowego kosztu produkcji, bądź maksymalizacji przychodów.

W Polsce Ministerstwo Finansów poprzez nowelizację ustawy o CIT od 1 stycznia 2021 roku nałożyło na podmioty o przychodach powyżej 50 mln euro oraz podatkowe grupy kapitałowe obowiązek sporządzania i podawania do publicznej wiadomości informacji o realizowanej strategii podatkowej. Dokument ten powinien zawierać:[107]

- informacje o stosowanych przez przedsiębiorstwo procesach i procedurach w zakresie wykonywania i zapewnienia prawidłowości wykonania obowiązków podatkowych oraz dobrowolnych formach współpracy z organami Krajowej Administracji Skarbowej,
- informacje o znaczących transakcjach z podmiotami powiązanymi,
- informacje o realizacji obowiązków podatkowych oraz przekazanych schematach podatkowych,
- informacje o ewentualnych podejmowanych lub planowanych działaniach restrukturyzacyjnych, które mogą mieć wpływ na wysokość zobowiązań podatkowych,
- informacje o złożonych przez podatnika wnioskach o wydanie interpretacji i informacji w zakresie podatków i prawa podatkowego przez organy podatkowe,
- informacje dotyczące rozliczeń podatkowych w tak zwanych rajach podatkowych.

Dobrze skonstruowana strategia podatkowa, nie tylko pozwala na usystematyzowanie zasad podatkowych działających w przedsiębiorstwie, ale często jest także narzędziem wpływającym na wartość przedsiębiorstwa. Podmioty gospodarcze chcąc wpływać na wartość przedsiębiorstwa poprzez strategię podatkową mogę wybrać jedną lub kilka rodzajów strategii. Wśród najczęściej spotykanych rodzajów strategii podatkowych wyróżnia się:

- strategię dochodową,
- strategię kosztową,
- strategię organizacyjno-prawną.

Strategia dochodowa ma na celu zminimalizowanie dochodu, który jest podstawą opodatkowania. Obniżenie dochodu można w legalny sposób uzyskać poprzez zastosowanie różnego rodzaju ulg, na przykład ulgi badawczo-rozwojowej funkcjonującej w polskim systemie podatkowym od 1 stycznia 2016 roku. Obniżenie podstawy opodatkowania w naturalny sposób wpływa na zmniejszenie wysokości podatku i w konsekwencji poprawia wartość przedsiębiorstwa.

Podejście kosztowe w przypadku strategii podatkowej polega na kształtowaniu kosztów uzyskania przychodu tak, aby w danym okresie minimalizować wysokość zobowiązania podatkowego. Sterowanie wysokością kosztów uzyskania przychodów może odbywać się w dwie strony, z jednej może dążyć do ich maksymalizowania a z drugiej zaś do minimalizowania. W przypadku kosztów i kreowania ich wysokości w przedsiębiorstwie dość istotną rolę odgrywa wybór metody amortyzacji środków trwałych. Dzięki wybraniu odpowiedniej metody amortyzacji: liniowej, degresywnej lub według indywidualnych stawek przedsiębiorstwo jest w stanie kreować koszty na przewidywalnym poziomie. Odpowiednio zarządzana wielkość kosztów pozwala w znaczący sposób kreować wycenę przedsiębiorstwa.

Strategia podatkowa może być również związana z wyborem formy organizacyjno-prawnej. Ta forma strategii powiązana jest często z dużymi jednostkami organizacyjnymi, które zobowiązane są do wypłaty dywidendy. Dla przykładu ustanowienie przedsiębiorstwa jako spółki komandytowej, zamiast spółki kapitałowej pozwoli na uniknięcie podwójnego opodatkowania zysku, raz na poziomie spółki i drugi raz na poziomie dywidendy.

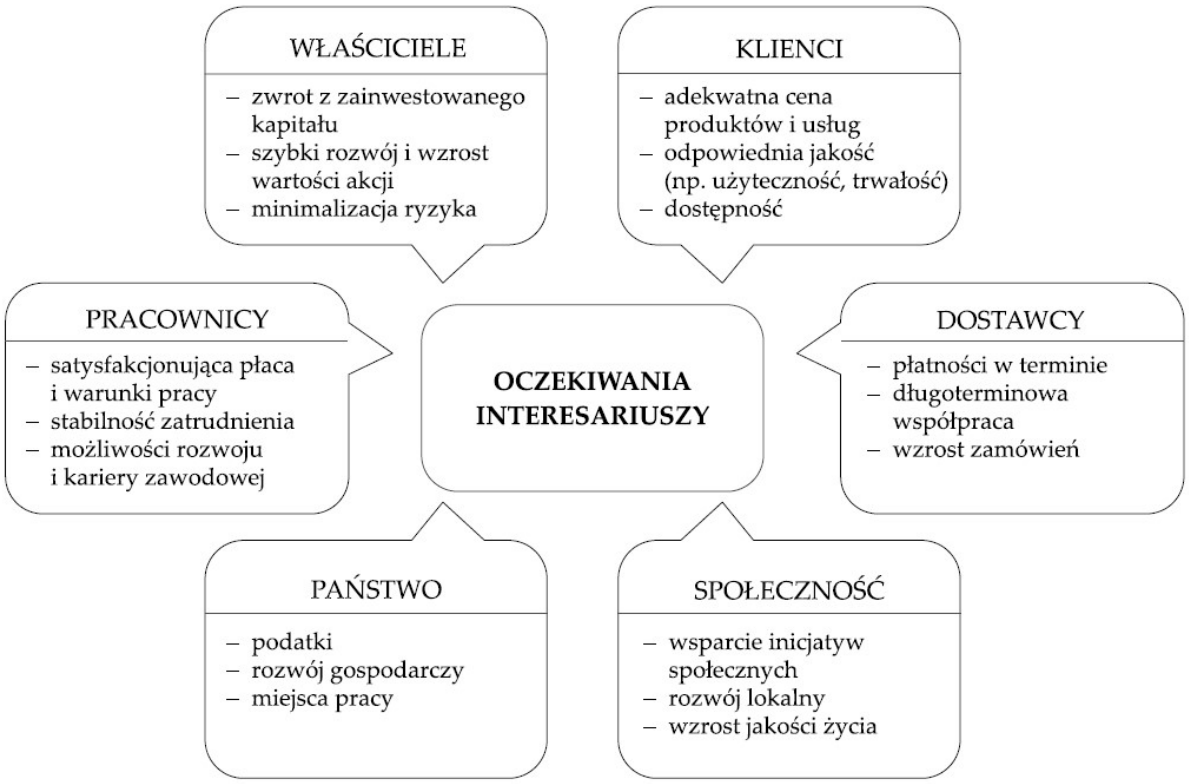
Przedsiębiorstwa najczęściej nie wybierają jednego tylko rodzaju strategii podatkowej. Najczęściej spotykanym modelem jest model mieszany mający cechy zarówno strategii dochodowej jak i kosztowej wraz z właściwą formą organizacyjno-prawną. Racjonalne dostosowanie strategii podatkowej do panujących warunków polityczno-prawnych pozwala na przejrzyste i przewidywalne kreowanie wartości przedsiębiorstwa.

1.2.5. Wartość przedsiębiorstwa dla interesariuszy – podatki jako źródło dochodu dla określonych interesariuszy

Przedsiębiorstwo funkcjonując na rynku wpływa na różne grupy, nazywane interesariuszami przedsiębiorstwa. Pojęcie interesariuszy została spopularyzowane przez R.E. Freemana, który określił je jako jednostkę, bądź grupę jednostek, która wpływa lub ulega wpływowi osiąganych przez firmę celów. [26] Rozwijając to pojęcie należy zaznaczyć, że zależność pomiędzy przedsiębiorstwem a interesariuszami jest obustronna, tak więc przedsiębiorstwo oddziałuje na otoczenie i swoich interesariuszy, zaś interesariusze wpływają na realizowane przez przedsiębiorstwo cele, co w istotny sposób może wpływać na działalności i sukces danej jednostki gospodarczej. Interesariuszy przedsiębiorstwa w najprostszy sposób można podzielić na wewnętrznych i zewnętrznych. Do wewnętrznej grupy interesariuszy możemy zaliczyć między innymi właścicieli podmiotu gospodarczego, który wpływają na przedsiębiorstwo na podstawie prawa własności, a także pracowników, zarząd, managerów, którzy oddziałują na przedsiębiorstwo poprzez wykonywaną pracę oraz roszczenia ze względu

na zajmowaną pozycję w przedsiębiorstwie. Do drugiej, zewnętrznej grupy interesariuszy można zaliczyć klientów, dostawców, konkurentów, instytucje finansowe, władzę samorządową i państwową, społeczności lokalne, a także media.

Każdy z wymienionych wcześniej interesariuszy ma własne oczekiwania względem przedsiębiorstwa. Oczekiwaniem każdego z interesariuszy jest spełnienie jego wymogów przez podmiot oraz czerpanie jak największej korzyści z zainwestowanego kapitału. Na Rys. 3 przedstawiono grupy interesariuszy oraz ich oczekiwania względem przedsiębiorstwa.



Rys. 3 Schemat oczekiwań interesariuszy

Źródło: [63]

Katalog interesariuszy dla każdego przedsiębiorstwa jest co do zasady otwarty i nie jest zawsze jednakowy dla wszystkich podmiotów gospodarczych. Dla przykładu, do grupy interesariuszy zewnętrznych przedsiębiorstwa należą instytucje finansowe jakimi są banki. Nie dla każdego jednak przedsiębiorstwa będą one wchodzić w skład katalogu - dla tych podmiotów, które nie zaciągają kredytów, z reguły bank nie będzie interesariuszem, natomiast dla podmiotów korzystających z finansowania zewnętrznego, bank będzie kluczowym interesariuszem.

Jest jednak pewien rodzaj interesariuszy, który będzie występować zawsze, dla każdego przedsiębiorstwa i jest nim państwo, a właściwie organy państwowe, zarówno na szczeblu samorządowym, jak i ogólnokrajowym. Interesem państwa jest pobieranie od przedsiębiorców podatków i opłat związanych z charakterem prowadzonej działalności. Z punku widzenia państwa jako interesariusza każdej działalności gospodarczej jest pobieranie jak najwyższych podatków, w celu zwiększania wpływów do budżetu. Państwo tworząc system podatkowy w danym kraju działa w dwojaki sposób oddziałując na przedsiębiorstwa. Z jednej strony tworzy przepisy prawa (między innymi podatkowego) by usystematyzować i skategoryzować rodzaje pobieranych podatków i opłat, określając ich płatnika, stawki oraz sposoby rozliczenia i w ten sposób działa w zasadzie na niekorzyść podmiotów gospodarczych. Skomplikowane przepisy podatkowe, ich zmienność, wysokie stawki podatków, trudność w interpretacji przepisów - to wszystko wpływa negatywnie na przedsiębiorstwo i na jego wartość. Konieczność zaspokajania potrzeb państwa jako jednego z nadrzędnych interesariuszy powoduje wzrost kosztów w przedsiębiorstwie co w konsekwencji wpływa na obniżenie jego wartości. Przedsiębiorstwa działające w państwach o skomplikowanym systemie podatkowym z reguły są mniej konkurencyjne i nie stanowią punktu zainteresowania dla potencjalnych inwestorów.

Z drugiej zaś strony w interesie państwa jako interesariusza przedsiębiorstw jest niejako pomaganie w funkcjonowaniu podmiotów, kreowanie przyjaznego środowiska do rozwoju jednostki. Dlatego też państwo, prócz szeregu przepisów ustanawiających podatki, tworzy również zapisy o zwolnieniach z tychże podatków, ulgach i warunkach preferencyjnych. Z jednej strony może spowodować to danym czasie zmniejszenie wpływów do budżetu państwa z tytułu określonej grupy podatków, z drugiej zaś strony pozwoli podmiotom na szybszy rozwój, ekspansję na nowe rynki co w przyszłości przełoży się na zwiększenie rozmiarów przedsiębiorstwa, jego dochodów i w konsekwencji podniesie wysokość pobieranych podatków przez państwo.

Rozpatrując pojęcie państwa jako interesariusza należy wspomnieć o szczególnym rodzaju przedsiębiorstw. Mianowicie należy zwrócić uwagę na przedsiębiorstwa, w których państwo posiada udziały. W tym przypadku państwo występuje w podwójnej roli, zarówno jako interesariusz wewnętrzny jako właściciel, jak i zewnętrzny. Ma to miejsce w przypadku przedsiębiorstw mających strategiczne znaczenie dla gospodarki, a więc występuje w sektorze energetycznym, wydobywczym, paliwowym czy zbrojeniowym. W przypadku podwójnej roli państwa jako interesariusza podmiotu powstaje dylemat, która rola jest istotniejsza i czy możliwe jest pogodzenie i wypośrodkowanie obu ról. Z jednej strony państwo jako właściciel, lub jeden z właścicieli przedsiębiorstwa powinien dążyć do maksymalizacji zysków,

zwiększania wartości przedsiębiorstwa. Z drugiej zaś strony rolą państwa jako beneficjenta podatków jest maksymalizowanie ich wysokości, co w konsekwencji może blokować rozwój podmiotu i znacząco wpływać na obniżenie wartości przedsiębiorstwa. Państwo jako podwójny interesariusz powinno w taki sposób tworzyć prawo podatkowe, aby pogodzić zarówno interesy beneficjenta wewnętrznego, jak i zewnętrznego. To oznacza, że przepisy powinny być tak skonstruowane, aby zaspokajać potrzeby interesariuszy i maksymalizować wartość przedsiębiorstwa przy jednoczesnym uwzględnieniu właściwego poziomu wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków. Nieuniknione w tym kontekście jest zatem powiązanie pojęcia wartości przedsiębiorstwa z zaspokajaniem potrzeb wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa.

1.2.6. Zarzadzanie wartością przedsiębiorstwa dla interesariuszy

Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa ma swoje początki w roku 1986 roku, kiedy to A. Rappaport wydał w Stanach Zjednoczonych opracowanie pod tytułem *Creating Shareholders Value* (w Polsce opracowanie zostało wydanej dopiero w 1999 roku pod tytułem *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora).* A. Rappaport w swoim opracowaniu przedstawił definicje i zasady oceny, tworzenia, wdrażania oraz kontroli strategii przedsiębiorstwa nakierowanej na wzrost wartości kapitałów własnych przedsiębiorstwa przy udziale pozostałych interesariuszy zainteresowanych funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. [73] Zarządzanie wartością to strategia kierowania przedsiębiorstwem w taki sposób, aby skupić działania i procesy zarządcze funkcjonujące w podmiocie na osiąganiu maksymalnych wielkości kształtujących wartość przedsiębiorstwa biorąc po uwagę interesy właścicieli i pozostałych interesariuszy. Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa związane jest z kierowaniem działalnością operacyjną i inwestycyjną w taki sposób, aby osiągać maksymalnie wysokie wartości wyvceny przedsiębiorstwa. Idea zarządzania wartością przedsiębiorstwa zakłada, że właściciele przedsiębiorstwa są wyłączną stroną, która poprzez maksymalizowanie własnych korzyści, zwiększa oczekiwania i roszczenia innych stron związanych z podmiotem. [19]

Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa lub też inaczej nazywana zarządzaniem przez wartość *VBM* (ang. *Value Based Management*) jest ideą skupiającą się na dwóch podstawowych celach. W pierwszej kolejności celem tego rodzaju zarządzania jest powiększanie zysków i majątku właścicieli przedsiębiorstwa. Z drugiej strony za cel *VBM* uważa się dążenie do ciągłego poprawiania jakości produktów oferowanych klientom, poprawy bezpieczeństwa pracy oraz dbanie o dobro ogółu społeczeństwa. [19] [79] Zatem ideą

zarządzania wartością przedsiębiorstwa będzie dążenie do przeorganizowania podmiotu gospodarczego w taki sposób, aby dzięki zwiększonej liczbie procesów i mechanizmów dostarczał zwiększoną wartość dla właściciela przy jednoczesnym generowaniu maksymalnych korzyści dla pracowników oraz klientów przedsiębiorstwa. [21] Identyfikowanie koncepcji zarządzania wartością jedynie z punktu widzenia maksymalizacji korzyści dla właścicieli jest błędne, ponieważ poziom stosunków podmiotu z klientami oraz ich zadowolenie jest nierozerwalnie związane z maksymalizacją wskazanych korzyści. Na znaczenie roli zadowolenia klientów i pracowników wskazują J. McTaggart i S. Gillis:

- założeniem tworzenia wartości dla właścicieli jest ciągle działanie w kierunku zwiększania korzyści klientów, a więc tworzenie i utrzymywanie dobrych relacji z dostawcami, zatrudnianie oraz utrzymywanie pracowników dążących do wzrostu wartości podmiotu,
- podejmowanie decyzji strategicznych oparte jest na klarownych kryteriach, które wspomagają proces decyzyjny.

Nie jest zatem możliwe, aby kreować wartość przedsiębiorstwa dla jego właścicieli przy jednoczesnym braku utrzymywania pozytywnych stosunków z klientami, dostawcami czy pracownikami, z zastrzeżeniem, że nie jest możliwe zaspokojenie wszelkich roszczeń tych podmiotów ze względu na występowanie konfliktu interesów pomiędzy tymi grupami. [21]

Koncepcja zarządzania wartością znalazła swoje źródło w tak zwanej luce wartości, która to jest różnicą między faktyczną wartością przedsiębiorstwa na rynku a wartością, która wynika z odpowiednio wykorzystywanego i właściwie identyfikowanego potencjału przedsiębiorstwa przez rynek kapitałowy. [15] Zjawisko luki wartości zostało wykorzystane przez podmioty, które były nastawione na przejmowanie przedsiębiorstw, w których ten efekt występował. Bardzo często w drodze wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa przechodziły gruntowną reorganizację we wszystkich nieefektywnie zarządzanych sferach działalności przedsiębiorstwa. Działania te miały na celu restrukturyzację i likwidację występującej luki wartości. [87]

Zarządzanie przez wartość *VBM* jest prężnie rozwijającą się koncepcją zarządzania przedsiębiorstwem. Prócz wspomnianych wcześniej czynników, które przyczyniły się do powstania teorii zarzadzania wartością przedsiębiorstwa możemy też wyróżnić: [14] [19] [79]

- zachodzące zmiany o zasięgu globalnym:
    - ekspansja kapitału i łatwość w dostępie do niego,
    - umiędzynarodowienie rynków i ich konwergencja,
    - rewolucja technologiczna i informatyczna,

- nagromadzenie znacznych ilości kapitałów w posiadaniu prywatnych inwestorów,
- wzrost ilości i znaczenia inwestorów instytucjonalnych (funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, banków)
- globalizacja rynku poprzez zniesienie barier celnych i ograniczeń w przepływie kapitału,
- silny rozwój technologii informatycznych i telekomunikacyjnych, który umożliwił inwestorom łatwy dostęp do informacji, które były przydatne w podejmowaniu szybkich działań inwestycyjnych,
- zwiększenie możliwości nabycia udziałów przedsiębiorstwa przez kadrę zarządzającą jako formy wynagradzania,
- rozwój i kreowanie rynku kontroli podmiotów gospodarczych,
- wzrost zaangażowania inwestorów indywidualnych.

Kreowanie właściwego systemu zarządzania wartością przedsiębiorstwa musi być oparte na stałych elementach występujących w podmiocie, które w łatwy sposób są możliwe do zidentyfikowania i sterowania. Na przestrzeni lat kolejni teoretycy i praktycy analizowali różne elementy przedsiębiorstwa biorące udział w kreowaniu jego wartości. Zestawienie różnych elementów procesu tworzenia wartości według poszczególnych autorów zostało przedstawione w Tabeli 2.

Tab. 2 Elementy procesu tworzenia wartości

Autorzy	**Wyodrębnione elementy procesu tworzenia wartości**
A. Rappaport	Planowanie strategiczne Przegląd struktury portfela i alokacji zasobów Ocena wyników Bodźcowy system wynagrodzeń Komunikacja z inwestorami
A. Black, P. Wright, J.E. Bachman	Ustanowienie strategii i celów spółki w zakresie wartości Alokacja zasobów i planowanie Zarządzanie nastawione na wyniki przedsiębiorstwa Nagradzanie Komunikacja w zakresie wartości
M. Michalski	Plan maksymalizacji wartości Wyznaczanie celów i sposobów ich realizacji Kształtowanie systemu motywacyjnego Komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna Monitoring i reakcja na osiągane wyniki
T. Copeland, T. Koller, J. Murrin	Opracowanie strategii Wyznaczanie celów Plany działań i sporządzanie budżetu Systemy pomiaru wyników i systemy motywacyjne
S.D. Young, S.F. O'Byrne	Planowanie strategiczne Alokacja kapitału Budżetowanie Pomiar dokonań System motywacyjny Wewnętrzna i zewnętrzna komunikacja

Źródło: [57]

Idea zarządzania przedsiębiorstwem przez wartość *VBM* jest formą zarządzania, która wymaga ogromnej wiedzy na temat podmiotu gospodarczego. Warunkiem prawidłowego wdrożenia koncepcji *VBM* jest prawidłowe zidentyfikowanie mechanizmów koncepcji i dostosowanie ich do wybranego przedsiębiorstwa z użyciem odpowiednich narzędzi, które wyróżniają się dużą różnorodnością. [20] Podmiot gospodarczy, który chce być atrakcyjnym dla inwestorów i osiągać zamierzone efekty wzrostu powinien skoncentrować się na zwiększeniu efektów finansowych swojej działalności. Powinien więc dążyć do uzyskiwania odpowiedniego poziomu przepływów pieniężnych, które są podstawą do wyznaczania stóp zwrotu z zaangażowanych kapitałów. [79]

2. Struktura systemu podatkowego

2.1. Geneza systemu podatkowego w Polsce na tle rozwiązań światowych

Pierwsze wzmianki dotyczące poboru podatków sięgają czasów starożytnych. Podatki swoje korzenie mają w świadczeniach osobistych i darach na rzecz panującego ówcześnie władcy. Podatek był na początku dobrowolnym świadczeniem, potem zwyczajowym a na końcu stał się obowiązującym prawem. W miarę przekształceń ustrojowych w poszczególnych rejonach świata ewaluował również charakter podatków – od świadczeń na rzecz panującego władcy do świadczeń na rzecz państwa, od danin pobieranych okazjonalne do danin regularnych, od świadczeń pobieranych w naturze w postaci dóbr materialnych do świadczeń pobieranych za pomocą środków płatniczych, czyli pieniądza.

Pierwsze podatki płacone były przez starożytnych egipskich rolników, rzemieślników i kupców. Rolnicy oddawali na potrzeby wojska i administracji część swoich zbiorów, rzemieślnicy przekazywali część swoich wyrobów, a kupcy składali daniny. W starożytnym Rzymie na rzecz panującego władcy i wojska składano łupy wojenne i daniny w postaci świadczenia pieniężnego.

W średniowieczu panujący władca utrzymywał się głównie z danin pochodzących z majątków ziemskich, ceł i przywilejów monarszych. Początkowo podatki miały charakter danin płaconych w naturze w postaci skór i futer (głównie wiewiórczych, lisich czy gronostajowych). W XII w. w powszechny obieg zaczęła wchodzić moneta i z czasem ona zastąpiła podatek płacony w naturze.

W średniowieczu można było wyróżnić szereg danin mający charakter podatków:

- poradlne zwane inaczej powołowym, które płacone było na początku od ilości radeł lub wołów, a późniejszym okresie od ilości łanów. Danina ta miała charakter stały i jednocześnie nadzwyczajny[1]. Zazwyczaj poradlne przybierało formę: daniny z wieprzów i owiec (tzw. Narzaz), daniny z krów i wołów (tzw. danina opolna) lub sepy – daniny zbożowej,
- podworne – świadczenie podatkowe pobierane od domów – pierwowzór dzisiejszego podatku od nieruchomości.

W okresie państwa patrymonialnego w Polsce można było wyróżnić jeden rodzaj podatku tzw. daninę (inaczej trybut), która była składna władcy przez podległe mu terytoria. W miarę

[1] Nadzwyczajnym powodem do poboru takiej daniny było na przykład zawarcie związku małżeńskiego przez władcę lub jego dzieci, czy też konieczność wykupienia władcy lub innego dostojnika z niewoli

wewnętrznego scalania się państwa polskiego system danin zaczął się jednak rozbudowywać [1].

Do najstarszych znanych współcześnie danin można zaliczyć opolne, które było uiszczane w postaci wołu lub krowy od opola[2] jako całości. Jednocześnie w tym okresie istniało wiele prymitywnych form podatkowych, posług i służebności, które były świadczone na rzecz władcy. Należały do nich: powóz – był to obowiązek dostarczania koni i wozów na podróże monarchy po kraju, podwoda – powinność dostarczania koni dla podróżujących urzędników, przewód zwykły (tzw. chłopski) – obowiązek transportowania ustalonymi szlakami żywności i innych dóbr, przewód rycerski – powinność eskortowania więźniów lub przewóz cennych ładunków pod ochroną, służebność stanu – zobowiązanie do ugoszczenia monarchy, jego dworu lub jego wysłańców podróży, służebność łowiecka – obowiązek ochrony zwierzyny stanowiącej regale królewskie. [10]

Rozwój handlu był przyczynkiem do upowszechniania rynków, na których dochodziło do wymiany dóbr. Rozwój rynków był zatem początkiem kreowania się nowych rodzajów danin tak zwanego myta i cła, które początkowo było pobierane w naturze a później w pieniądzu. Komory celne, które według dzisiejszej nomenklatury można nazwać punktem poboru opłat były ustawiane na granicach państwa oraz na skrzyżowaniu ważnych szlaków. [89]

W okresie funkcjonowania I Rzeczypospolitej skarb państwa czerpał dochody z następujących źródeł: z dochodów z mennicy, czynszów dzierżawnych i królewszczyzn, kwarty z królewszczyzn, wpływów z Prus Królewskich i z księstw lennych: Prus Książęcych i Kurylandii, podatków i ceł. [1]

Podatki były dochodem niestałym – uchwalane były na rok lub kilka lat przez Sejm i dodatkowo nie były nakładane na każdego obywatela – funkcjonowały w tym czasie grupy uprzywilejowane, które były zwolnione z uiszczania opłat podatkowych. W I Rzeczypospolitej można było wyróżnić następujące rodzaje podatków:

- łanowe – inaczej poradlne – w wysokości 2 gr z łanu w dobrach szlacheckich lub 4 gr w dobrach kościelnych,
- łanowe nadzwyczajne – in. pobór – podatek coroczny pobierany według stawki zwanej symplą, tj. 30 gr z łanu, w późniejszych okresach podatek zmienił nazwę na podymne ze względu na zmianę jednostki opodatkowania, którą stał się dom mieszkalny,
- szos – podatek o charakterze majątkowym nakładany na miasta,

[2] Opole w XI-XIII w. było wspólnotą terytorialną składającą się z kilkunastu wsi

- akcyza – podatek powszechny miejski określany jako procent od wartości obrotu towarów sprzedanych na rynku,
- szelężne – powszechny podatek od napojów inaczej nazywany podatkiem dziesiątego szeląga[3]
- czopowe – danina płacona przez mieszczan od wyrobu i sprzedaży piwa, wina, miodu,
- hiberna – podatek przeznaczony na utrzymanie wojska opłacany z dóbr królewskich i kościelnych. [10]

Prócz podatków w I Rzeczypospolitej funkcjonowały również cła, które w odróżnieniu od podatków zapewniały stały dochód dla państwa. W wyjątkowych sytuacjach nakładano na obywateli, również na szlachtę, tzw. cła generalne, które stanowiły zazwyczaj 35% wartości przewożonego towaru.

System podatkowy II Rzeczypospolitej kształtował się po odzyskaniu przez Polskę niepodległości w 1918 r. i opierał się na następujących obciążeniach:

- akcyzach – stanowiły największy procent (50-60%) w całkowitych dochodach podatkowych państwa,
- państwowym podatku dochodowym – wzorowany na podatku pruskim. Obciążone nim zostały osoby fizyczne i prawne oraz spadki wakujące. Podstawą opodatkowania były wszelkie dochody w przypadku osób fizycznych[4] a osoby prawne płaciły podatek od zysku bilansowego. Stawka podatkowa była progresywna i bardzo zróżnicowana i wynosiła od 2 do 35% - zależała również od sytuacji rodzinnej podatnika – wolne od podatku były kwoty, które były uznane za minimum egzystencji (np. zwolnienie podlegało gospodarstwo rolne, którego areał nie przekraczał 15 ha użytków rolnych),
- państwowym podatku przemysłowym – temu podatkowi podlegały przedsiębiorstwa obliczone na zysk oraz wymienione w ustawie zajęcia przemysłowe i wykonywane wolne zawody. Stawki podatkowe wahały się od 1,2 do 6% a drobnym przedsiębiorcom udzielano ulg oraz dawano możliwość działania na preferencyjnych formach opodatkowania.
- podatkach majątkowych – do podatków majątkowych zaliczyć można było podatki od nieruchomości oraz podatek od lokali. W miastach, przedmiotem opodatkowania były

[3] Szeląg – dawna moneta polska równa jednej trzeciej grosza
[4] Od dochodów można było dokonać odliczeń np. w przypadku odsetek od długów, składek ubezpieczeniowych, płacenia innych podatków, ponoszenia wydatków na budowę domów mieszkalnych

wszelkie nieruchomości, natomiast na wsiach podatkowi podlegały budynki niezwiązane z gospodarką rolną, ogrodniczą lub leśną. [29]

Wielkim osiągnieciem II Rzeczypospolitej w zakresie stanowienia prawa podatkowego było uchwalenie trzeciej na świecie ordynacji podatkowej w 1934 r. Wcześniej takie ordynacje zostały uchwalone w Niemczech w 1919 r. i ówczesnej Czechosłowacji w 1927 r. Ordynacja podatkowa jako ustawa porządkowała ogólne zasady prawa podatkowego, które do tej pory były zawarte w wielu aktach prawnych, co utrudniało z znacznym stopniu ich interpretację i powodowało generowanie licznych luk prawnych.

II wojna światowa wywołała również destabilizację w prawie podatkowym. Po jej zakończeniu korzystano częściowo z systemu przedwojennego, który jednak po objęciu kraju wpływami sowieckimi został zniekształcony i w późniejszym efekcie wyparty przez wzory ustawodawstwa radzieckiego. [29]

Wpływy radzieckie doprowadziły do odebrania sejmowi w 1950 r. prawa do stanowienia o podatkach[5] i uchylenia ordynacji podatkowej z 1934 r. Wzorem ustaw radzieckich zerwano również z zasadą równości podatników wobec prawa, co oznaczało zróżnicowanie statusu podatkowego podmiotów (osób fizycznych i prawnych) w zależności od branży, formy własności czy przyporządkowaniu do szczebla centralnego bądź terenowego. [10]

W latach osiemdziesiątych podjęto próbę przystosowania systemu podatkowego do panujących warunków ekonomicznych i politycznych. W efekcie czego system podatkowy został podzielony na cztery podsystemy:

- opodatkowania gospodarki uspołecznionej – w tym podsystemie funkcjonowały: podatek obrotowy, dochodowy, od płac i wypłat wynagrodzeń ponad normę oraz podatek od nieruchomości, które były nakładane na jednostki gospodarki uspołecznionej, czyli odpowiednik dzisiejszych przedsiębiorstw, w których dominującą formą własności była własność państwowa lub spółdzielcza,
- opodatkowania pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej – podsystem obejmował dwa rodzaje podatku: wielofazowy podatek obrotowy i podatek dochodowy. Nakładane były na małe i średnie przedsiębiorstwa, w których większościowym udziałowcem nie było państwo ani spółdzielnia

[5] Dopiero trzydzieści lat później w art. 2 ustawy z 19 grudnia 1980 r. o zobowiązaniach podatkowych (Dz. U. nr 27, poz. 111) przywrócono Sejmowi prawo do stanowienia o zobowiązaniach podatkowych

- opodatkowania rolniczej gospodarki nieuspołecznionej – w którym uwzględniony został podatek rolny, wpłaty na fundusze gmin oraz podatek leśny. Oprócz tego gospodarka rolna była obciążona również wieloma dodatkowymi świadczeniami takimi jak: opłaty melioracyjne i elektryfikacyjne oraz wpłaty na Państwowy Fundusz Ziemi i Fundusz Ubezpieczeń Społecznych Rolników,
- opodatkowania ludności – podsystem ten nie spełniał wielkiej roli w dochodach budżetu państwa, stanowił około 2% całkowitych dochodów. W tym podsystemie wyróżnić można było następujące obciążenia podatkowe: podatek od wynagrodzeń, spadków i darowizn, wyrównawczy, opłatę skarbową oraz podatki i opłaty lokalne takiej jak podatek od nieruchomości, drogowy czy od posiadania psów. [10] [29]

Kreowane na przestrzeni lat a nawet wieków obciążenia podatkowe dały podwaliny pod system podatkowy funkcjonujący obecnie oraz pozwoliły na usystematyzowanie rodzajów podatków i ich klasyfikację.

2.2. System podatkowy

2.2.1. System podatkowy – istota i funkcje

Wszystkie kraje, bez względu na stopień rozwoju gospodarki charakteryzują się własnym, unikalnym systemem podatkowym, który dostosowany jest swoją konstrukcją do poziomu rozwoju, uwarunkowań społecznych i ekonomicznych oraz historii i tradycji danego państwa. Pomimo unikalności systemu podatkowego funkcjonującego w kraju musi on być w mniejszym bądź w większym stopniu skomunikowany z instrumentami fiskalnymi funkcjonującymi w innych państwach, szczególnie w przypadku przynależności do wspólnoty państw (Unia Europejska). Dzięki temu możliwe jest kreowanie właściwej przestrzeni dla rozwoju przedsiębiorczości i unikanie rozprzestrzenianiu się tak zwanych rajów podatkowych, które pozwalają na unikanie opodatkowania.

Charakterystyczną cechą każdego systemu podatkowego jest fakt, że ulega on ciągłemu rozwojowi i przekształceniom dostosowując się do obecnie panujących warunków ekonomicznych czy społecznych jednocześnie modyfikując wcześniejsze ustalenia. System podatkowy jest więc zespołem narzędzi, które funkcjonując w obrębie danego państwa tworzą pewną całość w zakresie ekonomicznym i prawnym. Do narzędzi tworzących system podatkowy należy zbiór przepisów prawnych ustanawianych w drodze konstytucji, ustaw, norm i rozporządzeń wraz z instytucjami finansowymi, które nadzorują prawidłowość funkcjonowania całego systemu. System podatkowy obejmuje więc:

- podatki zdefiniowane przez normy prawne, które określają ich istotę i zakres,

- aparat skarbowy ustalający wysokość i wymiar podatków, ich pobór oraz sprawujący kontrolę nad prawidłowością wpływu do budżetu państwa,
- prawo ustanowione przez organy państwowe, regulujące przepisy w zakresie podatków oraz działalności aparatu skarbowego.
- zasady funkcjonowania systemu podatkowego. [62]

Dobrze skonstruowany system podatkowy zapewnia sprawiedliwy i skuteczny pobór podatków od obywateli, a co za tym idzie pozwala na prawidłowy przebieg planowania wpływów budżetowych. Dzięki temu państwo może w efektywny sposób zarządzać finansowaniem własnych projektów takich jak edukacja, transport czy bezpieczeństwo. Właściwie zorganizowany system podatkowy chroni państwo oraz obywateli przed oszustami podatkowymi. Wdrożenie odpowiedniej polityki podatkowej pozwala na zwalczanie nieuczciwych praktyk podatkowych w kraju. System podatkowy pełni również rolę stabilizacyjną i stymulacyjną. Poprzez wprowadzenie ulg podatkowych i innych narzędzi wspiera rozwój gospodarczy kraju oraz stymuluje określone sektory gospodarki.

Ważne jest również by system podatkowy zapobiegał nierównościom społecznym poprzez zróżnicowanie stawek podatkowych z uwzględnieniem poziomu podatków. W ten sposób system podatkowy zapewnia pobieranie podatków od jednostek zgodnie ich zasobami. Niestety w wielu krajach poziom skomplikowania systemów podatkowych (również polski system podatkowy należy do najbardziej złożonych systemów na świecie) jest tak duży, że znacznie utrudnia podatnikom rozliczanie podatków i właściwe interpretowanie prawa podatkowego. Często też systemy podatkowe są niespójne i zakładają nierówne traktowanie różnych grup społecznych w kwestii wysokości stawek podatkowych. Generują również możliwości działania w złej wierze. Podatnicy wykorzystują luki prawne i w ten sposób unikają właściwego opodatkowania poprzez tworzenie sztucznych struktur czy przenoszenie aktywów. Niewątpliwą wadą systemów podatkowych jest wysokość kosztów administracyjnych, które generowane są przez organy administracji skarbowej oraz cały aparat legislacyjny.

2.2.2. System podatkowy jako redystrybucja dochodów

Przejęty w kraju system podatkowy, prócz podstawowej funkcji regulacyjnej, pełni również funkcję redystrybucyjną. Głównym celem funkcji redystrybucyjnej jest regulowanie dysproporcji i nierówności w dochodach i majątkach obywateli lub innych podmiotów. Państwo poprzez odpowiednio skonstruowany i modyfikowany system podatkowy ingeruje w gospodarkę w taki sposób, aby zmniejszyć różnice w osiąganych dochodach i wyrównać szanse obywateli i innych podmiotów. Prawidłowa realizacja funkcji redystrybucyjnej systemu

podatkowego opiera się przede wszystkim na właściwe ustanowionym systemie podatkowym, odpowiednich i jasnych regulacjach prawnych i poprawnie funkcjonujących instytucjach publicznych.

Biorąc pod uwagę powyższe, redystrybucję dochodów można określić jako powtórny podział dochodów obywateli i podmiotów prawnych realizujący się za pośrednictwem budżetu państwa. Podział ten przebiega wielopłaszczyznowo i przede wszystkim polega na opodatkowaniu działalności gospodarczej oraz dochodów i majątku podmiotów gospodarczych, w tym także obywateli różnymi rodzajami podatków i opłat, które składają się dochody budżetu państwa. Następnie uzyskane dochody stają się środkami finansowymi, które zostają rozdystrybuowane do tych podmiotów i grup społecznych, które nie wytwarzają odpowiedniej wielkości dochodów na własne potrzeby. Do największych beneficjentów redystrybucji dochodów należą zatem przede wszystkim emeryci, renciści i bezrobotni oraz instytucje oferujące usługi publiczne, a więc służba zdrowia, administracja publiczna czy wojsko. Redystrybucja dochodów jest zatem przekazaniem dochodów jednych podmiotów na rzecz innych podmiotów, zarówno w formie przymusowej, jak i dobrowolnej.

W praktyce wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje redystrybucji dochodów:

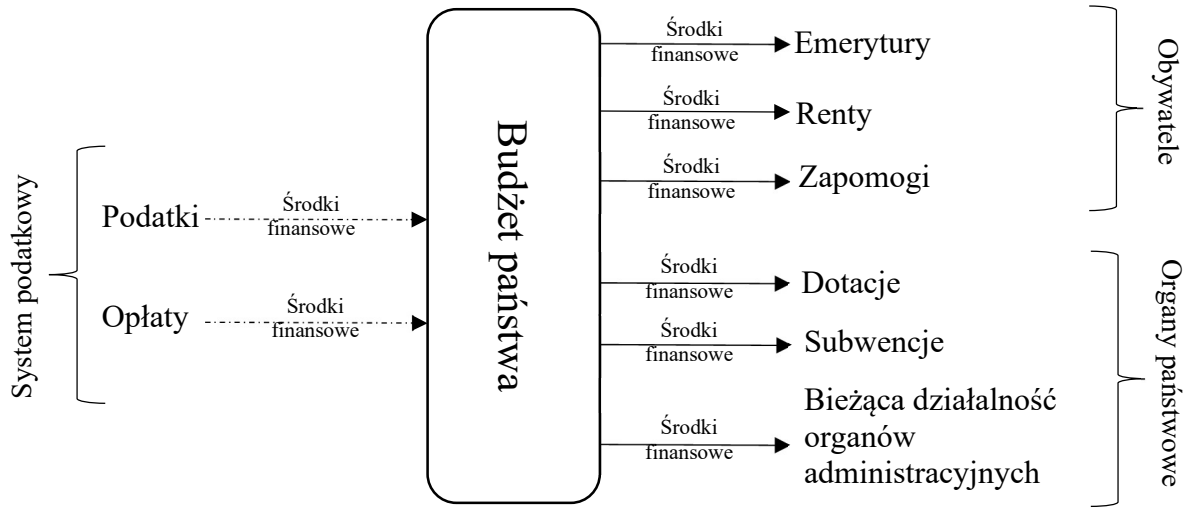
- redystrybucję pionową
- redystrybucję poziomą.

Redystrybucja pionowa dochodów jest realizowana za pomocą podatków, które w całości stanowią budżet państwa i są pobierane przez organy administracji państwowej. Redystrybucja odbywa się w tym przypadku poprzez władze państwowe, które nadkładają na zamożniejsze podmioty (w tym obywateli) obowiązek płacenia podatków po wyższych stawkach. W ten sposób uzyskane środki przekierowują do podmiotów mniej zamożnych. Dzięki temu organy państwowe wyrównują dysproporcje pomiędzy podmiotami a to z kolei oznacza, że mniej zamożne podmioty mogę realizować rozwój w różnych obszarach. Przeciwnicy systemu redystrybucji wskazują w tym przypadku, że wyrównywanie szans i przekazywanie dochodów zamożnych podmiotów do tych mniej zamożnych, powoduje wstrzymanie lub spowolnienie rozwoju tych pierwszych. [61]

Redystrybucja pozioma polega na przekazywaniu środków finansowych pomiędzy zamożnymi podmiotami a tymi mniej zamożnymi. Jednak w tym przypadku odbywa się to bez udziału i pozwolenia organów państwowych. Jest to więc dobrowolne podejmowanie decyzji przez bogatsze podmioty o udzieleniu wsparcia podmiotom mniej zamożnym. [61]

Redystrybucja dochodów na poziomie państwowym odbywa się przede wszystkim za pomocą poboru podatków i opłat. Organy państwowe w pierwszym kroku nakładają na

poszczególne podmioty obowiązek naliczania i odprowadzania różnego rodzaju podatków i opłat do budżetu państwa. Następnie naliczone podatki wpływają do budżetu państwa, aby w kolejny kroku środki finansowe zostały rozdysponowane kolejnym podmiotom w formie emerytur, rent, zapomóg, dotacji czy subwencji oraz zostały przekazane na bieżące potrzeby finansowe organów administracji i instytucji państwowych: urzędom, placówkom oświatowym (Rys. 4). Dzięki temu możliwe jest rozdystrybuowanie środków finansowych pochodzących z podatków pomiędzy różnymi sektorami gospodarki, a bardziej dochodowe sektory mogą wesprzeć sektory, które wymagają dofinansowania.



Rys. 4 Redystrybucja pionowa dochodów wpływających do budżet państwa

Źródło: Opracowanie własne

2.2.3. Zasady ogólne systemu podatkowego

Obserwacja funkcjonujących systemów podatkowych pozwala na identyfikację pewnych zasad, które są charakterystyczne dla dobrze rozwiniętego systemu. Nie jest to jednak sprawa prosta ze względu na złożoność systemu oraz prawa ustawianego na poszczególnych etapach tworzenia. Według B. Brzezińskiego, wyróżnić możemy aż szesnaście różnych zasad systemu podatkowego. [8] Zostały one szczegółowo omówione poniżej.

Zasada ustawowej regulacji podatków – charakterystyczna dla systemów podatkowych funkcjonujących w demokratycznych państwach. Jest to zasada podwójna, co oznacza, że nie tylko jest ogólną zasadą systemu podatkowego, ale także zasadą konstytucyjną znajdującą odzwierciedlenie w art. 84 Konstytucji RP. W myśl tej zasady, każdy bez wyjątku, jest zobowiązanych do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków i opłat, które są określone w ustawie. Zasada ta potwierdza regułę ustawowego nakładania podatków i

zobowiązuje jednocześnie organy państwowe stanowiące prawo do przestrzegania zastrzeżonej formy ustawy dla prawa podatkowego.

Zasada legalizmu jest regułą, która intepretowana jest na dwa sposoby. W aspekcie proceduralnym określa działanie organów podatkowych i zobowiązuje ich do funkcjonowania na podstawie prawa i w jego granicach. W aspekcie materialnym oznacza, że podatki mogą być nakładane jedynie na drodze parlamentarnej (ustawowo).

Zasada równości (in. niedyskryminacji) interpretowana jest na równi z konstytucyjną zasadą sprawiedliwości oraz zasadą powszechności opodatkowania. [28] Zakłada ona sprawiedliwe i identyczne traktowanie podmiotów znajdujących się w tej samej sytuacji faktycznej. Nie pozwala na uprzywilejowanie i bezpodstawne preferencje w zakresie opodatkowania. Zasada równości znajduje również swoje odzwierciedlenie w obrocie międzynarodowym stanowionym przez traktaty prawa unijnego oraz umowy międzynarodowe dotyczące zapobieganiu podwójnemu opodatkowaniu.

Zasada zaufania to reguła pozwalająca na zwiększanie zaufania podatników do państwa i jego organów wykonawczych. Dotyczy ona w szczególności sprawiedliwego postępowania podatkowego, czynności sprawdzających, kontroli podatkowej oraz wydawania zaświadczeń. Niewątpliwie zasada ta powinna stanowić jedną z nadrzędnych zasad dla organów podatkowych, które powinny sprzyjać podatnikowi oraz tworzyć właściwe środowisko do dobrowolnego wykonywania obowiązków podatkowych.

Zasada szybkości załatwiania spraw podatkowych to zasada, która powinna charakteryzować nie tylko formalne postępowania organów podatkowych, ale również niesformalizowane czynności materialno-techniczne. Zasada ta dotyczy obu stron postępowania podatkowego, zarówno organów podatkowych, jak i podatnika. Działania obu stron powinny cechować się szybkością reakcji oraz niezwłocznym rozwiązywaniem spraw.

Zasada respektowania przez administrację podatkową utrwalonej praktyki interpretacyjnej. Prawo podatkowe jest szczególnym rodzajem prawa, które niejednokrotnie wymaga właściwej interpretacji przez organy państwowe i podatnika. Linia interpretacyjna organów państwowych w danym temacie uprawnia podatnika do postępowania w określony sposób. Zmiana interpretacji przepisu powoduje daleko idące, negatywne skutki dla podatnika i narusza w ten sposób zasadę zaufania.

Zasada nieretroakcji to reguła związana z tworzeniem prawa podatkowego, który co do zasady, jak każde inne prawo, powinien mieć charakter prospektywny. Legislacja retroaktywna jest zdecydowanie niekorzystna dla podatnika i powoduje utrudnienia w planowaniu aktywności ekonomicznej, zaburza stosunki gospodarcze i spowalnia rozwój

gospodarczy kraju. Ustawy procedowane i zatwierdzane powinny mieć odpowiedni *vacatio legis,* który pozwala na przygotowanie się zarówno podatnikowi, jak i organom państwowym na sposób działania według nowo obowiązującego prawa.

Zasada respektowania prawa międzynarodowego i unijnego – zasada ta jest pochodną udziału kraju we wspólnotach państw. Reguła ta jest zobowiązaniem do przestrzegania zawartych umów międzynarodowych i respektowania prawa unijnego w sferze podatków. Art. 9 Konstytucji RP również zobowiązuje do przestrzegania wiążącego prawa międzynarodowego. [98]

Zasada pragmatyzmu to reguła oparta o zasadę *de minimis* pozwalająca na skupieniu się na sprawach istotnych, o dużej wartości. Dzięki temu możliwa jest rezygnacja organów administracji podatkowej z postępowań drobnych, o niewielkiej istotności, ale za to wymagających dużych zasobów czasy i pracy. Stopień stosowania tej zasady jest uzależniony od stopnia zaufania państwa do organów administracji podatkowej. W obecnym kształcie w Polsce ta zasada jest jedynie postulatem, który wymaga podniesienia poziomu zaufania państwa względem organów podatkowych.

Zasada proporcjonalności ma swoje odzwierciedlenie w Konstytucji RP oraz w prawie Unii Europejskiej. Polega ona na doborze właściwych środków działania przez administrację skarbową w taki sposób by były skuteczne i zarazem najmniej uciążliwe dla podatnika. W szczególności chodzi o środki, które doprowadzą do osiągniecia zamierzonego celu w zakresie realizacji obowiązku podatkowego, są one niezbędne i przyniosą efekty proporcjonalne do nadkładanych ciężarów podatkowych.

Zasada stosowania przepisów uchylonych do zdarzeń, które miały miejsce pod ich rządami - to w zasadzie nakaz by organy podatkowe stosowały przepisy uchylone dla oceny zdarzeń, które miały miejsce w trakcie ich obowiązywania. W prawie podatkowym zasada ta jest bardzo często wykorzystywana ze względu na dużą dynamikę zmian prawa. Dobrym przykładem zastosowania tej zasady jest logika opodatkowania w sytuacji, gdy konieczne jest złożenie korekty wysokości podatku za okres, który już upłynął na podstawie przepisów, które już nie obowiązują.

Zasada rozstrzygania wątpliwości na korzyść podatnika. Przepisy prawa podatkowego stanowią obszar o wyjątkowej złożoności, często charakteryzujący się trudnościami w jednoznacznej interpretacji. Dlatego też organy podatkowe powinny stosować tę zasadę w przypadkach, gdy problem niejasności przepisów występuje. Zastosowanie tej zasady umożliwia uniknięcie obciążenia podatnika konsekwencjami wynikającymi z niedoskonałości ustanowionego prawa podatkowego.

Zasada sądowej ochrony praw podatnika ta reguła ma zastosowanie w przypadku, gdy podatnik nie zgadza się z decyzją wydaną w jego sprawie przez organ podatkowy. Według art. 45 ust. 1 Konstytucji RP oraz art.6 ust. 1 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka każdy ma prawo do rzetelnego procesu sądowego. Dlatego też podatnik może zaskarżyć ostateczną decyzję organu podatkowego do właściwego sądu administracyjnego. [98]

Zasada ograniczonego stosowania analogii oznacza możliwość stosowania (ale nie konieczność stosowania) analogii, zarówno *legis*, jak i *iuris*. Należy pamiętać jednak o ograniczeniu stosowania analogii lub jej zakazie w przypadku, gdyby powodowała ona niewłaściwe skutki dla podatnika.

Zasada stosowania przepisów dotychczasowych dla prowadzenia spraw wszczętych pod ich rządami. Podobnie jak przy zasadzie stosowania przepisów uchylonych do zdarzeń, które miały miejsce pod ich rządami reguła ta stanowi nakaz by organy podatkowe działały w sprawach toczących się na podstawie przepisów obowiązujących w chwili ich rozpoczęcia. Nowe przepisy, jeśli nie zawierają przepisów przejściowych, powinny być stosowane w nowo rozpoczętych sprawach.

Zasada trwałości uprawnień podatnika do korzystania ze zwolnień i ulg podatkowych stanowiąca, że podatnik ma prawo do ulg i zwolnień podatkowych oraz wykorzystywania możliwości obniżenia wysokości podatku przewidzianych prawem w każdym czasie. Zasada ta wynika bezpośrednio z prawa podatnika do uiszczenia prawidłowo obliczonej kwoty podatku, nie niższej i nie wyższej, niż ro wynika z obowiązujących przepisów podatkowych.

2.2.4. Źródła prawa podatkowego

System podatkowy każdego państwa stanowią normy prawne, które poprzez swoje wzajemne powiązanie regulują zależności pomiędzy państwem a podatnikiem [51]. Normy prawe znajdują swoje odzwierciedlenie w aktach prawnych odpowiednich dla prawa podatkowego i identyfikowane są jako źródła prawa podatkowego.

Przed przystąpieniem Polski do wspólnoty Unii Europejskiej najważniejszym aktem prawnym stanowiącym prawo podatkowe była Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dn. 2 kwietnia 1997 roku. Konstytucja jest aktem prawnym ustalającym fundamentalne zasady ustroju politycznego i społeczno-gospodarczego, strukturę i kompetencje centralnych i lokalnych organów państwowych oraz stosunki między obywatelami a państwem. W kwestii stanowienia prawa podatkowego art. 84 Konstytucji RP mówi: „Każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie". [98]

Natomiast art. 217 reguluje między innymi obowiązek nakładania podatków i innych danin publicznych, określa podmiot i przedmiot opodatkowania (w tym podmioty zwolnione od podatków), stawki podatkowe, zasady przyznawania ulg podatkowych i umorzeń. Szczegółowe przepisy dotyczące poszczególnych rodzajów podatków są ustanawiane w drodze ustawy i rozporządzeń z zastrzeżeniem, że jeśli unormowanie w przepisach prawa podatkowego jest sprzeczne z określonym przepisem Konstytucji to nadrzędne jest stosowanie przepisu Konstytucji.

Przepisy prawa podatkowego regulowane są w drodze poszczególnych ustaw. Nadrzędną i podstawową ustawą a zarazem jednym z głównych źródeł prawa podatkowego jest ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa. Jest ona aktem prawnym stanowiącym zbiór przepisów i norm dotyczących zobowiązań podatkowych i postępowania podatkowego. W Ordynacji podatkowej znaleźć można wytyczne dotyczące zakresu ewidencji, kompetencji dotyczących sprawdzania i kontroli przez poszczególne organy państwowe. [109] W oparciu o Konstytucję RP i przepisy Ordynacji podatkowej tworzone są ustawy, rozporządzenia i zarządzenia dotyczące poszczególnych rodzajów podatków bezpośrednich i pośrednich.

Specyficznym rodzajem źródeł prawa podatkowego są umowy międzynarodowe. Umowy międzynarodowe w tym aspekcie mają charakter umów o unikaniu podwójnego opodatkowania i zawierają wzajemne prawa i zobowiązania dla wszystkich stron umowy. Aby umowy te znalazły swoje odzwierciedlenie w prawie krajowym muszą zostać ratyfikowane polskimi ustawami poprzez opublikowanie ratyfikowanej umowy w Dzienniku Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej. Umowa o charakterze międzynarodowym cechuje się tym, że w znaczący sposób ogranicza regulacje podatkowe w państwach będących stronami umowy poprzez zaliczenie podatku zapłaconego lub wyłączenie opodatkowania dochodu w jednym państwie na poczet podatku w drugim państwie.

Z dniem 1 maja 2004 roku tj. od momentu przystąpienia Polski do wspólnoty Unii Europejskiej zaczęło obowiązywać w kraju prawo Unii Europejskiej na mocy Traktatu Akcesyjnego. Przystąpienie do Unii Europejskiej było jednoznaczne z przyjęciem zasad wspólnoty, w tym zasady prawa wspólnotowego. Prawo wspólnotowe jest nadrzędne, to znaczy, przewiduje, że akty pierwotne wspólnoty są stosowane przed prawem krajowym. Zasada nadrzędności prawa wspólnoty Unii Europejskiej nad prawem krajowym powinna być stosowana przez sądy krajowe, które to przy ewentualnych rozbieżnościach dotyczących tego samego przedmiotu powinny uznawać wyższość prawa unijnego i stosować jego zapisy.

Biorąc pod uwagę prawo krajowe i prawo Unii Europejskiej, można wyróżnić następującą hierarchię źródeł prawa:

- Prawo Unii Europejskiej
    - traktaty
    - rozporządzenia
    - dyrektywy
    - decyzje
- Konstytucja RP
- Umowy międzynarodowe (dwóch lub więcej państw)
- Ustawy krajowe
- Rozporządzenia i zarządzenia
- Uchwały jednostek terytorialnych. [75]

Traktaty Unii Europejskiej stanowią integralny element prawa pierwotnego, które poprzez umowy zawarte między państwami członkowskimi wiążą każdego z tych państw z Unią Europejską. W ich treści zawarte są cele Unii Europejskiej, zasady funkcjonowania oraz podejmowania decyzji przez instytucje wspólnoty, a także relacje pomiędzy Unią a państwami członkowskimi. Wśród traktatów wyróżnia się podział na traktaty założycielskie, zmieniające i akcesyjne. Obecnie obowiązujące traktaty to: Traktat o Unii Europejskiej, Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Energii Atomowej i Karta praw podstawowych Unii Europejskiej.

Rozporządzenia są częścią wtórnego prawa wspólnotowego i stanowią akty prawne bezpośrednio stosowane w państwach członkowskich kierowane zarówno do państwa jak i jednostki. Rozporządzenie opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej ma taką samą moc we wszystkich krajach członkowskich wspólnoty i nie wymaga transpozycji przepisów do prawa krajowego. Władze krajowe państw członkowskich mają obowiązek dostosowania przepisów krajowych do opublikowanego rozporządzenia – najczęściej odbywa się to w drodze uchylenia wszelkich przepisów niezgodnych z rozporządzeniem oraz zakazu wydawania regulacji niezgodnych z jego treścią.

Dyrektywy są wydawane wprost do państwa członkowskich i wiążą je co efektu jednocześnie dając państwom swobodę co do wyboru formy i środków wdrożenia danej dyrektywy. Dyrektywy jako akty prawne są publikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej i zawierają okres transpozycji na przepisy prawa krajowego – w przypadku Polski

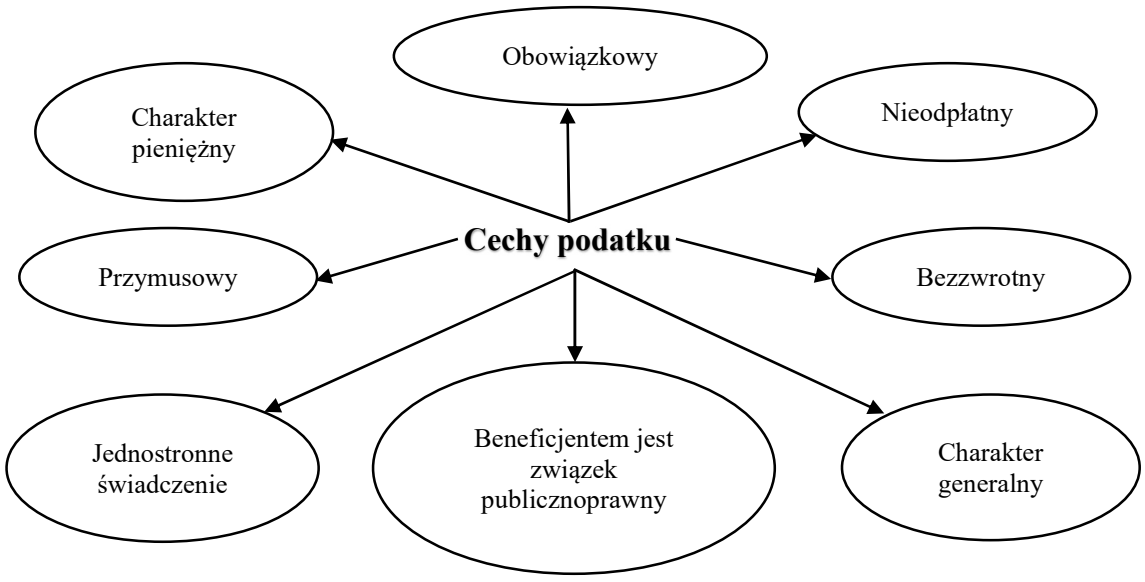
dyrektywa jest transponowana na ustawę krajową. Zasadniczą funkcją dyrektywy jest harmonizowanie prawa państw członkowskich.

Decyzje Unii Europejskiej w swojej konstrukcji odpowiadają decyzjom wydawanym w polskim porządku prawnym. Kierowane są do określonego grona adresatów i związane są ze ściśle zdefiniowanymi sytuacjami i sprawami. W Dzienniku Urzędowym UE publikowane są tylko wtedy, gdy adresatem są wszystkie państwa członkowskie. W przeciwnym razie mają charakter notyfikacji przekazywanej dla wymaganych adresatów.

2.3. Podatek współcześnie – definicja, cechy, funkcje

2.3.1. Pojęcie podatku

Punkt wyjścia do pełnego zrozumienia systemu podatkowego oraz właściwej identyfikacji tego systemu w otaczającym nas świecie winna stanowić precyzyjna definicja samego podatku. Według Ustawy z dn. 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa „Podatek jest to publicznoprawne, nieodpłatne, przymusowe oraz bezzwrotne świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej". [109] Podatek jest więc świadczeniem pieniężnym, nieodpłatnym i nieekwiwalentnym o charakterze ogólnym (in. powszechnym) przymusowo pobieranym od osób fizycznych i prawnych. Nakładany jest jednostronnie przez państwo lub związek publicznoprawny (Rys. 5)



Rys. 5. Cechy obciążeń fiskalnych

Źródło: opracowanie własne

Pieniężny charakter podatku związany jest wymiarem i poborem podatku w jednostkach pieniężnych danego kraju. W historii systemów podatkowych znane są przypadki podatków jako świadczeń w innych niż pieniądz dobrach np. płody rolne, inwentarz żywy, usługi świadczone na rzecz państwa. Obecnie podatek zawsze jest uiszczany bądź pobierany w pieniądzu.

Przymusowość podatku wynika z przymusu prawnego, który oparty jest na aktach prawnych stanowionych przez państwo. Przymus płacenia podatków nałożony jest na wszystkie osoby zamieszkałe na terytorium danego kraju lub posiadających w nim przedmiot opodatkowania. Przymus podatkowy stosowany jest przez organy podatkowe dopiero w momencie, gdy podatnik sam dobrowolnie nie uiści kwoty podatku.

Charakter bezzwrotny podatku polega na definitywnym i ostatecznym przekazaniu przez podmiot kwoty należnego podatku na rzecz budżetu.

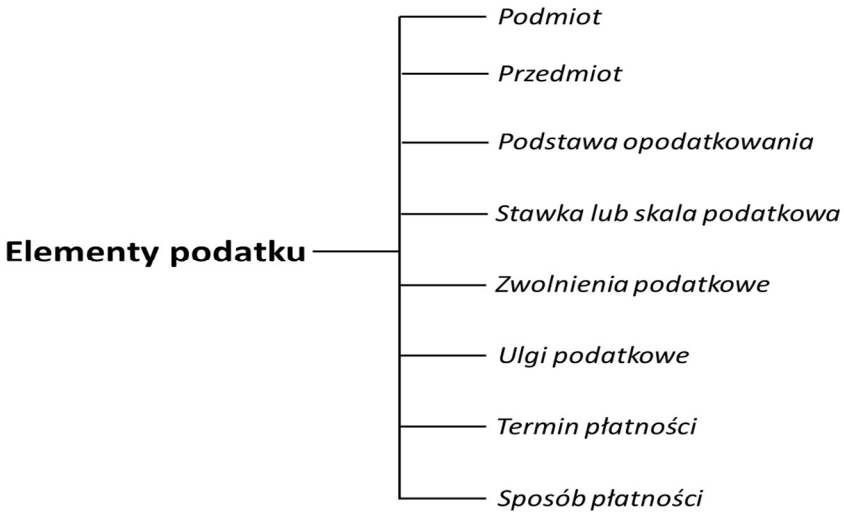
Nieodpłatność oznacza, że podatnik opłacający podatek nie otrzymuje ze strony związku publiczno-prawnego (państwa lub samorządu) żadnego bezpośredniego świadczenia, zwłaszcza takiego, który miałby charakter ekwiwalentny. Nie występuje tu więc żadne roszczenie wzajemne ze strony państwa czy określonej jednostki finansów publicznych względem podmiotu, który uiścił podatek.

Cecha podatku jako świadczenia obowiązkowego wynika z nałożenia obowiązku podatkowego na wszystkie osoby fizyczne czy prawne przebywające lub mające siedzibę na terytorium kraju i konieczności uiszczenia podatku przez dany podmiot. Obowiązkowość jest nieodzownie związana na cechą przymusowości.

Charakter generalny (in. ogólny) oznacza, że podatek jest świadczeniem nakładanym poprzez ustawę na określone kategorie podatników a nie ogranicza się do konkretnego przypadku czy pojedynczej osoby. Co do zasady, ogólny charakter oznacza, że podatnicy powinni płacić podatek na tych samych zasadach i w tej samej wysokości.

Podatek jako jednostronne świadczenie – oznacza, że organ państwowy stanowiący prawo podatkowe nakłada na podatnika obowiązek odpłatności podatku jedynie w relacji podatnik-państwo a nie w relacji wzajemnej. Akty prawne dotyczące systemu podatkowego nie stanowią obowiązku uiszczania jakiegokolwiek podatku przez państwo na rzecz obywateli. Beneficjentem podatku jest zawsze związek publicznoprawny – wynika to bezpośrednio z aktów prawnych stanowiących o opodatkowaniu. Zgodnie z Konstytucją RP podatek ustanawiany jest w formie ustawy podatkowej i zawsze określany jest władczo przez organy państwowe. Podatki są świadczeniami na rzecz podmiotów publicznoprawnych tj. państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego.

Każdy podatek złożony jest z charakterystycznych elementów, które wprowadzone są odpowiednią ustawą podatkową. Podatek bez względu na to czego dotyczy skonstruowany jest z następujących elementów: podmiotu, przedmiotu, podstawy opodatkowania, skali lub stawki podatkowej, zwolnienia, ulgi, sposobu płatności i terminu płatności (Rys. 6)



Rys. 6. Elementy konstrukcyjne podatku
Źródło: opracowanie własne

Podmiotem opodatkowania jest każda osoba bądź instytucja, na którą przepisy prawa podatkowego nakładają konkretne obowiązki. Podmiot opodatkowania może być czynny, bierny lub pomocniczy. Czynnym podmiotem opodatkowania może być państwo lub jednostka samorządu terytorialnego, która posługuje się przymusem administracyjnym przy poborze podatku. Biernym podmiotem opodatkowania są wszystkie osoby fizyczne i prawne, które są zobowiązane do zapłacenia podatku. Natomiast pomocniczym podmiotem jest płatnik, który jest pośrednikiem pomiędzy czynnym i biernym podmiotem opodatkowania. Do najczęściej występujących podmiotów pomocniczych możemy zaliczyć np. pracodawcę osoby fizycznej czy też Zakład Ubezpieczeń Społecznych, który zobowiązany jest do wypłacania rent i emerytur.

Przedmiot opodatkowania to zdarzenie, sytuacja, okoliczności lub działalność, w związku z którym ustawodawca nakłada obowiązek podatkowy. Zdarzenia, sytuacje będące przedmiotem opodatkowania są związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, posiadaniem majątku, świadczeniem pracy czy nabywaniem dóbr i usług.

Za podstawę opodatkowania uważa się przedmiot podatku ujęty wartościowo (w jednostkach pieniężnych) lub ilościowo (w metrach kwadratowych, litrach, hektarach itp.). Jest

to wielkość, która jest podstawą do obliczania wymiaru podatku zgodnie z określoną przepisami formułą obliczenia danego podatku.

Podstawa opodatkowania jest nieodłącznie związana z pojęciem stawki podatkowej, która może być wyrażona w formie procentowej i kwotowej. Procentowa stawka podatkowa odnosi się do podstawy opodatkowania wyrażonej w jednostkach pieniężnych i jest ona ujmowana jako procent podstawy opodatkowania (stosowana najczęściej przy podatkach związanych z osiąganiem dochodów). W przypadku stawki procentowej można wyróżnić dwa sposoby kreowania: sposób stały i sposób zmienny. Stawki procentowe stałe nazwane inaczej liniowymi to stawki niezmienne, które bez względu na to czy podstawa opodatkowania maleje lub rośnie zostają na tym samym poziomie procentowym. Stawki procentowe zmienne tworzą tak zwaną skalę podatkową, która może przybierać formę progresywną, degresywną i regresywną. Zmienne stawki procentowe zmieniają się wraz ze zmianą podstawy opodatkowani. Stawki kwotowe związane są z podstawą opodatkowania, która jest wyrażona w jednostkach naturalnych (ta stawka ma zastosowanie na przykład w podatku od nieruchomości, w którym podstawą opodatkowania jest powierzchnia budynku liczona w metrach kwadratowych).

Zwolnienia podatkowe dotyczyć mogę zarówno podmiotu jak i przedmiotu opodatkowania. W przypadku podmiotowego charakteru ustawodawca może zwolnić z opodatkowania określone kategorie podmiotów, na przykład jednostkę budżetową. Zwolnieniu podlegać mogą również przedmioty opodatkowania, czyli określone zdarzenia i sytuacje. Zwolnienie może również mieć charakter mieszany – podmiotowo-przedmiotowy.

Ulgi podatkowe są podobne do zwolnień podatkowych. Zastosowanie ulgi podatkowej może być powiązane ze zmniejszeniem podstawy opodatkowania, obniżeniem stawki podatkowej lub polegać może na bezpośrednim obniżeniu kwoty podatku. [59]

Sposoby i terminy płatności podatków są uzależnione od ich rodzaju i zawsze są określane w drodze ustawy lub rozporządzenia. Termin płatności podatku nie może być krótszy niż 14 dni od daty powstania obowiązku podatkowego, jednakże często jest ustalany na dłuższy okres. Może być również zmieniony w drodze decyzji organu podatkowego. Co do zasady najczęstszą formą płatności podatku jest zapłata poprzez przelew bankowy – z rachunku podatnika na rachunek organu podatkowego, istnieje również możliwość uiszczenia kwoty podatku poprzez kasę organu podatkowego.

Wraz z rozwojem gospodarki i pod wpływem przeobrażeń ustrojowych i społecznych podatki pełniły różne funkcje. Obecnie w literaturze wymieniane są cztery podstawowe funkcje podatków: fiskalna, redystrybucyjna, stymulacyjna i informacyjna.

Funkcja fiskalna, inaczej nazywana dochodową jest pierwotną i jednocześnie najstarszą funkcją i polega na zabezpieczeniu dochodów budżetowi państwa, niezbędnych do pokrycia podatków publicznych. Realizacja funkcji fiskalnej podatku gwarantuje odpowiedni poziom dochodów i pomaga organom państwowym w realizacji ich podstawowych zadań.

Ściśle z funkcją fiskalną jest powiązana **funkcja redystrybucyjna (regulacyjna),** której zadaniem jest kształtowanie dochodu i majątku należących do podatników. Dzięki pobieraniu podatków następuje redystrybucja dochodu i majątku pomiędzy podatnikami a państwem lub organami samorządu terytorialnego.

Funkcja stymulacyjna jest instrumentem polegającym na oddziaływaniu na decyzje podmiotów gospodarczych w celu dostosowania ich do założeń polityki gospodarczej i społecznej prowadzonej przez państwo. Funkcja stymulacyjna urzeczywistnia się poprzez zróżnicowanie obciążeń podatkowych poprzez stawki podatkowe, ulgi i zwolnienia i w ten sposób może działać zachęcająco lub zniechęcająco na podejmowane przez podmioty gospodarcze decyzje.

Ostatnią funkcją podatków jest **funkcja informacyjna** czasami nazywana kontrolną. Realizacja wpływów podatkowych ogółem lub jednego określonego rodzaju podatku dostarcza informacji o tym czy dany proces gospodarczy przebiega w sposób prawidłowy. Daje więc on informację czy organy państwowe działają w sposób poprawny lub czy dany proces gospodarczy jest na niezmiennym poziomie realizacji.

2.3.2. Podatek a opłata oraz inne świadczenia

Wszelkiego rodzaju podatki, opłaty i cła należą do wspólnej kategorii danin publicznych, jednak nie są one ze sobą tożsame.

Opłata jest odpłatnym i przymusowym świadczeniem na rzecz państwa. Wyróżnia się cztery grupy opłat: za czynności wykonywane przez ograny państwowe bądź jednostki samorządowe wobec obywateli (przykładem może być tu wniesienie opłaty sądowej, która uruchamia procedurę wszczęcia postępowania sądowego w określonej sprawie), usługi świadczone na rzecz obywateli przez podmioty publiczne (opłata za bilet komunikacji miejskiej – w zamian otrzymujemy możliwość przejazdu), korzystanie z dóbr narodowych, które są objęte szczególną ochroną (dobrym przykładem jest tutaj opłata środowiskowa, czy eksploatacyjna), opłata adiacencka dotycząca wzrostu nieruchomości należącej do obywatela związana z inwestycjami publicznymi. Opłatę od podatku odróżnia więc fakt, że wraz z wniesieniem opłaty organ państwowy, bądź jednostka samorządu terytorialnego zobowiązana jest do wykonania czynności, za które opłata została wniesiona. Opłata posiada w zasadzie

wszystkie cechy podatku prócz jednej – nie jest świadczeniem nieodpłatnym, ponieważ w zamian za wniesienie opłaty otrzymuje się inne świadczenie (ekwiwalent) od organu państwowego lub jednostki samorządu terytorialnego. [24] Różnice między podatkiem a opłatą zostały przedstawione w Tabeli nr 3.

Tab. 3 Różnice między podatkiem a opłatą

Podatek	Opłata
Podstawowe źródło przychodu budżetu państwa	Uboczne źródło przychodu budżetu państwa
Odprowadzenie podatku odbywa się wyłącznie przez budżet	Odprowadzenie opłat odbywa się przy udziale budżetu bądź funduszy z budżetem związanych, albo do odrębnych funduszy
Dochód z podatku ma charakter ogólny	Dochód z opłaty przeznaczony jest na konkretny cel i działania
Świadczenie nie jest ekwiwalentne, nie otrzymuje się bezpośrednio żadnego świadczenia wzajemnego	Za opłatę jest lub może by ekwiwalent w postaci zapłaty za pewne usługi oraz dobra materialne lub prawne

Źródło: [69]

Do danin publicznych zaliczane są również cła. Cła to płatności przymusowe uregulowane w ustawodawstwie celnym i pobierane przez odpowiednie organy celne od podmiotów, które przywożą na polski obszar celny towary z zagranicy. [5] Biorąc pod uwagę definicję podatku nie istnieją żadne zasadnicze różnice pomiędzy cłem a podatkiem. Cło jest pewnego rodzaju podatkiem, jednak według ustawodawstwa polskiego zostało ono wydzielone osobnymi przepisami. Wartości cła są wyliczane na podstawie specjalnej procedury celnej. Podstawą do wyliczenia wartości cła jest wartość towarów wwożonych do Polski przy zastosowaniu odpowiedniej taryfy celnej przyporządkowanej do rodzaju wwożonego towaru.

2.3.3. Klasyfikacja podatków i jego rodzaje

Nieodłącznym etapem przybliżania pojęcia podatku jest przedstawienie jego klasyfikacji względem różnych kryteriów m. in. przedmiotu, podmiotu czy dochodów. Do najczęściej wymienianych w literaturze klasyfikacji podatków należą (Tab. 4, i Rys. 7):

- klasyfikacja według stosunku przedmiotu podatkowania do źródła podatku,
- klasyfikacja według dochodów podatkowych,
- klasyfikacja przedmiotu opodatkowania.

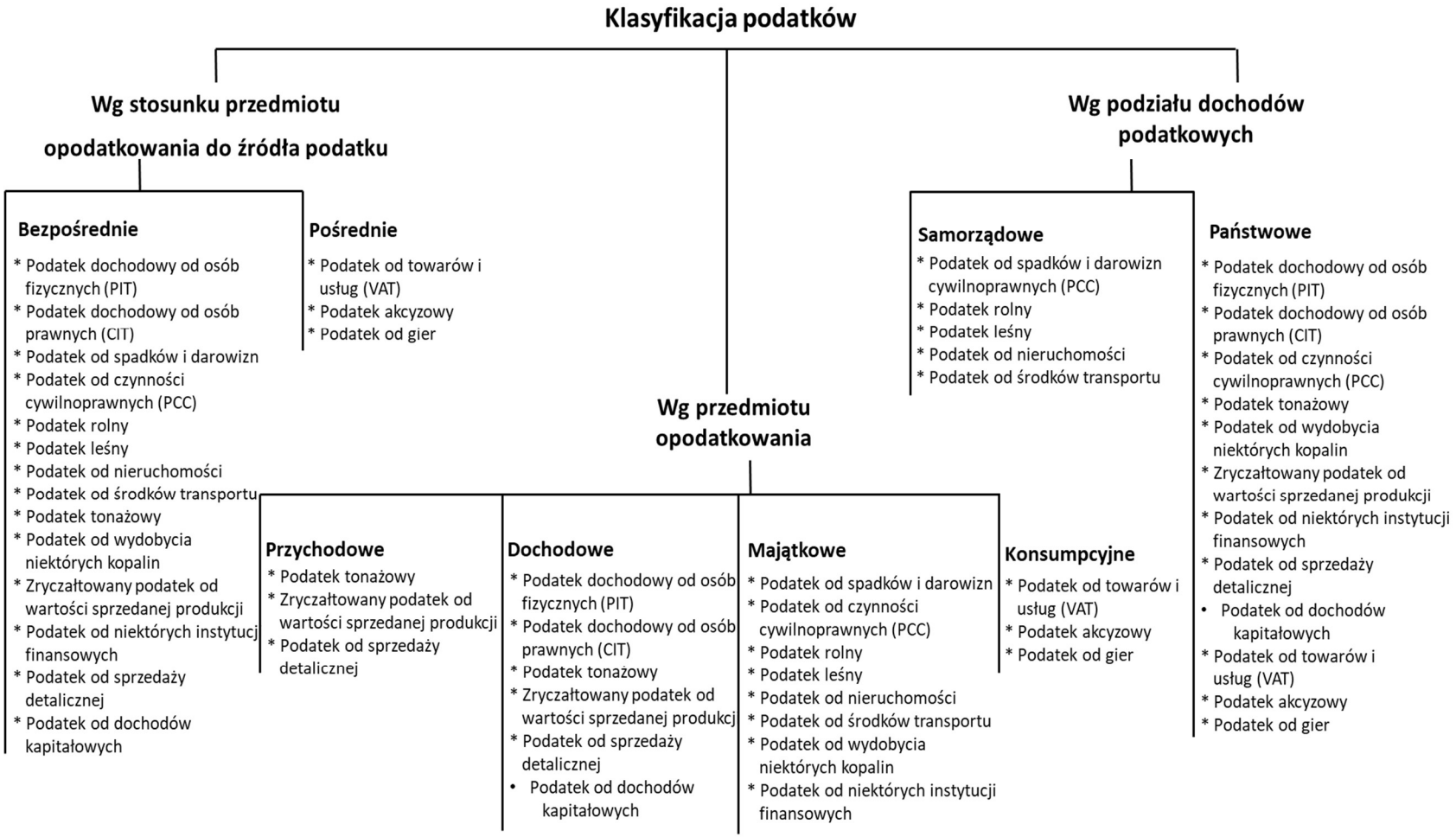
Klasyfikacja według stosunku przedmiotu podatkowania do źródła podatku jest najbardziej podstawowym i pierwotnym podziałem podatków. Podział wyróżnia dwa typy podatków: bezpośrednie i pośrednie. Założeniem powyższej klasyfikacji jest fakt, że źródłem opodatkowania może być albo dochód (definiowany jako nadwyżka przychodów nad kosztami) lub majątek (dochód używany wcześniej i przekształcony w majątek). Uznaje się, że jeżeli przedmiotem podatku jest dochód lub wielkość zbliżona do dochodu to podatek może zostać uznany za bezpośredni. Natomiast podatek o charakterze pośrednim odnosi się do sytuacji, w której przedmiot opodatkowania nie jest bezpośrednio związany z generowaniem dochodu. [23]

Istnieje również drugie ujęcie powyższej klasyfikacji odnoszące się do możliwości przeniesienia obowiązku podatkowego na inny podmiot. Nazywane jest to zjawiskiem przerzucalności i jest w konsekwencji przeniesieniem ciężaru podatkowego przez podatnika na osobę trzecią. W kontekście powyższego, podatkami bezpośrednimi są te, których podatnik nie może przenieść na inny podmiot, podczas gdy podatkami pośrednimi są takie, które umożliwiają podatnikowi takie przeniesienie (na przykład poprzez doliczenie podatku do ceny towaru).

Tab.4 Klasyfikacja podatków

	Kryterium	**Wg stosunku przedmiotu opodatkowania do źródła podatku**		**Wg podziału dochodów podatkowych**		**Wg przedmiotu opodatkowania**			
	Rodzaj podatku	**bezpośredni**	**pośredni**	**państwowy**	**samorządowy**	**przychodowy**	**dochodowy**	**majątkowy**	**konsumpcyjny**
1	Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT)	●		●			●		
2	Podatek dochodowy od osób prawnych (CIT)	●		●			●		
3	Podatek od spadków i darowizn	●			●			●	
4	Podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC)	●		●				●	
5	Podatek rolny	●			●			●	
6	Podatek leśny	●			●			●	
7	Podatek od nieruchomości	●			●			●	
8	Podatek od środków transportu	●			●			●	
9	Podatek tonażowy	●		●		●	●		
10	Podatek od wydobycia niektórych kopalin	●		●				●	
11	Zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji	●		●		●	●		
12	Podatek od niektórych instytucji finansowych	●		●				●	
13	Podatek od sprzedaży detalicznej	●		●		●			
14	Podatek od dochodów kapitałowych	●		●			●		
15	Podatek od towarów i usług (VAT)		●	●					●
16	Podatek akcyzowy		●	●					●
17	Podatek od gier		●	●					●

Źródło: opracowanie własne



Rys. 7 Klasyfikacja podatków

Źródło: opracowanie własne

Do podatków bezpośrednich zaliczane są następujące podatki: podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) i prawnych (CIT), podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC), podatek rolny, leśny, od nieruchomości, od środków transportu, tonażowy, od wydobycia niektórych kopalin, zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji[6], podatek od niektórych instytucji finansowych[7], podatek od sprzedaży detalicznej[8], podatek od dochodów kapitałowych[9]. Do grupy podatków pośrednich zaliczamy natomiast: podatek od towarów i usług (VAT), podatek akcyzowy i podatek od gier.

Klasyfikacja według podziału dochodów podatkowych za kryterium podziału przyjęła fakt do czyjego budżetu trafiają wpływy z podatków. Wyróżnia ona dwa typy podatków: państwowe i samorządowe. Powyższa klasyfikacja znalazła swoje umocowanie w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego.

Podatki państwowe to takie podatki, które zasilają bezpośrednio budżet państwa. Należą do nich: podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) i prawnych (CIT), podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC), podatek tonażowy, od wydobycia niektórych kopalin, zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji, podatek od niektórych instytucji finansowych, podatek od sprzedaży detalicznej, podatek od dochodów kapitałowych, podatek od towarów i usług (VAT), akcyzowy, od gier.

Podatki samorządowe zwane często podatkami lokalnymi zasilają budżety lokalne i są w pewnym zakresie kształtowane przez organy władzy lokalnej lub samorządowe organy podatkowe. Do podatków samorządowych zalicza się: podatek od spadków i darowizn cywilnoprawnych (PCC), podatek rolny, podatek leśny, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu.

Klasyfikacja podatków według przedmiotu opodatkowania jest jedną z najczęściej przywoływanych w literaturze klasyfikacji. Niemniej jednak, jest ona również uznawana za najbardziej nieprecyzyjną, gdyż trudno jest jednoznacznie przyporządkować większość podatków do konkretnych grup. Klasyfikacja dzieli podatki na przychodowe, dochodowe, majątkowe i konsumpcyjne.

Podatki przychodowe są świadczeniami, które z założenia obciążają wszystkie przychody uzyskiwane przez dany podmiot, bez odliczania od nich poniesionych kosztów. Za podstawę opodatkowania uznaję się tu sumę należności, które zostały osiągnięte z tytułu

[6] zwany podatkiem od produkcji okrętowej
[7] zwany podatkiem bankowym
[8] zwany podatkiem od marketów
[9] zwany podatkiem Belki

prowadzonej działalności. Podatki przychodowe są pobierane z reguły w momencie osiągania przed podmiot przychodów. Ten typ podatku charakteryzuje się prostotą i łatwością zastosowania i nie uwzględnia zdolności podatkowej podatników. Do grupy podatków przychodowych zaliczyć możemy: podatek tonażowy, zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji, podatek od sprzedaży detalicznej.

Podatkiem dochodowym może być świadczenie, dla którego przedmiotem opodatkowania jest dochód, czyli nadwyżka pomiędzy przychodami a kosztami. Podatki są podatkami trudniejszymi do zastosowania niż na przykład podatki przychodowe. W ich przypadku konieczne jest zdefiniowanie przychodów i dokładne określenie, które koszty mogą zostać uznane za koszty uzyskania przychodów. Do podatków dochodowych zaliczamy: podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT), podatek dochodowy od osób prawnych (CIT), podatek tonażowy, zryczałtowany podatek od wartości sprzedanej produkcji, podatek od sprzedaży detalicznej, podatek od dochodów kapitałowych.

Kolejną grupą podatków wymienianą w klasyfikacji wg przedmiotu opodatkowania jest grupa podatków majątkowych. Ich charakterystyczną cechą jest fakt, że są naliczane od wartości majątku, zmian praw majątkowych oraz przyrostu wartości majątku. [68] W Polsce podatki majątkowe mają najdłuższą historię i były stosowane najwcześniej. Cechą charakterystyczną podatków o charakterze majątkowym jest fakt, że są one proste, nieskomplikowane do wymierzenia i łatwe w poborze. W przypadku tych podatków podstawą opodatkowania może być wartość wyrażona w pieniądzu, metrach kwadratowych czy hektarach i przeliczona według odpowiednich stawek. Do grupy podatków majątkowych możemy zaliczyć: podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilnoprawnych (PCC), podatek rolny, podatek leśny, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu, podatek od wydobycia niektórych kopalin, podatek od niektórych instytucji finansowych.

Ostatnią grupą w powyższej klasyfikacji jest grupa podatków konsumpcyjnych (inaczej podatki od wydatków), które obciążają dochód podmiotów, które ponoszą określone wydatki. Podatki konsumpcyjne opłacane są w momencie zapłaty za dany towar bądź usługę. Podatki konsumpcyjne są jednocześnie formą podatków pośrednich, w których to kto inny jest zobowiązany w ustawie do zapłaty podatków a inny podmiot ponosi ekonomiczny ciężar. [24] Co do zasady podatek konsumpcyjny formalnie płacony jest przez wytwórcę lub świadczącego usługi a ciężar ekonomiczny ponosi nabywca towaru bądź usługi (podatek jest tutaj doliczany do wartości towaru lub usługi). Do podatków konsumpcyjnych zalicza się: podatek od towarów i usług (VAT), podatek akcyzowy i podatek od gier.

3. Opodatkowanie fazy eksploracyjnej projektu górniczego

3.1. Działalność górnicza jako projekt

Każda działalność gospodarcza posiada swoją specyfikę między innymi ze względu na sektor, w którym funkcjonuje oraz na obciążenia fiskalne jakie nakładane są w danym sektorze na przedsiębiorstwa. Prócz ogólnych podatków i opłat, które występują w przypadku każdej działalności gospodarczej, bez względu na sektor, istnieje wiele typowych podatków i opłat charakterystycznych dla danego sektora. Inne obciążenia będą występowały w sektorze finansowym, inne w rolnictwie i zupełnie odmienne w sektorze wydobywczym.

Działalność wydobywcza charakteryzuje się istotną cechą, jaką jest ograniczony w czasie charakter. Jest to spowodowane nieodnawialnością surowców naturalnych, które są wydobywane przez przedsiębiorstwa górnicze. Po wyczerpaniu zasobów w danym obszarze kończy się również działalność wydobywcza związanego z nim projektu. Z tego powodu przedsiębiorstwa wydobywcze z reguły nie opierają się wyłącznie na jednym projekcie, złożu czy pokładzie. Zamiast tego, angażują się w wiele projektów eksploatacyjnych, znajdujących się na różnych etapach realizacji. Duży wpływ na działalność wydobywczą, prócz ograniczonej ilości złóż mają również ich cechy jakościowe, takie jak wielkość, położenie, dostępność oraz zawartość surowca w urobku. Można zauważyć, że ze względu na opisane cechy, każde złoże jest unikalne, co sprawia trudność w porównywaniu ich między sobą. Różnorodność właściwości danego złoża wpływa na cały cykl życia projektu wydobywczego, co jednocześnie różnicuje koszty, przychody i cenę oferowanego na rynku surowca. Dla przykładu, węgiel o niskiej wartości energetycznej i wysokim poziomie zasiarczenia nigdy nie osiągnie cen węgla koksowego. Podobnie, ropa lekka[10] jest zawsze droższa od ropy ciężkiej[11].

W świetle powyższych faktów, projektowanie i realizacja każdego projektu wydobywczego powinna być zawsze poddana osobnej analizie i ocenie zasadności podjęcia się jego realizacji. Przedsiębiorstwa wydobywcze powinny każdorazowo rozważyć realizację projektu pod względem ekonomicznym. Istotne również, aby przez rozpoczęciem cyklu życia projektu wydobywczego wziąć pod uwagę przepisy prawne i rachunkowe funkcjonujące na terenie kraju, w którym projekt wydobywczy będzie realizowany. W krajach bogatych w surowce mineralne (USA, Kanada) obowiązują przepisy rachunkowe, które wymagają, aby wyodrębniać zapisy księgowe dotyczące każdego projektu wydobywczego. Również w przypadku Międzynarodowych Standardów Rachunkowości i Sprawozdawczości Finansowej

[10] Ropa o ciężarze poniżej 825 kg/m^3
[11] Ropa o ciężarze powyżej 875 kg/m^3

(ang. *IFRS*) funkcjonują przepisy, które nakazują wyodrębnienie z działalności gospodarczej przedsiębiorstwa działalności wydobywczej. W praktyce przedsiębiorstw wydobywczych zauważyć można, że podmioty te wyodrębniają kolejne projekty wydobywcze w sferze rachunkowo-finansowej by można było w bardziej efektywny sposób zarządzać projektem i w konsekwencji wynikiem dla całego przedsiębiorstwa.

Kolejnym aspektem, który jest niezwykle istotny w ocenie zasadności rozpoczęcia realizacji projektu wydobywczego są obciążenia podatkowego funkcjonujące na terenie kraju będącego miejscem wydobycia złoża (w przypadku, gdy przedsiębiorstwo wydobywcze rozważa projekt eksploatacji poza granicami kraju, w którym prowadzi działalność istotne są również obciążenia fiskalne występujące zarówno w kraju wydobycia jak i w kraju prowadzenia działalności). W wielu przypadkach obciążenia fiskalne stanowią przeszkodę w podjęciu się projektu wydobywczego lub w jego realizacji. W związku z tym przedsiębiorstwa wydobywcze często angażują się w równoczesną realizację wielu projektów wydobywczych na różnych etapach zaawansowania. Działania te pozwalają na zrównoważenie kosztów jednego projektu poprzez zyski uzyskiwane z innych projektów wydobywczych. Warto również zauważyć, że istotnym aspektem traktowania działalności wydobywczej jako zespołu projektów wydobywczych są regulacje sektora wydobywczego oraz procedury licencyjne. W większości przypadków udzielane licencje lub koncesje odnoszą się do konkretnego złoża, pola, obszaru lub zakładu górniczego, a nie obejmują działalności wydobywczej jako całości. Ten fakt sugeruje, że dla każdego obszaru, pola lub złoża, dla którego przyznana została koncesja lub licencja, powinien być wyznaczony osobny projekt wydobywczy. Taka segregacja pozwoli skoncentrować się na wszystkich aspektach związanych wyłącznie z danym projektem.

3.2. Zachęty podatkowe w sektorze wydobywczym w praktyce światowej

Zachęty podatkowe mają na celu stworzenie takiego środowiska finansowo-prawnego, które sprzyja rozwojowi i nowym inwestycjom. Stanowią one specjalne udogodnienia dla przedsiębiorstw, które wykazują chęć rozwoju i angażują się w tworzenie nowych inwestycji. W przypadku sektora wydobywczego, zachęty podatkowe mogą być definiowane jako wszelkie regulacje podatkowe, które są tworzone z myślą o inwestycjach górniczych i obejmują odstępstwa od ogólnie obowiązujących przepisów podatkowych stosowanych wobec wszystkich przedsiębiorstw. Zachęty podatkowe mogą przyjmować rolę instrumentów fiskalnych i funkcjonować w następujących obszarach:

- w ordynacji podatkowej – zachęty podatkowe mogą przybierać formę zapisów specjalnych w osobnych paragrafach czy rozdziałach lub też mogą wynikać z ogólnych przepisów (przykładem takie zachęty może być niższa stawka podatku dochodowego),
- w prawie geologiczno-górniczym – prawo to może regulować wysokość i rodzaj opłat fiskalnych, które są charakterystyczne dla sektora górniczego (w tym przypadku zachęta podatkowa może przypierać formę obniżonej stawki podatku pobieranego od importowanych towarów dla górnictwa),
- w kontraktach górniczych – w których mogą zostać zapisane paragrafy dotyczące specjalnych ulg, charakterystycznych dla konkretnego projektu górniczego (przykładem takiej ulgi może być całkowite lub częściowe zwolnienie z podatku przez pewien okres).

Zachęty podatkowe mogą przybierać różne formy, w zależności od instrumentów fiskalnych, do których się odnoszą. W tab. 5. przedstawione zostały przykłady zachęt podatkowych stosowanych w ramach takich instrumentów finansowych jak: podatki dochodowe, podatki od wydobycia, opłaty od importu i eksportu i inne.

Tab. **5** Przykłady zachęt podatkowych w ramach poszczególnych instrumentów fiskalnych

Instrumenty fiskalne	**Możliwe zachęty podatkowe**
Podatki dochodowe	• okresowe zwolnienie z podatku dochodowego • przyśpieszona amortyzacja • ulga z tytułu inwestycji • możliwość przeniesienia straty na przyszłe okresy • ulga od podatku u źródła
Podatki od wydobycia (mining royalties)	• redukcja podatków górniczych • okresowe zwolnienie z podatków górniczych • stopniowa skala podatków górniczych
Opłaty od importu i eksportu	• zwolnienie z opłat celnych • strefy działalności ukierunkowanej na export
Inne	• stabilne warunki fiskalne

Źródło: [64]

Zachęty podatkowe nie są ściśle określone i nie stanowią zamkniętego katalogu możliwych do zastosowania udogodnień dla podmiotów gospodarczych. Ilość i charakter zachęt podatkowych uzależniony jest od sytuacji polityczno-geograficznej danego państwa, skłonności do stosowania udogodnień dla przedsiębiorstw, potrzeby tworzenia pozytywnego środowiska dla nowych inwestycji oraz rozwoju sektora. Organy państwowe stanowiące prawo podatkowe mają więc pełną dowolność w tworzeniu nowych oraz dostosowywaniu już istniejących zachęt podatkowych do panujących warunków w sektorach. Każde udogodnienie sprzyja inwestycjom oraz rozwojowi sektora.

3.3. Spółki typu *junior mines* jako specjalne spółki eksploracyjne bazujące na zachętach podatkowych

W przypadku projektu wydobywczego, istotne jest podzielenie go na poszczególne fazy cyklu życia, charakterystyczne dla sektora górniczego, aby umożliwić jego prawidłowe zrozumienie i pełne wykorzystanie potencjału. Wydzielenie tych faz ma znaczenie praktyczne oraz uwzględnia regulacje prawne obowiązujące w danym sektorze. Każda z tych faz cechuje się unikalnym charakterem pod względem czasu trwania, ryzyka i przede wszystkim zakresu podejmowanych prac oraz wielkości nakładów inwestycyjnych. Brak podziału całego projektu wydobywczego na poszczególne fazy byłby zbyt dużym uproszczeniem i miałby negatywny wpływ zarówno na kwestie opodatkowania projektu, jak i jego praktyczną realizację. W projekcie wydobywczym wyróżnić możemy cztery podstawowe fazy: [82] (Rys. 8)

- faza poszukiwania (eksploracji) złóż,
- faza rozwoju projektu,
- faza wydobycia (inaczej produkcji)
- faza likwidacji.

Rys. 8 Fazy projektu wydobywczego

Źródło: [82]

3.3.1. Prace eksploracyjne jako najważniejszy etap projektu górniczego

Faza pierwsza projektu wydobywczego nazywana eksploracją złóż, bądź też fazą poszukiwania obejmuje w istocie wszelkie działania, która mają na celu znalezienie i udokumentowanie złóż konkretnego surowca. Przez przystąpieniem do prac poszukiwawczych przeprowadza się szereg analiz dotyczących informacji geologicznych, między innymi danych sejsmologicznych. Następnie pozyskiwana jest koncesja na poszukiwanie złoża. Po zakończeniu poszukiwań i potwierdzeniu złoża, następuje jego udokumentowanie w postaci wstępnej mapy występowania złoża, jego wielkości i obszaru. Na tej podstawie możliwe jest przystąpienie do prac rozpoznawczych, które obejmują dodatkowe prace geologiczne, na przykład mających formę dodatkowych odwiertów, a następnie przejście do etapu prac analitycznych, które mają na celu dokładne oszacowanie wielkości i właściwości zasobów oraz ocenę możliwości technicznych wydobycia. [44] Faza eksploracji jest bezsprzecznie najważniejszą fazą całego cykl życia projektu wydobywczego, ponieważ na tym etapie podejmowane są decyzje inwestorskie, które warunkują dalszy przebieg projektu. Dlatego też w tej fazie oceniana jest opłacalność wydobycia - najczęściej bazuje ona na tak zwanych zasobach udokumentowanych, inaczej nazwanymi zasobami pewnymi[12]. Zasoby pewne charakteryzują się najwyższym stopniem pewności co do możliwości ich wydobycia w przyszłości.

W analizie opłacalności przeprowadza się szereg ocen dotyczących złoża, które stanowią podstawę do oszacowania, czy dany zasób jest opłacalny. Niektóre złoża, których wielkość jest ograniczona, znajdujące się na znacznych głębokościach lub w dużych odległościach, oraz te, których koszt wydobycia i dostarczenia surowca na rynek jest zbyt wysoki, mogą nie być opłacalne do eksploatacji, nawet jeśli zostały zidentyfikowane i udokumentowane. W związku z tym, dla takich złóż, mimo poniesionych kosztów poszukiwań i uzyskanej koncesji, podejmuje się decyzję o jego porzuceniu. Należy tu jednak wspomnieć, że złoża porzucone, w przypadku niezrzeczenia się koncesji przez inwestora, w dalszym ciągu stanowią jego aktywa i możliwe jest, aby w przyszłości rozpocząć ich eksploatacje, w przypadku zmiany warunków ekonomicznych. [48] [67]

Zakończeniem fazy poszukiwania jest ostateczna decyzja inwestycyjna, która to określa dalszy sposób postępowania. Prócz określenia warunków technicznych dotyczących złoża, przy

[12] Zasoby udokumentowane, inaczej zasoby pewne, to takie zasoby, dla których możliwe jest w 90%, że zasoby rzeczywiste są większe od zasobów pewnych. Poza zasobami pewnymi można również wyróżnić zasoby prawdopodobne, dla których wystąpienie szacuje się na 50%, oraz zasoby potencjalne, których szanse na wystąpienie są wynoszą jedynie 10%. Każdy z tych rodzajów zasobów może być uwzględniany w przeprowadzanej analizie opłacalności.

podejmowaniu decyzji inwestycyjnej znaczenie mają również warunki ekonomiczne zasobów. Dlatego też, do fazy poszukiwawczej, poprzedzającej podjęcie decyzji, zalicza się etap ekonomiczny, w którym to dochodzi do zapewnienia rynków zbytu danego surowca oraz zapewnienia finansowania projektu wydobywczego. Jest to w istocie kluczowy etap, który warunkuje powodzenie całego projektu. Nie jest możliwe rozpoczęcie realizacji projektu oraz wydobycie złoża bez poniesienia wysokich nakładów inwestycyjnych. Dlatego też na tym etapie inwestor główny, który jest w posiadaniu koncesji i który nie jest w stanie samodzielnie sfinansować przebiegu dalszych faz projektu wydobywczego, aktywnie poszukuje partnerów, którzy zapewnią finansowanie projektu w zamian za udziały w projekcie (koncesji). To także na tym etapie tworzy się strukturę kapitałową danego projektu. Niewątpliwie ważną rolę w tym etapie projektu pełni optymalizacja podatkowa. Rozwiązania podatkowe analizowane są tutaj z perspektywy ustalenia optymalnego łańcucha dostaw niezbędnego do zrealizowania projektu oraz pod kątem zapewnienia rynków zbytu dla danego surowca. W tym miejscu często ze względów podatkowych dochodzi do ustalenia pośrednictwa w dostawach oraz ich fragmentaryzacji.

3.3.2. Istota spółek *junior mines* oraz zachęty podatkowe stosowane w fazie prac eksploracyjnych

Przedmiotem działalności spółek typu *junior mines* jest eksploracja nowych złóż, pozyskiwanie koncesji i licencji na wydobycie oraz ich udostępnianie w celu zapewnienia wydobycia na skalę przemysłową. Spółki typu *junior mines,* poza swoją podstawową działalnością, mogą posiadać w swoich strukturach zakład górniczy, lub kilka zakładów, które zajmują się jedynie fazą eksploatacji kopalin i tym samym podwyższają wartość rynkową spółki.

Działalność spółek typu *junior mines* jest zdecydowanie bardziej ryzykowna od grupy tak zwanych *senior mines*, które charakteryzują się dużą dywersyfikacją zakresu działalności. Do głównych zadań spółek *junior mines* należy poszukiwanie nowych złóż, co wymaga znacznych nakładów finansowych a co za tym idzie konieczne jest pozyskiwanie określonych źródeł finansowania. Prace poszukiwawcze obarczone są dużym ryzykiem i bardzo często nie przynoszą pozytywnych skutków gospodarczych, a poniesione nakłady finansowe na prace poszukiwawcze i eksploracyjne stają się kosztami utopionymi i stanowią stratę finansową. Finansowanie prac poszukiwawczych w większości przypadków pozyskiwane jest z kapitałów własnych w drodze publicznej oferty, prywatnego kapitału lub też poprzez wspólne przedsięwzięcie (ang. *joint ventures*) z dużymi przedsiębiorstwami górniczymi z grupy *senior*

mines. Prócz ryzykownej działalności poszukiwawczej spółki typu *junior mines* w momencie odkrycia i udokumentowania złoża nadającego się do eksploatacji zderzają się z kolejnym ryzykiem i wyzwaniem finansowym jakim jest pozyskanie koncesji na wydobycie i udostępnienie złoża. Etap ten wymaga kolejnych nadkładów finansowych.

Spółki poszukiwawcze (*junior mines*) mogą przyjmować różnorodne struktury kapitałowe. Mogą funkcjonować jako osobne podmioty z własnym kapitałem, które świadczą usługi z zakresu poszukiwania nowych złóż zakładom górniczym zajmującym się jedynie wydobyciem kopaliny. Mogą również stanowić spółkę, w której duże przedsiębiorstwa posiadają udziały i traktują spółkę *junior mines* jako opcję z możliwością realizacji. Dzięki temu, duże przedsiębiorstwa minimalizują ryzyko związane z pracami poszukiwawczymi, ponieważ podejmują eksploatację jednie w przypadku, gdy prace prowadzone przez *junior mines* przyniosą pozytywne skutki w postaci odkrycia i udokumentowania złoża.

Charakter działalności spółek *junior mines* nastawiony na prace eksploracyjne warunkuje możliwość korzystania z licznych zachęt podatkowych funkcjonujących w ramach tej fazy cyklu projektu górniczego. Wysokie ryzyko inwestycji powoduje, że spółki typu *junior mines* nieustanie muszą poszukiwać nowych inwestorów i zewnętrznych źródeł finansowania. W przypadku państw bogatych w zasoby naturalne, takich jak Kanada, Australia czy RPA, częstą praktyką stosowaną przez rządy tych państw jest wprowadzanie licznych zachęt podatkowych, które mają za zadanie pobudzić inwestorów do wspomożenia działalności spółek typu *junior mines* swoim kapitałem. Zachęty podatkowe dla spółek typu *junior mines* funkcjonują w różnych obszarach opodatkowania. W zakresie podatków dochodowych funkcjonują następujące udogodnienia:

- okres zwolnienia z podatku dochodowego – zwolnienie to może przybrać formę całkowitego zwolnienia z podatku dochodowego, obniżenia stawki podatku dochodowego z danym okresie lub też kombinacji zwolnienia i obniżenia stawki. W zależności od przepisów krajowych czas trwania zwolnienia lub funkcjonowania obniżonej stawki podatku może być różny. [94]
- przyśpieszona amortyzacja – standardowo na podmioty gospodarcze nałożony jest obowiązek rozliczania amortyzacji w całym okresie użytkowania danego składnika aktywów, narzucony wprost ze standardów rachunkowości. W przypadku przedsiębiorstw górniczych możliwe jest zastosowanie przyśpieszonej amortyzacji, która pozwala wcześniej rozliczać w kosztach poniesione nakłady.

- ulga inwestycyjna – ten rodzaj zachęty pozwala na zrekompensowanie części poniesionych wydatków inwestycyjnych poprzez odliczenie ich od dochodu, który podlega opodatkowaniu w roku, w którym nakłady zostały poniesione.
- ulga podatkowa na inwestycje – ten rodzaj udogodnienia odróżnia się od ulgi inwestycyjnej jedynie tym, że pozwala na odliczenie części poniesionych nakładów inwestycyjnych, nie od dochodu a od kwoty podatku, w roku, w którym nakłady zostały poniesione.
- dłuższe rozliczenie straty – funkcjonujące prawo podatkowe zazwyczaj dopuszcza możliwość przeniesienia części straty netto na kolejny okres rozliczeniowy, traktując ją jako obciążenie przyszłego dochodu, pozwalającego na zmniejszenie podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym w kolejnych latach. Prawo podatkowe w tym zakresie narzuca oczywiście okres, w którym możliwe jest przeniesienie straty. W przypadku spółek *junior mines,* które cechują się wysokimi kosztami działalności, przepisy podatkowe przewidują możliwość zastosowania dłuższego okresu rozliczania straty z lat ubiegłych. Takie rozliczenie straty prowadzi do zmniejszenia poziomu opodatkowania dochodu w sytuacji, gdy w normalnych okolicznościach straty te uległyby przedawnieniu. W kontekście spółek górniczych, umożliwia to obniżenie podstawy opodatkowania w kolejnych okresach podatkowych.
- ulga od podatku u źródła – istotą podatku u źródła jest zatrzymanie części podatku dochodowego od płatności zagranicznych. W przypadku przedsiębiorstw górniczych zachęty podatkowe stosowane w zakresie tego podatku mogą przybrać formę wyjątków oraz ulg, takich jak obniżenie stopy podatku u źródła od płatności odsetkowych.

W zakresie opłat celnych możemy wyróżnić następujące zachęty podatkowe dla sektora górniczego:

- ulga na cło importowe – cło importowe to rodzaj podatku pobierany od towarów importowanych. Zazwyczaj wysokość cła uzależniona jest od wartości importowanych towarów. W tym zakresie prawo podatkowe przywiduje ulgę w zakresie zmniejszenia stawki podatku od towarów importowanych.
- *export processing zones – EPZ* charakteryzuąe się stosowaniem specjalnych ulg mających na celu pozyskanie inwestorów, szczególnie zagranicznych, którzy są zorientowani na działalność związaną z eksportem. W tym zakresie zachęty podatkowe

mogą obejmować okresowe zwolnienia z podatków, zwolnienia z ceł eksportowych i importowych oraz wolną od podatków i opłat repatriację zysków.

Wśród innych zachęt podatkowych wyróżnia się:

- stabilizację podatkową – zadaniem stabilizacji podatkowej jest zabezpieczenie opodatkowania, podział produkcji, polityk cenowych i/lub poziomu ingerencji państwa oraz rządu w podział korzyści pochodzących z danego projektu wydobywczego w okresie trwania kontraktu górniczego. Metoda stabilizacji podatkowej ma szczególne znaczenie w krajach o wysokim poziomie ryzyka politycznego. W tym przypadku ma za zadanie zapewnienie możliwości pozyskiwania finansowania bankowego w postaci kredytu na działalność. Przepisy dotyczące stabilizacji podatkowej pozwalają instytucjom finansowym w ocenie relatywnego ryzyka danego projektu i określają postępowanie w przypadku zmieniającego się prawa, zmian w polityce fiskalnej czy ordynacji podatkowej. [17]
- program *Flow-Through Shares (FTS)* – program zapoczątkowany przez rząd kanadyjski na początku lat 80. ubiegłego wieku. Ma on ułatwić spółkom eksploracyjnym pozyskiwanie finansowania. Skierowany jest do potencjalnych inwestorów i zakłada korzyści dla dawców kapitału. Program *FTS* pozwala spółką typu *junior mines* na „przeniesienie" (*flow-through*) wydatków związanych z nakładami na działalność eksploracyjną na akcjonariuszy (*shareholders*) w zamian za udziały w spółce. Udziałowcy mogą dzięki temu nakłady przekazane spółkom *junior mines* odliczyć od podatku.

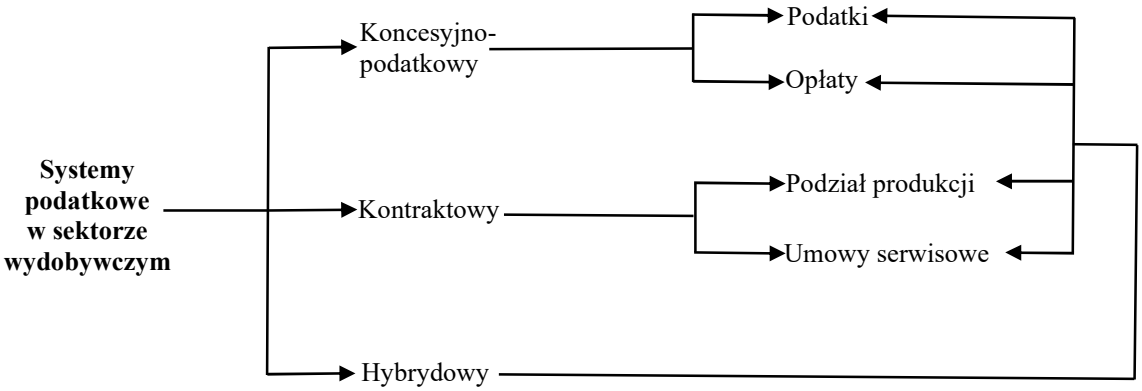
4. Opodatkowanie fazy eksploatacyjnej działalności górniczej. Modele opodatkowania oraz podatki i opłaty charakterystyczne dla przemysłu górniczego

4.1. Modele opodatkowania podatkami górniczymi

Międzynarodowa praktyka oraz interpretacje w zakresie opodatkowania sektora górniczego są niezwykle zróżnicowane i zależne od wielu czynników. Sektor górniczy cechuje się dużą zmiennością oraz różnorodnością rozwiązań. Brak jest zatem jednego, uniwersalnego modelu opodatkowania. W praktyce światowej model opodatkowania może przybierać różne formy – w zależności od tego, co stanowi podstawę opodatkowania oraz jakie tradycje czy systemy polityczne funkcjonują w ramach danego państwa. Analizując systemy podatkowe funkcjonujące w różnych państwach świata zauważyć można następujące typowe modele systemów podatkowych:

- system koncesyjno-podatkowy,
- system kontraktowy
- system hybrydowy.

Kategorią podziału przedstawionej klasyfikacji jest relacja pomiędzy państwem a inwestorem, a w zasadzie sposób podziału praw własności wydobytych surowców naturalnych, rozdział praw do ich eksploatacji, jak również rodzaj użytych instrumentów podatkowo-fiskalnych. Na Rys. 9. przedstawiono graficzny podział systemów podatkowych w sektorze wydobywczym.



Rys. 9. Podział systemów podatkowych w sektorze wydobywczym

Źródło: opracowanie własne na podstawie [82]

Do najczęściej występujących systemów opodatkowania sektora wydobywczego należy system koncesyjno-podatkowy. System ten stosowany jest w przypadkach, gdy państwo zezwala, aby prywatni inwestorzy eksploatowali złoża surowców mineralnych na podstawie wydawanych koncesji, zazwyczaj odrębnych dla rozpoznania i poszukiwania złóż i odrębnych dla wydobycia surowców. Koncesja jest zatem rodzajem dokumentu wydawanego przez administrację państwową i co do zasady nie podlega ona zmianom w zakresie jej przedmiotowości. Decyzja wydania koncesji jest elementem kończącym proces oceny inwestora w zakresie jego możliwości finansowych i technicznych do realizacji projektu wydobywczego. Koncesja wydana inwestorowi jest jednocześnie zrzeczeniem się przez państwo praw własności do wydobytej kopaliny i jest gwarantem wyłączności prowadzonej działalności wydobywczej zakresie obszaru i okresu trwania.

Głównym celem modelu koncesyjno-podatkowego jest przejmowanie części zysków uzyskanych z wydobycia surowców naturalnych. Do przejęcia zysków dochodzi za pomocą instrumentów fiskalnych jakimi są podatki i opłaty, które są świadczeniami nałożonymi na wszystkie podmioty biorące udział w wydobyciu kopaliny, mają charakter generalny i powszechny. Instrumenty te są ustanawiane w drodze ustawy i mogą się różnić w zależności od rodzaju wydobywanej kopaliny, sposobu jej wydobywania, miejsca położenia zakładu górniczego, czy też ze względu na wielkość, dostępność i charakter złoża.

Drugim najczęściej spotykanym systemem podatkowym występującym w sektorze wydobywczym jest model kontraktowy. W modelu kontraktowym państwo nie przenosi praw własności dotyczących wydobywanej kopaliny na przedsiębiorstwo wydobywcze. Również w zakresie obciążeń fiskalnych, nie są one narzucone z góry, ale ustalane w drodze umowy i stanowią indywidualny przedmiot negocjacji dla danego projektu wydobywczego. Umowy funkcjonujące w zakresie systemu podatkowego w sektorze wydobywczym stanowią podstawowe rozwiązania tego systemu. W praktyce międzynarodowej, do najczęściej spotykanych rozwiązań należą umowy o podziale produkcji i umowy serwisowe, które określają formę wynagrodzenia dla inwestora i zakres kontroli nad projektem wydobywczym. [3]

W przypadku umowy o podziale produkcji prywatny inwestor otrzymuje od państwa zezwolenie na podjęcie działalności wydobywczej. Działalność ta jest zawsze poprzedzona poszukiwaniem i rozpoznawaniem złóż, które również jest częścią umowy o podziale produkcji między państwem a inwestorem. Inwestor w przypadku tej umowy zobowiązuje się do sfinansowania całej inwestycji oraz bierze na siebie ryzyko jej niepowodzenia, włącznie z ryzykiem niezidentyfikowania kaplin w ilościach opłacalnych do wydobycia. Umowa o

podziale produkcji definiuje zawsze obszar oraz czas trwania umowy. Należy w tym miejscu wspomnieć, że dla inwestora umowa o podziale produkcji stanowi jego prawo majątkowe (podobnie jak w przypadku koncesji) i inwestor może nim rozporządzać w dowolny sposób, między innymi zbywać je w całości lub części. Podstawową różnicą pomiędzy modelem koncesyjno-podatkowym a modelem kontraktowym typu umowy o podziale produkcji jest fakt, że wydobyte surowce, w przypadku umowy o podziale produkcji, nie są własnością przedsiębiorstwa wydobywającego surowiec, a w dalszym ciągu stanowią własność państwa. Umowę o podziale produkcji można by w takim razie porównać do umowy zlecenia, w której państwo zleca inwestorowi wydobycie danej kopaliny i w umowie określa wynagrodzenie za wykonanie zlecenia. Inwestor w tym przypadku ponosi największe ryzyko, ponieważ w przypadku, kiedy kopalina nie jest wydobywana, inwestor nie otrzymuje żadnego wynagrodzenia i nie ma prawa do żadnych roszczeń względem państwa. Pierwotnie przedmiotem umowy o podziale produkcji był sam surowiec zaś inwestor oraz państwo dzieliło między sobą, w proporcji określonej w umowie, ilość wydobytej kopaliny. Obecnie zamiast fizycznego podziału wydobytego surowca, inwestor i państwo dzielą między sobą przychody uzyskane ze sprzedaży surowca na rynku. Sprzedaży najczęściej dokonuje sam inwestor. W tym przypadku, część przychodów oddana przez inwestora dla państwa nosi znamiona podatku.

Drugi rodzaj umów funkcjonujących w systemie kontraktowym to umowy serwisowe, które nie przenoszą na inwestora projektu wydobywczego żadnych praw do złóż ani wydobytej kopaliny. Umowa serwisowa jest w istocie zleceniem przez państwo prowadzenia prac poszukiwawczych oraz wydobywczych przez inwestora, który posiada odpowiedni kapitał i technologię. Za określone prace inwestor na mocy umowy otrzymuje z góry ustalone wynagrodzenie, które nie jest uzależnione od ilości czy wartości wydobytej kopaliny. Ryzyko przekroczenia planowanych kosztów spoczywa na inwestorze i to on w przypadku ich wzrostu ponosi tego konsekwencje. [56] Inwestor za wykonanie umowy otrzymuje wynagrodzenie, które podlega pod opodatkowanie podatkiem dochodowym, państwo zaś czerpie zyski ze sprzedaży wydobytego surowca.

Model kontraktowy znajduje obecnie swoje zastosowanie głównie w sektorze wydobycia ropy naftowej. Zdecydowanie rzadziej spotyka się go w sektorze górnictwa podziemnego czy odkrywkowego. Przyjęcie rozwiązań modelu kontraktowego pozwala państwu na utrzymanie kontroli nad wydobyciem surowców naturalnych i stanowi podstawę do gwarantowanych wpływów do budżetu państwa.

Podział systemów podatkowych na koncesyjno-podatkowe, kontraktowe i hybrydowe nie jest jedynym podziałem systemów podatkowych dotyczących sektora wydobywczego. Funkcjonują również takie klasyfikacje modeli, które bazują na czynnikach, które mogą kształtować podstawę do opodatkowania i co za tym idzie warunkować wysokość pobieranego podatku. Wśród modeli kształtowanych na podstawie opodatkowania możemy wyróżnić następujące modele: [30]

- model bazujący na wolumenie,
- model bazujący na wartości wydobytej kopaliny,
- model bazujący na zysku,
- model hybrydowy,
- model oparty na rencie surowcowej,
- model *PSC* (*ang. Production Sharing Contracts*).

Model bazujący na wolumenie – w tym modelu, stała stopa opodatkowania jest ustalana z uwzględnieniem głównie parametrów fizycznych wydobytej kopaliny, nie zaś aspektów finansowych, na przykład jako jednostka pieniężna za tonę lub metr sześcienny urobku. Najbardziej rozpowszechnionym modelem podatku opartego na jednostce jest ten bazujący na pomiarze wagi lub objętości urobku przed przeróbką/wzbogacaniem, jednakże model ten może zostać zastosowany na każdym etapie przeróbki kopalin. Wysokość podatku od kopalin przewidziana w regulacjach prawnych może podlegać progresywnym dostosowaniom w zależności od zmian poziomu inflacji lub cen kopalin. Ten model podatku od kopalin generuje stabilne wpływy budżetowe i jest skuteczny administracyjnie a także łatwy do kontrolowania. Może być, jednakże, wysoce nieefektywny ekonomicznie oraz niesie ryzyko pewnych przekłamań/zniekształceń. Z wymienionych powodów, ten rodzaj podatku od kopalin znajduje zastosowanie głównie w górnictwie surowców wydobywanych na skalę masową, stanowiących produkt sam w sobie, takich jak piach, żwir, wapienie, kruszywa, ale także węgiel, rudy żelaza, sól, fosforany, potas, siarka).

Model bazujący na wartości wydobytej kopaliny (*ad valorem*) – w swojej najprostszej formie, podatek oparty na wartości stanowi pewien stały procent (stopę opodatkowania) obliczany od rzeczywistej wartości składnika użytecznego w urobku sprzedawanym przez kopalnie (utożsamianej z podstawą opodatkowania). Jak już wspominano, wartość kopaliny powinna być szacowana w momencie jej wydobycia, jednakże w praktyce bardzo rzadko dochodzi do sytuacji sprzedaży surowych rud, jedynie po obróbce polegającej na kruszeniu i przesiewaniu. Zwykle przedmiotem sprzedaży jest produkt, do którego została

dodana wartość w procesie przeróbki, jak na przykład koncentraty czy metale w postaci rafinowanej. Podstawę naliczania podatku od kopalin w modelu ad valorem mogą stanowić następujące wielkości:

- Zrealizowana wartość sprzedaży – jest to wartość przedstawiona na fakturze sprzedaży, która często odpowiada tzw. *NSR* (ang. *Net Smelter Return* – zwrot netto huty) *NSR* odzwierciedla przychód netto właściciela kopalni ze sprzedaży produktów pomniejszony o koszty transportu oraz rafinacji. Zaletą tego modelu jest fakt, że jest on jednoznacznie zdefiniowany i zapewnia łatwość nadzoru a także ogranicza koszty administracyjne oraz zmniejsza liczbę sporów. Wadą tego modelu podatku od kopalin jest odnoszenie się do wartości surowca już przetworzonego a nie do wartości kopaliny w stanie surowym. W efekcie podatek może obejmować zyski lub straty powstałe z tytułu *hedgingu*, przez co ryzyko rynkowe przenoszone jest na organ podatkowy.
- wartość brutto surowca użytecznego zawarta w sprzedawanym urobku – w tym modelu wartość surowca wynika z pomnożenia wagi sprzedawanej kopaliny oraz procentowej zawartości substancji użytecznej w rudzie w celu uzyskania rzeczywistej wartości zawartej substancji użytecznej. Jej wartość szacuje się następnie w oparciu o cenę rynkową danego składnika użytecznego (np. miedzi) w dniu sprzedaży. Nadzór nad tym wariantem podatku często nastręcza trudności w weryfikacji rzeczywistych ilości sprzedanego urobku oraz procentowej zawartości substancji użytecznej.

Jedna, wspólna stawka podatku często jest stosowana w odniesieniu do wartości bazowej, niezależnie od tego, jak jest ona definiowana i bez uwzględniania specyfiki kopaliny sprzedanej. Koncepcja ta nie ma zastosowania w odniesieniu do produktów, do których została dodana wartość oraz stanowi czynnik zniechęcający do inwestowania w przeróbkę i wzbogacanie kopalin. Z tego powodu, część rządów wprowadza progresywne obniżki stawki podatku od kopalin w miarę postępu przekształcania w procesach przeróbczych surowej rudy w produkt gotowy, w postaci koncentratu czy rafinatu. Podczas szacowania wartości bazowej produktu, możliwe jest także odliczenie kosztów transportu, ubezpieczeń i innych kosztów rynkowych. Założenia modelu podatku od kopalin typu *ad valorem* są proste a jednocześnie, nawet pomimo pewnej nieefektywności ekonomicznej, zapewniają wpływy do budżetu tak długo, jak długo funkcjonuje kopalnia będąca płatnikiem tego rodzaju podatku. Wielkość wpływów budżetowych z tytułu podatku od kopalin w tym modelu jest zmienna, gdyż odzwierciedla ona zmiany w rynkowych cenach surowców. Z tego powodu oraz ze względu na

niewielkie koszty administracyjne, model podatku *ad valorem* jest najczęściej spotykaną formą podatku od kopalin.

Model bazujący na zysku – w tym modelu stopa procentowa jest stosowana w odniesieniu do zysku księgowego realizowanego przez projekt, utożsamiany z pojedynczym zakładem górniczym. Podstawa opodatkowania jest zatem obliczana na poziomie kopalń i może nie być spójna z udziałem, jaki dana kopalnia ma w kształtowaniu skonsolidowanego zysku grupy kapitałowej, stanowiącego podstawę naliczenia podatku dochodowego. Podatek oparty na zysku księgowym ma wyższą skuteczność ekonomiczną, jednakże przyczynia się do braku stabilności wpływów do budżetu oraz wysokich kosztów przestrzegania przepisów, powstających zarówno po stronie rządu, jak również przemysłu.

Model hybrydowy – w tym modelu podatku od kopalin zakłada się udział w całkowitej stopie opodatkowania niewielkiej części podatku obliczanego według modelu od wolumenu lub od wartości, natomiast głównym jej składnikiem jest wartość obliczana według modelu opartego na zysku (w przeważającej części) lub rencie ekonomicznej. Składnik obliczany od wartości lub wielkości wydobycia ma na celu wyeliminowanie ryzyka powstania sytuacji, w której w danym roku nie będzie wpływów do budżetu z tytułu podatku od kopalin, ze względu na brak zysku lub renty ekonomicznej, wypracowanych przez kopalnie i podlegających opodatkowaniu. Model taki zapewnia pewien minimalny, stabilny poziom wpływów budżetowych.

Model oparty na rencie surowcowej – ten model opodatkowania polega na nałożeniu procentowej stopy opodatkowania na rentę ekonomiczną wypracowaną przez podmiot. Pomimo, iż generalne założenia tego modelu są stosunkowo proste, praktyczne jego wdrożenie może stanowić zagadnienie skomplikowane, często spotykające się z brakiem zrozumienia, a co za tym idzie może prowadzić do ponoszenia znaczących kosztów utrzymania przepisów oraz rozwiązywania sporów. Jest to główny powód, dla którego ten model jest rzadko stosowany, mimo wysokiego poziomu efektywności ekonomicznej. W chwili obecnej podatek oparty na rencie surowcowej nie występuje w praktyce nigdzie poza sektorem naftowym, jednakże rządy kilku państw rozważają wprowadzenie tego rodzaju podatku w przyszłości.

Model *PSC* (ang. *Production Sharing Contracts* – kontraktów na podział produkcji). Umowy tego rodzaju są powszechnie stosowane w przemyśle naftowym, ale stosunkowo rzadko w górnictwie. Założenia tego modelu są proste, a jego wcielenie przejrzyste i łatwe do zweryfikowania. Według tego modelu przedsiębiorstwo ponosi ogół kosztów prowadzenia działalności wydobywczej, zarówno kapitałowych jak i okresowych, które potem odlicza od wartości brutto wydobytej kopaliny. W ten sposób otrzymuje się tak zwany zysk

netto z kopaliny. Wartość przychodu jest następnie dzielona pomiędzy przedsiębiorstwo a organ podatkowy zgodnie ze zdefiniowaną wcześniej proporcją, przewidzianą w kontrakcie. W sytuacji, w której zgodnie z warunkami niektórych kontraktów część kopaliny przypadająca spółce nie podlega opłatom surowcowym, udział organu podatkowego w wolumenie kopaliny musi być ustalony na takim poziomie, który będzie rekompensował brak wpływów z tytułu tych opłat. Większość kontraktów typu *PSC* nie spełnia, jednakże, tej roli, ponieważ podatek od kopalin jest często naliczany od wartości udziału spółki w kopalinie przed obliczeniem zysku netto z kopaliny. Przedsiębiorstwo płaci CIT od swojej części zysku netto z kopaliny i może w dalszym ciągu wprowadzać kopalinę na rynek, łącznie z częścią stanowiącą udział organu podatkowego, działając w takiej sytuacji w jego imieniu.

4.2. Rodzaje podatków i opłat górniczych funkcjonujących w sektorze wydobywczym

Sektor wydobywczy stanowi obszar działalności gospodarczej, który cechuje się jednym z największych stopni zróżnicowania pod względem opodatkowania oraz mnogości występujących podatków. To zróżnicowanie wynika z unikalnej specyfiki tego sektora oraz często determinowane jest polityką gospodarczą danego państwa. W zależności od ustroju politycznego, wielkości złóż, zróżnicowania złóż pod względem rodzaju kopaliny, państwa stosują różne instrumenty mające na celu regulacje przepisów podatkowych oraz czerpanie korzyści z wydobycia kopalin umiejscowionych na terenie danego państwa. Najczęściej stosuje się nie pojedyncze instrumenty, ale całe systemy podatkowe odnoszące się do sektora wydobywczego. Podstawowym połączeniem jest stosowanie jednocześnie podatku produkcyjnego (ang. *royalty*), podatku dochodowego oraz dodatkowej formy opodatkowania, której zadaniem jest przejęcie przez państwo ponadprzeciętnych zysków generowanych przez podmioty wydobywcze z tytuły wydobycia i sprzedaży surowców.

Analizując systemy podatkowe oraz funkcjonujące w nim instrumenty fiskalne można wyróżnić następujące klasyfikacje podatków i opłat fiskalnych: [82]

1. ze względu na przedmiot opodatkowania:
    - podatki produkcyjne,
    - podatki dochodowe,
    - podatki do przepływów pieniężnych,
2. ze względu na cele opodatkowania:
    - podatki gwarantujące minimum dochodu,
    - powszechne podatki dochodowe,
    - podatki od (ponadprzeciętnych) zysków,

- zmienny podatek dochodowy (ang. *variable income tax*),
- specjalny podatek dochodowy (ang. *supplementary charge, special income tax*),
- progresywne podatki produkcyjne (ang. *progressive royalty*),
- podatek do nadzwyczajnych zysków (ang. *windfall tax*),
- podatek od renty surowcowej (ang. *resource rent tax*).

Przedstawiona klasyfikacja podatków została również zaprezentowana w postaci tab. 6, gdzie wyszczególnione zostały poszczególne rodzaje instrumentów podatkowych wraz z ich istotą oraz podane zostały przykłady państw, w których funkcjonują.

Tab.6 Instrumenty podatkowe stosowane w sektorze wydobywczym na świecie

Rodzaj instrumentu	**Istota**	**Zastosowanie (przykłady)**
Podatek produkcyjny (*royalty*)	Opodatkowanie przychodów brutto (lub samej produkcji) przy użyciu jednolitych stawek procentowych (rzadziej kwotowych)	Większość państw, w tym Polska
Progresywny podatek produkcyjny (*progressive royalty*)	Opodatkowanie przychodów brutto przy użyciu progresywnej skali podatkowej; stawki podatku wzrastają wraz ze wzrostem wskaźnika zysku, ceny minerału i/lub poziomu produkcji	RPA, Chile, Mongolia, Peru, Ghana, Kanada, Polska
Podatek dochodowy (*income tax*)	Opodatkowanie dochodu, zwykle przy użyciu jednolitej stawki	Większość państw, w tym Polska
Zmienny podatek dochodowy (*variable income tax*)	Opodatkowanie dochodu przy użyciu zmiennej stawki – wzrasta wraz ze wzrostem stosunku dochodu do przychodów brutto	RPA, Botswana, Zambia
Specjalny podatek dochodowy (*tax surcharge*)	Dodatkowe opodatkowanie dochodu skorygowanego o specjalne ulgi inwestycyjne	Wielka Brytania, Norwegia, Dania
Podatek od nadwyżki zysków (*excess profits taxes*)	Opodatkowanie przepływów pieniężnych po osiągnięciu określonego poziomu zysku (mierzonego wskaźnikiem rentowności)	Izrael, Indie, Polska (od 2016 r.)
Podatek od renty surowcowej (*resource rent tax*)	Opodatkowanie dochodów w części przekraczającej zysk normalny, tj. po osiągnięciu przez inwestora określonej stopy zwrotu	Australia, Liberia, Mozambik, Namibia, Sierra Leone, Tanzania, Timor Wschodni

Podatek od zysków nadzwyczajnych (*windfall tax*)	Opodatkowanie nadwyżki przychodów, tj. części przychodów uzyskanych powyżej określonej ceny minerału	Rumunia (od 2014 r.), Mongolia (do 2009 r.), Zambia (2008−2009), Chiny, Pakistan
Podatek eksportowy (*export tax*)	Opodatkowanie wartości eksportowanych surowców	Argentyna, Kambodża, Kazachstan, Rosja, RPA
Podatek powierzchniowy (*surface tax*)	Opodatkowanie powierzchni objętej koncesją poszukiwawczą i/lub wydobywczą	Algieria, Hiszpania, Mozambik

Źródło: [82]

Podatki produkcyjne to rodzaj podstawowych i zarazem najstarszych podatków bazujących na przedmiocie opodatkowania, tj. na ilości wydobywanego surowca. Podatki typu produkcyjnego są najpowszechniejszą formą opodatkowania i znalazły swoje zastosowanie w każdym kraju na całym świecie. Niewątpliwie na powszechność zastosowania tego typu podatków ma wpływ ich prosta konstrukcja i łatwość w ich poborze. W większości krajów podatek typu produkcyjnego określany jest mianem *royalty* oznaczającego obecnie opłatę licencyjną na rzecz właściciela (w tym przypadku państwa) za prawo do korzystania z jego zasobów jakimi są złoża surowców naturalnych. Znaczenie określenia *royalty* jest przedstawiane w różny sposób w różnych krajach. Dla przykładu w Polsce mianem *royalty* określa się opłatę eksploatacyjną, natomiast w Ukrainie tłumaczy się je jako opłatę za użytkowanie górnicze. W przypadku Stanów Zjednoczonych, gdzie opłata za wydobycie złóż jest płacona na rzecz prywatnych jednostek, *royalty* jest przedstawiane jako podatek odłączeniowy (ang. *severance tax*), ponieważ wydobycie jest utożsamiane jako odłączenie kopaliny od skały nośnej.

Podatek produkcyjny bazuje na wydobyciu surowców naturalnych. W związku z tym jest bezpośrednim obciążeniem procesu wydobywczego, nie uwzględniając przy tym czy podmiot wydobywający dany surowiec ponosi w tym okresie stratę czy generuje zysk. Można więc stwierdzić, że skonstruowany w ten sposób podatek produkcyjny stanowi w swej istocie opłatę za udostępnienie surowców i praw do wydobycia, które państwo pobiera od podmiotu wydobywającego. [12] Na tej podstawie można więc stwierdzić, że podatek produkcyjny jest ceną za przeniesienie własności kopaliny z państwa na rzecz przedsiębiorstwa wydobywczego. W wielu krajach tego typu podatek nie nosi znamion podatku a klasyfikowany jest jako dochody z własności majątku (podobnie jak w przypadku czynszów najmu czy dzierżawy). Klasyfikacja ta jest oparta na wytycznych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (ang.

IMF – International Monetary Found) odnośnie do statystyki dochodów sektora finansów publicznych.

Podatek typu produkcyjnego może przybierać różne formy – zaczynając od najprostszych, w przypadku których jedną stawką opodatkowuje się część wydobycia brutto, kończąc na skomplikowanych, w których różnicuje się stawki podatku (na przykład ze względu na rodzaj wydobywanej kopaliny) oraz modyfikuje się podstawę opodatkowania. W związku z tym, podatki typu produkcyjnego najczęściej przybierają jedną z trzech podstawowych form:

- podatku produkcyjnego ze stawkami kwotowymi (ang. *unit based* lub *specific royalty*) – który znajduje zastosowanie w szczególności w odniesieniu do wydobycia minerałów pospolitych takich jak piasek czy surowce skalne,
- podatku produkcyjnego od wartości wydobytych surowców (ang. *ad valorem royalty*) – najbardziej popularna forma, która stosowana jest do większości zasobów strategicznych, takich jak węgiel kamienny czy brunatny, ropa naftowa, gaz ziemny,
- podatku produkcyjnego bazującego na wyniku finansowym (ang. *earnings royalty*) – stosowany również w przypadku ropy naftowej czy gazu ziemnego.

Podstawa opodatkowania, w przypadku podatków produkcyjnych może być obliczana w ujęciu netto bądź brutto. Podstawa opodatkowania w ujęciu brutto bazuje na cenie transakcyjnej lub referencyjnej i nie bierze pod uwagę kosztów związanych z transportem, czy też przetworzeniem danego surowca (m.in. zagęszczenie, oczyszczenie, przetop). W ujęciu netto podstawę opodatkowania oblicza się na podstawie wartości jaką ma kopalina w momencie jej wydobycia. W związku z tym, do podstawy opodatkowania wlicza się koszty przetworzenia i koszty transportu. Stosowanie podstawy opodatkowania w ujęciu netto pozwala więc na zniwelowanie różnic wynikających z jakości kopaliny czy umiejscowienia rynków zbytu względem miejsc występowania złóż i jednocześnie pozwala na ustalenie rzeczywistej wartości kopaliny.

W przypadku podatku produkcyjnego na kopaliny, stosowane są zróżnicowane stawki, które zależą od rodzaju wydobywanych surowców. Każde państwo decydujące się na wprowadzenie podatku produkcyjnego dla danej kopaliny ustala własną stawkę podatku, bądź też może wzorować się na już istniejących systemach podatkowych funkcjonujących w innych krajach. Praktyka stosowanych stawek jest zróżnicowana i dla przykładu w Ghanie czy Papui-Nowej Gwinei stosuje się jedną stawkę dla wszystkich rodzajów surowców, natomiast w Kolumbii czy Namibii stosowanych jest aż kilkanaście różnych stawek podatku uwzględniających znaczenie surowca w gospodarce wydobywczej kraju. Najwyższe stawki

przypisane są do metali i kamieni szlachetnych a niższe stawki stosowane są w odniesieniu do węgla czy surowców pospolitych. [72] Stawki podatku produkcyjnego różnicowane są również ze względu na dostępność, koszty wydobycia surowców, głębokość ich zalegania, stopień obróbki czy położenie (na lądzie lub na morzu).

W praktyce międzynarodowej stosuje się również efekt skali podatkowej do ustalenia poziomu stawek podatku produkcyjnego. W tym przypadku stawki podatków są ustalane na podstawie poziomu produkcji, cen surowca w połączeniu z poziomem produkcji, czy też odpowiednio wyliczonego wskaźnika rentowności. Zastosowanie skali podatkowej do ustalenia stawki podatku produkcyjnego w istotny sposób zmienia charakter tego podatku i powoduje, że podatek produkcyjny przestaje być w istocie opłatą za udostępnienie przez państwo złoża do wydobycia kopaliny a staje się mechanizmem, który ma na celu przejęcie przez państwo części renty surowcowej.

Prosta konstrukcja podatków produkcyjnych, w szczególności przy zastosowaniu jednolitej stawki podatkowej, sprawia, że jest to jeden z najczęściej wybieranych mechanizmów do opodatkowania wydobycia w różnych krajach. Niewątpliwą jego zaletą jest również fakt, że taki rodzaj opodatkowania ułatwia organom skarbowym właściwą kontrolę i egzekwowanie właściwej wysokości podatku. Z drugiej zaś strony, stosowanie podatku produkcyjnego powoduje zwiększenie krańcowego kosztu wydobycia kapalin i może przyczynić się do nieefektywności wydobycia. Zastosowanie podatków produkcyjnych w wielu przypadkach może przyczynić się do wcześniejszego zaprzestania wydobycia czy zamknięcia szybu naftowego. [32] [60] Mając na uwadze zagrożenia wynikające z zastosowania podatku produkcyjnego, różne kraje decydują się na różnicowanie stawek podatku oraz zastosowanie zwolnień od podatku, na przykład w przypadku, gdy wydobycie jest niższe od dziennego pułapu wydobycia (ma to miejsce między innymi w przypadku studni małego wydobycia ropy i gazu w USA tzw. *stripper well*). Tego rodzaju zwolnienia stosuje się jako zachęty inwestycyjne.

Podatki dochodowe stanowią fundamentalną formę opodatkowania zysków przedsiębiorstw, obejmując nie tylko sektor wydobywczy, lecz również wszystkie inne branże gospodarcze. Podatek dochodowy w swej konstrukcji obejmuje całość dochodów przedsiębiorstw i obciąża tym samym normalny jak i ekonomiczny zysk przedsiębiorstwa. Ze względu na wysokość osiąganych dochodów w sektorze wydobywczym, podatki dochodowe stanowią istotną część przychodów państwa z tytułu poboru podatku dochodowego. Kraje, w których sektor wydobywczy jest silnie rozwinięty modyfikują w specjalny sposób swoje systemy podatkowe tak, aby zapewnić sobie pewny i długotrwały wpływ do budżetu i

jednocześnie zachować neutralność systemu na zdolność zachęcania do zaangażowania kapitału przez przedsiębiorstwa wydobywcze i ułatwić podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Modyfikacje wprowadzane w podatku dochodowym mają przede wszystkim na celu skorygowanie specyfiki działalności wydobywczej oraz przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania. Korekty specyfiki działalności wydobywczej dokonuje się przede wszystkim po to by zmniejszyć lub zneutralizować ryzyko inwestycyjne, zniwelować wpływ długiego czasu zwrotu z zainwestowanego kapitału czy też maksymalnie uatrakcyjnić inwestycje w sektor wydobywczy. W tym celu kraje stosują zachęty i ulgi w postaci: nieograniczonej w czasie odliczania poniesionych strat, zwolnień podatkowych, przyśpieszonej amortyzacji środków trwałych czy kosztów tworzenia rezerw. Drugim ważnym celem modyfikacji podatku dochodowego w sektorze wydobywczym jest przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania. W tym celu stosuje się potrącenia podatku u źródła, rozwiązania w zakresie cen transferowych czy tak zwanej cienkiej kapitalizacji.

Specjalne modyfikacje, które stosują różne kraje przede wszystkim mają za zadanie dostosować wielkość podatku dochodowego do specyfiki sektora wydobywczego. Nie są one jednak mechanizmem funkcjonującym we wszystkich krajach, w których sektor wydobywczy jest istotną częścią gospodarki. W niektórych krajach zamiast mechanizmów dostosowujących reżim fiskalny do sektora wydobywczego stosuje się jedynie podstawowy podatek dochodowy z uwzględnieniem wyższej jednolitej stawki podatku lub progresywnej skali podatkowej.

Wyższa jednolita stawka podatku dochodowego oznacza formę opodatkowania, która obejmuje całość dochodów pochodzących z wydobycia surowców. W praktyce oznacza to, że działalność wydobywcza zostaje opodatkowana szczególną jednolitą stawką podatku dochodowego i jest ona wyższa od standardowej stawki stosowanej w przypadku innych przedsiębiorstw z pozostałych sektorów gospodarki. Dla przykładu w Libii podstawowa stawka podatku dochodowego wynosi 20% a podwyższona stawka podatku dochodowego w odniesieniu do sektora wydobywczego wynosi 65% - różnica jest więc wysoka i wynosi aż 45 punktów procentowych.

Innym rodzajem podatku dochodowego jest tak zwany zmienny podatek dochodowy (*ang. variable income tax*), który jest pobierany według skali podatkowej, a więc stawka zmiennego podatku dochodowego wzrasta wraz ze zwiększaniem się dochodowości wydobycia. Po raz pierwszy zmienny podatek dochodowy został wprowadzony w RPA do opodatkowania wydobycia złóż złota. Zmienny podatek dochodowy zwany jest również podatkiem progresywnym ze względu na uzależnienie stawki podatku od wzrostu wielkości dochodów z wydobycia. Warto zaznaczyć, że progresywny podatek dochodowy w przypadku

sektora wydobywczego nie jest powiązana z określonym, kwotowym poziomem dochodu a definiowany jest jako współczynnik dochodowości inwestycji. Dzięki temu możliwe jest obiektywne spojrzenie na zarówno małe jak i duże przedsiębiorstwa. Dochodowość inwestycji jest liczona rocznie. Współczynnik dochodowości, który warunkuje dobór odpowiedniej stawki najczęściej jest liczony jako stosunek dochodów podlegających opodatkowania do przychodów brutto. Można więc stwierdzić, że stawka jest tym wyższa im niższy jest udział kosztów uzyskania w przychodach brutto i im wyższy jest dochód do opodatkowania. Stawka podatku dochodowego obliczana na podstawie współczynnika dochodowości nie jest tożsama we wszystkich krajach i podlega modyfikacjom między innymi pod kątem minimalnej i maksymalnej stawki. Dla przykładu takie kraje jak Botswana, Namibia czy Uganda zakładają, że minimalny poziom stawki podatku nie może być niższy niż poziom podstawowej stawki podatku dochodowego stosowanego w pozostałych sektorach gospodarki. Natomiast w RPA możliwe jest, by minimalna stawka podatku dochodowego osiągnęła poziom zerowy. Dzięki temu system fiskalny RPA staje się bardziej progresywny i zachęca inwestorów do inwestowania w działalność wydobywczą na terenie kraju.

Standardowy podatek dochodowy oraz zmienny podatek cechuje się przede wszystkim tym, że jest obliczany w ujęciu rocznym i na zasadach ogólnych rachunkowości podatkowej, tak więc nie jest konieczne ustalenie realnego zwrotu z inwestycji w sposób narastający, na podstawie wyników finansowych z lat poprzednich. [42]

Standardowy i zmienny podatek dochodowy nie są jedynym rodzajem podatków dochodowych funkcjonujących w sektorze wydobywczym. Wyróżnia się również specjalne podatki, które są poza podstawową formą opodatkowania podatkiem dochodowym, dodatkowym świadczeniem nakładanym na przedsiębiorstwa wydobywcze. W związku z tym, konieczne było wyodrębnienie unikalnych sposobów rozliczania oraz rachunkowości. Cechą wspólną dochodowych podatków specjalnym oraz standardowego i zmiennego podatku dochodowego jest bazowanie na tej samej podstawie opodatkowania jaką jest roczny wynik finansowy. Warto też zaznaczyć, że w przypadku specjalnych podatków dochodowych również funkcjonują pewne modyfikacje, które wpływają na końcowy kształt podstawy opodatkowania. Są to między innymi ulgi inwestycyjne, ograniczenia w odliczaniu kosztów finansowania dłużnego czy też różne rozliczanie strat.

Stosowane podatki specjalne nie są jednorodne we wszystkich krajach i różnią się pod względem konstrukcji oraz zastosowania do różnych rodzajów wydobywanych surowców. Przykłady takich podatków to:

- dodatkowy podatek dochodowy (ang. *supplementary charge*) stosowany w Wielkiej Brytanii od 2011 roku i przypisany do wydobycia węglowodorów. Na przestrzeni lat przybierał różne formy i modyfikowany był między innymi o brak możliwości odliczenia kosztów finasowania, ulgę z tytułu wyeksploatowanych pól naftowych oraz o możliwości wydobycia na szelfie kontynentalnym. [13] [49] Obecny kształt dodatkowego podatku dochodowego funkcjonuje od 2015 roku i jest ustanowiony stawką 30%, oczywiście prócz standardowego podatku dochodowego. Oznacza to zatem, że wydobycie węglowodorów w istocie jest opodatkowane w sumie stawką 60%. Warto zaznaczyć, że dodatkowy podatek dochodowy nie podlega zaliczeniu w poczet kosztów uzyskania przychodów w odniesieniu do standardowego podatku dochodowego.
- podatek węglowodorowy funkcjonujący w Danii, przypominający swoją konstrukcją dodatkowy podatek dochodowy funkcjonujący w Wielkiej Brytanii. Podstawę opodatkowania liczy się w podobny sposób jak podstawę opodatkowania w standardowym podatku dochodowym, z tą różnicą, że możliwe jest w tym przypadku odliczenie specjalnej ulgi inwestycyjnej. Ulga ta jest podwiązana ze standardowymi odpisami amortyzacyjnymi i pozwala na dodatkowe odliczenie 30% wartości kwalifikowanych wydatków inwestycyjnych w ciągu sześciu lat. Tak więc, możliwe jest odliczenie 5% w każdym kolejnym roku, rozpoczynając od roku, w którym rozpoczęła się amortyzacja wydatków inwestycyjnych takich jak: środki trwałe czy wartości niematerialne i prawne. Konstrukcja podatku węglowodorowego stosowanego w Danii ukierunkowana jest na obciążenie tym podatkiem najbardziej dochodowych projektów wydobywczych. Jednocześnie zastosowanie ulgi inwestycyjnej pozwala na zrekompensowanie zaangażowania kapitału. Podatek węglowodorowy ustanowiony jest na poziomie 52% i w odróżnieniu od dodatkowego podatku w Wielkiej Brytanii podlega zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodów przy wyliczaniu standardowego podatku dochodowego w wysokości 25%. Efektywna stawka opodatkowania przedsięwzięć wydobywczych dotyczących wydobycia węglowodorów w Danii kształtuje się na poziomie 64%.
- Skorygowany podatek dochodowy występujący w Norwegii w odniesieniu do węglowodorów wydobywanych na szelfie kontynentalnym. Podstawa opodatkowania w przypadku tego specjalnego podatku dochodowego jest liczona w taki sam sposób, jak przy standardowym podatku dochodowym. Wykorzystuje się również w tym przypadku ulgę inwestycyjną (podobnie jak w Danii), która jest rozliczana w czterech

równych ratach na poziomie 5,5% rocznie, rozpoczynając od roku, w którym poniesiono wydatek inwestycyjny. Stawka skorygowanego podatku dochodowego w Norwegii wynosi obecnie 51% nie podlega zaliczeniu do kosztów uzyskania przychodów w przypadku standardowego podatku dochodowego ze stawką 27%. Efektywna stawka opodatkowania przedsięwzięć wydobywczych dotyczących węglowodorów kształtuje się na poziomie 78%. Warto w tym miejscu również zaznaczyć, że opracowany w Norwegii specjalny podatek dochodowy pozwala na zastosowanie wielu korzystnych dla inwestorów rozwiązań. Między innymi, możliwe jest odliczenie od podstawy opodatkowania kosztów finansowych, a poniesioną stratę z działalności można rozliczyć w kolejnych latach i powiększyć ją o od odsetki, które w realny sposób pozwalają na korygowanie właściwej wielkości straty. Norwegia jako kraj sprzyjający inwestycjom rekompensuje również stratę z działalności poszukiwawczej czy też stratę występującą w dniu zakończenia działalności wydobywczej. Co ważne, tego typu rozwiązania nie są przypisane jedynie do działalności wydobywczej związanej z węglowodorami, ale odnoszą się do całości sektora wydobywczego. Dzięki temu norweski system podatkowy dotyczący sektora wydobywczego uznawany jest za jeden z najbardziej progresywnych i co za tym idzie neutralnych dla inwestorów.

Podatki od przepływów pieniężnych są kolejną grupą podatków uwzględniających przedmiot opodatkowania. W odróżnieniu od podatków typu dochodowego, za podstawę opodatkowania nie jest przyjmowany dochód ustalany na podstawie przyjętych zasad rachunkowości a przepływy pieniężne. W przypadku podatków od przepływów pieniężnych w podstawie opodatkowania nie uwzględnia się zatem amortyzacji a wydatki inwestycyjne są zaliczane w całości w dacie ich poniesienia. Kalkulacja tego typu podatków odrzuca więc zasadę memoriałową, międzyokresowe rozliczanie kosztów. Do właściwej kalkulacji podstawy opodatkowania używa się zwykłych przepływów z podstawowej działalności operacyjnej oraz inwestycyjnej. Nie uwzględnia się natomiast przepływów pieniężnych z trzeciej sfery działalności jaką jest działalność finansowa, do obliczeń podstawy opodatkowania nie wlicza się zatem nabycia krótkoterminowych aktywów finansowych i nie odlicza się między innymi kosztów finasowania dłużnego, czyli na przykład odsetek od zaciągniętych pożyczek i kredytów. W związku z tym konstrukcja standardowego rachunku przepływów pieniężnych nie jest przydatna przy ustalaniu podstawy opodatkowania dla podatku od przepływów pieniężnych. Na podstawie powyższych założeń można stwierdzić, że rachunek przepływów

pieniężnych budowany na potrzeby obliczenia podstawy opodatkowania tego typu podatku jest tożsamy z *EBITDA* (ang. *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) czyli zysku przed potrąceniem odsetek od kredytów, podatków i amortyzacji. Czasami do ustalenia poziomu podstawy opodatkowania na potrzeby podatku od przepływów pieniężnych wykorzystuje się podstawę opodatkowania w podatku dochodowym, którą koryguje się o poniesione koszty inwestycyjne czy też dolicza się do niej odpisy amortyzacyjne i koszty finansowe. Z punktu widzenia kapitałochłonnego sektora wydobywczego podatki bazujące na przepływach pieniężnych są zdecydowanie lepszym rozwiązaniem niż podatki o charakterze dochodowym. Szczególnie z tego względu, że przyjęcie dochodu jako podstawy opodatkowania powoduje, że przedsiębiorstwo wydobywcze ponosi koszty podatku w pierwszych latach swojej działalności, pomimo, że w tym okresie przepływy pieniężne są ujemne. Cechą wyróżniającą podatki od przepływów pieniężnych jest fakt, że są silnie powiązane z rentownością projektu wydobywczego i są obciążeniem dla inwestorów jedynie po osiągnięciu określonej stopy zwrotu z inwestycji lub poziomu zysku.

Wśród podatków od przepływów pieniężnych wyróżnia się między innymi:

- podatek od renty surowcowej, który związany jest z wysokością stopy zwrotu z inwestycji. Celem tego typu podatku jest opodatkowanie części zysków przedsiębiorstwa wydobywczego, które stanowią nadwyżkę nad minimalną oczekiwaną stopę zwrotu. W przypadku ujemnych przepływów pieniężnych podatek ten nie jest wyliczany a straty z lat ubiegłych przenosi się na kolejne latach aż do momentu ich rozliczenia w całości. Podatek od renty surowcowej jest zatem naliczany w pierwszym roku, w którym projekt wydobywczy osiągnie minimalną stopę zwrotu. Przyjęta stopa zwrotu stanowi więc próg podatkowy i dopiero po przekroczeniu tego progu podatek staje się należny do zapłaty.
- podatek od nadwyżki zysków, który jest definiowany przy użyciu wskaźnika rentowności (ang. *R-factor*). Za poziom rentowności projektu wydobywczego i zarazem próg podatkowy uznaje się stosunek skumulowanych przychodów do skumulowanych kosztów. W przypadku uzyskania wskaźnika rentowności na poziomie 1 uznaje się, że wszystkie poniesione nakłady zostały pokryte przychodami z danej działalności. Można uznać zatem, że im wyższy poziom wskaźnika *R-factor*, tym większa jest rentowność przedsięwzięcia. Stawki podatku od nadwyżki zysków często występują w kilku wysokościach i są uzależnione od określonego poziomu wskaźnika rentowności. Oznacza to, że podatek od nadwyżki zysków pobierany jest według skali podatkowej, która jest gwarantem progresywności opodatkowania. Jako przykład podatku od

nadwyżki zysków może posłużyć uchylony już w Polsce specjalny podatek węglowodorowy, który zakładał, że przy *R-factor* poniżej 1,5 stawka podatku wynosi 0% i wraz ze wzrostem współczynnika w sposób liniowy rośnie również stawka podatku osiągając przy *R-factor* równym 2 poziom stawki podatku równy 20%. Powszechnie uznaje się, że podatek od nadwyżki zysków jest łatwiejszy zarówno pod kątem wdrożenia jak i stosowania oraz mniej podatny na manipulacje ze strony inwestorów niż podatek od renty surowcowej. Jednak ze względu na prostotę konstrukcji współczynnika *R-factor* oraz brak konieczności ustalania rzeczywistego kosztu kapitału uznaje się ten rodzaj podatku za mało efektywny. Nie uwzględnia on również poziomu inflacji, czyli wartości pieniądza w czasie. [84]

Podatek od nadzwyczajnych zysków to rodzaj podatku, który jest zorientowany na cel jakim jest nadzwyczajny, niespodziewany zysk przedsiębiorstwa wydobywczego. Za przedmiot opodatkowania uznaje się właśnie nadzwyczajny zysk (ang. *windfall gain*), który powstaje na skutek nieoczekiwanej zmiany warunków na rynku, do którego swoim działaniem nie przyczynił się inwestor. Nadzwyczajny zysk w sektorze wydobywczym powstaje najczęściej na skutek wzrostu cen surowca, które mogą być spowodowane nagłym przyrostem zapotrzebowania na dany surowiec, czy też z sytuacją społeczno-polityczną. Za podstawę opodatkowania w podatku od nadzwyczajnych zysków przyjmuje się zysk przedsiębiorcy, a więc różnicę pomiędzy dochodem pochodzącym ze sprzedaży surowców po cenie rynkowej (nadzwyczajnej) a dochodem, który przedsiębiorstwo uzyskałoby po cenie wyjściowej (*ang. benchmark price*). Nie bierze się więc pod uwagę kosztów uzyskania dochodu, ponieważ niniejszy podatek zakłada, że koszty związane z uzyskaniem nadzwyczajnego zysku są równe zeru. W takim rozumieniu, podatek od nadzwyczajnych zysków można by uznać za rodzaj podatku dochodowego czy też podatku od przepływów pieniężnych, jeśli przyjęłoby się koszty na zerowym poziomie. W rzeczywistości koszty na poziomie zerowym w zasadzie nie występują, ponieważ wzrost cen surowców naturalnych powoduje również wzrost kosztów ich produkcji, które są konsekwencją zwiększonych marż podwykonawców i dostawców, z drugiej zaś strony wyższe ceny surowców powodują, że pracownicy sektora wydobywczego nakładają na przedsiębiorstwo większą presję płacową. [81]

Analizując podejście do podatku od nadzwyczajnych zysków można stwierdzić, że jest on w istocie podobny do podatku typu produkcyjnego tzw. *royalty,* ponieważ za podstawę opodatkowania uznaje się tutaj wartość sprzedaży wydobytego surowca, która jest skorygowana o współczynnik będący stosunkiem wzrostu ceny, a więc różnicy ceny rynkowej

i ceny wyjściowej do ceny rynkowej. Cechą odróżniającą podatki typu produkcyjnego od podatku od nadzwyczajnych zysków jest fakt, że w przypadku podatków produkcyjnych stawka podatku jest uzależniona od poziomu cen i jest naliczana od całości sprzedanego surowca a w przypadku podatku od zysków nadzwyczajnych opodatkowaniu podlega jedynie różnica pomiędzy uzyskaną ceną rynkową a ceną przewidywaną.

Najczęściej podatek od zysków nadzwyczajnych jest wykorzystywany w sektorze naftowym. To właśnie w tym sektorze dochodzi do największych wahań cen surowca na rynku. Często stosowany jest również jako środek doraźny pozwalający na przejmowanie przez organy fiskalne niespodziewanych zysków przedsiębiorstw wydobywczych.

Pomimo prostej konstrukcji podatku od zysków nadzwyczajnych może on się różnić nie tylko stawką, ale również zakresem podstawy opodatkowania w różnych krajach. Dla przykładu w Rumunii czy Pakistanie stosuje się jednolitą stawkę podatku, a w Chinach uwzględnia się progresywną skalę podatkową i stosuje różne wstawki w zależności od wielkości uzyskanych nadwyżek. Również w Rumunii od podstawy opodatkowania odlicza się ulgę inwestycyjną. Natomiast między innymi w Pakistanie koryguje się o założony współczynnik ceny wyjściowe, a w Chinach w ten sam sposób koryguje się ceny rynkowe. Podatek od zysków nadzwyczajnych jest uważany za jeden z najmniej efektywnych sposobów opodatkowania zysków od wydobycia surowców naturalnych. W głównej mierze ta sytuacja wynika z braku uwzględnienia kosztów w przypadku tego podatku. O ile w krótkim okresie pozwala na przejęcie nieprzewidzianych zysków, to w dłuższym okresie przejmowanie nadzwyczajnych zysków zniechęca do podejmowania decyzji inwestycyjnych, unowocześniania parków maszynowych, nabywania nowych technologii i poszukiwania i rozpoznawania nowych złóż.

Pozostałe opłaty i podatki funkcjonujące w sektorze wydobywczym są instrumentami mającymi na celu przejmowanie części zysków pochodzących z wydobycia surowców i najczęściej pełnią funkcję pozafiskalną, regulacyjną. Należą do nich zarówno podatki o charakterze powszechnym, takie jak VAT czy podatek od nieruchomości jak również podatki i opłaty mające szczególne znaczenie w sektorze wydobywczym, takie jak podatki eksportowe, powierzchniowe czy też opłaty koncesyjne i środowiskowe.

Podatki eksportowe nadal stanowią istotny instrument regulacji podatkowej w kontekście wydobycia surowców naturalnych, zwłaszcza kamieni i metali szlachetnych. Są one często stosowane głównie w krajach rozwijających się, gdzie system fiskalny może być mniej zaawansowany, co utrudnia wprowadzenie bardziej złożonych form opodatkowania. Z drugiej strony, kraje te również wykorzystują podatki eksportowe jako element strategii rozwoju

przemysłu metalurgicznego i przetwórczego. Nakładanie wysokich podatków eksportowych na przedsiębiorstwa zajmujące się wydobyciem i eksportem nieprzetworzonych surowców naturalnych jest bodźcem do inwestowania w przetwórstwo surowców na miejscu. W rezultacie firmy, które prowadzą nie tylko wydobycie, ale także przetwarzanie surowców w rafineriach, hutach czy koksowniach, korzystają z uprzywilejowanej pozycji, ponieważ unikają kosztów związanych z wysokimi podatkami eksportowymi. Chociaż państwo może generować mniejsze przychody z tytułu podatków eksportowych, to jednak stymuluje rozwój gospodarczy poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój technologiczny oraz pobudzanie wewnętrznej gospodarki do dalszych inwestycji. Za podstawę opodatkowania w podatkach eksportowych uznaje się najczęściej wartość eksportowanego surowca naturalnego, bądź też jego ilość. Podatek eksportowy pobierany jest w momencie wywozu surowców naturalnych z kraju. W praktyce można również zauważyć, że podatki eksportowe powiązane są z podatkami produkcyjnymi, które przyjmują ich formę z w zależności od miejsca końcowego przeznaczenia surowców naturalnych. Za przykład może tu posłużyć Mozambik, w którym standardowa stawka podatku ulega obniżeniu o 50% w momencie, gdy surowce naturalne są przeznaczone do wykorzystania przez krajowych odbiorców. [11] Podatek eksportowy nie uwzględnia kosztów wydobycia a jego stawki kształtują się od poziomu 5% aż do 45%. Rosja jest rekordzistą w tym obszarze, stosując podatek eksportowy na poziomie aż 59%, co czyni go jednym z kluczowych narzędzi fiskalnych w sektorze wydobywczym. Najczęściej stosuje się jednolite stawki podatkowe, jednakże funkcjonującą też takie, które są uzależnione od wzrostu cen surowca naturalnego, czy też liczone są jako stawki kwotowe za tonę. [25]

Podatki eksportowe obciążają głównie krajowe przedsiębiorstwa wydobywcze, ponieważ w praktyce nie ma możliwości by ten rodzaj podatku przerzucić na odbiorcę. Brak możliwości wpływania na cenę surowca, która jest ustalana na rynkach światowych, i brak możliwości przerzucenia ciężaru podatkowego na obiorcę powoduje, że krajowe wydobycie jest nadmiernie obciążone a przedsiębiorstwa wydobywcze są zmuszone do sprzedaży surowców po cenach niższych niż byłoby to ekonomicznie uzasadnione. rezultacie wiele z tych firm ogranicza ilość podejmowanych pozytywnych decyzji inwestycyjnych, co prowadzi do zahamowania rozwoju sektora wydobywczego.

Kolejnym podatkiem mającym duże znaczenie w sektorze wydobywczym jest podatek powierzchniowy, który stosowany jest zarówno w modelu kontraktowym, jak i koncesyjno-podatkowym. Należy zauważyć, że podatek powierzchniowy nie jest tożsamy z podatkiem od nieruchomości, ponieważ w przypadku podatku powierzchniowego jest on płacony bez względu na to czy przedsiębiorstwo posiada tytuł własności do gruntu objętego koncesją, czy

znajdują się na niej zabudowania czy też jaka jest forma wykorzystania gruntu, tak jak ma to miejsce w przypadku podatku od nieruchomości. Podatki powierzchniowe są pobierane w ujęciu rocznym. Za podstawę opodatkowania w podatku powierzchniowym uznaje się obszar objęty koncesją. Stawki podatkowe są kształtowane kwotowo i odnoszą się do jednostek gruntu, na przykład: kilometra kwadratowego, hektara. Wysokość stawek jest dość zróżnicowana i może się różnić nawet w obrębie kraju w zależności od rodzaju surowca naturalnego, wielkości koncesji lub jej typu (koncesja poszukiwawcza lub wydobywcza), a także ze względu na położenie złoża. W przeważającej części krajów wysokość podatków powierzchniowych jest uzależniona od czasu posiadania danej koncesji. Wysokość stawki wzrasta rok do roku w okresie posiadania koncesji. Oznacza to, że im dłużej przedsiębiorstwo posiada daną koncesję, tym większa jest stawka podatku za obszar objęty koncesją. Uzależnienie stawki podatkowej od długości użytkowania koncesji ma na celu przede wszystkim przekonanie przedsiębiorstw wydobywczych do zrzekania się tej części koncesji, której efektywnie nie użytkują, na rzecz państwa. Można więc stwierdzić, że podatek powierzchniowy pełni rolę regulacyjną. Przedsiębiorstwo wydobywcze korzystające z koncesji może ją w całości lub częściowo zbyć na rzecz państwa w odniesieniu do tego obszaru, na którym nie prowadzi działalności poszukiwawczej lub wydobywczej. W ten sposób koncesja trafia niejako do wtórnego obrotu i może być przydzielona przez państwo innemu inwestorowi, który przeprowadzi na tym obszarze własne prace. Dzięki zbyciu całości lub części koncesji przedsiębiorstwo wydobywcze zmniejsza swoje obciążenia fiskalne związane z koncesją, a państwo może przyznać koncesję innemu podmiotowi i w ten sposób pobierać w dalszym ciągu podatek powierzchniowy.

Prócz podatków powszechnych i typowych dla sektora wydobywczego jako obciążenia fiskalne bądź parafiskalne można zaliczyć również różnego rodzaju opłaty, które również mają charakter powszechny, bądź występują typowo w tym sektorze. Takie opłaty mają charakter regulacyjny bądź reglamentacyjny i choć obciążają budżet przedsiębiorstw wydobywczych, to nie stanowią dużego udziału w tym budżecie. Opłaty sektora wydobywczego mają różny charakter i mogą stanowić dochód budżetu państwa lub samorządu lub być środkami gromadzonymi w specjalnych funduszach, które mają na celu niwelowanie skutków działalności wydobywczej.

Do opłat typowych obciążających sektor górniczy należą opłaty koncesyjne. Opłata koncesyjna jest pobierana z tytułu udzielenia koncesji przedsiębiorstwu wydobywczemu przez państwo na poszukiwanie i rozpoznawanie złóż oraz na ich wydobycie. Najczęściej opłata koncesyjna ma charakter jednorazowy i jest pobierana w momencie przyznania koncesji.

Stawka opłaty koncesyjnej ma zazwyczaj charakter kwotowy i może się różnić ze względu na rodzaj przyznanej koncesji, rodzaj poszukiwanej lub wydobywanej kopaliny lub ze względu na czas na jaki została przyznana. Wysokość pobieranej opłaty koncesyjnej różni się, ale w przeważającej części stanowi ona niewielki udział w obciążeniach fiskalnych przedsiębiorstw wydobywczych. Dlatego też, jej głównym celem jest pełnienie funkcji reglamentacyjnej.

Kolejną grupą obciążającą sektor wydobywczy są opłaty środowiskowe, zarówno te powszechne funkcjonujące również w innych sektorach gospodarki (opłaty za wycinkę drzew, opłaty wodnoprawne, opłaty za wprowadzenie zanieczyszczeń do atmosfery), jak i te szczególne dla sektora wydobywczego (opłata kompensacyjna, opłata likwidacyjno-rewitalizacyjna). Opłata kompensacyjna jest w istocie rodzajem podatku produkcyjnego, ponieważ jest pobierana od ilości wydobywanego surowca i różni się od podatku produkcyjnego jedynie tym, że nie jest przeznaczona wprost do budżetu państwa, ale jest przekazywana na specjalny fundusz. Podobnie opłata likwidacyjno-rewitalizacyjna przeznaczana jest na specjalny fundusz, który ma posłużyć państwu do finansowania działań z zakresu likwidacji kopalń i rewitalizacji terenów pogórniczych w przyszłości. Za przykład może posłużyć tutaj opłata likwidacyjno-rewitalizacyjna pobierana w USA od wydobycia węgla, przeznaczana jest na fundusz rewitalizacyjny, który finansuje rewitalizację terenów po zamkniętych kopalniach i zapewnia finansowanie na walkę ze skutkami katastrof wywołanych działalnością wydobywczą. Opłata likwidacyjno-rewitalizacyjna nie jest zawsze proporcjonalna do ilości wydobycia i nie zawsze pobierana jest od początku prowadzenia produkcji. W zależności od kraju może być pobierana jednorazowo lub liniowo i może stanowić kwotę indywidualnie wyliczonych, przewidywanych kosztów likwidacji kopalń.

Analizując obciążenia fiskalne w sektorze wydobywczym, istotne jest uwzględnienie nie tylko typowych podatków i opłat charakterystycznych dla tego sektora, ale również podatków pośrednich, takich jak VAT, cło czy podatek od nieruchomości. Choć te podatki są powszechne i obowiązkowe we wszystkich sektorach gospodarki, to ze względu na specyfikę sektora wydobywczego, ich wysokość może stanowić istotne obciążenie dla przedsiębiorstw działających w tym sektorze. Podatki pośrednie, ze względu na to, że są ponoszone od początku projektu wydobywczego, jeszcze przed uruchomieniem wydobycia i jednocześnie przed osiągnieciem dochodów przez inwestora są wczesnym źródłem dochodu budżetu państwa. Zarówno VAT, jak i podatki akcyzowe w swej istocie powinny być neutralne dla przedsiębiorców. Należny podatek VAT powinien być kompensowany zapłatami w kwocie brutto za zakupione surowce. Niestety największym obciążeniem dla przedsiębiorstw, w zakresie podatku VAT jest tworzenie nieprecyzyjnych przepisów i konstruowanie niewłaściwej

formy podatku oraz problemy z poprawnym zarządzaniem tego typu podatkiem przez służby fiskalne. [81] Wpływ na wielkość obciążenia podatkiem VAT ma również fakt, że w zakresie podatku naliczonego wykorzystywanych jest wiele zwolnień i ograniczeń, które powodują nadkładanie się podatków, czyli zapłatę podatku od podatku. Mamy wtedy do czynienia z brakiem możliwości zwrotu podatku lub z opóźnieniem w jego zwrocie. Podatek VAT jest skomplikowanym podatkiem nakładanym na przedsiębiorstwa i dlatego też w krajach rozwijających się, gdzie aparat fiskalny nie jest w prawidłowy sposób rozwinięty, powoduje wiele nieścisłości w stosowaniu, odpowiednim zinterpretowaniu przepisów i prawidłowym wyliczeniu wielkości zobowiązania podatkowego.

W sektorze wydobywczym istotne znaczenie ma również powszechny podatek od nieruchomości. Podatek ten może przybierać różne formy, ze względu na zdefiniowanie podstawy opodatkowania, zasad ustalania wartości nieruchomości czy stawek może być podobny do podatku produkcyjnego nie związanego z wartością surowców, do podatku majątkowego czy opłaty licencyjnej. [32] Standardowo podatek od nieruchomości jest wyliczany w odniesieniu do gruntów i budynków. W sektorze wydobywczym pod podatek od nieruchomości podlegają również wyrobiska górnicze, rurociągi, szyby naftowe i inne specjalistyczne obiekty górnicze. [24]

5. Opodatkowanie surowców mineralnych w zależności od uwarunkować panujących w danej jurysdykcji podatkowej

5.1. Opodatkowanie węglowodorów

System podatkowy stosowany w Kanadzie wobec przedsiębiorstw wydobywających ropę naftową oraz gaz ziemny złożony jest z podatków typu *mining royalties* oraz opodatkowania przychodu. W skład systemu wchodzą:

- podatek CIT – w tym zakresie przedsiębiorstwa sektora wydobywczego są opodatkowane tak jak inne podmioty, brak jest szczególnych reguł dla tej branży. Stopa oprocentowania wynosi 15%, wynika ona z 10% obniżki podstawowego podatku w wysokości 25% z tytułu przychodów z prowadzenia działalności na terenie kraju lub prowincji. Dodatkowym obciążeniem są podatki lokalne, zależne od regionu, wynoszące od 11,5% do 16%.
- *mining royalties* – podatki typu *royalties* są w Kanadzie płacone na rzecz właścicieli praw surowcowych (*ang. mineral rights*). Większość praw należy do samorządów terytorialnych lub rządu. Podatki na rzecz rządu nazywane są „koronnymi" – ich budowa i wysokość są zróżnicowane w zależności od regionu, stąd też trudno jest je porównać. Mogą one, jednakże, osiągać wysokość do 45%. Osobne regulacje mają zastosowanie w odniesieniu do piasków roponośnych, terenu Arktyki oraz eksploatacji morskiej na Atlantyku.
- osobną grupę stanowią *royalties* płacone na rzecz prywatnych właścicieli praw do surowców (*ang. mineral rights*). Zwykle są one oparte na wielkości wydobycia, wartość procentowa zależy natomiast od stawki posiadacza praw do złoża.
- istnieje możliwość obniżenia opodatkowania na rzecz rządu o 15% z tytułu prowadzenia prac poszukiwawczych - (*METC, Mineral Exploration Tax Credit*) – obniżenie stawki podatku jest możliwe do 3 lat wstecz i do 20 lat w przyszłości.

Amerykański system podatkowy, obowiązujący podmioty prowadzące działalność w zakresie wydobycia ropy naftowej i gazu, składa się z następujących elementów głównych: podatku CIT, podatku od wydobycia kopalin (*severance tax*) oraz *royalties.* Elementy systemu opodatkowania zostały przedstawione poniżej:

- podatek CIT – w USA, w odniesieniu do przedsiębiorstw sektora ropy i gazu, podobnie jak w Kanadzie, brak jest specjalnych regulacji w zakresie wysokości podatku dochodowego od osób prawnych CIT; jego stawka wynosi 21%. Obok podatku CIT

funkcjonuje szereg podatków stanowych, zróżnicowanych w zależności od stanu oraz rodzaju prowadzonej przez podmiot działalności. Można wśród nich wymienić:

- stanowe podatki od przychodów, w wysokości od 0% do 12%,
- stanowe podatki franczyzowe, w wysokości od 0,15% do 1%.

Istnieje ponadto szereg dodatkowych obciążeń dla podmiotów zagranicznych, chcących prowadzić eksploatację surowców mineralnych na terenie USA.

- podatek *severance tax* – jest to podatek nakładany na podmioty prowadzące eksploatację nieodnawialnych surowców naturalnych z zamiarem wykorzystywania ich w innym stanie. Podatek jest obliczany w oparciu o wartość lub wolumen produkcji, czasem spotyka się również kombinację obu powyższych. Jego wysokość różni się w zależności od stanu.
- *royalties* – podatki typu *mining royalties* można podzielić następująco:
  - eksploatacja na lądzie – od 12,5% do 30%, negocjowane lub licytowane z właścicielem prawa do złoża
  - eksploatacja morska – 18,75% stawka efektywna od 19 marca 2008 r.
- zwolnienia, bonusy:
  - eksploatacja na lądzie – negocjowane lub licytowane z właścicielem praw do złoża,
  - eksploatacja na morzu – rozstrzygane w formie przetargu (*competitive bid process*)
- podatkowa ulga inwestycyjna – pozwala podmiotom odliczyć określone wydatki inwestycyjne od podstawy opodatkowania.

System opodatkowania węglowodorów w Rosji to kombinacja *mining royalties*, zwanych podatkami od wydobycia (*mineral extraction tax, MET*), podatku dochodowego od osób prawnych CIT, cła exportowego oraz dodatkowego podatku dochodowego (dla niektórych projektów). Poniżej przedstawiono opis poszczególnych obciążeń fiskalnych:

- podatek CIT – na poziomie 20%
- podatki od wydobycia (MET) – *royalties*:
  - od ropy naftowej - w wysokości 919Rubli (ok. 15 USD) za tonę ropy, dostosowywany w zależności od rodzaju i ilości kopalin współwystępujących,
  - od gazu ziemnego – w wysokości 35 Rubli (ok. 0,6 USD) za 1000m^3, dostosowywany w zależności od rodzaju i ilości kopalin współwystępujących,

    - od kondensatu gazu ziemnego – w wysokości 42 Rubli (ok. 0,7 USD) za tonę, dostosowywany w zależności od rodzaju i ilości kopalin współwystępujących.
- podatek od dodatkowych przychodów – do 50%, dla specyficznych projektów
- cło eksportowe:
    - od ropy naftowej – 30% do 45%, wysokość jest powiązana z aktualną ceną ropy naftowej,
    - od gazu ziemnego – 30%,
    - od skroplonego gazu ziemnego (LNG) – 0%
- Zwolnienia, bonusy – są każdorazowo określone w koncesji na wydobycie węglowodorów. Nie ma prawnie określonej wartości maksymalnej zwolnienia z podatku. Minimalne stawki jednorazowych opłat za użytkowanie powierzchni, ustanowione w odniesieniu do koncentratu gazu ziemnego lub ropy naftowej, są określone na poziomie nie mniejszym niż 5% wartości opłat z tytułu MET, obliczonej na podstawie planowanej średniej rocznej przepustowości użytkownika terenu górniczego
- umowy o udziale w produkcji (PCS) – nie są spodziewane żadne w nioski o umowę o udziale w produkcji, przynajmniej do pojawienia się sytuacji wyjątkowej, jak obowiązek zawarcia umowy *PSC* wynikający z międzynarodowych porozumień Rosji
- w rosyjskim systemie istnieje możliwość skorzystania z podatkowej ulgi inwestycyjnej, podobnie jak w USA
- tworzone oraz utrzymywane są również zachęty inwestycyjne.

System podatkowy Chin w zakresie wydobycia węglowodorów opiera się głównie na umowach o udziale w produkcji (*PSCs*), specjalnych opłatach od zysku z ropy (*special oil gain levies*), podatku od wartości dodanej (VAT), podatku konsumpcyjnego, podatku od zasobów, podatku na rzecz ochrony środowiska, oraz podatku dochodowego od osób prawnych.
Poniżej przedstawiono bardziej szczegółowy opis poszczególnych elementów systemu fiskalnego:

- specjalne opłaty od zysku z ropy – obliczane są według wzoru, w warunkach, kiedy miesięczna średnia ważona cena sprzedaży baryłki ropy naftowej jest większa niż 40USD za baryłkę (przed 1.11.2011 oraz 65 USD za baryłkę od 01.01.2015
- opłaty typu *royalties* – w wysokości od 0% do 12,5%, nie mają one zastosowania do umów *PSC* zawartych po 01.11.2011

- zwolnienia, bonusy – są zdefiniowane w poszczególnych umowach *PSC* oraz uwzględniają wolumen zasobów węglowodorów oraz wartość ekonomiczną pola wydobywczego
- udział w produkcji – oparty na wolumenie wydobycie
- podatek dochodowy – w wysokości 25%
- VAT – 17% (stawka ogólna, przed 30.04.2018, redukowana do 16% od 01.05.2018)
- podatek konsumpcyjny – oparty na wolumenie oraz kategoriach produktów naftowych podlegających opodatkowaniu
- podatek od zasobów – w wysokości 6% ceny sprzedaży, mający zastosowanie, kiedy przychody ze sprzedaży są gromadzone po 01.12.2014
- *Mineral resources compensation fee* – naliczana od przychodów ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego, od 01.12.2014 wynosi jednakże 0%
- podatek na rzecz ochrony środowiska (EPT) – zależny od ilości emitowanych zanieczyszczeń oraz ich składu
- zachęty inwestycyjne – od 1. stycznia 2018 do 31. grudnia 2020 r. istnieje możliwość odliczenia 175% wartości wydatków kwalifikowanych, poniesionych w obszarze badań i rozwoju.

Opodatkowanie wydobycia węglowodorów w Arabii Saudyjskiej obejmuje podatek dochodowy od osób prawnych, zgodny z umową koncesyjną na wydobycie węglowodorów (PCA) oraz opłaty o charakterze *royalties*. W szczególności obejmuje:

- podatek CIT w wysokości odpowiednio:
    - stawka generalna – 20%
    - wydobycie ropy naftowej – 50% do 85%
    - aktywności inwestycyjne w obszarze wydobycia gazu ziemnego – 20%
- podatkowe ulgi inwestycyjne w postaci specyficznych stawek amortyzacji mających zastosowanie wobec określonych grup aktywów. [2]

Norweskie regulacje podatkowe w zakresie opodatkowania wydobycia węglowodorów uznawane jest za najbardziej rygorystyczne w Europie. podmiot zaangażowany w prowadzenie działalności wydobywczej (tzw. *upstream*) w obszarze geograficznym, określonym w norweskiej ustawie o podatku od węglowodorów, jest bowiem przedmiotem opodatkowania o krańcowej stopie wynoszącej 78% (22% stanowi bazowy podatek CIT oraz 56% podatek od zasobów (*resource rent tax*). Podatek jest obliczany od zysku netto z działalności operacyjnej w zakresie wydobycia surowców. Podstawa opodatkowania dla działalności wydobywczej jest

co do zasady taka sama jak dla regularnych podatków, z wyjątkiem innego sposobu traktowania odsetek od zadłużenia oraz odliczeń ze względu na zmianę wartości (*uplift allowances*). W norweskim systemie podatkowym brak jest opłat o charakterze *royalties*, zwolnień i bonusów, nie występują także umowy o udziale w produkcji (*PSCs*). Istnieją natomiast ulgi podatkowe z tytułu nakładów inwestycyjnych oraz specjalne stawki amortyzacji dla elementów infrastruktury związanej z poszukiwaniem oraz wydobyciem węglowodorów, oraz zachęty inwestycyjne, oparte na możliwości odliczania od podatku nakładów poniesionych na działalność eksploracyjną (poszukiwanie i dokumentowanie złóż). Zastosowanie tego rodzaju zachęt podatkowych pozwoliło na zastosowanie finansowania działalności poszukiwawczej przez niezależne podmioty (*third parties*).

5.2. Opodatkowanie miedzi

Przedmiotem analizy są państwa zajmujące w ostatnich latach czołowych pięć miejsc pod względem wydobycia rud miedzi na świecie w tym także Polska (Tab. 7).

Tab. 7 Przegląd podatków od kopalin w wybranych krajach w górnictwie miedzi

Kraj	Nazwa	Klasyfikacja	Podstawa opodatkowania	Stawka podatku
Chile	*Specific Mining Tax*	Model bazujący na zysku	skorygowany zysk przed opodatkowaniem	0 – 14%
Peru	*Mining Royalty*	Model bazujący na zysku	zysk przed opodatkowaniem	1 – 12%
	Special Mining Tax			2 – 8,4%
	Special Mining Burden			4 – 13,12%
Chiny	*Resource Tax*	Model bazujący na wolumenie	wielkość wydobycia (waga)	5 – 7 RMB/tonę
	Compensation for Mineral resource	Model bazujący na wartości	przychody ze sprzedaży	0,5 – 4%
	Royalty fee for Exploration Right & Exploitation Right	Inne	obszar górniczy	100 – 500 RMB /km^2/rok
USA	*Nevada Net Proceeds Tax*	Model bazujący na zysku	zysk przed opodatkowaniem	2 – 5%
	Other State Severance Taxes			
Australia	*State Royalties*	Model bazujący na wolumenie	wielkość wydobycia	2,7 – 3,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie [72]

Podatek od kopalin w Chile nazywany jest *Specific Minig Tax* – ang. specjalny podatek górniczy. Podstawę opodatkowania specjalnym podatkiem górniczym stanowi zysk przed opodatkowaniem, obliczany na potrzeby podatku dochodowego od osób prawnych CIT (określanego mianem *First Category Tax*), z uwzględnieniem korekt o przychody i koszty niewynikające z działalności operacyjnej. Zwolnieniu z podatku podlegają przedsiębiorstwa produkujące do 12.000 ton surowca rocznie. Przy produkcji z zakresu 12.000 – 50.000 ton rocznie podatek jest naliczany poprzez pomnożenie krańcowej stopy opodatkowania z zakresu od 0,5% do 4,5% (stawka progresywna) przez zysk z działalności operacyjnej przed opodatkowaniem, co odpowiada efektywnej stopie opodatkowania na poziomie 0,04% do 1,93%. W przypadku rocznej produkcji przekraczającej 50.000 ton surowca efektywna stopa podatku z zakresu od 5% do 14% jest naliczana od zysku z działalności operacyjnej przed opodatkowaniem. Podatek od kopalin w górnictwie rud miedzi w Chile reprezentuje zatem model oparty na zysku.

Z kolei wydobycie miedzi w Peru obciążone jest trzema rodzajami podatku o charakterze podatków od kopalin – terminy, jakimi tamtejszy ustawodawca określa te podatki to:

- *Mining Royalty* – renta surowcowa,
- *Special Mining Tax* – specjalny podatek górniczy,
- *Special Mining Burden* – specjalne obciążenie górnicze.

Podstawę opodatkowania wszystkich wymienionych obciążeń fiskalnych stanowi zysk przed opodatkowaniem (*Profit Before Tax, PBT*), obliczany poprzez skorygowanie przychodu ze sprzedaży surowca zrealizowanej w danym kwartale o koszty sprzedaży i wydatki operacyjne (w tym wydatki związane ze sprzedażą i wydatki administracyjne) poniesione w celu wygenerowania tego zysku. Wartość ta odpowiada zatem zyskowi operacyjnemu w sensie księgowym, z pewnymi wyjątkami. Przykładem są wydatki ponoszone na prace przygotowawcze niepodlegające odliczeniom, które mogą być amortyzowane w cyklu życia kopalni. Minimalna wartość podatku od kopalin nie może być mniejsza niż 1% wartości przychodów ze sprzedaży zrealizowanych w danym kwartale. Podatki od kopalin w Peru zaliczają się zatem do grupy bazujących na zysku.

Mining Royalty – ten rodzaj opodatkowania został zdefiniowany w prawie jako opłata administracyjna, którą przedsiębiorstwa górnicze zobowiązane są płacić państwu za wydobycie metalicznych i niemetalicznych surowców mineralnych na podstawie koncesji na wydobycie. Ten rodzaj podatku jest obliczany na podstawie wartości wyprodukowanego surowca, w oparciu o jego wartość na rynkach międzynarodowych. Podatek powinien być kalkulowany i

odprowadzany co miesiąc, w odniesieniu do rzeczywistej wartości sprzedaży surowca. Prawo dopuszcza odliczenia pewnych kosztów oraz wydatków, takich jak m. in.: podatki pośrednie, ubezpieczenia, koszty transportu. Dla celów podatkowych *mining royalty* powinno być traktowane jako koszt surowca sprzedanego.

Special Mining Tax – podatek *SMT* jest nowym podatkiem wprowadzonym jednocześnie z modyfikacjami w *Mining Royalty.* Podstawę opodatkowania stanowi zysk operacyjny. Stopa opodatkowania może wynosić od 2% do 8,4%, ma charakter progresywny i jest naliczana kwartalnie. *SMT* jest obliczany od zysku operacyjnego wygenerowanego ze sprzedaży surowców mineralnych, niezależnie od tego, czy producent jest posiadaczem koncesji na wydobycie, czy tylko ją dzierżawi (lub jest ona przedmiotem umowy leasingu).

Special Mining Burden – w świetle prawa *SMB* nie jest typowym podatkiem, ponieważ obowiązek jego regulowania nie jest narzucony przez peruwiańskie organy podatkowe. *SMB* jest traktowane jako opłata dobrowolna i odnosi się do spółek górniczych, które zawarły umowy o stabilizacji fiskalnej przed rokiem 2011. Firmy te są objęte *SMB* to momentu wygaśnięcia dotychczasowych umów. Ten rodzaj podatku jest wyliczany kwartalnie, podstawę opodatkowania również stanowi zysk operacyjny, zaś stopa opodatkowania mieści się w zakresie od 4% do 13,12%. Jeżeli dana spółka podlega również opłatom z tytułu *Mining Royalty*, mogą one zostać odliczone od obciążeń z tytułu *SMB*.

W chińskim systemie podatkowym, podobnie jak w Peru, wyróżnić można trzy podatki o charakterze *mining royalty* charakterystyczne dla górnictwa rud miedzi. W odróżnieniu od wcześniej analizowanego kraju, w przypadku Chin, każdy z podatków ma inną podstawę opodatkowania, a co za tym idzie reprezentuje inny model opodatkowania. Do tych podatków należą:

- *Resource Tax* – z ang. podatek od zasobów,
- *Compensation for Mineral Resource* – z ang. kompensata za wykorzystanie surowca mineralnego,
- *Royalty fee for Exploration Right and Exploitation Right* – z ang. opłata za prawo do prac poszukiwawczych i eksploatacji.

Resource tax – w ramach poprzedniej ustawy o podatku od zasobów, stopa podatku zmieniała się w zakresie od 0,3 do 60 RMB (renminbi lub juan chiński) za tonę surowca sprzedanego. Nowa, obowiązująca od 2011 roku ustawa, ustala stawki za tonę na poziomie od 5 do 7RMB za tonę. Podatek od zasobów jest zatem podatkiem klasyfikowanym jako bazujący na wolumenie, bardziej precyzyjnie na wadze surowca.

Compensation for Mineral Resources – wartość tego podatku oblicza się poprzez pomnożenie przychodów ze sprzedaży surowca oraz wartości od 0,5% do 4% wskaźnika zwrotu z jednostki sprzedanej. Wskaźnik ten oblicza się poprzez podzielenie zysku ze sprzedaży danej jednostki surowca przez koszt jej wydobycia. Wartość podatku jest zatem uzależniona od efektywności prowadzenia działalności przez dany podmiot. Ten rodzaj podatku wpisuje się zatem w model bazujący na wartości.

Royalty Fee for Exploration Right & Exploitation Right - opłata za prawo do prac poszukiwawczych i eksploatacji jest obliczana na podstawie powierzchni obszaru górniczego. Wysokość opłaty za prawo do prac poszukiwawczych wynosi 100RMB/km^2/rok przez pierwsze trzy lata oraz dodatkowe 100RMB/km^2/rok poczynając od czwartego roku użytkowania, do osiągnięcia limitu 500RMB/km^2/rok. Istnieją zachęty dla przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym poszukujących zasobów mineralnych w Chinach zachodnich – jednoroczne zwolnienia, po których następuje dwuletnia redukcja opłat o 50% dla spółek *joint-venture* z udziałem chińskiego kapitału. Opłata za prawo do eksploatacji również jest obliczana na postawie powierzchni obszaru górniczego; jej wysokość wynosi 1.000RMB/km^2/rok. Podobnie jak w przypadku opłaty za prawo do prowadzenia prac poszukiwawczych, również w tym przypadku w Chinach zachodnich występują zachęty dla inwestorów zagranicznych w postaci jednorocznego całkowitego zwolnienia, 50% redukcji opłat w kolejnych dwóch latach dla spółek typu *joint-venture* z udziałem kapitału chińskiego oraz 25% redukcja wysokości podatku w kolejnych 4 latach dla projektów, gdzie znajdują zastosowanie zaawansowane technologie zmierzające do zwiększenia wskaźnika wykorzystania złoża.

W Stanach Zjednoczonych, na wydobycie miedzi nałożone są dwa rodzaje podatków o charakterze *mining royalties*. Pierwszym z nich jest *Nevada Net Proceeds Tax* – obliczany jako przychody brutto ze sprzedaży pomniejszone o następujące wartości: koszty wydobycia, koszty transportu, sprzedaży i dostaw surowców, ubezpieczenia na wypadek pożaru oraz ubezpieczenia pracownicze, opłaty produkcyjne oraz amortyzacja. Drugi rodzaj stanowią podatki nakładane przez poszczególne stany, według aktualnych regulacji prawnych w zakresie górnictwa. Ich mnogość i zróżnicowane formy nie pozwalają na stworzenie syntetycznego opisu każdego z nich, jednakże elementem łączącym wszystkie podatki od kopalin obciążające spółki wydobywające miedź jest podstawa opodatkowania, którą stanowi zysk przed opodatkowaniem, co klasyfikuje modele stosowane w USA w grupie bazujących na zysku.

W odniesieniu do górnictwa rud miedzi w Australii zastosowanie znajduje tylko jeden rodzaj podatku od kopalin – *State Royalties* – z ang. opłata, renta stanowa. Jeżeli określona kopalina wydobywana jest w danym stanie, podatek od kopalin płacony jest na rzecz władz

danego stanu. Co do zasady wysokość podatku jest albo ustalona na stałym poziomie, albo jako stała wartość procentowa od objętości wydobytej kopaliny lub też zrealizowanej wartości wydobytej kopaliny (wartości kopaliny rzeczywiście sprzedanej). W zależności od użytej podstawy klasyfikuje się zatem model opodatkowania do grupy bazujących na wolumenie lub wartości.

5.3. Opodatkowanie węgla

Przedmiotem analizy są państwa zajmujące w ostatnich latach czołowe miejsca pod względem wydobycia węgla na świecie (Tab. 8).

Tab. 8 Obciążenia fiskalne w zakresie wydobycia węgla na świecie

Kraj	Nazwa podatku	Poziom poboru	Podstawa opodatkowania	Stawka
Chiny	*Resource Tax*	Państwowy	Wielkość produkcji	2-8 juanów/tonę
	Compensation for Mineral resource	Państwowy	Przychody	0,5% - 4,0%
	Royalty fee of Exploration Right & Exploitation Right	Państwowy	Obszar górniczy	100 – 500 RMB /km2/rok
USA	*Federal Land Royalty*	Państwowy	Przychody	8,0% - 12,5%
	Nevada Net Proceeds Tax	Stanowy	Skorygowany przychód	2,0% - 5,0%
	Other State Severance Taxes	Stanowy	Skorygowany przychód	2,0% - 5,0%
RPA	*Mining and Petroleum Resources Royalty (MPRD)*	Państwowy	Skorygowane przychody	0,5% - 7,0%
Australia	*State Royalties*	Stanowy	Wielkość wydobycia	7,0% - 10,0%
	Minerals Resource Rent Tax ("MRRT")	Państwowy	Zysk z wydobycia	22,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie [72]

Chiny posiadają największe złoża węgla na świecie, dlatego też są jednocześnie największym jego producentem, konsumentem i eksporterem. Podobnie jak w przypadku miedzi stosowane są trzy rodzaje obciążeń fiskalnych.

Pierwszy z nich ang. *Resource Tax* jest podatkiem bazującym na wolumenie wydobytego surowca, ściślej na wadze surowca. Obecnie stawka waha się w zakresie od 2 do 8 RMB (renminbi lub juan chiński) za tonę sprzedanego surowca.

Prócz obciążenia podatkowego jakim jest *Resource Tax*, w Chinach istotną rolę pełni podatek nazywany *Compensation for Mineral Resources,* tłumaczony jako rekompensata za wydobyte i sprzedane surowce mineralne. w przypadku węgla jest podatkiem bazującym na wartości. Oblicza się go jako iloczyn przychodów ze sprzedaży surowca oraz wartości wskaźnika zwrotu z jednostki sprzedanej mieszczącego się *Compensation for Mineral Resources* w przedziale od 0,5 do 4%. Wspomniany wskaźnik jest ilorazem zysku ze sprzedaży danej jednostki węgla (na przykład tony) przez koszt jej wydobycia. Wartość należnego *Compensation for Mineral Resources* jest więc uzależniona od efektywności prowadzenia działalności wydobywczej i sprzedażowej danej jednostki.

Trzecim istotnym rodzajem obciążenia w górnictwie węgla jest tak zwany *Royalty Fee for Exploration Right & Exploitation Right*. Obciążenie to jest rodzajem opłaty za uzyskanie prawa do prac poszukiwawczych i eksploatacji. Wysokość opłaty liczona jest na podstawie powierzchni obszaru górniczego. Stawka opłaty mieści się w przedziale od 100 RMB/km^2/ rok do 500 RMB/km^2/rok. Przedsiębiorstwa płacą 100 RMB/km^2/rok przez pierwsze trzy lata działalności, następnie w czwartym roku 200, w piątym 300, w szóstym 400 i od siódmego roku stawka wynosi graniczną wartość 500 RMB/km^2/rok.

W przypadku Stanów Zjednoczonych górnictwo węgla obciążone jest trzema rodzajami podatków i opłat związanych stricte z sektorem wydobywczym. Pierwszym obciążeniem jest jest *Federal Land Royalty*, który ma charakter ogólnopaństwowy. *Federal Land Royalty* jest rodzajem opłaty licencyjnej nakładanej na przedsiębiorstwa wydobywcze bazujące na zasobach federalnych i naliczana jest jako procent od wielkości wydobycia, dla górnictwa odkrywkowego stanowi 12% wielkości wydobycia, zaś dla górnictwa podziemnego 8%.

Nevada Net Proceeds Tax, drugi rodzaj obciążenia, bazuje na skorygowanych przychodach brutto ze sprzedaży. Co do zasady przychody ze sprzedaży pomniejsza się o koszty wydobycia, koszty transportu, sprzedaży i dostaw surowców, ubezpieczenia, opłaty produkcyjne i amortyzację. Stawka podatku kształtuje się na poziomie od 2 do 5% wartości skorygowanych przychodów brutto ze sprzedaży.

W USA w zależności od stanu funkcjonuje wiele regulacji prawnych w zakresie sektora górniczego. Wszystkie jednak mają wspólną cechę, mianowicie podstawą ich opodatkowania jest zysk przed opodatkowaniem. W związku z tym, można uznać, iż modele opodatkowania funkcjonujące w USA w większości należą do obciążeń bazujących na zysku.

Republika Południowej Afryki jako jeden z wiodących krajów wydobywających węgiel również posiada specjalne obciążenie w tym właśnie sektorze. *Mining and Petroleum Resources Royalty (MPRD)* jest opłatą bazującą na wartości sprzedaży brutto. Współczynnik określający wysokość należnej opłaty zależy od stopnia uszlachetnienia węgla. Dla surowca rafinowanego, czyli o niskiej wilgotności, małym odsetku zanieczyszczeń i dużej wartości opałowej stawka opłaty kształtuje się na poziomie 0,5% wielkości sprzedaży. Dla węgla posiadającego niskie walory opałowe, duże zawilgocenie i zanieczyszczenie, stosuje się stawkę na poziomie 7% wielkości sprzedaży.

W przypadku górnictwa węgla w Australii funkcjonują dwa rodzaje obciążeń fiskalnych typowych dla tego sektora. Pierwszy z nich *State Royalties* podobnie jak w górnictwie miedzi, bazuje ona na wolumenie wydobytej kopaliny. Wielkość obciążenia liczona jest jako wielkość wydobytej kopaliny razy współczynnik w zakresie od 7 do 10%.

Drugie z obciążeń *Minerals Resource Rent TAX („MRRT")* jest podatkiem o zasięgu państwowym. Bazuje on na zysku z wydobycia i jest obliczany jako iloczyn zysku z wydobycia i stawki wynoszącej 22,5%.

6. Opodatkowanie branży górniczej w Polsce

6.1. Charakterystyka sektora wydobywczego w Polsce

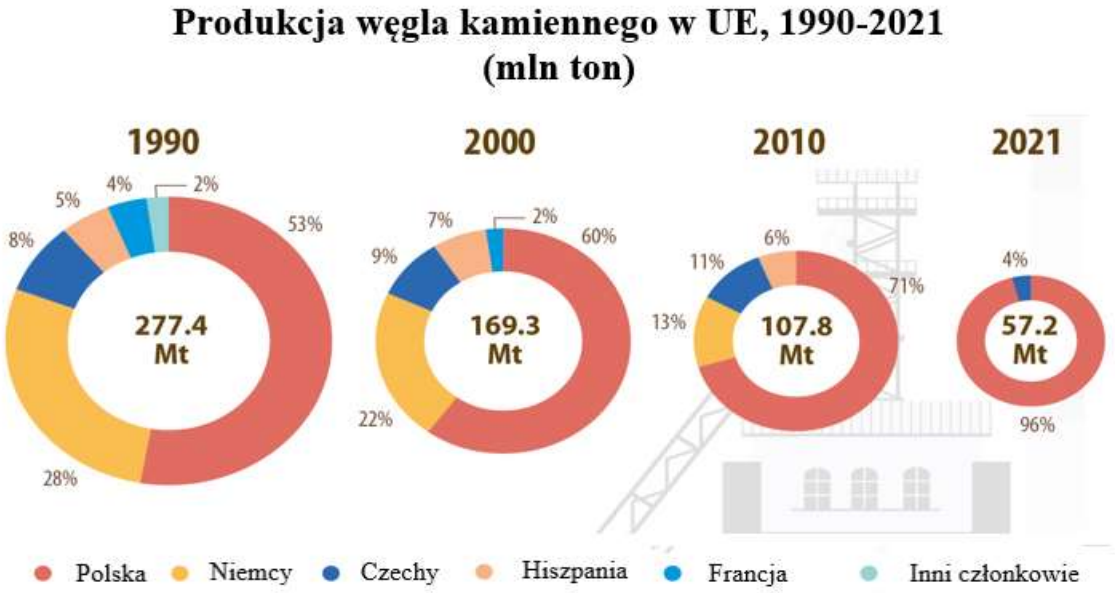
Sektor wydobywczy w Polsce ma długą i ciekawą historię. Jeszcze w okresie przed scaleniem ziem polskich w jednolite państwo rozwijało się kopalnictwo i wydobycie surowców mineralnych takich jak bursztyn, glin, krzemień czy ruda żelaza. [58] Epoka średniowiecza to czas, w którym przeważało tak zwane górnictwo kamienia, a więc eksploatacja złóż piaskowców, wapieni, marmurów czy granitów, soli oraz kruszców takich jak rudy ołowiu, miedzi, srebra czy złota. Od XVII w. zaobserwowano znaczny wzrost wydobycia siarki, rud cynku przy jednoczesnym ograniczeniu eksploatacji złóż ołowiu i złota. [66] Koniec wieku XVIII to czas, w którym na terenie ziem polskich pojawiło się górnictwo węgla kamiennego i brunatnego oraz torfu. Kolejny wiek przyniósł możliwość wydobycia ropy naftowej w Polsce a wiek XX to czas rozpoczęcia eksploatacji pokładów gazu ziemnego.

W ciągu wieków górnictwo w Polsce ewoluowało, zyskując na znaczeniu. Początkowo dominowało stosunkowo prymitywne górnictwo, głównie w formie kopalnictwa odkrywkowego. W kolejnych okresach nastąpił rozwój górnictwa podziemnego, ale niestety jego postęp był ograniczony przez technologię wydobycia, która uniemożliwiała eksploatację głębszych złóż na skalę przemysłową. Z biegiem czasu i rozwojem techniki oraz technologii, wynaleziono maszyny parowe, rozszerzono sieć kolejową, a wielkie piece produkcyjne zaczęto opalać węglem, a następnie koksem. Rozwój ten był impulsem do zwiększenia wydobycia i do silnego rozwoju sektora górniczego w Polsce. Dzięki konieczności zwiększenia wydobycia żelaza, cynku czy węgla na znaczeniu zyskały tereny obecnego Górnego Śląska oraz okolice Krakowa. W okresie międzywojennym wcześniej wspomniane tereny stały kluczowym ośrodkiem wydobycia i hutnictwa cynku, zarówno w Europie jak i na świecie. [76] Tereny obecnego województwa świętokrzyskiego oraz Górnego Śląska stały się z kolei ważnym ośrodkiem, na którym rozwijało się górnictwo żelaza. A połowa XVIII w. to czas, kiedy na Dolnym i Górnym Śląsku miał miejsce silny rozwój górnictwa węgla. Węgiel przez kolejne dziesięciolecia stał się kluczową kopaliną ze względu na stosunkowo łatwą dostępność i wysoką jakość złóż. Największe gospodarcze znaczenie zyskał po II wojnie światowej. Wtedy to górnictwo węgla kamiennego stało się podstawą do rozwoju przemysłu energetycznego, metalurgicznego oraz wielu innych gałęzi gospodarki. Najmłodszym rodzajem górnictwa w Polsce jest wydobycie węglowodorów. Rejon Podkarpacia jest od XIX w. strategicznym obszarem wydobycia ropy naftowej w Polsce.

Sektor wydobywczy w Polsce, mimo dynamicznego rozwoju innych sektorów gospodarki, nadal odgrywa istotną rolę. Jednak rosnąca świadomość społeczna w zakresie ochrony środowiska i zrównoważonej eksploatacji zasobów naturalnych prowadzi do przewartościowania roli sektora wydobywczego. Coraz większa liczba osób zdaje sobie sprawę z negatywnego wpływu kopalń na środowisko naturalne oraz konieczności zamykania nierentownych kopalń. Obecnie w Polsce eksploatowanych jest ponad 50 rodzajów kopalin, przy czym najważniejszymi są węgiel kamienny i brunatny, rudy miedzi, cynku, ołowiu, srebro, siarka, sól kamienna oraz surowce skalne. Wciąż dominującymi surowcami wydobywanymi w Polsce są węgiel kamienny i brunatny. Polska zajmuje także wiodącą pozycję na arenie europejskiej pod względem produkcji zarówno węgla kamiennego, jak i brunatnego. Węgiel kamienny wydobywany jest w Polsce z użyciem metody głębinowej (na świecie funkcjonują również kopalnie węgla kamiennego, które stosują metodę odkrywkową). Głównym powodem zastosowania tej metody na szeroką skalę jest fakt, że złoża węgla kamiennego w Polsce położone są na dość dużej głębokości co uniemożliwia efektywne zastosowanie metody odkrywkowej. Zaletą stosowania metody głębinowej w górnictwie węgla kamiennego jest możliwość drążenia szybów i korytarzy na bardzo dużej powierzchni w silnie zurbanizowanym terenie. Metoda ta nie powoduje również powstawania dużych szkód górniczych. Jednym z podstawowych zagrożeń tej metody jest możliwość wystąpienia tak zwanego tąpnięcia, czyli miejscowego „trzęsienia ziemi", które może powodować uszkodzenia w budynkach i na terenach znajdujących się nad kopalnią. Na terenie Polski węgiel kamienny jest eksploatowany w dwóch głównych ośrodkach wydobywczych: w Górnośląskim Zagłębiu Węglowym i Lubelskim Zagłębiu Węglowym. Aż 97% krajowego wydobycia węgla kamiennego stanowi wydobycie na terenie Zagłębia Górnośląskiego. Zdecydowana większość wydobywanych zasobów to węgiel energetyczny, który znajduje zastosowanie w energetyce jako paliwo oraz w gospodarstwach domowych jako materiał opałowy. Według danych opublikowanych na stronie Agencji Rozwoju Przemysłu S.A., wydobycie węgla kamiennego w 2021 roku wyniosło około 55 milionów ton. Porównując te dane z danymi dotyczącymi wydobycia węgla kamiennego w kolejnych latach, wyraźnie można zauważyć tendencję spadkową w wielkości wydobycia. Sektor górniczy staje się coraz bardziej nieopłacalny, co roku przynosząc straty rzędu pół miliarda złotych. Wpływ na tak duże straty mają wysokie koszty wydobycia i zatrudnienia oraz znaczna konkurencja ze strony węgla zagranicznego, który jest zdecydowanie tańszy od krajowej kopaliny. Analizując dane Eurostatu dotyczące produkcji węgla kamiennego w Unii Europejskiej można zauważyć, że z biegiem lat coraz więcej państw należących do wspólnoty rezygnowało z wydobycia węgla kamiennego. Na przestrzeni

ostatnich trzydziestu lat z wydobycia węgla zrezygnowała Irlandia (1990 r.), Węgry, Belgia i Szwecja (1992 r.), Chorwacja (1999 r.), Rumunia (2003 r.), Francja i Serbia (2004 r.), Bułgaria (2013 r.), Włochy (2015 r.), Niemcy i Hiszpania (2018 r.). Biorąc po uwagę wielkości wydobycia oraz fakt, że w ostatnich dziesięcioleciach znaczna część krajów Europy zaprzestała wydobycia węgla kamiennego można stwierdzić, że w Unii Europejskiej jesteśmy krajem wiodącym w tym zakresie sektora wydobywczego. (Rys. 10 Produkcja węgla kamiennego w Unii Europejskiej w latach 1990-2021)

Węgiel brunatny eksploatowany jest w Polsce w przeważającej większości metodą odkrywkową. Złoża węgla brunatnego występują najczęściej w formie złóż o grubości od kilku do nawet kilkudziesięciu metrów lub w postaci złóż soczewkowych. Złoża te zazwyczaj zalegają płytko pod ziemią co umożliwia ich wydobycie właśnie poprzez metodę odkrywkową. Zaletą metody odkrywkowej jest niewątpliwie łatwość w uzyskaniu urobku (mniejsze koszty przygotowania złoża niż w przypadku metody głębinowej) oraz większe bezpieczeństwo pracy. Niestety wydobycie węgla brunatnego metodą odkrywkową wiąże się z dużymi stratami w środowisku naturalnym. Na terenach, gdzie zakończyło się wydobycie metodą odkrywkową znajdują się rozległe obszary wysoce zdegradowane, a proces ich rewitalizacji jest długi i bardzo kosztowny.



Rys. 10 Produkcja węgla kamiennego w Unii Europejskiej w latach 1990-2021
Źródło: [117]

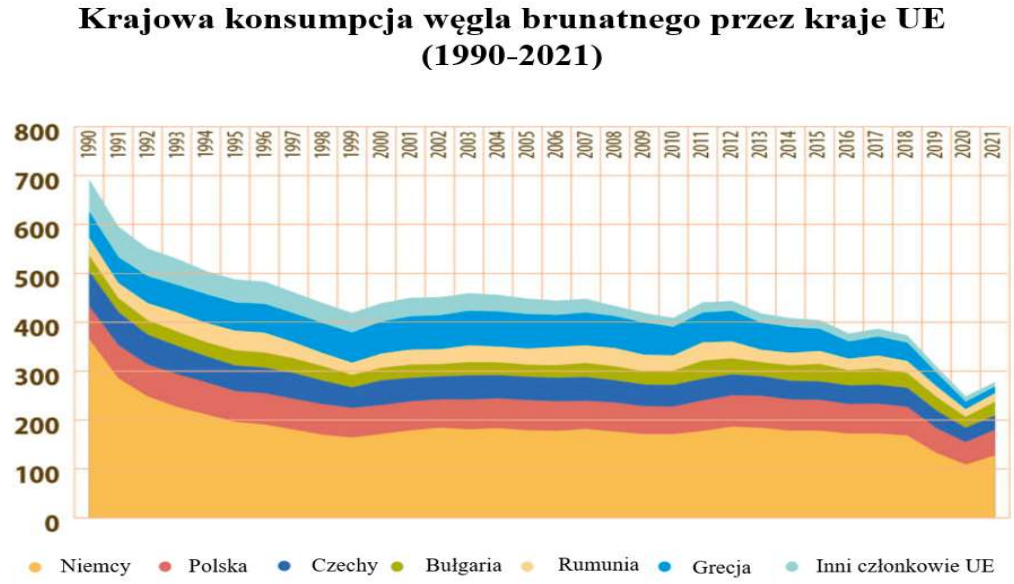
Węgiel brunatny jest kopaliną trudną w transporcie, ulegającą wilgotnieniu a co za tym idzie tracącą na kaloryczności i jakości. Ze względu na trudności w transporcie na duże

odległości, prawie całe wydobycie węgla brunatnego przeznaczone jest na konsumpcję lokalną. Głównym odbiorcą węgla brunatnego są elektrownie, które w przeważającej części zlokalizowane są w pobliżu kopalni. Węgiel brunatny obecnie eksploatowany jest w Zagłębiu Zachodnim i Północno-Zachodnim, Zagłębiu Wielkopolskim, Legnickim, Konińskim, Łódzkim i Bełchatowskim. Polska jest w Unii Europejskiej drugim co do wielkości producentem węgla kamiennego. Na pierwszym miejscu plasują się Niemcy z 46 % udziałem w unijnym wydobyciu, dalej Polska z 19% udziałem, Czechy 11%, Bułgaria 10%, Rumunia 6% oraz Grecja 5%. (Rys. 11 Krajowa konsumpcja węgla brunatnego przez kraje członkowskie UE)

Istotnym surowcem w polskim sektorze górniczym jest miedź. Polska znajduje się na piątym miejscu na świecie pod względem zasobów miedzi. W Polsce największe nagromadzenie miedzi znajduje się na monoklinie przedsudeckiej (tzw. Nowe Zagłębie Miedziowe) i w niecce północnosudeckiej (tzw. Stare Zagłębie Miedziowe). Szacuje się, że łączne zasoby bilansowe[16] miedzi wynoszą ponad 560 mln ton rudy miedzi, w której zawartość miedzi szacuje się na ok 8,1 mln ton. Zasoby pozabilansowe[17] to z kolei blisko 810 mln ton rudy, zawierającej 13 mln ton miedzi. Obecnie zagospodarowane są złoża, które znajdują się na obszarze monokliny przedsudeckiej: Rudna, Sieroszowice, Polkowice, Lubin-Małomice, Głogów Głęboki-Przemysłowy, Radwanice-Gaworzyce w obszarze Radwanice Wschodnie.

[16] Zasoby bilansowe to taka część zasobów geologicznych, która przy obecnym stanie wiedzy i techniki może być eksploatowana z korzyścią. Zasoby kwalifikuje się jako bilansowe w oparciu o dwa główne kryteria: ekonomiczne i techniczne [113]

[17] Zasoby pozabilansowe to część zasobów geologicznych, która ze względu na obecny stan techniki nie może być eksploatowana na przykład z powodu zbyt dużej głębokości zalegania, zbyt małej grubości pokładów, silnego zawodnienia. W miarę zmieniających się warunków i rozwoju techniki mogą one zostać przeklasyfikowane na zasoby bilansowe [113]

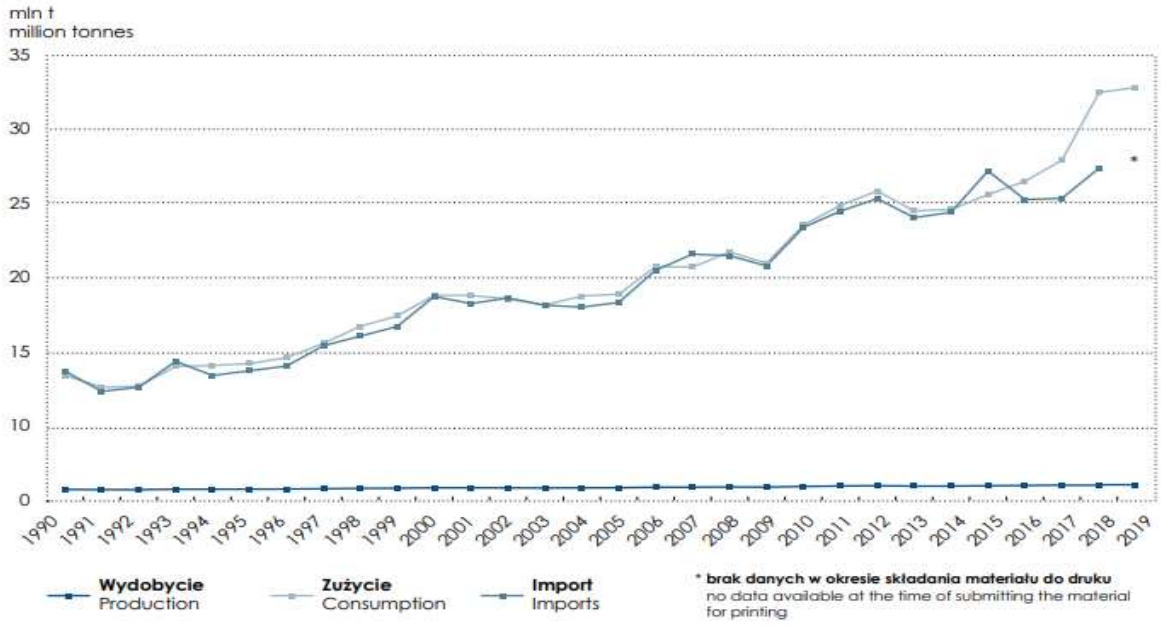


Rys. 11 Krajowa konsumpcja węgla brunatnego przez kraje członkowskie UE

Źródło: [118]

Jedną z największych kopalni miedzi na świecie i jednocześnie największą taką kopalnią głębinową w Europie jest znajdująca się w Polsce kopalnia Rudna. W Polsce miedź wydobywa się wyłącznie w kopalniach głębinowych – przy wydobyciu rud miedzi nie ma zastosowania metoda odkrywkowa. Największą w Polsce i jedną z największych na świcie firm zajmującą się wydobyciem i wzbogacaniem rud miedzi i srebra jest KGHM Polska Miedź S.A. Obecnie firma skupia swoje działania na trzech kontynentach: Europie (Polska), Ameryce Północnej (Kanada, Stany Zjednoczone) i Południowej (Chile).

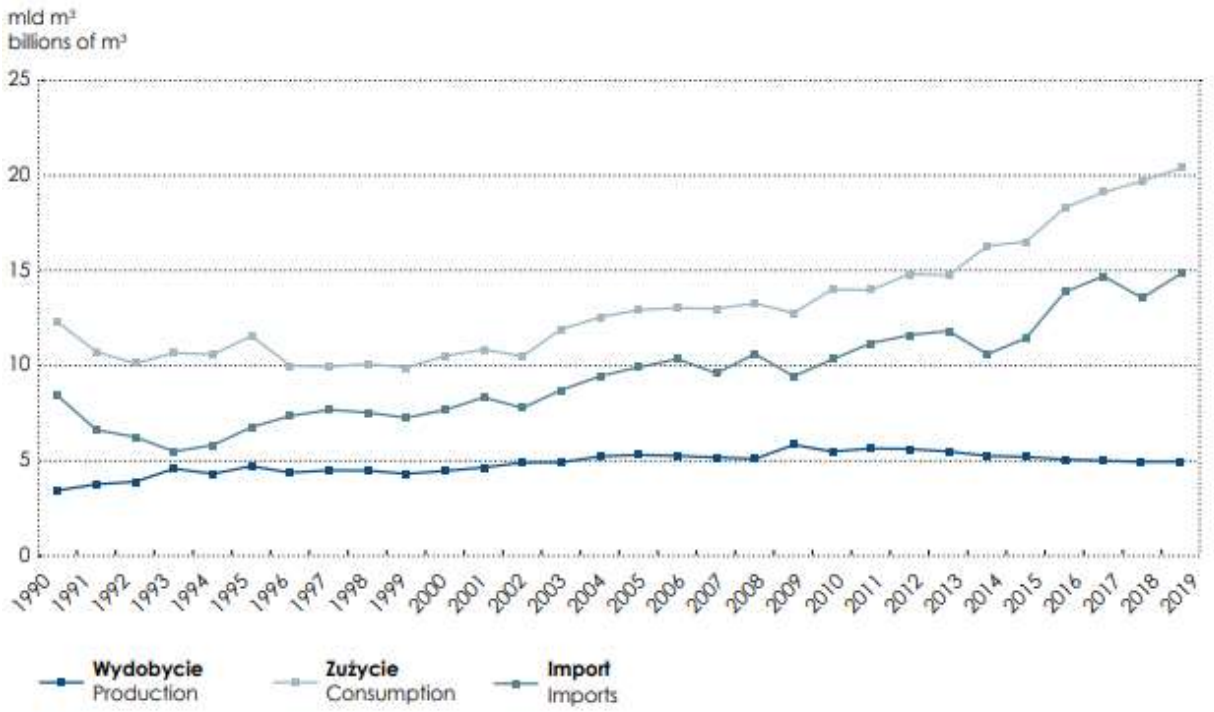
Istotnymi surowcami, z punktu widzenia niezależności energetycznej, są gaz ziemny i ropa naftowa. Polska na swoim obszarze co prawda posiada złoża obu tych surowców, jednak są one na tyle małe, że nie pokrywają w znaczącym stopniu zapotrzebowania. Szacuje się, że krajowe wydobycie ropy naftowej pokrywa jedynie 1% krajowego zapotrzebowania na ten surowiec. Największe złoże ropy naftowej na terenie Polski znajdują się w okolicach miejscowości Barnówko, Mostno, Buszewo (obszar występowania złoża określa się skrótem BMB od pierwszych liter miejscowości) na pograniczu województwa zachodniopomorskiego i lubuskiego. Złoże eksploatowane jest od 2000 r. i szacuje się, że to właśnie z tego złoża pochodzi 80% krajowego wydobycia. Złoża ropy naftowej eksploatowane są również na terenie Polskiej Wyłącznej Strefy Ekonomicznej na Morzu Bałtyckim (okolice Kamienia Pomorskiego, wyspy Wolin i na północ od przylądka Rozewie) oraz w Karpatach i na zapadlisku przedkarpackim.



Rys. 12 Wydobycie, zużycie oraz import ropy naftowej w Polsce w latach (1990-2019)

Źródło: [119]

Gaz ziemny, zwany również błękitnym paliwem, należy do nieodnawialnych źródeł energii. Złoża gazu ziemnego, zarówno te samodzielne jak i współwystępujące przy złożach ropy naftowej, czy węgla kamiennego, występują na czterech głównych obszarach Polski: w Karpatach, w rejonie przedgórza Karpat, na Niżu Polskim i w rejonie Morza Bałtyckiego. Cechą charakterystyczną dla złóż gazu ziemnego znajdującego się na terenie Polski jest fakt, że występują one w dużej liczbie, ale przy jednoczesnej niedużej zasobności. Szacuje się, że największe złoża gazu ziemnego znajdują się na terenie Niżu Polskiego, skąd pochodzi ponad 70% krajowego wydobycia. Według Raportu Państwowego Instytutu Geologicznego – Państwowego Instytutu Badawczego na koniec roku 2019 wydobycie gazu ziemnego na terenie Polski wynosiło 5 mld m^3. Takie wydobycie zaspokaja około 25% krajowego zapotrzebowania na gaz ziemny, które w roku 2019 kształtowało się na poziomie 20 mld m^3. Zarówno zapotrzebowanie jak i wydobycie z roku na rok wzrasta, niestety nie ma możliwości by wydobycie krajowe dorównywało przynajmniej w połowie krajowemu zapotrzebowaniu. Konieczne jest więc importowanie węglowodorów z zagranicy.



Rys. 13 Wydobycie, zużycie oraz import gazu ziemnego w Polsce w latach (1990-2019)

Źródło: [119]

Biorąc pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na surowce oraz postęp technologiczny w sektorze wydobywczym, polski sektor ten może oczekiwać dalszego rozwoju. Nowe technologie, wzrost cen surowców, rozwijające się rynki zbytu oraz nowe możliwości wykorzystania surowców pozwalają na eksploatację zasobów, które dotychczas uważano za nieopłacalne lub technicznie niemożliwe do wydobycia. Poszukiwanie nowych złóż, udoskonalanie istniejących metod oraz rozwój technologii umożliwiają sięganie po surowce niekonwencjonalne i zwiększają konkurencyjność polskiego sektora wydobywczego na arenie międzynarodowej. Jednakże, należy pamiętać, że surowce nieodnawialne wyczerpują się, a rozwój sektora górniczego napotyka na ograniczenia. Wzrost znaczenia odnawialnych źródeł energii stanowi kolejne wyzwanie dla przemysłu wydobywczego, gdyż coraz więcej krajów kieruje się w stronę alternatywnych źródeł energii. Szczególnie widoczny jest ten trend w krajach takich jak Niemcy, gdzie odnotowuje się wzrost udziału odnawialnych źródeł energii kosztem wykorzystania energii pochodzącej z nieodnawialnych źródeł.

W związku z powyższym, choć polski sektor wydobywczy może kontynuować rozwój i wykorzystywać nowe technologie, to konieczne jest również dążenie do zrównoważonego rozwoju, uwzględniającego ograniczone zasoby naturalne oraz rosnącą rolę odnawialnych źródeł energii. Wzrost znaczenia energii pochodzącej z odnawialnych źródeł powoduje wzrost

niewykorzystanych rezerw mocy bloków na węgiel i gaz ziemny, jednocześnie przyczyniając się do spadku cen giełdowych energii elektrycznej. Oznacza to, że wytwarzanie energii z nieodnawialnych źródeł energii staje się nierentowne i powoduje trwałe wyłączenie dużej ilości bloków, nawet tych, które są stosunkowo nowe. [37] Obserwując zatem sektor wydobywczy u naszych zachodnich sąsiadów, można się spodziewać, że w miarę upływu czasu i wzrostu znaczenia odnawialnych źródeł energii w naszym kraju sytuacja w sektorze górniczym będzie kształtować się podobnie.

6.2. Rodzaje podatków i opłat górniczych w Polsce dla wybranych surowców

System fiskalny w sektorze górniczym oparty jest na rozwiązaniach modelu koncesyjno-podatkowym. Samo państwo nie zajmuje się bezpośrednio wydobyciem surowców mineralnych, ale wydaje pozwolenia dotyczące działalności wydobywczej, jednocześnie uczestnicząc w zyskach z działalności wydobywczej poprzez pobierane podatki i opłaty. Przedsiębiorstwa górnicze prócz standardowych podatków i opłat – nieodłącznych przy prowadzeniu działalności gospodarczej takich jak podatek dochodowy, VAT czy podatek od nieruchomości – zobowiązane są do uiszczania danin charakterystycznych tylko dla sektora wydobywczego. Wśród instrumentów fiskalnych charakterystycznych dla działalności przedsiębiorstw górniczych wyróżnić można m.in. opłatę eksploatacyjną, podatek od wydobycia niektórych kopalin, opłaty koncesyjne takie jak: opłata poszukiwawcza, za rozpoznanie i wydobycie kopalin. W tab. 9 przedstawiono szczegółowy podział instrumentów fiskalnych w polskim sektorze górniczym.

Tab. 9. Fiskalne instrumenty w polskim sektorze wydobywczym

Instrumenty typowe dla sektora wydobywczego	Instrumenty powszechne
➢ Opłata eksploatacyjna ➢ Podatek od wydobycia niektórych kopalin ➢ Opłaty za koncesję na poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż kopalin ➢ Opłata za korzystanie ze środowiska[18] ➢ Opłata za wyłączenie gruntów z produkcji rolnej/leśnej[19] ➢ Opłata z tytułu użytkowania górniczego	➢ Podatek dochodowy od osób prawnych i fizycznych (CIT i PIT) ➢ Podatek od nieruchomości ➢ Cło ➢ Podatek od towarów i usług (VAT) ➢ Składki na Zakład Ubezpieczeń Społecznych

[18] nie jest nakładana jedynie na przedsiębiorstwa górnicze, ale znaczący udział we wniesionych opłatach do budżet u mają właśnie przedsiębiorstwa górnicze
[19] J.w.

➢ Opłata za udostępnienie informacji geologicznej ➢ Fundusz likwidacji zakładu górniczego	➢ Wpłaty na podstawowe fundusze celowe (PFRON[20], fundusz pracy, FGŚP[21], FEP[22]) ➢ Podatek od środków transportu ➢ Dywidendy ➢ Obowiązkowe wpłaty z zysku netto przedsiębiorstw państwowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [69] [82]

Opłata eksploatacyjna jest jedną z największych i najbardziej charakterystycznych opłat należących do grupy danin uiszczanych przez przedsiębiorstwa górnicze. Wraz z opłatami koncesyjnymi, opłatami za udostępnienie informacji geologicznej i opłatą z tytułu użytkowania górniczego stanowi najistotniejszy mechanizm fiskalny, który ma na celu przejęcie przez państwo części renty surowcowej. Opłata eksploatacyjna ma charakter niejednorazowy i pobierana jest na każdym etapie produkcji. Zgodnie z przepisami prawa górniczego i geologicznego każdy przedsiębiorca wydobywający kopaliny ze złóż jest zobowiązany do wnoszenia opłaty. Według art. 134 ustawy z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo górnicze i geologiczne przedsiębiorca, który posiada koncesję na wydobywanie kopalin ze złóż uiszcza opłatę eksploatacyjną, która jest wyliczana jako iloczyn ilości wydobytej kopaliny ze złoża bilansowego i pozabilansowego w okresie rozliczeniowym oraz stawki przypisanej do danej kopaliny. Stawki opłat eksploatacyjnych z uwzględnieniem poszczególnych rodzajów kopalin określa załącznik do ustawy. (Tab. 10) Dla kopalin towarzyszących i kopalin współwystępujących przy wydobyciu określono stawkę opłaty eksploatacyjnej na poziomie 50%. Stawki opłaty podlegają corocznej waloryzacji w wysokości prognozowanego wskaźnika inflacji. Waloryzacja następuje na skutek obwieszczenia ministra właściwego do spraw środowiska i ma na celu utrzymanie realnej wartości dochodów z opłaty eksploatacyjnej.

Tab. 10 Stawki opłat eksploatacyjnych dla wybranych kopalin na 2023 r.

Rodzaj kopaliny	**Jednostka miary (j.m.)**	**Stawka opłat eksploatacyjnej (zł/j.m.)**
Węgiel brunatny	t	2,24
Węgiel kamienny	t	2,83
Ropa naftowa, której wydobycie w okresie rozliczeniowym przekracza 1000 t	t	59,57

[20] Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych
[21] Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych
[22] Fundusz Emerytur Pomostowych

Ropa naftowa, której wydobycie w okresie rozliczeniowym nie przekracza 1000 t	t	43,91
Gaz ziemny wysokometanowy, którego wydobycie w okresie rozliczeniowym przekracza 2500 tys. m^3	tys. m^3	28,61
Gaz ziemny wysokometanowy, którego wydobycie w okresie rozliczeniowym nie przekracza 2500 tys. m^3	tys. m^3	7,45
Gaz ziemny pozostały, którego wydobycie w okresie rozliczeniowym przekracza 2500 tys. m^3	tys. m^3	23,85
Gaz ziemny pozostały, którego wydobycie w okresie rozliczeniowym nie przekracza 2500 tys. m^3	tys. m^3	6,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie [100]

W ustawie przyjęto, że okresem rozliczeniowym z tytułu opłaty eksploatacyjnej jest półrocze liczone od 1 stycznia do 30 czerwca i od 1 lipca do 31 grudnia. W kontekście prawa górniczego i geologicznego, podmioty podlegające tym regulacjom są zobowiązane nie tylko do uiszczenia określonych opłat, ale również do dokładnego naliczenia ich wysokości. Po jej wyliczeniu przedsiębiorstwo wnosi opłatę eksploatacyjną uwzględniając następujący podział - 40% jej wysokości trafia na rachunek Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej a pozostałe 60% stanowi przychód dla gminnego funduszu. W przypadku wydobycia węglowodorów opłata eksploatacyjna dzielona jest między gminę, powiat, województwo oraz NFOŚiGW (w stosunku odpowiednio (60, 15, 15 i 10%). [111] Opłata eksploatacyjna stanowi więc w części dochód gminy, w obrębie której ma miejsce wydobycie, mimo tego, że żadna z jednostek samorządu terytorialnego nie ma wpływu na wysokość ustalanych stawek opłaty a także nie jest organek wydającym koncesję na wydobycie.

Przyznanie części opłaty eksploatacyjnej jednostkom samorządu terytorialnego znajduje jednak swoje uzasadnienie w wykorzystywaniu przez przedsiębiorstwa górnicze infrastruktury gminnej i środowiska naturalnego. Opłata eksploatacyjna stanowi również w pewnych przypadkach podstawę do naliczenia sankcji za naruszenie warunków koncesji związanych z wydobywaniem surowców naturalnych bądź prowadzenia działalności wydobywczej bez uzyskania na nią koncesji.

W pierwszym przypadku, czyli w sytuacji gdy przedsiębiorstwo górnicze rażąco narusza warunki koncesji nalicza się opłatę dodatkową, która stanowi pięciokrotność stawki

opłaty eksploatacyjnej przypisanej do danego surowca pomnożonej przez ilość wydobytego surowca.

W przypadku prowadzenia działalności bez uzyskania odpowiedniej koncesji na przedsiębiorstwo nakłada się tak zwaną opłatę podwyższoną, która stanowi czterdziestokrotność stawki opłaty eksploatacyjnej danego surowca pomnożonej przez ilość wydobytego surowca. [45]

Opłata eksploatacyjna w pierwotnym zakresie jest formą wynagrodzenia dla państwa za korzystanie i eksploatowanie surowców naturalnych będących jego własnością. Rys. 14 przedstawia wpływy do budżetu państwa za lata 2014-2022 z tytułu opłat eksploatacyjnych i koncesyjnych.

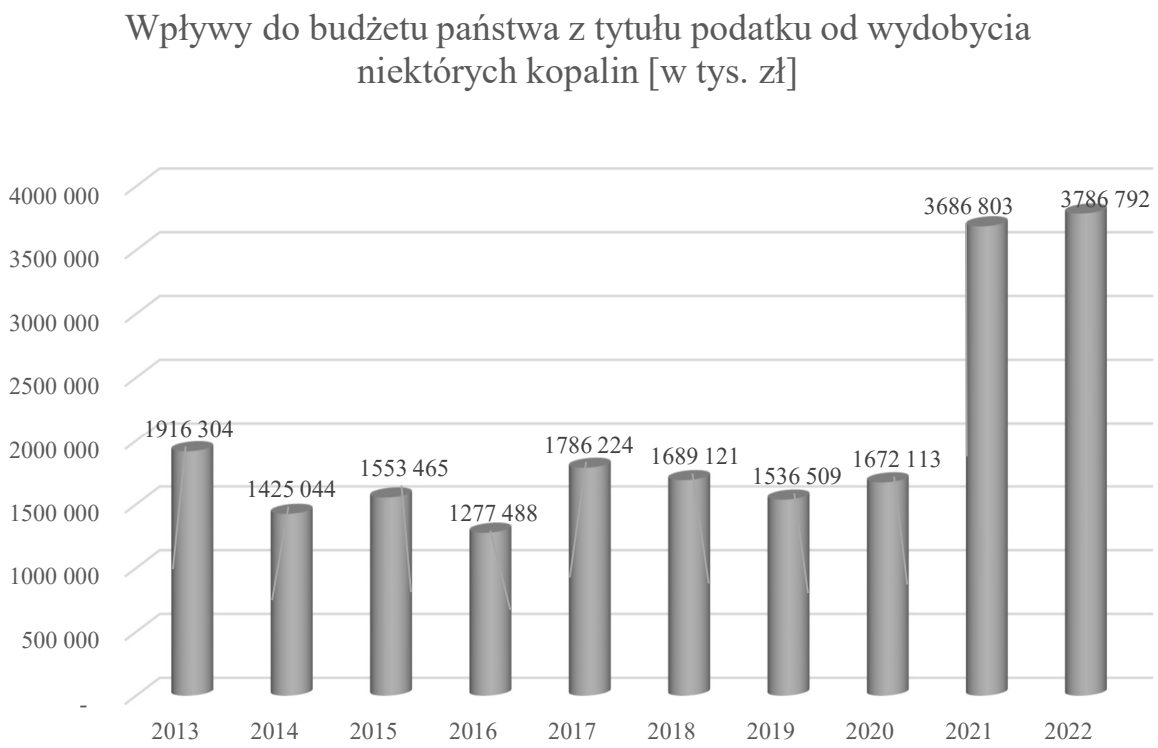
Rys. 14 Wpływy do budżetu państwa za lata 2014-2022 z tytułu opłat eksploatacyjnych i koncesyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [120]

Biorąc po uwagę ekonomiczny charakter opłaty eksploatacyjnej można zaliczyć ją do rodzaju podatków produkcyjnych. Jednocześnie jest ona kosztem prowadzonej działalności. Główną rolą opłaty eksploatacyjnej jest generowanie dochodów do budżetu państwa przy jednoczesnym zaspokajaniu państwa w zakresie wynagradzania go za bezzwrotnie wydobyte surowce naturalne. Pod względem rodzaju oraz celu, opłata eksploatacyjna jest tożsama z wprowadzonym w Polsce w 2012 roku podatkiem od wydobycia niektórych kopalin. Różnią się one jedynie konstrukcją.

Podatek od wydobycia niektórych kopalin jest jedynym na ten moment podatkiem typu *mining royalty* funkcjonującym na terenie Rzeczypospolitej Polskiej. Wprowadzony został w dniu 18 kwietnia 2012 r. na mocy ustawy z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin.Przedmiotem opodatkowania według ustawy jest wydobycie miedzi, srebra,

ropy naftowej oraz gazu ziemnego. Podatek od wydobycia niektórych kopalin jest podatkiem niezależnym od opłaty eksploatacyjnej i należy do grupy podatków produkcyjnych, które obciążają wprost wydobycie surowca bez uwzględnienia kosztów wydobycia i poziomu uzyskanych przychodów. Ustawodawca w ustawie z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin przewidział dwa różne sposoby interpretacji podstawy opodatkowania z rozróżnieniem na rodzaj wydobywanej kopaliny. W przypadku miedzi i srebra opodatkowaniu podlega całość produkcji minerałów – bez względu na to czy została ona zbyta lub wykorzystana gospodarczo w inny sposób. Dla węglowodorów, czyli gazu ziemnego i ropy naftowej jako podstawę opodatkowania przyjęto tę część produkcji, która została wprowadzona do sieci przesyłowej, dystrybucyjnej lub załadowana na środek transportu taki jak: cysternę kolejową bądź samochodową lub tankowiec. Ta część gazu ziemnego lub ropy naftowej, która została zmagazynowana w miejscu wydobycia, bądź utracona nie podlega opodatkowaniu. Opodatkowaniu nie podlegają również niewielkie ilości miedzi i srebra, ropy naftowej i gazu ziemnego, które zostały przeznaczone na cele badawcze. Co do konstrukcji podatku, jest on również zróżnicowany ze względu na rodzaj wydobywane kopaliny. Podatek od wydobycia niektórych kopalin jest unikalnym podatkiem funkcjonującym jednie w sektorze wydobywczym. Dzięki temu w sprawozdaniu dotyczącym budżetu państwa można zidentyfikować wysokość uiszczanego na rzecz państwa tego rodzaju podatku. Na Rys. 15 przedstawiono wartości dochodów osiąganych przez państwo z tytułu podatku od niektórych kopalin w latach 2013-2022.



Rys. 15 Wysokość podatku od wydobycia niektórych kopalin w latach 2013-2022

Źródło: opracowanie własne na podstawie [120]

Zgodnie z ustawą w zakresie wydobycia miedzi i srebra, podstawę opodatkowania stanowi ilość miedzi lub srebra zawarta w wyprodukowanym koncentracie. W przypadku gdy podmiot wydobywający miedź bądź srebro nie produkuje koncentratu z wydobytego urobku to za podstawę opodatkowania przyjmuje się ilość miedzi oraz srebra zawartej w urobku rudy miedzi. Dla wydobycia miedzi i srebra wysokość należnego podatku za dany miesiąc stanowi suma iloczynów:

- ilości miedzi wyrażonej w tonach oraz stawki podatku określonej w ustawie,
- ilości srebra wyrażonego w kilogramach oraz stawki podatku określonej w ustawie.

Stawki podatku dla miedzi i srebra ustala się oparciu o przepisy ustawy z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin oraz na podstawie obwieszczenia ministra właściwego do spraw finansów publicznych dotyczących aktualnych stawek podatku.

Dla miedzi wyróżnia się dwa sposoby wyliczania stawki podatku:

- w przypadku gdy średnia cena miedzi nie przekracza 20 689 zł za tonę:

stawka podatku = [0,033 * średnia cena miedzi[23] + (0,001 * średnia cena miedzi)^{2,5}]*0,85

przy czym maksymalna stawka podatku wynosi 16 000 zł za tonę,

- w przypadku gdy średnia cena miedzi nie przekracza 20 689 zł za tonę:

stawka podatku = (średnia cena miedzi – 16 552 zł) * 0,374

przy czym minimalna stawka podatku wynosi 0,5% średniej ceny miedzi.

Dla srebra również przewidziane zostały dwa sposoby wyliczania stawki podatku:

- w przypadku gdy średnia cena srebra przekracza 1 658[24] zł za kilogram:

stawka podatku = [0,125 * średnia cena srebra[25] + (0,001 * średnia cena srebra)^{4}]*0,85

przy czym maksymalna stawka podatku wynosi 2 100 zł za kilogram,

- w przypadku gdy średnia cena srebra nie przekracza 1 658 zł za kilogram:

stawka podatku = (średnia cena srebra –1 381 zł) * 0,638

przy czym minimalna stawka podatku wynosi 0,5% średniej ceny srebra.

Średnia cena tony miedzi i średnia cena kilograma srebra jest ustalana co miesiąc w drodze obwieszczenia przez ministra właściwego do spraw finansów na podstawie średniej arytmetycznej średnich kursów dolara amerykańskiego do złotówki według Narodowego Banku Polskiego w poprzednim miesiącu oraz dla miedzi średniej arytmetycznej dziennych notowań miedzi na Londyńskiej Giełdzie Metali[26] w poprzednim miesiącu, natomiast dla srebra

[23] Wartość średniej ceny tony miedzi na wrzesień 2023 r. wynosi 35 590 zł zgodnie z obwieszczeniem Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 11 października 2023 r. w sprawie średniej ceny tony miedzi oraz średniej ceny kilograma srebra

[24] Aktualna wartość ceny progowej dla srebra obowiązująca na 2023 rok zgodnie z Obwieszczeniem Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 1 stycznia 2023 r. w sprawie kwot, o których mowa w art. 7 ust. 2-5 ustawy o podatku od wydobycia niektórych kopalin

[25] Wartość średniej ceny kilograma srebra za czerwiec 2021 r. wynosi 3 216 zł zgodnie z obwieszczeniem Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 11 października 2023 r. w sprawie średniej ceny tony miedzi oraz średniej ceny kilograma srebra

[26] Skrót *LME – London Metal Exchange*

średniej arytmetycznej dziennych notowań srebra według Londyńskiego Stowarzyszenia Rynku Kruszców[27]. Prócz wcześniejszych wyliczeń stawki podatków od wydobycia niektórych kopalin podlegają również podwyższeniu o wartość inflacji za poprzedni rok. Podatek od wydobycia niektórych kopalin jest naliczany i odprowadzany co miesiąc do organów podatkowych.

Ustawa z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od niektórych kopalin prócz opodatkowania miedzi i węgla wprowadza również opodatkowanie wydobycia ropy naftowej i gazu ziemnego. W odniesieniu do gazu ziemnego wysokość należnego podatku liczona jest jako iloczyn wartości wydobytego gazu ziemnego w złotych oraz stawki podatku (przy czym wartość wydobytego gazu ziemnego rozumie się jako iloczyn wydobytego gazu ziemnego w megawatogodzinach oraz średniej ceny gazu ziemnego[28]). Natomiast dla ropy naftowej wartość podatku to iloczyn wartości wydobytej ropy naftowej w złotych o stawki podatku (przez wartość wydobytej ropy naftowej rozumie się iloczyn wydobytej ropy naftowej wyrażonej w tonach oraz średniej ceny ropy naftowej[29]). Średnie ceny gazu ziemnego i ropy naftowej liczone są jako średnie arytmetyczne cen za poprzedni miesiąc notowanych odpowiednio dla gazu ziemnego na Towarowej Giełdzie Energii SA a dla ropy naftowej notowanej przez Organizację Krajów Eksportujących Ropę Naftową[30].

Stawki podatku dla gazu ziemnego i ropy naftowej określane są procentowo w zależności od parametrów złoża, z którego są wydobywane. Dla gazu ziemnego przewidziane zostały dwie stawki podatkowe to jest 1,5% i 3%. Stawkę 1,5% stosuje się w przypadku wydobycia gazu ziemnego złoża, w dla którego średnia przepuszczalność nie przekracza 0,1 milidarcy a średnia efektywna porowatość nie przekracza 10%. Natomiast stawka 3% stosuje się dla wydobycia ze złóż, które nie spełniają powyższych warunków przepuszczalności i porowatości. Dla ropy naftowej ustawodawca również przewidział zastosowanie dwóch stawek podatku w wysokości 3% i 6%. Dla wydobycia ropy naftowej ze złóż, dla których średnia przepuszczalność nie przekracza 0,1 milidarcy a średnia efektywna porowatość nie przekracza 10% stosuje się stawkę 3%, natomiast dla innych parametrów stosuje się stawkę 6%. [112]

[27] Skrót *LBMA – London Bullion Market Assosition*

[28] Średnia cena megawatogodziny gazu ziemnego za czerwiec 2021 r. wynosiła 140 zł zgodnie z Obwieszczeniem Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 lipca 2021 r. w sprawie średniej ceny megawatogodziny gazu ziemnego oraz średniej ceny tony ropy naftowej za czerwiec 2021 r.

[29] Średnia cena tony ropy naftowej za czerwiec 2021 r. wynosiła 1 990 zł zgodnie z Obwieszczeniem Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 lipca 2021 r. w sprawie średniej ceny megawatogodziny gazu ziemnego oraz średniej ceny tony ropy naftowej za czerwiec 2021 r.

[30] Skrót *OPEC – Organization of the Petroleum Exporting Countries*

Opłata za koncesję na poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż kopalin jest uiszczana przez podmioty, które uzyskały koncesję na działalność dotyczącą poszukiwania i/lub rozpoznawania złóż kopalin. Opłata za koncesję jest opłatą jednorazową i powiązana jest wprost z otrzymaniem koncesji lub jej przedłużeniem. Opłatę wylicza się jako iloczyn stawki opłaty oraz powierzchni terenu objętego koncesją wyrażoną w kilometrach kwadratowych. Wysokość stawki podatku jest uzależniona od rodzaju kopaliny oraz od rodzaju koncesji (poszukiwawcza lub na rozpoznawanie złoża). W przypadku koncesji łączonej zawierającej prace poszukiwacze i rozpoznawcze stosuje się stawkę, która jest równa podwojonej stawce podstawowej. W tabeli 11 przedstawiono stawki opłaty koncesyjnej dla kopalin objętych własnością górniczą. [111]

Tab. 11. Stawki opłat koncesyjnych w 2023 r.

Kopalina	**Stawka opłaty koncesyjnej w zł/km^2**	
	Koncesja na prace poszukiwawcze	**Koncesja na rozpoznawanie**
Węgiel kamienny	673,09	1 346,18
Węgiel brunatny	269,27	538,54
Węglowodory	253,07	
Pozostałe kopaliny (objęte własnością górniczą)	134,67	269,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie [100]

Opłata koncesyjna powinna być uiszczana przez podmiot w terminie do 14 dni od dnia, w którym koncesja stała się ostateczna. Beneficjentem opłaty koncesyjnej jest w 60% gmina, w której leży obszar objęty koncesją oraz w 40% Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. [111] Opłata koncesyjna, w porównaniu do innych opłat czy podatków, takich jak opłaty eksploatacyjne czy podatek od nieruchomości, nie stanowi znacznego udziału w kosztach działalności wydobywczej i nie stanowi również znacznego udziału w dochodach gminy, na terenie której prowadzone są prace rozpoznawcze i poszukiwawcze.

Opłata za korzystanie ze środowiska nie jest opłatą ponoszoną jedynie przez przedsiębiorstwa górnicze, jednakże z uwagi na fakt, że opłaty dokonywane przez podmioty górnicze stanowią istotny procent wszystkich opłat wnoszonych do budżetu państwa warto jest o nich wspomnieć. Dla przykładu jedna z najistotniejszych firm górniczych w Polsce – KGHM

Polska Miedź S.A. w 2020 roku przekazała do budżetu państwa aż 18 mln złotych tytułem opłaty za korzystanie ze środowiska[31].

Zgodnie z art. 273 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska opłacie środowiskowej podlegają podmioty, które wprowadzają gazy lub pyły do powietrza, wprowadzają ścieki do wód lub do ziemi, pobierają wodę bądź składują odpady. Opłaty są wyliczane na podstawie rodzaju korzystania ze środowiska np. ilości wprowadzanych gazów i pyłów do powietrza oraz odpowiednio przyjętej stawki za ten rodzaj korzystania. Wysokość opłaty oblicza sam podmiot prowadzący działalność i dokonuje tego na podstawie ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. oraz corocznego obwieszczenia Ministra środowiska w sprawie wysokości stawek opłat za korzystanie ze środowiska na dany rok[32].

Działalność o charakterze górniczym, bez względu na rodzaj podziemnej czy też odkrywkowej eksploatacji złóż, wiąże się z zajmowaniem dużych obszarów pod tę działalność. W prawie wszystkich przypadkach związane jest to zajęciem terenów klasyfikowanych jako grunty rolne bądź leśne. W związku z zajęciem tych terenów i użytkowania ich w działalności górniczej konieczne jest wyłączenie ich z produkcji rolnej i leśnej, co dzieje się za zgodą ministra właściwego do spraw środowiska na mocy ustawy z dnia 3 lutego 1995r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych. Po uzyskaniu zgodny na wyłączenie konieczne jest uiszczenie opłaty za wyłączenie gruntów z produkcji rolnej lub leśnej przez podmiot prowadzący działalność górniczą. Wysokość opłat uzależniona jest od powierzchni wyłączonego gruntu, jego klasy lub typu siedliskowego lasu[33]. Opłata ma charakter opłaty rocznej uiszczanej do dnia 30 czerwca każdego roku. [108]

W odniesieniu do najistotniejszych złóż kopalin (surowców energetycznych, większości rud metali, soli i kamieni szlachetnych) państwu przysługuje prawo do własności górniczej. W związku z tym, Skarbowi Państwa przysługuje również prawo do rozporządzania i ustanawiania użytkowania górniczego. Użytkowanie górnicze jest nierozerwalnie związane z koncesją na poszukiwanie, rozpoznawanie i/lub wydobywanie kopalin ze złóż i tylko podmiot, który uzyskał taką koncesję może być stroną w umowie o użytkowanie górnicze. W przypadku wygaśnięcia, cofnięcia lub utraty mocy koncesji lub na wypadek gdy podmiot, na którym ciąży

[31] Dane pochodzą z Skonsolidowanego raportu rocznego SRR 2020 KGHM Polska Miedź S.A. dostępnego na stronie korporacyjnej pod adresem https://kghm.com/pl/inwestorzy/centrum-wynikow/raporty-finansowe

[32] Obwieszczenie Ministra Środowiska w sprawie wysokości stawek opłat za korzystanie ze środowiska jest podawane do publicznej wiadomości dla każdego roku i zawiera szczegółowe informacje z uwzględnieniem górnych jednostkowych stawek opłat za korzystanie ze środowiska czy też z podziałem stawek z rodzaje gazów i pyłów wprowadzonych do powietrza

[33] Szczegółowe stawki zostały przedstawione w ustawie z dnia 3 lutego 1995r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych

użytkowanie górnicze nie uzyska koncesji w terminie do jednego roku, to umowę o ustanowienie użytkowania górniczego można uznać za nieważną. Ustanowienie użytkowania górniczego zawiązuje się na mocy umowy cywilnoprawnej pomiędzy podmiotem posiadającym koncesję i Skarbem Państwa. Na podstawie umowy podmiot, na rzecz którego ustanowiono użytkowanie górnicze ma prawo korzystać na zasadzie wyłączności z przestrzeni objętej tym użytkowaniem w celu prowadzenia działalności gospodarczej. W zamian za możliwość użytkowania górniczego podmiot na mocy umowy jest zobowiązany do uiszczania na rzecz Skarbu Państwa wynagrodzenia ustalonego w umowie płatnego raz w roku przez cały okres obowiązywania umowy. Co do wysokości wynagrodzenia za użytkowanie górnicze, to nie istnieje regulacja prawna, która określałaby konkretne kwoty wynagrodzenia. Minister właściwy do spraw środowiska ma pewną dowolność w kształtowaniu jego wysokości. W przypadku gdy ustanowienie użytkowania górniczego jest poprzedzone przetargiem, to podmiot oferujący proponuje swoją wysokość wynagrodzenia (jest to jeden z kryteriów oceny oferty) z zastrzeżeniem, że nie może być ono niższe od tego określonego w obwieszczeniu i przetargu. Wynagrodzenie za użytkowanie górnicze jest określane przez Ministerstwo Środowiska[34] i jest ustalane odrębnie dla prac poszukiwawczych lub rozpoznania złoża i odrębnie dla wydobywania kopalin. Składa się z części stałej (podstawowej) i części zmiennej (eskalacyjnej) (Tab. 12). [82]

Część stała płatna raz w roku jest ustalana jako iloczyn wskaźnika określonego w promilach i wartości użytkowej złoża. Wartość użytkowa złoża liczona jest jako iloczyn wielkości zasobów wydobywanych ustalonych w projekcie zagospodarowania złoża, ceny jednostkowej kopaliny i wskaźnika wykorzystania zasobów wydobywalnych kopaliny[35].

[34] Zasady ustalania wynagrodzenia z tytułu użytkowania górniczego. Ministerstwo Środowiska – Departament Geologii i Koncesji Geologicznych, 3 września 2015r.

[35] Dokładne informacje dotyczące wyliczania wartości użytkowej złoża zawarte są w Zasadach ustalania wynagrodzenia z tytułu użytkowania górniczego. Ministerstwo Środowiska – Departament Geologii i Koncesji Geologicznych, 3 września 2015r.

Część zmienna, również płatna raz w roku od dnia rozpoczęcia wydobywania kopaliny ze złoża, wyliczana jest jako iloczyn wysokości opłaty eksploatacyjnej za rok poprzedni i przyjętego wskaźnika wyrażonego w procentach. [116]

Tab. 12 Wskaźniki przy ustalaniu wynagrodzenia dla użytkowania górniczego

Kopalina	Wskaźnik	
	Część stała[36]	Część zmienna
Złoża węgla kamiennego	0,01‰ wartości użytkowej złoża *	10% opłaty eksploatacyjnej
Złoża węgla brunatnego	0,05‰ wartości użytkowej złoża *	30% opłaty eksploatacyjnej
Złoża węglowodorów	0,1‰ wartości użytkowej złoża	50% opłaty eksploatacyjnej

* nie mniej niż 50 tys. zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie [116]

Według ustawy z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo górnicze i geologiczne, Skarbowi Państwa przysługuje prawo do informacji geologicznej w tym: wszelkich danych, map geologicznych, dokumentów, próbek wraz z wynikami ich analizy i interpretacji. Każdy podmiot posiadający koncesję na działalność z zakresu poszukiwania, rozpoznawania lub wydobywania kopaliny ze złoża ma obowiązek przekazywania do organów administracji geologicznej powyższych informacji związanych z wydobywaną kopaliną. Wraz z przekazanymi informacjami podmiot przekazuje Skarbowi Państwa prawa do ich udostępniania jednocześnie zachowując prawo do korzystania z nich przez okres obowiązywania koncesji i przez pięć lat po jej wygaśnięciu. Podmiot wytwarzający informację geologiczną nie ma prawa jej zbyć, ale musi ją przekazać państwu w sposób nieodpłatny. W związku z tym ponosi on ciężar zbliżony do podatkowego. Prawo do informacji geologicznej ma charakter prawa majątkowego niezbywalnego. W związku z tym, powiązane są z nim prawa autorskie interpretatorów, które mogą być przekazywane w formie licencji i udostępniane przez państwo. [78] Podmiot prowadzący działalność wydobywczą chcący korzystać z informacji geologicznej musi za nią zapłacić Skarbowi Państwa. Przekazanie informacji geologicznej następuje w drodze umowy cywilnoprawnej za odpowiednim wynagrodzeniem. Za podstawę ustalenia wysokości wynagrodzenia za korzystanie z informacji geologicznej uznano wycenę dotyczącą kosztów projektowania, wykonania i dokumentacji prac geologicznych poniesionych przez podmiot ubiegający się o korzystanie z tej informacji. Szczegółowe stawki dotyczące

[36] Zmiana zasad ustalania wynagrodzenia z tytułu użytkowania górniczego z dnia 3 września 2015r., Warszawa, Ministerstwo Środowiska – Departament Geologii i Koncesji Geologicznych, 24 kwietnia 2018r.

wyliczenia opłaty za korzystanie z informacji geologicznej określa Minister Środowiska[37]. Fundusz likwidacji zakładu górniczego jest kolejnym zobowiązaniem przedsiębiorcy, który prowadzi działalność wydobywczą. Nie jest to swego rodzaju podatek czy opłata, ale konieczność tworzenia odpisów na oddzielnym rachunku bankowym służącym jedynie do przechowywania środków na wypadek likwidacji zakładu górniczego. Odpisy te są charakterystyczne dla sektora górniczego. Zgodnie z ustawą z dnia 9 czerwca 2011 r. Prawo górnicze i geologiczne, podmiot, który posiada koncesję na działalność poszukiwawczą, rozpoznawczą czy wydobywczą zobowiązany jest do gromadzenia środków na oddzielnym rachunku bankowym zwanym funduszem. Środki te mogę mieć postać środków pieniężnych, bonów skarbowych lub obligacji emitowanych bądź gwarantowanych przez Skarb Państwa – zwiększa się je również poprzez wpływy z oprocentowania środków pieniężnych na rachunkach bankowych lub poprzez przychodu z bonów i obligacji. Kwoty odpisów na fundusz wylicza się raz w roku - obowiązek przekazania środków na rachunek powstaje w terminie miesiąca po zakończeniu roku obrotowego. Ze względu na metodę wydobywania kopalin ze złóż wyróżnia się dwa sposoby obliczania kwot odpisów na fundusz likwidacyjny zakładu górniczego:

- w przypadku wydobywania kopalin ze złóż metodą robót podziemnych lub otworów wiertniczych kwoty odpisów wylicza się jako równowartość nie mniej niż 3% odpisów amortyzacyjnych od środków trwałych funkcjonujących w zakładzie górniczym (odpisy amortyzacyjne liczone są stosowanie do przepisów o podatku dochodowym),
- w przypadku wydobywania kopalin ze złóż metodą odkrywkową wysokość odpisów na fundusz ustala się na podstawie opłaty eksploatacyjnej – stanowią nie mniej niż równowartość 10% należnej opłaty eksploatacyjnej.

Obowiązek tworzenia odpisów na fundusz likwidacji zakładu górniczego powstaje w przypadku kopalin ze złóż od dnia wymagalności opłaty eksploatacyjnej. Natomiast obowiązek ten ustaje z dniem rozpoczęcia likwidacji zakładu górniczego, ale nie jego części. Środki zgromadzone na rachunku funduszu likwidacji zakładu górniczego mogą być przeznaczone na działania w zakresie likwidacji zakładu górniczego, w tym także rekultywacji zakładu, lub likwidacji jego części (na przykład środków trwałych). [111]

[37] Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 20 grudnia 2011 r. w sprawie korzystania z informacji geologicznej za wynagrodzeniem

6.3. Podatek dochodowy i inne obowiązkowe obciążenia fiskalne w polskim sektorze wydobywczym

6.3.1. Podatek dochodowy

Działalność wydobywcza opodatkowana jest w Polsce podatkiem dochodowym na identycznych zasadach (poza nielicznymi wyjątkami) jak każda inna działalność gospodarcza. Dochody opodatkowuje się więc podatkiem dochodowym od osób prawnych (tak zwany CIT) lub podatkiem od osób fizycznych (tak zwany PIT). Biorąc pod uwagę formę i zakres prowadzonej działalności oraz obecność zagranicznych podmiotów w udziałach przedsiębiorstw górniczych, w przeważającej większości działalność górnicza jest opodatkowana formą podatku dochodowego od osób prawnych CIT.

Działalność wydobywcza z perspektywy opodatkowania podatkiem CIT jest uznawana za zwykłą działalność gospodarczą i nie jest traktowana w sposób uprzywilejowany. Dochody uzyskiwane w toku działalności wydobywczej są więc opodatkowane na zasadach ogólnych stawką 19%[38]. [107] Podobnie jak w innych sektorach gospodarki, podstawą opodatkowania podatkiem dochodowym jest nadwyżka pomiędzy przychodami a kosztami ich uzyskania. Co do zasady, ustalenie podstawy opodatkowania jest zbliżone do ustalenia wyniku w rachunku zysków i strat, jednak nie jest identyczne. Według ustawy o CIT z dn. 15 lutego 1992 roku niektóre koszty uzyskania przychodu zostają poddane ograniczeniom. Do głównych różnic pomiędzy ustalaniem podstawy opodatkowania w ujęciu rachunkowym a podatkowym należą właśnie ograniczenia w kwalifikowaniu niektórych kosztów i tworzeniu rezerw. W odrębny sposób ustala się również wartości środków trwałych oraz amortyzację, a także w odmienny sposób rozpoznaje się przychody i koszty. W inny sposób odlicza się również stratę z lat ubiegłych i stosuje się niektóre zwolnienia.

Opodatkowaniu podatkiem dochodowym w Polsce podlegają podmioty krajowe jaki i podmioty zagraniczne. Warunkiem opodatkowania dochodów pochodzących od podmiotów zagranicznych jest zarejestrowanie działalności, stałej placówki, zakładu, oddziału czy przedstawicielstwa, które prowadzi działalność na terenie Polski. Za zakład uznaje się również między innymi miejsce wydobywania surowców naturalnych (zakład górniczy, kopalnia) a także pojedynczy odwiert. Podatek dochodowy jest formą opodatkowania na poziomie podatnika. Przedsiębiorstwo górnicze prowadzące kilka projektów wydobywczych, opodatkowane jest centralnie, tak więc nie stosuje się w tym przypadku dekonsolidacji i nie

[38] W przypadku podlegania przedsiębiorstwa górniczego pod podatek od osób fizycznych PIT również stosuje się stawkę 19% w przypadku wybrania metody liniowej. W pozostałych przypadkach stosuje się metodę progresywną skalę podatkową, dla które stawki wynoszą kolejno 12% i 32%

rozlicza się każdego projektu jako osobnej działalności gospodarczej. Opodatkowuje się wiec całość dochodów uzyskanych bez rozróżniania ich na dochody z działalności operacyjnej, finansowej czy inwestycyjnej.

Analizując istotę podatku dochodowego z perspektywy działalności wydobywczej, można stwierdzić, że przeważająca większość zasad ma charakter ogólny i stosuje się je identycznie jak w pozostałych sektorach gospodarki. Istnieje też kilka kwestii, które są odmienne w stosunku do pozostałych sektorów gospodarki a charakterystyczne dla przemysłu wydobywczego. Należy do nich między innymi: potrącenia niektórych kosztów uzyskania przychodów, ustalania stawek amortyzacji dla wybranych środków trwałych a także sposób rozliczania strat z lat ubiegłych.

W przypadku kosztów niepodlegających odliczeniu, w obszarze sektora wydobywczego, prócz zwykłych wyłączeń, stosowanych w pozostałych sektorach gospodarki, możemy wyróżnić wydatki z tytułu zapłaty podatku od wydobycia niektórych kopalin. Wyłączenie tego wydatku jest wyjątkiem funkcjonującym w obrębie rozliczania podatku dochodowego. Ogólna zasada w tym przypadku uznaje, że w ciężar kosztów powinniśmy kwalifikować wszystkie tak zwane niezawinione obciążenia publicznoprawne, a w szczególności opłaty i podatki inne niż dochodowy. W przypadku podatku od wydobycia niektórych kopalin trudno jest stwierdzić, dlaczego ustawodawca podjął powyższą decyzję o niekwalifikowaniu tego podatku do wyłączeń i nietraktowaniu go jako zwykły koszt, pomimo, że nosi on znamiona zwykłej opłaty eksploatacyjnej. W związku z tym, brak możliwości uznania podatku od wydobycia niektórych kopalin za koszt powiększa podstawę opodatkowania i tym samym działa na korzyść państwa.

Według ustawy o CIT, za koszt uzyskania przychodów nie uznaje się również funduszy tworzonych przez przedsiębiorstwo. W przypadku przedsiębiorstw wydobywczych specjalnym funduszem, który jest tworzony na podstawie obowiązującego prawa jest fundusz likwidacji. Fundusz ten tworzony jest na potrzeby przyszłej likwidacji projektu górniczego czy też całej działalności oraz rewitalizacji terenów pogórniczych i stanowi znaczny udział kosztów w całym cyklu życia projektu. W przypadku surowców wydobywanych metodą podziemnej eksploatacji złóż oraz odwiertów wiertniczych odpisy stanowią nie mniej niż 3% odpisów amortyzacyjnych dotyczących środków trwałych zakładu górniczego, natomiast dla odkrywkowej eksploatacji złóż odpisy na fundusz likwidacji stanowią równowartość 10% należnej opłaty eksploatacyjnej. [111]

Kolejnym aspektem różniącym kwalifikowanie przychodów i kosztów do podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym w sektorze górniczym od innych sektorów jest fakt,

że poza ogólnymi zasadami dotyczącymi amortyzacji i przyjmowania stawek amortyzacji, przedsiębiorstwa górnicze mogą korzystać z ustalania stawek amortyzacji w sposób indywidualnych dla nowo przyjętych do ewidencji odwiertów rozpoznawczych lub wydobywczych a także platform wydobywczych lub produkcyjnych. Istotne jest przy tym, aby okres ich amortyzacji nie był krótszy niż 5 lat. [107] Dzięki powyższemu wyjątkowi możliwa jest szybsza amortyzacja nowych środków trwałych tego typu, pomimo zdecydowanie dłuższego okresu przydatności ekonomicznej. Powyższa zasada stanowi wyraźną preferencję podatkową dla przedsiębiorstw funkcjonujących w sektorze wydobywczym.

Ostatnią istotną różnicą pomiędzy zasadami ogólnymi w podatku dochodowym a zasadami funkcjonującymi w podatku dochodowym w sektorze wydobywczym jest rozliczanie straty z działalności. Przedsiębiorstwa wydobywcze, tak jak i przedsiębiorstwa z innych sektorów mają prawdo do odliczenia straty z działalności. Problemem stał się jedynie okres uprawnienia do rozliczenia straty w pięciu kolejnych latach. W przypadku przedsiębiorstw wydobywczych, szczególnie w przypadku prowadzenia przez podmiot prac poszukiwawczych i rozpoznawczych, które mogą przekroczyć okres 5 lat, czas rozliczenia straty jest zbyt krótki. Dlatego też ustawodawca z dniem 1 stycznia 2016 roku wprowadził zmianę, która ma na celu zapobiegnięcie utraty możliwości rozliczenia poniesionej straty. Jednakże dotyczy ona tylko tej podatkowej wartości, która związana jest z podatkiem od wydobycia niektórych kopalin, w zakresie jaki można przypisać do działalności wydobywczej. [107] Zmiana dotyczy zatem jedynie przedsiębiorstw górniczych zajmujących się wydobyciem miedzi i srebra. Dla pozostałych przedsiębiorstw wydobywających inne surowce naturalne żadna zmiana nie została zastosowana i tracą one możliwość wykorzystania w efektywny sposób straty podatkowej.

Podsumowując analizę powyższych zagadnień, należy zauważyć niewielkie różnice w sposobie opodatkowania przedsiębiorstw górniczych podatkiem dochodowym. Standardowe podejście do opodatkowania działalności wydobywczej, oparte na ogólnych zasadach, nie zawsze odzwierciedla specyfikę tego sektora, który cechuje się wysokimi nakładami kapitałowymi, występowaniem ryzyka oraz długotrwałym procesem przygotowawczym.

6.3.2. Inne obciążenia fiskalne sektora wydobywczego

Szczególnie istotnym obciążeniem fiskalnym dla przedsiębiorstw prowadzących działalność wydobywczą jest podatek od nieruchomości. Podatek ten obejmuje zakres podmiotowy, do którego należą nieruchomości gruntowe, budynki i budowle. Biorąc po uwagę, że działalność wydobywcza, zarówno prowadzona metodą podziemną jak i odkrywkową, zajmuje duży obszar gruntów a także posiada dużą ilość infrastruktury wydobywczej

klasyfikowanej jako budynki i budowle, to wysokość opłacanego podatku od nieruchomości może stanowić istotne obciążenie dla działalności wydobywczej. Opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości podlegają wszystkie grunty, które są zarezerwowane do prowadzenia działalności wydobywczej, łącznie z gruntami, na których zakończono rzeczywiste wydobywanie surowców i które podlegają rekultywacji. Dla budynków i gruntów podatek od nieruchomości jest liczony na zasadach ogólnych i stanowi iloczyn powierzchni i stawek wyrażonych w konkretnych kwotach. Stawki te są zróżnicowane pod względem rodzaju nieruchomości, inne dla gruntów i inne dla budynków, przy czym należy pamiętać, że w przypadku nieruchomości związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej stawki są zdecydowanie wyższe niż w przypadku nieruchomości zwykłych. Warto wspomnieć, że w przypadku prowadzenia działalności wydobywczej podziemną metodą eksploatacji złóż, opodatkowaniu podatkiem od nieruchomości podlega jedynie ta część gruntów, która znajduje się na powierzchni i jest zajęta przez kopalnie na jej działalność. Opodatkowaniu nie podlega więc powierzchnia podziemnych wyrobisk.

W przypadku budowli, którymi są wszystkie obiekty i urządzenia budowlane nie kwalifikujące się pod status budynku, ale są trwale związane z gruntem, opodatkowane są one podatkiem od nieruchomości według ich wartości. Przykładowo za budowlę uznaje się sieci techniczne, składowiska, zbiorniki czy obiekty liniowe. W przypadku przedsiębiorstw wydobywczych warto zaznaczyć, że jako budowli nie kwalifikuje się wyrobiska górniczego, ale kwalifikuje się urządzenia i obiekty, które są zlokalizowane w tych wyrobiskach, takie jak rurociągi wentylacyjne, torowiska, stacje przeładunkowe, przepompownie. [114] Warto też zaznaczyć, że w przypadku budowli nie ma znaczenia czy znajduję się ona na czy pod powierzchnią ziemi, opodatkowaniu podlegają wszystkie budowle.

Co do zasady podatek od nieruchomości w przypadku budowli wynosi 2% od ich wartości początkowej ustalonej do celów amortyzacji i jest naliczany rocznie. W związku z tym, można zauważyć, że wartość podatku od nieruchomości w przypadku budowli naliczana jest od ich wartości historycznej i nie uwzględnia odpisów amortyzacyjnych, których przedsiębiorstwo dokonuje ze względu na przyjęcie budowli w spis środków trwałych. Oznacza to, że przez cały okres użytkowania danej budowli podatek od nieruchomości naliczany jest w ten sam sposób, nawet w przypadku całkowitego zamortyzowania się budowli.

Podatek od nieruchomości, zwłaszcza ten dotyczący budowli, stanowi istotny koszt dla przedsiębiorstw wydobywczych już od początkowych etapów projektu wydobywczego. Dotyczy on bowiem infrastruktury przygotowawczej, co oznacza, że jest nakładany na przedsiębiorstwo jeszcze przed uzyskaniem pierwszych dochodów ze sprzedaży

wydobywanego surowca. Z drugiej strony, podatek od nieruchomości pobierany od przedsiębiorstw wydobywczych stanowi znaczący odsetek przychodów dla gmin, na których prowadzona jest działalność wydobywcza. Analizując podatek od nieruchomości z perspektywy sektora wydobywczego można stwierdzić, że nie stanowi on unikalnego podejścia w przypadku tych przedsiębiorstw. Jest on podatkiem występującym we wszystkich sektorach i wszędzie występuje na zasadach ogólnych, jednakże biorąc pod uwagę skalę wartości podatku jaka jest pobierana od przedsiębiorstw wydobywczych, można z całą pewnością stwierdzić, że przedsiębiorstwa te uiszczają największy jego odsetek.

Do grupy podatków kosztowych, prócz podatku od nieruchomości zaliczyć możemy również cło, które jest uiszczane od towarów, które są importowane spoza terenu celnego Unii Europejskiej. W przypadku przedsiębiorstw górniczych zazwyczaj dotyczy importu specjalistycznych maszyn i urządzeń, środków wybuchowych, pojazdów czy chemikaliów. Zapłacone cło, w przypadku towarów, które nie zostały objęte całkowitym bądź czasowym zwolnieniem, stanowi koszt przedsiębiorstwa, które obniża jego wynik finansowy i co za tym idzie również wartość podatku dochodowego. Cło jest zatem podatkiem ogólnym, który w przypadku przedsiębiorstw górniczych nie nosi znamion specjalnego podatku, typowego jedynie dla tego sektora.

Duży udział wśród płaconych podatków przez przedsiębiorstwa wydobywcze ma podatek pośredni od wartości dodanej VAT. Podatkiem VAT obciążana jest sprzedaż surowców wydobywanych przez przedsiębiorstwo górnicze. Ze względu jednak na charakter pośredni podatku VAT to ciężar ekonomiczny jest w istocie ponoszony przez konsumenta a nie przez przedsiębiorstwo wydobywcze, które jest jedynie zobowiązane do naliczenia i zapłaty tego podatku. Podatek VAT, podobnie jak w przypadku podatku od nieruchomości, nie stanowi specjalnego podatku typowego dla przedsiębiorstw górniczych.

7. Model opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego uwzględniający kreowanie wartości

7.1. Metoda wyceny wartości przedsiębiorstwa według ekonomicznej wartości dodanej *EVA* (*Economic Value Added*)

Metoda ekonomicznej wartości dodanej *EVA*™ (ang. *Economic Value Added*) – to metoda bazująca na sprawozdaniach finansowych *pro forma*, podobnie jak w przypadku metody *DCF*. Koncepcja ekonomicznej wartości dodanej *EVA* bazuje na pojęciu tak zwanego zysku rezydualnego *RI* (ang. *Residual Income*), którego początki sięgają 1777 roku. Wtedy to A. Marschall ujął pojęcie zysku rezydualnego w następujący sposób: „To, co pozostaje z zysków po odjęciu odsetek od kapitałów według obowiązującej stopy procentowej, można nazwać zyskiem". [50] W oparciu o powyższą definicję, możliwe jest ukazanie różnicy pomiędzy zyskiem w ujęciu tradycyjnym a zyskiem rezydualnym. Zysk w ujęciu tradycyjnym, z punktu widzenia księgowego uwzględnia jedynie koszty, które wynikają z zadłużenia przedsiębiorstwa (koszty odsetek od kredytów i pożyczek), natomiast zysk rezydualny jest przedstawiany jako nadwyżka pozostająca po pokryciu kosztów kapitału obcego oraz własnego.

Metoda *EVA* najszybciej rozwijała się w latach sześćdziesiątych i osiemdziesiątych XX wieku. To właśnie w latach osiemdziesiątych XX wieku stworzona została znana do dziś koncepcja ekonomicznej wartości dodanej *EVA*. Przedstawił ją pod koniec lat osiemdziesiątych G.B. Stewart w swoim opracowaniu *The Quest for Value. A Quide for Senior Managers*. G.B. Stewart był wtedy wraz z J.M. Sternem współwłaścicielem znanej do dziś firmy consultingowej Stern Stewart & Co. Firma zastrzegła metodę *EVA* jako znak towarowy i oferuję ją do dziś jako produkt komercyjny.

Metoda *EVA* ze względu na swój praktyczny charakter znalazła szerokie zastosowanie w sferze biznesu. Metodę tę stosowały między innymi tak duże przedsiębiorstwa jak Coca-Cola Company czy Marriot Corporation. Zyskała również poważanie w szkołach biznesu czy firmach doradczych. Publicysta ekonomiczny Philip Coggan określił swego czasu metodę *EVA* w „*Financial Times*" jako jedną z najnowocześniejszych metod wyceny. [Zarzecki D., 1999a] Metoda *EVA* bazuje na dokumentach *pro forma*, podobnie jak metoda *DCF*. W metodzie *EVA* do wyznaczenia odpowiedniej wartości przedsiębiorstwa niezbędne jest wyliczenie rentowności zainwestowanego kapitału zwanego *ROIC* (ang. *Return On Invested Capital*).

W oparciu o powyższe, metodę *EVA* wyraża się wzorem:

$$\boldsymbol{EVA_t = (ROIC_t - WACC_t) * IC_{t-1}}$$

Gdzie:

IC_{t-1} – suma kapitałów zainwestowanych w przedsiębiorstwo (zarówno kapitał własny jak i kapitały obce o charakterze odsetkowym)

Metoda *EVA* znalazła swoje zastosowanie w nowoczesnych stylach zarządzania przedsiębiorstwem, szczególnie związana jest z ideą zarządzania przez wartość *VBM* (*ang. Value Based Management*), w której to możliwe jest tworzenie programów motywacyjnych i systemów skutecznej i obiektywnej oceny pracy kadry zarządzającej w oparciu właśnie o ideę *EVA*. [53]Metoda wyceny wartości przedsiębiorstwa według ekonomicznej wartości dodanej zyskała jednak równie wielu zwolenników co przeciwników. Autorom metodologii *EVA* (spółce Stern Stewart & Co.) zarzuca się bazowanie i jedynie niewielkie przekształcenie metody zysku rezydualnego. Autorzy metody *EVA* do idei zysku rezydualnego dodali bowiem szereg korekt koniecznych do wprowadzenia w celu prawidłowego obliczenia wartości przedsiębiorstwa. Mówi się, że w przypadku amerykańskich regulacji prawno-rachunkowych konieczne jest wprowadzenie aż 164 korekt. W praktyce ilość korekt ogranicza się do zakresu od kilku do kilkunastu. Model wyceny według ekonomicznej wartości dodanej oparty na koncepcji zysku rezydualnego znajduje praktyczne zastosowanie nie tylko w wycenie całych przedsiębiorstw, ale również w ocenie kondycji finansowej firmy czy też przy ocenie opłacalności działalności inwestycyjnej.

Metoda wyceny wartości przedsiębiorstwa według ekonomicznej wartości dodanej *EVA* bazuje na przyszłych wartościach dokumentów *pro forma* – bilansu, rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych. Do wyliczenia wartości *EVA* niezbędne jest określenie stopy zwrotu z kapitałów zainwestowanych zwanych *ROIC* (*ang. Return On Invested Capital*) lub też według drugiego ujęcia opracowanie uproszczonego wykazu majątku, który ukazywałby stan początkowy majątku w badanym roku i powstałe w nim zmiany.
Rentowność zainwestowanego kapitału *ROIC* oblicza się według następującego wzoru:

$$\boldsymbol{ROIC_t = \frac{NOPAT_t}{IC_{t-1}}}$$

Gdzie:

$NOPAT_t$ - zysk operacyjny netto po opodatkowaniu (*ang. Net Operating Profit After Tax*),

IC_{t-1} – suma kapitałów zainwestowanych w przedsiębiorstwo (zarówno kapitałów własnych jak i obcych o charakterze odsetkowym)

Założeniem *EVA* jest, że z kreacją wartości mamy do czynienia wtedy, kiedy wartość rynkowa kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwo wzrasta powyżej jego wartości księgowej. W związku z powyższym ekonomiczną wartość dodaną *EVA* określa się jako iloczyn różnicy stopy zwrotu z kapitału zainwestowanego *ROIC* a średnim ważonym kosztem kapitału *WACC* i księgowej wartości kapitału zainwestowanego *IC*. Przedstawia się to następującym wzorem:

$$\boldsymbol{EVA_t = (ROIC_t - WACC_t) * IC_{t-1}}$$

Powyższy wzór jest podstawowym, ale nie jedynym wariantem wyliczenia wartości *EVA*. Alternatywnym sposobem jest metoda bazująca na zysku z działalności operacyjnej po opodatkowaniu *NOPAT* oraz marży, która odzwierciedla koszt kapitału. Według tego wariantu *EVA* jest przedstawiana jako iloczyn wartości księgowej zainwestowanego kapitału IC oraz średniego ważonego kosztu kapitału *WACC*:

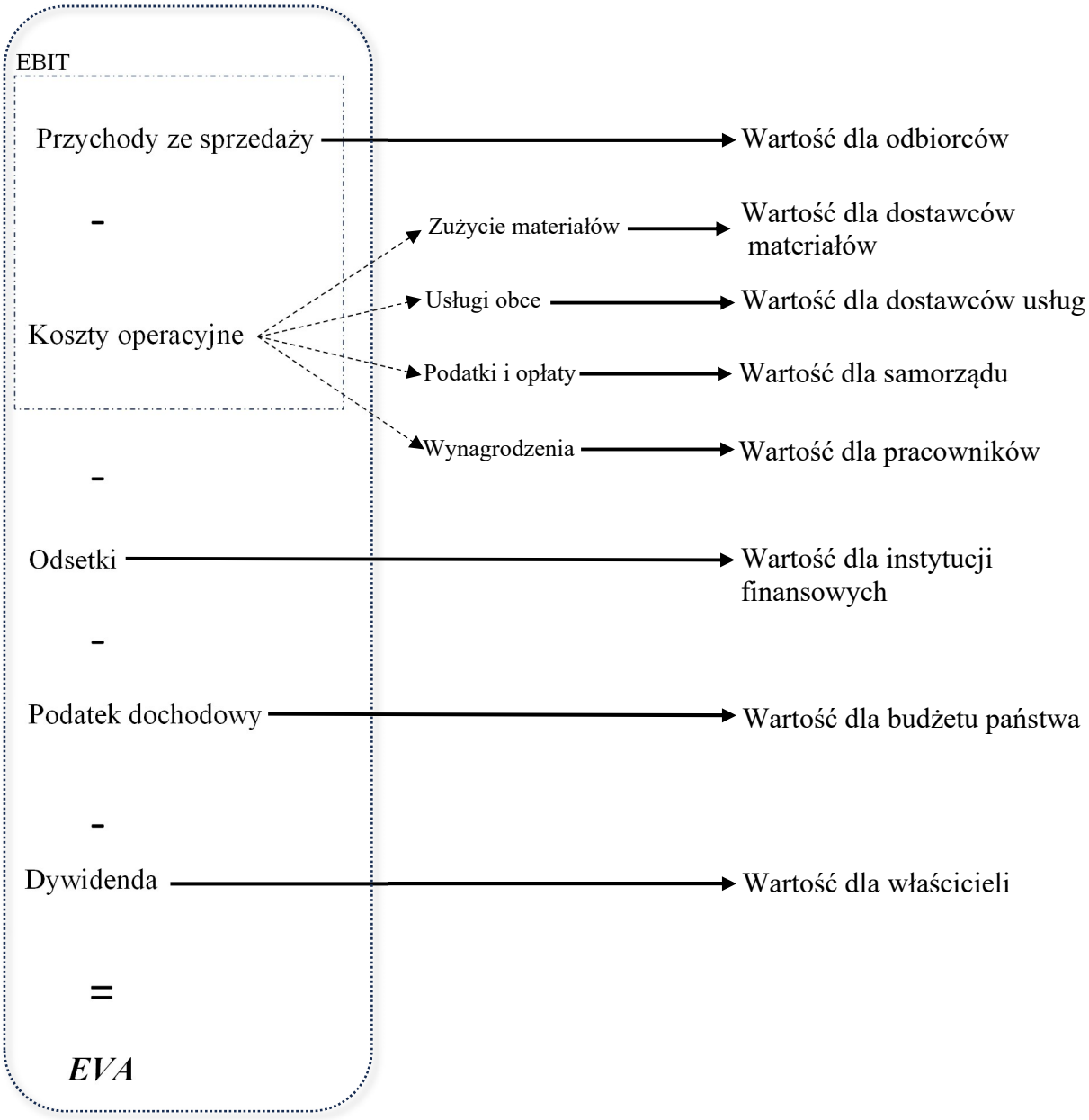
$$\boldsymbol{EVA_t = NOPAT_t - (IC_{t-1} * WACC_t)}$$

Ekonomiczna wartość dodana *EVA* jest w gruncie rzeczy zyskiem ekonomicznym możliwym do osiągnięcia po zaspokojeniu kosztów związanych z zainwestowanymi kapitałami. Istotne jest, że wyliczona w ten sposób wartość *EVA* dotyczy jedynie jednego, prognozowanego okresu (najczęściej roku).

W najprostszym ujęciu ekonomiczną wartość dodaną *EVA* można przestawić jako związek pomiędzy uzyskanymi przychodami a poniesionymi kosztami oraz wartością opodatkowania i wysokością płaconych odsetek od zaciągniętych kredytów oraz wielkością wypłaconej dywidendy.

Metoda *EVA* jest metodą oceny wartości przedsiębiorstwa, która kładzie nacisk na uzyskanie wartości, która umożliwia zaspokojenie potrzeb wszystkich interesariuszy. Według tej metody, priorytetowym celem podmiotu gospodarczego jest zabezpieczenie potrzeb klientów poprzez dostarczenie im odpowiednich produktów o wysokim poziomie jakości. Kolejnym etapem jest zaspokajanie potrzeb dostawców przedsiębiorstwa, zarówno w zakresie materiałów, jak i usług. Następnie uwzględnia się potrzeby pracowników, poprzez wypłaty wynagrodzeń i świadczeń, oraz potrzeby samorządu terytorialnego, poprzez regulowanie

podatków i lokalnych opłat. Kolejnym krokiem jest satysfakcjonowanie potrzeb państwa, w postaci opłacania podatków i innych opłat budżetowych. Istotne jest także, aby podmiot gospodarczy wypełniał zobowiązania wobec instytucji finansowych, z których korzystał w celu pozyskania finansowania. Ostatecznie, przedsiębiorstwo zabezpiecza wartość dla właścicieli poprzez wypłatę dywidendy. (Rys. 16). Dopiero po zaspokojeniu potrzeb wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa możemy mówić o dodatniej wartości *EVA*.



Rys. 16 *EVA* uwzględniające wartość dla poszczególnych interesariuszy przedsiębiorstwa

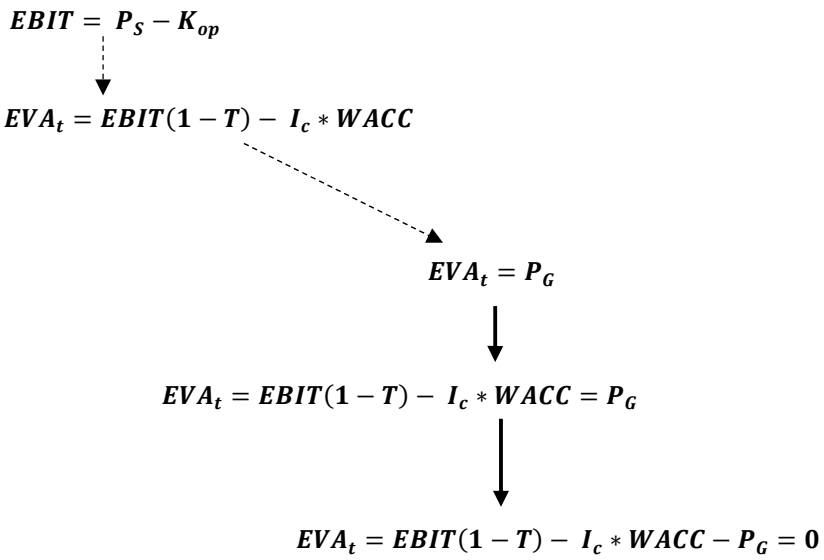
Źródło: opracowanie własne

7.2. Model opodatkowania zakładający, że *EVA* jest równe podatkowi górniczemu (*Mining Royalty*)

Założenia do modelu:

1. Głównym udziałowcem analizowanej spółki jest skarb państwa i zarówno w jego interesie, jak i pozostałych interesariuszy jest kreowanie dodatniej wartości przedsiębiorstwa.
2. Do modelu przyjęto wycenę wartości przedsiębiorstwa według modelu *EVA*, która to jest pochodną przychodów i kosztów, a więc przyjęta metoda wyceny jest zależna od sytuacji rynkowej kreującej ceny surowca.
3. Wyniki wyceny przedsiębiorstwa metodą *EVA* w swej znaczącej części nie wynikają ze skuteczności działań kadry zarządzającej i w większości są generowane przez rynek. Dlatego też, nadwyżka *EVA* powinna stanowić przychód budżetu państwa w postaci podatku.
4. Ujemny wynik wyceny metodą *EVA* oznacza trudną sytuację finansową przedsiębiorstwa i państwo jako główny udziałowiec powinien zaniechać poboru podatku, by dalej nie pogarszać sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.
5. Specjalny podatek górniczy jest równy wartości wyceny przedsiębiorstwa według metody *EVA*. W przypadku uzyskania wartości *EVA* mniejszej od zera podatek górniczy przyjmuje również wartość ujemną i w konsekwencji nie jest możliwe pobranie podatku. Wartość *EVA* równa zero oznacza, że potrzeby wszystkich interesariuszy zostały zaspokojone i różnica pomiędzy przychodami i kosztami wynosi zero, a w konsekwencji podatek górniczy również wynosi zero. Większa od zera wartość *EVA* oznacza, że przedsiębiorstwo jest w dobrej kondycji i zaspokaja potrzeby wszystkich interesariuszy, zatem podatek górniczy jest równy dodatniej wartości *EVA* i w tej wysokości powinien zostać odprowadzony do budżetu państwa.
6. Obciążenie podatkiem górniczym przedsiębiorstwa znosi stosowanie innych podatków górniczych. Nie znosi jednak parapodatków i opłat charakterystycznych dla sektora wydobywczego.

Graficzne przedstawienie modelu:



Gdzie:

P_s – przychody ze sprzedaży

K_{op} – koszty operacyjne

T – podatek dochodowy

IC – kapitał zainwestowany (ang. *Invested Capital*)

$WACC$ – średni ważony koszt kapitału (ang. *Weighted Average Cost of Capital)*

P_G – podatek górniczy (*mining royalty*)

Wyniki modelu teoretycznego:

1. $EVA_t < 0$, w efekcie $P_G < 0$ sytuacja oznaczająca złą kondycję przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo nie zaspokaja potrzeb wszystkich swoich interesariuszy i przychody nie pokrywają wszystkich zobowiązań spółki. Pobranie w tym przypadku podatku pogłębiłoby złą sytuację przedsiębiorstwa i mogłoby zagrozić stabilności funkcjonowania spółki.
2. $EVA_t = 0$, w efekcie $P_G = 0$. EVA_t równe zero oznacza stabilną sytuację spółki, w której przedsiębiorstwo zabezpiecza potrzeby swoich interesariuszy. W tym przypadku podatek górniczy jest również równy zero. Sytuacja ta jest najbardziej korzystną opcją dla przedsiębiorstwa, ponieważ przy stabilnej sytuacji przedsiębiorstwo nie ma obowiązku naliczania i zapłata podatku do budżetu państwa. Jednocześnie skarb państwa będący jednym z interesariuszy, pomimo braku naliczenia podatku górniczego, ma za zaspokojone wszystkie potrzeby.

3. $EVA_t > 0$, w efekcie $P_G > 0$. Sytuacja, w której przedsiębiorstwo generuje wysokie przychody i zaspokaja potrzeby interesariuszy, jednocześnie tworząc nadwyżkę. Wygenerowana nadwyżka stanowi wartość dodatnią EVA_t i jest tożsama z podatkiem górniczym. Obliczona w ten sposób wartość podatku górniczego podlega wpłacie do budżetu państwa. Sytuacja ta jest najbardziej korzystna z punktu widzenia skarbu państwa, który w tym przypadku jest jednocześnie interesariuszem spółki, którego podstawowe potrzeby zostały zaspokojone, i beneficjentem podatku górniczego wpłaconego przez spółkę do budżetu państwa.

8. Weryfikacja modelu

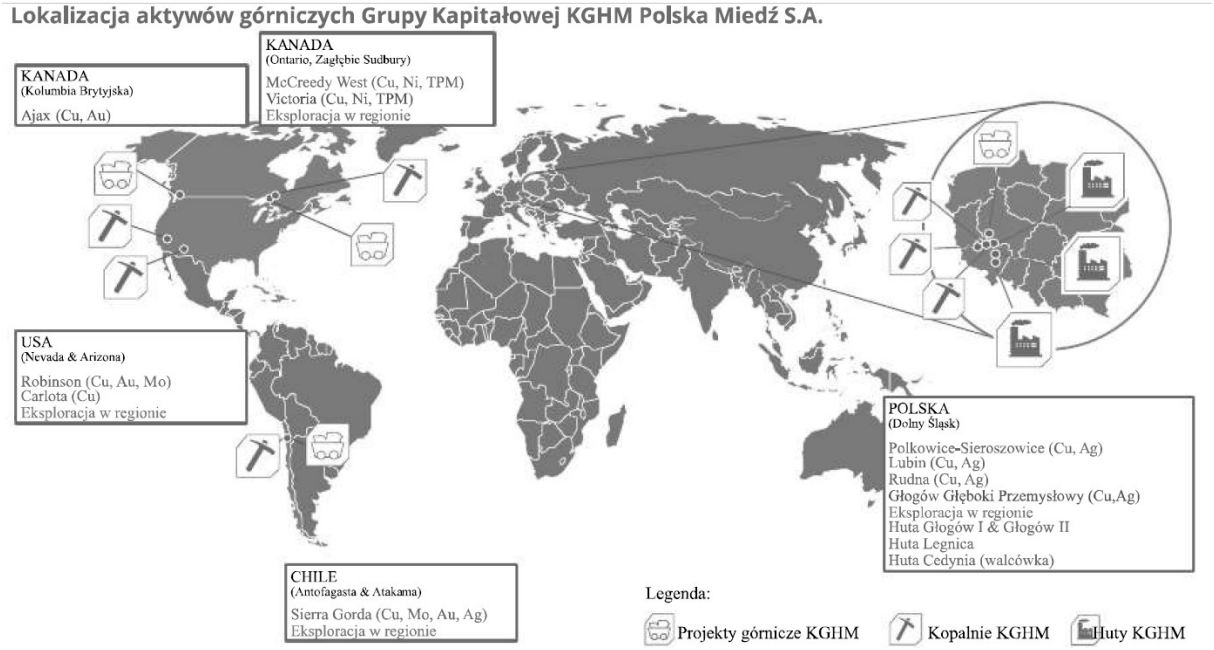
8.1. Informacja o analizowanej spółce

W Polsce, jedyną firmą obciążoną wszystkimi rodzajami podatków i opłat górniczych jest KGHM Polska Miedź S.A. Jako spółka działająca w sektorze wydobywczym, zobowiązana jest do uiszczania opłat i podatków górniczych, narzuconych przez krajowy system podatkowy. KGHM Polska Miedź S.A. jest również jedynym obecnie podmiotem, który ponosi obciążenia związane z podatkiem od wydobycia określonych kopalin, ponieważ głównym przedmiotem jej działalności jest wydobycie złoża miedzi i srebra. Ze względu na kompleksowy charakter opodatkowania górniczego, spółka ta stanowi dobry przykład do zastosowania w prezentowanym modelu opodatkowania działalności wydobywczej, który ma na celu zabezpieczenie wartości przedsiębiorstwa górniczego.

Historia spółki KGHM Polska Miedź S.A. sięga roku 1951, kiedy to rozpoczęto prace nad budową Huty Miedzi w Legnicy, która miała się zajmować wytopem miedzi z rudy wydobywanej z kopalń „Lena" i „Konrad" znajdujących się w tak zwanym starym dolnośląskim zagłębiu miedziowym. Po odkryciu w 1957 pokładów rudy miedzi w okolicach Lubina i Polkowic przez inż. Jana Wyżykowskiego, w 1959 roku decyzją ministerstwa przemysłu ciężkiego powołano do życia Zakłady Górnicze „Lubin", które w 1961 zostały przekształcone w Kombinat Górniczo-Hutniczy Miedzie, którego zadaniem miało być wydobycie i przetwórstwo miedzi. Kolejne lata przyniosły rozwój działalności oraz rozszerzenie obszaru, na którym KGHM działał. W 1968 roku dobiegła końca budowa kopalni „Lubin" i „Polkowice" oraz modernizacja Huty Legnica.

Od momentu powstania przedsiębiorstwo miało charakter państwowy i do dnia 9 sierpnia 1976 roku nadzór nad Kombinatem Górniczo-Hutniczym Miedzi sprawował Minister Przemysłu Ciężkiego, a następnie Minister Hutnictwa. W dniu 9 września 1991 roku za sprawą aktu notarialnego KGHM w Lubinie zostało przekształcone w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa pod nazwą KGHM Polska Miedź S.A. W roku 1997 spółka weszła na drogę prywatyzacji wraz z wejściem na giełdę papierów wartościowych w Warszawie i Londynie. W konsekwencji tego spółka przestawiła do oferty publicznej 65 732 200 akcji, co stanowiło 32,8% udziałów Skarbu Państwa. Spółka udostępniła nieodpłatnie również 30 000 000 akcji (15%) swoim pracownikom, z 2-letnim okresem blokady ich sprzedaży. W 2010 roku spółka rozpoczęła ekspansję na rynki zagraniczne. W związku z tym, 4 maja 2010 KGHM Polska Miedź S.A. utworzyła wspólnie ze swoim kanadyjskim partnerem Abacus Mining&Exploration Corporation spółkę *joint venture*, w której większościowym udziałowcem stał się KGHM.

Kontynuując zagraniczną działalność, spółka KGHM w 2012 roku przejęła kanadyjską spółkę Quadra FNX Mining Ltd. z siedzibą w Vancouver, nabywając tym samym 100% akcji spółki i rozpoczynając największą w historii Polski zagraniczną inwestycję. Obecnie kanadyjska spółka działa pod nazwą KGHM International Ltd. Kluczowym aktywem kanadyjskiej spółki jest złoże Sierra Gorda. W 2014 roku odbyło się uroczyste otwarcie kopalni pod tą samą nazwą, która została okrzyknięta największym i najszybciej rozwijającym się projektem kopalnianym na świecie (Rys. 17).



Rys. 17 Lokalizacja aktywów górniczych Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź S.A.

Źródło: [121]

Obecnie, spółka KGHM Polska Miedź S.A. jest jedną z największych polskich spółek skarbu państwa i zarazem jednym z czołowych producentów miedzi o srebra rafinowanego na świecie. Prócz miedzi i srebra, spółka w mniejszym stopniu zajmuje się również produkcją złota, koncentratu palladu i platyny, ołowiu, a także metali ziem rzadkich oraz soli kamiennej.

W ramach Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź S.A. działają cztery główne segmenty sprawozdawcze: KGHM Polska Miedź S.A. jako spółka dominująca, KGHM International Ltd. posiadająca segmenty operacyjnej zlokalizowane w Ameryce Północnej i Południowej, Sierra Gorda S.C.M. i pozostałe segmenty, które stanowią elementy wsparcia działalności spółki. (Rys. 16)

8.2. Analiza skonsolidowanego sprawozdania spółki KGHM Polska Miedź S.A. wraz z wyliczeniem wartości *EVA* za lata 2018-2022

Jako punkt wyjścia do wyceny wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA*, a co za tym idzie również wartości modelowanego podatku górniczego posłużyła analiza sprawozdań finansowych z ostatnich kilku lat. Analiza ta pozwoliła na zidentyfikowanie tendencji występujących zarówno w rachunku zysków i strat, jak i w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jakim jest bilans przedsiębiorstwa. Oba dokumenty finansowe stanowią podstawę do tworzenia użytecznych, z punktu widzenia zarządzania finansami przedsiębiorstwa dokumentów *pro forma*, które pozwalają na wycenę wartości przedsiębiorstwa metodami dochodowymi. W tabeli stanowiącej załącznik nr 1 przedstawione zostały wartości składające się na pozycje bilansowe analizowanej spółki za lata 2018-2022. W kolejnej tabeli stanowiącej załącznik nr 2 niniejszej pracy zaprezentowany został rachunek zysków i strat w układzie kalkulacyjnych również za okres 2018-2022. Dane pobrane zostały z dostępnych na głównej stronie spółki KGHM Polska Miedź S.A. skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Przedstawione dane są identycznym jak te zaprezentowane w sprawozdaniach i podane są w milionach złotych.

Na potrzeby wyliczenia wartości *EVA*, którego jedną ze składowych elementów jest pozycja kosztów operacyjnych, konieczne jest przebudowanie rachunku zysków i strat z układu kalkulacyjnego na układ porównawczy. Dane ukazane w załączniku 3 zostały przekształcone na podstawie not w sprawozdaniach finansowych za lata 2018-2022. Dla zachowania przejrzystości danych, rachunek zysków i strat został przebudowany jedynie do poziomu zysku/straty ze sprzedaży. Dane przedstawione zostały w milionach złotych. Przeanalizowanie bilansu i rachunku zysków i strat w obu wersjach pozwala na zidentyfikowanie wartości niezbędnych do wyliczenia wartości *EVA* za lata 2018-2022. W tabeli 13 zebrane zostały wszystkie dane, które są konieczne do wyliczenia elementów składowych wartości *EVA*. Dla celów obliczeniowych w tabeli zostały zastosowane poniższe wzory:

1. *EBIT* = Przychody ze sprzedaży – Koszty operacyjne
2. Efektywna stopa podatkowa = Podatek dochodowy / Zysk brutto
3. Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto (ZKOn) = (Cykl konwersji gotówki * przychody ze sprzedaży) / 360, przy czym:
    a. Cykl konwersji gotówki = Cykl zapasów + Cykl należności – Cykl Zobowiązań
    b. Cykl zapasów = (Zapasy / Koszty operacyjne) * 360
    c. Cykl należności = (Należności / Przychody ze sprzedaży) * 360
    d. Cykl zobowiązań = (Zobowiązania krótkoterminowe / Przychody ze sprzedaży) *360

4. Kapitał zainwestowany *Ic* = Aktywa trwałe + ZKOn + Środki pieniężne
5. *EVA* = *EBIT* * (1 – efektywna stopa podatkowa) – *Ic* * *WACC*, przy czym:
    a. *WACC* – średni ważony koszt kapitału został przyjęty na poszczególne lata według danych zawartych pod adresem: https://www.gurufocus.com/term/wacc/FRA:KGHA/WACC-Percentage/KGHM%20Polska%20Miedz

Tab. 13 Dane do oszacowania wartości *EVA* oraz wyliczone *EVA* za lata 2018-2022 w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Przychody ze sprzedaży	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524
Koszty operacyjne	19 693	21 335	21 373	28 327	33 180
EBIT	**2 591**	**2 455**	**3 161**	**4 710**	**4 344**
Zysk brutto	2 466	2 122	2 756	7 824	6 489
Podatek dochodowy	808	701	959	1669	1715
Efektywna stopa podatku	**0,3277**	**0,3303**	**0,3480**	**0,2133**	**0,2643**
Przychody ze sprzedaży	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524
Koszty operacyjne	19 693	21 335	21 373	28 327	33 180
Liczba dni w okresie	360	360	360	360	360
Zapasy	4 983	4 741	4 459	6 337	8 902
Należności	1 216	1 259	1 129	1 373	1 544
Zobowiązania krótkoterminowe	5 865	6 036	7 907	9 538	9 185
Cykl zapasów	91	80	75	81	97
Cykl należności	20	19	17	15	15
Cykl zobowiązań	95	91	116	104	88
Cykl konwersji gotówki	16	8	-24	-8	23
ZKOn	**989,61**	**509,54**	**-1 659,53**	**-774,33**	**2 426,47**
Aktywa trwałe	29 375	31 669	34 047	36 664	40 379
ZKOn	990	510	-1 660	- 774	2 426
Środki pieniężne	957	1 016	2 522	1 884	1 200
Ic	**31 322**	**33 195**	**34 909**	**37 774**	**44 005**
EBIT	2 591	2 455	3 161	4 710	4 344
Efektywna stopa podatkowa	0,3277	0,3303	0,3480	0,2133	0,2643
Ic	31 322	33 195	34 909	37 774	44 005
WACC	0,051	0,0601	0,0471	0,059	0,1239
EVA	**145**	**-351**	**417**	**1 477**	**-2 256**

Źródło: opracowanie własne

Wyliczone w tabeli powyżej wartości *EVA* w latach 2018-2022 stanowi realną wycenę wartości analizowanej spółki w poszczególnych latach i jest oparta na rzeczywistych wielkościach udokumentowanych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych spółki.

8.3. Obliczenie wysokości podatku górniczego według założonego modelu

Podstawowym założeniem modelu opodatkowania przedsiębiorstw wydobywczych podatkiem górniczym jest fakt, by podatek ten nie zaburzał wartości przedsiębiorstwa, a w szczególności nie był przyczyną pogorszenia sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego. Należy więc go traktować jako jedyne obciążenie fiskalne specyficzne dla sektora wydobywczego, nie wliczając w to oczywiście parapodatków i opłat związanych z sektorem wydobywczym. Mechanizm systemu podatkowego opartego na podatku górniczym zakłada więc nałożenie na przedsiębiorstwo wydobywcze podatku górniczego i zniesienie innych podatków, jednocześnie zachowując typowe opłaty dla sektora górniczego. Dlatego też proces wyliczania wysokości podatku górniczego na podstawie metody wyceny wartości *EVA* dla analizowanej spółki należy rozpocząć od wydzielenia z kosztów operacyjnych wysokości podatku od niektórych kopalin. Modelowy podatek górniczy ma w tym przypadku za zadanie zniesienie podatku od wydobycia niektórych kopalin i zabezpieczenie analizowanej spółki przed zwiększoną utratą wartości. W tabeli 14 przedstawione zostały wartości kosztów operacyjnych z podziałem podatków i opłat na podatek od niektórych kopalin i pozostałe.

Tab. 14 Koszty operacyjne spółki KGHM Polska Miedź S.A. z ukazaniem pozycji podatków i opłat w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	**19 693**	**21 335**	**21 373**	**28 327**	**33 180**
Koszty działalności operacyjnej bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin	**18 022**	**19 815**	**19 748**	**24 779**	**30 134**
I. Amortyzacja	1 903	2 013	2 062	2 254	2 398
II. Zużycie materiałów i energii	7 097	7 945	7 914	11 962	15 876
III. Usługi obce	2 404	2 655	2 226	2 200	2 604
IV. Podatki i opłaty	2 206	2 041	2 169	4 209	3 832
a. Podatek od wydobycia niektórych kopalin	**1 671**	**1 520**	**1 625**	**3 548**	**3 046**
b. Pozostałe podatki i opłaty	535	521	544	661	786
V. Wynagrodzenia	5 202	5 594	5 884	6 443	7 333
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	54	59	65	76	80
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	174	347	381	393	265
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	653	681	672	790	792

Źródło: opracowanie własne

Zmodyfikowanie wartości kosztów działalności operacyjnej poprzez odjęcie wartości podatku od wydobycia niektórych kopalin pozwala przejść do kolejnego kroku, jakim jest obliczenie elementów składowych koniecznych do uzyskania wartości *EVA,* a następnie zamodelowania wartości podatku górniczego równego wartości *EVA*. W tabeli 15 przedstawiono niezbędne obliczenia.

Tab. 15 Dane do oszacowania wartości *EVA* oraz wyliczenie podatku górniczego za lata 2018-2022 w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Przychody ze sprzedaży	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524
Koszty operacyjne bez podatku od wydobycia niektórych kopalin	18 022	19 815	19 748	24 779	30 134
EBIT	**4 262**	**3 975**	**4 786**	**8 258**	**7 390**
Zysk brutto bez podatku od wydobycia niektórych kopalin	4 137	3 642	4 381	11 372	9 535
Podatek dochodowy	808	701	959	1 669	1 715
Efektywna stopa podatku	**0,1953**	**0,1925**	**0,2189**	**0,1468**	**0,1799**
Przychody ze sprzedaży	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524
Koszty operacyjne bez podatku od wydobycia niektórych kopalin	18 022	19 815	19 748	24 779	30 134
Liczba dni w okresie	360	360	360	360	360
Zapasy	4 983	4 741	4 459	6 337	8 902
Należności	1 216	1 259	1 129	1 373	1 544
Zobowiązania krótkoterminowe	5 865	6 036	7 907	9 538	9 185
Cykl zapasów	100	86	81	92	106
Cykl należności	20	19	17	15	15
Cykl zobowiązań	95	91	116	104	88
Cykl konwersji gotówki	24	14	-18	3	33
ZKOn	**1 512**	**915**	**-1 238**	**284**	**3 444**
Aktywa trwałe	29 375	31 669	34 047	36 664	40 379
ZKOn	1 512	915	1 238	284	3 444
Środki pieniężne	957	1 016	2 522	1 884	1 200
Ic	**31 844**	**33 600**	**35 331**	**38 832**	**45 023**
EBIT	4 262	3 975	4 786	8 258	7 390
Efektywna stopa podatkowa	0,1953	0,1925	0,2189	0,1468	0,1799
Ic	31 844	33 600	35 331	38 832	45 023
WACC	0,051	0,0601	0,0471	0,059	0,1239
EVA	**1 806**	**1 191**	**2 074**	**4 755**	**482**

Źródło: opracowanie własne

Przeprowadzone powyżej obliczenia pozwalają na skonfrontowanie wartości przedsiębiorstwa wyliczonej metodą *EVA* z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin z sytuacją, w której taki podatek nie był w ogóle pobierany. W tabeli 16 zebrano wyniki analiz.

Tab. 16 Wyniki analiz wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA* i wielkości podatku górniczego w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
***EVA* z podatkiem od wydobycia niektórych kopalin**	145	-351	417	1 477	-2 256
***EVA* bez podatku od wydobycia niektórych kopalin**	1 806	1 191	2 074	4 755	482
Podatek od wydobycia niektórych kopalin	1 671	1 520	1 625	3 548	3 046
Modelowy podatek górniczy	1 806	1 191	2 074	4 755	482

Źródło: opracowanie własne

Zamodelowany podatek górniczy, jak wynika z założeń modelu, jest równy wartości przedsiębiorstwa liczonej według metody *EVA*, z uwzględnieniem faktu, że suma kosztów operacyjnych nie uwzględnia kosztów poniesionych z tytułu obciążenia podatkiem od wydobycia niektórych kopalin. Przeprowadzenie powyższych analiz pozwala na ukazanie w jakim stopniu wysokość podatku od wydobycia niektórych kopalin wpływa na wartość przedsiębiorstwa liczoną metodą *EVA*. Przeprowadzone analizy pozwalają również na przedstawienie jak kształtowałaby się wartość *EVA* w latach 2018-2022, gdyby podatek od wydobycia niektórych kopalin nie był uwzględniany. Końcowym i najważniejszym efektem przeprowadzonych analiz jest przedstawienie kształtowania się wysokości zamodelowanego podatku górniczego w latach 2018-2022.

8.4. Wyliczenie przyszłej wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA* i wysokości podatku górniczego

Przeprowadzenie prognozy wartości przedsiębiorstwa liczonej metodą *EVA* oraz wysokości podatku górniczego należy rozpocząć od zdefiniowania i przyjęcia założeń, które będą punktem wyjścia do obliczenia przyszłych wielkości ekonomicznych mających wpływ na wartość wyceny przedsiębiorstwa. Przeprowadzona analiza będzie obejmowała dwa warianty obliczeniowe: pierwszy to ukazanie przyszłej wartości wyceny *EVA* z uwzględnieniem obecnych warunków, to jest z uwzględnieniem w kosztach operacyjnych wartości podatku od wydobycia niektórych kopalin i drugi wariant, który przedstawi kształtowanie się wielkości

wyceny metodą *EVA* i wysokości podatku górniczego, bez uwzględnienia w kosztach operacyjnych podatku od wydobycia niektórych kopalin.

W oparciu o dostępne dane możliwe jest przyjęcie następujących założeń:

1. Okres szczegółowej prognozy został określony na pięć lat (lata 2023-2027). Okres pięciu lat jest zwykle przyjmowanym horyzontem czasowym na potrzeby transakcji rynkowych lub zmian w strukturze własności. Przyjęty okres pozwala na realne przedstawienie przyszłych wartości ekonomicznych, co przełoży się na jakość obliczeń ekonomicznej wartości dodanej *EVA*.
2. Tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży w latach 2023-2027 będzie wynosić 11,76%, co wynika z obliczenia średniego tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży w latach ujętych w dokumentach źródłowych (lata 2018-2022). Uśrednienie tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży pozwoli na zaprognozowanie przyszłych przychodów ze sprzedaży, które stanowią istotną część w wielkości *EVA*. Obliczenia tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży zostały ukazane w tabeli 17.

Tab. 17 Obliczenie średniego tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży w latach 2018-2022

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Przychody ze sprzedaży w mln zł	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524
Odchylenie bezwzględne	-	1 506	744	8 503	4 487
Odchylenie względne [%]	-	6,33	3,03	25,74	11,96
Średnia [%]	**11,76**				

Źródło: opracowanie własne

3. Tempo wzrostu kosztów operacyjnych w latach szczegółowej prognozy będzie wynikać ze średniego tempa wzrostu kosztów operacyjnych w latach 2018-2022 i będzie uwzględniać dwa warianty obliczeniowe: z uwzględnieniem i bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin w kosztach operacyjnych. Będzie wynosić kolejno: 11,76% oraz 11,70%. Podobnie jak w przypadku przychodów ze sprzedaży, uśrednienie tempa wzrostu kosztów operacyjnych pozwoli na zaprognozowanie możliwych do poniesienia w przyszłości kosztów działalności operacyjnej w dwóch wariantach obliczeniowych. Obliczenia przedstawiono w tabeli 18.

Tab. 18 Obliczenie średniego tempra wzrostu kosztów operacyjnych w latach 2018-2022 według dwóch wariantów obliczeniowych

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Koszty operacyjne z podatkiem od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	19 693	21 335	21 373	28 327	33 180
Odchylenie bezwzględne	-	1 642	38	6 954	4 853
Odchylenie względne [%]	-	7,70	0,18	24,55	14,63
Średnia [%] – wariant I	**11,76**				
Koszty operacyjne bez podatku od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	18 022	19 815	19 748	24 779	30 134
Odchylenie bezwzględne	-	1 793	-67	5 031	5 355
Odchylenie względne [%]	-	9,05	-0,34	20,30	17,77
Średnia [%] – wariant II	**11,70**				

Źródło: opracowanie własne

4. Zysk brutto zostanie utrzymany na poziomie procentowego udziału tej wielkości w przychodach ze sprzedaży w 2022 roku (ostatni rok z dostępnymi danymi rzeczywistymi.) Wartość prognozowanego zysku brutto również zostanie przedstawiona w dwóch wariantach obliczeniowych i będzie wynosić kolejno dla wariantu I z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin 17,29% oraz 25,41% dla wariantu II bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin w kosztach operacyjnych. Wyliczenia zamieszczono w tabeli 19.

Tab. 19 Wyliczenie procentowego udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży w 2022 roku

Zysk brutto uwzględniający podatek od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	6 489
Zysk brutto bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	9 535
Przychody ze sprzedaży	37 524
Udział uwzględniający podatek od wydobycia niektórych kopalin	17,29
Udział bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin	25,41

Źródło: opracowanie własne

5. Efektywna stopa podatku dochodowego zostaje ustalona na poziomie 29,67% dla wariantu I i 18,67% dla wariantu II, co odpowiada wartości średniej efektywnych stóp procentowych za lata 2018-2022 w obu wariantach obliczeniowych przedstawionych w tabeli 20.

Tab. 20 Obliczenie średniej efektywnej stopy podatku dochodowego w latach 2018-2022

	2018	2019	2020	2021	2022
Zysk brutto uwzględniający podatek od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	2 466	2 122	2 756	7 824	6 489
Zysk brutto bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin w mln zł	4 137	3 642	4 381	11 372	9 535
Podatek dochodowy	808	701	959	1669	1715
Efektywna stopa podatku uwzględniająca podatek od wydobycia niektórych kopalin	32,77	33,03	34,80	21,33	26,43
Średnia [%] uwzględniająca podatek od wydobycia niektórych kopalin	**29,67**				
Efektywna stopa podatku nieuwzględniająca podatku od wydobycia niektórych kopalin	19,53	19,25	21,89	14,68	17,99
Średnia [%] nieuwzględniająca podatku od wydobycia niektórych kopalin	**18,67**				

Źródło: opracowanie własne

6. Poziom aktywów trwałych będzie przyrastał w kolejnych latach prognozy o wartość średniego przyrostu aktywów trwałych w latach 2018-2022 i będzie wynosił 2 751 mln zł. Obliczenia przedstawiono w tabeli 21.

Tab. 21 Obliczenie średniego przyrostu aktywów trwałych w latach 2018-2022 w mln zł

	2018	2019	2020	2021	2022
Aktywa trwałe	29 375	31 669	34 047	36 664	40 379
Przyrost	-	2 294	2 378	2 617	3 715
Średni przyrost	**2 751**				

Źródło: opracowanie własne

7. Poziom środków pieniężnych będzie przyrastał w latach 2018-2022 zgodnie ze średnim przyrostem środków pieniężnych za lata 2018-2022 i będzie wynosił 60,75 mln zł. W tabeli 22 zawarto wyliczenia średniego przyrostu poziomu środków pieniężnych.

Tab. 22 Obliczenie średniego przyrostu środków pieniężnych w latach 2018-2022 w mln zł

	2018	2019	2020	2021	2022
Środki pieniężne	957	1 016	2 522	1 884	1 200
Przyrost	-	59	1 506	-638	-684
Średni przyrost	**60,75**				

Źródło: opracowanie własne

8. Wartość zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto zostanie ustalona w oparciu o średnie cykle zapasów, należności i zobowiązań w latach 2018-2022. Przedstawiona zostanie w dwóch wariantach: z uwzględnieniem w kosztach operacyjnych podatku od wydobycia niektórych kopalin i będzie wynosić 298,35 mln zł i wariancie II bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin na poziomie 983,43 mln zł. Obliczenia przestawiono w tabeli 23.

Tab. 23 Obliczenie ZKOn w oparciu o cykle zapasów, należności i zobowiązań w latach 2018-2022 w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**	**Średnia**
Przychody ze sprzedaży	22 284	23 790	24 534	33 037	37 524	28 234
Koszty operacyjne z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin	19 693	21 335	21 373	28 327	33 180	24 782
Koszty operacyjne bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin	18 022	19 815	19 748	24 779	30 134	22 500
Liczba dni w okresie	360	360	360	360	360	360
Zapasy	4 983	4 741	4 459	6 337	8 902	5 884
Należności	1 216	1 259	1 129	1 373	1 544	1 304
Zobowiązania krótkoterminowe	5 865	6 036	7 907	9 538	9 185	7 706
Wariant I – z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin						
Cykl zapasów	91	80	75	81	97	85
Cykl należności	20	19	17	15	15	17
Cykl zobowiązań	95	91	116	104	88	99
Cykl konwersji gotówki	16	8	-24	-8	23	3
ZKOn	989,61	509,54	-659,53	-774,33	2 426,47	**298,35**
Wariant II – bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin						
Cykl zapasów	100	86	81	92	106	93
Cykl należności	20	19	17	15	15	17
Cykl zobowiązań	95	91	116	104	88	99
Cykl konwersji gotówki	24	14	-18	3	33	11
ZKOn	1 512,42	915,07	-1 238,35	283,91	3 444,11	**983,43**

Źródło: opracowanie własne

9. Wartość zainwestowanego kapitału (*Ic*) w latach 2023-2027 zostanie obliczona na podstawie przyjętych założeń dotyczących poziomu aktywów trwałych, środków pieniężnych i ZKOn dla prognozowanego okresu. Obliczenia dla obu wariantów obliczeniowych przestawiono w tabeli 24.

Tab. 24 Obliczenie wartości *Ic* dla lat 2023-2027 – przebudowany bilans w mln zł

	2022	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Aktywa trwałe	40 379	43 130	45 881	48 632	51 383	54 134
ZKOn z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin	2 426	298	298	298	298	298
ZKOn bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin	3 444	983	983	983	983	983
Środki pieniężne	1 200	1 261	1 322	1 382	1 443	1 504
Ic z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin	44 005	44 689	47 501	50 313	53 124	55 936
Ic bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin	45 023	45 374	48 186	50 998	53 809	56 621

Źródło: opracowanie własne

10. Poziom *WACC* przyjmuje wartość średniego *WACC* za lata 2018-2022 i wynosi 6,822%.

Na podstawie przyjętych powyżej założeń możliwe jest skonstruowanie przyszłych wielkości ekonomicznych dla okresu prognozy obejmującego lata 2023-2027. W tabeli 25 przedstawione zostały wyliczenia obrazujące wartości poszczególnych wielkości ekonomicznych niezbędnych do przeprowadzenia wyceny wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA* oraz zaprognozowania podatku górniczego. Zarówno wielkości jak i wynik *EVA* został przedstawiony w dwóch wariantach obliczeniowych, które rozróżniają wynik *EVA* ze względu na zaliczenie do kosztów operacyjnych podatku od wydobycia niektórych kopalin.

Tab. 25 Obliczenie wielkości ekonomicznych i wartości *EVA* w dwóch wariantach wraz z wyliczeniem wysokości podatku górniczego za lata prognozy 2023-2027

	2022	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Przychody ze sprzedaży	37 524	41 937	46 869	52 380	58 540	65 425
Koszty operacyjne – wariant I[39]	33 180	37 083	41 445	46 319	51 768	57 857
W tym: podatek od wydobycia niektórych kopalin	3 046	3 404	3 805	4 252	4 752	5 311
Koszty operacyjne – wariant II[40]	30 134	33 658	37 595	41 992	46 904	52 389
***EBIT* – wariant I**	4 344	4 854	5 424	6 061	6 773	7 568
***EBIT* – wariant II**	7 390	8 278	9 274	10 388	11 637	13 035

[39] z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin
[40] bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin

Zysk brutto – wariant I	6 489	7 252	8 105	9 058	10 123	11 314
Zysk brutto – wariant II	9 535	10 656	11 909	13 310	14 875	16 625
Efektywna stopa podatku – wariant I	26,43	29,67	29,67	29,67	29,67	29,67
Efektywna stopa podatku – wariant II	17,99	18,67	18,67	18,67	18,67	18,67
Aktywa trwałe	40 379	43 130	45 881	48 632	51 383	54 134
ZKOn – wariant I	2 426	298	298	298	298	298
ZKOn – wariant II	3 444	983	983	983	983	983
Środki pieniężne	1200	1261	1322	1382	1443	1504
***Ic* – wariant I**	44 005	44 689	47 501	50 313	53 124	55 936
***Ic* – wariant II**	45 023	45 374	48 186	50 998	53 809	56 621
WACC	12,39	6,822	6,822	6,822	6,822	6,822
***EVA* – wariant I**	**-2 256**	**365**	**574**	**830**	**1 139**	**1 506**
***EVA* – wariant II**	**482**	**3 638**	**4 255**	**4 970**	**5 794**	**6 739**
Podatek górniczy	**482**	**3 638**	**4 255**	**4 970**	**5 794**	**6 739**

Źródło: opracowanie własne

8.5. Analiza uzyskanych wyników

Przeprowadzenie poniższych analiz pozwalana na uzyskanie wyników i właściwą ich interpretację, a na jej podstawie możliwe jest podjęcie decyzji biznesowych mających na celu zabezpieczenie wartości przedsiębiorstwa górniczego.

Uzyskane w pierwszym etapie wyniki wartości wyceny metodą ekonomicznej wartości dodanej *EVA* na podstawie rzeczywistych wielkości ekonomicznych za latach 2018-2022 pozwalają określić rzeczywiste wartości *EVA* i ukazują duże jej wahania. Spółka w latach 2019-2021 osiąga, niewielkie w stosunku do wielkości przedsiębiorstwa, dodatnie wartości *EVA,* natomiast w roku 2018 i 2022 przyjmuje wartości ujemne. Wyniki wyceny pokazują więc, że spółka generuje duże wielkości kosztów operacyjnych, które przy wysokim poziomie zainwestowanego kapitału powodują niskie dodatnie, bądź wręcz ujemne wartości wyceny metodą *EVA*. Istotny wpływ na wielkość kosztów operacyjnych ma, w przypadku KGHM, pobierany rocznie podatek od wydobycia niektórych kopalin. Dlatego też, w kolejnym krokiem było zasymulowanie wartości *EVA* dla lat 2018-2022 z wyłączeniem podatku od wydobycia niektórych kopalin z kosztów operacyjnych. Wyliczone w ten sposób wartości *EVA* pozwalają na stwierdzenie, że w każdym roku od 2018 do 2022 spółka osiągałaby znaczną dodatnią wartość wyceny. Warto również wspomnieć, że w obu przypadkach duży wpływ na wartość

wyceny ma czynnik dyskontujący jaki jest współczynnik *WACC*, który w okresie analizowanych pięciu lat wzrósł dwukrotnie.

Po wyliczeniu obu wariantów wartości wyceny *EVA* w latach 2018-2022 możliwe jest porównanie ich i skonstruowanie modelowego podatku górniczego. Spółka działając w latach 2018-2022 wpłaciła do budżetu państwa 11 410 mln zł tytułem podatku od wydobycia niektórych kopalin. Przyjmując założenia proponowanego modelu podatku górniczego, spółka mogłaby zrezygnować całkowicie z uiszczania tego podatku na rzecz budżetu państwa i wpłacie podlegałby wyłącznie podatek górniczy stanowiący dodatnią wartość wyceny przedsiębiorstwa metodą *EVA*. Spółka zapłaciłaby zatem w latach 2018-2022 10 308 mln zł podatku górniczego, a więc o 1 102 mln zł mniej. Należy również pamiętać, że w przypadku osiągniecia ujemnej lub zerowej wartości *EVA* spółka byłaby zwolniona z konieczności zapłaty podatku górniczego. Taka konstrukcja podatku pozwala na zaspokojenie wszystkich interesariuszy przedsiębiorstwa i pozwala zachować wycenę przedsiębiorstwa na bezpiecznym zerowym poziomie. Obecnie obowiązujące przepisy podatkowe z zakresy podatku od wydobycia niektórych kopalin nie uwzględniają kondycji finansowej firmy i pobieranie podatku od wydobycia niektórych kopalin może powodować zachwianie stabilnością finansową spółki a w konsekwencji potrzeby interesariuszy przedsiębiorstwa mogą nie zostać zaspokojone.

W dalszej części analiz zaprognozowano wartość wyceny przedsiębiorstwa metodą *EVA* dla okresu od 2023 do 2027 roku. Analizę podjęto w dwóch wariantach:

- Wariant I – z uwzględnieniem podatku od wydobycia niektórych kopalin w kosztach operacyjnych – obecne podejście
- Wariant II – bez uwzględnienia podatku od wydobycia niektórych kopalin w kosztach operacyjnych – podejście według zaproponowanego modelu.

Przyjęte założenia dla wartości przyszłych wielkości ekonomicznych pozwalają na wyliczenie wartości *EVA* dla obu wariantów. Założenia zostały określone na podstawie przeszłych, rzeczywistych wartości wielkości ekonomicznych i mogą stanowić podstawę przeprowadzenia prognozy na lata 2023-2027.

W przypadku wariantu I, a więc obecnego podejścia, wartość *EVA* kształtuje się na niskim dodatnim poziomie, co pozwala zauważyć, że płacony podatek od wydobycia niektórych kopalin w znaczny sposób zaniża jej wartość. Warto też zauważyć, że pomimo osiągania w latach prognozy dodatniego poziomu *EVA* nie ma pewności utrzymania w kolejnych latach bezpiecznego poziomu wartości przedsiębiorstwa i zagwarantowania zabezpieczenia potrzeb wszystkich interesariuszy. Przyjmując, że wysokość podatku od wydobycia niektórych kopalin jest zależna od poziomu przychodów ze sprzedaży i będzie

wzrastać w takim samym tempie jak przychody ze sprzedaży, tj. 11,76% na rok w stosunku do poprzedniego, to wysokość podatku od wydobycia od niektórych kopalin za lata 2023-2027 podlegająca wpłacie do budżetu państwa będzie kształtowała się na poziomie 21 524 mln zł.

W przypadku wariantu II, zakładającego zniesienie obowiązku zapłaty podatku od wydobycia niektórych kopalin i nałożenie na przedsiębiorstwo podatku górniczego zaprognozowane wartości wyceny metodą *EVA* kształtują się na wysokim, dodatnim poziomie. Oznacza to dla przedsiębiorstwa konieczność zapłaty zamodelowanego podatku górniczego, ale jednocześnie jest też oznaką dobrej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Spółka przyjmując proponowany model uiściłaby do budżetu państwa w latach 2023-2027 podatek górniczy równy 25 396 mln zł. Porównując uzyskany wynik z obecnym podejściem Spółka co prawda zapłaciłaby w latach prognozy o 3 873 mln zł więcej do budżetu państwa, ale tym samym zapewniłaby sobie możliwość zwolnienia z podatku górniczego w przypadku osiągnięcia zerowego, bądź ujemnego poziomu *EVA*. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa oraz państwa, które jest jednym z interesariuszy Spółki, podejście według wariantu II jest bezpieczniejsze i zapewnia zabezpieczenie potrzeb wszystkich stron finansujących.

Podsumowanie

Przedmiotem niniejszego opracowania było omówienie opodatkowania sektora górniczego oraz analiza wpływu systemów podatkowych na wartość przedsiębiorstw z tego sektora. Ze względu na wyjątkowy charakter i rozmiary działalności górniczej, podmioty gospodarcze w tym sektorze stanowią istotny przedmiot zainteresowania zarówno wśród środowiska akademickiego, jak i praktyków. Analiza obejmowała kwestie związane z pojęciem wartości przedsiębiorstwa, uwzględniając istotę wartości, różne jej rodzaje oraz metody wyceny. Ponadto, skoncentrowano się na pojęciach związanych z opodatkowaniem przedsiębiorstw, obejmujących m.in. podatki, systemy podatkowe oraz inne obciążenia fiskalne. Analiza obejmowała również różne systemy podatkowe oraz specyficzne dla sektora górniczego podatki obowiązujące w różnych krajach na świecie, szczególnie tych, gdzie zasoby surowców naturalnych są kluczowym elementem gospodarki. Na podstawie przeglądu literatury opracowano model opodatkowania, który miałby na celu zabezpieczenie wartości przedsiębiorstw górniczych oraz zapewnienie zaspokojenia potrzeb wszystkich interesariuszy danego podmiotu gospodarczego.

Głównym celem niniejszego opracowania była analiza literaturowa dotycząca pojęcia wartości i pojęcia opodatkowania przedsiębiorstw w sektorze górniczym oraz stworzenie modelu opodatkowania przedsiębiorstw górniczych zmierzającego do zabezpieczenia wartości ekonomicznej przy jednoczesnym zaspokojeniu potrzeb wszystkich dawców kapitału, za równo zewnętrznych jak i wewnętrznych oraz państwa. Główny cel pozwolił na sformułowanie celów cząstkowych, których zrealizowanie pozwoliło spełnić również cel główny.

W ramach celów cząstkowych zdefiniowano pojęcie wartości oraz wartości przedsiębiorstwa, która to jest utożsamiana z wielkością zdyskontowanych odpowiednią stopą dochodów, jakie może w przyszłości wygenerować przedsiębiorstwo na rzecz inwestorów, biorąc pod uwagę zarówno założenia kontynuacji działalności lub jej likwidację. W ramach tego celu cząstkowego charakteryzowane zostały trzy główne rodzaje wartość, tj. wartość majątkowa rynkowa i ekonomiczna. W ramach rodzajów wartości zdefiniowane zostały metody ich wyceny. Analizując pojęcie wartości charakteryzowano również finansowe i niefinansowe czynniki wpływające na wartość przedsiębiorstwa oraz fakt jak strategia podatkowa przyjęta przez przedsiębiorstwo może mieć wpływ na wartość podmiotu.

Kolejnym celem niniejszego opracowania było scharakteryzowanie, czym w istocie jest system podatkowy, jakie są jego elementy składowe i jakie są źródła prawa podatkowego. W tym aspekcie opracowano także klasyfikację podatków wraz z podziałem na jego rodzaje.

Przeanalizowano również różnice dotyczące podatków i opłat oraz innych świadczeń fiskalnych.

Istotnym celem cząstkowym była analiza modeli opodatkowania podatkami i opłatami charakterystycznymi dla sektora górniczego. Po uwagę wzięto praktykę krajową oraz światową.

Celem pośrednim było również przedstawienie działalności przedsiębiorstwa górniczego jak projektu podzielonego na fazę poszukiwawczą, eksploatacyjną czy likwidacyjną Szczególną uwagę zwrócono na fazę pierwszą, tj. eksploracyjną, która charakteryzuje się największym zyskiem i kapitałochłonnością. W ramach tej fazy funkcjonują spółki typu *junior mines*, których działalność dotyczy jedynie prac poszukiwawczych i dokumentowania złoża. Ze względu na ujęcie projektowe działalności górniczej, w części dotyczącej tego zakresu przeanalizowano zachęty podatkowe funkcjonujące w całym sektorze górniczym ze szczególnym naciskiem na fazę eksploracyjną działalności oraz spółki *junior mines*.

Kolejnym celem cząstkowym było scharakteryzowanie opodatkowania surowców mineralnych, w tym przypadku poddano analizie węglowodory, miedź i węgiel, w zależności od uwarunkowań panujących w danej jurysdykcji podatkowej. Pod uwagę wzięto kraje, w których zasoby danych surowców mineralnych należą do największych.

W ramach realizacji celów cząstkowych przeanalizowano również sektor górniczy w Polsce pod kątem charakterystyki opodatkowania branży górniczej. W analizie uwzględnione zostały podatki i opłaty typowe dla sektora oraz podatek dochodowy i inne obciążenia fiskalne, których wysokość stanowi istotny element obciążeń przedsiębiorstw górniczych.

Następnie, w ramach kolejnego celu, stworzony został model opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego oparty na metodzie wyceny wartości ekonomicznej *EVA*, która jest równa podatkowi górniczemu. Przedstawiono w tym zakresie założenia modelu, jego strukturę oraz scharakteryzowano metodę wyceny ekonomicznej wartości dodanej *EVA*.

Końcowym elementem niniejszego opracowania była weryfikacja opracowanego modelu na podstawie danych rzeczywistych pochodzących z skonsolidowanych sprawozdań spółki KGHM Polska Miedź S.A. W ramach weryfikacji modelu obliczona została wartość spółki metodą *EVA* (okresem analizy były dane z lat 2018-2022). Następnie zdefiniowano i obliczono podatek górniczy równy wynikowi wyceny wartości *EVA*. Kolejnym etapem była kalkulacja wyceny *EVA* i podatku górniczego na podstawie predykcji na lata 2023-2027. Końcowym etapem niniejszego opracowania była analiza otrzymanych wyników.

Biorąc pod uwagę wyznaczone i zrealizowane cele cząstkowe oraz cel główny można na ich podstawie wysnuć następujące wnioski płynące z niniejszego opracowania.

1. Ewolucja pojęcia wartości przedsiębiorstwa jest przedmiotem zainteresowań środowiska akademickiego oraz samych przedsiębiorstw, które dążą do powiększania swojej wartości.
2. Najczęściej wymienianymi rodzajami wartości przedsiębiorstwa jest wartość ekonomiczna, rynkowa oraz majątkowa, w ramach których funkcjonuje wiele metod wyceny. Katalog metod wyceny nie jest zamknięty i na przestrzeni lat powstają nowe ich koncepcje.
3. Z punktu widzenia przedsiębiorstw, nie tylko górniczych, ważne jest by we właściwy sposób kształtować czynniki, zarówno finansowe jak i niefinansowe, które kreują dodatnią wartość przedsiębiorstwa. Wśród czynników kształtujących wartość przedsiębiorstwa według A. Rappaporta możemy wyróżnić: czynniki operacyjne, inwestycyjne, finansowe oraz czynniki o charakterze ogólnym. Czynnikami finansowymi mogą być między innymi: stopa wzrostu przychodów netto ze sprzedaży, marża zysku operacyjnego ze sprzedaży, efektywna stopa podatkowa, koszt kapitału oraz jego struktura, poziom inwestycji w kapitał obrotowy netto. Do niefinansowych czynników kształtujących wartość możemy zaliczyć: lokalizację, dostęp do zasobów naturalnych, konkurencję, otoczenie gospodarcze czy ustrój ekonomiczny.
4. Istotnym elementem kształtowania wartości przedsiębiorstwa jest objęta przez podmiot strategia podatkowa, dzięki której można sterować wysokością obciążeń fiskalnych. Stosowanie odpowiedniej strategii podatkowej pozwala również na korzystanie z ulg podatkowych oraz zwolnień czasowych lub całkowitych.
5. Jednym z interesariuszy każdego przedsiębiorstwa jest państwo jako organ nakładający i pobierający podatki i inne obciążenia fiskalne. W interesie państwa jest z jednej strony maksymalizacja stawek i wysokości pobieranych podatków i danin, a z drugiej zaś strony tworzenie przyjaznego środowiska do rozwoju przedsiębiorstw i nowych inwestycji.
6. Koncepcja wartości przedsiębiorstwa stała się podstawą do zdefiniowania nowego typu zarządzania przedsiębiorstwem, bazującego na kreowania jego wartości. Zarządzanie przez wartość *VBM* (*ang. Value Based Management*) skupia się na dwóch podstawowych celach, którymi są: powiększanie zysków i majątku właścicieli przedsiębiorstwa oraz dążenie do ciągłego poprawiania jakości produktów oferowanych klientom, poprawy bezpieczeństwa pracy oraz dbanie o dobro ogółu społeczeństwa.
7. Systemy podatkowe kształtowane były przez wieki, zarówno na arenie światowej jak i w Polsce. Coraz to nowe koncepcje podatków oraz opodatkowania doprowadziły do

ukształtowania się wielu modeli podatkowych, mniej lub bardziej skomplikowanych. Obecnie Polski system podatkowy jest jednym z najbardziej skomplikowanych systemów na świecie.

8. Najważniejszą rolą systemu podatkowego funkcjonującego w danym państwie jest funkcja redystrybucyjna, która to reguluje dysproporcje i nierówności w dochodach i majątkach obywateli i innych podmiotów.
9. Podstawowym elementem składowym systemu podatkowego jest podatek, chrakteryzujący się przymusowością, obowiązkowością, nieodpłatnym i pieniężnym charakterem. Podatek jest również formą jednostronnego świadczenia, którego beneficjentem jest związek publiczno-prawny.
10. Prócz powszechnych podatków nakładanych na wszystkie podmiotu gospodarcze, sektor górniczy charakteryzuje się również szczególnymi obciążeniami fiskalnymi, które nie mają odniesienia do żadnego innego sektora gospodarki.
11. W przestrzeni światowych systemów podatkowych funkcjonuje wiele modeli opodatkowania sektora górniczego. Do najczęściej spotykanych modeli możemy zaliczyć: model bazujący na wolumenie, model bazujący na wartości wydobytej kopaliny, model bazujący na zysku, model hybrydowy oraz model oparty na rencie surowcowej.
12. Modele opodatkowania oparte są na specjalnych podatkach górniczych, wśród których możemy wyróżnić podatki produkcyjne, podatki dochodowe, podatki od nadwyżki zysków, podatek od renty surowcowej, podatek eksportowy i powierzchniowy oraz podatek od zysków nadzwyczajnych.
13. Opodatkowanie przedsiębiorstw górniczych jest również uwarunkowane charakterem jego działalności. Traktując działalność górniczą jako projekt, możemy dla poszczególnych faz projektu wyróżnić formy ich opodatkowania oraz zachęty podatkowe jakie mogą być stosowane w ich ramach.
14. Najważniejszą fazą projektu górniczego jest faza eksploracji i dokumentowania złoża. To od tej fazy zależy dalsze powodzenie projektu. Ze względu na wysokie ryzyko oraz wysoką kapitałochłonność w ramach tej fazy powstają spółki typu *junior mines*, które mogą liczyć na różnorodne zachęty podatkowe. Do zachęt podatkowych stosowanych przez spółki *junior mines* można zaliczyć: okresowe zwolnienia z podatku dochodowego, przyśpieszoną amortyzację, ulgi w podatku u źródła, redukcję podatków górniczych czy zwolnienia z opłat celnych.

15. Modele opodatkowania przedsiębiorstw różnią się nie tylko pomiędzy przedsiębiorstwami górniczymi a podmiotami z innych sektorów, ale również różnice możemy zauważyć w ramach różnych krajów czy opodatkowania różnych surowców naturalnych.
16. Analiza trzech głównych surowców: węglowodorów, miedzi i węgla pozwala wysnuć wniosek, że w zależności od kraju opodatkowanie może się zdecydowanie różnić, zarówno pod względem stawek podatku, jaki rodzajów podatków i modeli opodatkowania.
17. Zwykle na podmioty gospodarcze nakłada się standardowe obciążenia fiskalne i do tego dodaje się jeden, dwa lub więcej podatków specjalnych charakterystycznych dla sektora górniczego. Podatki specjalne różnicuje się również pod względem stawki w zależności od wydobywanego surowca.
18. W Polsce funkcjonuje jeden typowy podatek górniczy i jest nim podatek od wydobycia niektórych kopalin. Nałożony jest on na wydobycie miedzi i srebra i obciąża jeden podmiot gospodarczy, mianowicie KGHM Polska Miedź S.A.
19. W Polsce prócz jedynego podatku górniczego funkcjonuje szereg opłat i parapodatków charakterystycznych dla sektora górniczego. Należą do nich: opłata eksploatacyjna, opłaty za koncesję na poszukiwanie lub rozpoznawanie złóż, opłata za użytkowanie górnicze czy fundusz likwidacji zakładu górniczego.
20. Analizując obciążenia fiskalne w sektorze górniczym należy również wziąć pod uwagę typowe obciążenia, na przykład podatkiem dochodowym czy podatkiem od nieruchomości, ponieważ stanowią one znaczną składową w kosztach przedsiębiorstwa górniczego.
21. Suma podatków płaconych przez przedsiębiorstwa górnicze stanowi istotny element składowy przy wycenie podmiotu.
22. Uzasadnieniem do oparcia modelu opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego uwzględniającego kreowanie jego wartości o metodę *EVA* była prosta i przejrzysta struktura metody oraz uwzględnienie podatku górniczego w kosztach operacyjnych przedsiębiorstwa.
23. Metoda wyceny wartości przedsiębiorstwa według ekonomicznej wartości dodanej *EVA* bazuje na przyszłych wartościach dokumentów *pro forma* - bilansu, rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych. Do wyliczenia wartości *EVA* niezbędne jest określenie stopy zwrotu z kapitałów zainwestowanych zwanych ROIC (*ang. Return On Invested Capital*) lub też według drugiego ujęcia opracowanie

uproszczonego wykazu majątku, który ukazywałby stan początkowy majątku w badanym roku i powstałe w nim zmiany.

24. Głównym założeniem tworzonego modelu było zrównanie *EVA* z nowo kreowanym podatkiem górniczym, przy założeniu zaspokojenia wszystkich potrzeb wszystkich interesariuszy.
25. W zależności od wyniku wyceny metodą *EVA* podatek górniczy jest odprowadzany do budżetu państwa lub też nie występuje. Specjalny podatek górniczy jest równy wartości wyceny przedsiębiorstwa według metody *EVA*. W przypadku uzyskania wartości *EVA* mniejszej od zera podatek górniczy przyjmuje również wartość ujemną i w konsekwencji nie jest możliwe pobranie podatku. Wartość *EVA* równa zero oznacza, że wszystkie potrzeby wszystkich interesariuszy zostały zaspokojone i różnica pomiędzy przychodami i kosztami wynosi zero, a w konsekwencji podatek górniczy również wynosi zero. Dodatnia wartość *EVA* oznacza, że przedsiębiorstwo jest w dobrej kondycji i zaspokaja wszystkie potrzeby wszystkich interesariuszy, zatem podatek górniczy jest równy wartości *EVA* i w tej wysokości powinien zostać odprowadzony do budżetu państwa.
26. Uzyskane wyniki na podstawie danych rzeczywistych pozwalają stwierdzić, iż badana Spółka w analizowanym okresie 2018-2022 wykazuje niewielkie dodatnie wartości *EVA* lub też wartości ujemne. Wyniki wyceny pokazują więc, że spółka generuje wysokie koszty operacyjne, które przy wysokim poziomie zainwestowanego kapitału powodują niskie dodatnie, bądź wręcz ujemne wartości wyceny metodą *EVA*.
27. Duży wpływ na wyniki wyceny metodą *EVA* ma poziom kosztów operacyjnych, w których istotną rolę odgrywa podatek od wydobycia niektórych kopalin. Po usunięciu z kosztów operacyjnych podatku od wydobycia niektórych kopalin Spółka generuje dodatnie wartości *EVA* we wszystkich latach analizy.
28. Spółka działając w latach 2018-2022 wpłaciła do budżetu państwa 11 410 mln zł tytułem podatku od wydobycia niektórych kopalin. Przyjmując założenia proponowanego modelu podatku górniczego, spółka mogłaby zrezygnować całkowicie z uiszczania tego podatku na rzecz budżetu państwa i wpłacie podlegałby wyłącznie podatek górniczy stanowiący dodatnią wartość wyceny przedsiębiorstwa metodą *EVA*. Spółka zapłaciłaby zatem w latach 2018-2022 10 308 mln zł podatku górniczego, a więc o 1 102 mln zł mniej.
29. Metoda *EVA* jest metodą wyceny pozwalającą na bazie danych przeszłych zbudować predykcję przyszłych wyników. Zazwyczaj analizie podlega kolejne pięć lat, ponieważ

taki horyzont czasowy jest wiarygodny z punktu widzenia działalności przedsiębiorstwa.

30. Przyjmując proponowany model opodatkowania dla okresu 2023-2027 uzyskujemy wyniki na poziomie 25 396 mln zł podatku górniczego podlegającego wpłacie do budżetu państwa.
31. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa oraz państwa, które jest jednym z interesariuszy Spółki, podejście zakładające model opodatkowania w wyniku, którego wartość *EVA* jest równa podatkowi górniczemu jest podejściem bezpieczniejszym i zapewnia zabezpieczenie potrzeb wszystkich stron finansujących.

Podsumowując, zaproponowany model opodatkowania przedsiębiorstwa górniczego oparty na modelu wyceny *EVA* pozwala na stwierdzenie zgodności z postawioną tezą rozprawy. Założony model opodatkowania stanowi narzędzie kształtowania efektywności przedsiębiorstwa górniczego dla wszystkich grup interesariuszy podmiotu gospodarczego, takich jak: zewnętrzni dawcy kapitału, właściciele i państwo. Zaproponowany model opodatkowania pozwala w efektywny sposób zapewnić zaspokojenie potrzeb interesariuszy przedsiębiorstwa a nadwyżkę efektów ekonomicznych podmiotu gospodarczego przekazuje do państwa jako właściciela.

Bibliografia

1. Bardach J., Leśnodorski B., Pietrzak M.,: *Historia państwa i prawa polskiego*, PWN, Warszawa, 1987
2. Benninga S.Z., Sarig O.H.: *Finanse przedsiębiorstwa. Metody wyceny*, WIG Press, Warszawa, 2000
3. Bindemann K.: *Production-Sharing Agreements: An Economic Analysis*, Working Paper, Oxford Institute for Energy Studies, 1999, nr 25, http://www.oxfordenergy.org/wpcms/wp-content/uploads/2010/11/WPM25-ProductionSharingAgreementsAnEconomicAnalysis-KBindemann-1999.pdf, 11.02.2024
4. Black A., Wright P., Bachman J.E.: *W poszukiwaniu wartości dla akcjonariuszy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2000
5. Borodo A.: *Polskie prawo finansow*e - *zarys ogólny*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń, 2003
6. Brzeziński B.: *Rozstrzyganie wątpliwości na korzyść podatnika jako zasada wykładni prawa podatkowego. Próba analizy*, [w:] Ex iniuria non oritur ius. Księga ku czci profesora Wojciecha Łączkowskiego, 2003, Poznań
7. Brzeziński B., Nykiel W.: *Zasady ogólne prawa podatkowego* [w:] Prawo podatkowe. Teoria. Instytucje. Funkcjonowanie, 2009, Toruń TNOiK 2009,
8. Brzeziński B.: *Zasady ogólne prawa podatkowego a założenia nowej ordynacji podatkowej*, Przegląd Orzecznictwa Podatkowego, 2016, z. 3.
9. Brzeziński B. : *Prawo podatkowe*. Dom Organizatora TNOiK, Toruń, 2017
10. Bylicki L.: *Polski system podatkowy – zagadnienia ogólne*, Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, 2016, t. XXIII
11. CIP: *Understanding the 2014 Mining Legislation, Centre for Public Integrity, Good Governance, Transparency and Integrity*, 2014, nr 13/2014, http://www.cip.org.mz/cipdoc/344_spinformacao_2014_13_en.pdf, 02.10.2023
12. Conrad R., Shaliza Z., Styme J.: *Issues in Evaluating Tax and Payment Arrangements for Publicly Owned Minerals*, World Bank Working Papers, 1990, nr 496
13. Conway K., Howell N.: *UK Introduces New Brown-Field Tax Allowance*, Energy King & Spalding, 2014, http://www.kslaw.com/ library/newsletters/EnergyNewsletter/2014/January/article2.html, 11.05.2023

14. Copeland T., Koller T., Murrin J.: *Wycena: mierzenie i kształtowanie wartości firm,* WIG Press, Warszawa, 1997
15. Cwynar A., Cwynar W.: *Zarządzanie wartością spółki kapitałowej. Koncepcje, systemy, narzędzia,* FRR w Polsce, Warszawa, 2004
16. Damodaran A.: *Finanse korporacyjne: teoria i praktyka.* Wyd. 2, Wydawnictwo OnePress, Gliwice, 2007
17. Daniel, P. & Sunley, E. M.: *Contractual assurances of fiscal stability*, Presentation to IMF Conference on Taxing Natural Resources. Retrieved, 2008
18. Dow J.: *Option for financing the expansion of your mining companies*, Mining Journal, 2007
19. Dudycz T.: *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa.* Studia i Monografie, 2001, nr 143,
20. Dudycz T.: *Finansowe narzędzia zarządzania wartością przedsiębiorstwa.* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, 2002
21. Dudycz T.: *Wartość dla akcjonariuszy a wartość dla wszystkich interesariuszy*, [w]: Urbańczyk E. (Red.): Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji. Wydawnictwa Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, 2001
22. Dzionek-Kozłowska J.: *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2007
23. Etel L.: *System podatkowy*, Finanse publiczne i prawo finansowe. 2000, Wydawnictwo KiK Konieczny i Kruszewski
24. Etel L.: *Podatek od nieruchomości a podziemne wyrobiska górnicze*, Finanse Komunalne, 2003, nr 2
25. Ernst & Young: *Global Oil and Gas Tax Guide*, 2014, http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Global-oil-and-gas-tax-guide-2014/$FILE/EY-Global-oil-and-gas-taxguide-2014.pdf, 11.02.202
26. Freeman R.E., Reed D.L.: *Stockholders and stakeholders: a new perspective on corporate governance*, California Management Review, 2003, nr 25
27. Gomułowicz A., Małecki J.: *Podatki i prawo* podatkowe, Ars Boni et Eequi, Poznań, 1995
28. Gomułowicz A.: *Zasada sprawiedliwości podatkowej w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego. Aspekt materialny*, Warszawa, 2003
29. Gomułowicz A., Małecki J.: *Podatki i prawo podatkowe*, Lexis Nexis Warszawa, 2004
30. Guj P.: *Mineral royalties and other mining – specific taxes*, International Mining For Development Centre, Australia, 2012

31. Guj, P., Bocoum, B., Limerick, J., Meaton, M., & Maybee, B.: *How to improve mining tax administration and collection frameworks: A sourcebook*, Word Bank, Washington, D.C, 2013
32. Heaps T., Helliwell J.: *The Taxation of Natural Resources*, [w:] A.J. Auerbach, M. Feldstein (red.), Handbook of Public Economics, t. 1, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, 1985
33. Helbling C.: *Unternehmensbewertung und Steuern.* IdW-Verlag GmbH, Duesseldorf, 1991
34. Herman A., Szablewski A.: *Zarządzanie wartością firmy*. Poltext, Warszawa, 1999
35. Iwanek T.: *Wartość i jej szacowanie*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania, Wrocław, 2003
36. Jaki A.: *Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa.* Wyd. 6, OficynaWolters Kluwer, Kraków, 2008
37. Jeżowski, P.: *Niemiecka Energiewende z polskiej perspektywy*, [w:] A. Alińska (red.), Finansowanie inwestycji w obszarze energetyki, Szkoła Główna Handlowa – Ministerstwo Gospodarki, 2014, Warszawa
38. Kamela-Sowińska A.: *Wycena przedsiębiorstw i ich mienia w warunkach inflacji*, FRR w Polsce, Warszawa, 1994
39. Karmańska A.: *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*, Difin, Warszawa, 2009
40. Kowal D.: *Kluczowe czynniki tworzenia wartości przedsiębiorstwa,* [w:] Urbańczyk E. (Red.): *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstw. Teoria i praktyka gospodarcza.* Wydawnictwo Kreos, Szczecin, 2004
41. Kozieł D., Pawłowski S., Kustra A.: *Podatek od kopalin w górnictwie rud miedzi w Polsce i na świecie – analiza porównawcza*, Przegląd górniczy, 2018, t.74, nr 9
42. Land B.: *Capturing a Fair Share of Fiscal Benefits in the Extractive Industry*, Transnational Corporations, 2009, t. 18(1)
43. Land B.: *Resource Rent Taxes*, [w:] P. Daniel, M. Keen, C. McPherson (red.), The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice, Routledge, London−New York, 2010
44. Lewandowska I.: *Ile dla gminnego fiskusa od kopalnianych nieruchomości*, Rzeczpospolita, http://www.rp.pl/artykul/389855.html?print=tak, 12.11.2023
45. Lipiński A., Mikosz R.: *Ustawa Prawo geologiczne i górnicze. Komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2003
46. Lisowski A.: *Podstawy ekonomicznej efektywności podziemnej eksploatacji złóż*, Wydawnictwo GiG, Wydawnictwo PWN , Katowice – Warszawa, 2001,

47. Maćkowiak E.: *Ekonomiczna Wartość Dodana. Miernik oceny kondycji finansowej i wartości przedsiębiorstwa.* Polskie Wydawnictwa Ekonomiczne, Warszawa, 2009
48. Malinowski D.: *Porzucone złoże ropy przyniosło wielką niespodziankę*, 2014, http://nafta.wnp.pl/porzucone-zloze-ropy-przynioslo-wielka-niespodzianke,236656_1_0_0.html, 11.02.2024
49. Mainwaring J.: *UK Chancellor Announces More Tax Breaks for Oil, Gas Industry*, http://www.rigzone.com/news/oil_gas/a/136202/UK_Chancellor_Announces_More_Tax_Breaks_for_Oil_Gas_Industry, 11.02.2024
50. Marschall A.: *Principles of Economics*, Macmillan, New York, 1890
51. Mastalski R.: *Wprowadzenie do prawa podatkowego*, Wydawnictwo C.H. Beck Warszawa, 1995
52. McLure, Jr., C. E.: *Tax holidays and investment incentives: A comparative analysis*, Bulletin for International Fiscal Documentation, 1999, nr 53
53. Michalski M.: *Zarządzanie przez wartość. Firma z perspektywy interesów właścicielskich,* WIG-Press, Warszawa, 2001
54. Miles R.C.: *Basic Business Appraisal.* John Wiley & Sons, New York, 1984
55. Miller M.H., Modigliani F.: *Dividend Policy, Growth, and Valuation of Shares*, The Journal of Business, 1961, No 4.
56. Nakhle C.: *Petroleum Fiscal Regimes. Evolution and Challenges*, [w:] P. Daniel, M. Keen, C. McPherson (red.), The Taxation of Petroleum and Minerals: Principles, Problems and Practice, Routledge, London–New York, 2010
57. Nita B.: *Controlling w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa.* [w]: Nowak E. (Red.): *Controlling w działalności przedsiębiorstwa.* PWE, Warszawa, 2004
58. Nowak K.: *Górnictwo, cz. I*, Wydawnictwo Śląsk, Katowice, 1973
59. Nykiel W.: *Ulgi i zwolnienia w konstrukcji prawnej podatku*, Dom Wydawnicy ABC, Warszawa, 2002
60. Otto, J., Andrews, C., Cawood, F., Doggett, M., Guj, P., Stermole, J. & Tilton, J.: *Mining royalties: A global study of their impact on investors, government, and civil society,* World Bank, 2008
61. Owsiak S.: *Finanse publiczne Współczesne ujęcie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2017
62. Pach J.: *Podatkowe uwarunkowania przedsiębiorczości w teorii i praktyce gospodarczej*, 2016, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, nr 30.1

63. Pachciarek H., Szarek M.: *Kreowanie wartości dodanej dla interesariuszy –studium przypadku firmy handlowo-usługowej*, Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance, 2017, nr 15
64. Pawłowski S., Kustra A., Kozieł D.: *Zachęty podatkowe stosowane dla spółek junior mines*, Inżynieria Mineralna, 2019, r.21, nr1
65. Pietrasiewicz M.: *Polityka fiskalna*, Poltext, Warszawa, 1998
66. Piesiewicz K.: *Górnictwo*, [w:] Encyklopedia historii gospodarczej Polski do 1945 roku, Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa, 1981, t. 1
67. Pinder D.: *Oil and Gas from UK Walters: Resources, Technologies Corporate Attitude and Government*, [w:] H. Smith, J. Potts (red.), Managing Britain's Marine and Coastal Environment. Towards a Sustainable Future, Routledge, Oxon, 2004
68. Por, E., Malinowska-Misiąg, W.: *Finanse publiczne w Polsce*, LexisNexis, Warszawa-Rzeszów 2006
69. Ptak M., Kasztelewicz Z.: *Podatki i daniny płacone przez górnictwo w Polsce*, Zeszyty naukowe Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią Polskiej Akademii Nauk, nr 88
70. Puxty A.G., Dodds J.C.: *Financial Management, Method and Meaning.* Chapman & Hall, London, 1992
71. PWC: *Financial Reporting in the Mining Industry for the 21st Century*, raport PriceWaterhouseCoopers, 2000
72. PWC: *Corporate income taxes, mining royalties and other taxes*, raport PriceWaterhouseCoopers, 2012
73. Rappaport A.: *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i iinwestora,* WIG Press, Warszawa, 1999
74. Rolfe, R.J., White, R.A.: *Investors' assessment of the importance of tax incentives in locatin foreign export-oriented investment: An exploratory study*, The Journal of the American Taxation Association, 1992, nr 14(1)
75. Romaniuk U.: *Przewodnik po polskim systemie podatkowym*, Komitet Redakcyjny Wydawnictw Politechniki Opolskiej, Opole, 2005
76. Rusiński W.: *Rozwój gospodarczy ziem polskich w zarysie*, Książka i Wiedza, Warszawa, 1963
77. Sierpińska M., Jachna T.: *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*. Wyd. 3, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2004

78. Stefanowicz J.: *Informacja geologiczna w nowym prawie górniczym i geologicznym*, Biuletyn Państwowego Instytutu Geologicznego, 2012, nr 448
79. Szczepankowski P.: *Wycena i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa, 2007
80. Śliwa J., Wymysłowski S.: *Podstawowe czynniki kreujące wartość przedsiębiorstwa,* [w]: Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa a struktura akcjonariatu. Praca zbiorowa, CeDeWu, 2001, Warszawa
81. Świstak A.: *Taxation and Investment in Energy Sector – an Overview of Issues*, [w:] A. Alińska (red.), Finansowanie inwestycji w obszarze energetyki, Szkoła Główna Handlowa – Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, 2014
82. Świstak A.: *Opodatkowanie wydobycia surowców naturalnych w* Polsce, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 2017
83. Tavares-Lehman, A. T., Toledano, P., Johnson, L., Sachs, L.: *Rethinking investment incentives*, New York: Columbia University Press, 2017
84. Tordo S.: *Fiscal Systems for Hydrocarbons: Design Issues*, World Bank Working Paper, 2007, nr 123
85. Uberman R.: *Wpływ rekultywacji gruntu na wartość złoża (przedsiębiorstwa górniczego),* Gospodarka Surowcami Mineralnymi, Tom 22 – Zeszyt Specjalny 2, Wydawnictwo IGSMiE PAN, 2006
86. Walters D.: *Developing and Implementing Value Based Strategy,* Management Decision, 1997, nr 35
87. Wierzbiński M.: *Controlling zorientowany na wartość przedsiębiorstwa.* [w]: Nowak E. (Red.): Controlling w przedsiębiorstwie. Koncepcje i instrumenty*,* Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o. o., Gdańsk, 2004
88. Wirth H.: *Cykl życia projektów górniczo-geologicznych i metody jego wyceny*, Gospodarka Surowcami Mineralnymi, Tom 22 – Zeszyt Specjalny 2, Wydawnictwo IGSMiE PAN, 2006
89. Wyrozumski J.: *Dzieje Polski piastowskiej (VIII w. 1370)*, [w] Wielka historia Polski Piotr Kaczanowski. Janusz Krzysztof Kozłowski. Jerz Wyrozumski (red.) t. I. Warszawa: Świat Książki, 2005
90. Zadora H.: *Wartość w naukach ekonomicznych*. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice, 2004
91. Zarzecki D.: *Metody wyceny przedsiębiorstw*, FRR w Polsce, Warszawa, 1999

92. Zarzecki D.: *Zastosowanie metody wartości aktywów netto w wycenie przedsiębiorstw.* Przegląd Organizacji, 1999, Nr 11
93. Zolt, E.: *Tax incentives and tax base protection issues*. United Nations, 2013
94. Zolt, E.: *Tax Incentives: Protecting the tax base*. Paper for Workshop on Tax Incentives and Base Protection, New York, 2015
95. Encyklopedia PWN: hasła: „wartość", „wartość towaru", http://encyklopedia.pwn.pl/haslo/wartosc;3994143.html, 11.02.2024
96. Słownik Języka Polskiego PWN: hasło: „wartość", http://sjp.pwn.pl/sjp/wartosc;2534732.html, 11.02.2024

Akty Prawne

97. Art. 273 ustawy z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska ustawa z dnia 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20010620627/T/D20010627L.pdf 11.02.2024
98. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. https://www.sejm.gov.pl/prawo/konst/%20olski/kon1.htm, 11.02.2024
99. Krajowa Administracja Skarbowa. Wytyczne w zakresie Ram Wewnętrznego Nadzoru Podatkowego, https://www.podatki.gov.pl/media/6197/wytyczne--w-zakresie-ram-wewn%C4%99trznego-nadzoru-podatkowego.pdf, 29.01.2024
100. Obwieszczenie Ministra Środowiska z dnia 3 listopada 2022 r. w sprawie stawek opłat na rok 2023 z zakresu przepisów Prawa geologicznego i górniczego https://www.prawo.pl/akty/m-p-2022-1080,21740434.html 12.02.2024
101. Obwieszczenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 3 lutego 2021 r. w sprawie kwot, o których mowa w art. 7 ust. 2-5 ustawy o podatku od wydobycia niektórych kopalin, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20210001696/O/D20211696.pdf 11.02.2024
102. Obwieszczenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 lipca 2021r. w sprawie średniej ceny tony miedzi oraz średniej ceny kilograma srebra za czerwiec 2021 r. https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20210001696/O/D20211696.pdf 11.02.2024

103. Obwieszczenie Ministra Finansów, Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 5 lipca 2021 r. w sprawie średniej ceny megawatogodziny gazu ziemnego oraz średniej ceny tony ropy naftowej za czerwiec 2021 r. https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20210001696/O/D20211696.pdf 11.02.2024
104. Stawki opłat na rok 2023 z zakresu przepisów Prawa geologicznego i górniczego, https://sip.lex.pl/akty-prawne/mp-monitor-polski/stawki-oplat-na-rok-2023-z-zakresu-przepisow-prawa-geologicznego-i-21740434, 11.02.2024
105. Ustawa z dnia 19 grudnia 1980 r. o zob.owiązaniach podatkowych. Dz. U. Nr 27, poz. 111 z późn. zm., https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19800270111/O/D19800111.pdf 11.02.2024
106. Ustawa z dn. 26 lipca 1992 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19910800350/O/D19910350.pdf 11.02.2024
107. Ustawa z dn. 15. Lutego 1992 r. o podatku dochodowych od osób prawnych oraz zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19920210086/O/D19920086.pdf 11.02.2024
108. Ustawa z dn. 3. lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19950160078/O/D19950078.pdf 11.02.2024
109. Ustawa z dn. 29. sierpnia 1997 r, Ordynacja podatkowa, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971370926/O/D19970926.pdf 11.02.2024
110. Ustawa z dn. 13. Listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20032031966/T/D20031966L.pdf 11.02.2024
111. Ustawa z dn. 9 czerwca 2011 r. Prawo geologiczne i górnicze, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20111630981/T/D20110981L.pdf 11.02.2024

112. Ustawa z dn. 2 marca 2012 r. o podatku od wydobycia niektórych kopalin https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20120000362/T/D20120362L.pdf 12.02.2024
113. Rozporządzenie Ministra Środowiska z dnia 15 lipca 2015 r. w sprawie dokumentacji geologicznej złoża kopaliny, z wyłączeniem węglowodorów, https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20150000987/O/D20150987.pdf 11.02.2024
114. Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 13 września 2011 r., sygn. akt PP/33/09 Podatek od nieruchomości służących do wydobywania kopalin, https://trybunal.gov.pl/postepowanie-i-orzeczenia/wyroki/art/4780-podatek-od-nieruchomosci-sluzacych-do-wydobywania-kopalin 11.02.2024 12.02.2024
115. Zmiana zasad ustalania wynagrodzenia z tytułu użytkowania górniczego z dn. 3 września 2015 r., Ministerstwo Środowiska, Departament Geologii i Koncesji Geologicznych, 24 kwietnia 2018, https://bip.mos.gov.pl/fileadmin/user_upload/bip/koncesje_geologiczne/ogloszenia/Zmiana_zasad_ustalania_wynagrodzenia_z_tytulu_uzytkowania_gorniczego_z_dnia_24_kwietnia_2018_r..pdf, 11.02.2024
116. Zmiana zasad ustalania wynagrodzenia z tytułu użytkowania górniczego z dn. 3 września 2015 r., Ministerstwo Środowiska, Departament Geologii i Koncesji Geologicznych, 24 kwietnia 2018, https://bip.mos.gov.pl/fileadmin/user_upload/bip/koncesje_geologiczne/ogloszenia/Zmiana_zasad_ustalania_wynagrodzenia_z_tytulu_uzytkowania_gorniczego_z_dnia_24_kwietnia_2018_r..pdf, 11.02.2024

Strony internetowe

117. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?oldid=564255
118. https://obserwatorgospodarczy.pl/2022/05/03/ue-polska-dominuje-w-produkcji-wegla-kamiennego-niemcy-w-produkcji-brunatnego/
119. https://www.pgi.gov.pl/
120. https://www.gov.pl/web/finanse/sprawozdanie-roczne-za-2022-rok
121. https://kghm.com/pl/inwestorzy/centrum-wynikow/raporty-finansowe

Spis tabel

Tab. 1 Makro- i mikroskładniki oraz sposoby podwyższania wartości przedsiębiorstwa……23
Tab. 2 Elementy procesu tworzenia wartości……...39
Tab. 3 Różnice między podatkiem a opłatą……..58
Tab.4 Klasyfikacja podatków……..60
Tab. 5 Przykłady zachęt podatkowych w ramach poszczególnych instrumentów fiskalnych……..66
Tab. 6 Instrumenty podatkowe stosowane w sektorze wydobywczym na świecie……...80
Tab. 7 Przegląd podatków od kopalin w wybranych krajach w górnictwie miedzi……..99
Tab. 8 Obciążenia fiskalne w zakresie wydobycia węgla na świecie…….103
Tab. 9 Fiskalne instrumenty w polskim sektorze wydobywczym……..113
Tab. 10 Stawki opłat eksploatacyjnych dla wybranych kopalin na 2023 r…….114
Tab. 11 Stawki opłat koncesyjnych w 2023 r…….121
Tab. 12. Wskaźniki przy ustalaniu wynagrodzenia dla użytkowania górniczego……124
Tab. 13 Dane do oszacowania wartości *EVA* oraz wyliczone *EVA* za lata 2018-2022 w mln zł….141
Tab. 14 Koszty operacyjne spółki KGHM Polska Miedź S.A. z wyszczególnieniem pozycji podatków i opłat w mln zł……...142
Tab. 15 Dane do oszacowania modelowej wartości *EVA* oraz wyliczenie podatku górniczego za lata 2018-2022 w mln zł…….143
Tab. 16 Wyniki analiz wartości przedsiębiorstwa metodą *EVA* i wielkości podatku górniczego w mln zł…….144
Tab. 17 Obliczenie średniego tempra wzrostu przychodów ze sprzedaży w latach 2028-2022….145
Tab. 18 Obliczenie średniego tempra wzrostu kosztów operacyjnych w latach 2028-2022 według dwóch wariantów obliczeniowych…….146
Tab. 19 Wyliczenie procentowego udziału zysku brutto w przychodach ze sprzedaży w 2022 roku……146
Tab. 20 Obliczenie średniej efektywnej stopy podatku dochodowego w latach 2018-2022……..147
Tab. 21 Obliczenie średniego przyrostu aktywów trwałych w latach 2018-2022 w mln zł……147
Tab. 22 Obliczenie średniego przyrostu środków pieniężnych w latach 2018-2022 w mln zł……147
Tab. 23 Obliczenie ZKOn w oparciu o cykle zapasów, należności i zobowiązań w latach 2018-2022 w mln zł…….148
Tab. 24 Obliczenie wartości *Ic* dla lat 2023-2027 – przebudowany bilans w mln zł……..149
Tab. 25 Obliczenie wielkości ekonomicznych i wartości *EVA* w dwóch wariantach wraz z wyliczeniem wysokości podatku górniczego za lata prognozy 2023-2027……149
Tab. 26 Bilans spółki KGHM Polska Miedź S.A. za lata 2018-2022 w mln zł……...172
Tab. 27 Rachunek zysków i strat w układzie kalkulacyjnym spółki KGHM Polska Miedź S.A. za

lata 2018-2022 w mln zł…….174
Tab. 28 Rachunek zysków i strat w układzie porównawczym spółki KGHM Polska Miedź S.A. za lata 2019-2022 do poziomu zysku/straty ze sprzedaży w mln zł…….175

Spis rysunków

Rys. 1 Klasyfikacja metod wyceny przedsiębiorstw……18
Rys. 2 Model nośników wartości wpływających na budowanie wartości przedsiębiorstwa według A. Damodarana……27
Rys. 3 Schemat oczekiwań interesariuszy……34
Rys. 4 Redystrybucja pionowa dochodów wpływających do budżet państwa……47
Rys. 5 Cechy obciążeń fiskalnych……53
Rys. 6 Elementy konstrukcyjne podatku……..55
Rys. 7 Klasyfikacja podatków……..61
Rys. 8 Fazy projektu wydobywczego……...67
Rys. 9 Podział systemów podatkowych w sektorze wydobywczym……73
Rys. 10 Produkcja węgla kamiennego w Unii Europejskiej w latach 1990-2021……108
Rys. 11 Krajowa konsumpcja węgla brunatnego przez kraje członkowskie UE……110
Rys. 12 Wydobycie, zużycie oraz import ropy naftowej w Polsce w latach (1990-2019)……..……111
Rys. 13 Wydobycie, zużycie oraz import gazu ziemnego w Polsce w latach (1990-2019)…….112
Rys. 14 Wpływy do budżetu państwa za lata 2014-2022 z tytułu opłat eksploatacyjnych i koncesyjnych……116
Rys. 15 Wysokość podatku od wydobycia niektórych kopalin w latach 2013-2022……..118
Rys. 16 *EVA* uwzględniające wartość dla poszczególnych interesariuszy przedsiębiorstwa ...134
Rys. 17 Lokalizacja aktywów górniczych Grupy Kapitałowej KGHM Polska Miedź S.A……139

Załączniki

Załącznik 1

Tab. 26 Bilans spółki KGHM Polska Miedź S.A. za lata 2018-2022 w mln zł

	2018	2019	2020	2021	2022
AKTYWA					
Rzeczowe aktywa trwałe górnicze i hutnicze	17 507	19 498	20 576	21 564	22 894
Aktywa niematerialne górnicze i hutnicze	1 657	1 966	2 024	2 316	2 772
Rzeczowe i niematerialne aktywa górnicze i hutnicze	19 164	21 464	22 600	23 880	25 666
Pozostałe rzeczowe aktywa trwałe	2 789	2 829	2 857	2 593	2 746
Pozostałe aktywa niematerialne	224	155	141	250	218
Pozostałe aktywa rzeczowe i niematerialne	3 013	2 984	2 998	2 843	2 964
Pożyczki udzielone wspólnym przedsięwzięciom	5 199	5 694	6 069	7 867	9 603
Łączne zaangażowanie we wspólne przedsięwzięcia	5 203	5 694	6 069	7 867	9 603
Pochodne instrumenty finansowe	320	124	789	595	714
Inne instrumenty finansowe wyceniane do wartości godziwej	541	448	636	637	606
Inne instrumenty finansowe wyceniane w zamortyzowanym koszcie	716	656	601	496	469
Instrumenty finansowe razem	1 577	1 228	2 026	1 728	1 789
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	309	157	193	185	137
Pozostałe aktywa niefinansowe	109	142	161	161	220
Aktywa trwałe	***29 375***	***31 669***	***34 047***	***36 664***	***40 379***
Zapasy	4 983	4 741	4 459	6 337	8 902
Należności od odbiorców, w tym:	799	688	834	1 009	1 177
Należności od odbiorców wyceniane w wartości godziwej przez wynik finansowy	304	300	478	614	751
Należności z tytułu podatków	417	571	295	364	367
Pochodne instrumenty finansowe	301	293	210	254	796
Pozostałe aktywa finansowe	273	280	210	172	337
Pozostałe aktywa niefinansowe	132	151	142	162	286
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	957	1 016	2 522	1 884	1 200
Aktywa obrotowe	***7 862***	***7 740***	***8 733***	***11 363***	***13 065***
RAZEM AKTYWA	**37 237**	**39 409**	**42 780**	**48 027**	**53 444**
Kapitał akcyjny	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
Kapitał z tytułu wyceny instrumentów finansowych	-444	-738	-1 430	-1 705	-427
Zakumulowane pozostałe całkowite dochody	2 005	1 954	1 728	2 219	1 812

Zyski zatrzymane	15 572	16 894	18 694	24 532	28 704
Kapitał własny akcjonariuszy Jednostki Dominującej	19 133	20 110	20 992	27 046	32 089
Kapitał udziałowców niekontrolujących	92	92	89	92	57
Kapitał własny	19 225	20 202	21 081	27 138	32 146
Zobowiązania z tytułu zadłużenia	6 878	7 525	6 928	5 409	5 220
Pochodne instrumenty finansowe	162	183	1 006	1 134	719
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	2 447	2 613	3 016	2 306	2 621
Rezerwy na koszty likwidacji kopalń i innych obiektów	1 564	1 774	1 849	1 242	1 859
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	498	445	442	643	1 151
Pozostałe zobowiązania	598	631	551	617	543
Zobowiązania długoterminowe	12 147	13 171	13 792	11 351	12 113
Zobowiązania z tytułu zadłużenia	1 071	348	407	455	1 223
Pochodne instrumenty finansowe	43	91	688	889	434
Zobowiązania wobec dostawców	2 053	2 766	3 593	2 974	3 094
Zobowiązania z tytułu świadczeń pracowniczych	808	1 150	1 313	1 437	1 699
Zobowiązania podatkowe	585	433	537	453	1 233
Rezerwy na zobowiązania i inne obciążenia	271	222	162	207	173
Pozostałe zobowiązania	1 034	1 026	1 202	1 661	1 329
Zobowiązania krótkoterminowe	5 865	6 036	7 907	9 538	9 185
Zobowiązanie długo i krótkoterminowe	***18 012***	***19 207***	***21 699***	***20 889***	***21 298***
RAZEM ZOBOWIĄZANIA I KAPITAŁ WŁASNY	**37 237**	**39 409**	**42 780**	**48 027**	**53 444**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [121]

Załącznik 2

Tab. 27 Rachunek zysków i strat w układzie kalkulacyjnym spółki KGHM Polska Miedź S.A. za lata 2018-2022 w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Przychody z umów z klientami, w tym:	20 526	22 723	23 632	29 803	33 847
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	16 555	18 767	18 981	23 529	27 541
Zysk brutto ze sprzedaży	**3 971**	**3 956**	**4 651**	**6 274**	**6 306**
Koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu	1 380	1 501	1 490	1 564	1 962
Zysk netto ze sprzedaży	**2 591**	**2 455**	**3 161**	**4 710**	**4 344**
Strata z wyceny wspólnych przedsięwzięć metodą praw własności	662	438	204	-	-
Zysk z tytułu odwrócenia utraty wartości pożyczek udzielonych wspólnym przedsięwzięciom	733	106	74	2 380	873
Wynik z zaangażowania we wspólne przedsięwzięcia	328	9	247	2 874	1 455
Pozostałe przychody operacyjne, w tym:	1034	809	702	1 757	1 881
Przychody odsetkowe obliczone z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej	8	9	4	1	54
Pozostałe koszty operacyjne	726	623	1 326	1 046	919
Przychody finansowe	11	38	259	70	148
Koszty finansowe	772	566	287	541	420
Zysk przed opodatkowaniem	**2 466**	**2122**	**2 756**	**7 824**	**6 489**
Podatek dochodowy	808	701	959	1 669	1 715
ZYSK NETTO	**1 658**	**1421**	**1 797**	**6 155**	**4 774**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [121]

Załącznik 3

Tab. 28 Rachunek zysków i strat w układzie porównawczym spółki KGHM Polska Miedź S.A. za lata 2019-2022 do poziomu zysku/straty ze sprzedaży w mln zł

	2018	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
A. PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI, W TYM:	**22 284**	**23 790**	**24 534**	**33 037**	**37 524**
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	20 526	22 723	23 632	29 803	33 847
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	375	-337	-474	1 544	2 008
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby	1 383	1 404	1 376	1 690	1 669
B. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	**19 693**	**21 335**	**21 373**	**28 327**	**33 180**
I. Amortyzacja	1 903	2 013	2 062	2 254	2 398
II. Zużycie materiałów i energii	7 097	7 945	7 914	11 962	15 876
III. Usługi obce	2 404	2 655	2 226	2 200	2 604
IV. Podatki i opłaty	2 206	2 041	2 169	4 209	3 832
V. Wynagrodzenia	5 202	5 594	5 884	6 443	7 333
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	54	59	65	76	80
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	174	347	381	393	265
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	653	681	672	790	792
C. ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY (A - B)	**2 591**	**2 455**	**3 161**	**4 710**	**4 344**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [121]