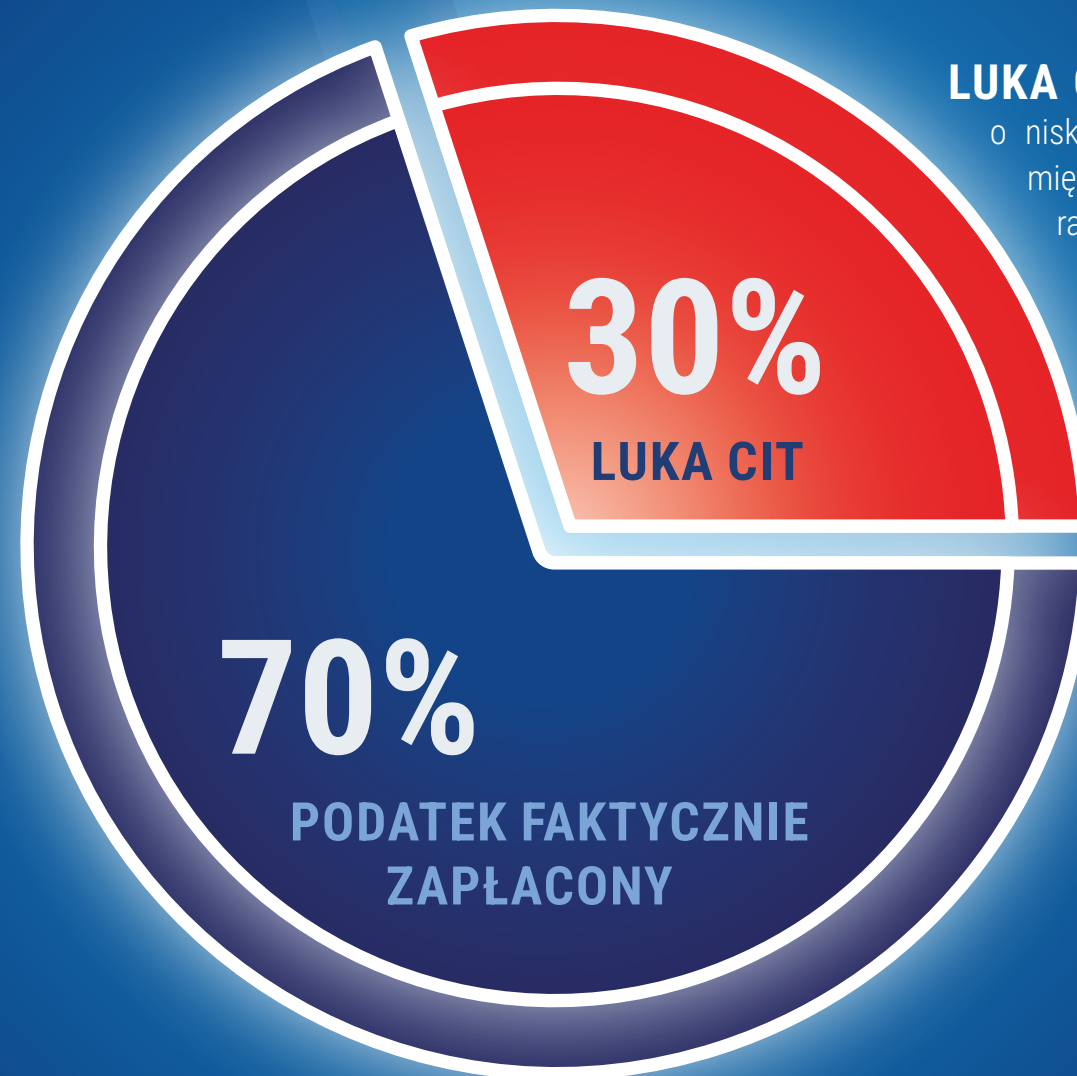


OBSERWATOR PODATKOWY

CIT w latach 2012 – 2023 w wybranych branżach



LUKA CIT - Przenoszenie aktywów o charakterze pasywnym do krajów o niskim poziomie opodatkowania, transfery zysków za granicę przez międzynarodowe korporacje, zawieranie transakcji z podmiotami z tzw. rajów podatkowych, zawieranie fikcyjnych umów o usługi niematerialne, stosowanie cen nierynkowych w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi, w tym w odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych (należności licencyjne, znaki towarowe), finansowanie długiem zamiast kapitałami własnymi (cienka kapitalizacja).

PODATEK NALEŻNY



Warszawa 2024

Autorzy: Jaromir Ćwikła, Katarzyna Kamecka,
Julia Poniewierska – Nowak, Julia Pyrożok

Opracowanie graficzne i skład: Moje Projektowanie

©Copyright 2024 by Polskie Towarzystwo Gospodarcze

Wydawca: Polskie Towarzystwo Gospodarcze
ul. Wiejska 16 lok. 2
00-490 Warszawa
e-mail: biuro@iptg.pl

www.iptg.pl

WSTĘP

Zgodnie z art. 27b ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (CIT), Minister Finansów ma obowiązek co roku, do 30 września, ujawniać indywidualne dane z zeznań podatników CIT, którzy w danym roku podatkowym osiągnęli przychody przekraczające równowartość 50 mln euro. Publikacje te cieszą się stałym zainteresowaniem ze strony opinii publicznej, analityków finansowych oraz mediów, ponieważ stanowią podstawę do szerokiej debaty na temat funkcjonowania systemu podatkowego w Polsce. Dyskusje te dotyczą zwłaszcza optymalizacji podatkowej oraz tzw. luki podatkowej CIT, czyli różnicy między podatkiem należnym a rzeczywistymi wpływami do budżetu państwa. Luka podatkowa, będąca problemem nie tylko w Polsce, ale na całym świecie, stanowi istotny wskaźnik efektywności systemu podatkowego, a także pokazuje skalę wyzwań związanych z unikaniem opodatkowania.

Jak wynika z badań Polskiego Instytutu Ekonomicznego, luka podatkowa CIT w Polsce zmniejsza się. W 2014 roku wynosiła ona jeszcze 52% teoretycznych dochodów, natomiast w latach 2019–2020 spadła do około 30%. Mimo tego pozytywnego trendu, jednym z głównych źródeł luki podatkowej w Polsce są transfery zysków za granicę, zwłaszcza przez międzynarodowe korporacje. Tego typu działania, znane jako agresywna optymalizacja podatkowa, są zjawiskiem globalnym, a Polska nie jest od nich wolna. Raport „Przyszłość Konkurencyjności Polskich Firm”, wydany przez Polskie Towarzystwo Gospodarcze, podkreśla, że mechanizmy agresywnej optymalizacji podatkowej pozwalają międzynarodowym korporacjom na uzyskiwanie przewagi konkurencyjnej, co ma bezpośredni wpływ na lokalne przedsiębiorstwa, które nie dysponują podobnymi narzędziami i możliwościami do minimalizowania zobowiązań podatkowych.

Kontrola przeprowadzona przez Najwyższą Izbę Kontroli w 2014 roku wykazała, że w latach 2011–2013 efektywna stawka podatku CIT dla podmiotów z kapitałem zagranicznym była systematycznie niższa niż dla pozostałych podatników. Różnica ta w zależności od roku wynosiła od 0,64 do 1,22 punktu procentowego. Sugeruje to, że zagraniczne przedsiębiorstwa częściej stosowały agresywne strategie optymalizacji podatkowej, co prowadziło do niższych obciążeń podatkowych. Do głównych mechanizmów stosowanych przez międzynarodowe firmy należą m.in. przenoszenie aktywów do krajów o niskim poziomie opodatkowania, transakcje z podmiotami z rajów podatkowych, zawieranie fikcyjnych umów o usługi niematerialne, manipulowanie cenami transferowymi w transakcjach między

podmiotami powiązаныmi oraz stosowanie tzw. cienkiej kapitalizacji, czyli finansowanie działalności długiem zamiast kapitałami własnymi. Mechanizmy te pozwalają na znaczną redukcję zobowiązań podatkowych i, co za tym idzie, zmniejszenie wpływów do budżetu państwa.

Zjawisko to pokazuje, jak ważne jest uszczelnianie systemu podatkowego, aby zapewnić równość i sprawiedliwość w opodatkowaniu zarówno krajowych, jak i zagranicznych podmiotów działających na polskim rynku. Optymalizacja podatkowa, zwłaszcza w agresywnej formie, nie tylko obniża wpływy podatkowe, ale także zniekształca konkurencję, dając przewagę firmom międzynarodowym, które mogą korzystać z bardziej złożonych struktur finansowych i prawnych.

Celem niniejszego raportu jest szczegółowe przedstawienie i analiza przychodów oraz zapłaconego podatku CIT przez wybrane firmy działające w Polsce w różnych branżach, takich jak: handel, sektor spożywczy, rynek KEP (kurierzy, przesyłki ekspresowe i paczki), motoryzacja, farmacja, telekomunikacja, media, fintech, a także branże objęte akcyzą, takie jak sektor alkoholowy i tytoniowy. Analiza obejmuje okres od 2012 do 2023 roku, co pozwala na uchwycenie długoterminowych trendów oraz zmian w poszczególnych sektorach.

Przy interpretacji wyników należy również uwzględnić istotne wydarzenia o charakterze globalnym, które miały wpływ na gospodarkę i poszczególne sektory. Pandemia COVID-19, która wybuchła na początku 2020 roku, oraz wojna na Ukrainie, która rozpoczęła się w 2022 roku, miały bezpośredni wpływ na wyniki finansowe wielu firm, szczególnie w kontekście przychodów i obciążeń podatkowych. Pandemia spowodowała poważne zakłócenia w łańcuchach dostaw, zmianę nawyków konsumpcyjnych oraz zwiększenie presji na sektorach takich jak handel detaliczny, motoryzacja czy logistyka. Z kolei wojna na Ukrainie wpłynęła na sektor energetyczny, rolniczy i przemysł, prowadząc do wzrostu cen surowców, co przełożyło się na wyniki finansowe wielu firm operujących w Polsce.

Raport ten stanowi narzędzie do oceny, jaki udział w sumie wpływów podatkowych mają różne przedsiębiorstwa działające na polskim rynku, a także pokazuje, jak różnorodne strategie księgowe i podatkowe mogą wpływać na wysokość podatku CIT.

Jaromir Ćwikła



BRANŻA HANDLOWA

Na polskim rynku działa wiele dużych sieci handlowych, z których najbardziej wyróżnia się Biedronka. Sieć ta, zarządzana przez Jeronimo Martins Polska, będącą spółką z portugalskim kapitałem, od lat utrzymuje dominującą pozycję w kraju. W 2023 roku jej przychody przekroczyły 98 mld złotych, co stanowi znaczny wzrost w porównaniu do roku poprzedniego, gdy wyniosły one 85,4 mld złotych. W tym samym okresie Biedronka zapłaciła ponad 1 mld złotych podatku CIT, czyli o 200 mln więcej niż rok wcześniej. Istotnym faktem jest to, że firma od niemal dekady trzyma się stałego wskaźnika zapłaconego podatku CIT w stosunku do przychodów, który regularnie oscyluje w okolicach 1%. Jest to przykład spójnej polityki podatkowej, którą firma stosuje na przestrzeni lat.

Jednakże nie wszystko układa się idealnie w działalności Jeronimo Martins Polska. W ostatnich latach Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) nałożył na spółkę kary finansowe o łącznej wartości niemal mld złotych. Sankcje te wynikały z różnych przewinień, w tym naruszania zbiorowych interesów konsumentów oraz wykorzystywania przewagi kontraktowej wobec mniejszych dostawców. Mimo tych trudności, Biedronka utrzymuje swoją dominującą pozycję na rynku detalicznym i kontynuuje wzrost, co potwierdzają regularnie zwiększające się przychody.

Drugim kluczowym graczem z portugalskim kapitałem na polskim rynku jest Eurocash S.A. Spółka ta, specjalizująca się w sprzedaży hurtowej oraz wspieraniu małych i średnich sklepów, również odnotowała w 2023 roku znaczący poziom przychodów, sięgający ponad 35,6 mld złotych. Jednak w przeciwieństwie do Biedronki, Eurocash zapłacił znacznie mniej podatku CIT – zaledwie 6,9 mln złotych. Warto zauważyć, że taka niska kwota podatku CIT nie jest jednorazową anomalią, ale odzwierciedla dziesięcioletni trend, w którym współczynnik podatku CIT w stosunku do przychodów nie przekracza 0,4%. Jest to przykład spółki, która korzysta z różnych rozwiązań optymalizacji podatkowej, co pozwala jej znacznie ograniczać wysokość odprowadzanych danin, nawet przy wysokich przychodach.

Podobny schemat w kwestii podatków można zaobserwować w przypadku dwóch dużych sieci handlowych z kapitałem francuskim: Auchan i Carrefour.

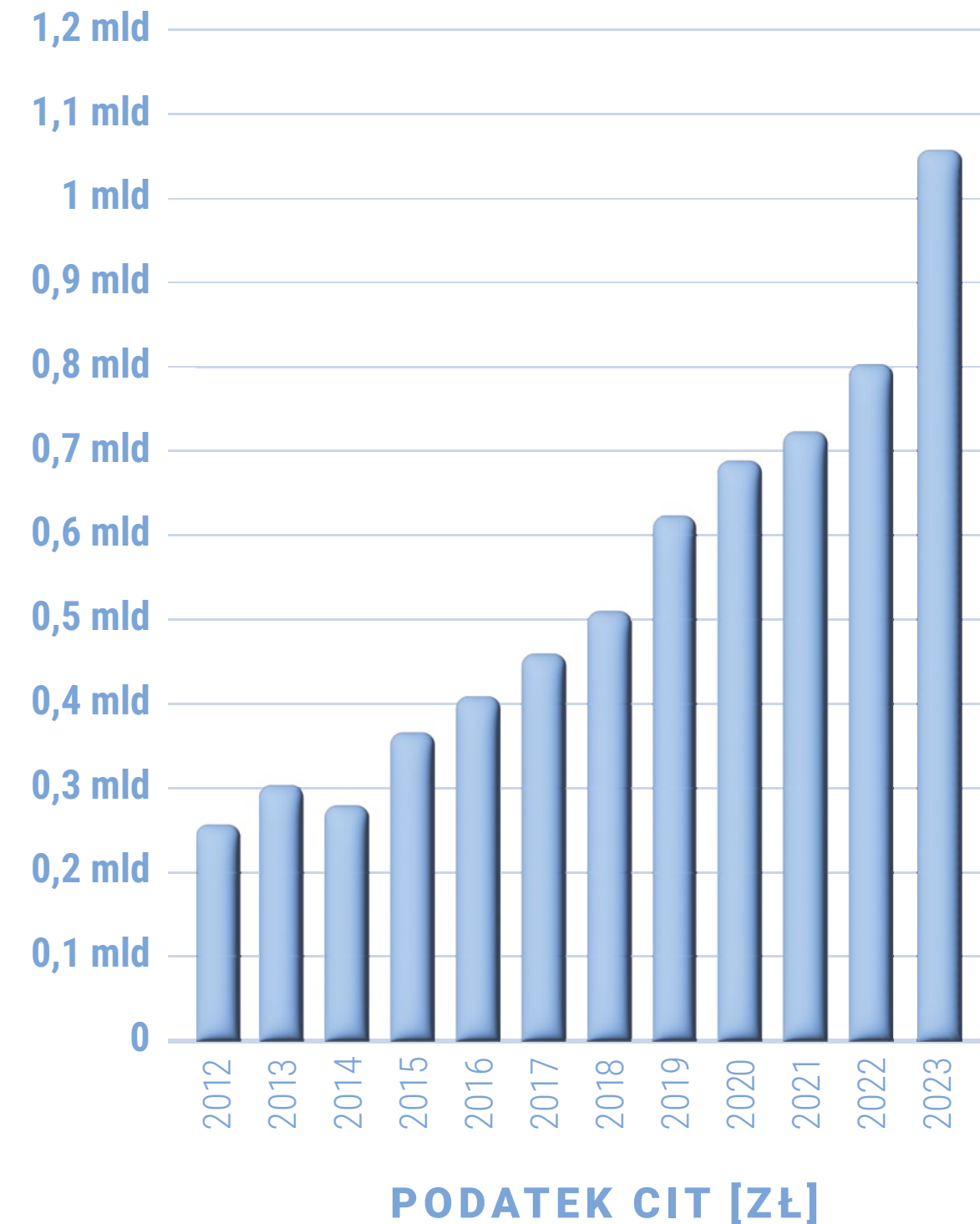
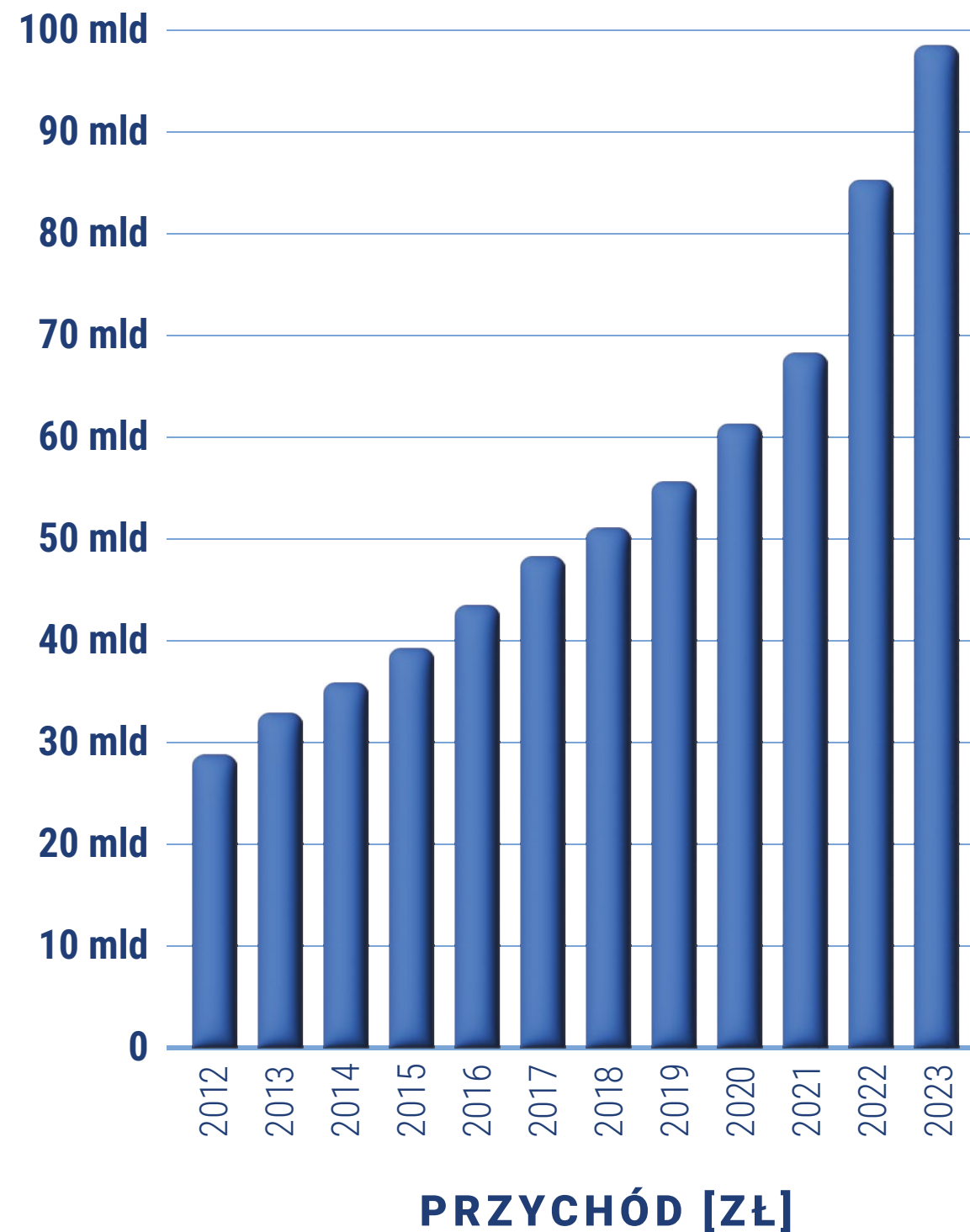
Obie sieci, chociaż działają na rynku detalicznym i generują zbliżone przychody, różnią się istotnie pod względem podatków, które odprowadzają do polskiego budżetu. W 2023 roku Auchan osiągnął przychody w wysokości 12,3 mld złotych, a zapłacił 47,2 mln złotych podatku CIT. Z kolei Carrefour, którego przychody wyniosły 10,8 mld złotych, zapłacił tylko 15,5 mln złotych CIT, czyli prawie 3 razy mniej niż Auchan. Jest to interesujący przykład, który pokazuje, jak różne strategie podatkowe mogą prowadzić do znacznych różnic w zobowiązaniach podatkowych, nawet przy porównywalnych przychodach. Wskazuje to również na zróżnicowane podejście firm do kwestii opodatkowania oraz wykorzystywania dostępnych narzędzi księgowych.

W kontekście rozliczeń podatkowych warto zwrócić uwagę na niemiecką sieć sklepów Rossmann, która również generuje porównywalne przychody. W 2023 roku Rossmann osiągnął przychody na poziomie 13,4 mld złotych, a zapłacił aż 322 mln złotych podatku CIT. To ponad 6 razy więcej niż Auchan, mimo niemal identycznego poziomu przychodów. Różnice te stają się jeszcze bardziej widoczne, gdy porównamy Rossmanna z Kauflandem, za którym także stoi niemiecki kapitał. W 2023 roku Kaufland, przy przychodach wynoszących niemal 14,3 mld złotych, zapłacił jedynie 70 mln złotych CIT, co oznacza, że przy wyższych przychodach odprowadził niemal 4 razy mniej podatku niż Rossmann. Ten przypadek pokazuje, że nawet w firmach z tego samego kraju mogą występować diametralnie różne podejścia do kwestii opodatkowania, co może wynikać z różnych struktur kosztowych, polityk księgowych lub strategii optymalizacji podatkowej.

Powyższe przykłady jednoznacznie ukazują, że mimo podobnych poziomów przychodów oraz wspólnego pochodzenia kapitału, firmy mogą stosować zróżnicowane strategie podatkowe, które w efekcie prowadzą do znacznych różnic w kwotach odprowadzanych podatków. W kontekście rozwoju sieci handlowych w Polsce warto również odnotować, że wprowadzenie zakazu handlu w niedzielę, które początkowo budziło obawy o spadek przychodów, nie miało wyraźnie negatywnego wpływu na wyniki finansowe największych graczy na rynku. Sieci te, dzięki swojej elastyczności i umiejętności adaptacji do zmieniających się regulacji prawnych, były w stanie utrzymać, a nawet zwiększyć tempo wzrostu swoich przychodów.

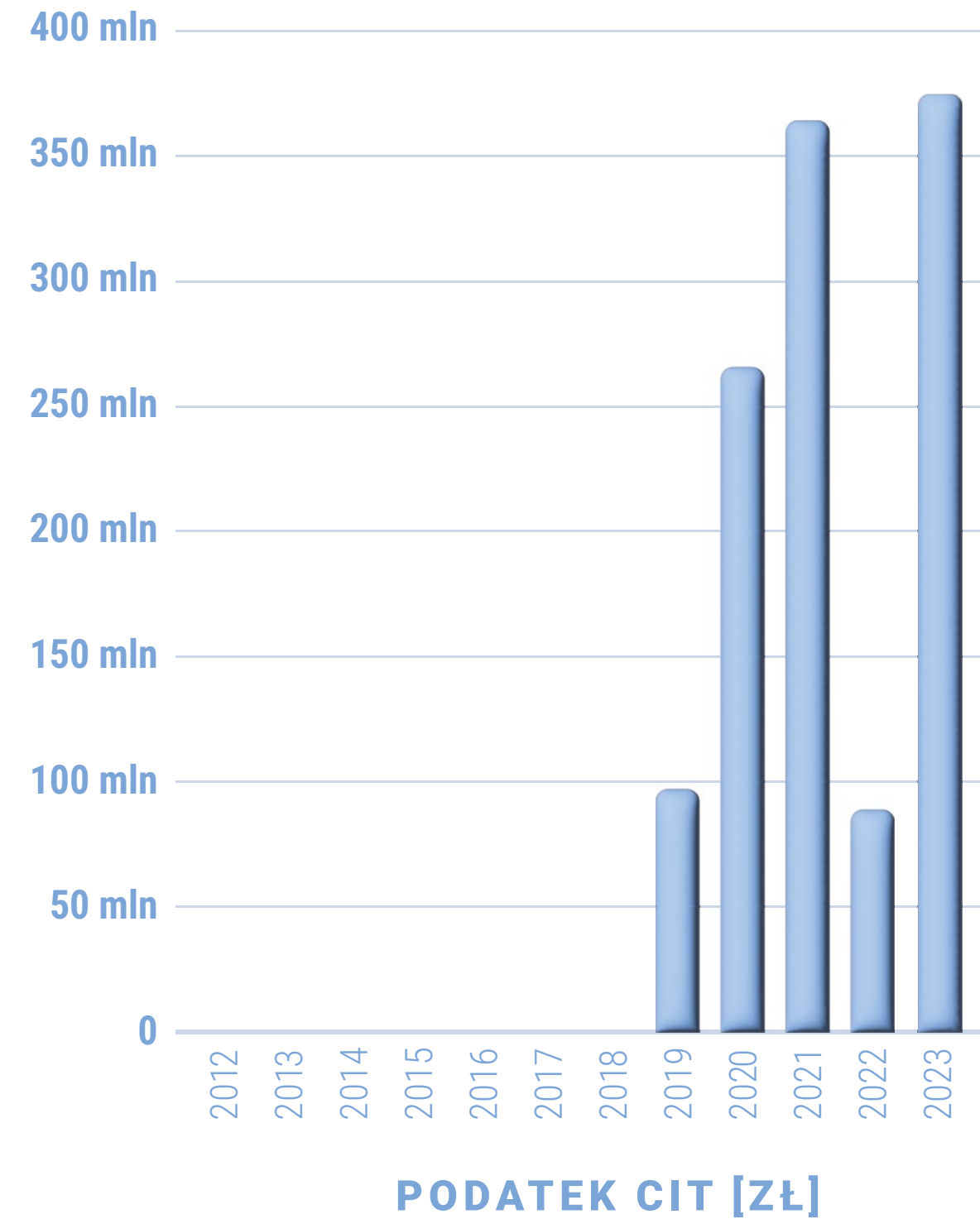
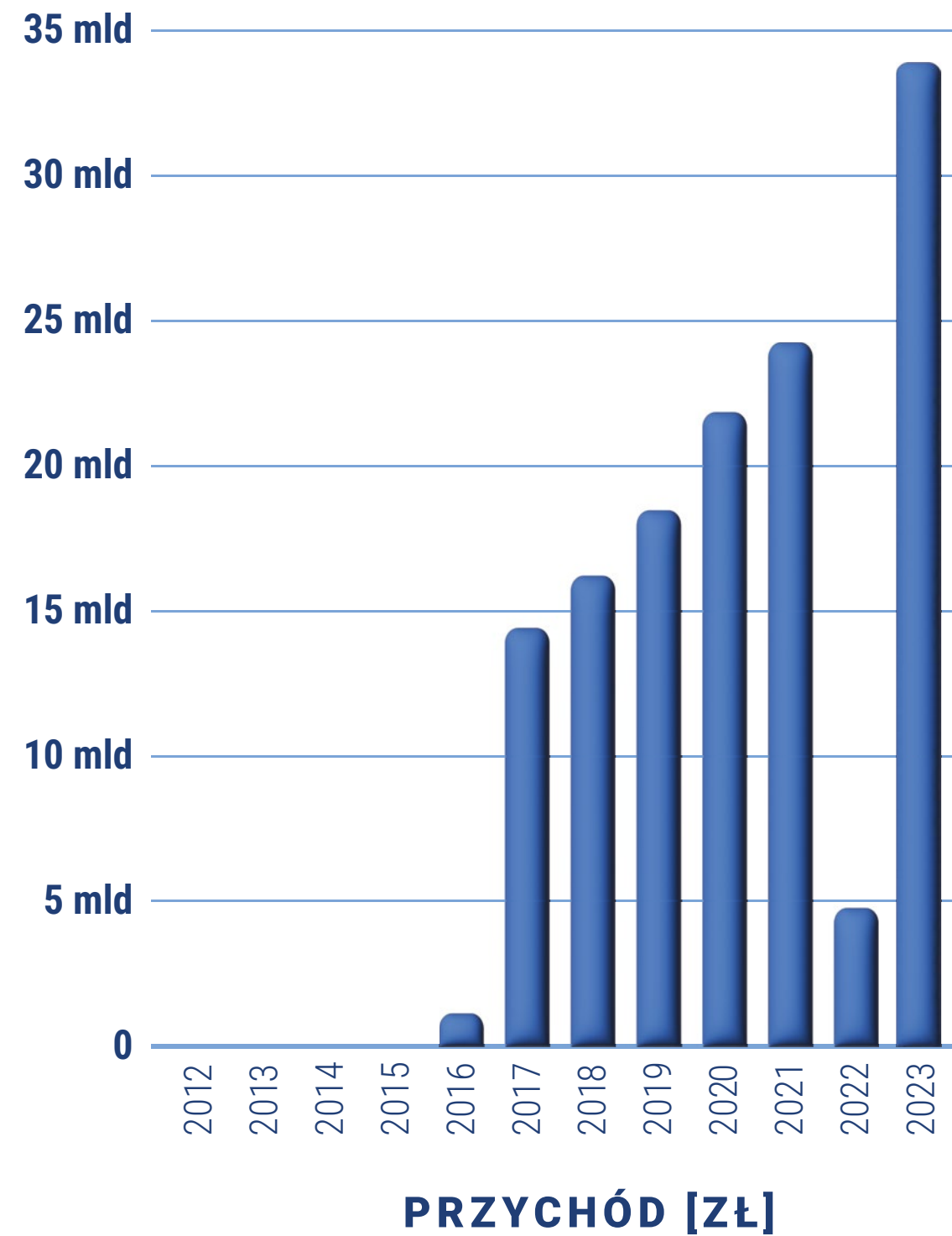


JERONIMO MARTINS POLSKA



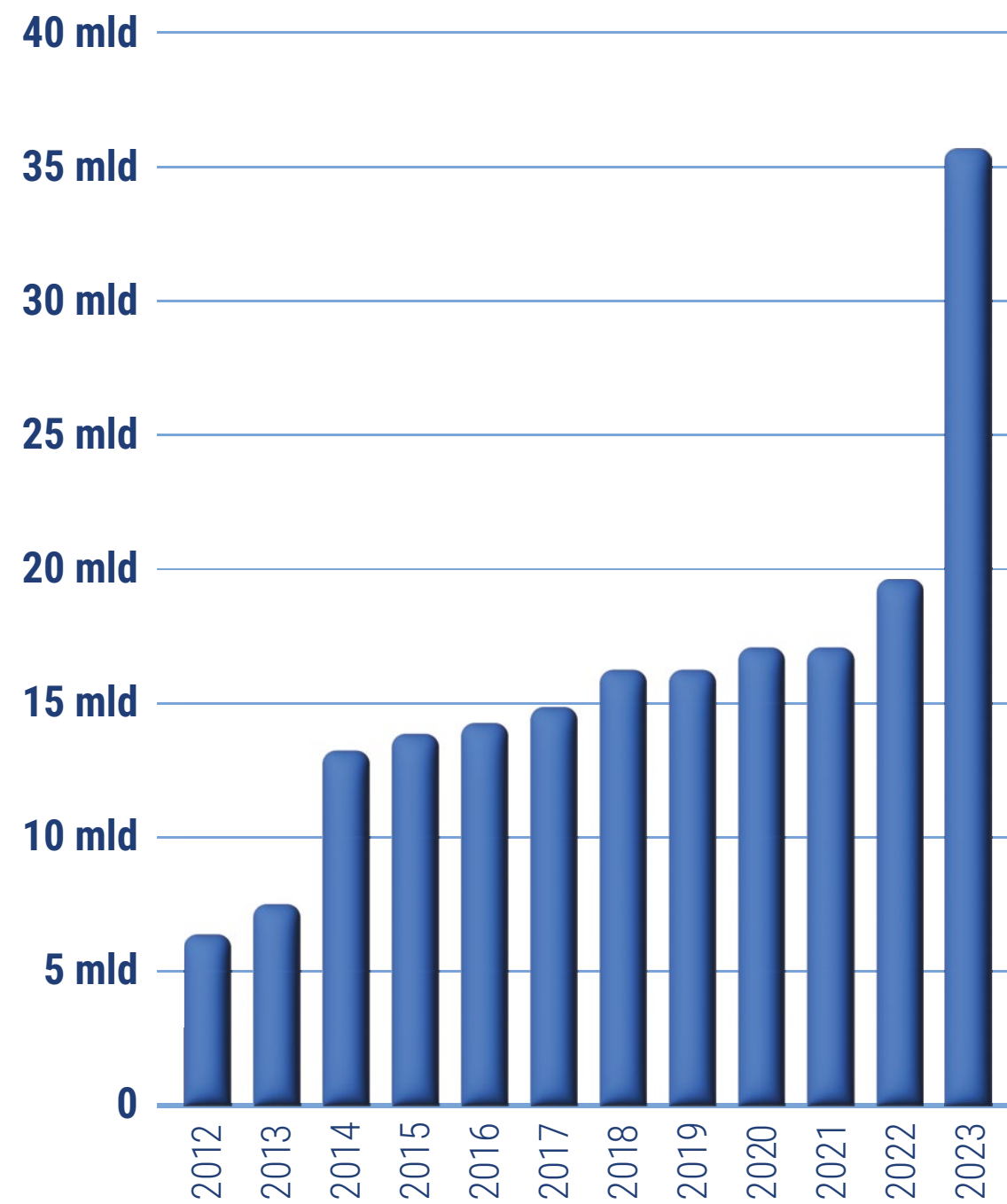


FRF-BETEILIGUNGS-GMBH/LIDL

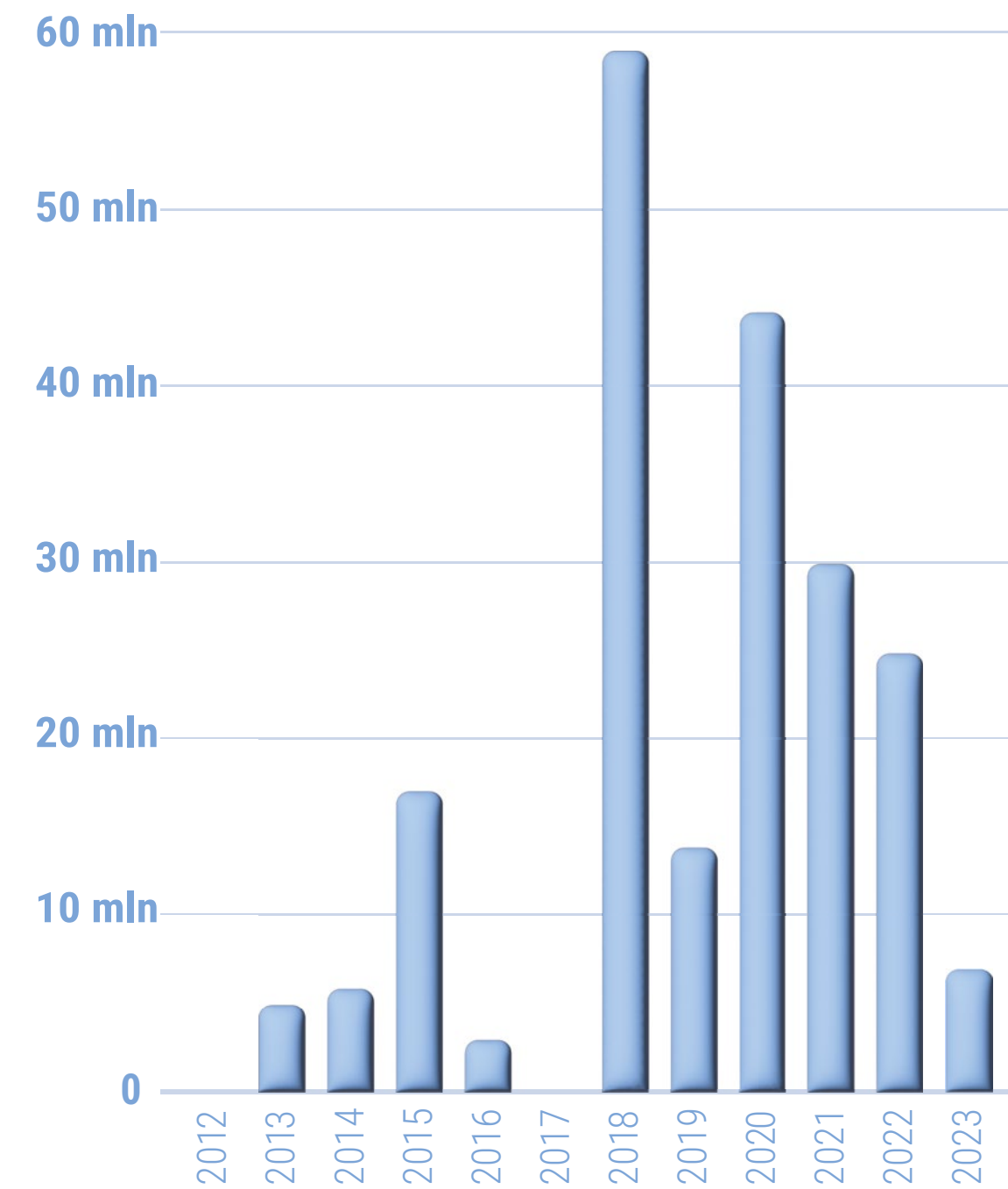




EUROCASH



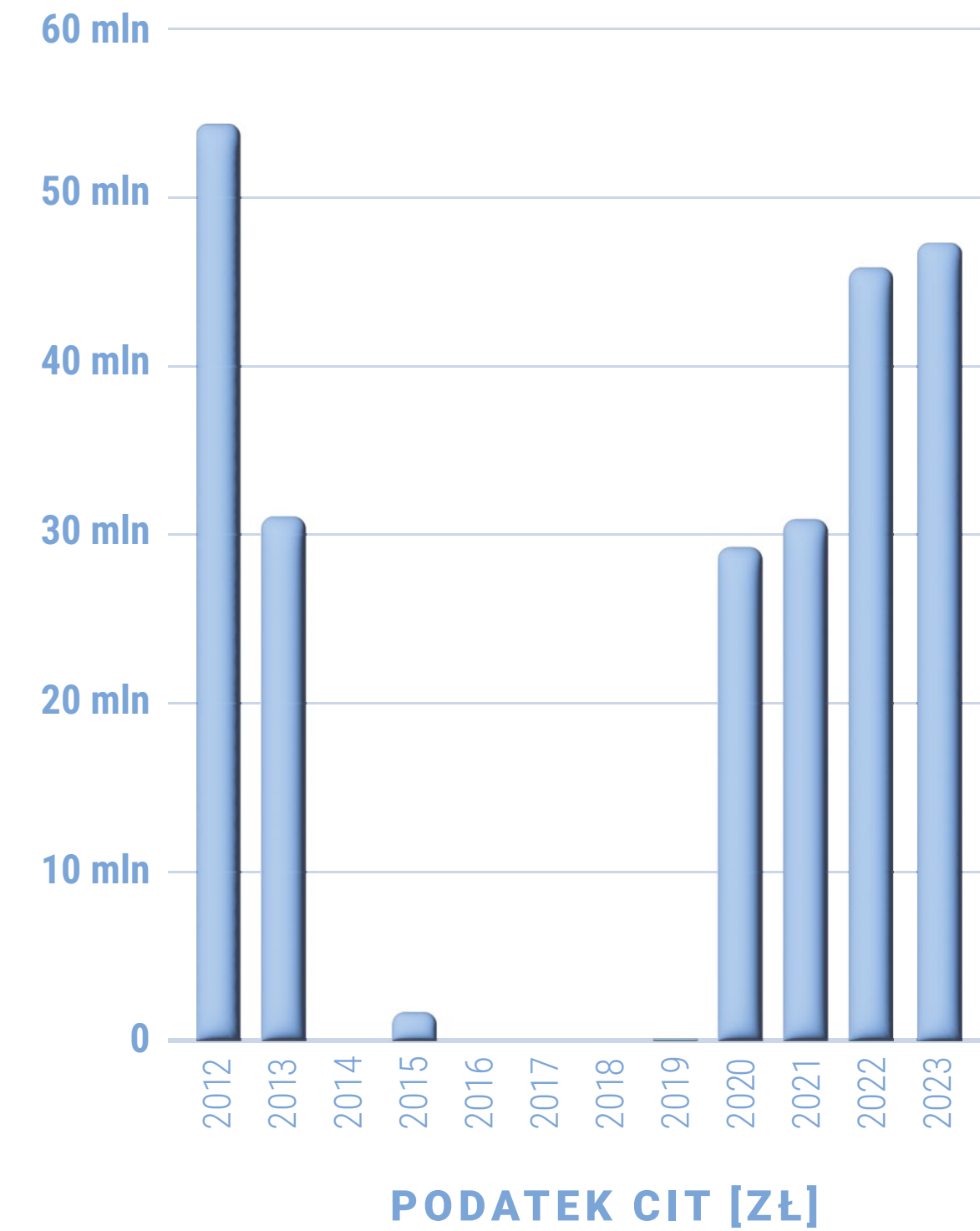
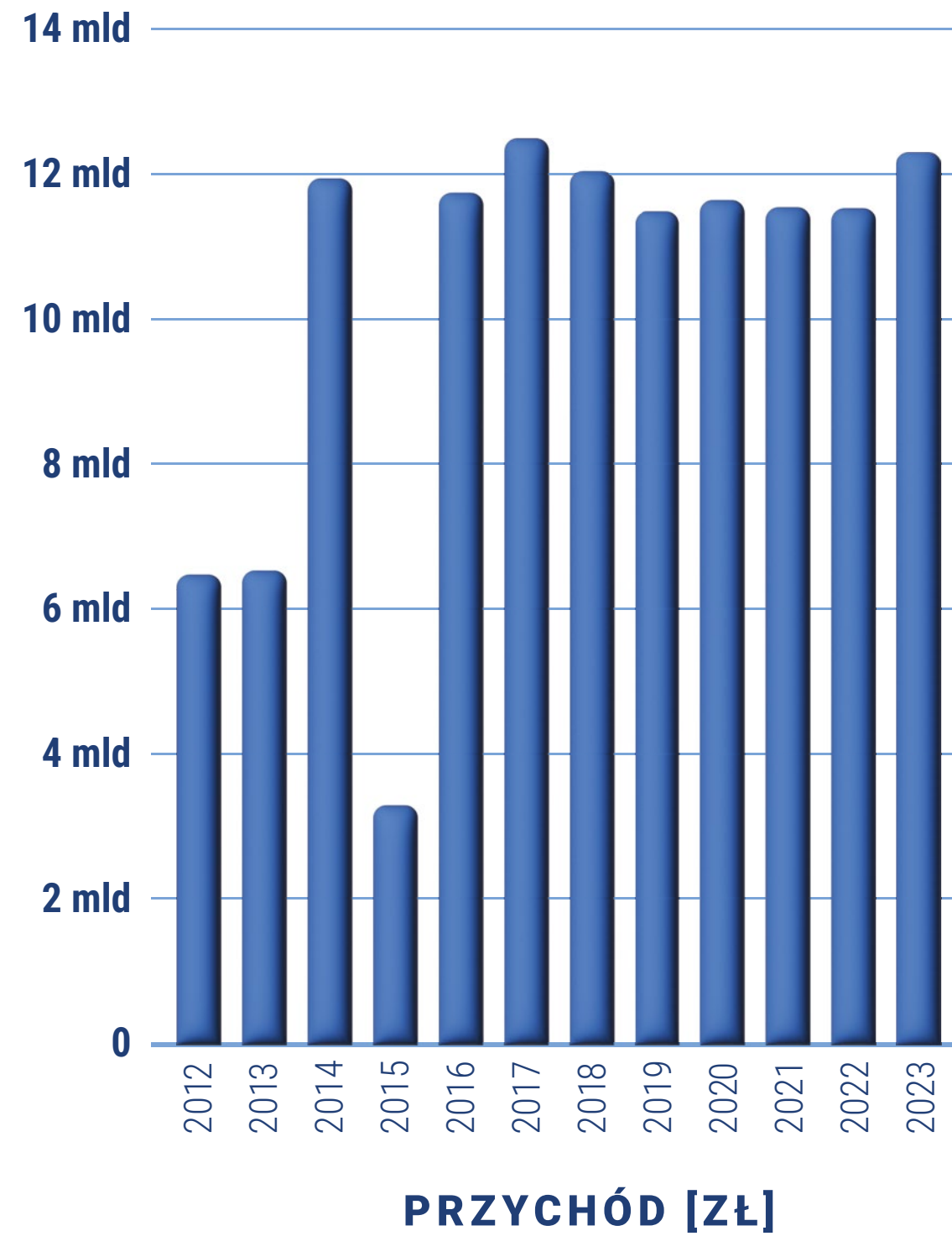
PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]

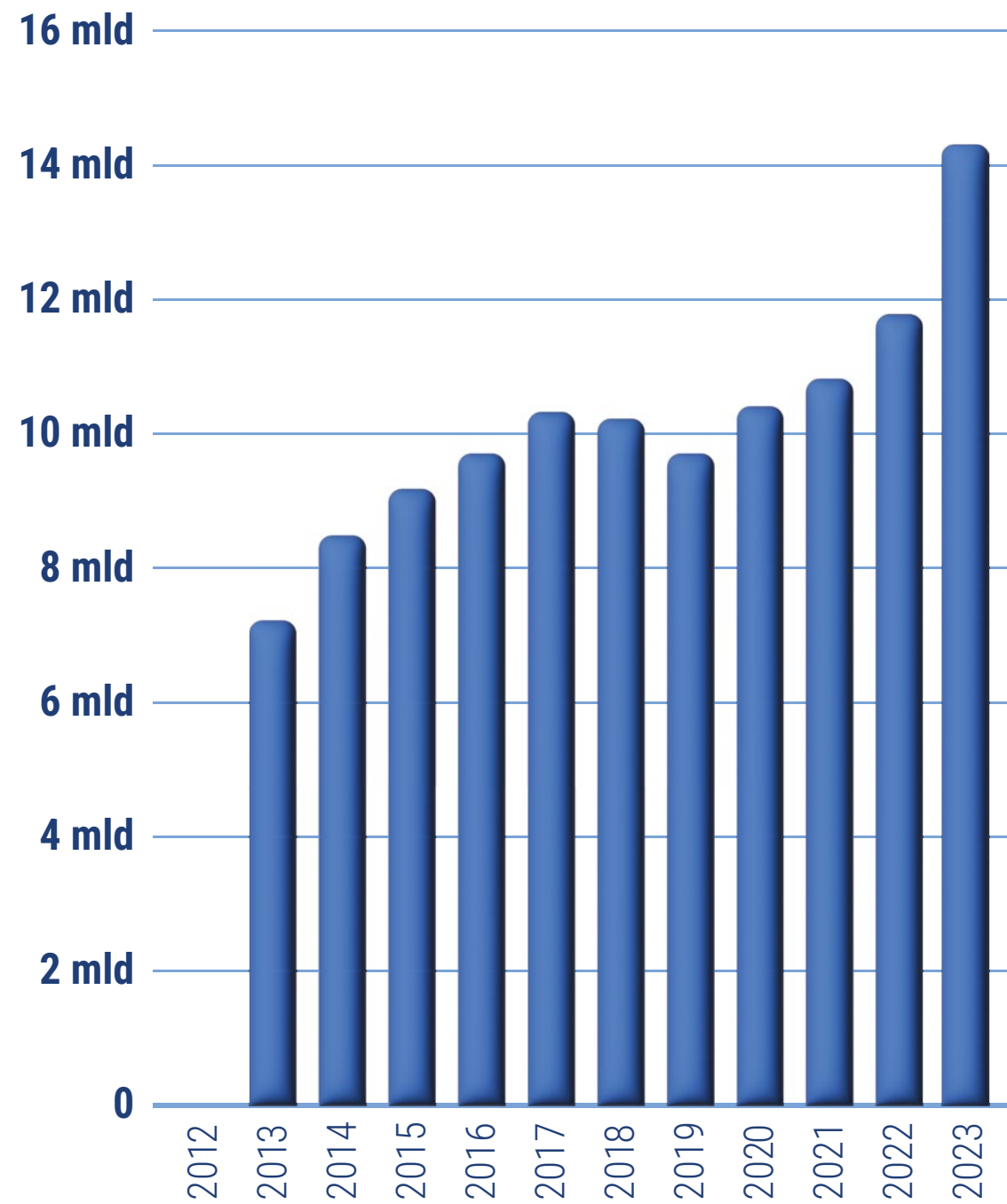


AUCHAN POLSKA

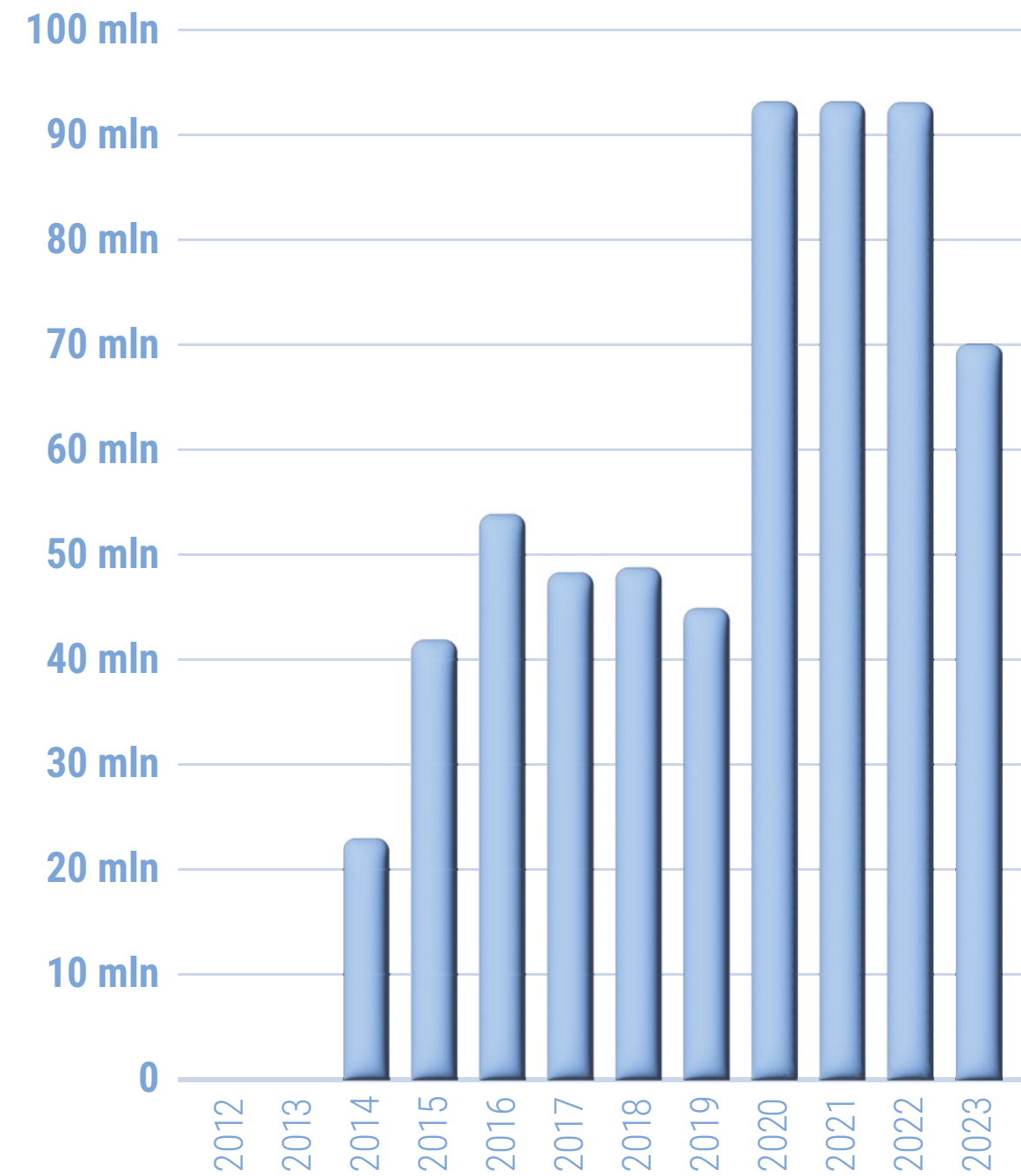




KAUFLAND OST-EUROPA BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT GMBH



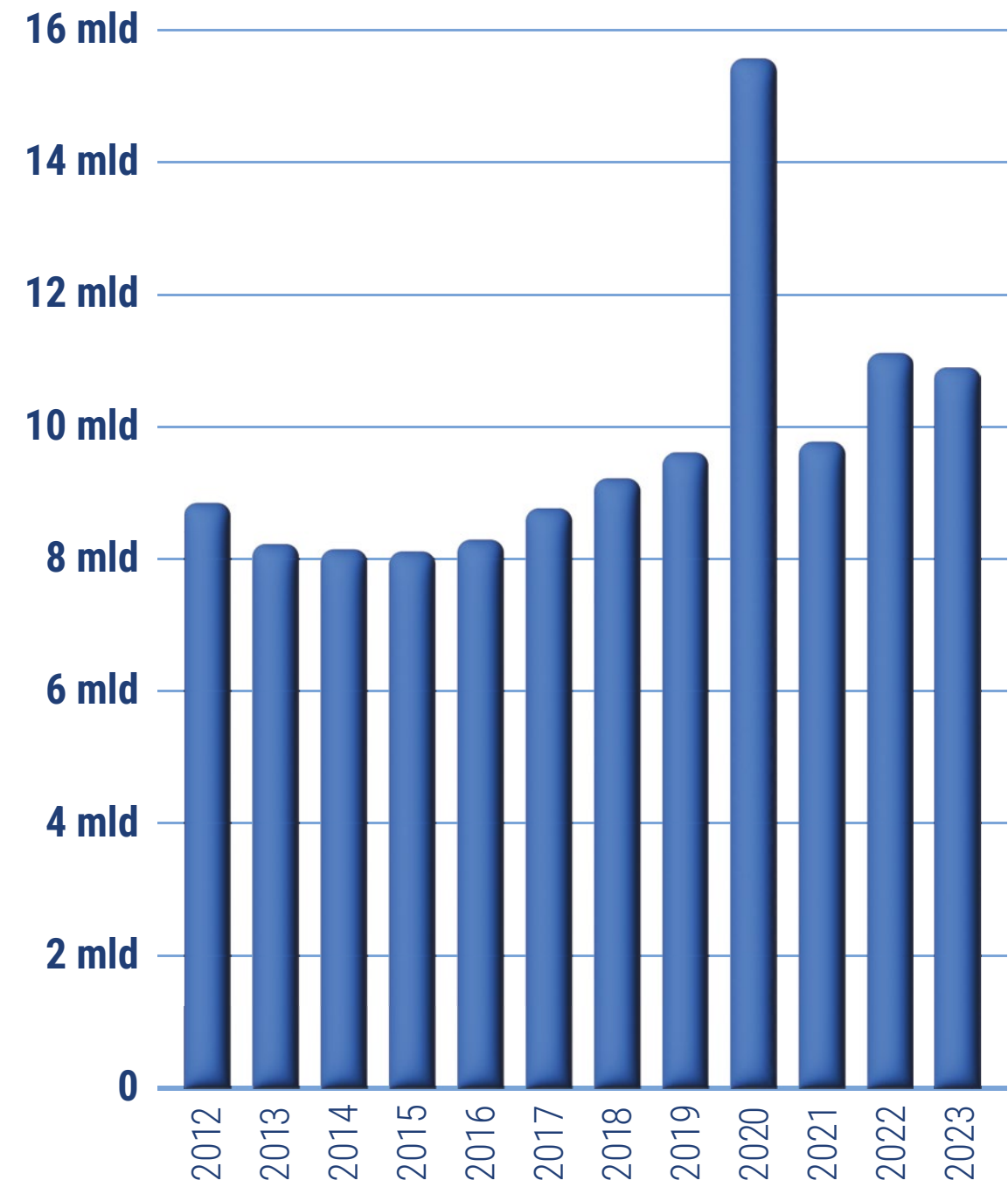
PRZYCHÓD [ZŁ]



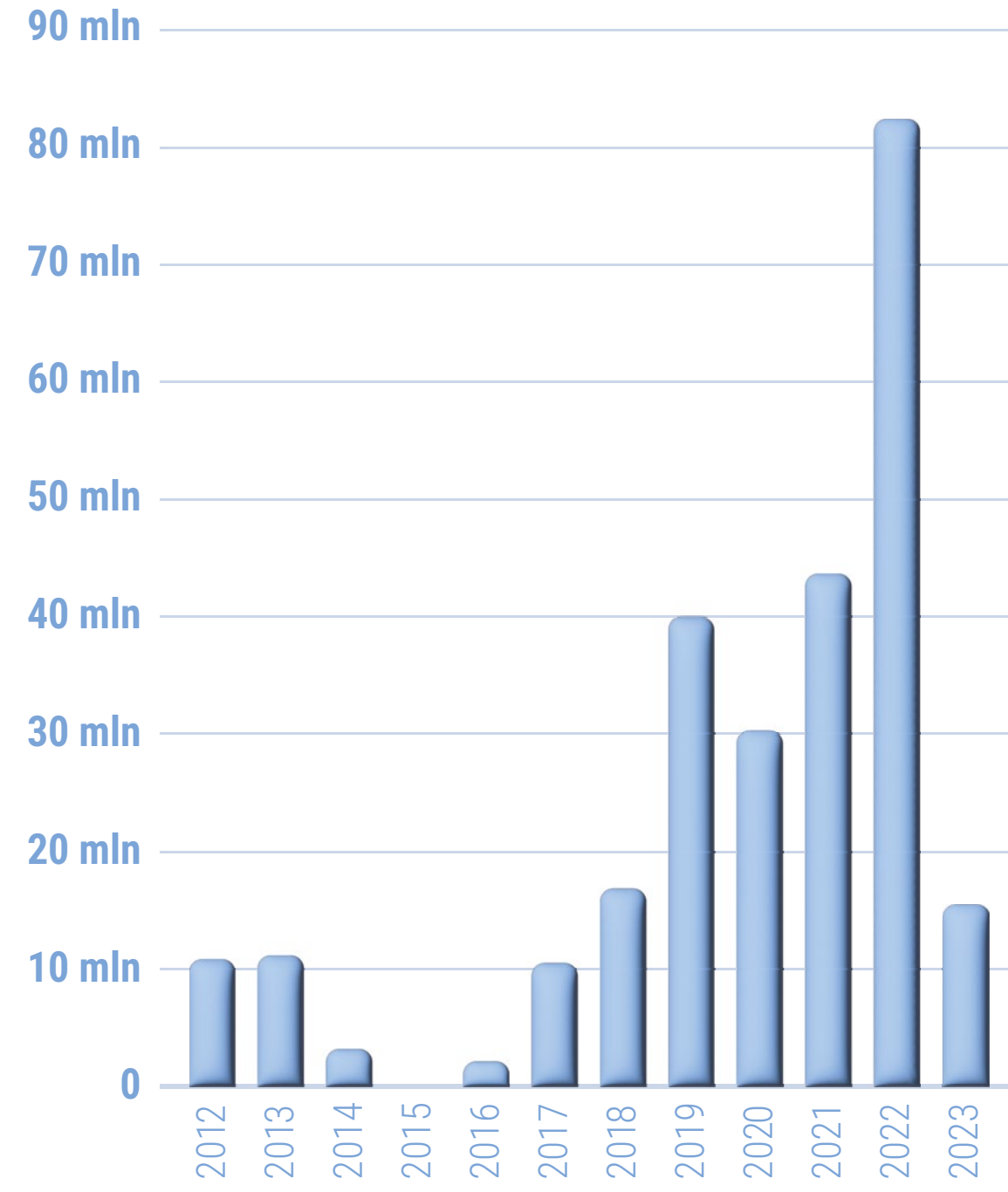
PODATEK CIT [ZŁ]



CARREFOUR POLSKA



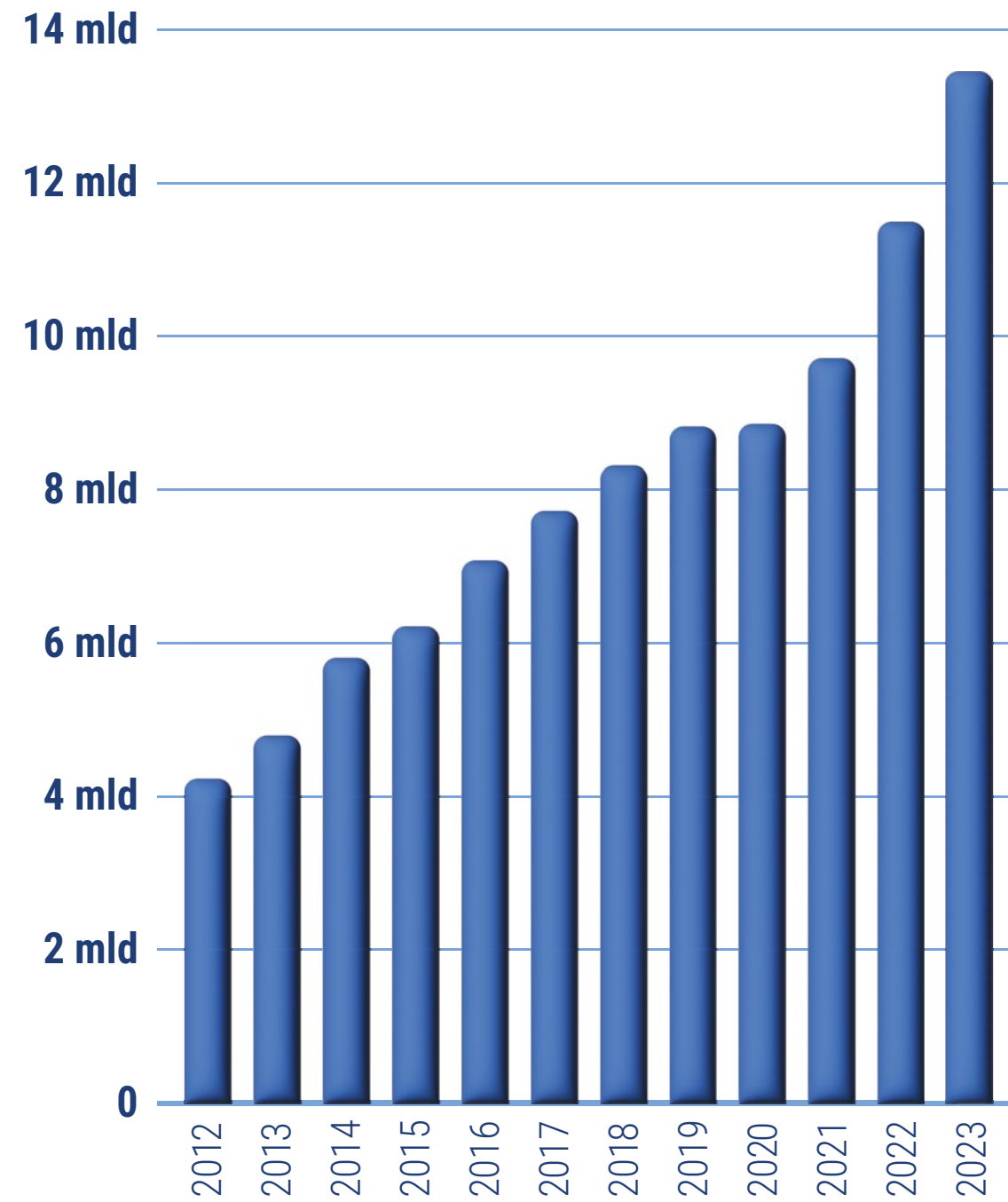
PRZYCHÓD [ZŁ]



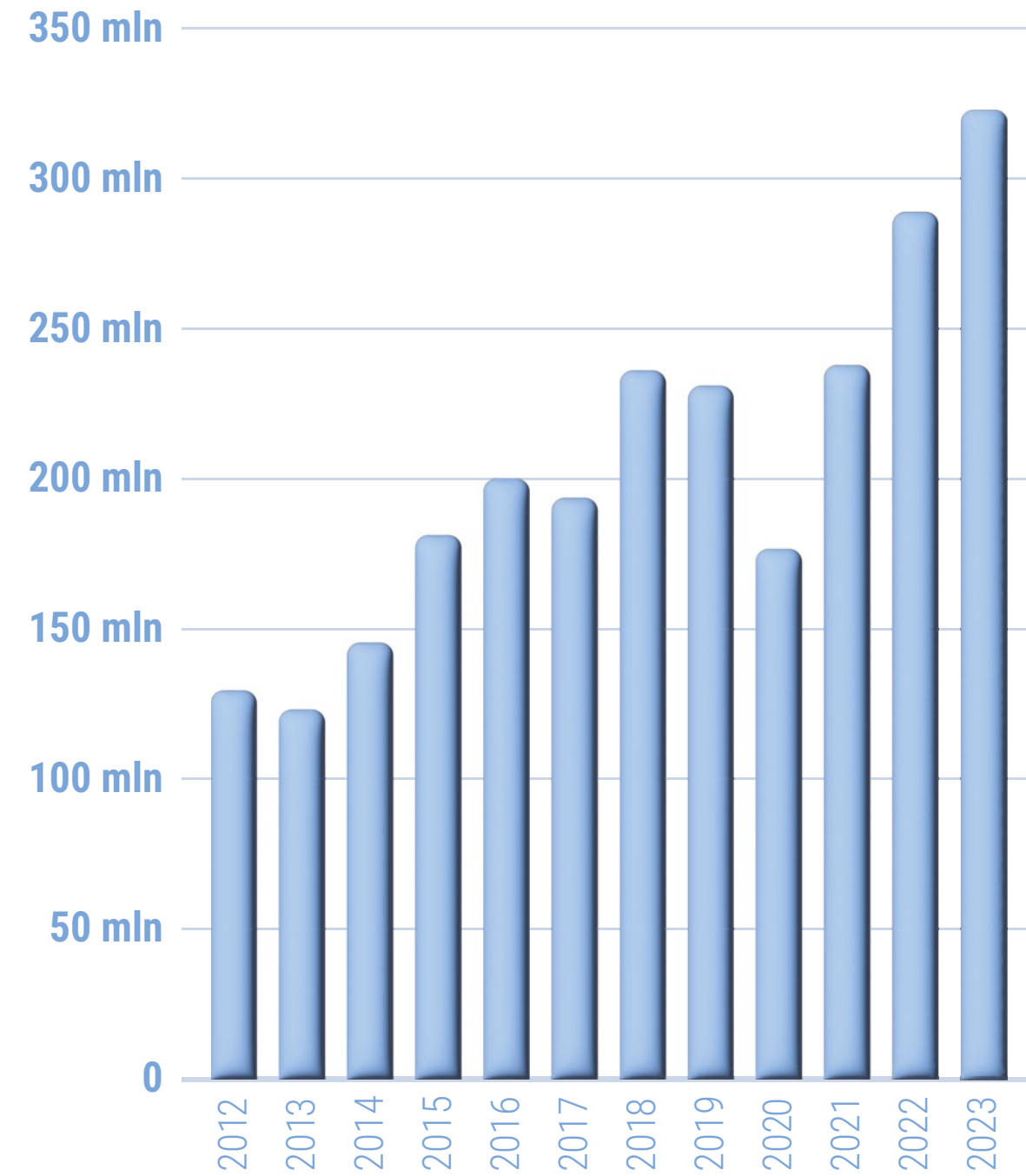
PODATEK CIT [ZŁ]



ROSSMANN SUPERMARKETY DROGERYJNE POLSKA



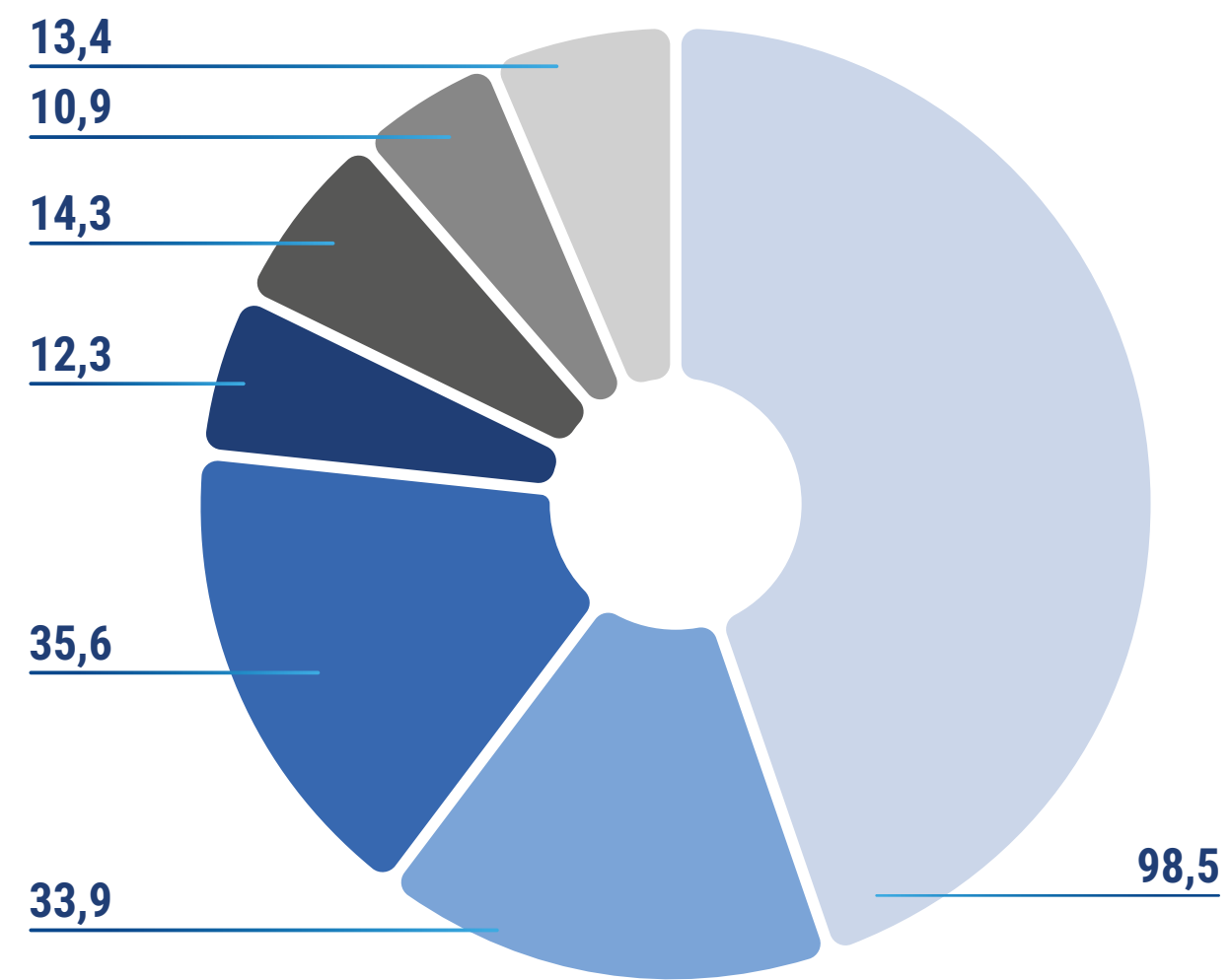
PRZYCHÓD [ZŁ]



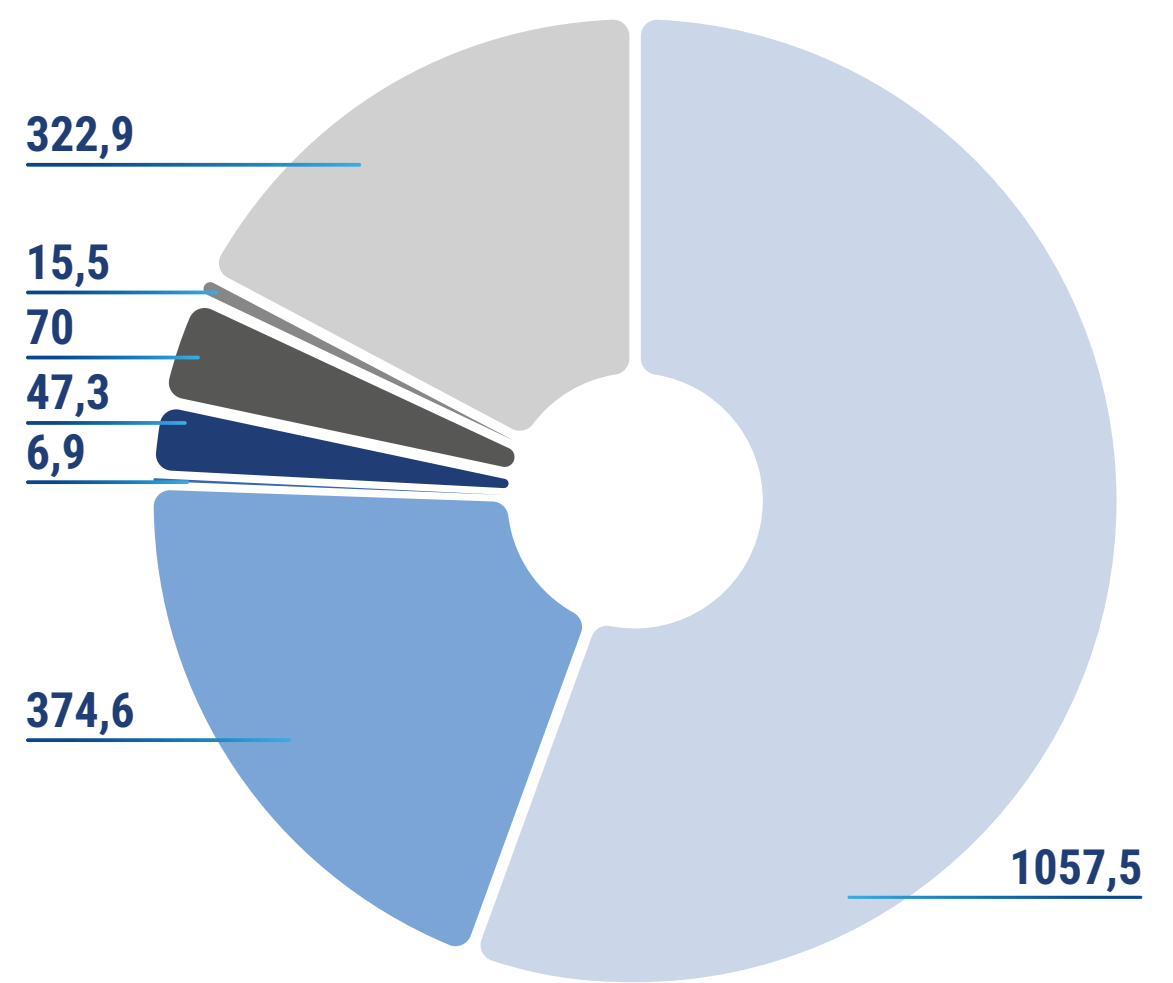
PODATEK CIT [ZŁ]



PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- JERONIMO MARTINS POLSKA
- FRF-BETEILIGUNGS-GMBH/LIDL
- EUROCASH
- AUCHAN POLSKA
- KAUFLAND OST-EUROPA BETEILIGUNGSGESELLSCHAFT GMBH
- CARREFOUR POLSKA
- ROSSMANN SUPERMARKETY DROGERYJNE POLSKA



BRANŻA SPOŻYWCZA

Zestawienie otwiera Animex Foods, będący częścią chińskiego giganta na rynku mięsnym – WH Group. Spółka ta, z przychodami wynoszącymi 12,9 mld złotych, zapłaciła 26,3 mln złotych podatku CIT, co stanowi niewielki odsetek w stosunku do jej obrotów. Firma systematycznie pilnuje, aby kwota podatku CIT nie przekraczała 1% jej rocznych przychodów, a w większości przypadków współczynnik ten wynosi około 0,5%. Taka strategia podatkowa pozwala spółce na minimalizowanie obciążeń, jednocześnie działając w granicach obowiązujących przepisów.

Podobny model rozliczania podatków stosuje inna spółka z grupy WH Group – Agri Plus. Ta firma, działająca w sektorze rolniczym, także dba o to, aby jej zobowiązania podatkowe nie przekraczały 1% uzyskiwanych przychodów. Tego typu praktyki księgowe są charakterystyczne dla międzynarodowych korporacji, które często wykorzystują mechanizmy optymalizacji podatkowej, by zredukować swoje obciążenia finansowe.

W sektorze mleczarskim sytuacja wygląda podobnie. Mlekovita, jeden z największych graczy na tym rynku, osiągnęła w 2023 roku przychody na poziomie prawie 9,1 mld złotych, a jej zobowiązania podatkowe wyniosły nieco ponad 7 mln złotych CIT. Choć kwota ta jest stosunkowo wysoka, to w odniesieniu do całkowitych przychodów firmy stanowi niewielki procent. Z kolei inny gigant mleczarski, Mlekoop, osiągając przychody na poziomie 6,6 mld złotych, nie zapłacił w ogóle podatku CIT.

W sektorze mięsnym sytuacja jest nieco bardziej zróżnicowana. Sokołów SA, będący częścią duńskiego Danish Crown, wygenerował w 2023 roku przychody na poziomie 5,5 mld złotych, płacąc 7,5 mln złotych podatku CIT. Warto jednak zauważyć, że jest to najniższy wskaźnik efektywnego opodatkowania (0,13%)

w historii firmy na przestrzeni ostatnich 12 lat, co sugeruje, że firma również wdrożyła skuteczne mechanizmy optymalizacji podatkowej.

Z kolei Cedrob, jedna z największych polskich firm mięsnych, zaprezentowała znacznie wyższy poziom opodatkowania. Przy przychodach wynoszących 6,3 mld złotych, firma zapłaciła niemal 68 mln złotych CIT, co stanowi 0,83% jej przychodów – najwyższy współczynnik w ciągu ostatnich 11 lat. Cedrob tym samym wyróżnia się wśród firm w branży mięsnej, osiągając wyższy wskaźnik opodatkowania niż konkurencja, co może świadczyć o mniej agresywnych praktykach optymalizacji podatkowej.

Zadecydowanie lepiej, choć nadal bez rewelacji, wygląda sytuacja globalnych marek Mars, Nestle i Coca Cola, które płaciły w 2023 roku odpowiednio 98,2 mln, 113,9 mln oraz 54,7 mln przy przychodach na poziomie 7,1 mld, 4,9 mld oraz 6 mld. Warto odnotowania jest, że firmy te były bezpośrednio dotknięte wprowadzonym w 2021 r. podatkiem cukrowym. Nie przeszkodziło to im jednak zwiększyć przychodów – koszty podatku zostały przerzucone na konsumentów.

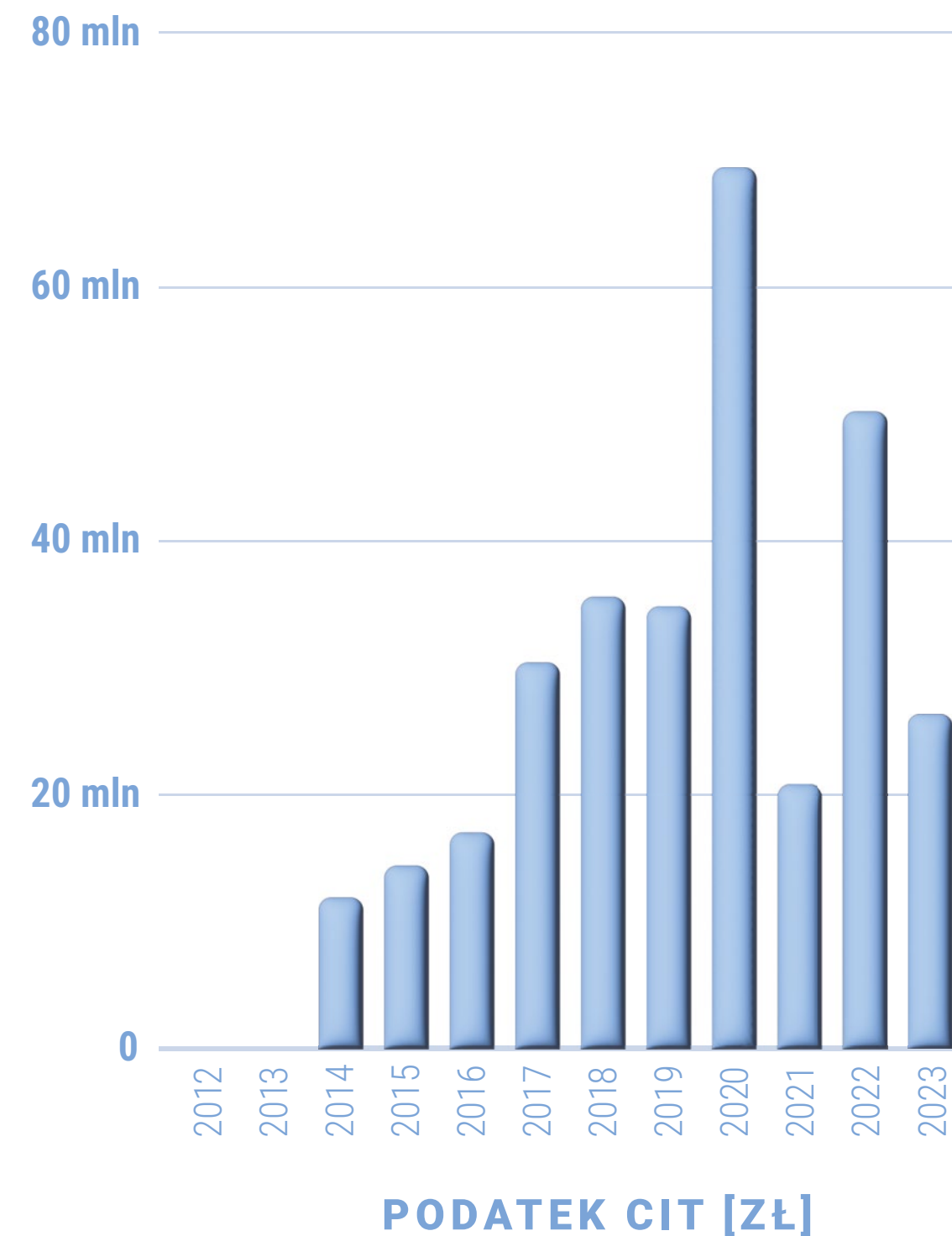
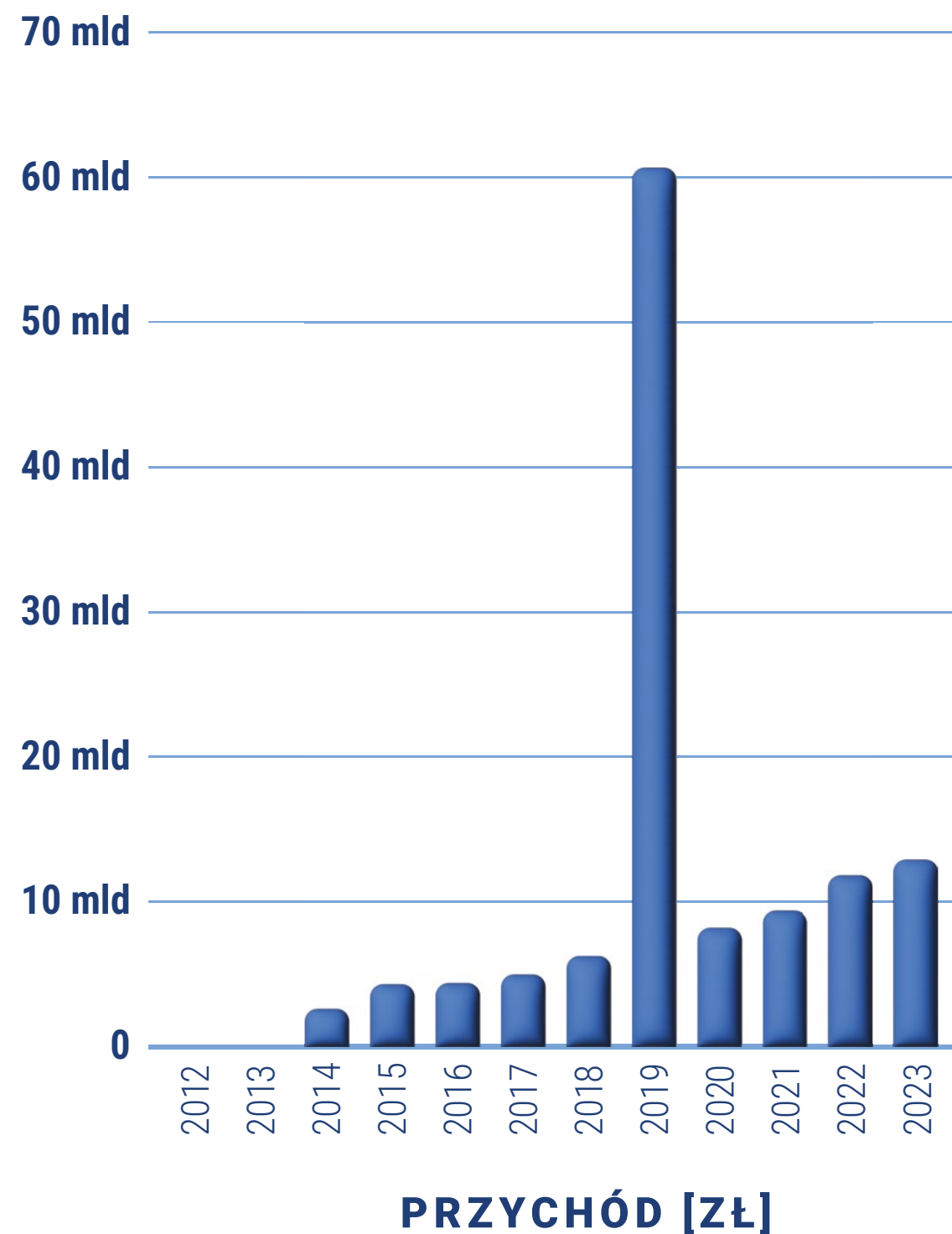
Podatek cukrowy, którego celem była walka z nadmierną konsumpcją cukru i promowanie zdrowszego stylu życia, teoretycznie mógł negatywnie wpłynąć na sprzedaż produktów słodzonych, szczególnie napojów gazowanych, batonów czy innych słodczy, które stanowią trzon działalności takich gigantów jak Coca-Cola czy Mars. Jednak przedsiębiorstwa te skutecznie zareagowały na nowe regulacje, przerzucając dodatkowe koszty na konsumentów, co pozwoliło im utrzymać, a nawet zwiększyć przychody. W efekcie, wprowadzenie podatku cukrowego nie wpłynęło na ich wyniki finansowe tak negatywnie, jak pierwotnie zakładano.



BRANŻA
SPOŻYWCZA



ANIMEX FOODS

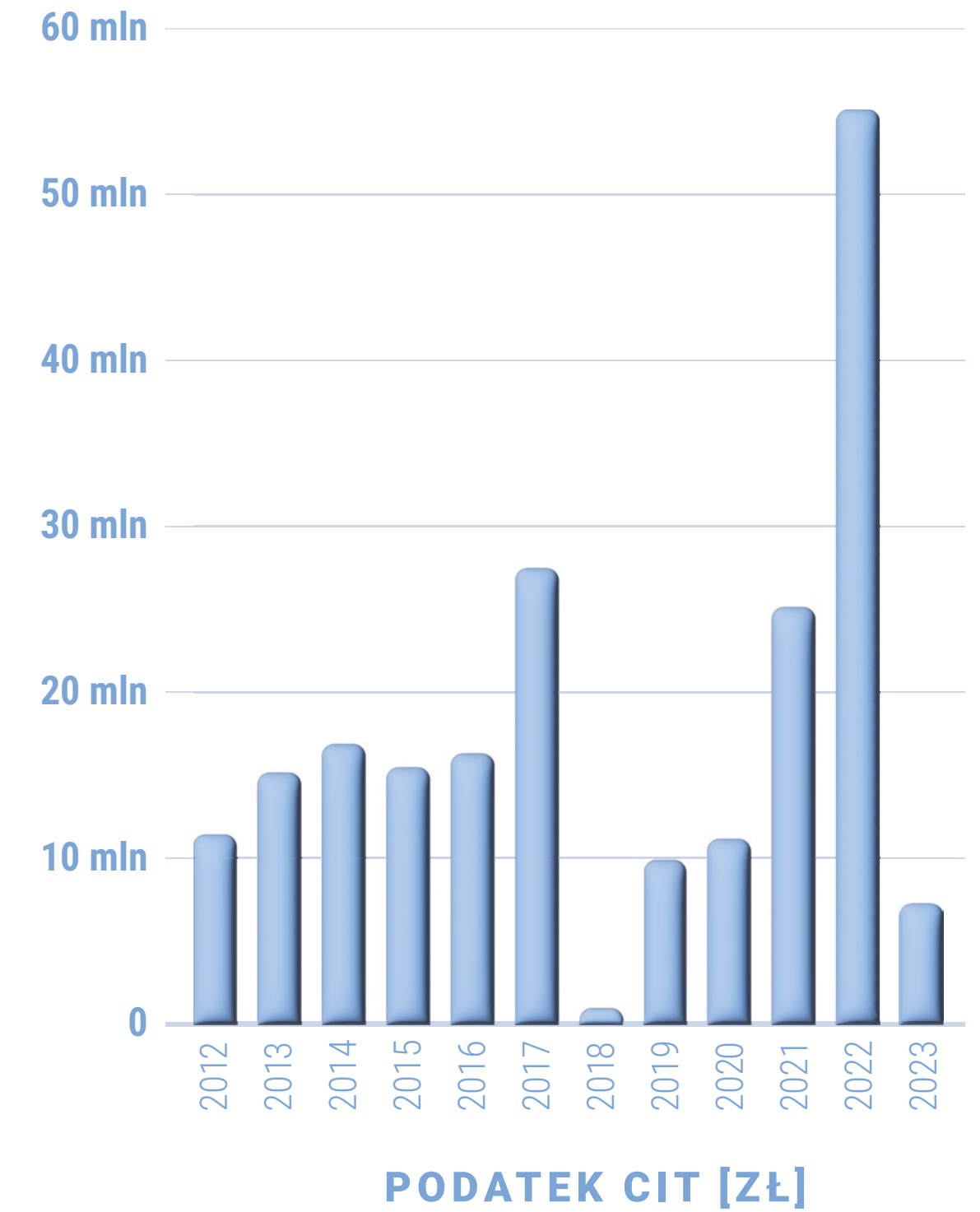
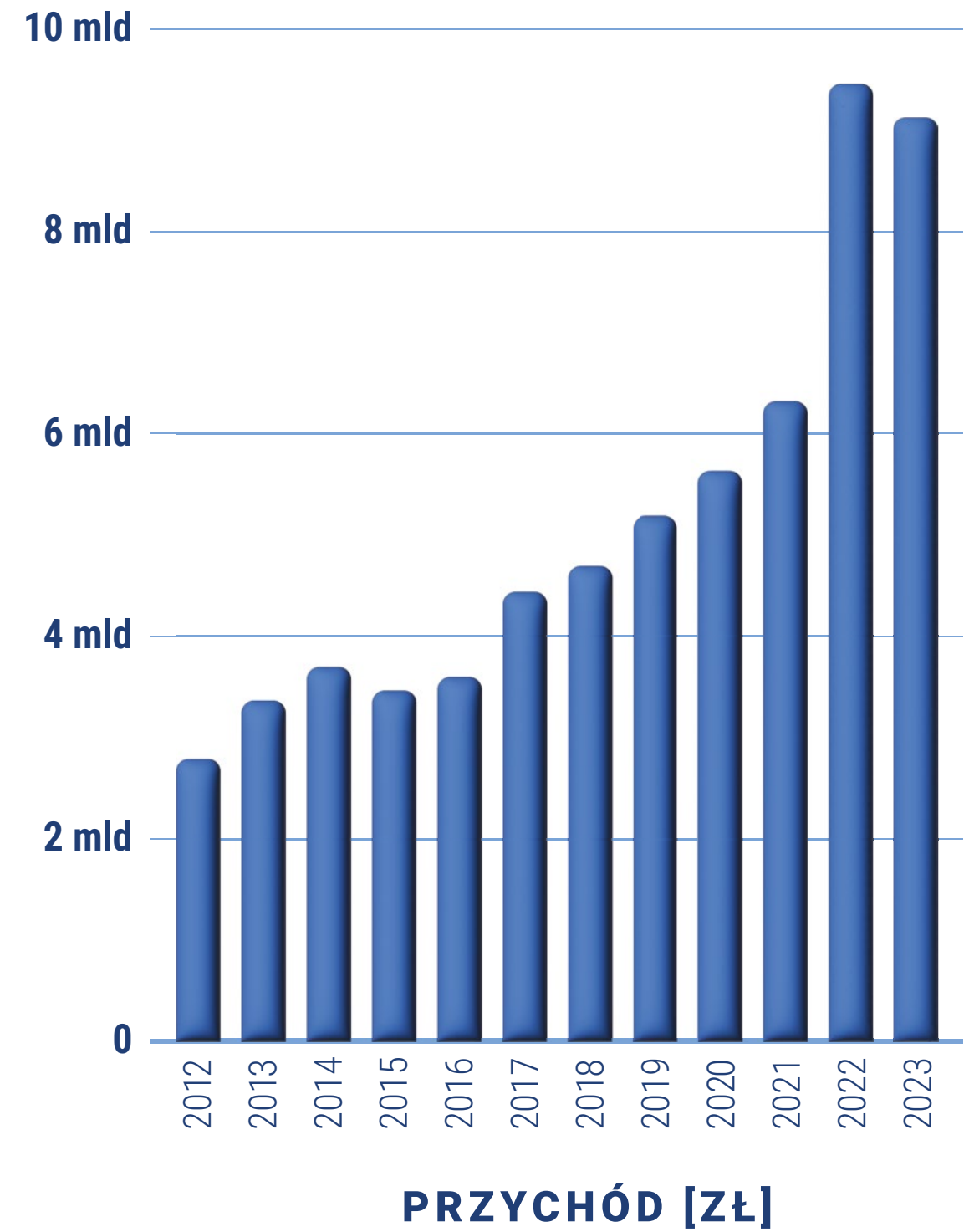




BRANŻA
SPOŻYWCZA



SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKOVITA

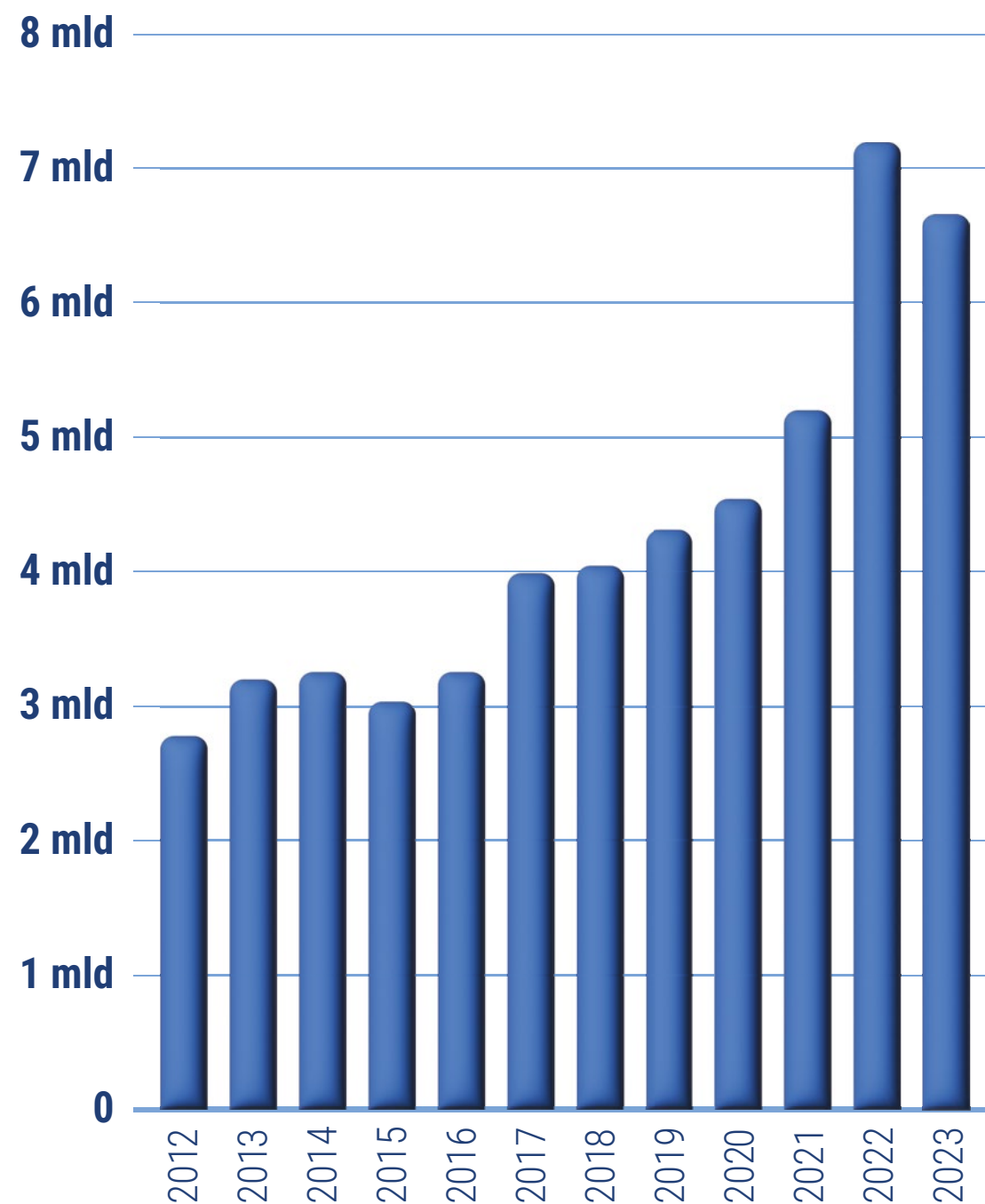




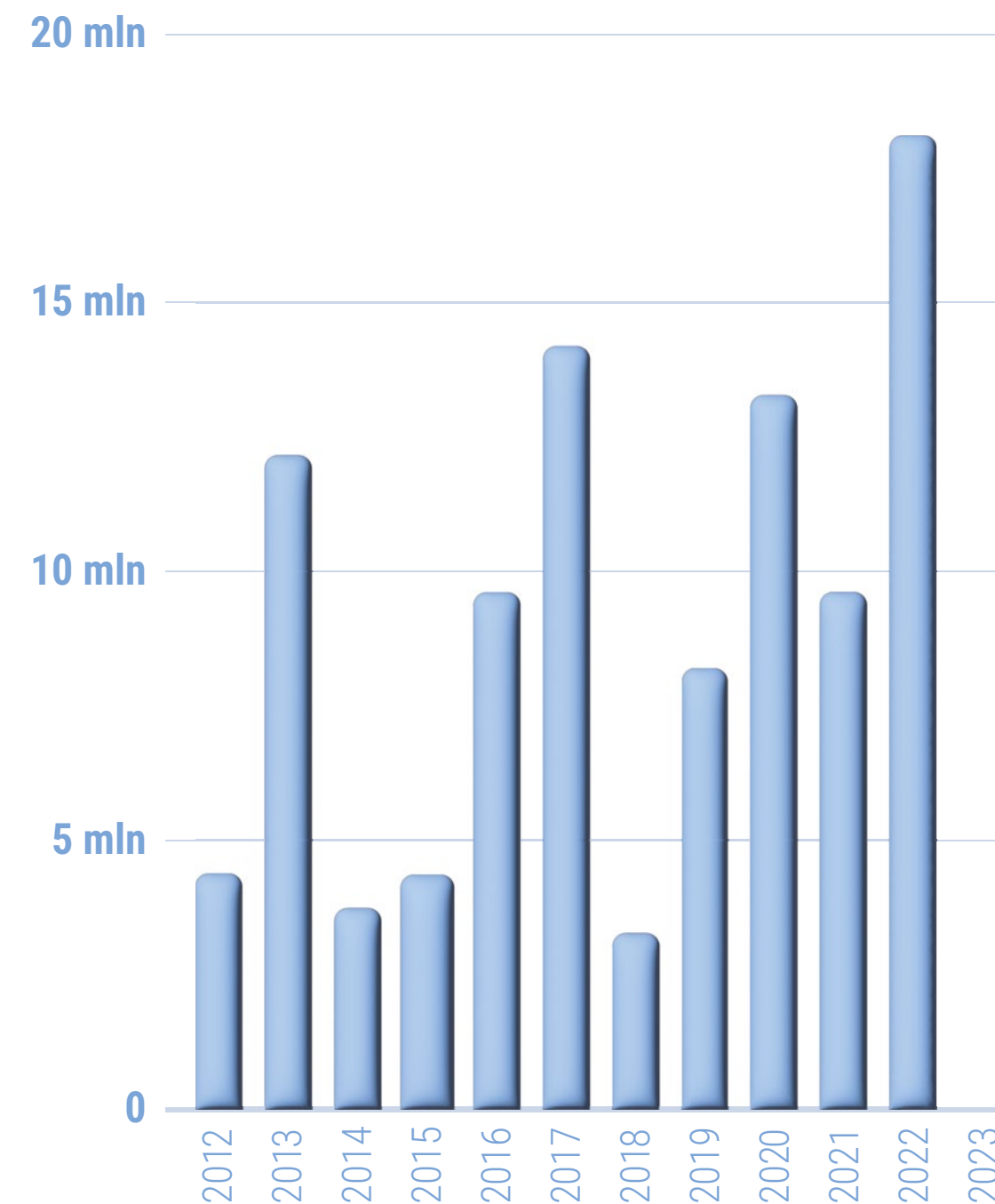
BRANŻA
SPOŻYWCZA



SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA „MLEKPOL” W GRAJEWIE



PRZYCHÓD [ZŁ]



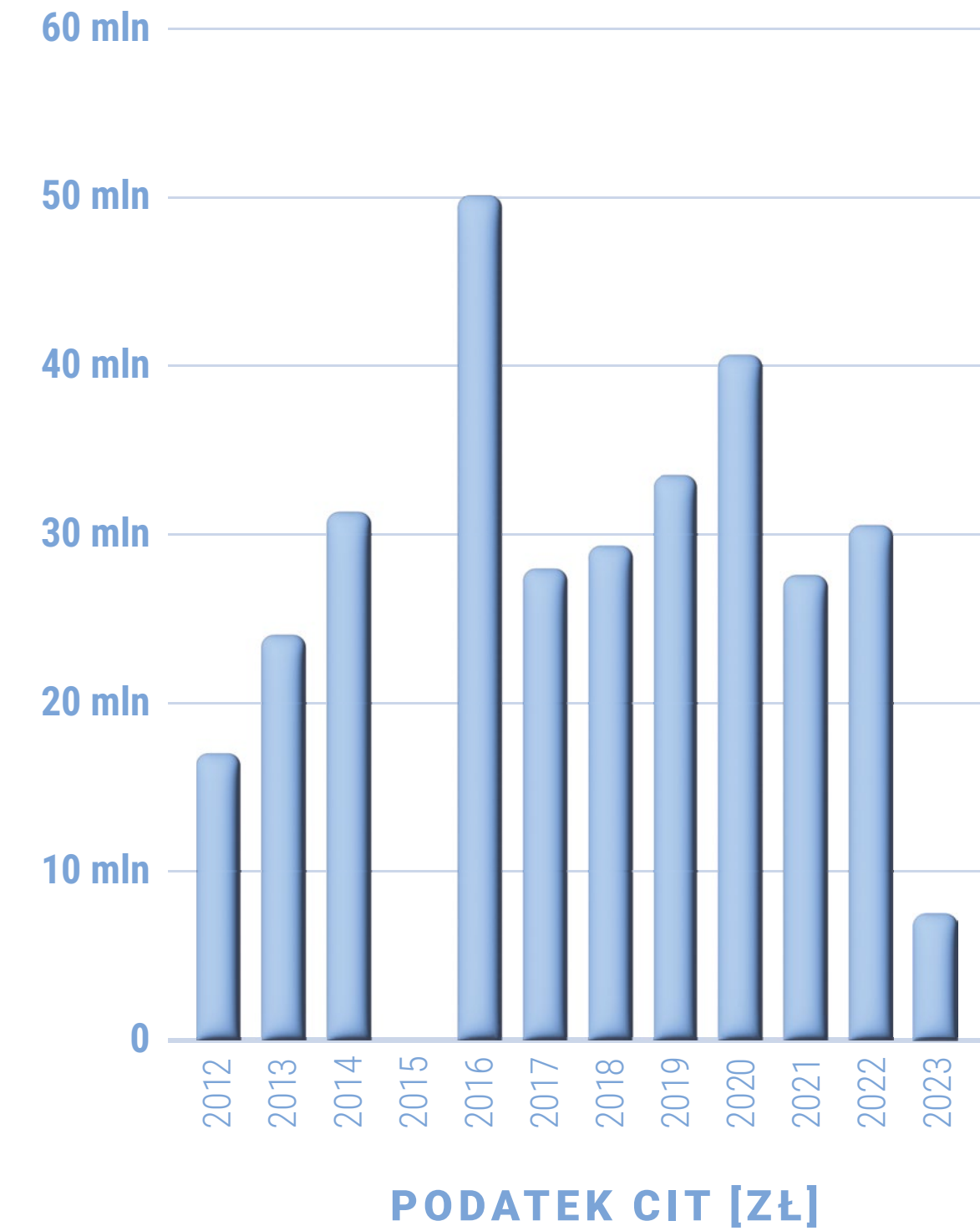
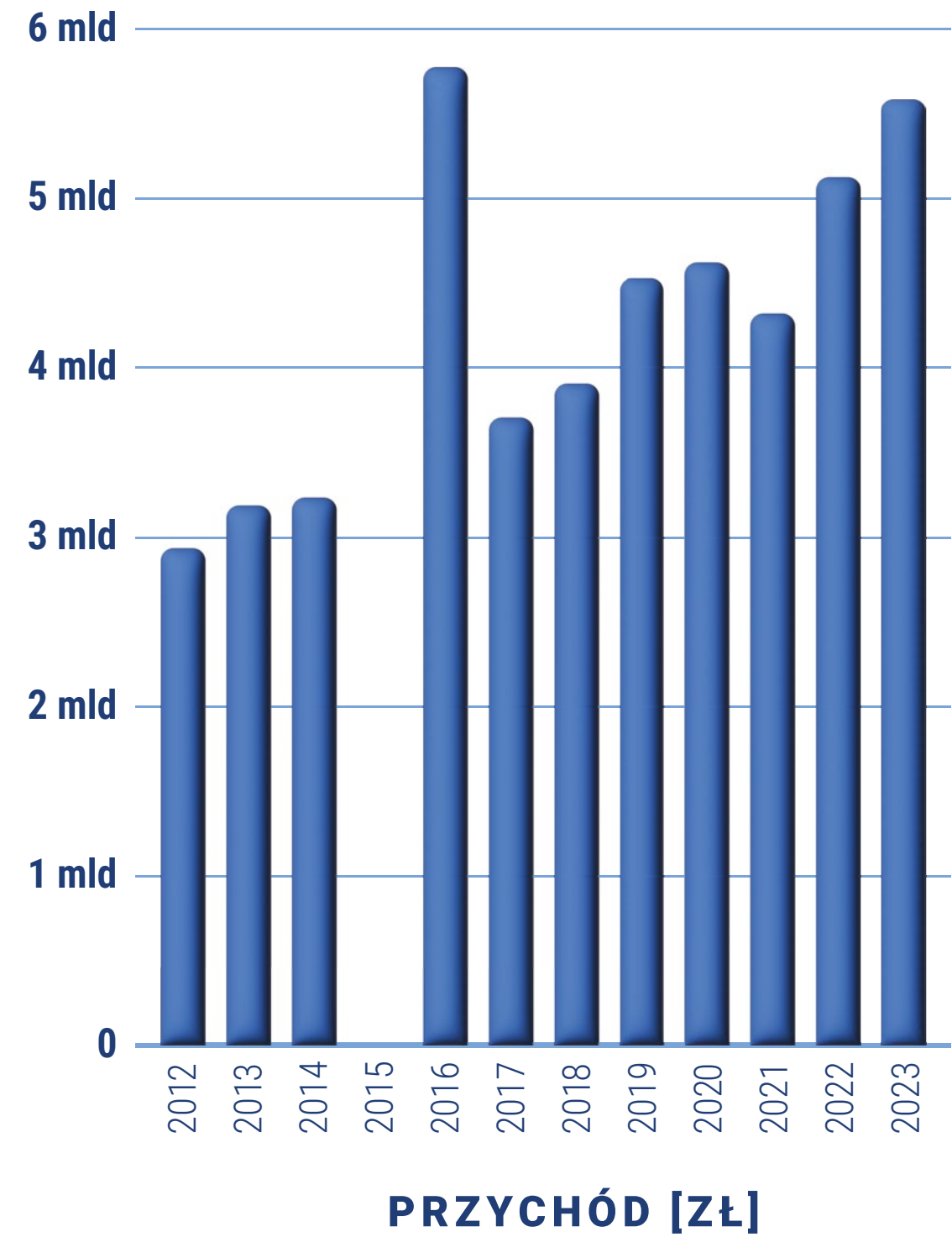
PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
SPOŻYWCZA



SOKOŁÓW SA

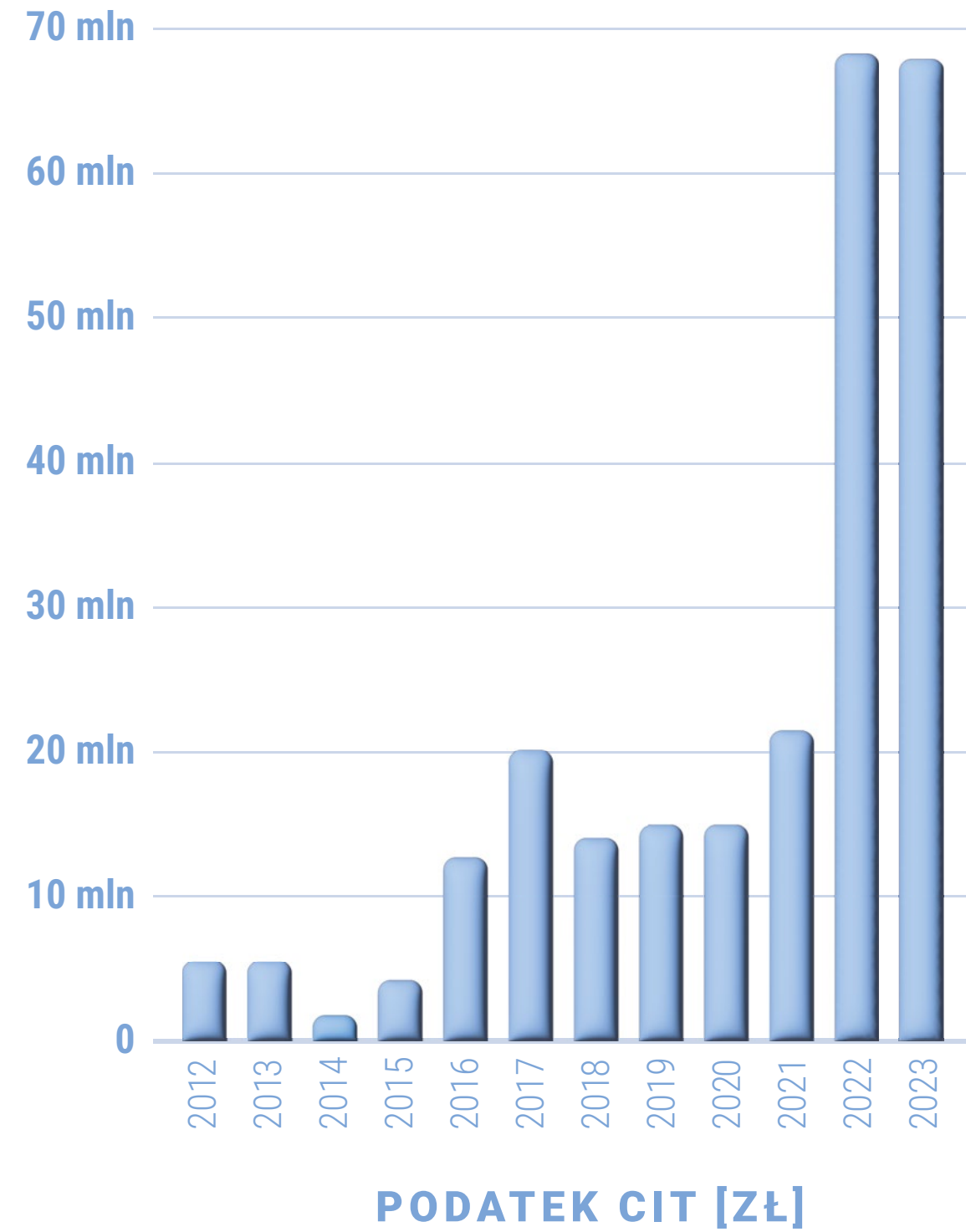
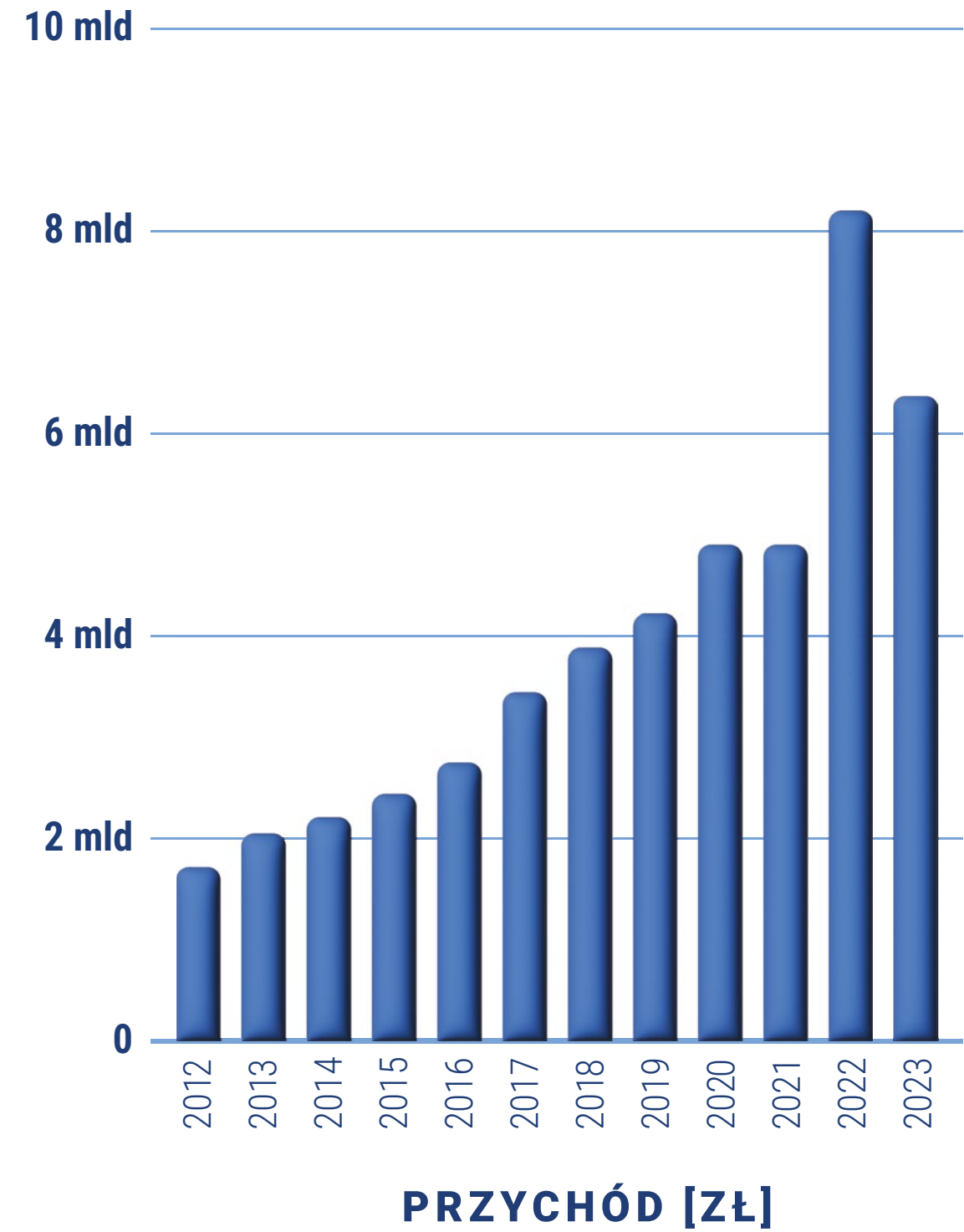




BRANŻA
SPOŻYWCZA



CEDROB

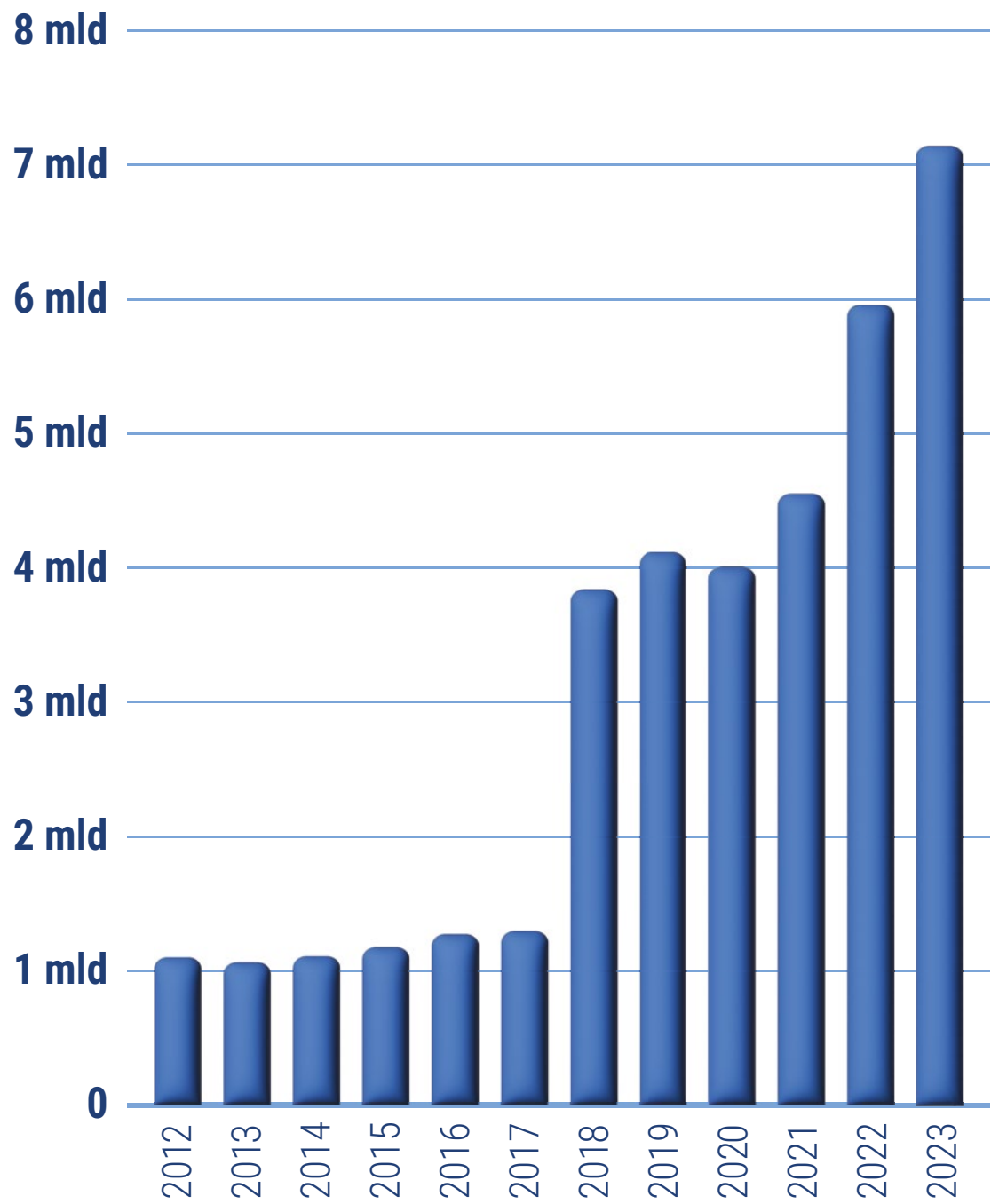




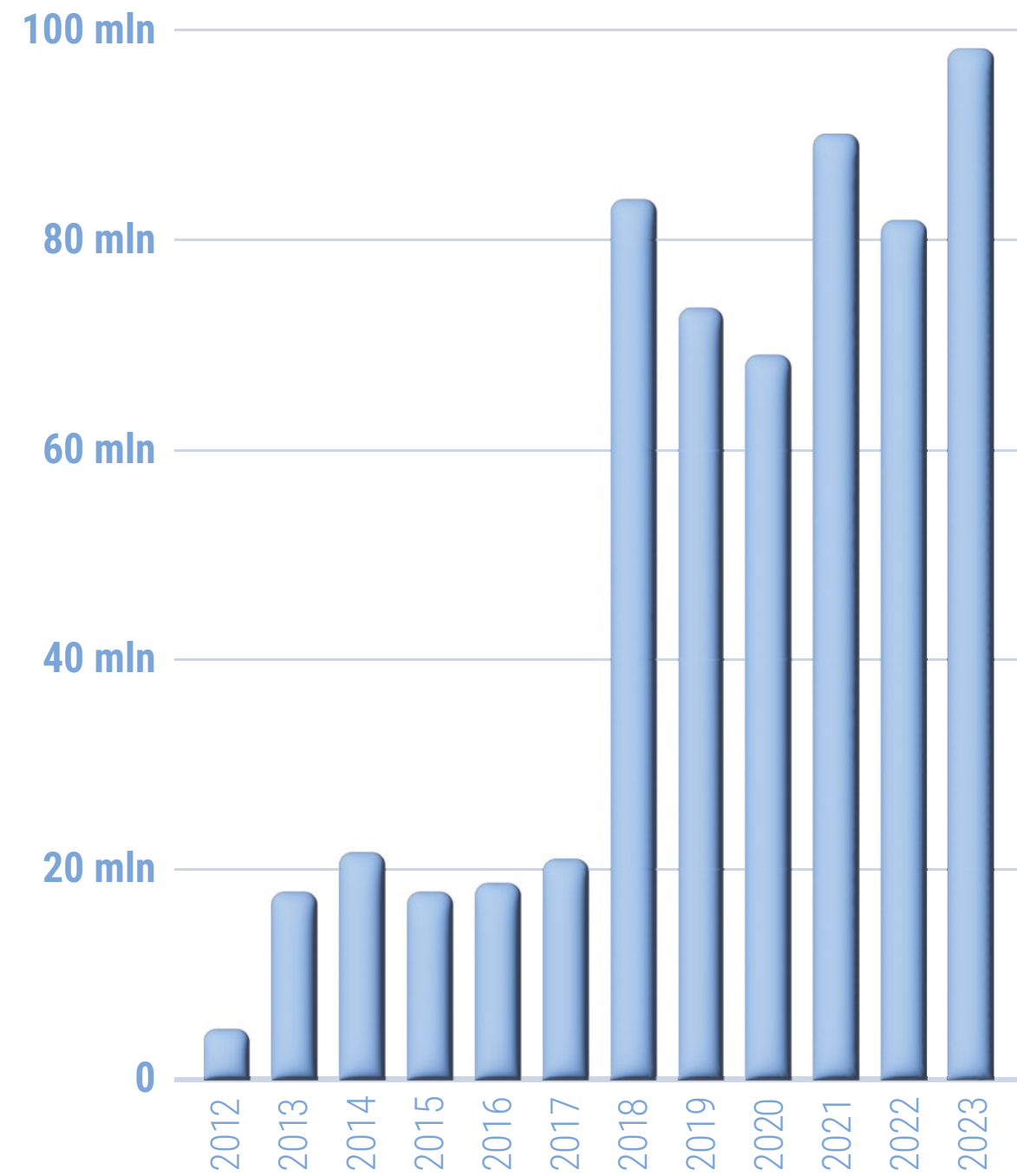
BRANŻA
SPOŻYWCZA



MARS POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



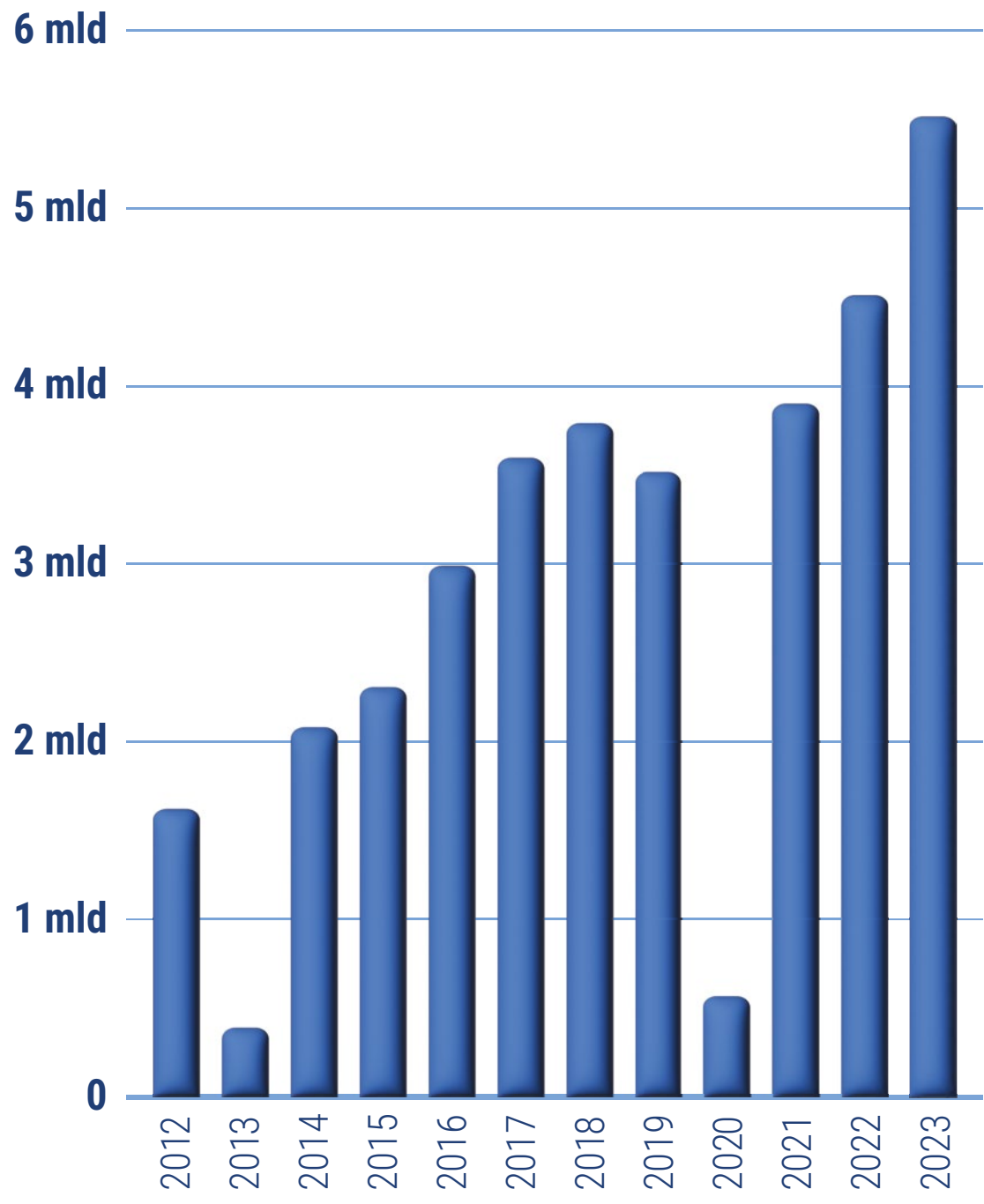
PODATEK CIT [ZŁ]



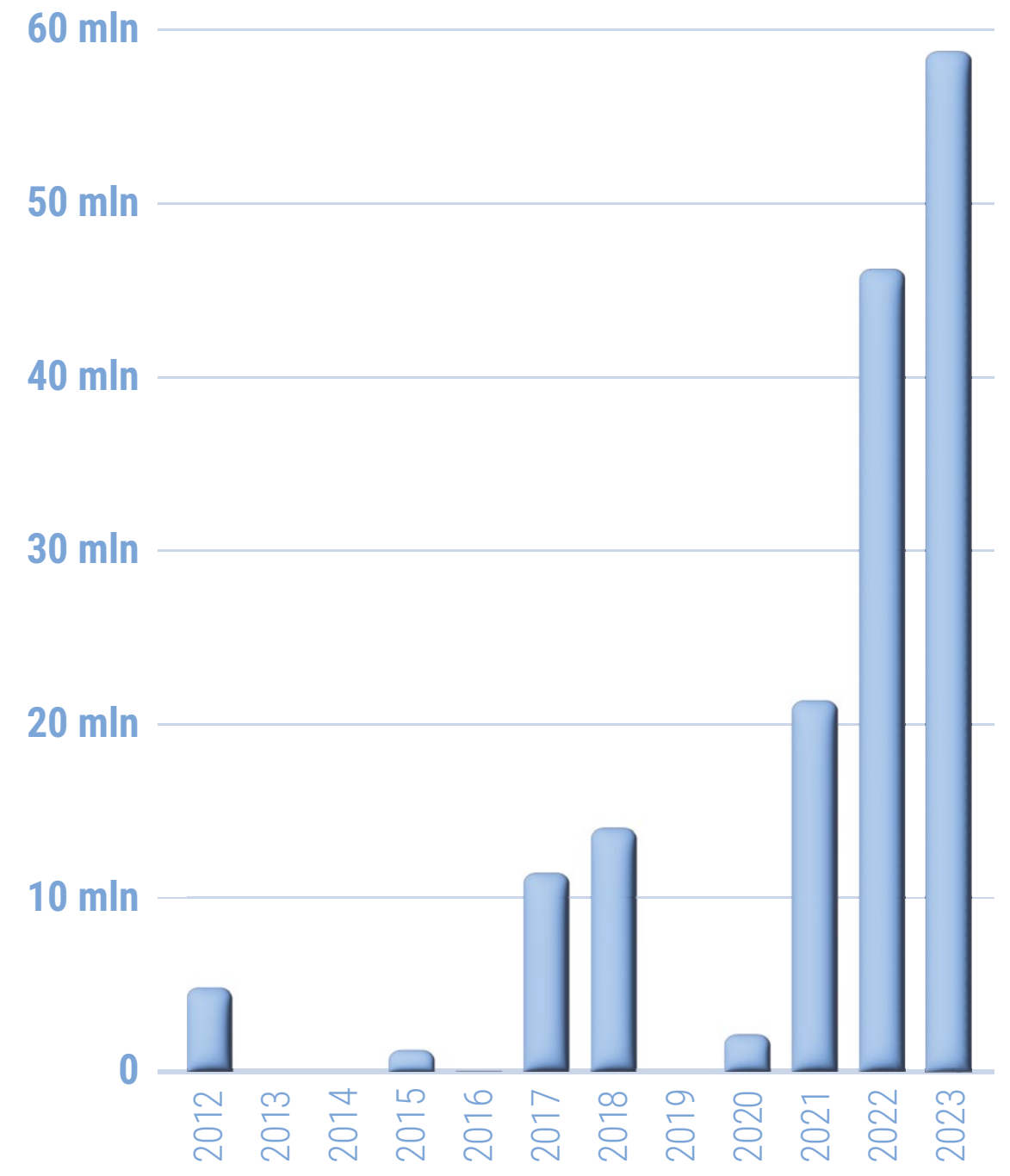
BRANŻA
SPOŻYWCZA



MOWI POLAND



PRZYCHÓD [ZŁ]



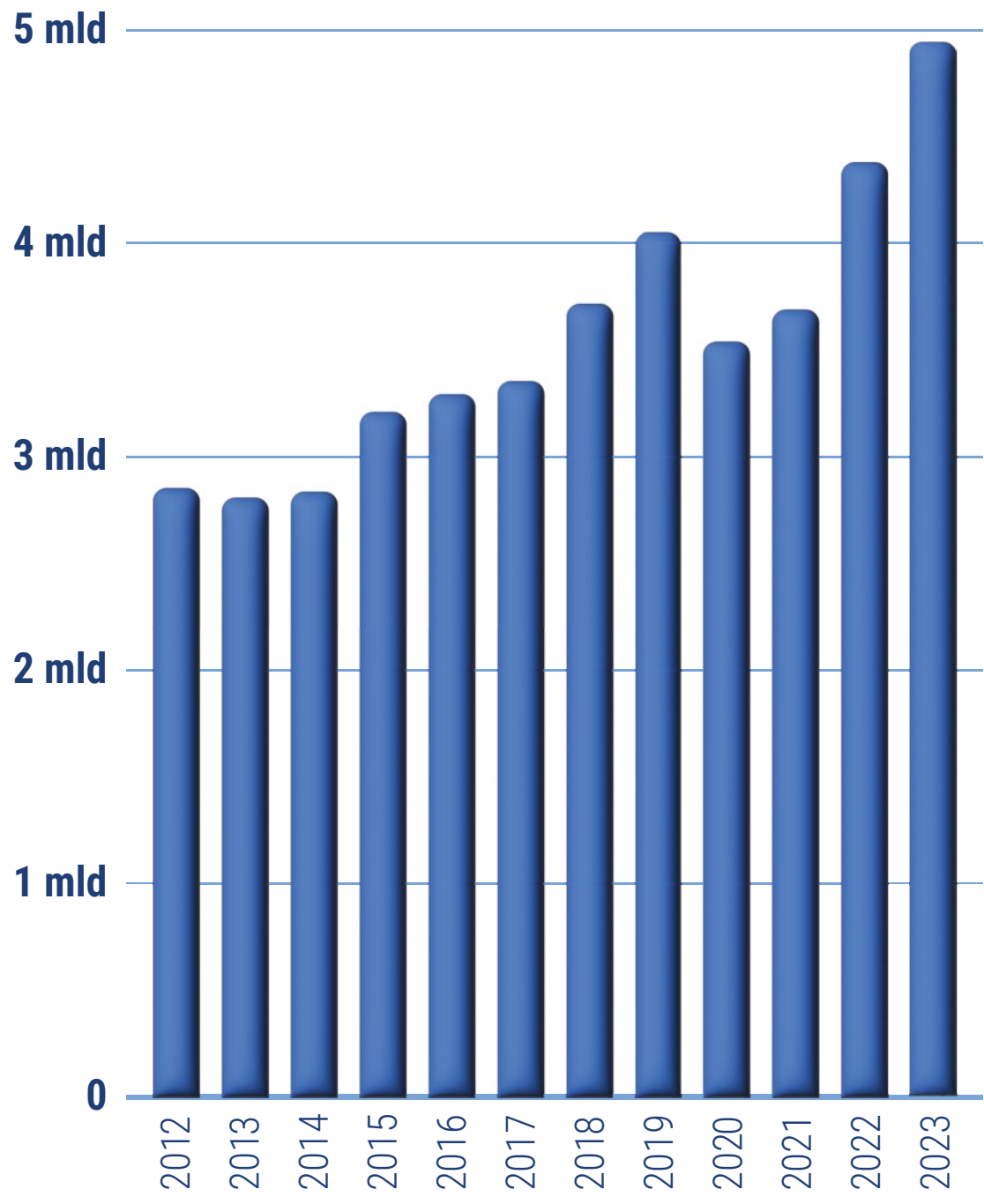
PODATEK CIT [ZŁ]



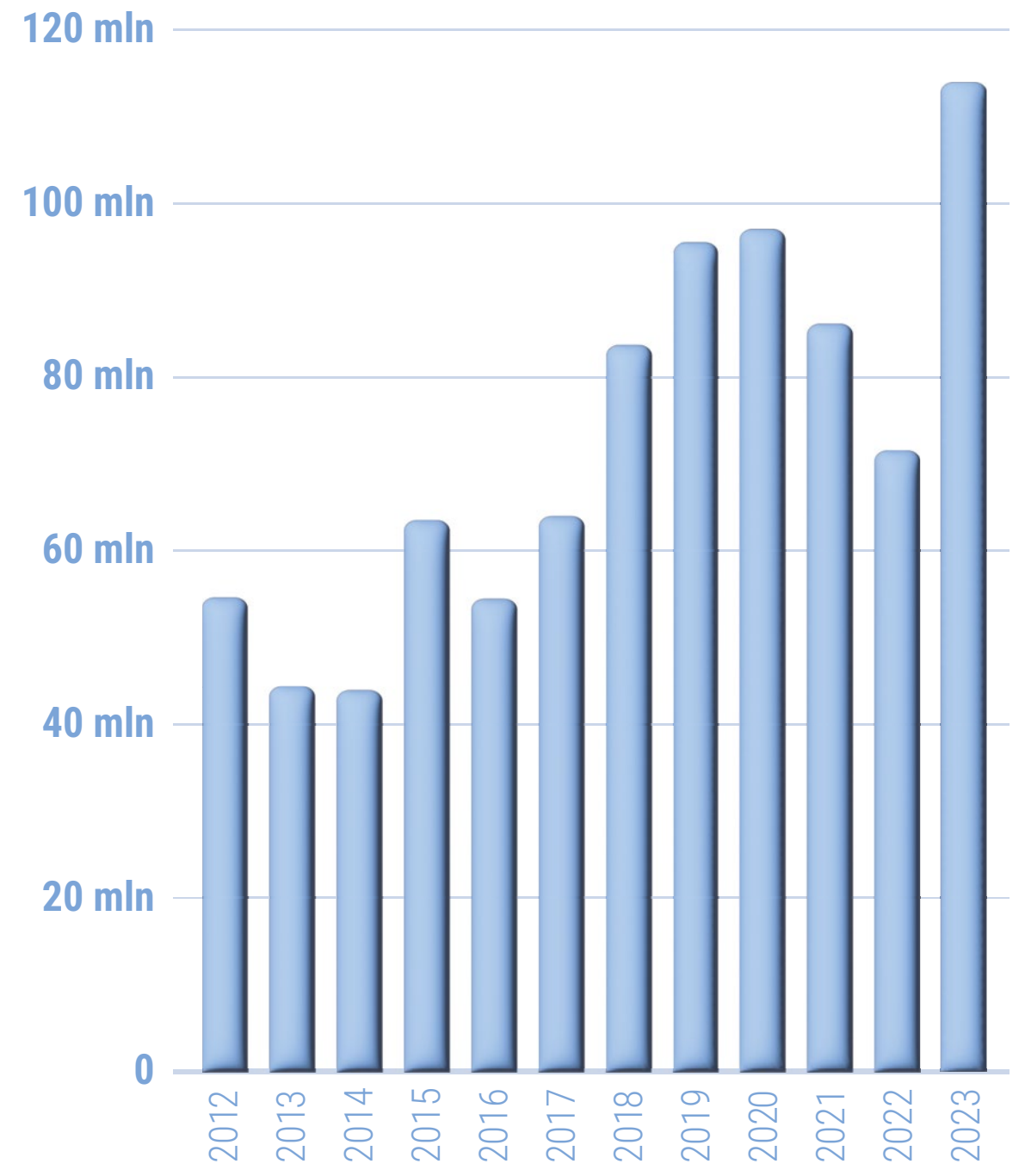
BRANŻA
SPOŻYWCZA



NESTLE POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



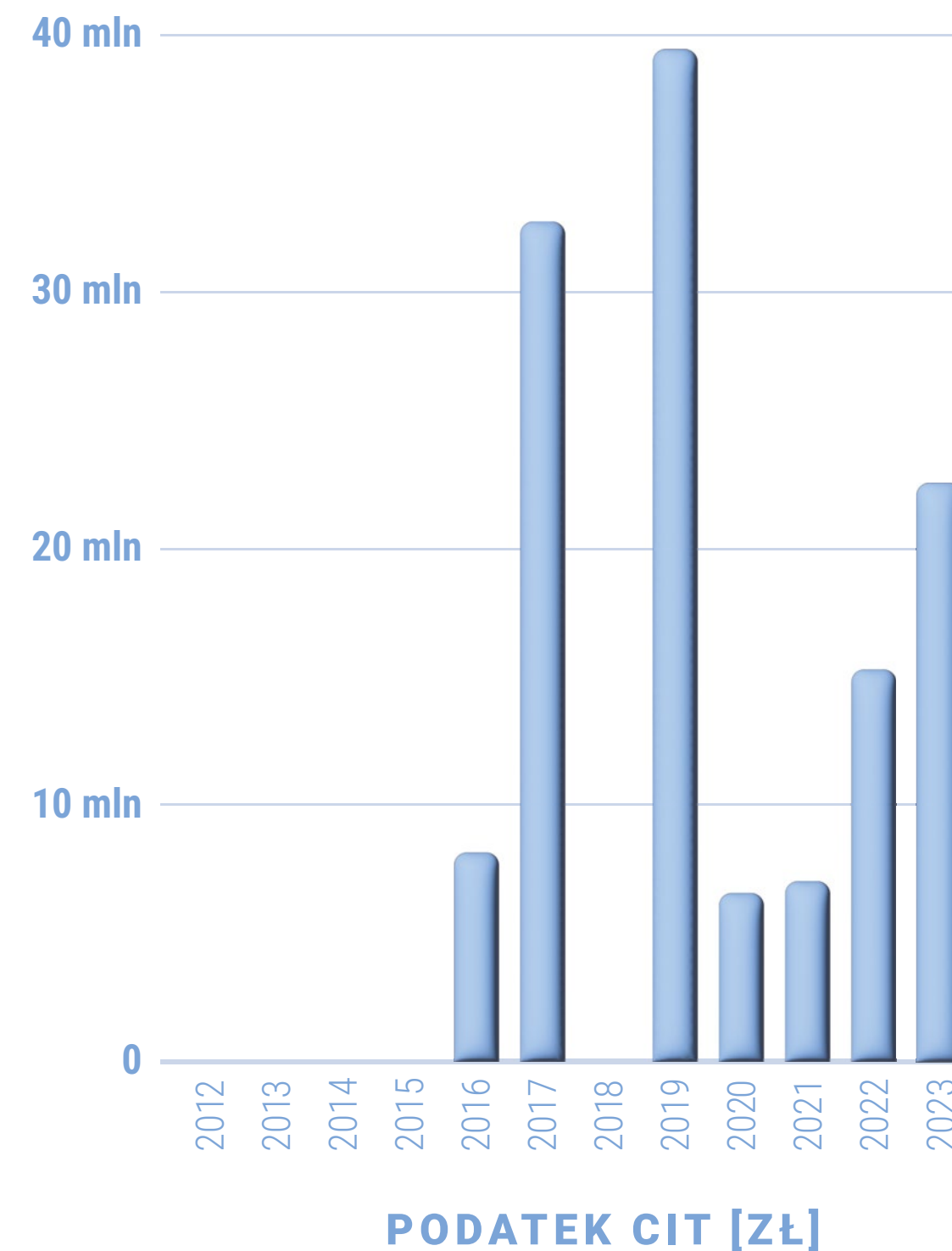
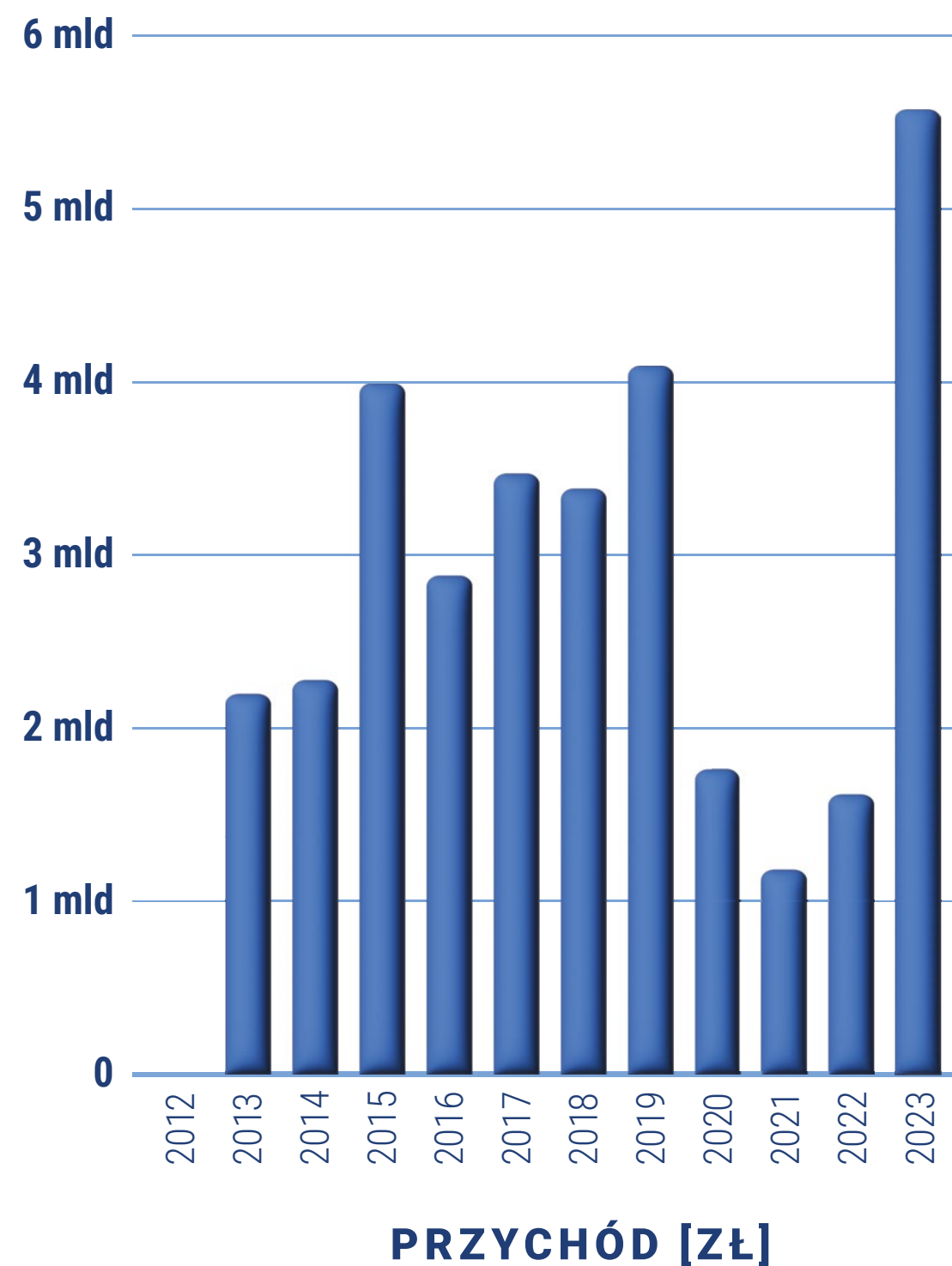
PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
SPOŻYWCZA



AGRI PLUS

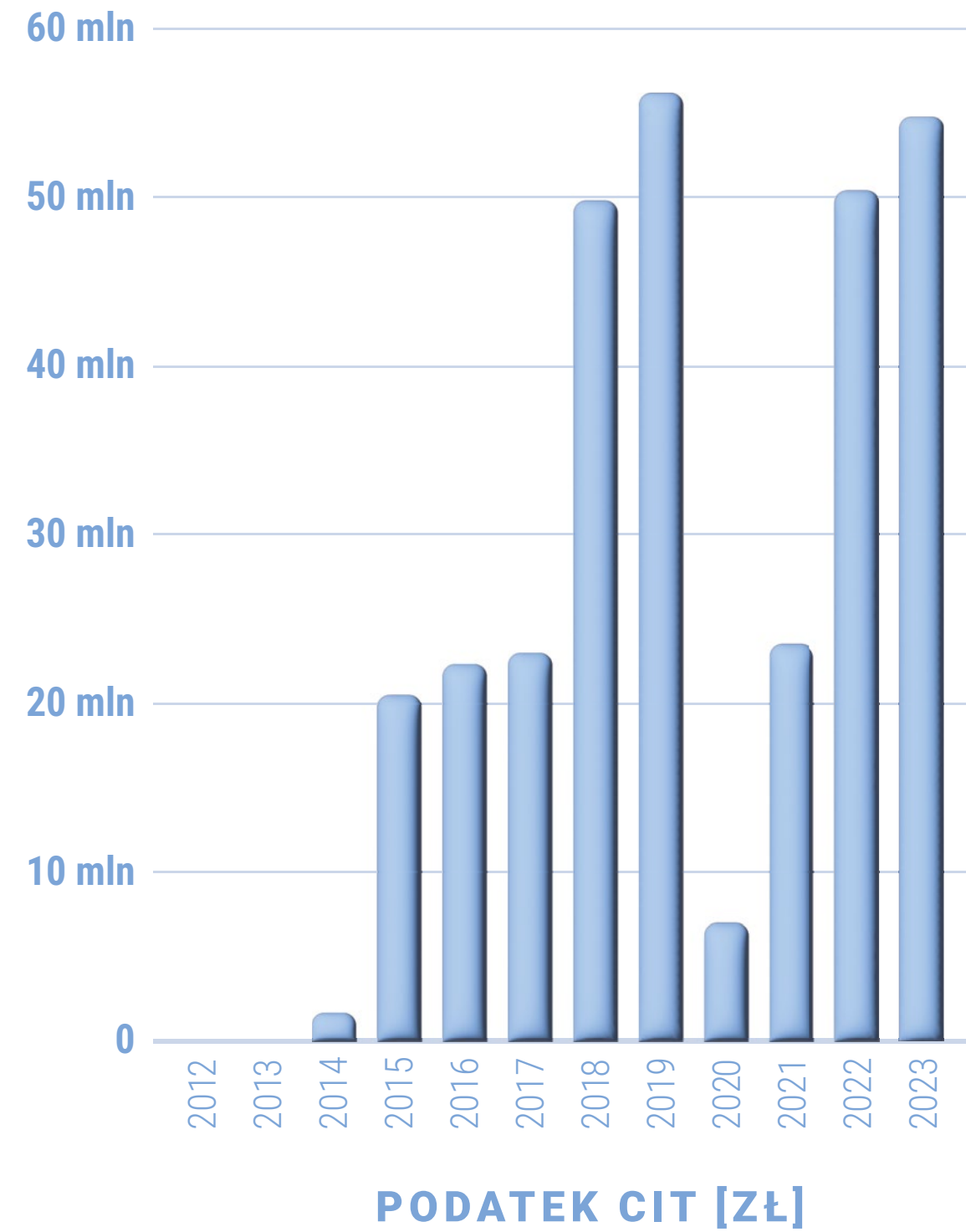
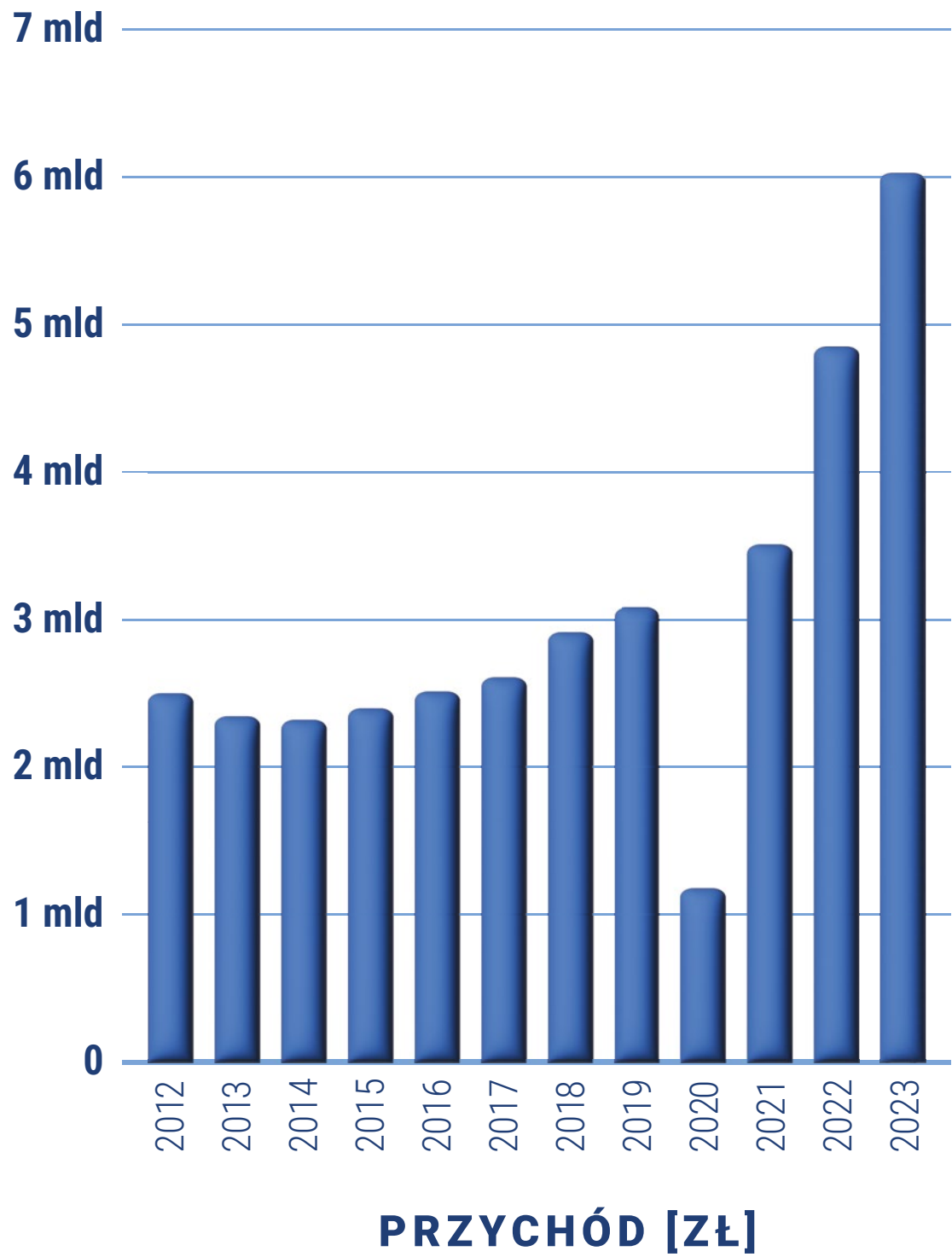




BRANŻA
SPOŻYWCZA



COCA-COLA HBC POLSKA

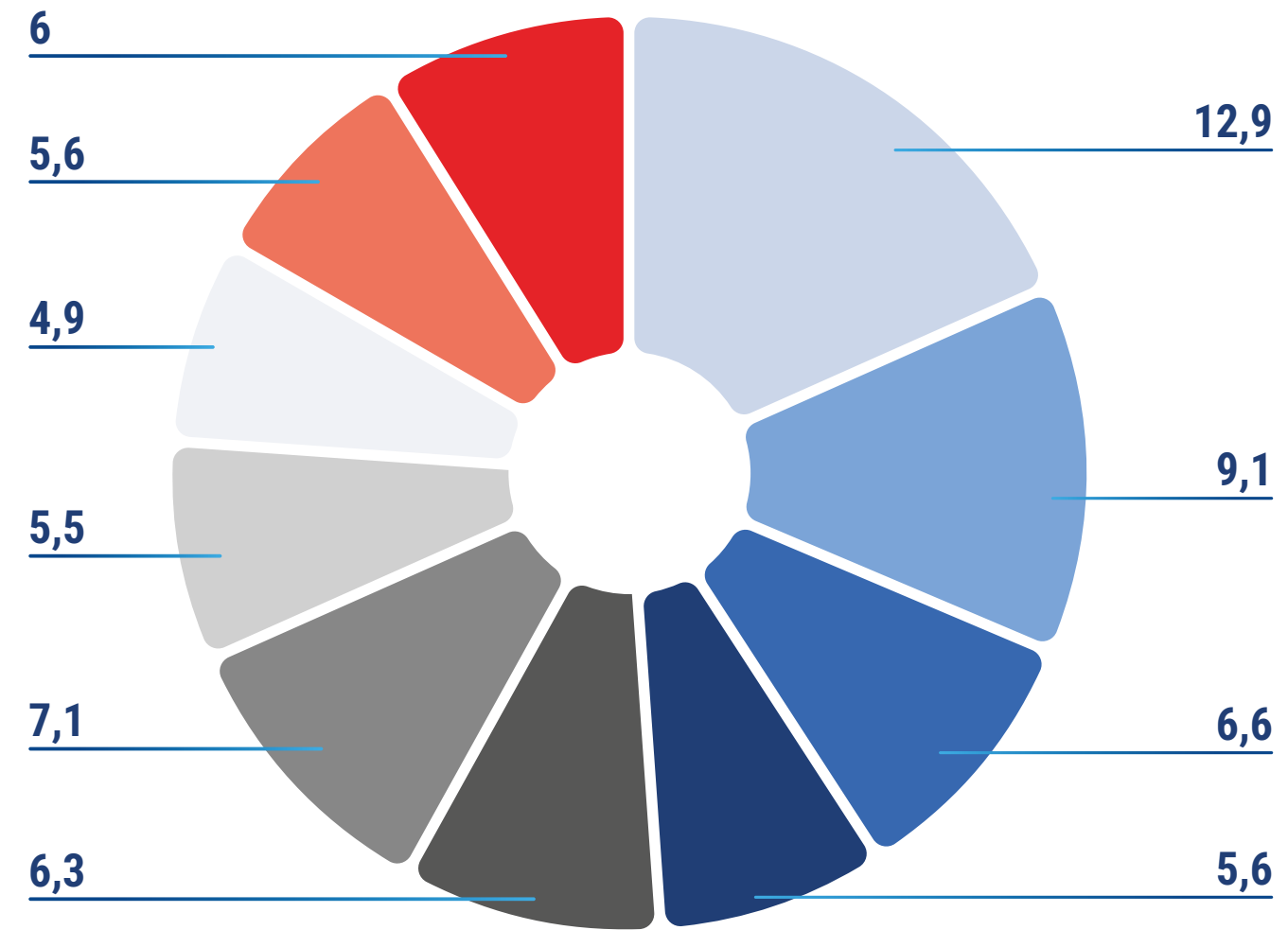




BRANŻA
SPOŻYWCZA

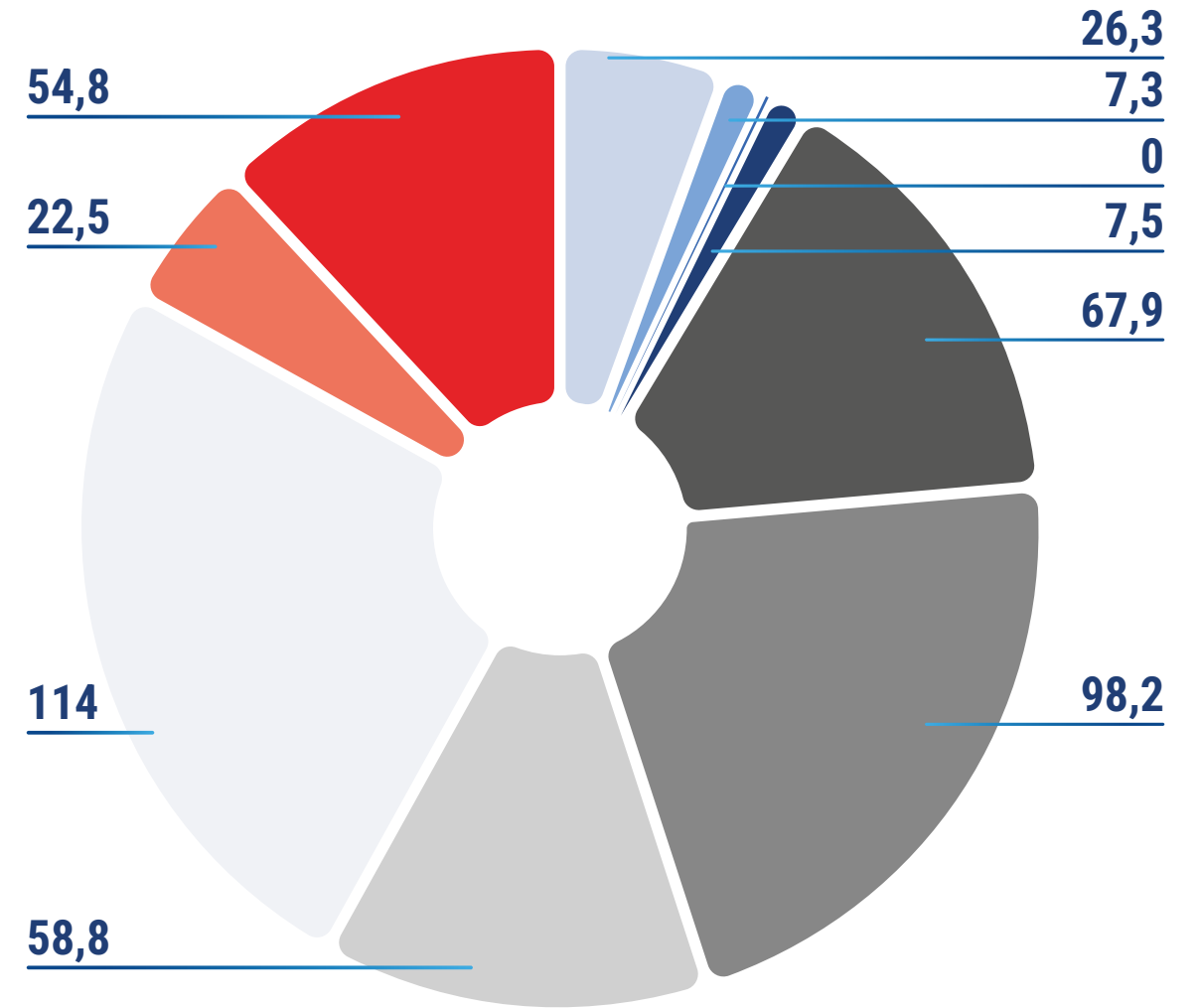


PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]

- ANIMEX FOODS
- SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA MLEKOVITA
- SPÓŁDZIELNIA MLECZARSKA „MLEKPOL” W GRAJEWIE
- SOKOŁÓW SA
- CEDROB
- MARS POLSKA
- MOWI POLAND



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- NESTLE POLSKA
- AGRI PLUS
- COCA-COLA HBC POLSKA



RYNEK
KEP



RYNEK KEP

Branża KEP (Kurier, Ekspres, Paczka) obejmuje usługi związane z dostarczaniem przesyłek, w tym paczek, listów oraz przesyłek ekspresowych, zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Główne segmenty tego sektora to firmy kurierskie, usługi dostawy e-commerce oraz ekspresowe usługi przesyłek o wysokiej wartości lub wymagające szczególnie szybkiej dostawy. Branża KEP obsługuje zarówno klientów indywidualnych, jak i biznesowych, dostosowując swoje usługi do specyficznych potrzeb rynku, w tym do rosnących oczekiwań dotyczących szybkich, elastycznych i wygodnych opcji dostawy.

Największy wpływ na rozwój tej branży miał dynamiczny wzrost handlu internetowego (e-commerce). Rosnąca popularność zakupów online, zwłaszcza w czasie pandemii COVID-19, spowodowała lawinowy wzrost zapotrzebowania na usługi kurierskie i przesyłkowe. Pandemia zmusiła konsumentów do korzystania z zakupów online na niespotykaną wcześniej skalę, co spowodowało gwałtowny wzrost liczby przesyłek. W odpowiedzi na to, firmy kurierskie musiały zwiększyć swoje moce przerobowe, wprowadzić innowacyjne technologie oraz usprawnić procesy logistyczne. W szczytowych okresach, takich jak okres świąteczny czy Black Friday, branża odnotowywała kilkudziesięcioprocentowe wzrosty liczby przesyłek w porównaniu z poprzednimi latami.

W rezultacie, przychody firm z sektora KEP znacząco wzrosły w ostatnich latach. Przykładem jest spółka InPost, która w latach 2020–2023 podwoiła swoje przychody, z 2,4 mld zł w 2020 r. do ponad 5,3 mld zł w 2023 r. Jednocześnie InPost zapłacił ponad 409 mln zł podatku CIT, co na tle konkurencji, osiągającej zbliżone przychody, jest wynikiem bardzo dobrym. Dla

porównania, w tym samym okresie DPD zapłaciło 204 mln zł podatku CIT, UPS – 73 mln zł, DHL – nieco ponad 48 mln zł, a FedEx – 47,4 mln zł.

Pandemia COVID-19, choć stanowiła ogromne wyzwanie, przyspieszyła rozwój branży KEP, zmuszając ją do szybszej adaptacji technologicznej i logistycznej. Wprowadzenie innowacji, takich jak automatyzacja sortowni, rozwój paczkomatów oraz wdrażanie rozwiązań z zakresu ekologii, pozwoliło firmom kurierskim dostosować się do rosnących wymagań rynku. Klienci oczekują obecnie szybkich i wygodnych form dostawy, takich jak dostawa do punktów odbioru, paczkomatów czy bezpośrednio do domu, co wpłynęło na rozwój infrastruktury i technologii w sektorze.

Oprócz technologii, branża KEP stawia na zrównoważony rozwój. Firmy kurierskie, aby sprostać wymaganiom rynku i regulacjom prawnym dotyczącym ochrony środowiska, zaczęły inwestować w ekologiczne floty pojazdów, ograniczanie emisji CO2 oraz redukcję zużycia materiałów opakowaniowych. Tym samym, branża KEP nie tylko rozwija się technologicznie, ale także przyczynia się do transformacji w kierunku zrównoważonej logistyki. Jak podaje na swojej stronie prekursor paczkomatów firma InPost - dostawa przez Paczkomat® generuje o 98% mniej śladu węglowego w porównaniu do ich przesyłki kurierskiej.

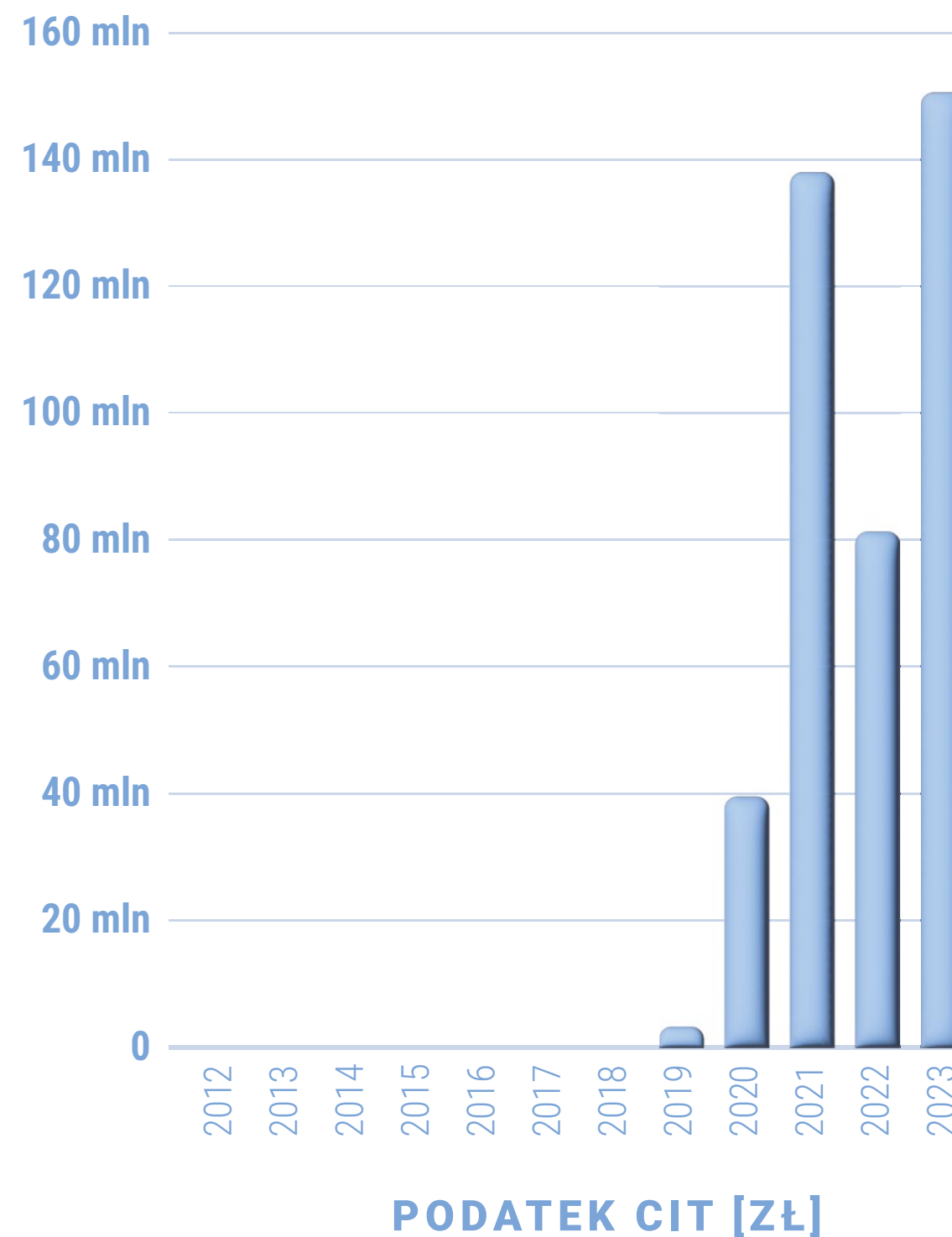
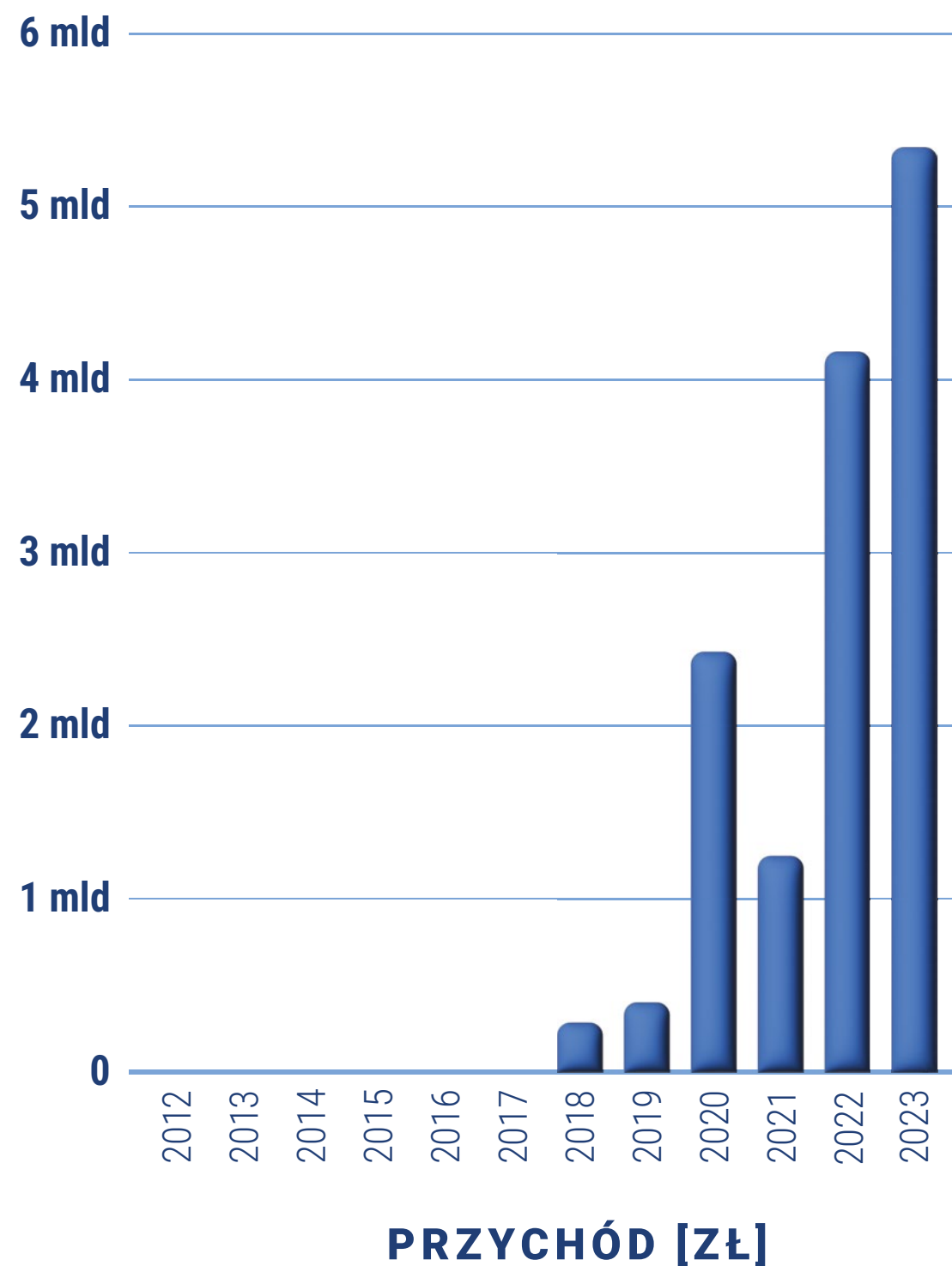
W rezultacie, KEP stała się jednym z kluczowych sektorów gospodarki, odgrywając istotną rolę w obsłudze szybko rozwijającego się rynku e-commerce oraz dostosowując się do wyzwań związanych z nowymi technologiami i ekologią.



RYNEK
KEP



INPOST SA

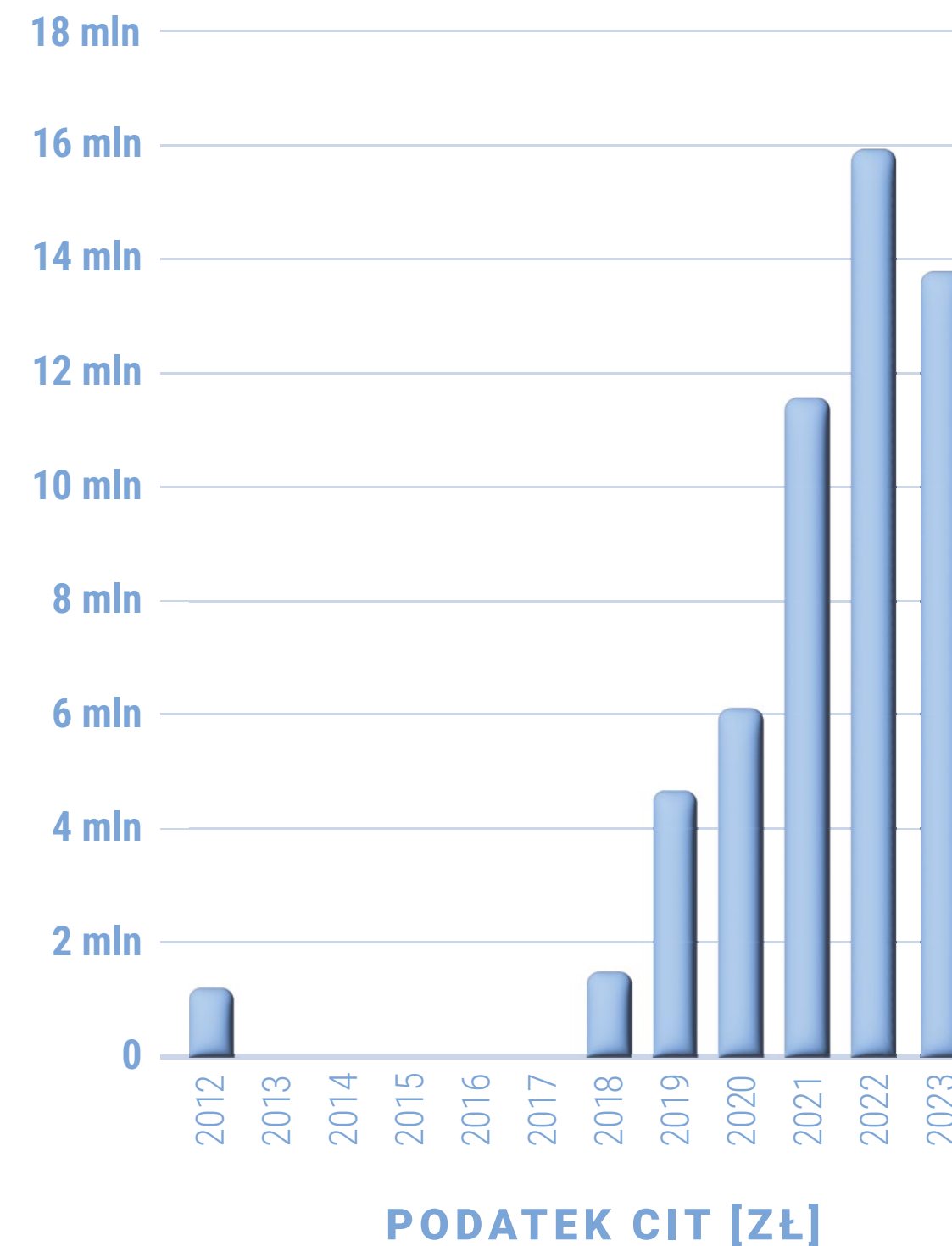
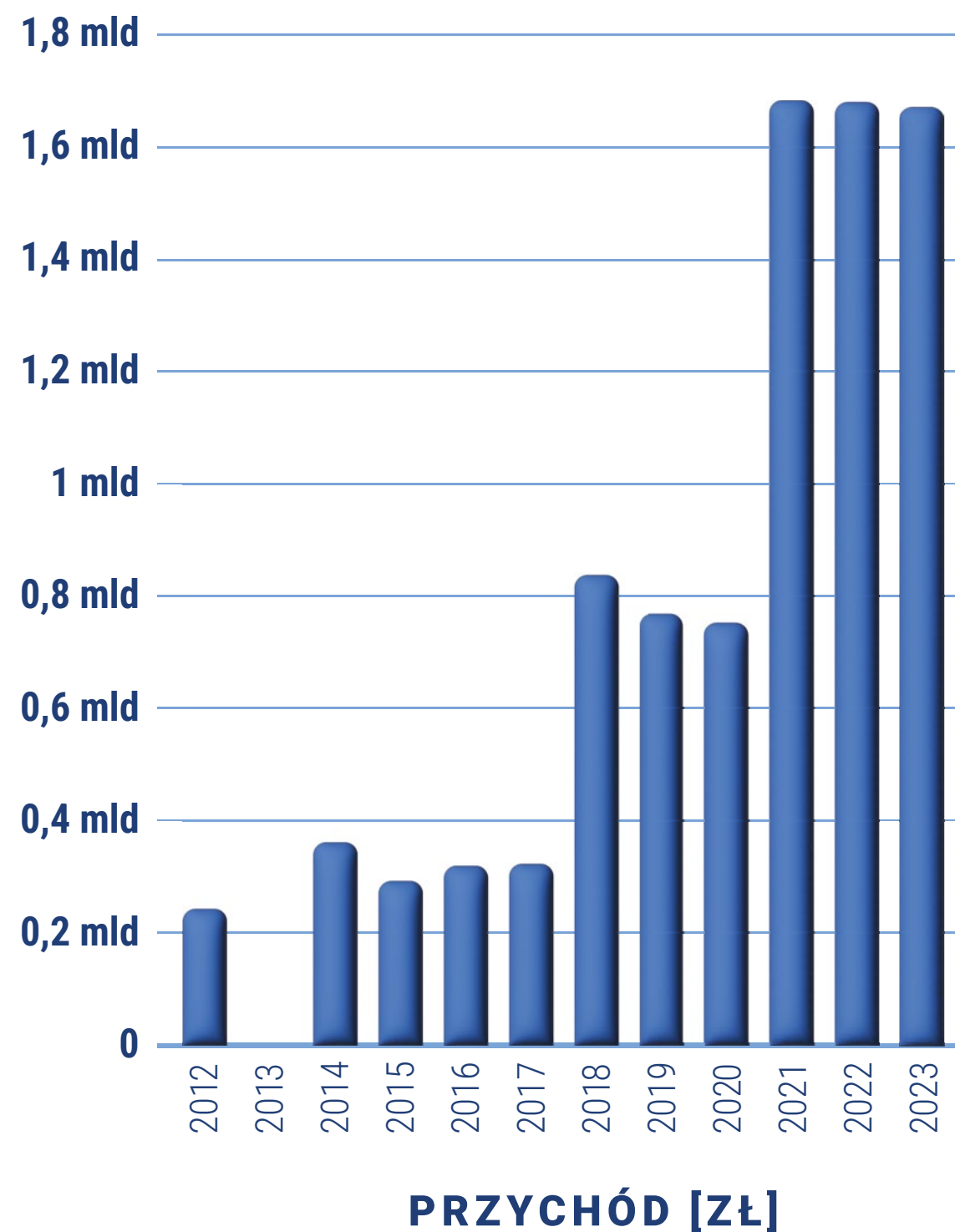




RYNEK
KEP



FEDEX EXPRESS POLAND

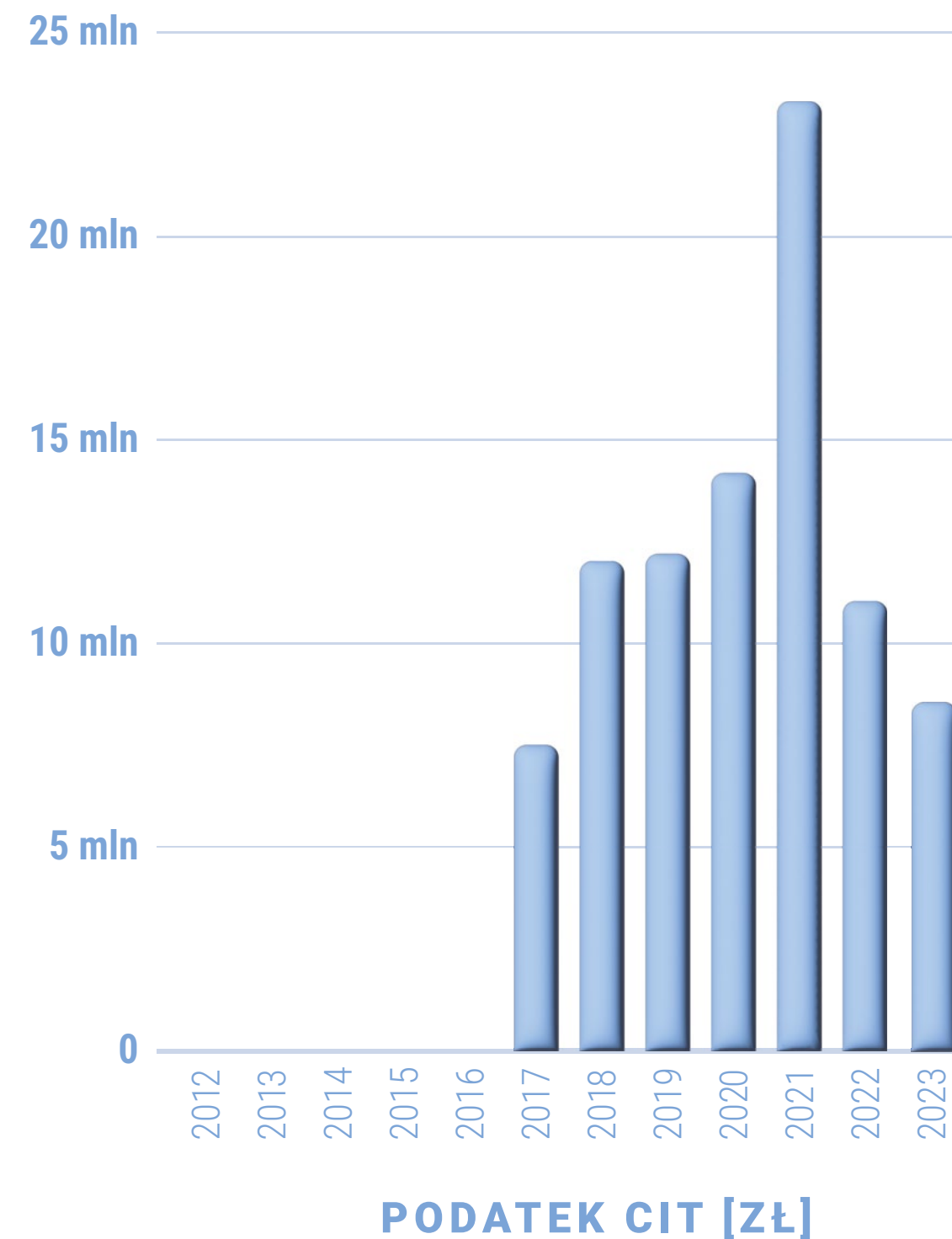
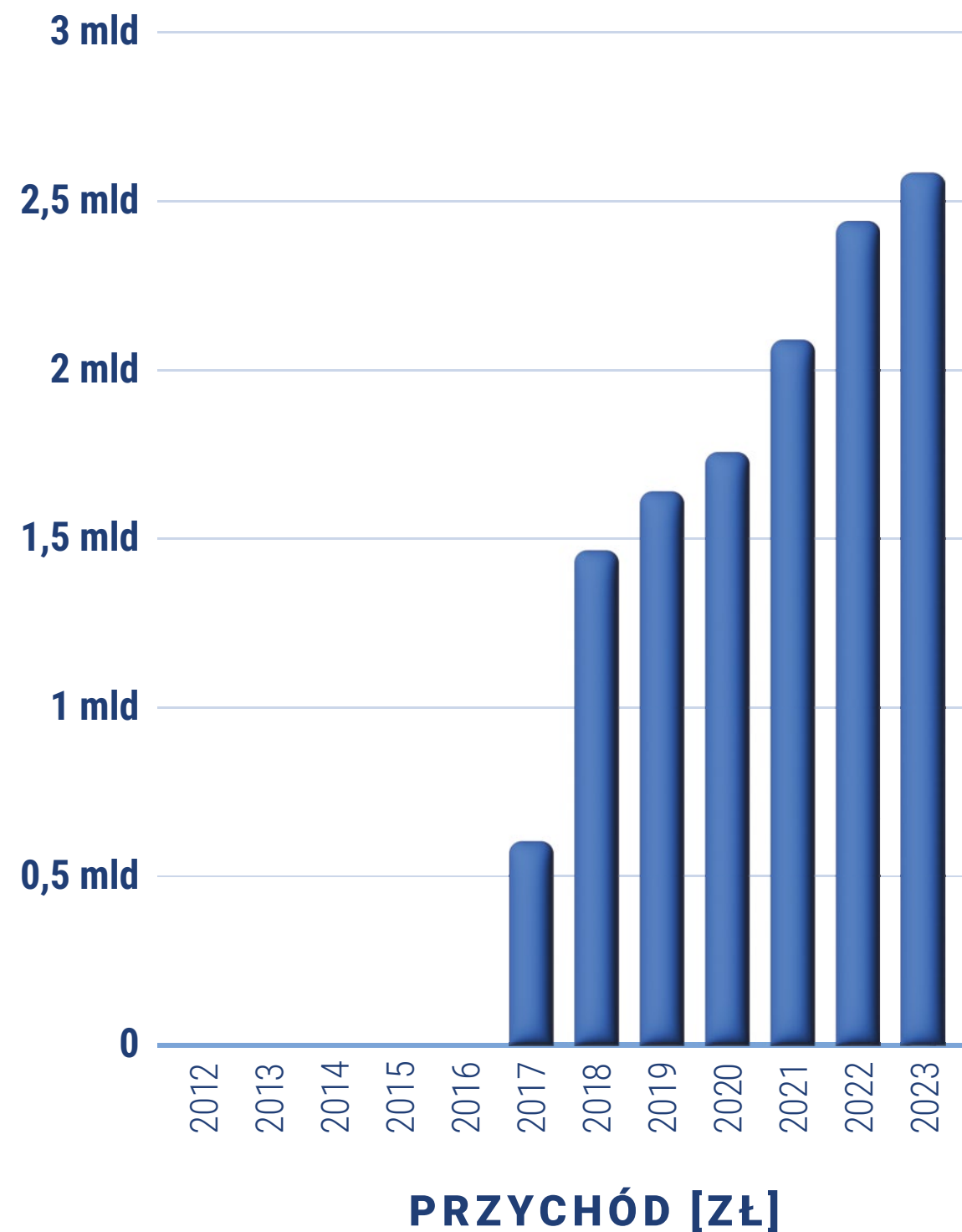




**RYNEK
KEP**



DHL PARCEL POLSKA

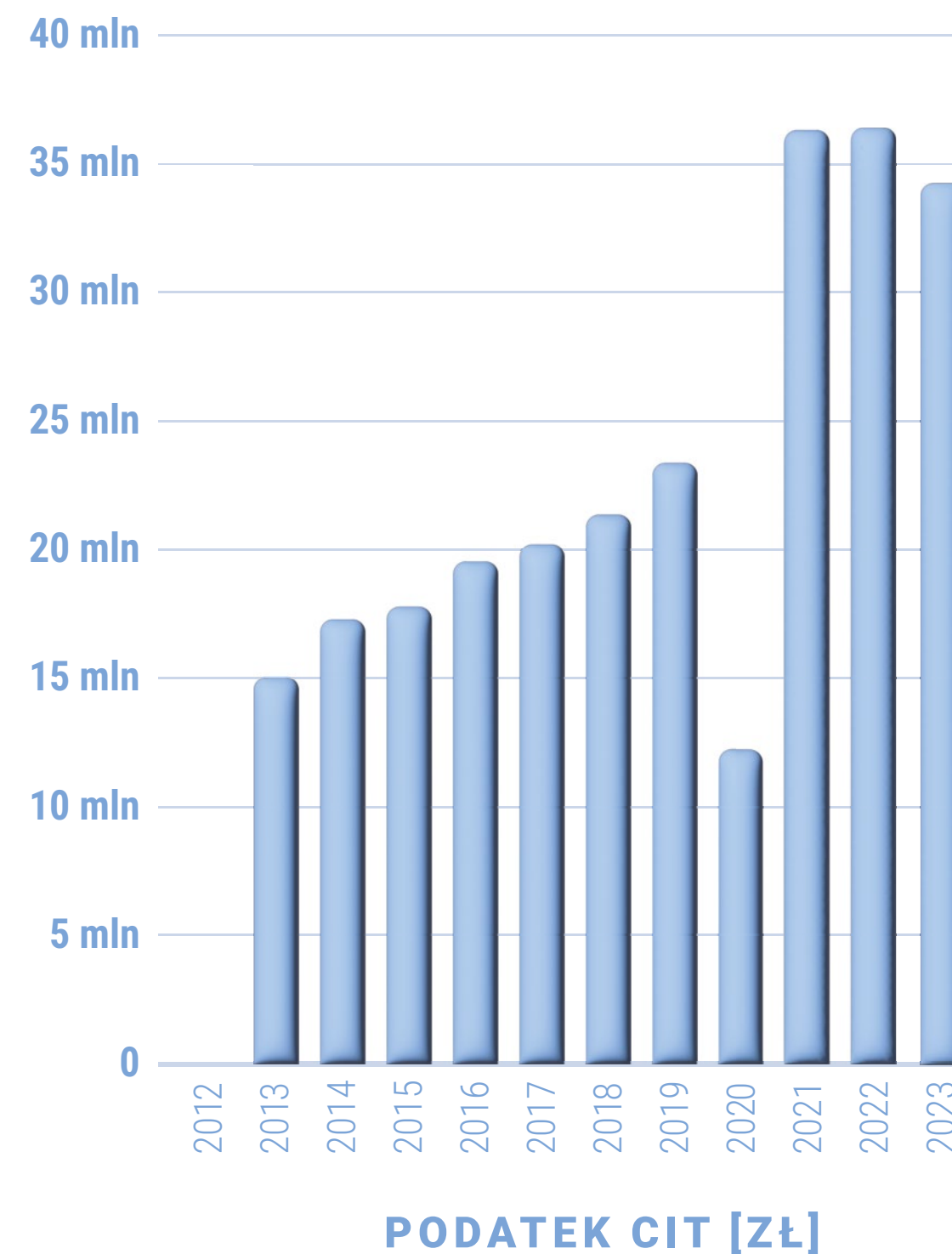
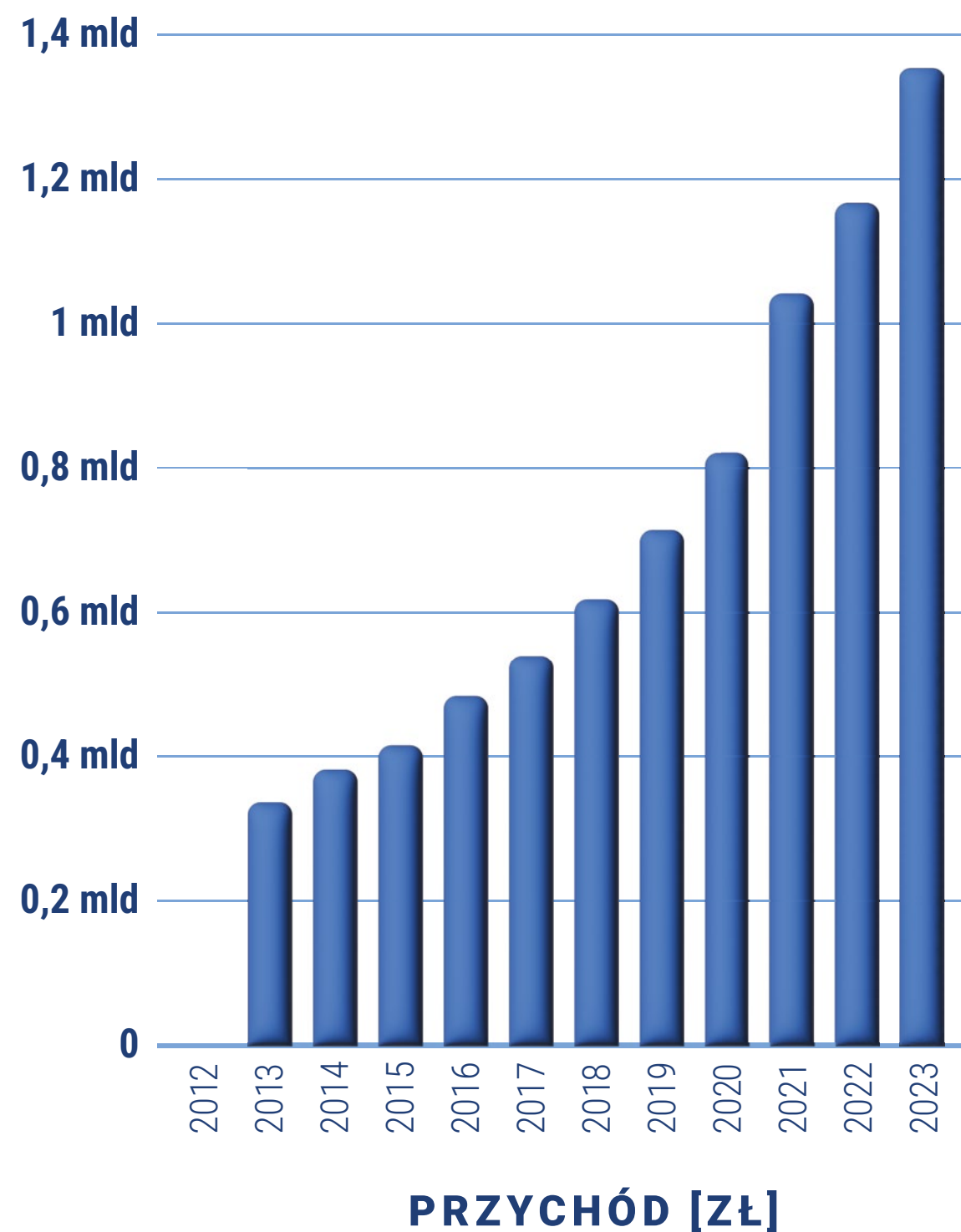




RYNEK
KEP



GENERAL LOGISTICS SYSTEMS POLAND

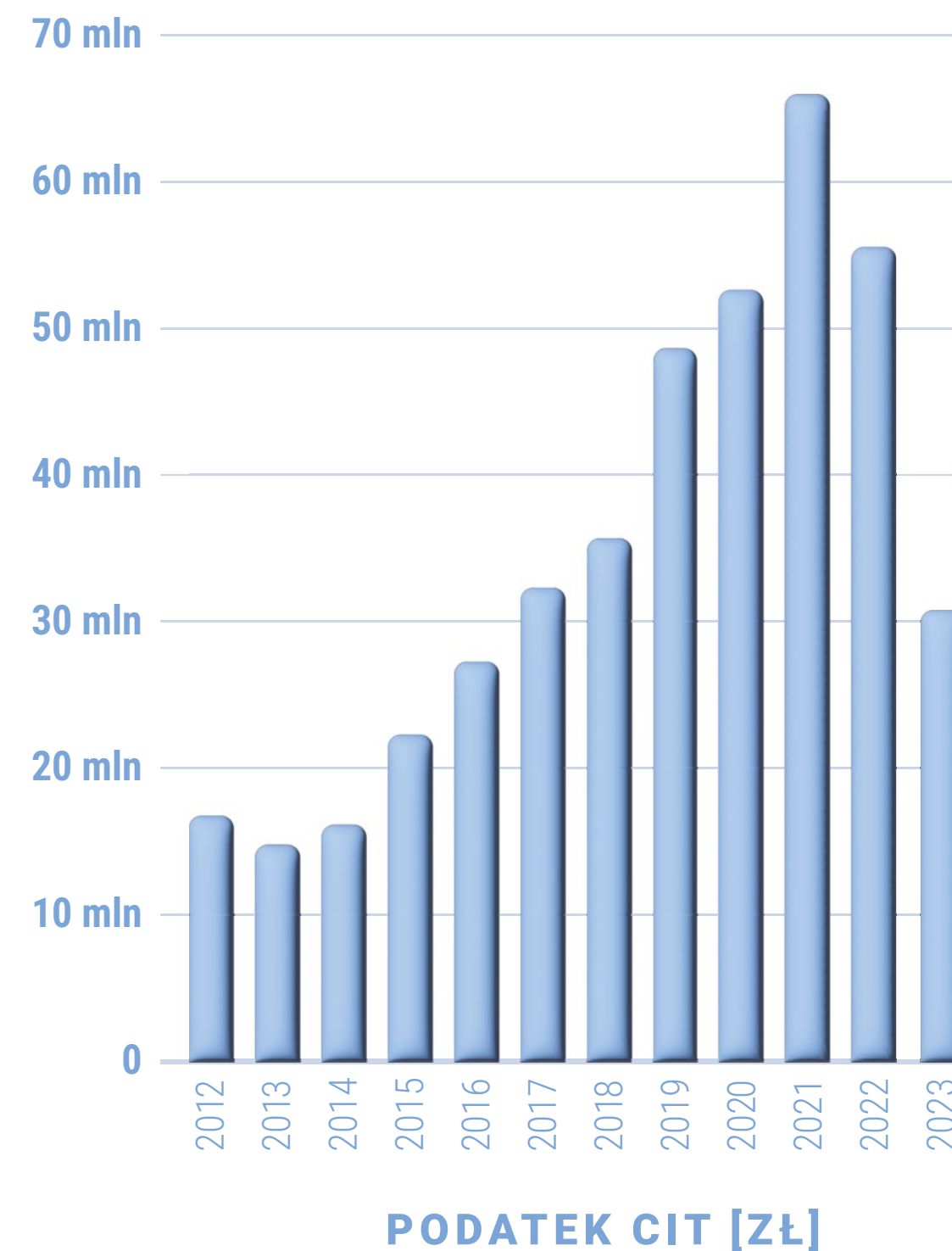
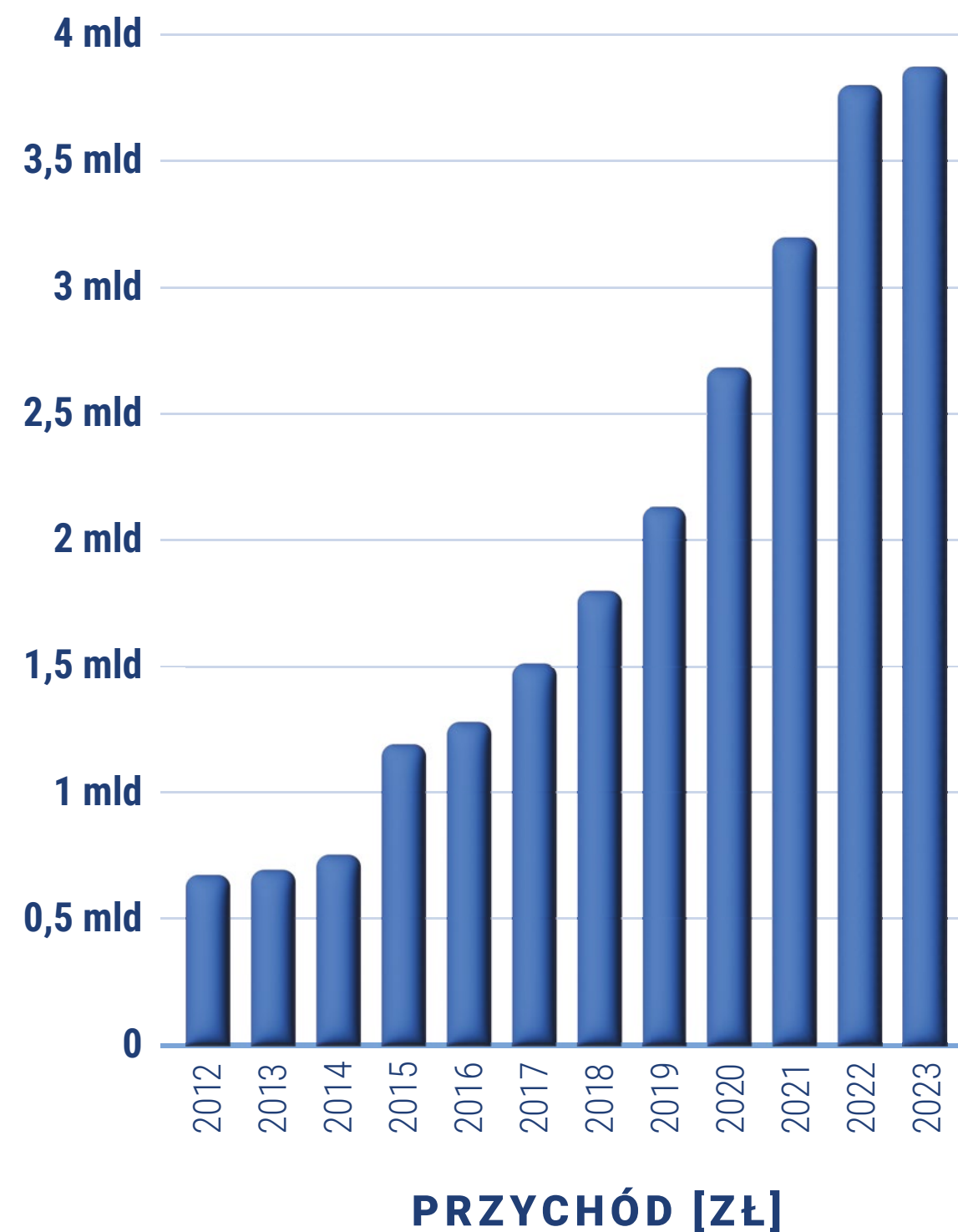




RYNEK
KEP



DPD POLSKA

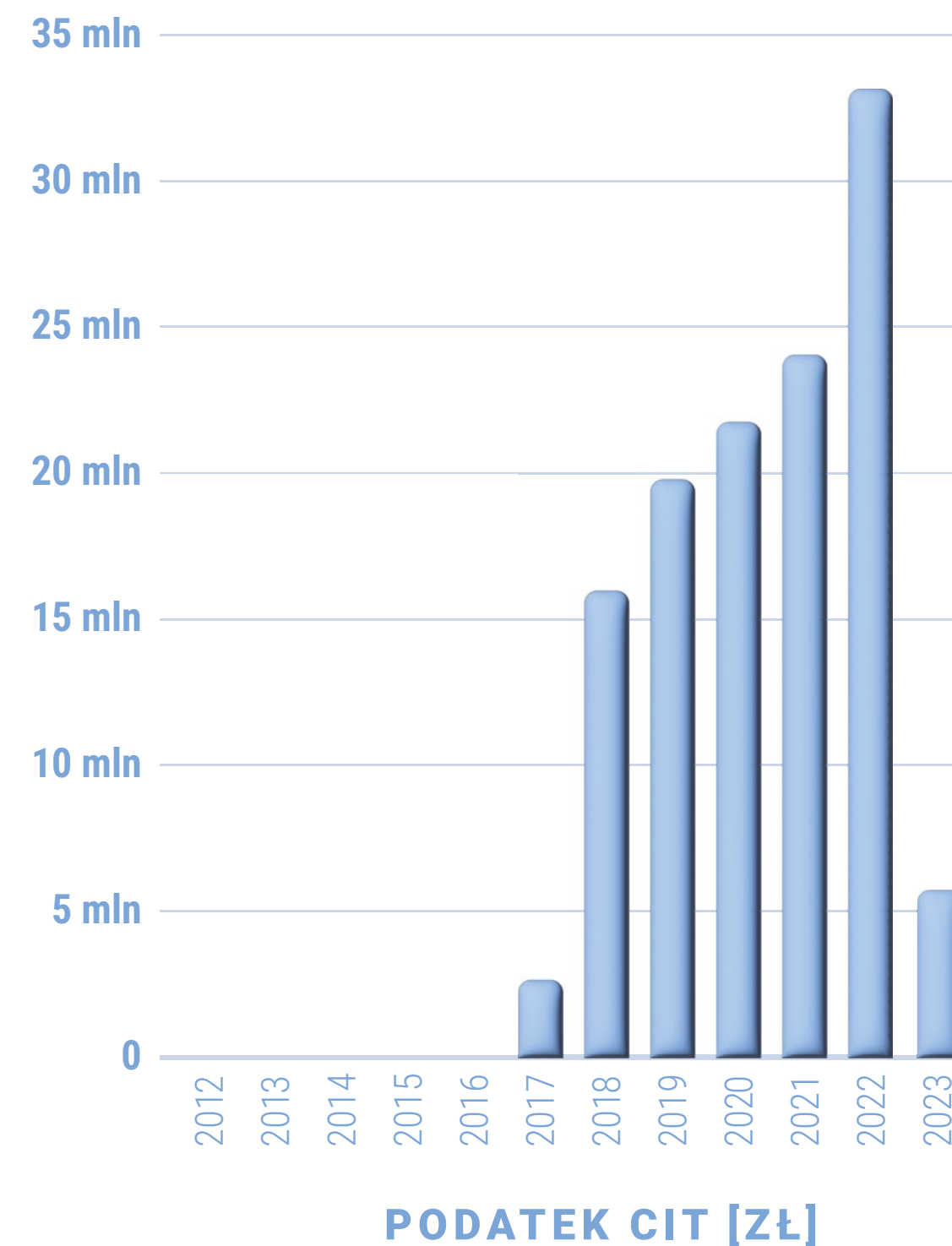
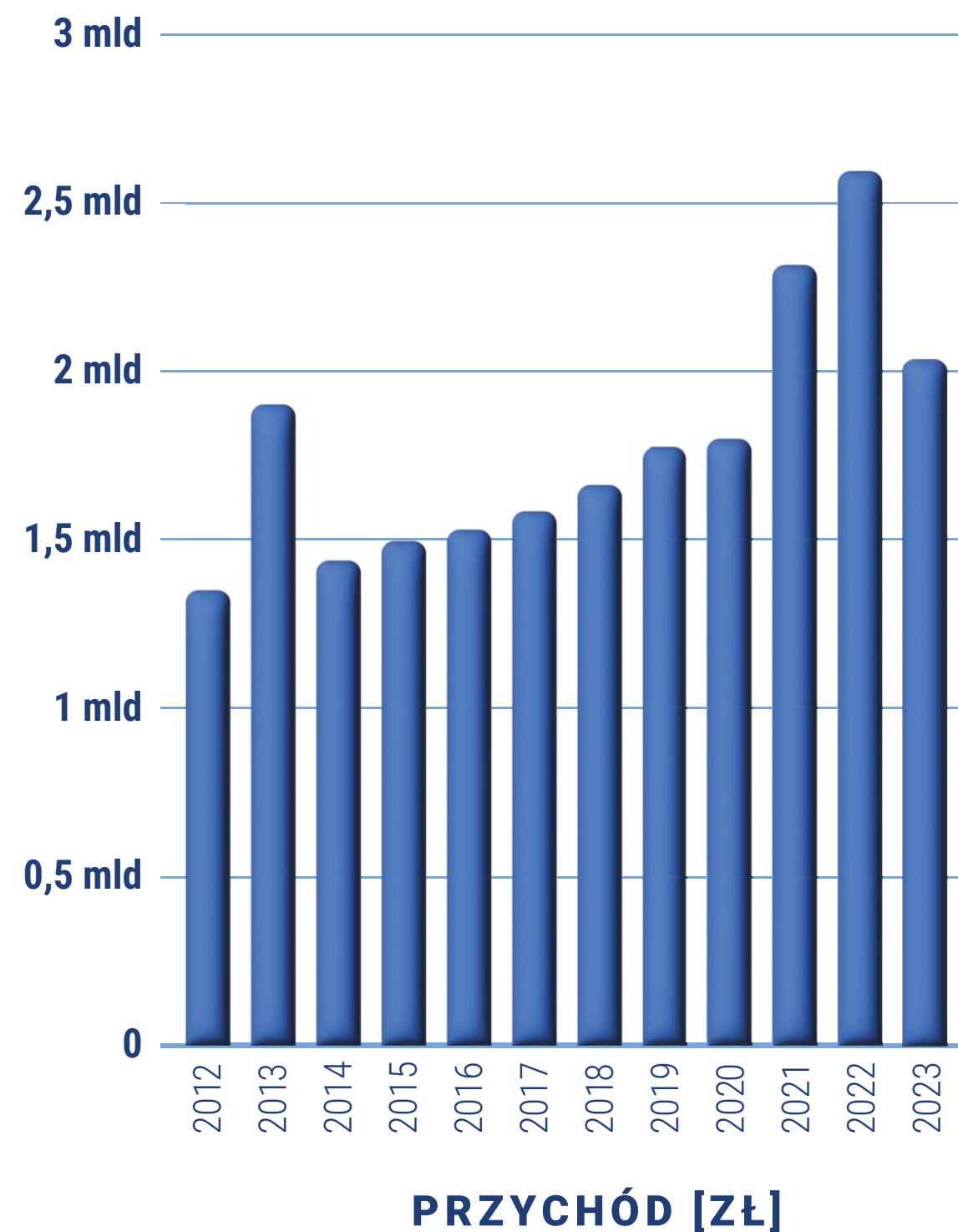




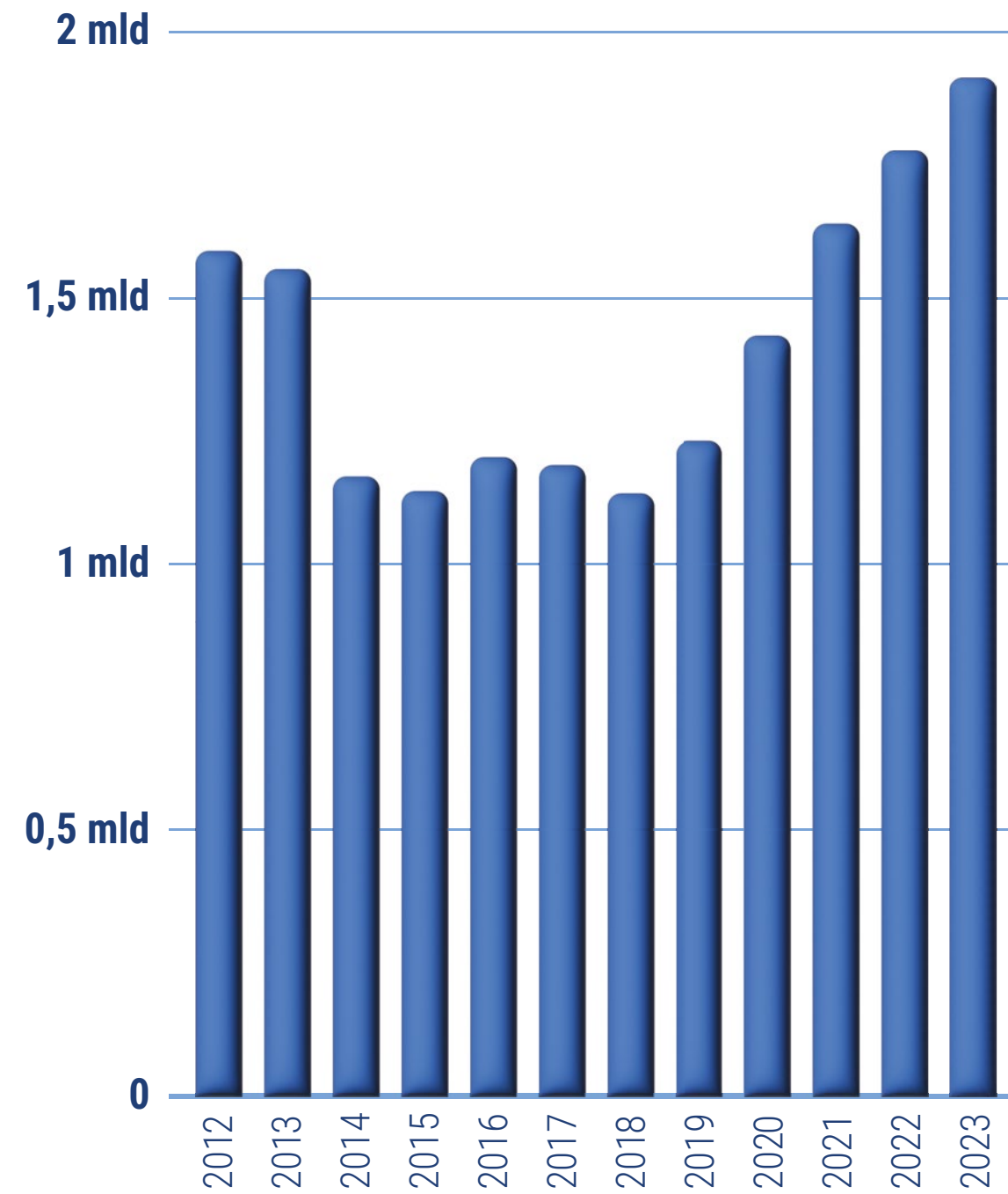
RYNEK
KEP



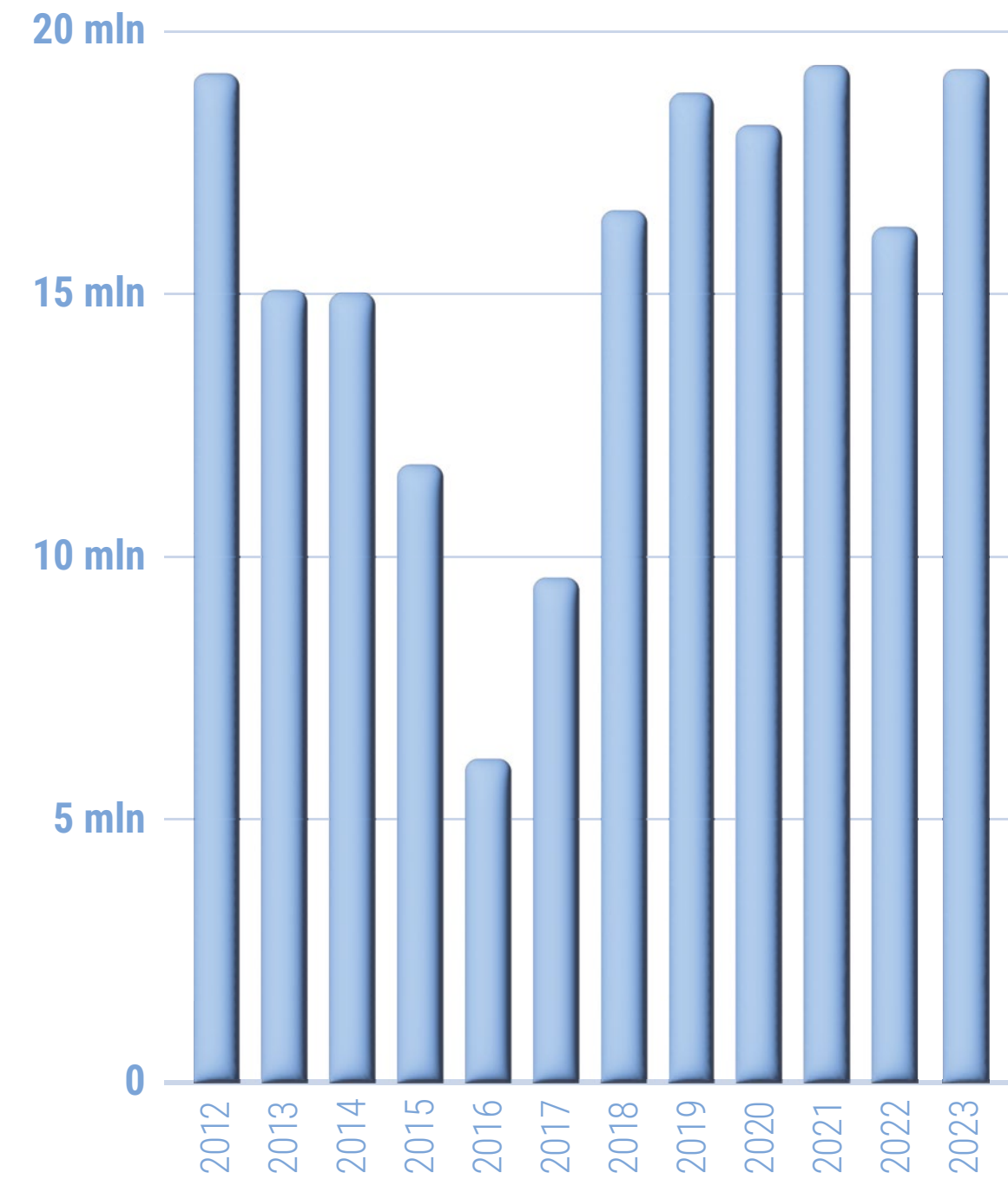
SCHENKER



UPS POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



RYNEK
KEP

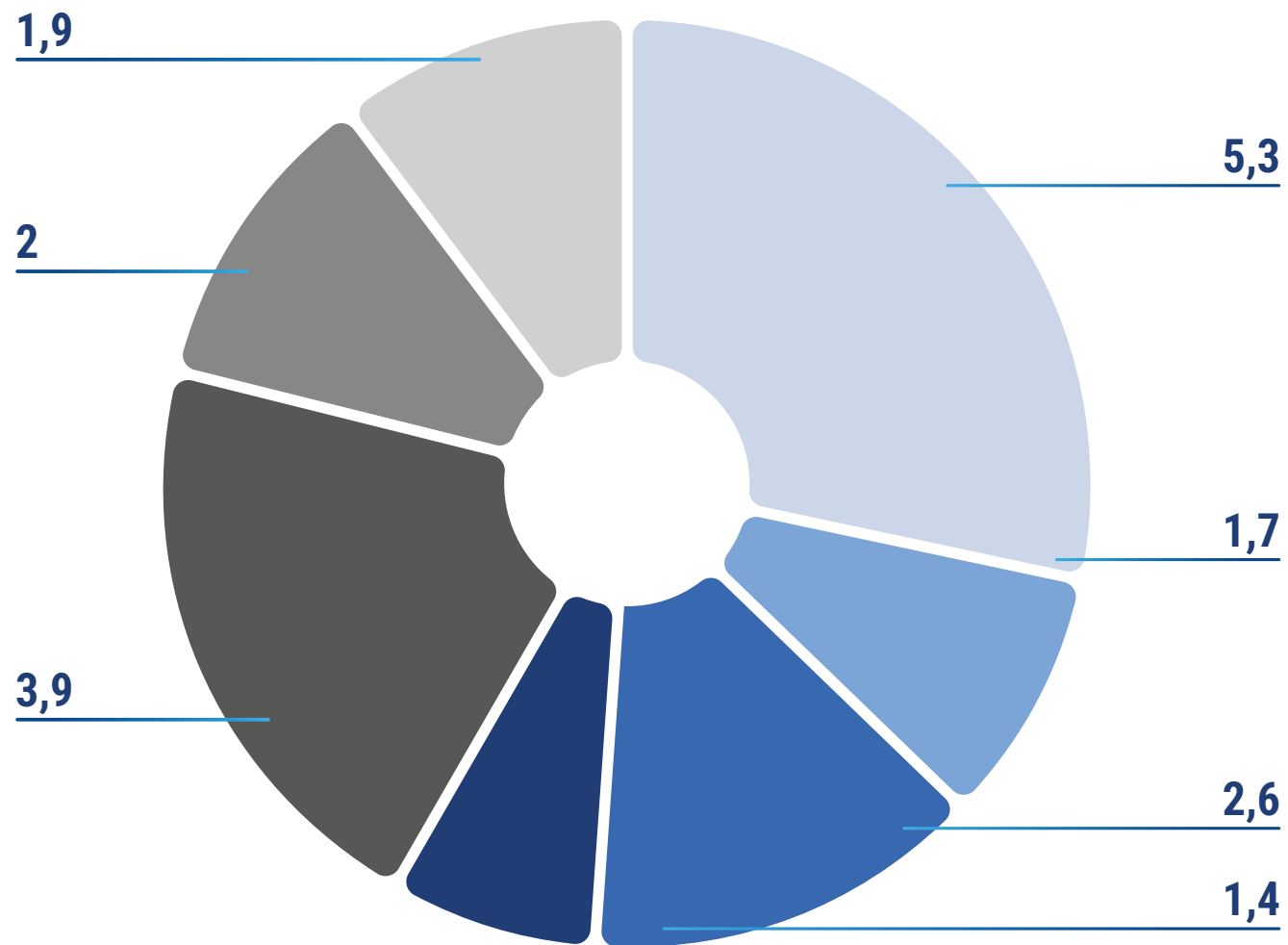




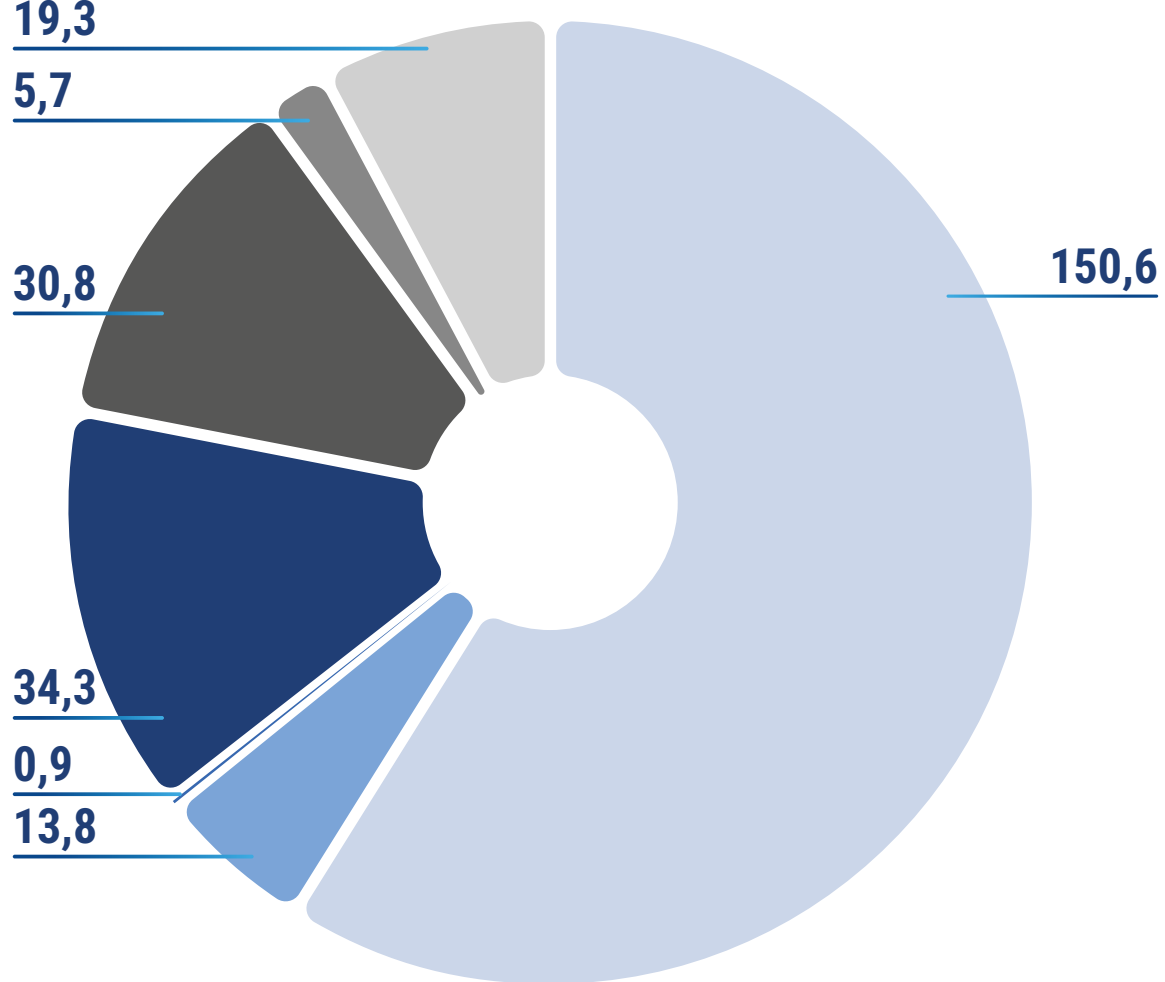
RYNEK
KEP 



PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- INPOST SA
- DPD POLSKA
- SCHENKER
- UPS POLSKA
- FEDEX EXPRESS POLAND
- GENERAL LOGISTICS SYSTEMS POLAND
- DHL PARCEL POLSKA



BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



BRANŻA FARMACEUTYCZNA

Niekwestionowanym liderem w odprowadzaniu podatku dochodowego od osób prawnych w branży farmaceutycznej w analizowanym okresie jest spółka Sanofi. W latach 2012-2023 firma zapłaciła do budżetu państwa ok. 313,5 mln zł tytułem podatku CIT, uzyskując łączny przychód w kwocie ponad 19 mld zł. Na podium znalazła się również Adamed, która zapłaciła 273,7 mln zł CIT oraz Roche Polska z kwotą ponad 245,9 mln zł.

Z kolei w 2023 r. – ostatnim roku statystycznym, najwyższą wartością odprowadzonego podatku CIT może pochwalić się Adamed, którego zobowiązania fiskalne w tym obszarze wyniosły ok. 63 mln zł. Ponadto w tym samym roku firma odnotowała również najwyższy udział CIT w stosunku do wartości przychodów (3,37%). W przypadku pozostałych firm w branży omawiany udział w 2023 r. wynosił odpowiednio: USP Zdrowie – 2,89%, Pfizer Trading Polska – 2,05%, Sanofi – 1,36%, Roche – 1,07%, Johnson & Johnson – 0,97%, Asrtrazeneca Pharma Poland – 0% oraz Mercator Medical – 0,5%. Natomiast z perspektywy całego okresu, największy CIT w odniesieniu do przychodu zapłaciła USP Zdrowie.

Odwrotną tendencję do ww. podmiotów wykazuje spółka Neuca. Firma w analizowanym czasie osiągnęła największy przychód z wszystkich przeanalizowanych spółek z branży farmaceutycznej i posiada największy udział w polskim rynku farmaceutycznym. Osiągnięty w ww. okresie przez Neuca

przychód oscyluje w granicach 74,3 mld zł. Ponadto z roku na rok wysokość odnotowanego przez firmę przychodu stale rosła. Natomiast kwota zapłaconego w tym czasie przez firmę podatku dochodowego CIT to ok. 48,5 mln zł, przy czym w latach 2014-2017 Neuca (osiągając przychód) nie wpłaciła do budżetu państwa ani złotówki. Sanofi, która w latach 2012-2023 osiągnęła prawie cztery razy mniejszy przychód niż Neuca, zapłaciła tytułem CIT ponad sześć razy wyższą kwotę. Podobnie jak Neuca, Asrtrazeneca w okresie od 2017 do 2023 roku, osiągając coroczny przychód w ogóle nie zapłaciła podatku dochodowego CIT.

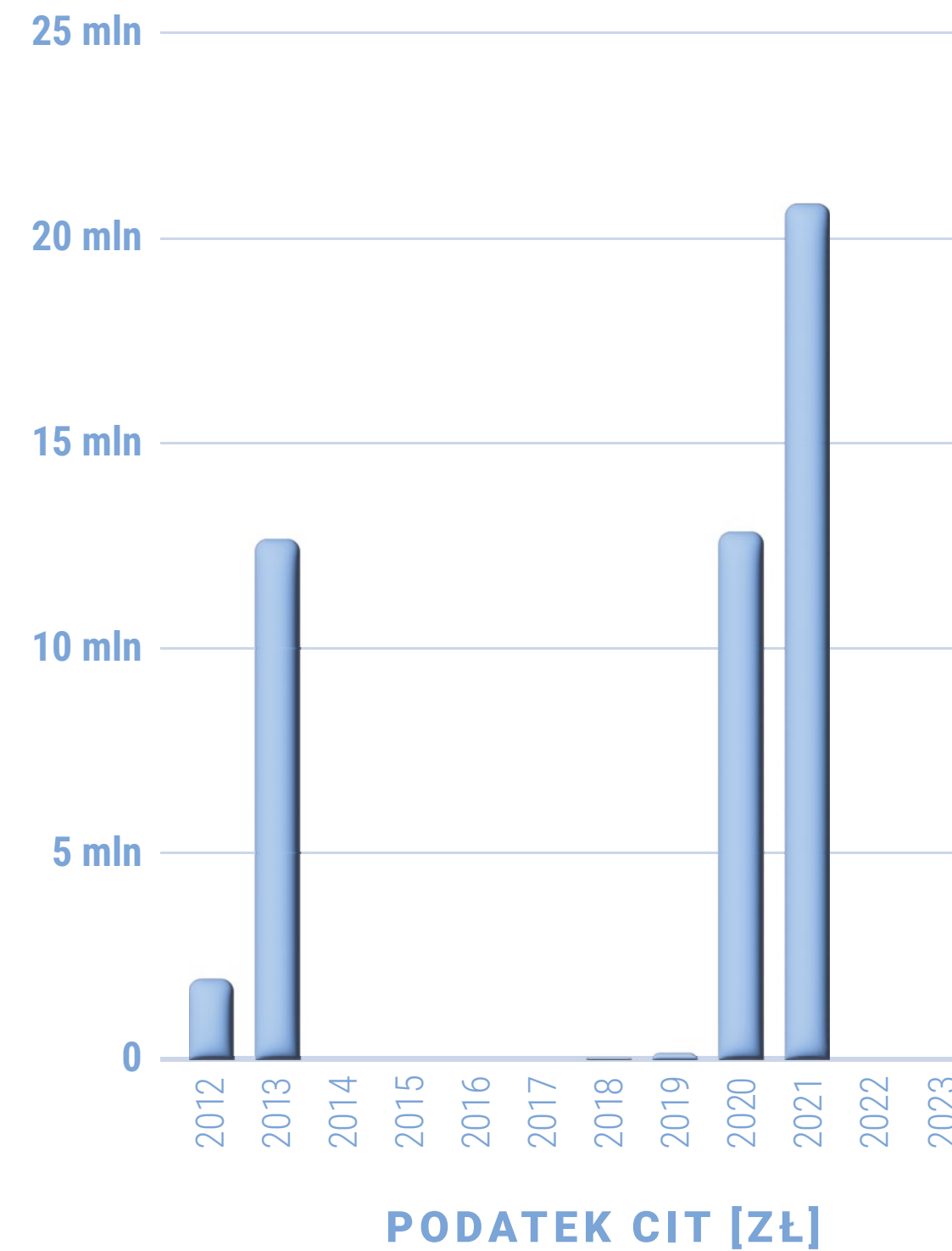
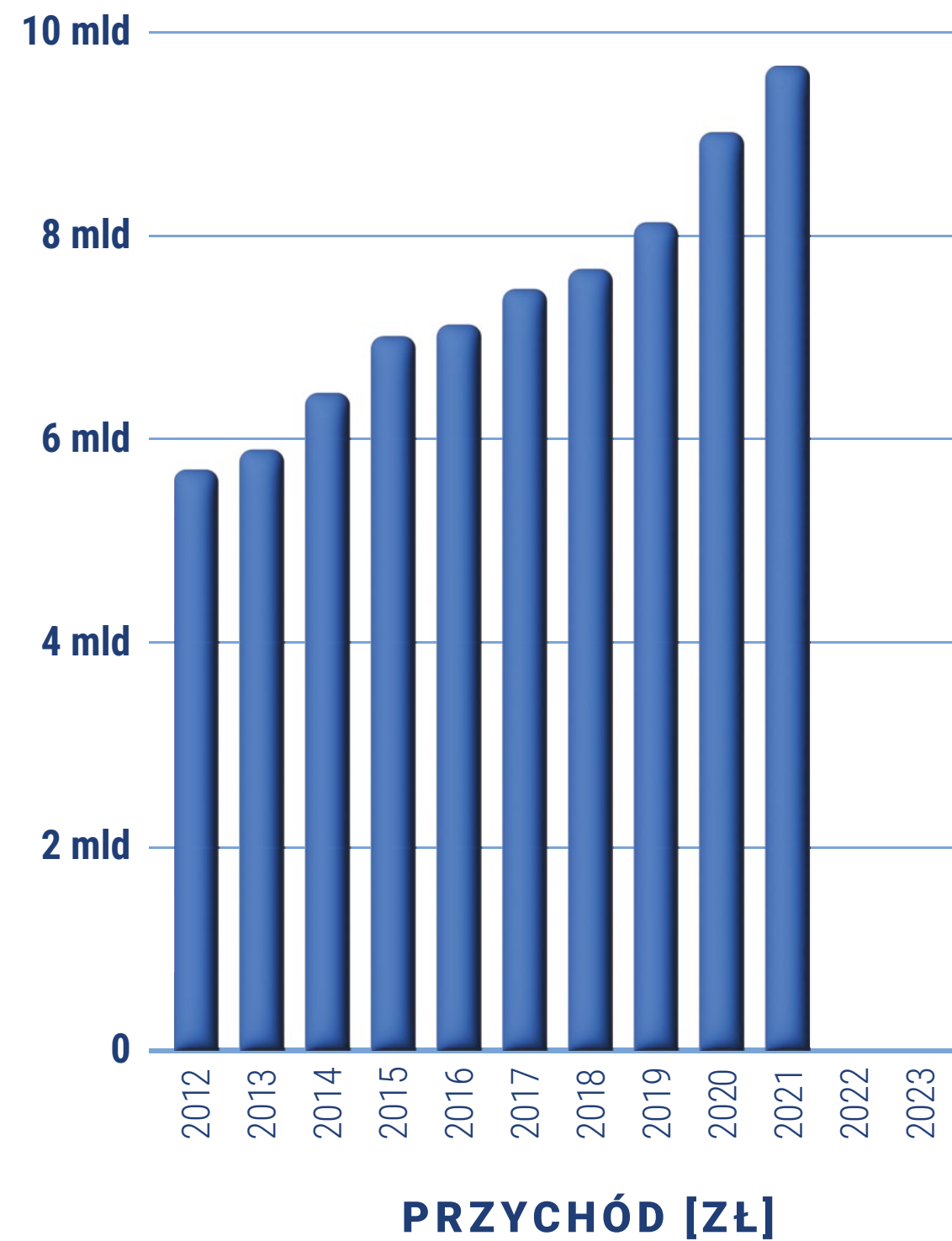
Polska przoduje w spożyciu leków i suplementów diety na tle innych europejskich państw. Rynek farmaceutyczny w naszym kraju z roku na rok odnotowuje stały wzrost. Jest to największy rynek w Europie Środkowej i szósty co do wielkości w Unii Europejskiej. Polski przemysł farmaceutyczny składa się w większości z producentów leków generycznych i bionastępczych. Patrząc na rokrocznie zwiększające się dochody firm farmaceutycznych, można przyjąć, że wartość tego rynku będzie cały czas rosła. W 2020 r., podczas rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19, nawet przy wyhamowaniu dynamiki sprzedaży aptecznej, firmy z branży farmaceutycznej w większości przypadków, odnotowywały wzrost przychodów. W szczególności warto podać przykład firmy Mercator Medical, która w 2020 r. osiągnęła większy o 280% przychód w stosunku do roku poprzedniego.



BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



NEUCA

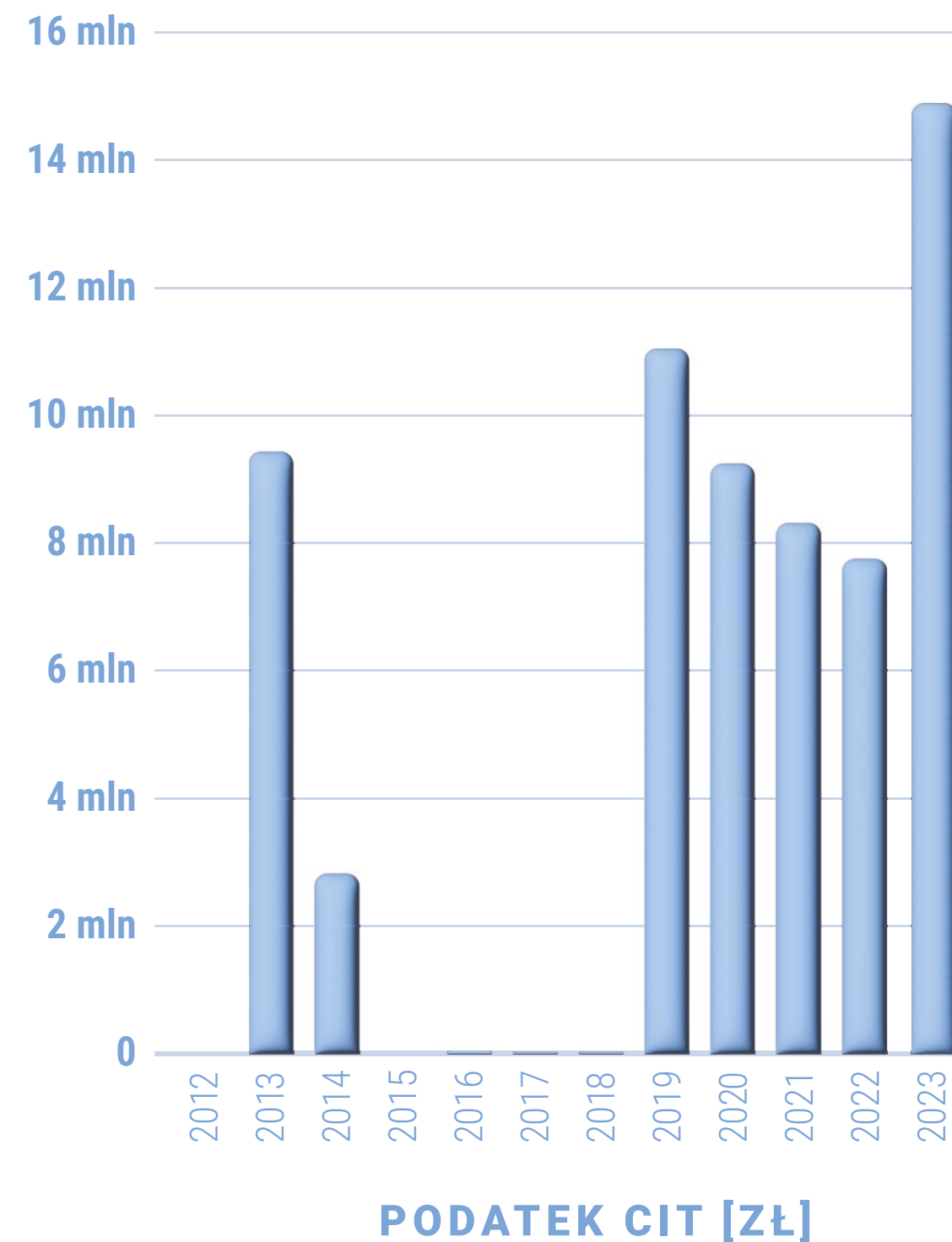
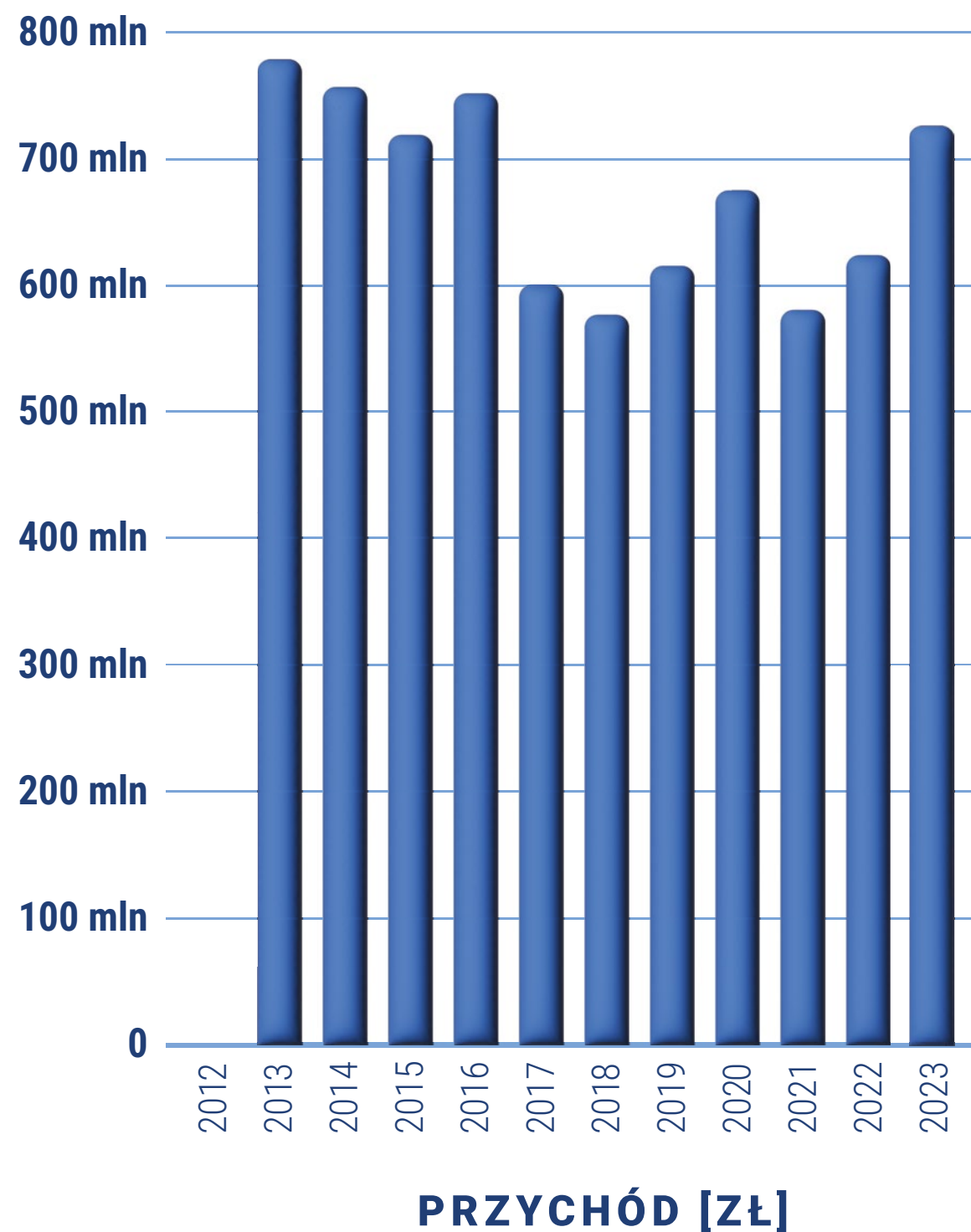




BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



PFIZER TRADING POLSKA

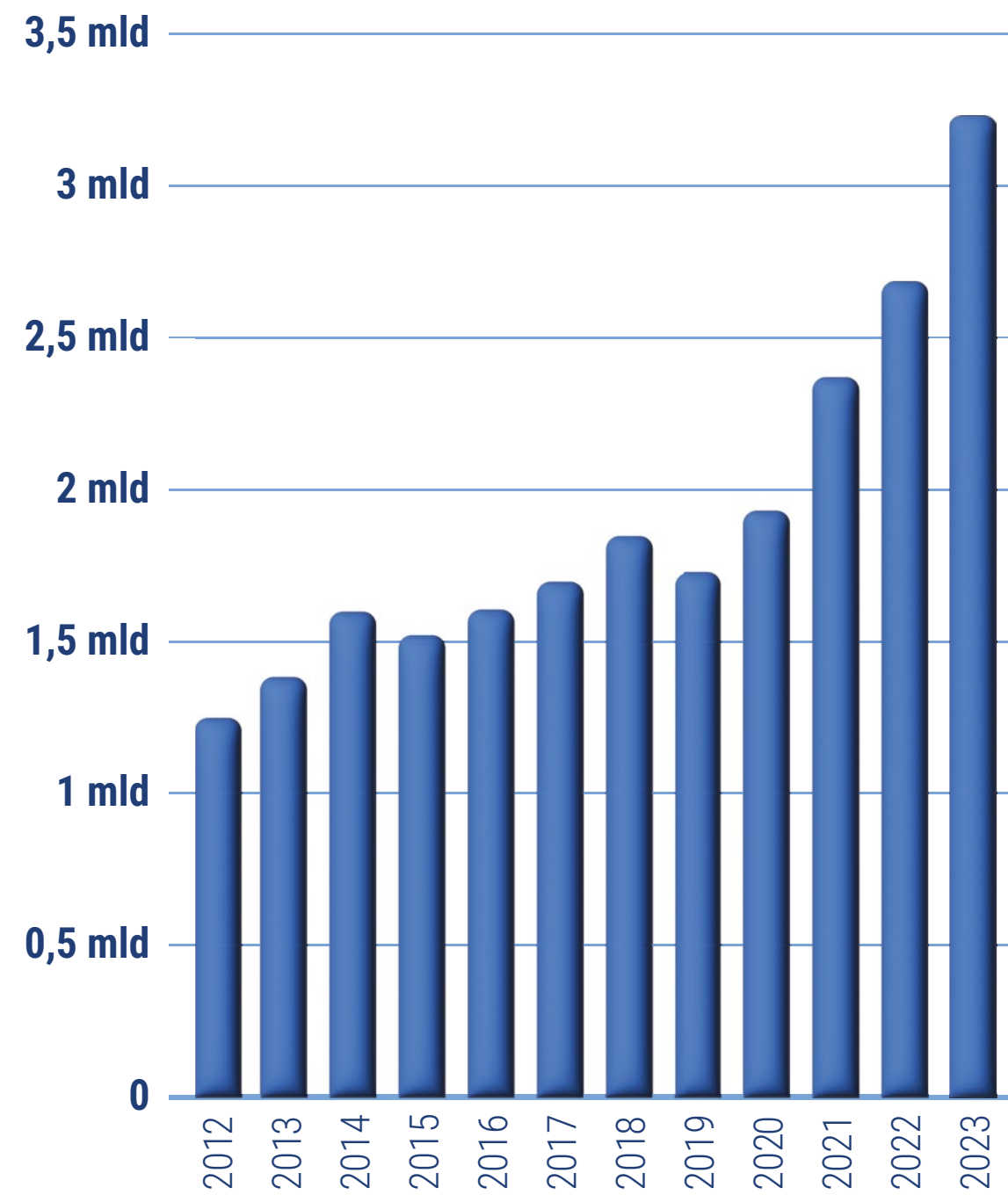




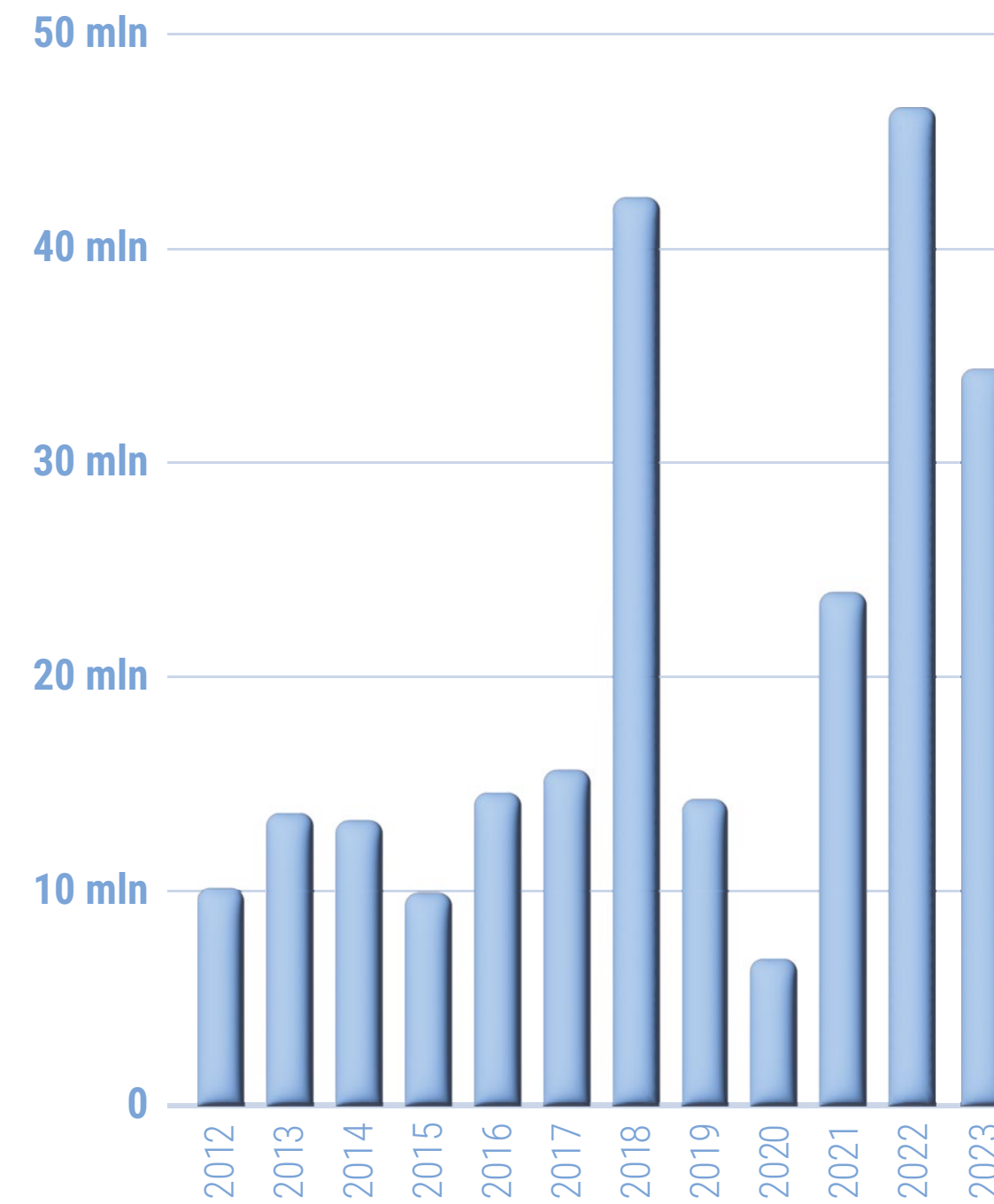
BRANŻA FARMACEUTYCZNA



ROCHE POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



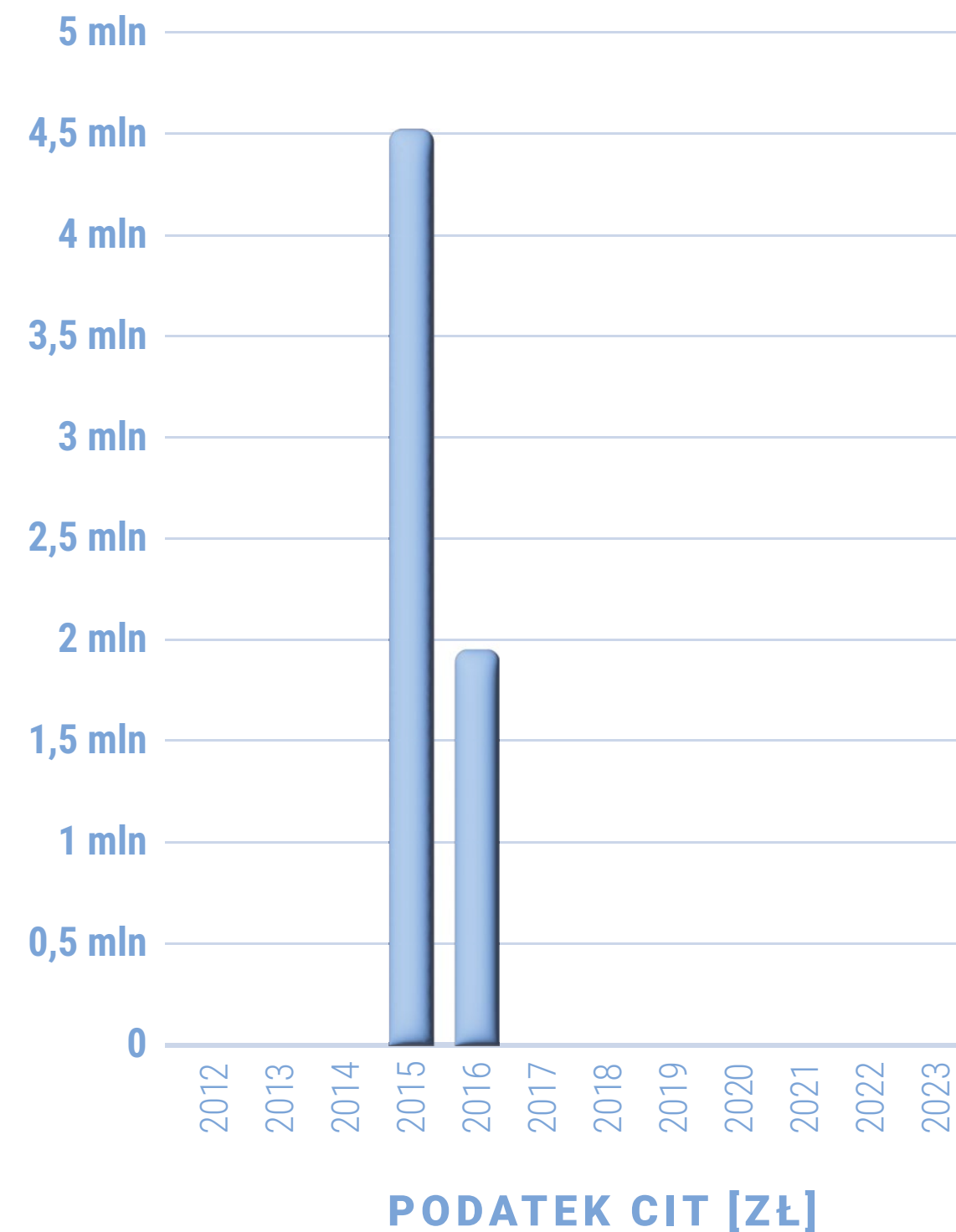
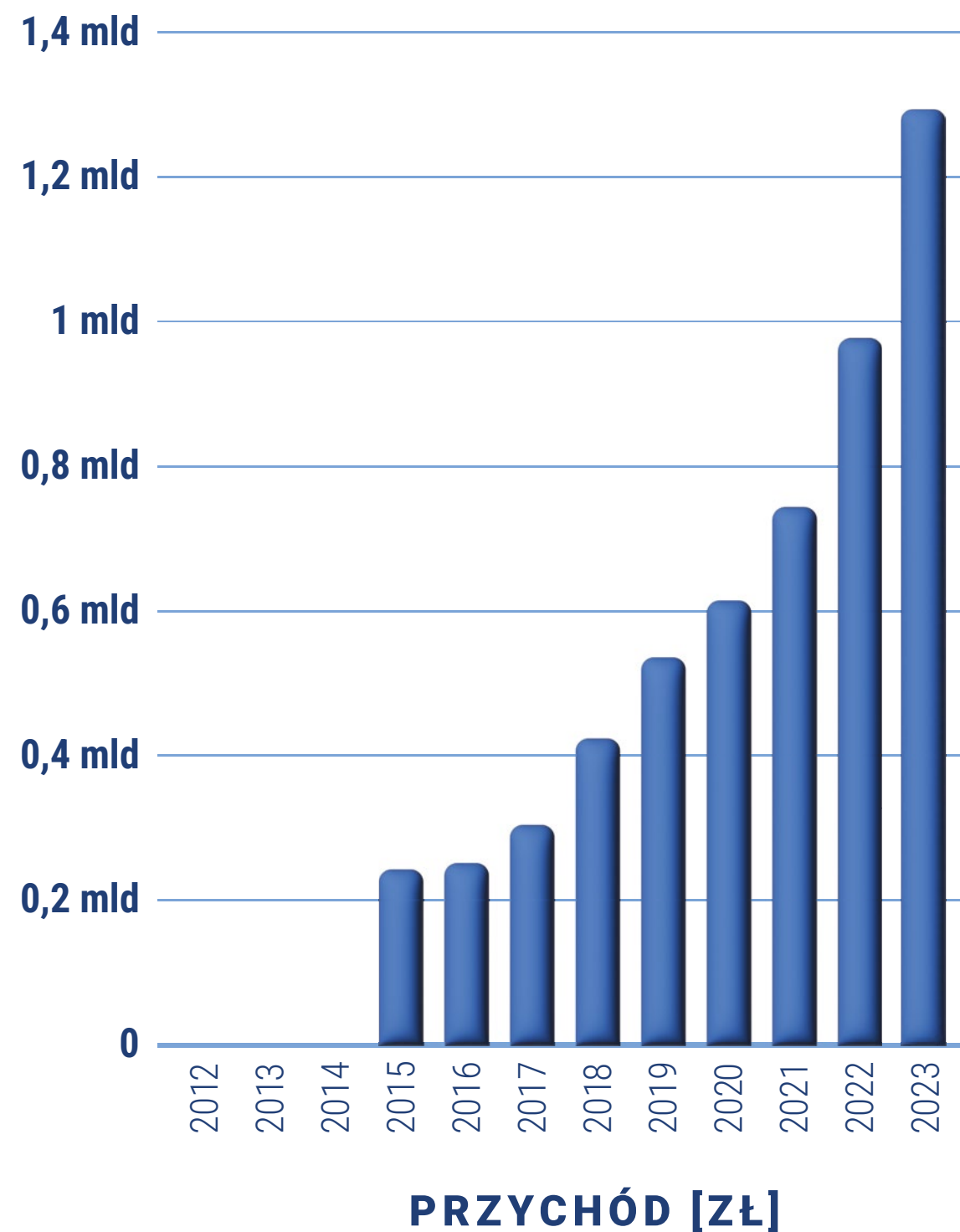
PODATEK CIT [ZŁ]



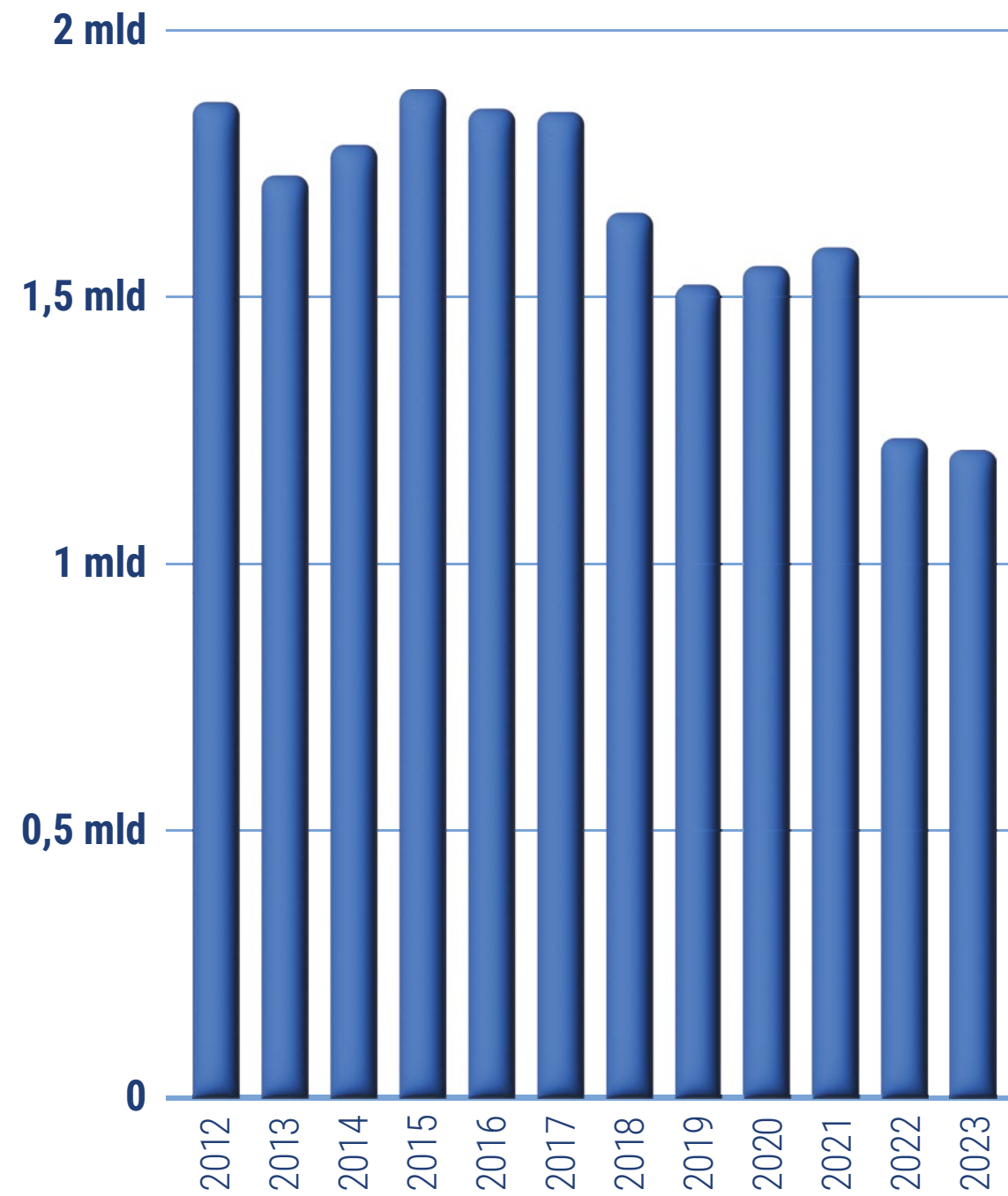
BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



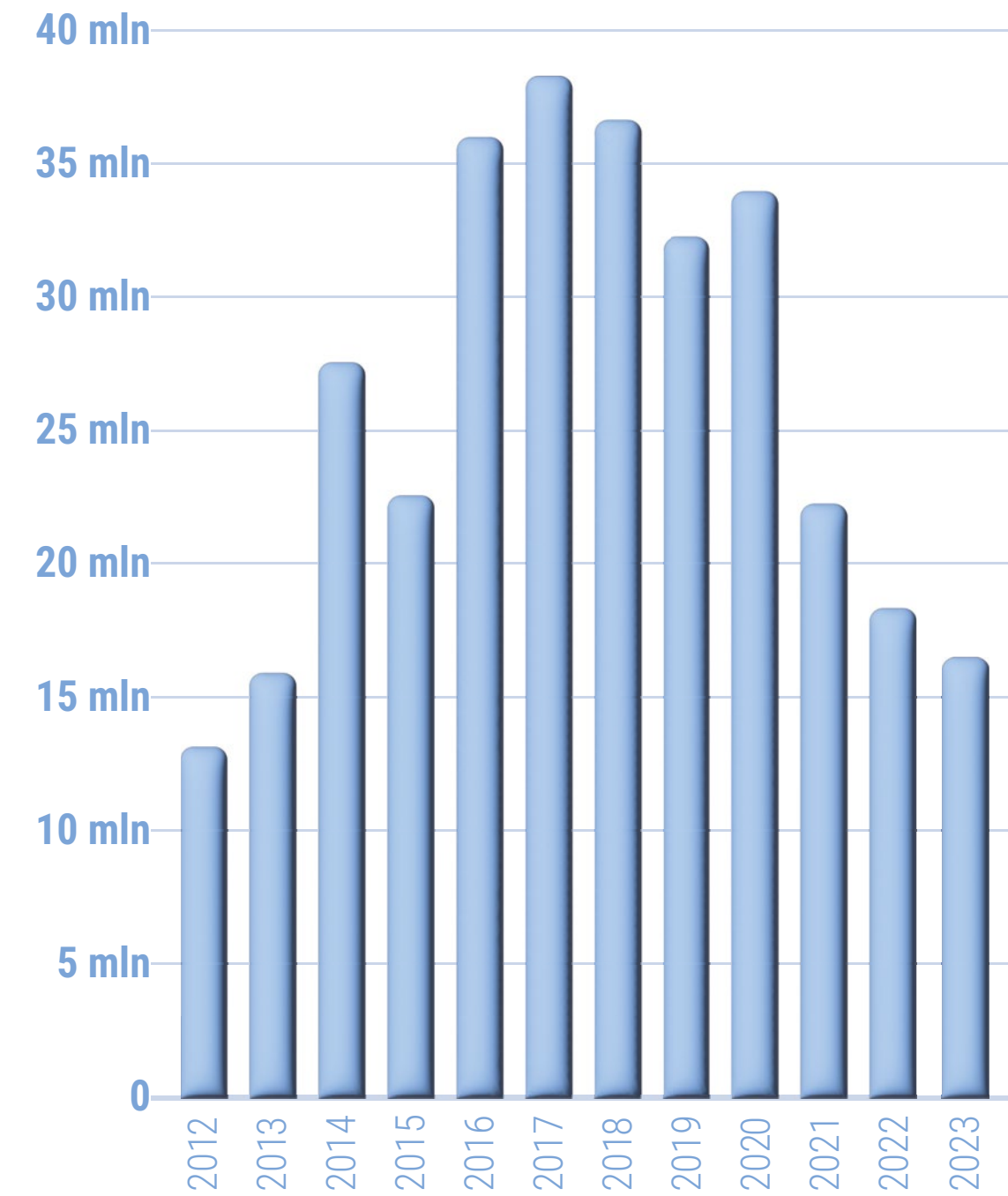
ASTRAZENECA PHARMA POLAND



SANOFI-AVENTIS



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA FARMACEUTYCZNA

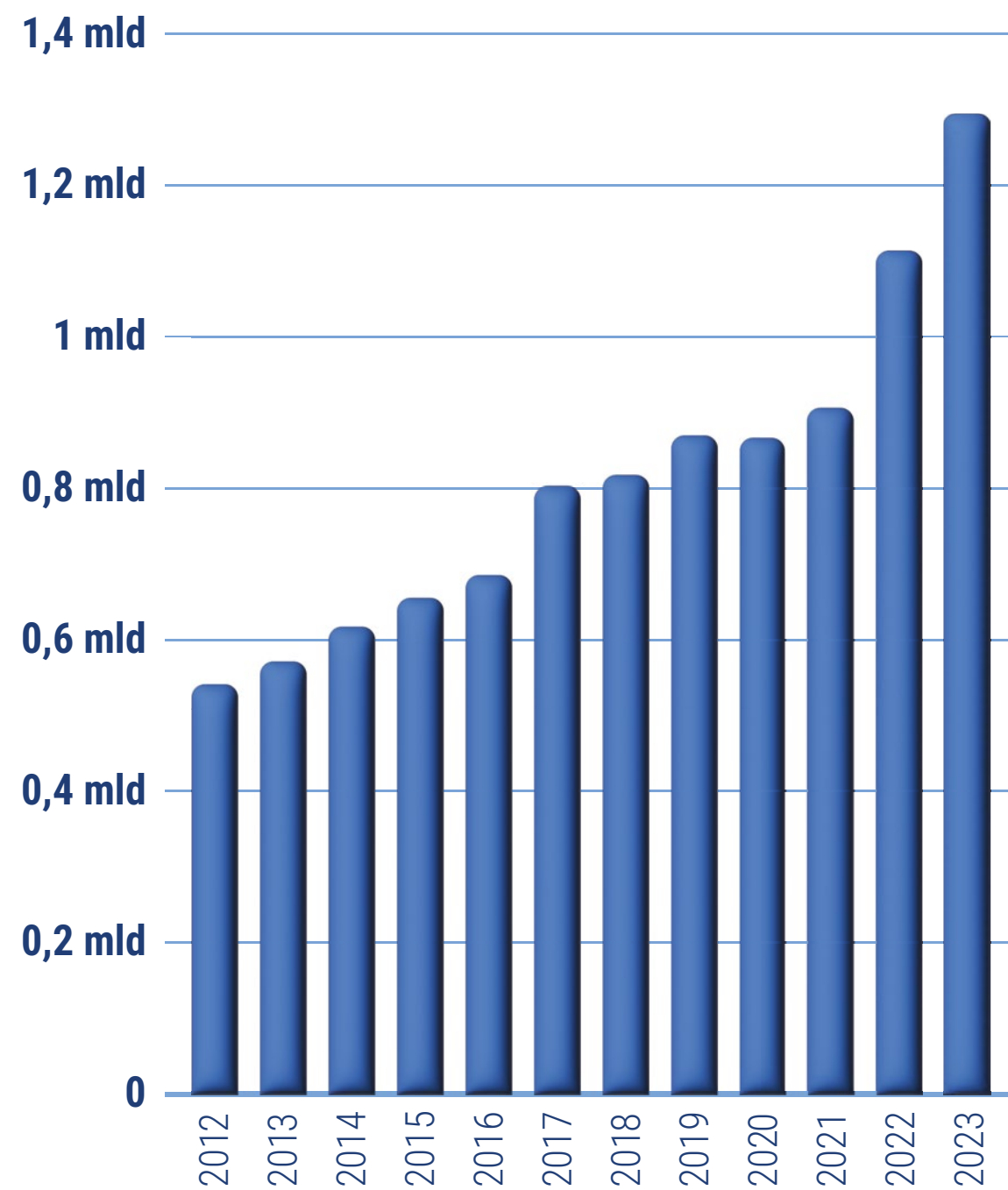




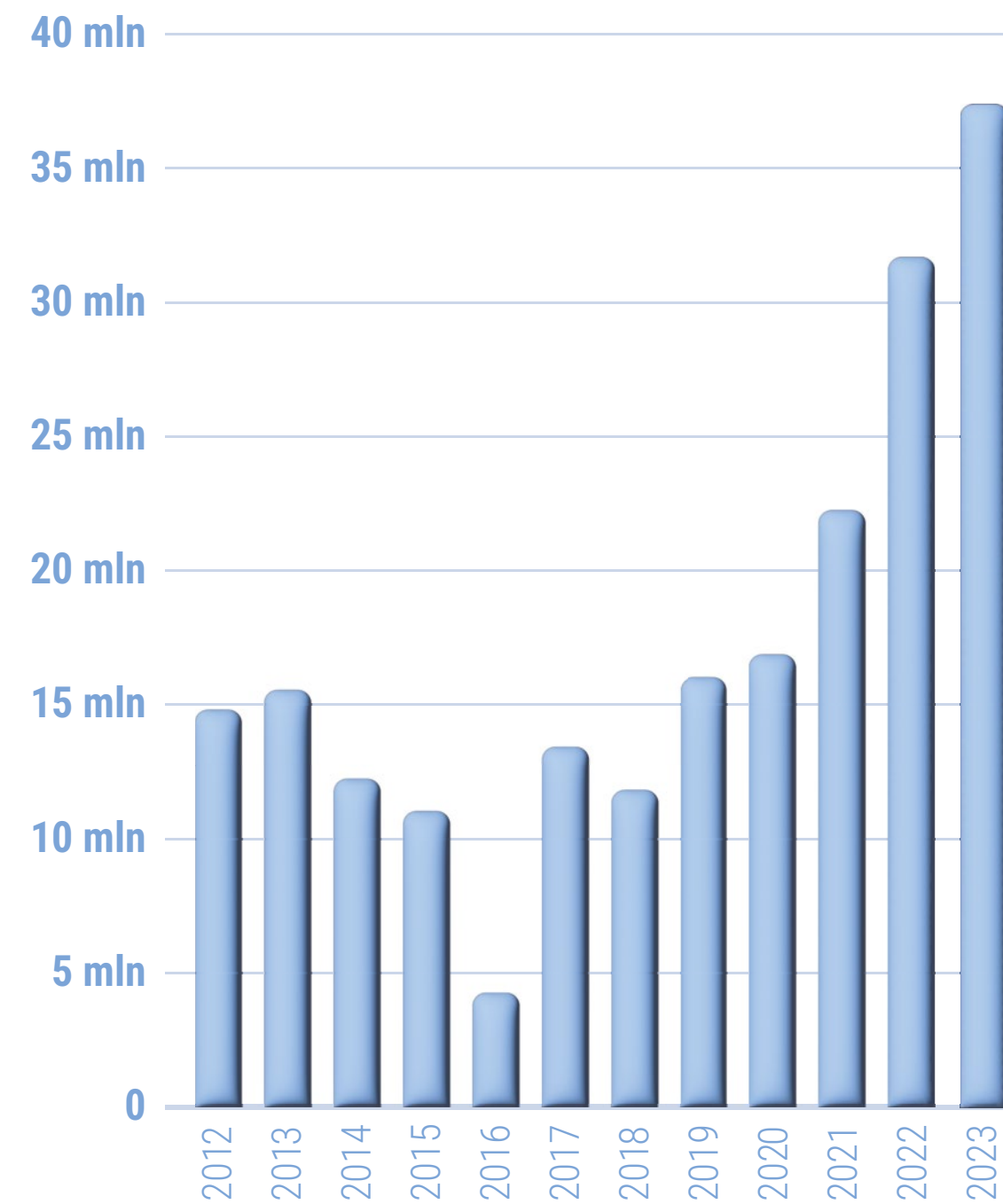
BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



USP ZDROWIE



PRZYCHÓD [ZŁ]



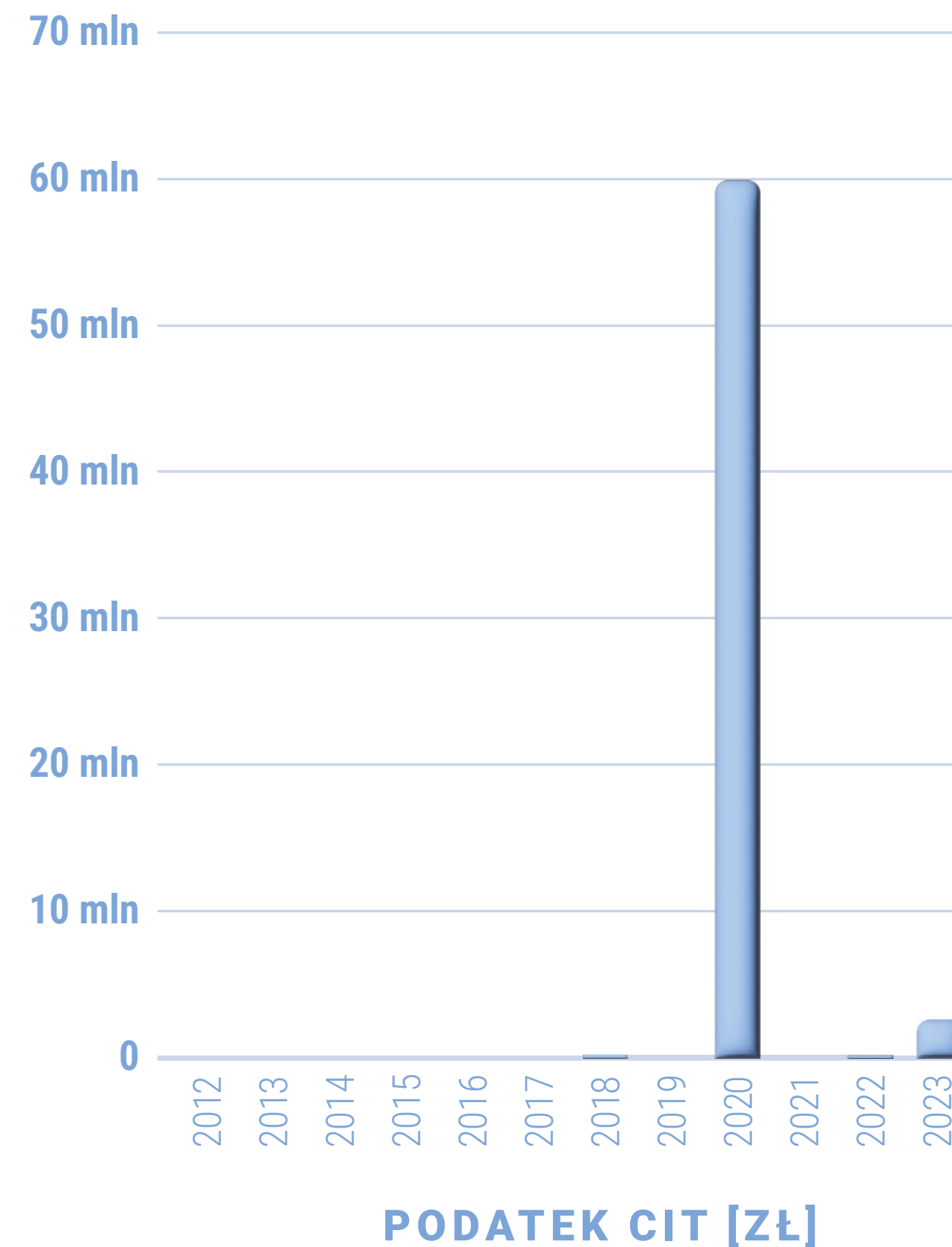
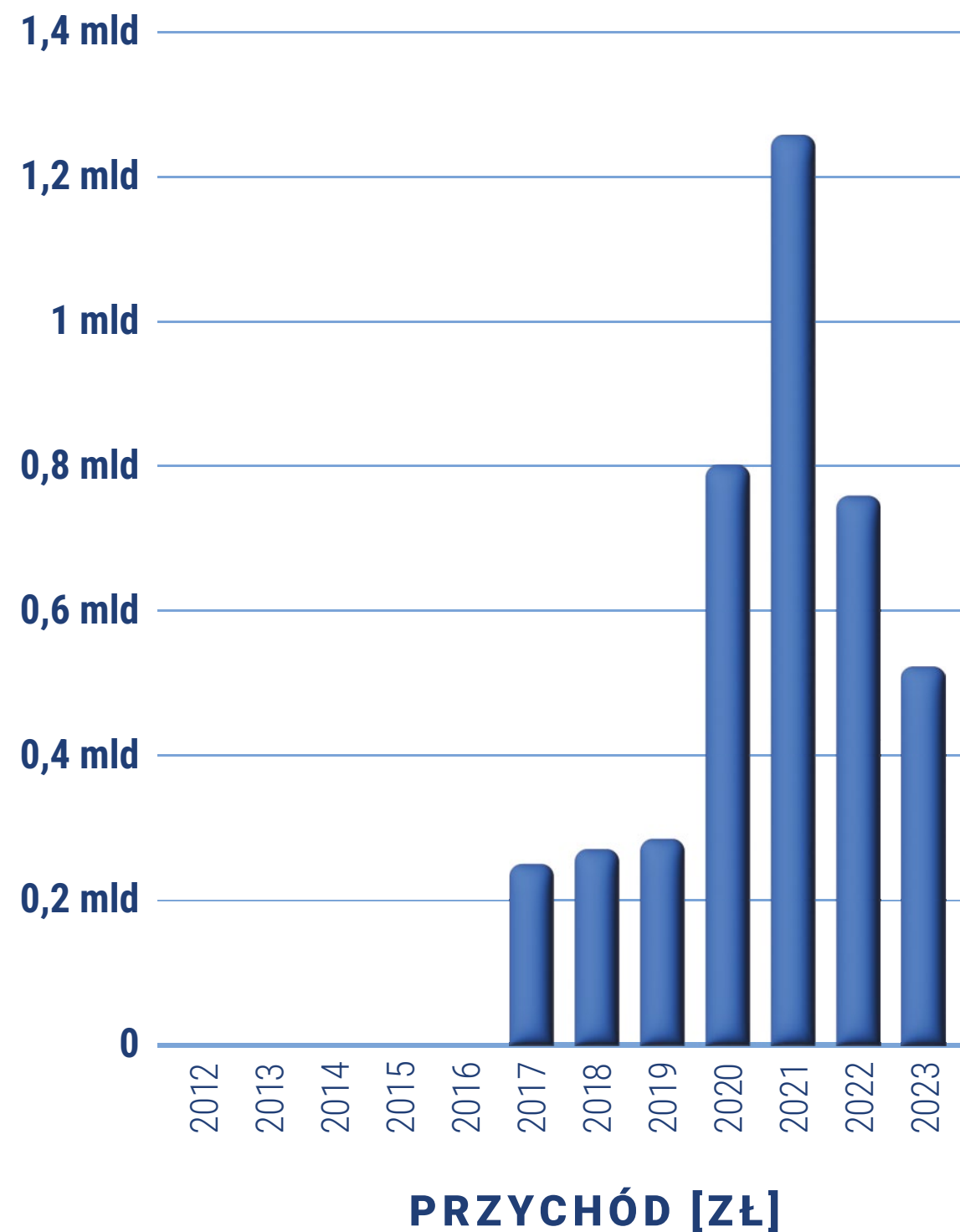
PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



MERCATOR MEDICAL

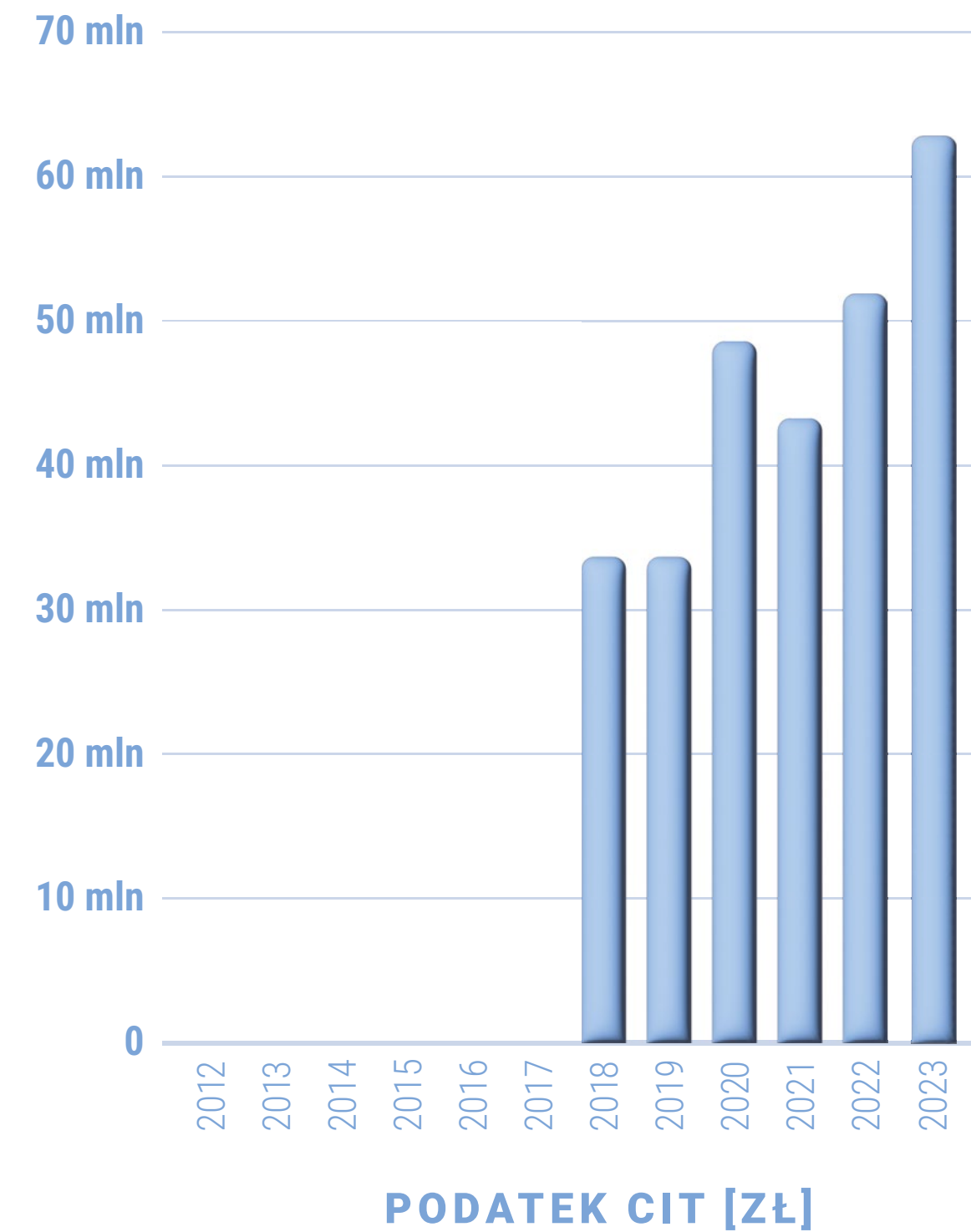
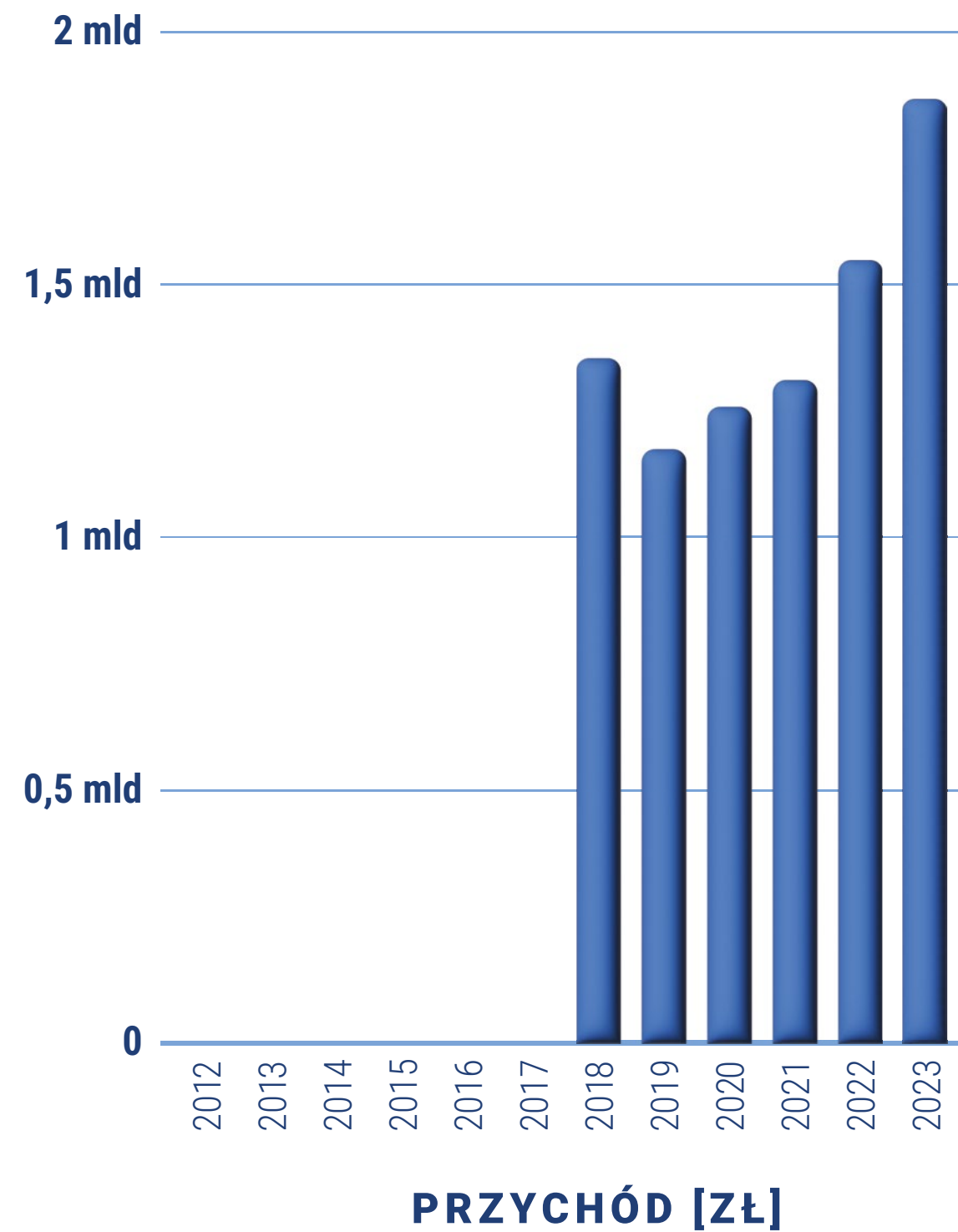




BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



ADAMED

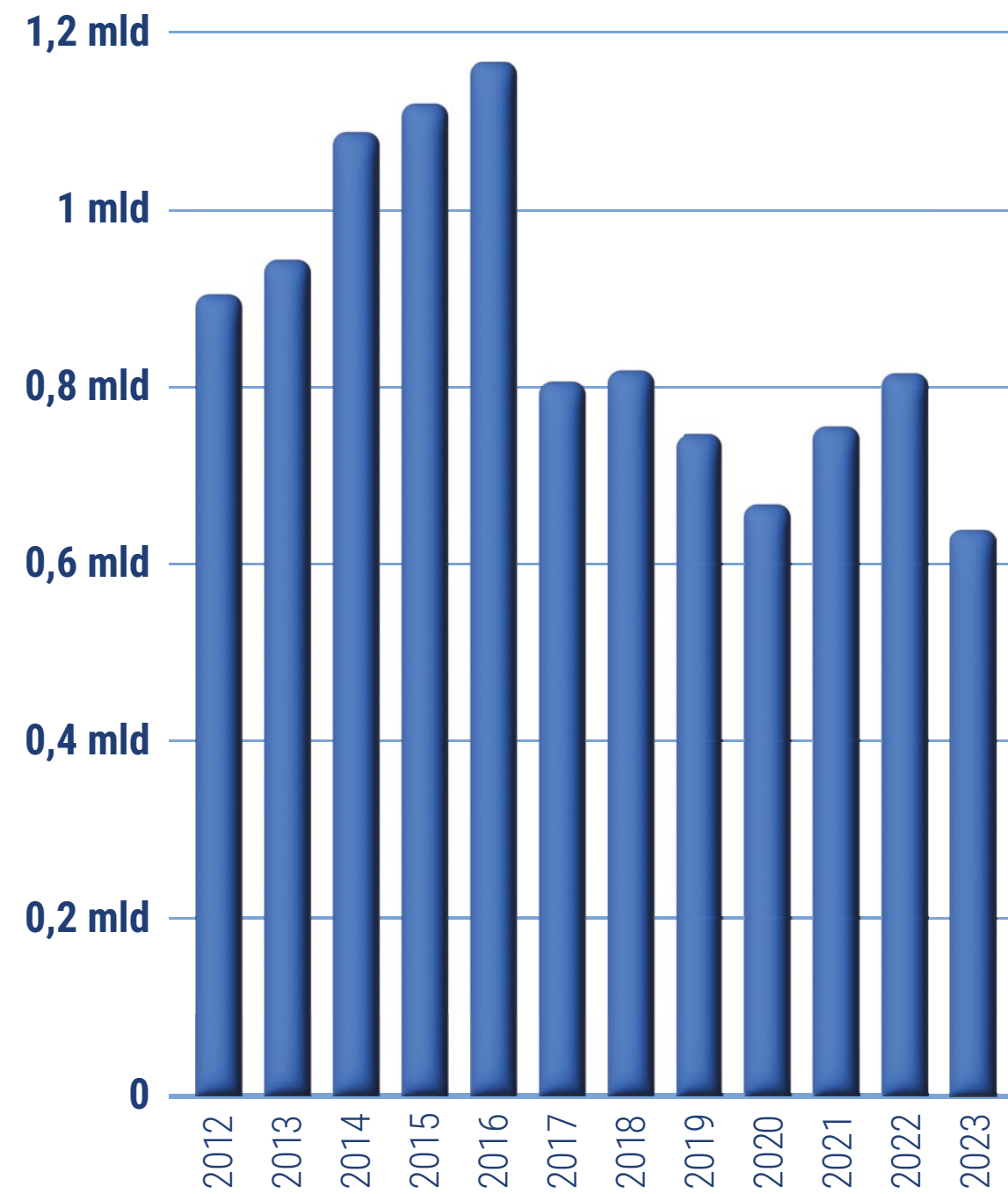




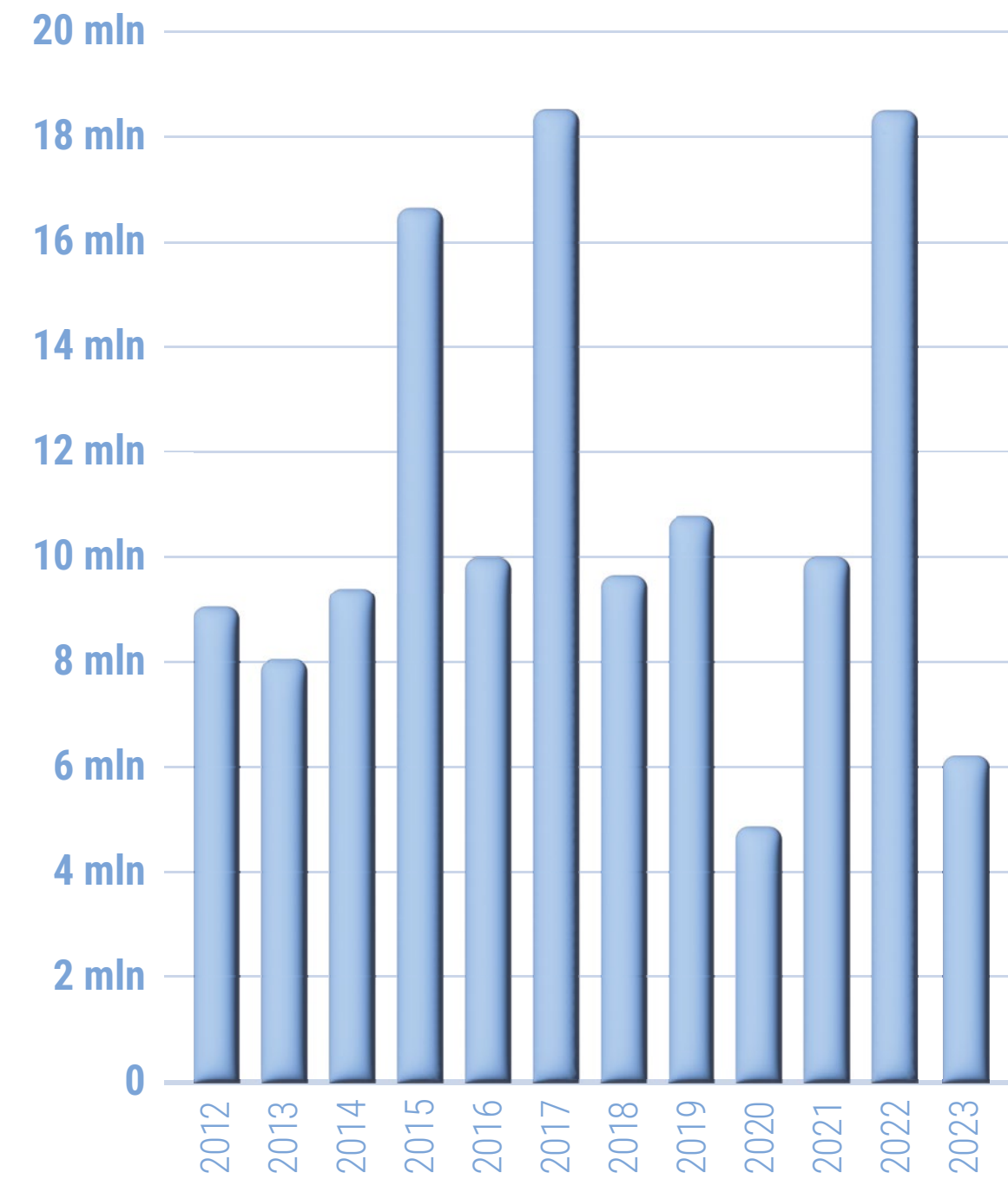
BRANŻA
FARMACEUTYCZNA



JOHNSON & JOHNSON



PRZYCHÓD [ZŁ]



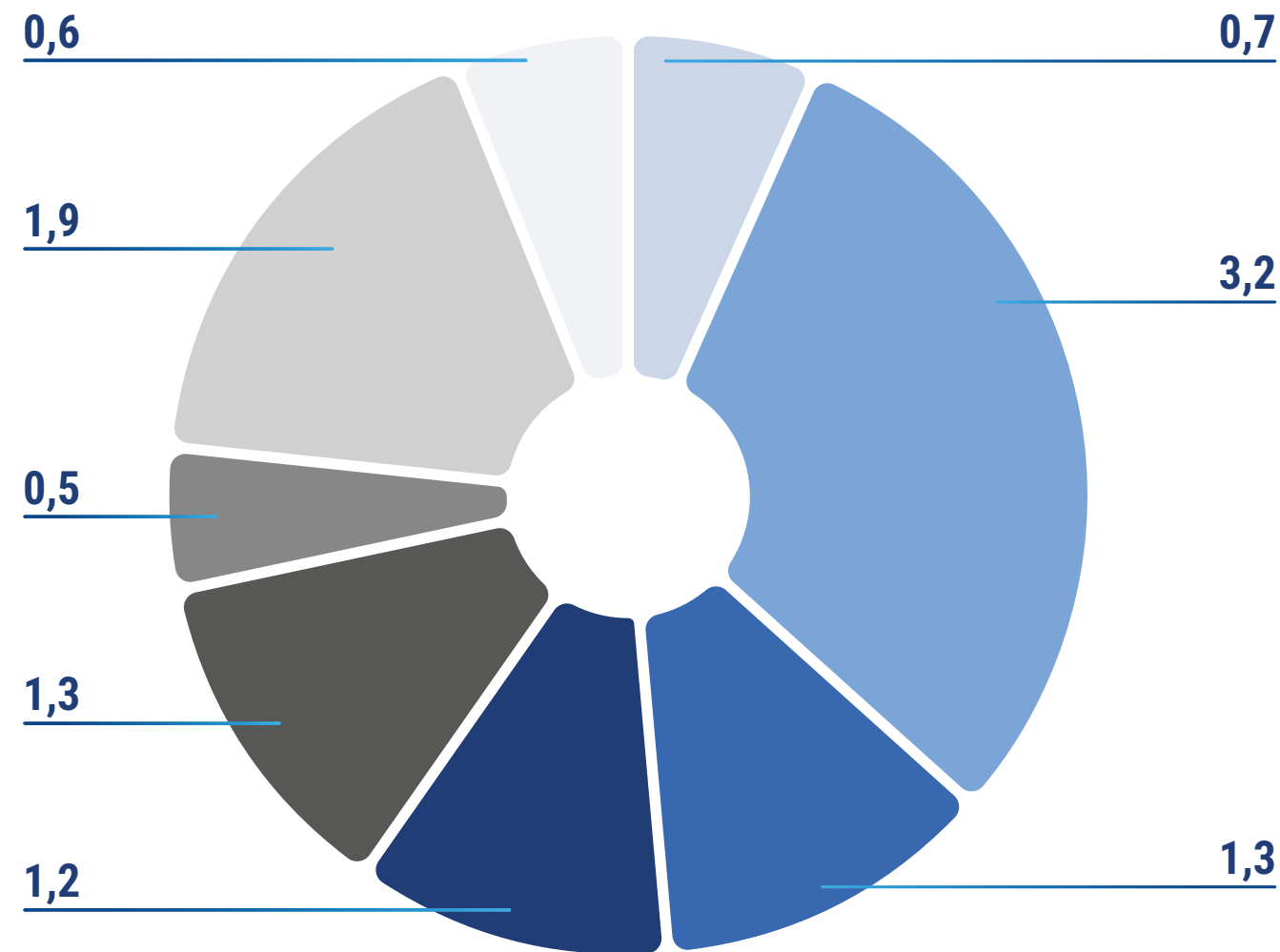
PODATEK CIT [ZŁ]



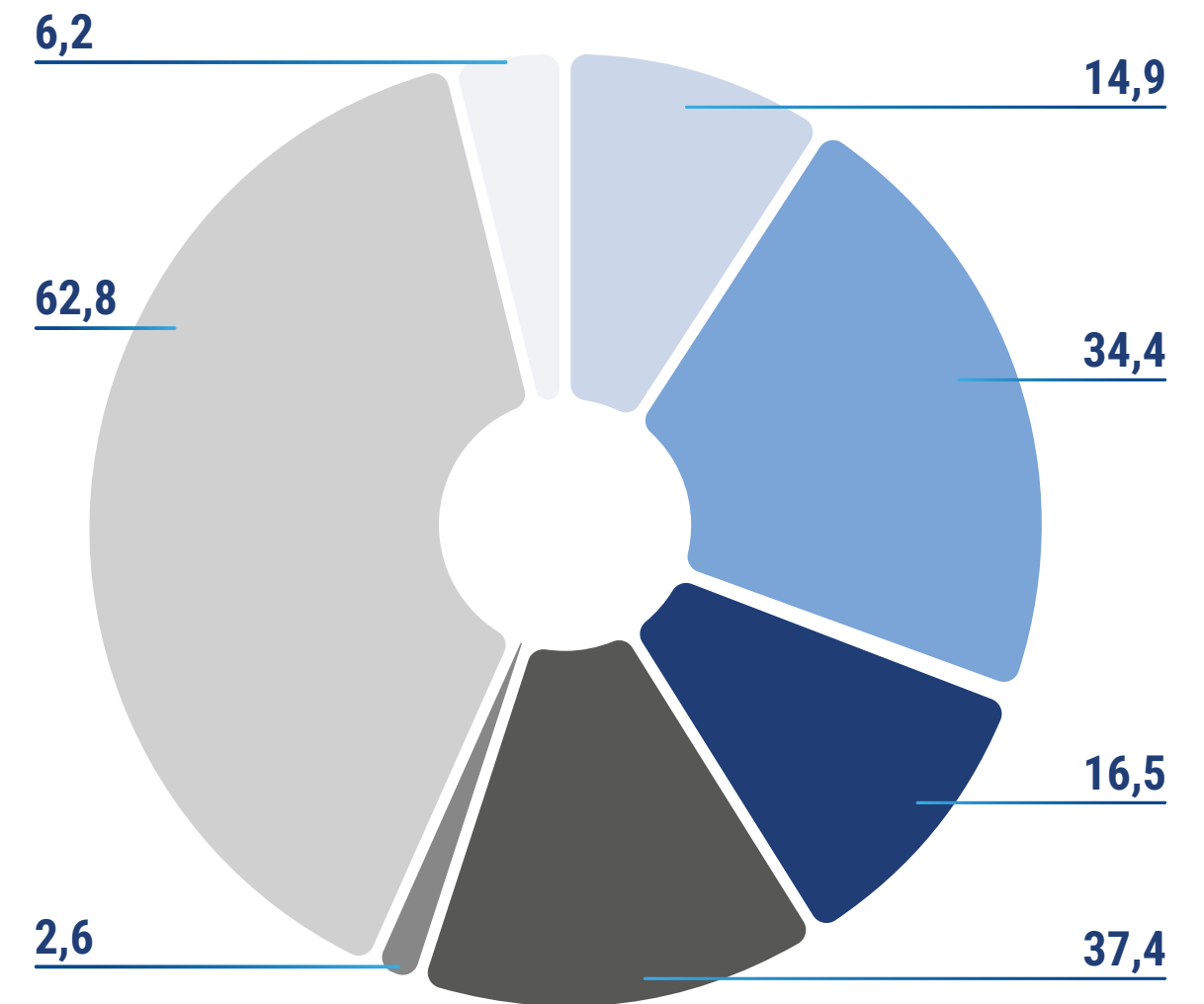
BRANŻA FARMACEUTYCZNA



PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- PFIZER TRADING POLSKA
- USP ZDROWIE
- ROCHE POLSKA
- MERCATOR MEDICAL
- ASTRAZENECA PHARMA POLAND
- ADAMED
- SANOFI-AVENTIS
- JOHNSON & JOHNSON



BRANŻA MOTORYZACYJNA



BRANŻA MOTORYZACYJNA

Listę analizowanych podmiotów branży samochodowej otwiera Volkswagen Poznań. Spółka ta w 2022 roku uzyskała przychód w wysokości 21,9 mld złotych, od którego uiszczono podatek CIT w kwocie 53 mln złotych. W roku 2023 przychód był jeszcze wyższy, bo aż 25,1 mld zł. Suma należnego podatku ukształtowała się na poziomie ponad 152 mln zł. Co ciekawe, w roku 2021 przychód Volkswagen Poznań kształtował się na poziomie poniżej 20 mld złotych, a zapłacony podatek był wyższy niż w 2022 roku. Rok 2020 przyniósł spółce przychód jeszcze niższy niż w roku 2021, a wysokość uiszczanego podatku wynosiła aż ponad 100 mln złotych, tj. ponad dwa razy więcej niż w 2022 roku przy osiągnięciu znacznie niższych przychodów.

Przychód Volkswagen Group Polska w 2022 roku wyniósł ponad 6 mld złotych mniej niż spółki Volkswagen Poznań, tj. 15,9 mld złotych, a zapłacony od ww. kwoty podatek – 88 mln złotych. W 2023 roku przychód stanowił ponad 21 mld złotych, a należny podatek – nieco powyżej 108 mln złotych. Ciekawym pozostaje fakt, iż dwie ww. spółki powiązane ze sobą (poprzez np. posiadanie tego samego wspólnika - VOLKSWAGEN FINANCE LUXEMBURG S.A.) prowadzą prawdopodobnie zupełnie odmienne polityki podatkowe, gdyż spółka Volkswagen Poznań, posiadająca znacznie wyższy przychód w 2022 roku niż Volkswagen Group Polska odprowadziła do skarbu państwa o 35 mln złotych niższy podatek.

Idąc dalej wspomnieć należy o jednym z największych światowych producentów samochodowych, tj. FCA Poland. Jego przychód w 2022 roku ukształtował się na poziomie 11,6 mld złotych, a w 2023 – ponad 15 mld złotych. Wysokość uiszczanego podatku CIT w 2022 – 114 mln złotych, w 2023 – prawie 120 mln złotych. Należy zwrócić szczególną uwagę, iż wysokość zapłaconego podatku w 2022 roku jest najwyższa w okresie 2012-2022, mimo że przychód FCA Poland nie był najwyższy w roku 2022. Dla przykładu wskazać należy chociażby rok 2020, kiedy to przychód wynosił nieco powyżej 10 mld złotych, a uiszczony CIT – znacznie poniżej 20 mln złotych. Rekordowy okazuje się rok 2023 kiedy to FCA Polska zapłacić prawie 120 mln złotych podatku.

Mercedes – Benz Polska uzyskał przychód w 2022 roku w wysokości ponad 7,5 mld zł, od którego zapłacono podatek w wysokości ponad 41 mln zł. Kolejny rok 2023 przyniósł spółce przychód stanowiący 9,26 mld zł, a należny podatek CIT – 90,9 mln zł.

Kolejnym analizowanym podmiotem jest Opel Manufacturing Poland/Stellantis Polska (w dalszej części opracowania „Opel”), którego przychody w 2022 roku kształtowały się na poziomie 3,8 mld złotych. Uiszczony podatek CIT od powyższej kwoty wyniósł 28 mln złotych, co w porównaniu z rokiem 2021 stanowi kolosalną różnicę, gdyż w 2021 roku spółka uzyskała przychód ponad 2 mld złotych, a uiszczony podatek CIT był znikomy.

Kolejna spółka „grupy Volkswagen”, tj. Volkswagen Motor Polska w 2022 roku uzyskała przychód 6,2 mld złotych. Uiszczony podatek stanowił niecałe 600 tys. złotych, podczas gdy przychód w roku 2021 wynosił nieco powyżej 5 mld złotych, a wysokość uiszczanego podatku – ponad 800 tys. złotych. Niemniej jednak, spółka osiągając w ciągu ostatnich 10 lat (okres 2012-2022) ponad mld przychody corocznie nigdy nie zapłaciła podatku przekraczającego 900 tys. zł. W roku 2023 przychód wyniósł 8,3 mld złotych, a podatek – 275 tys. zł. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można stwierdzić, iż tak znikome - w porównaniu z uzyskanym przychodem - należności publicznoprawne uregulowane przez Volkswagen Motor Polska na rzecz skarbu państwa mogą stanowić przejaw czynności podjętych w celu optymalizacji podatkowej.



BRANŻA
MOTORYZACYJNA



BRANŻA MOTORYZACYJNA

Przychód Man Trucks w 2022 roku wyniósł ponad 9 mld zł, uiszczono podatek CIT w wysokości ponad 50 mln zł. W roku 2021 spółka wygenerowała nieco niższy przychód, stanowiący ok. 7 mld zł, a wysokość zapłaconego podatku przekroczyła 30 mln zł. Najniższy podatek w okresie 2012-2022 Man Trucks uiszczył w roku 2017. Stanowił on niecałe 5 mln zł, podczas gdy przychód wynosił ok. 4 mld zł. Minimalnie niższy przychód osiągnięto w roku 2016, lecz uiszczony podatek CIT stanowił nieco powyżej 15 mln zł, tj. prawie w 3 razy więcej niż w roku 2017, mimo że różnica w przychodach nie była trzykrotnie wyższa. W roku 2023 sytuacja zmieniła się. Osiągnięto przychód przekraczający 15 mld zł, a należny podatek oscylował w wysokości przekraczającej 53 mln złotych.

Toyota Motor Poland Company Limited (od kwietnia 2022 r. Toyota Central Europe spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) uzyskała w 2022 roku przychód 8,7 mld złotych, od którego odprowadzono podatek w wysokości 36 mln złotych. W 2022 roku Toyota zapłaciła prawie dwa razy wyższy podatek CIT niż w roku poprzedzającym, mimo że w 2021 roku jej przychód nie był dwa razy niższy (różnica w przychodach pomiędzy rokiem 2021 a 2022 wynosiła niespełna 2 mld złotych). Przełomowy okazał się rok 2023, kiedy to przychód Toyoty ukształtował się na poziomie 16,6 mld, natomiast podatek tylko 8 mln więcej niż w roku 2022.

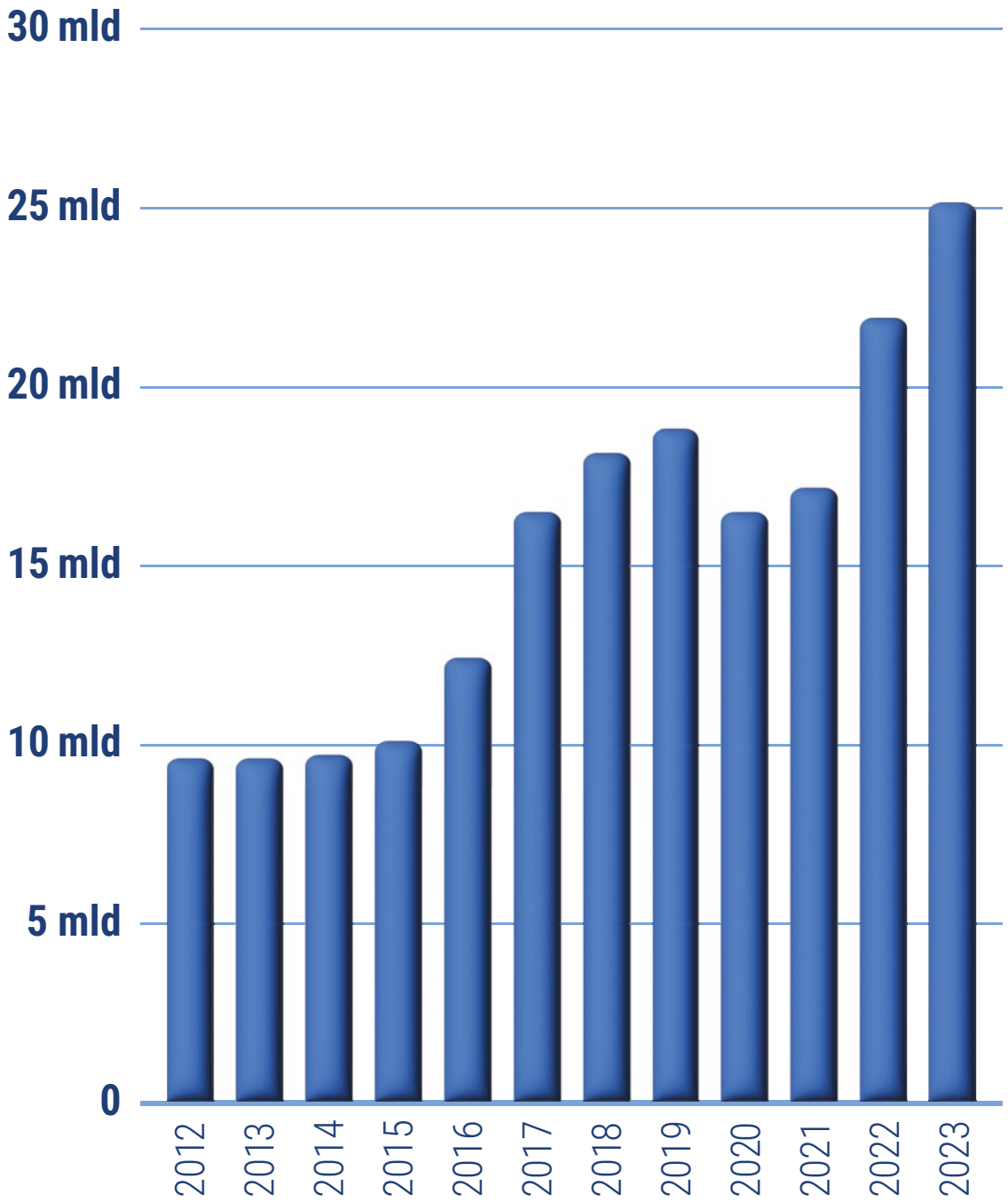
Ostatnim analizowanym podmiotem jest Renault Polska, którego przychody w 2022 roku wyniosły nieco powyżej 5,2 mld zł, a zapłacony CIT – minimalnie poniżej 10 mln zł. Ciekawym pozostaje fakt, że w roku 2021 Renault Polska uzyskał przychód poniżej 5 mld złotych, lecz kwota uiszczanego podatku CIT była wyższa niż w roku 2022, kiedy to przychód był wyższy. Warto zwrócić uwagę także na rok 2016, kiedy to Renault Polska zapłaciła najwyższy podatek CIT w okresie 2012-2022, bowiem ponad 25 mln złotych, podczas gdy przychód wcale nie był w tym roku najwyższy. Rok 2023 przyniósł spółce przychód stanowiący ponad 6 mld złotych, z czego należny podatek CIT – ponad 34 mln złotych. Jest to kwota ponad 3 razy wyższa niż kwota podatku w roku 2022, podczas, gdy przychód spółki wcale nie był wyższy 3 krotnie.



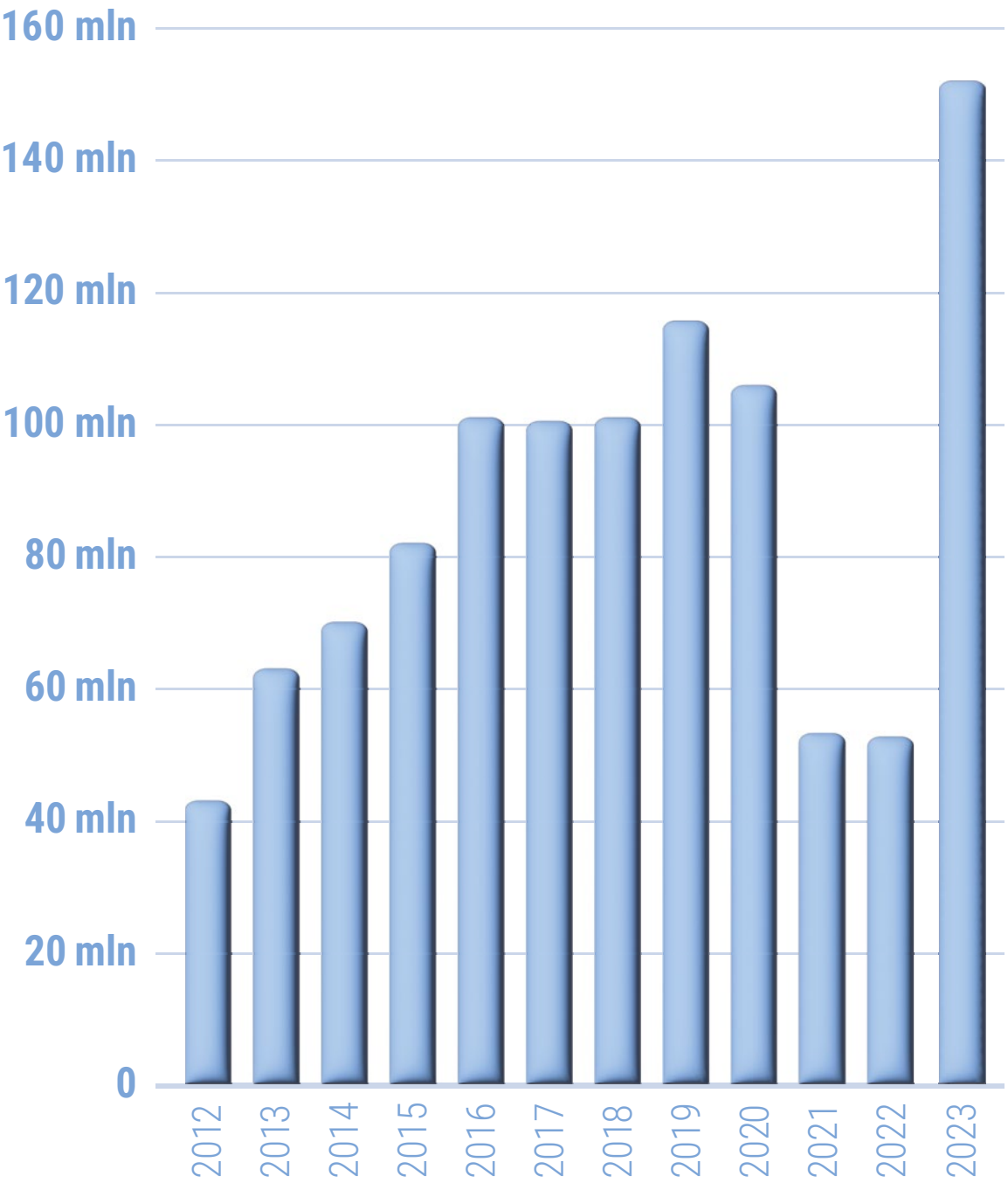
BRANŻA
MOTORYZACYJNA



VOLKSWAGEN POZNAŃ

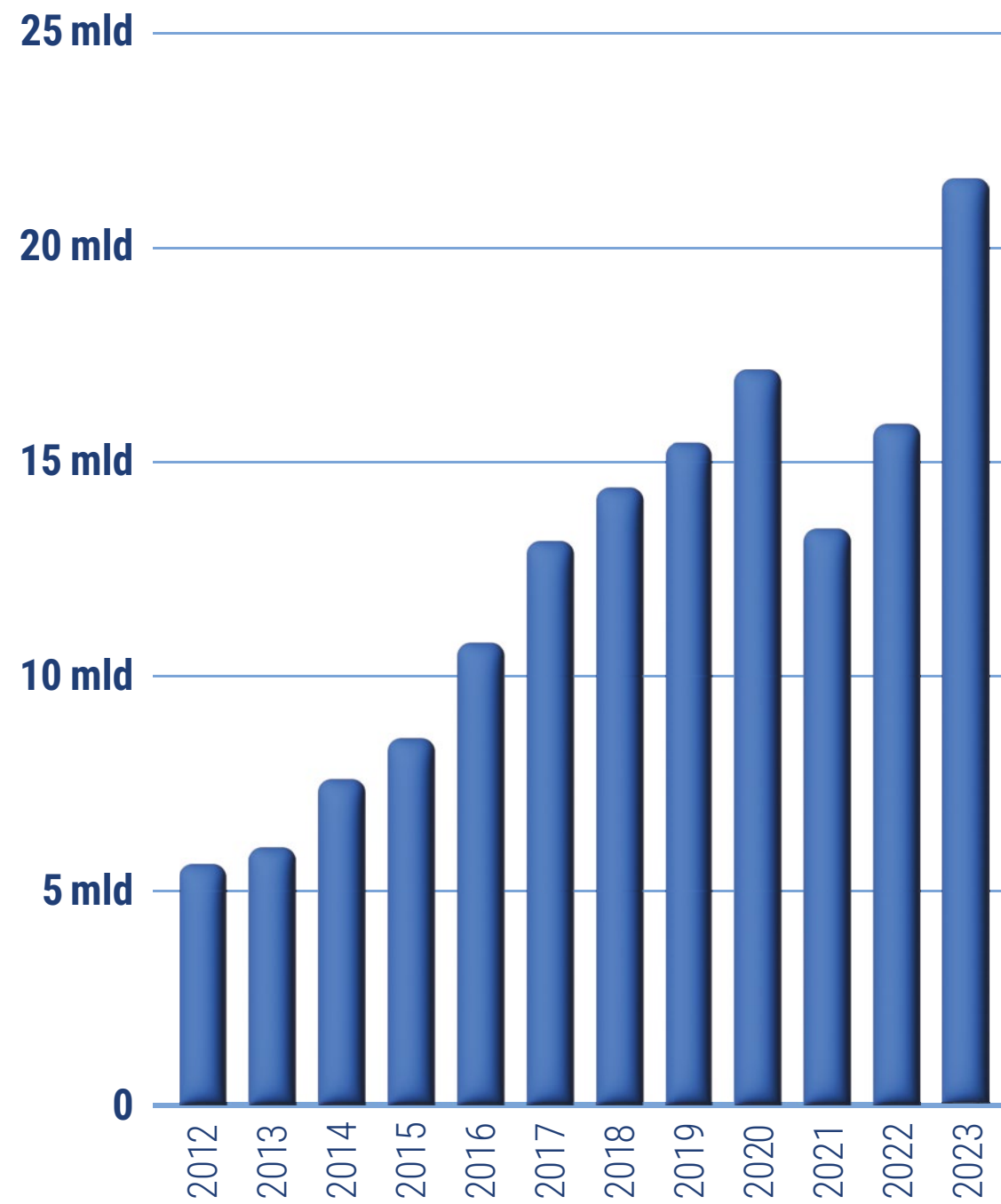


PRZYCHÓD [ZŁ]

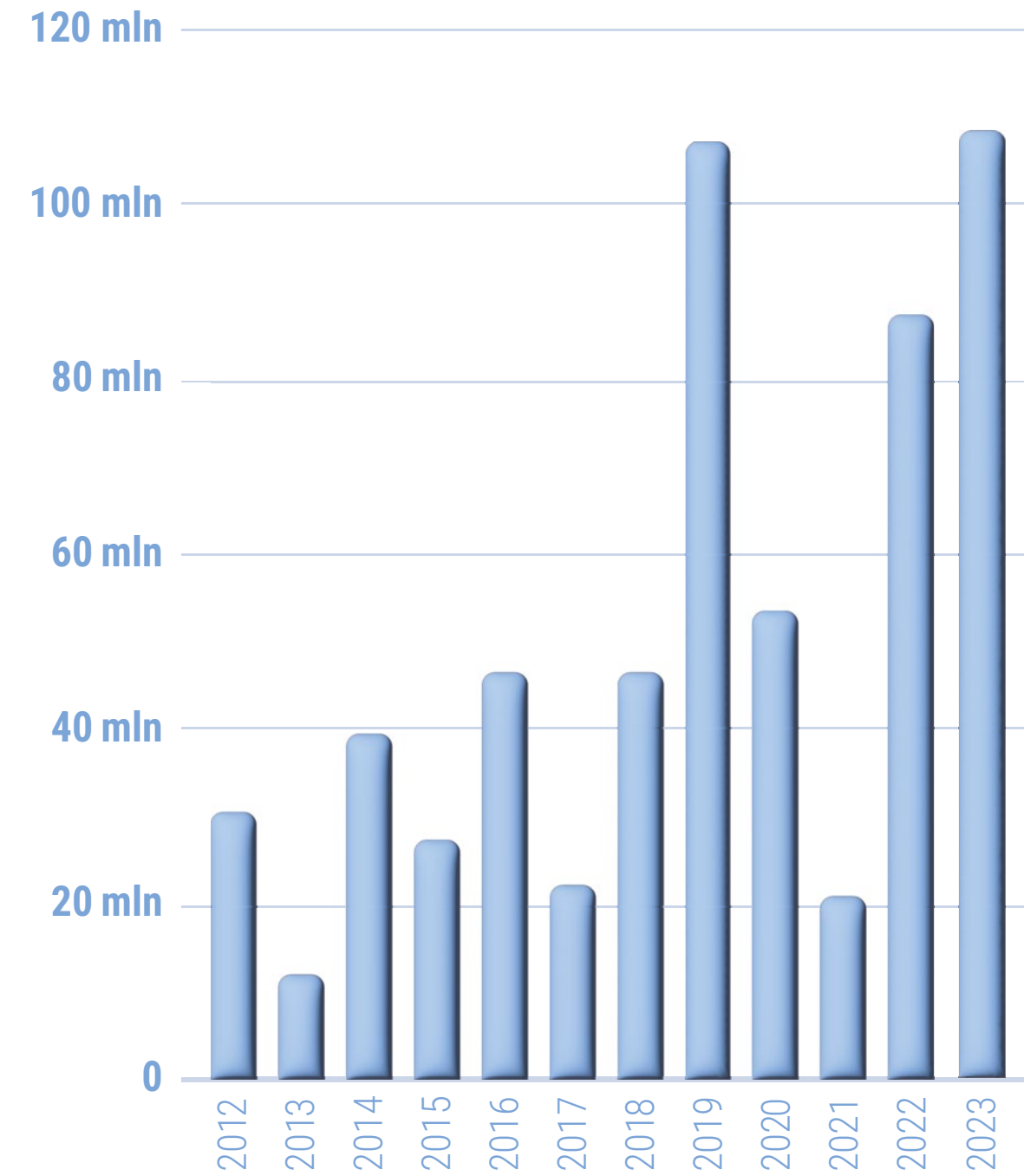


PODATEK CIT [ZŁ]

VOLKSWAGEN GROUP POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
MOTORYZACYJNA

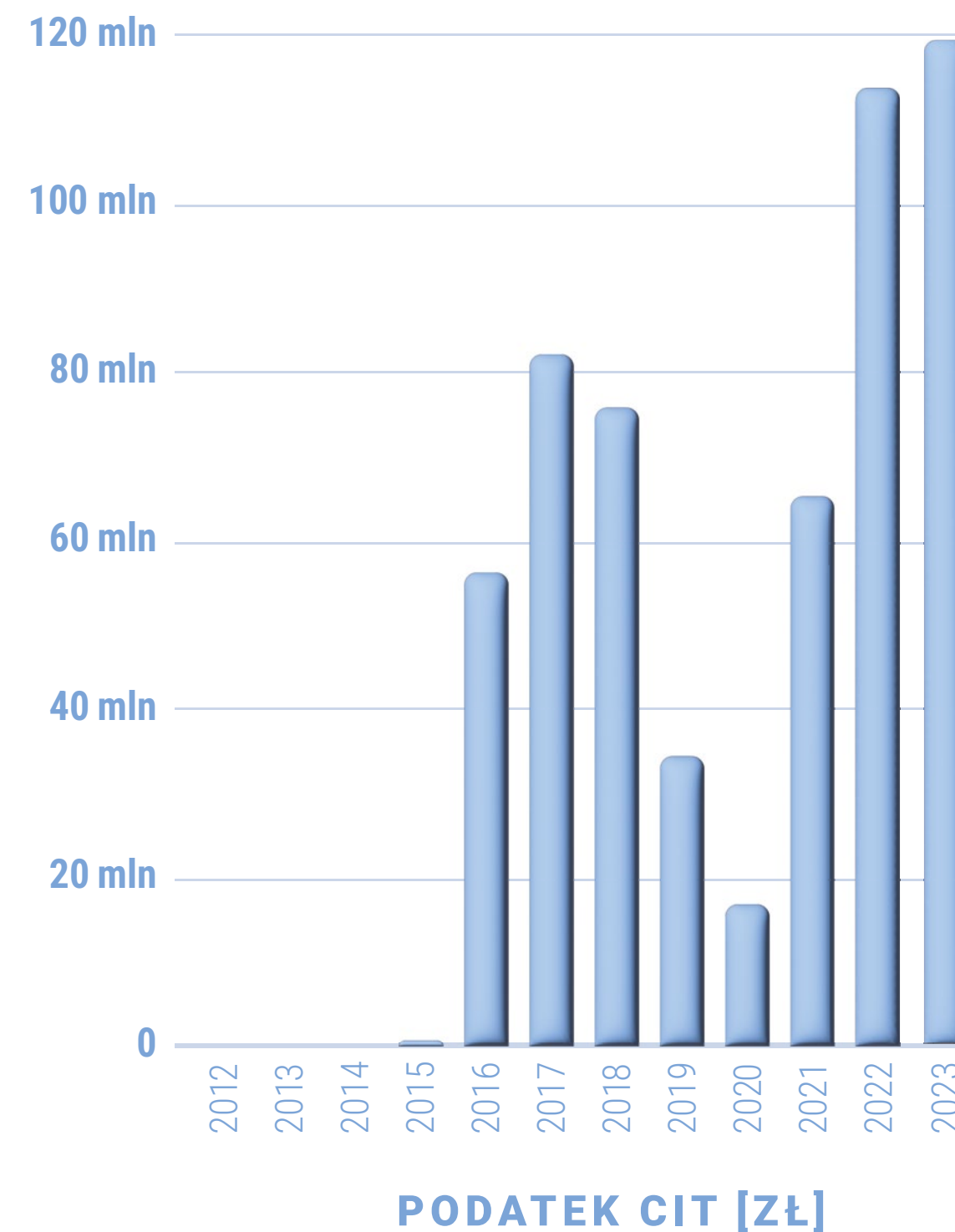
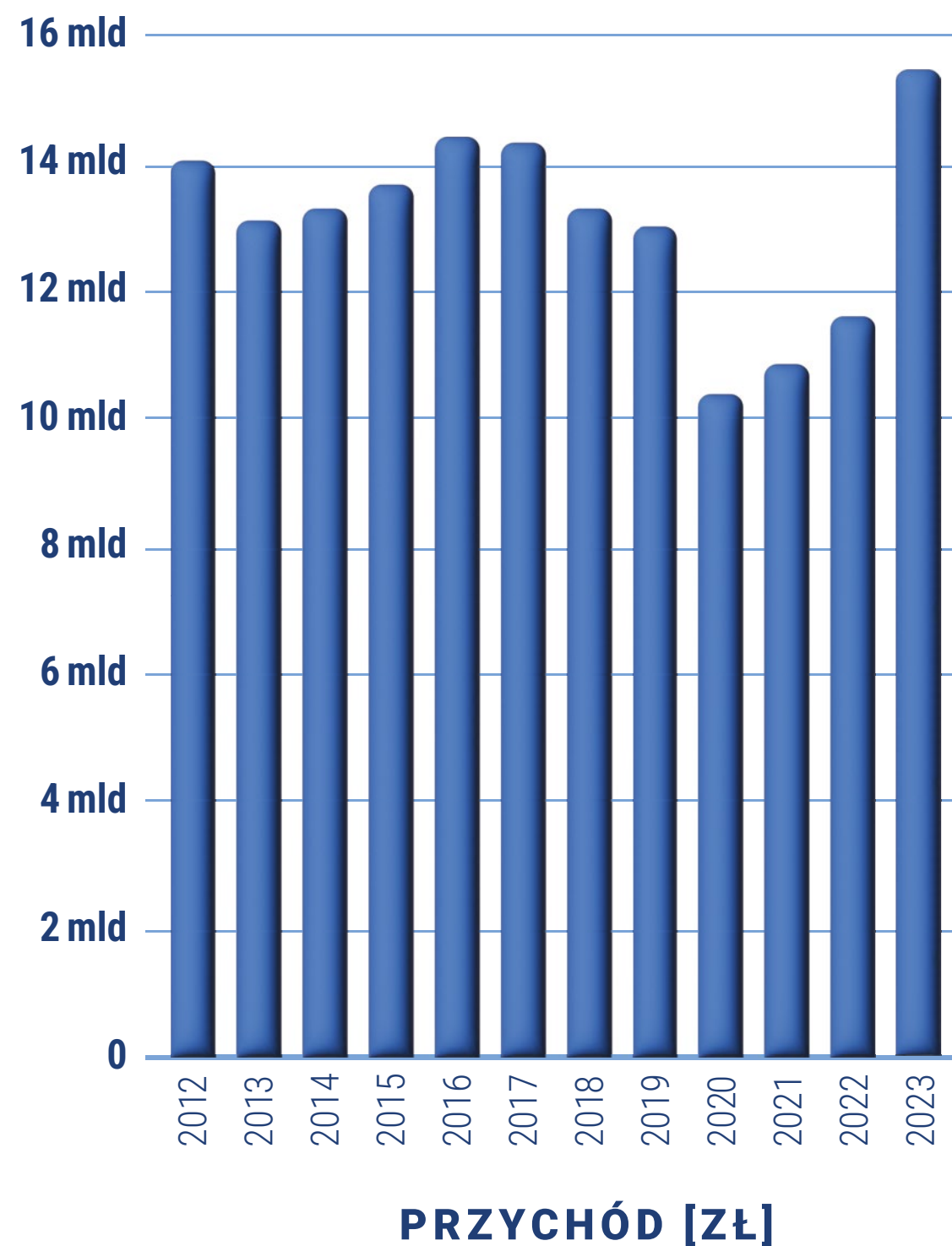




BRANŻA
MOTORYZACYJNA



FCA POLAND

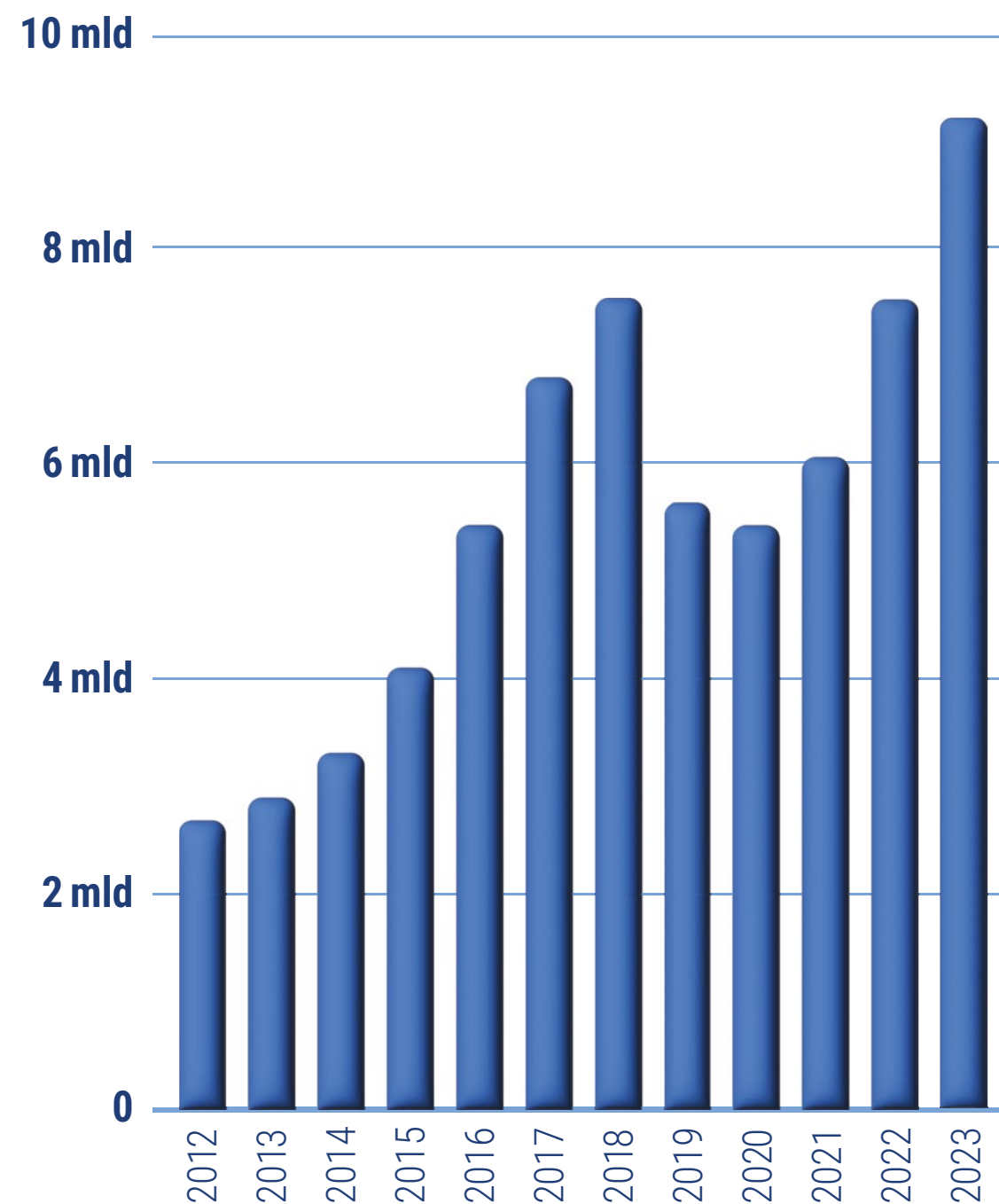




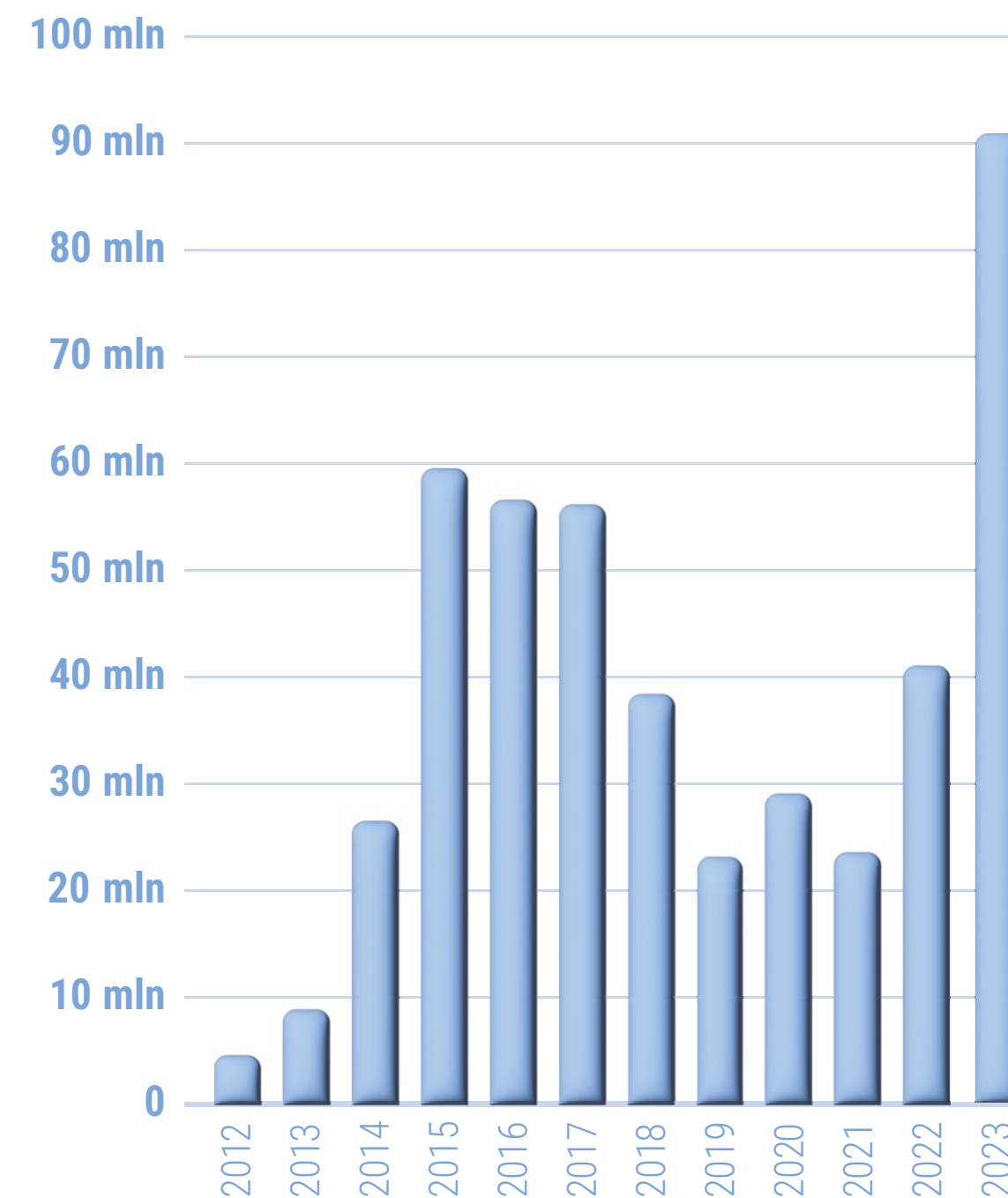
BRANŻA
MOTORYZACYJNA



MERCEDES-BENZ POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



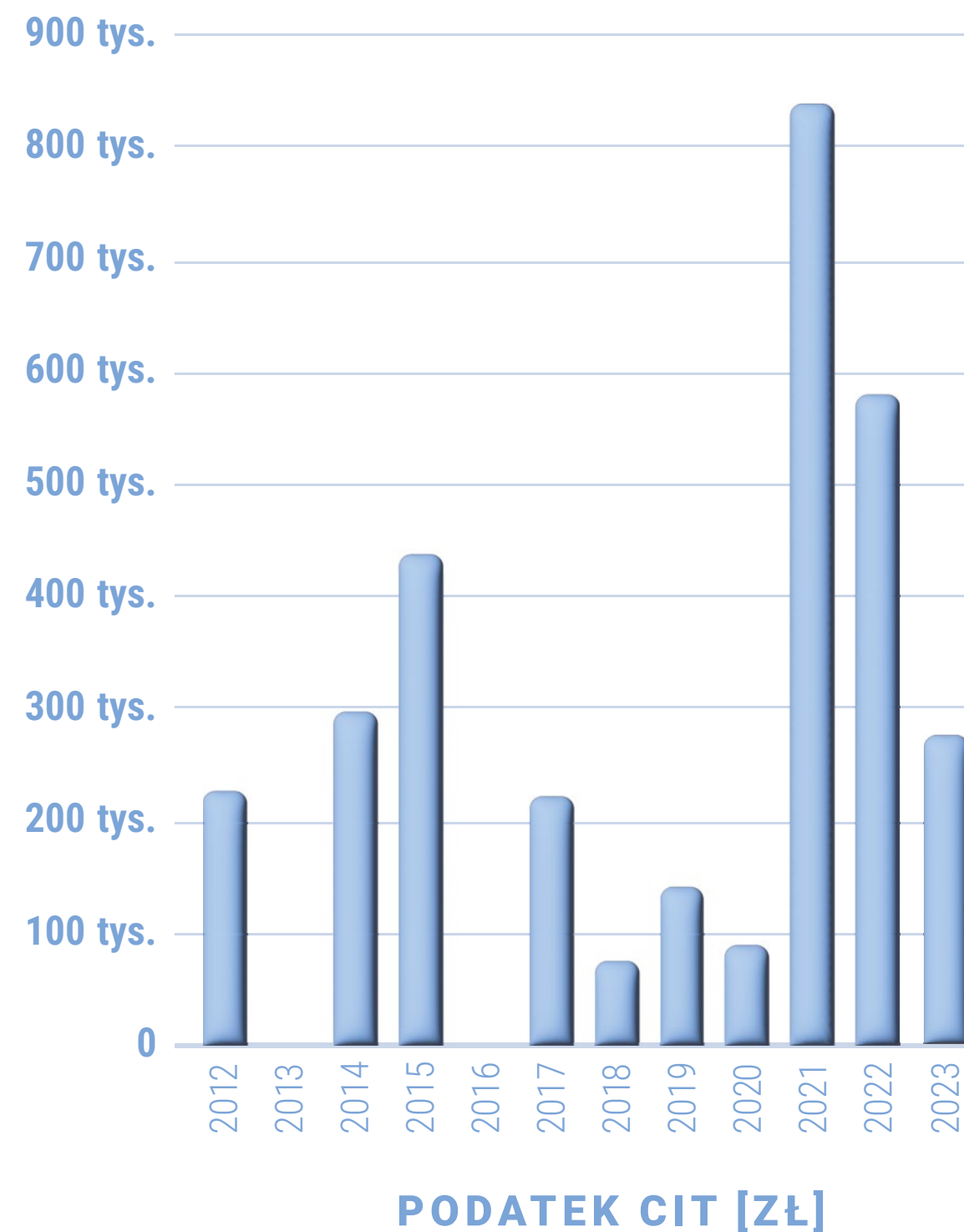
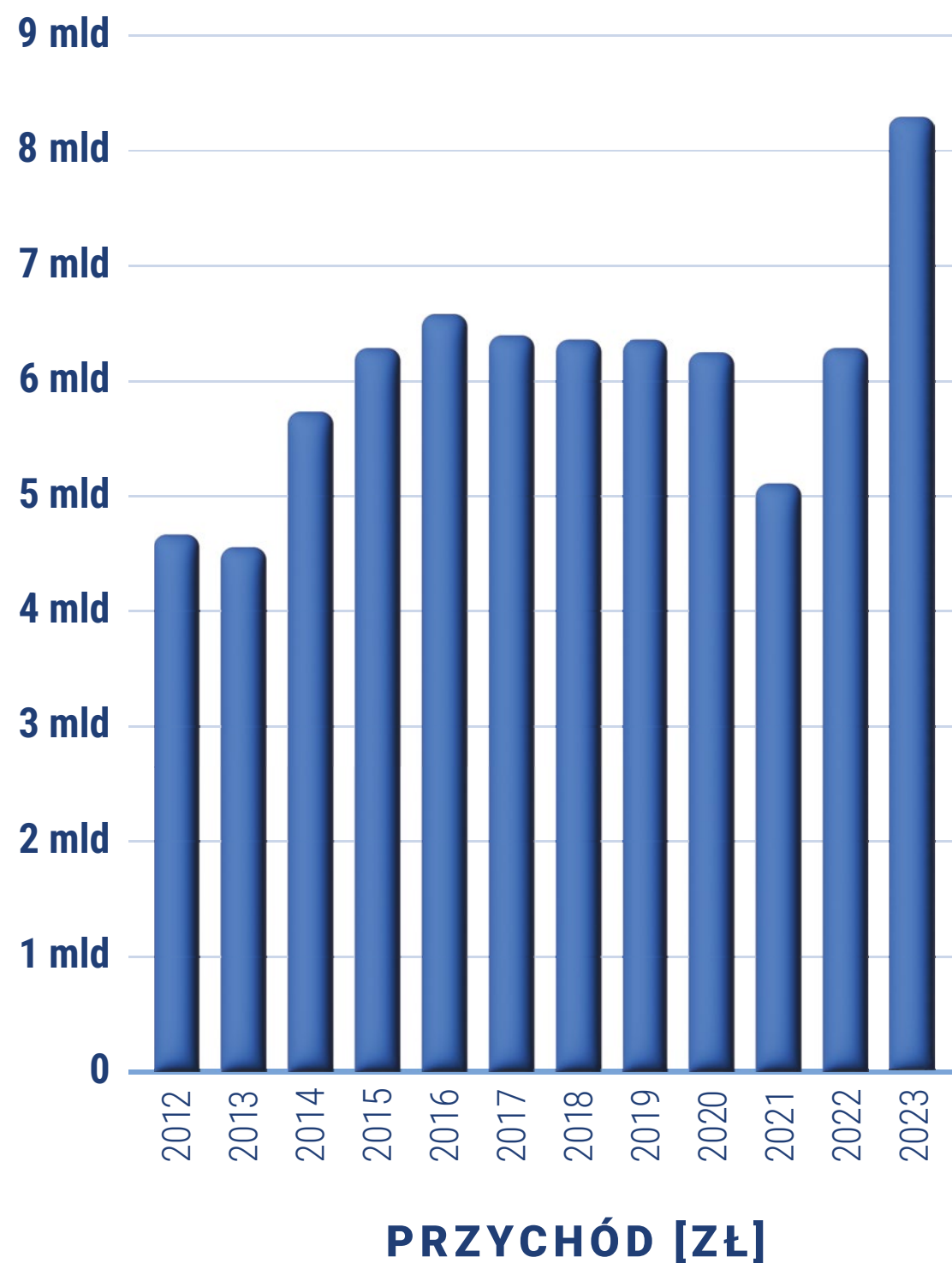
PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
MOTORYZACYJNA



VOLKSWAGEN MOTOR POLSKA

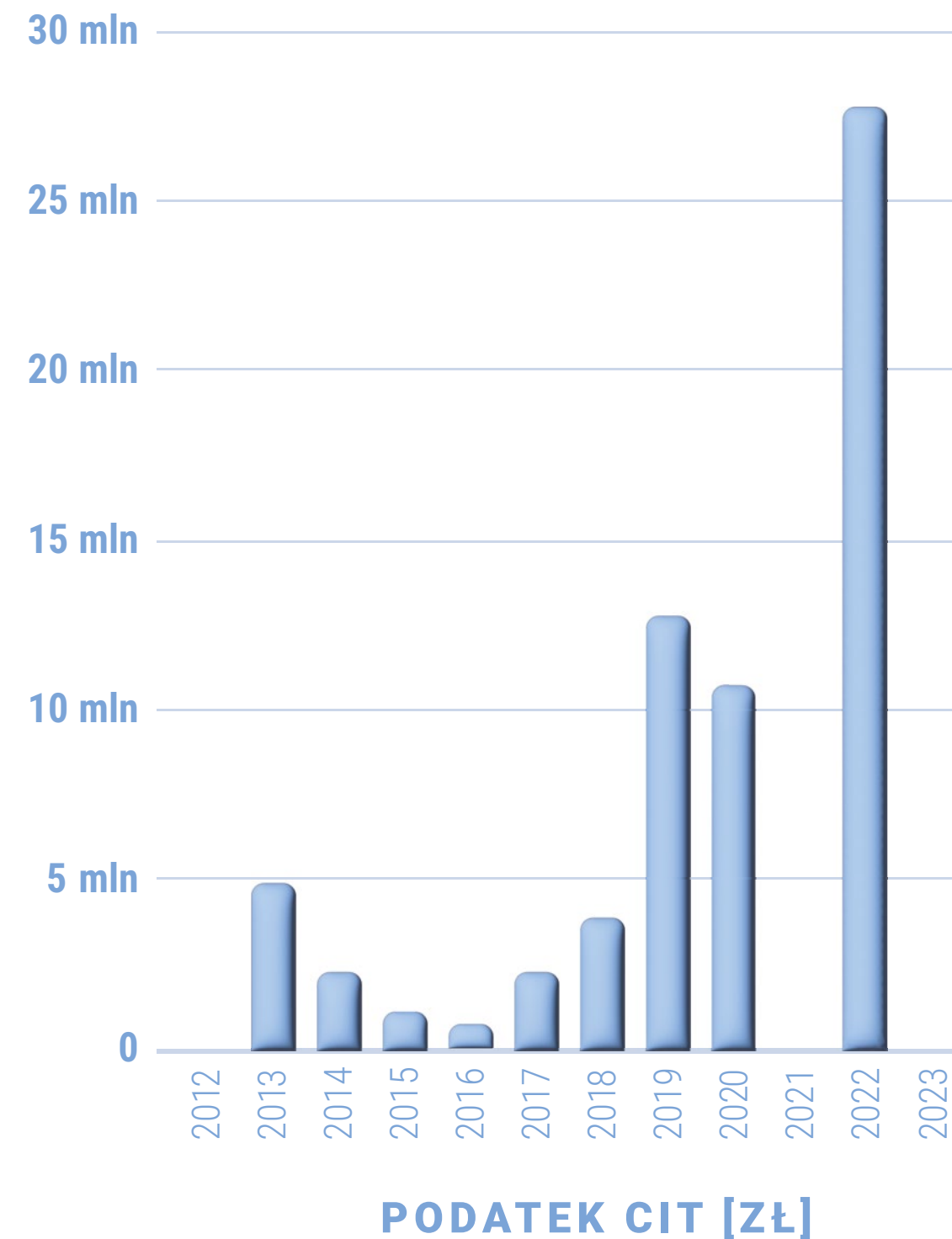
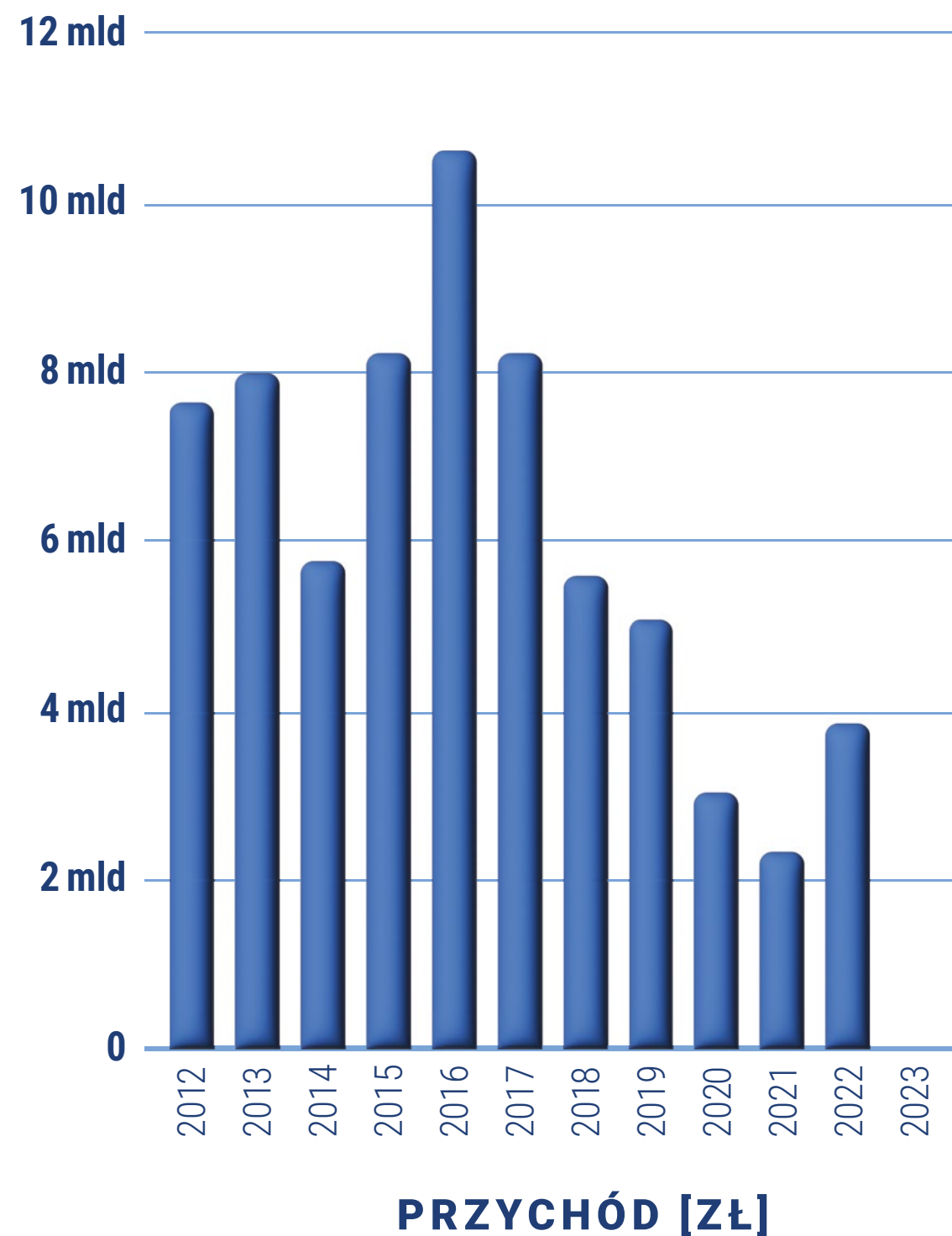




BRANŻA
MOTORYZACYJNA



OPEL MANUFACTURING POLAND/STELLANTIS POLSKA

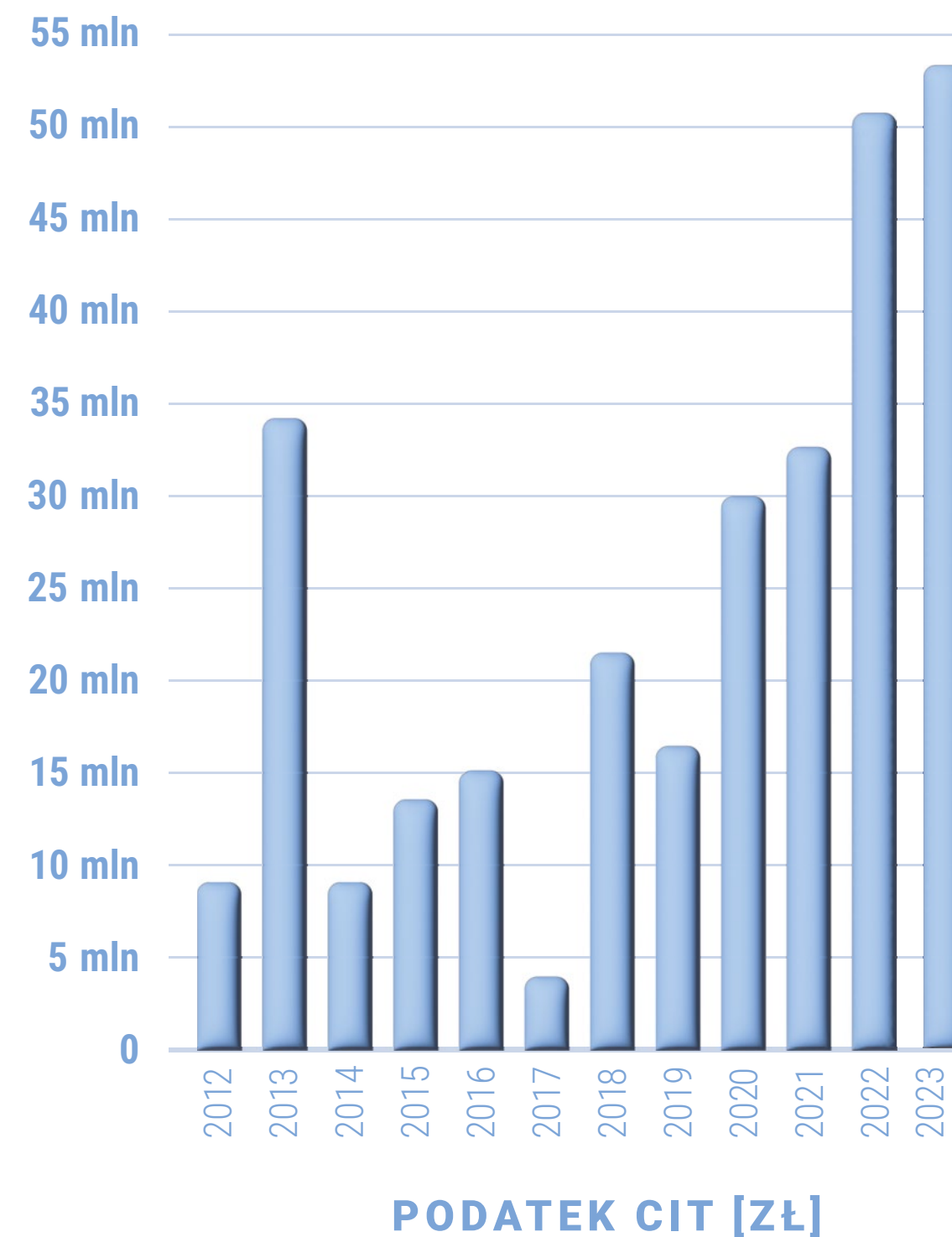
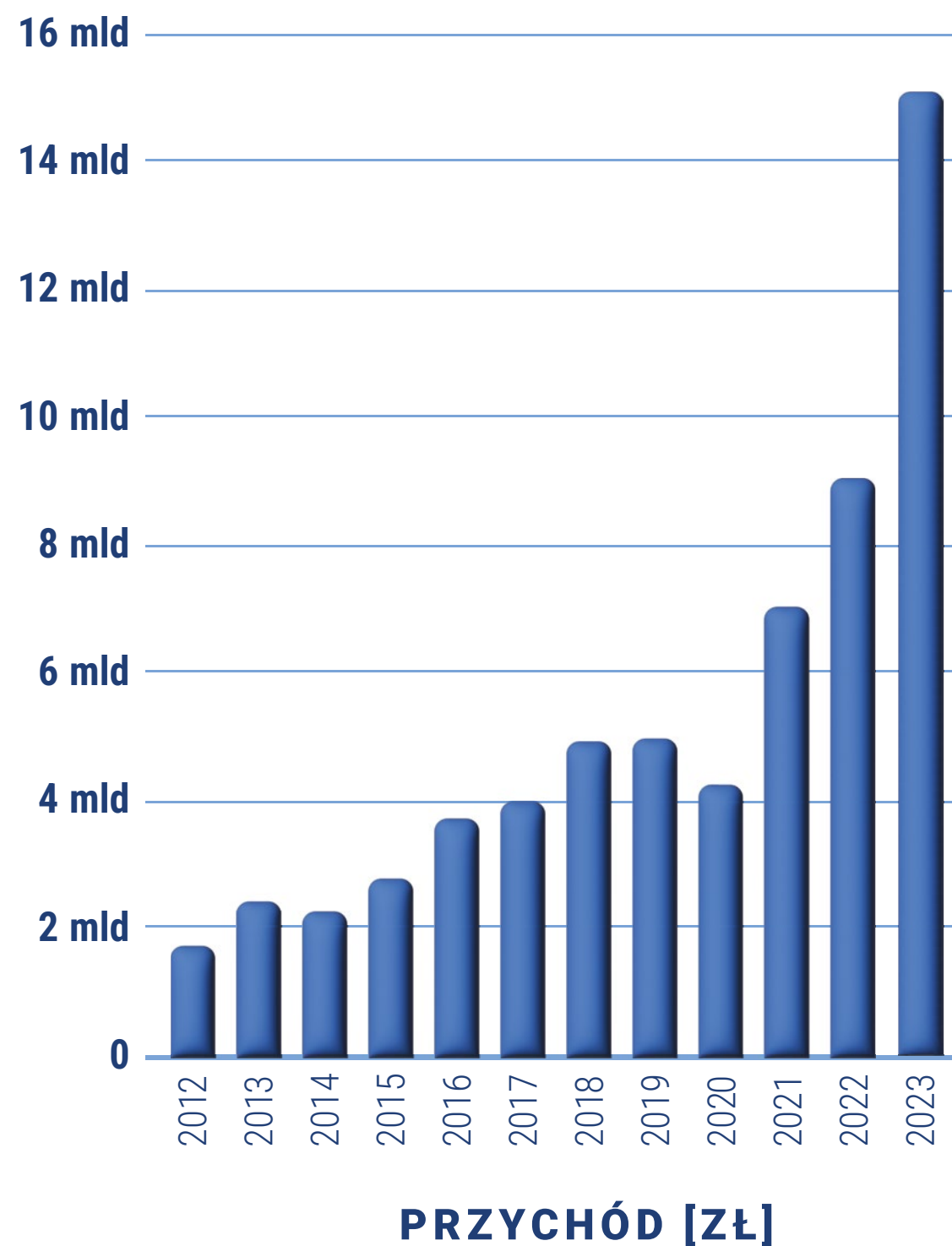




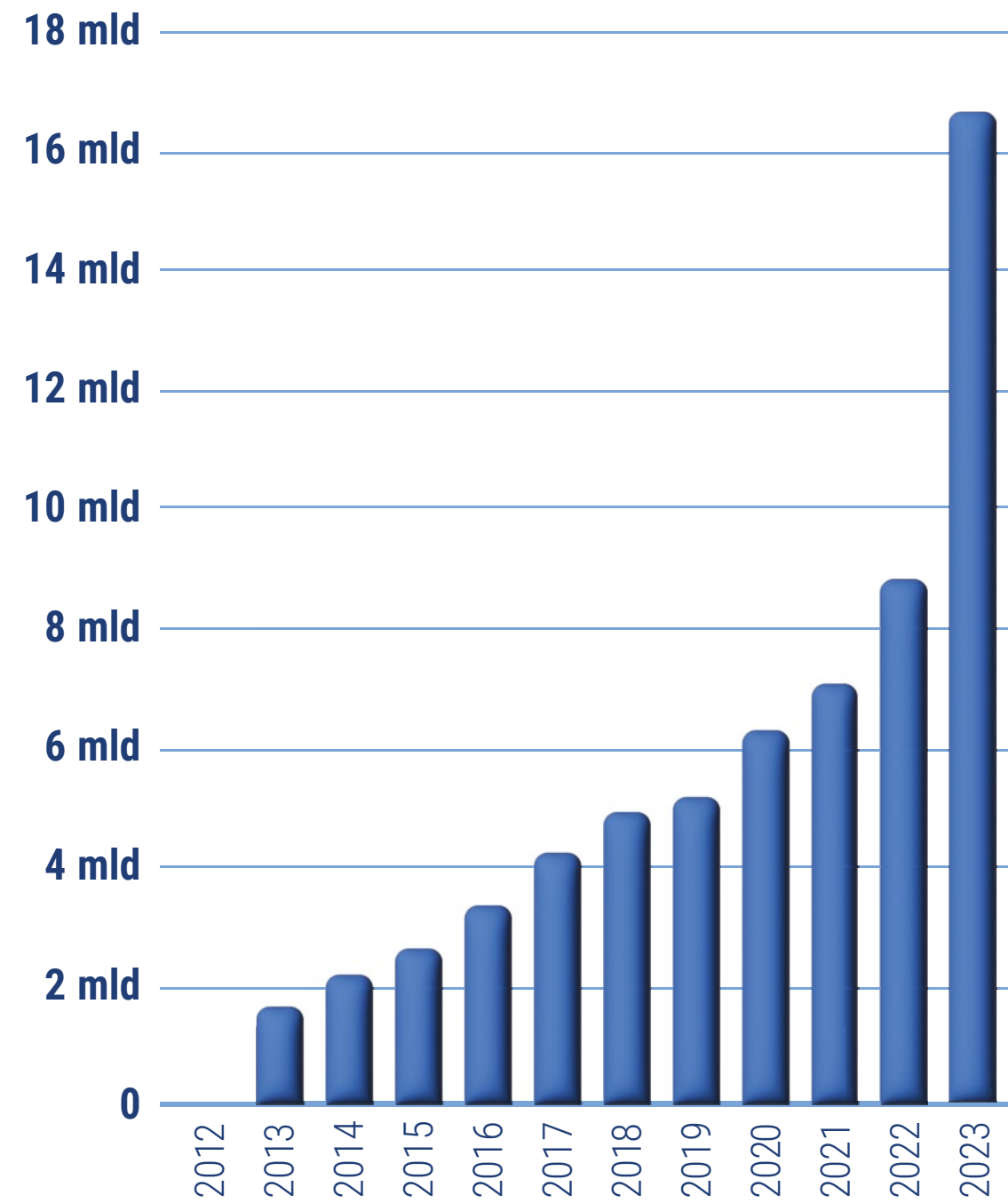
BRANŻA
MOTORYZACYJNA



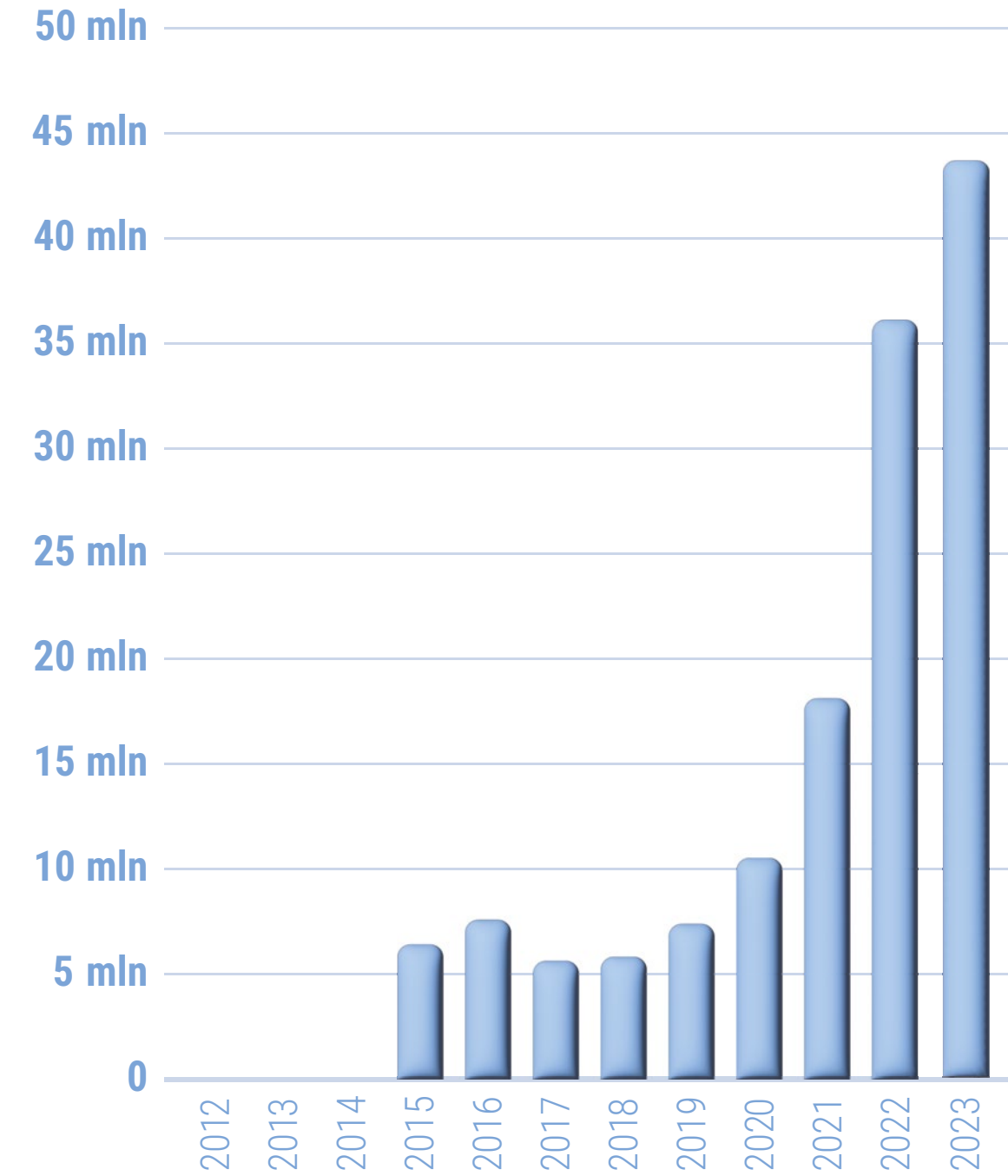
MAN TRUCKS



TOYOTA MOTOR POLAND COMPANY LIMITED



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA
MOTORYZACYJNA

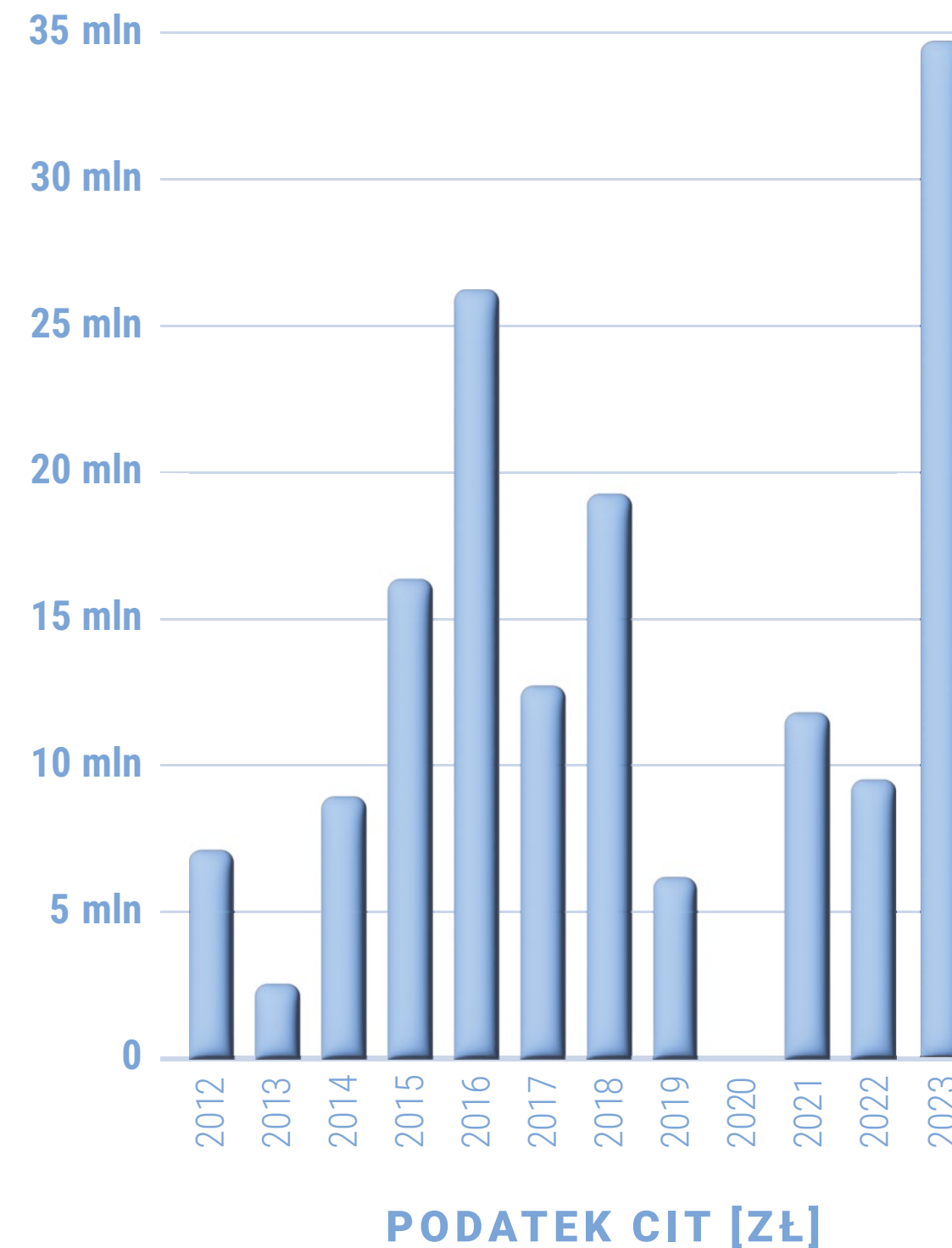
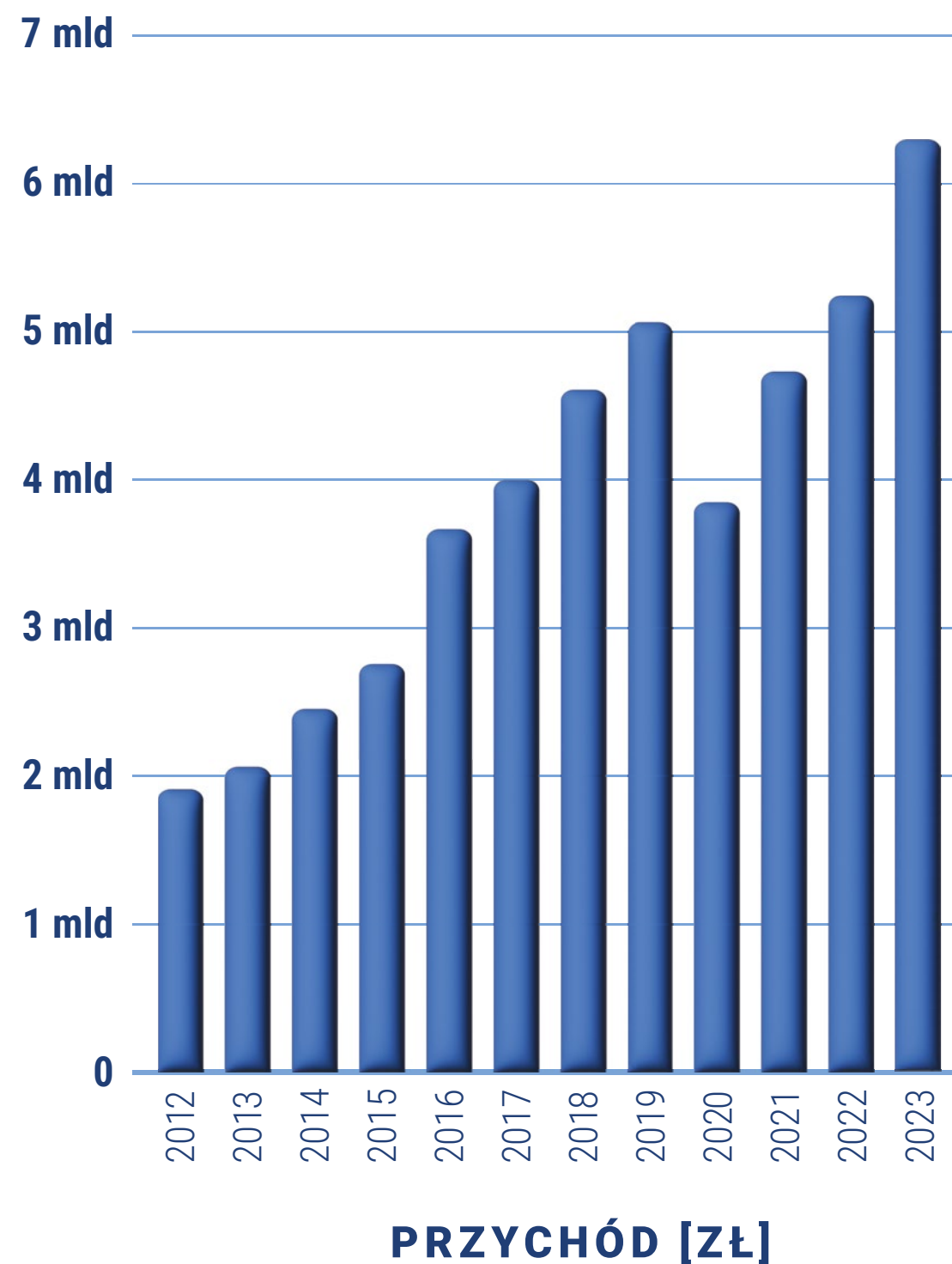




BRANŻA
MOTORYZACYJNA



RENAULT POLSKA

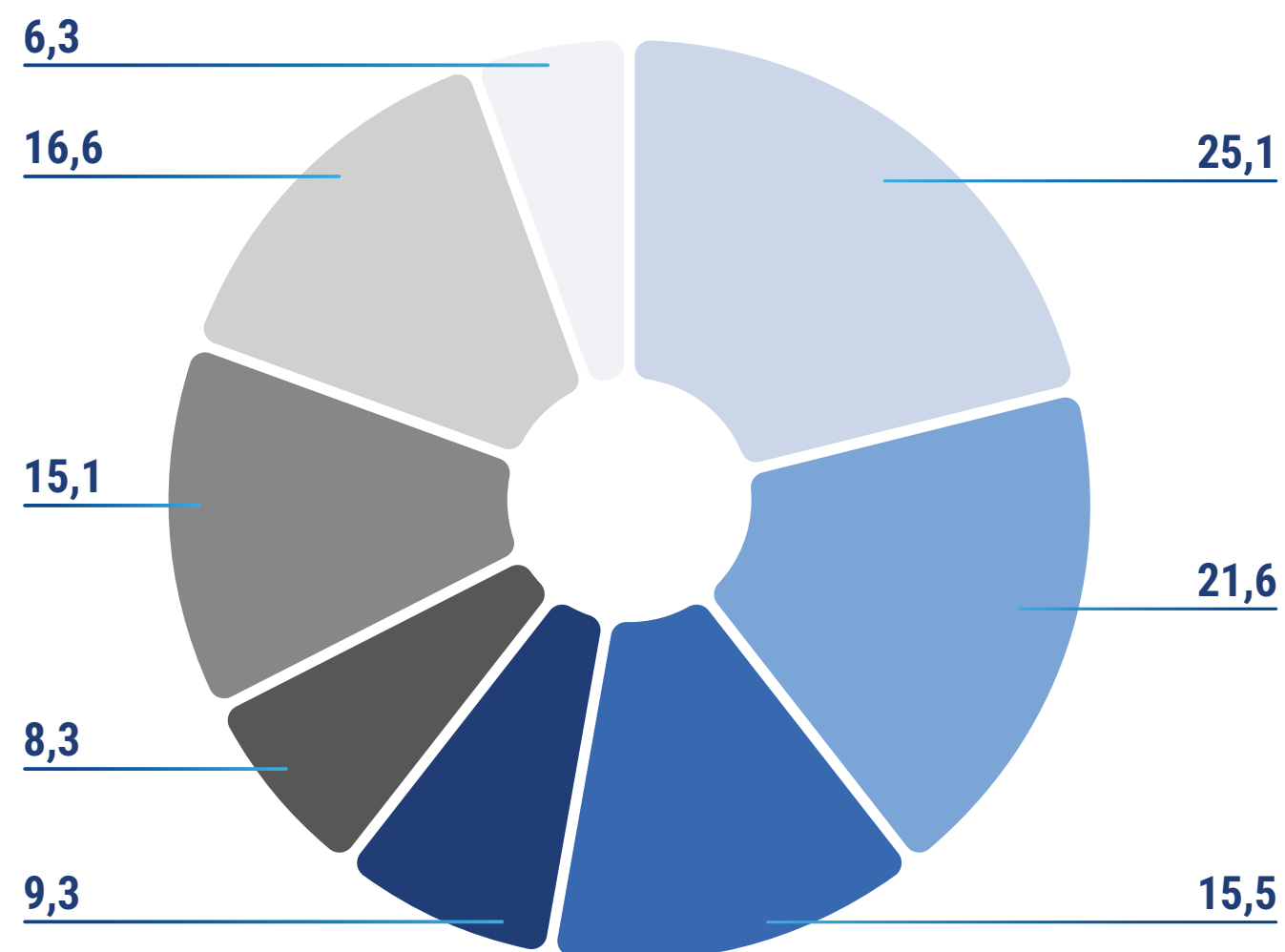




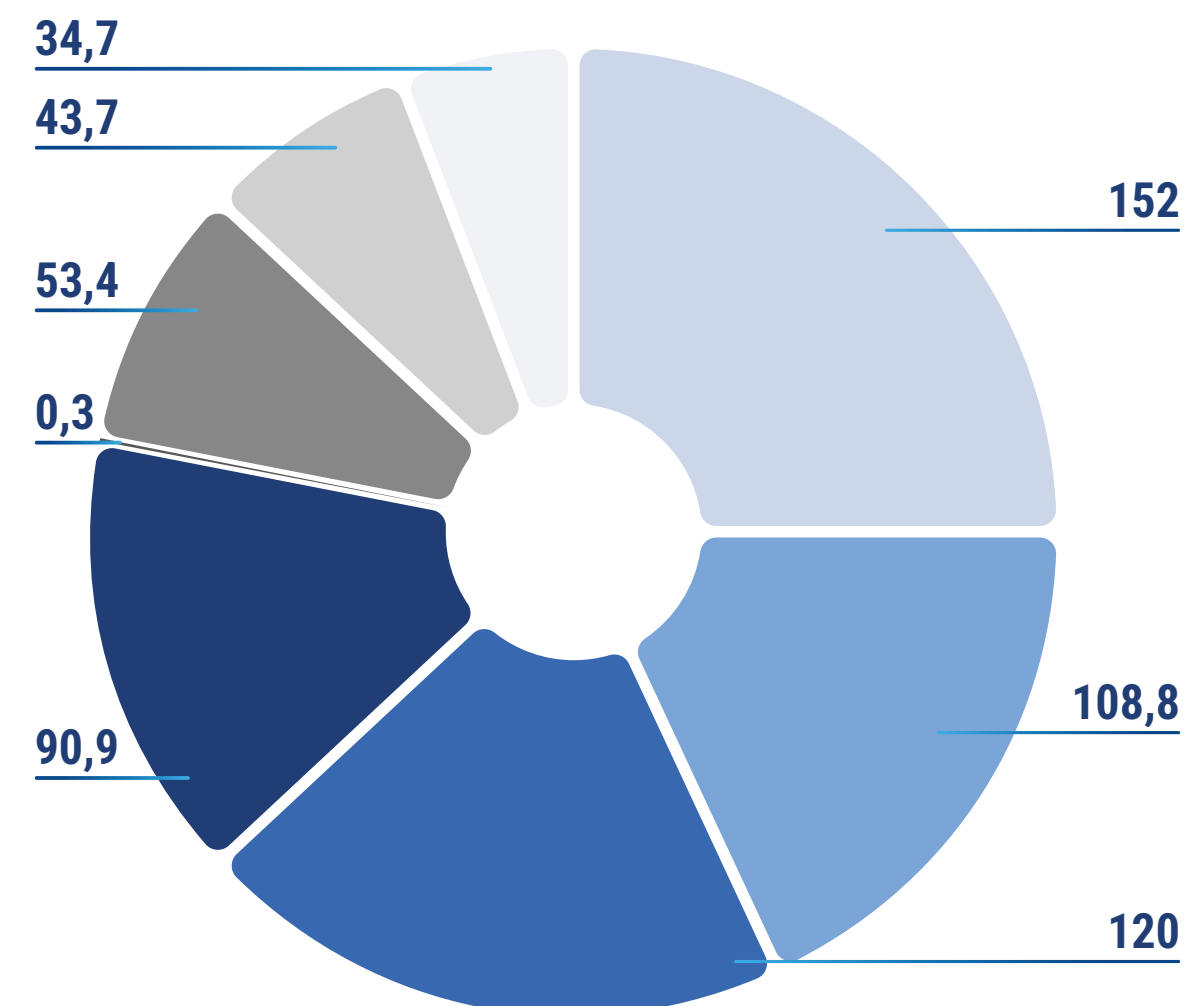
BRANŻA
MOTORYZACYJNA



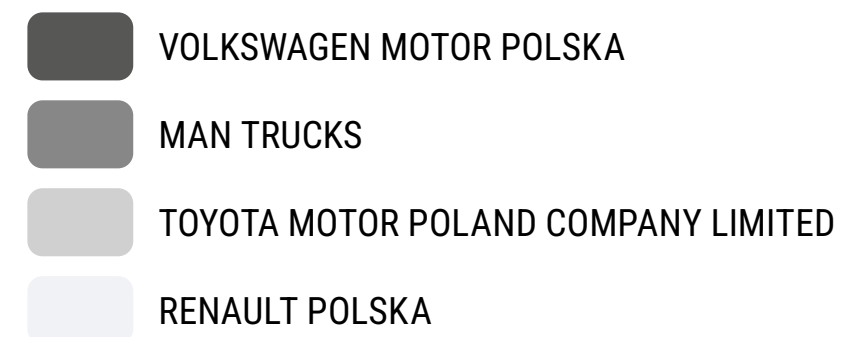
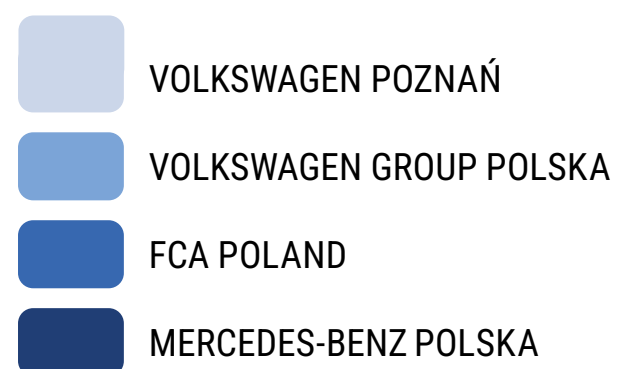
PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]





BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA



BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA

Na uwagę zasługuje również branża telekomunikacyjna. W skład analizowanych podmiotów wchodzi: Orange Polska, T-Mobile Polska, P4 (Grupa Play), Polkomtel, Huawei Polska, Cyfrowy Polsat, Nokia Solutions and Networks oraz Netia. Mimo porównywalnej rozpoznawalności, a także zbliżonych przychodów poszczególnych przedsiębiorstw, wysokość odprowadzonego podatku CIT jest bardzo zróżnicowana.

Zdecydowanym liderem płatności podatku CIT jest spółka P4 (operator sieci Play). W roku 2021 zapłaciła rekordową kwotę ponad 1,4 mld złotych przy przychodach w wysokości 14,4 mld zł. Dane z 2022 roku natomiast wskazują, że P4 zapłaciła znacznie mniej, tj. 352 mln złotych podatku CIT. Skorelowane jest to z faktem, iż mniejsze były także przychody spółki, bowiem zanotowała je na poziomie 8,5 mld złotych. Rok 2023 przyniósł swego rodzaju stabilizację, ponieważ spółka odprowadziła blisko 389 mln zł tytułem podatku CIT.

Znaczący wkład w zestawienie podatników CIT w branży telekomunikacyjnej ma także Polkomtel. W latach 2021-2023 spółka odprowadziła bowiem łącznie 784 mln złotych podatku, przy przychodach oscylujących w granicy 26 mld złotych. T-Mobile Polska natomiast, z podobnego przychodu w wysokości 26,9 mld złotych osiągniętego łącznie w latach 2021-2023 zapłaciła podatek na poziomie 391 mln złotych. Intensywnie przebijają się tu zatem różne strategie podatkowe poszczególnych podmiotów.

Ciekawy przykład stanowi obecna od wielu lat na polskim rynku spółka Cyfrowy Polsat, która w 2021 odprowadziła do budżetu państwa niemal 720 mln złotych. W 2022 roku kwota ta była już znacznie niższa, wynosiła

bowiem zaledwie 80 mln złotych – przychód spółki zmniejszył się o ponad połowę tj. z niemalże 8 mld złotych w 2021 r. do 3,2 mld złotych osiągniętych w roku 2022. Ostatnie dane z 2023 r. wskazują, że Cyfrowy Polsat odprowadził jeszcze mniej, tj. nieco ponad 32 mln złotych przy przychodzie w wysokości 3,5 mld złotych.

Zaskakiwać może natomiast zestawienie dot. Orange Polska. W 2021 roku przychody spółki oszacowano na poziomie 13,5 mld złotych – odprowadzony podatek CIT wynosił 93 mln złotych. Co ciekawe, w roku 2022 Orange Polska zanotowała przychód w wysokości 13,2 mld złotych, ale odprowadzony podatek CIT wynosił wyłącznie 53 mln złotych. Powyższe zmieniło się w 2023 r., gdzie z poziomu przychodu 13,8 mld spółka zapłaciła 151 mln zł. W stosunku do uzyskanych przychodów mimo wszystko można wskazać, iż ww. kwota wydaje się niewielka.

Mniejszy wkład w wysokość zapłaconego podatku CIT w branży telekomunikacyjnej w latach 2021-2023 miały spółki: Huawei Polska, Nokia Solutions and Networks. W przypadku tej pierwszej wpływ na to miała globalna sytuacja firmy po wprowadzeniu amerykańskich sankcji w 2019r. Netia od 2016 roku nie odprowadza praktycznie wcale podatku dochodowego od osób prawnych.

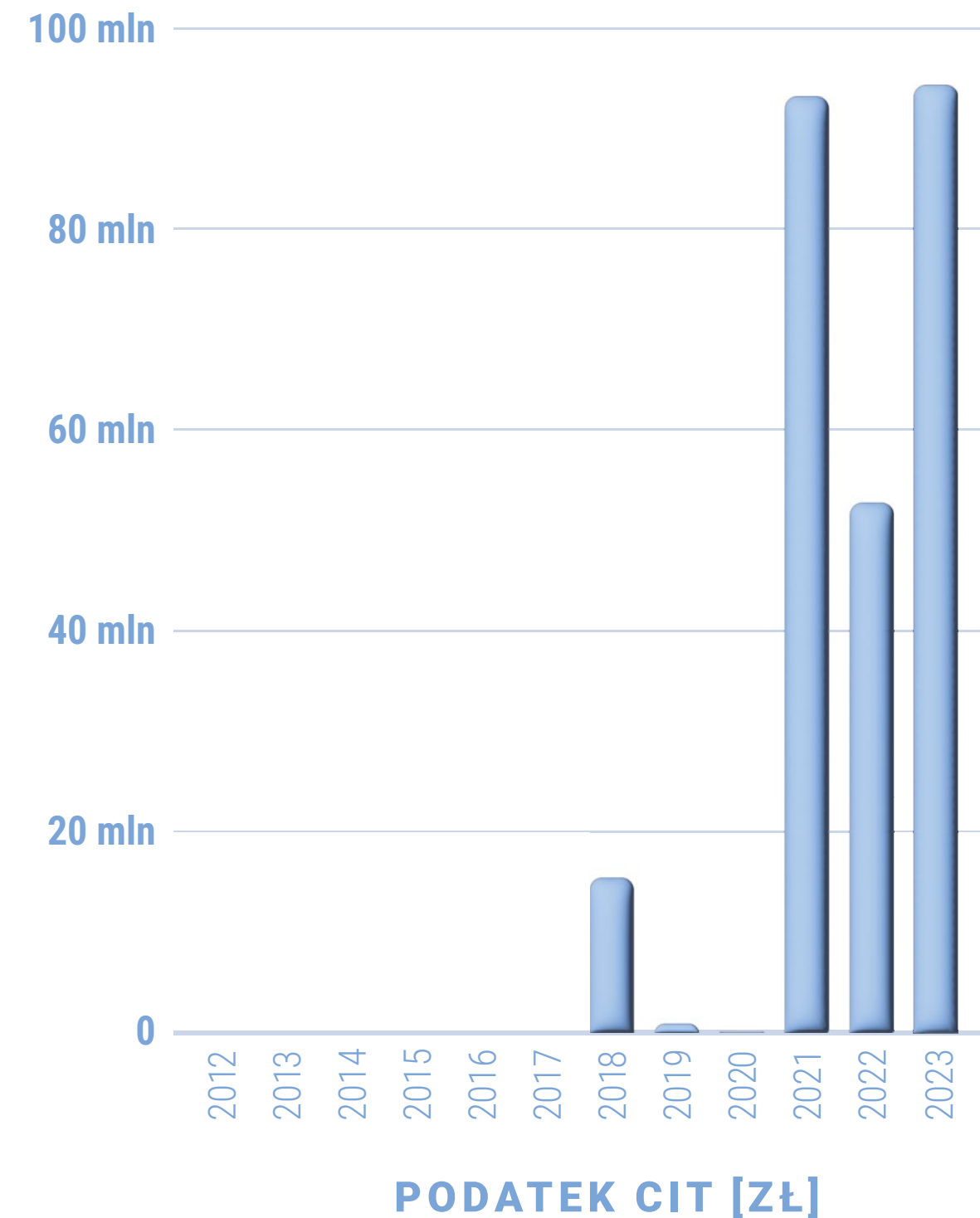
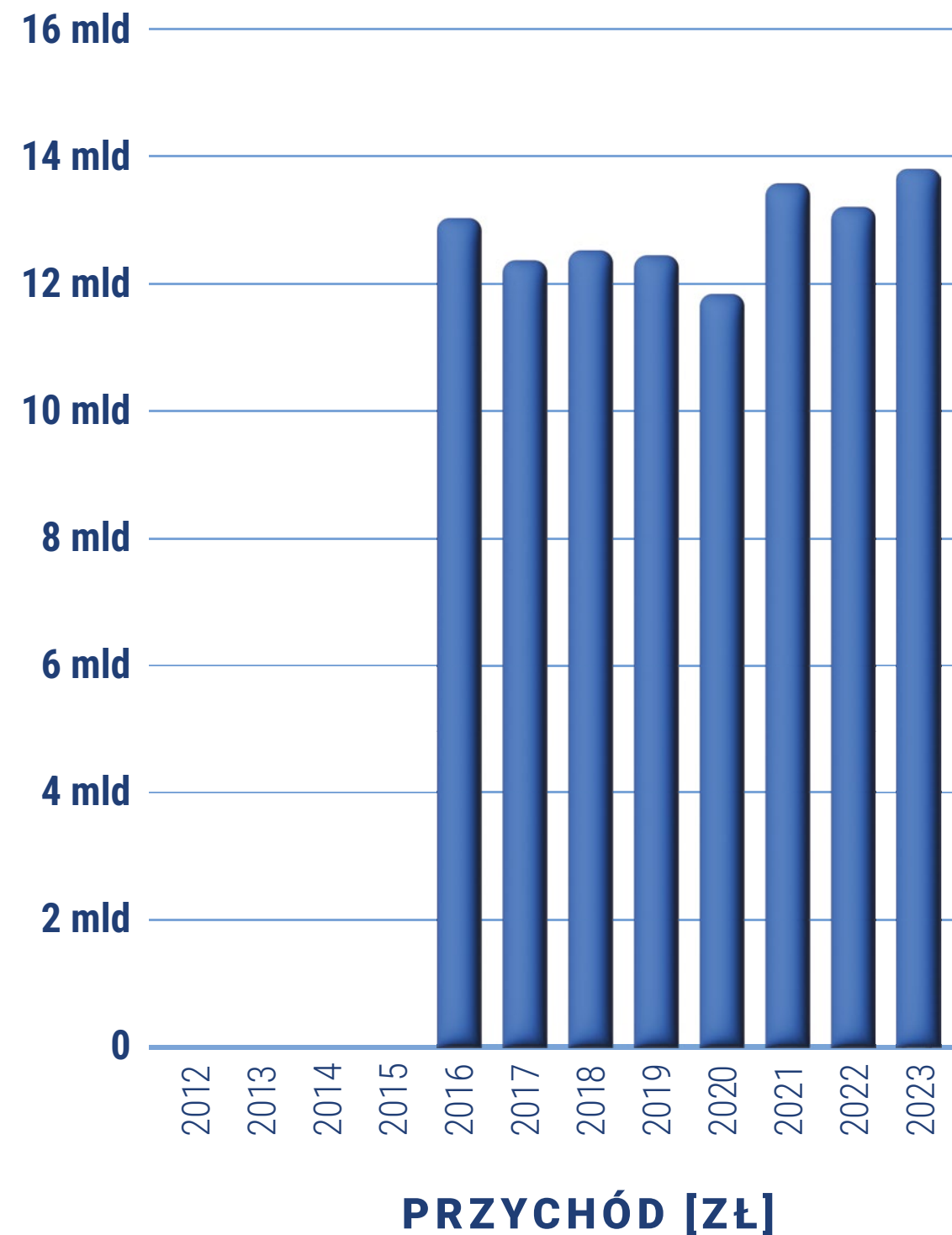
Podsumowując branżę telekomunikacyjną zastanawiająca jest aż taka rozbieżność pomiędzy spółkami obsługującymi m.in. poszczególnych operatorów komórkowych. Osiągają one dosyć zbliżone przychody, jeśli chodzi jednak o wysokość zapłaconego podatku CIT – różnice są diametralne.



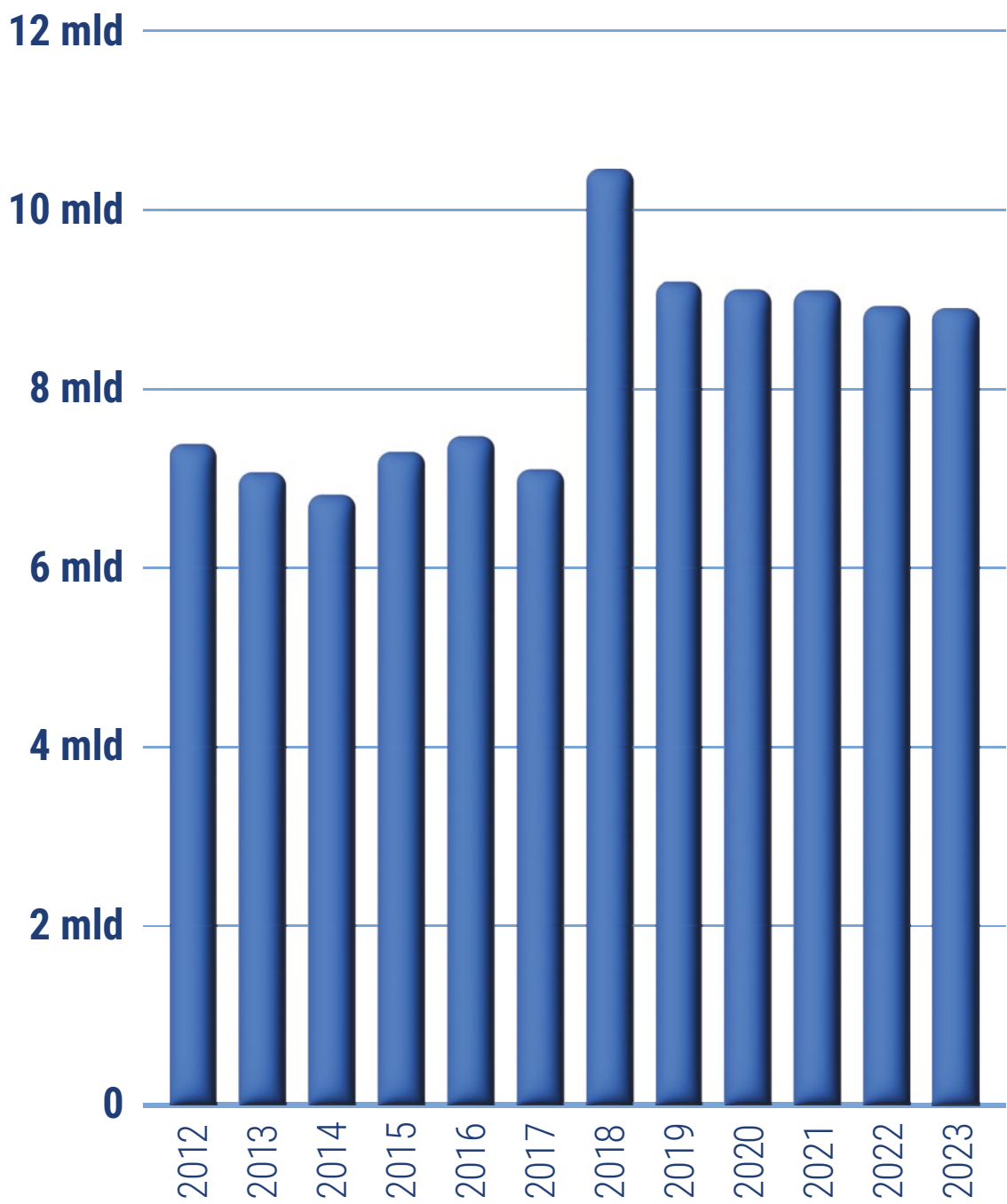
BRANŻA
TELEKOMUNIKACYJNA



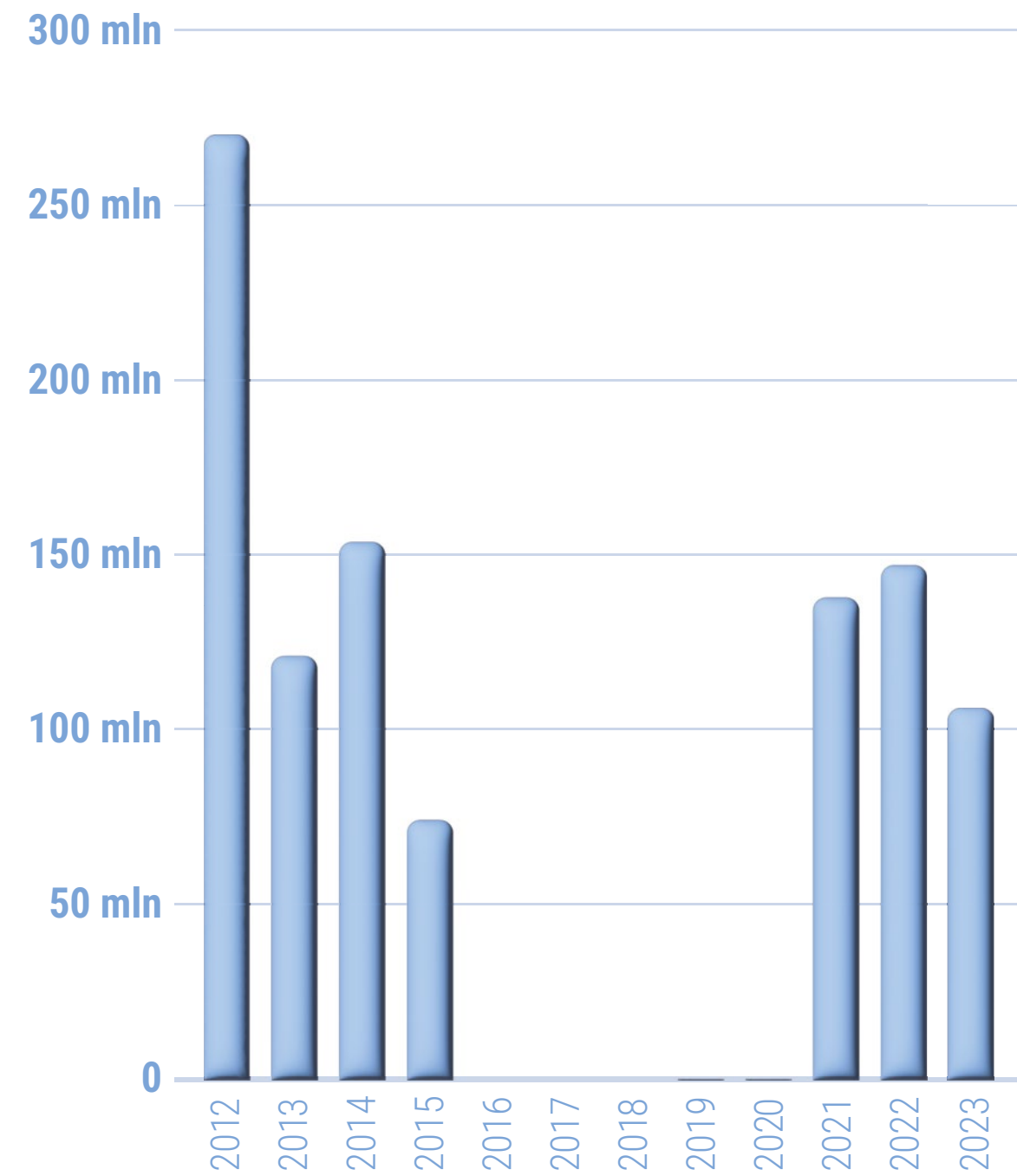
ORANGE POLSKA



T-MOBILE POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



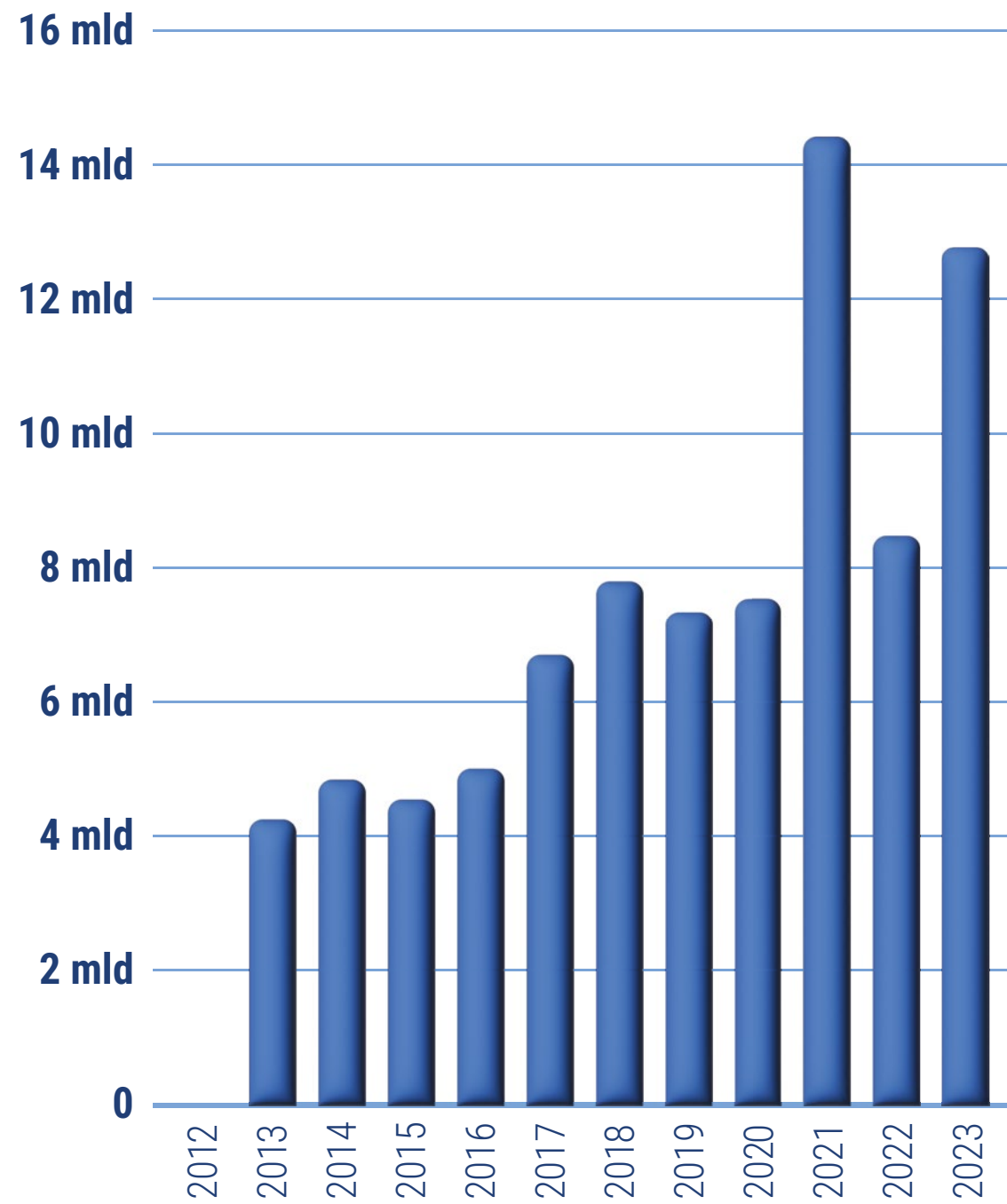
PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA

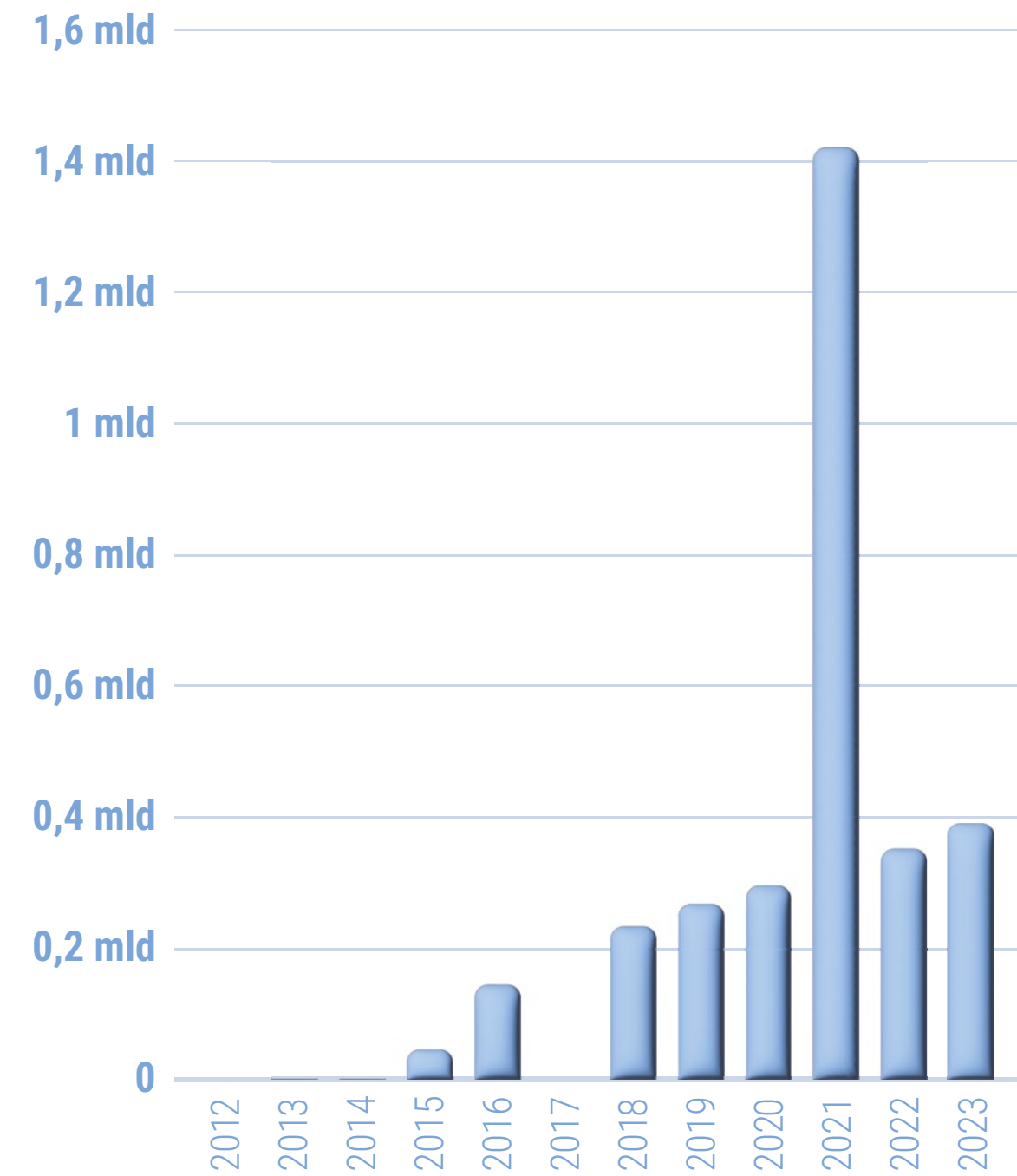


BRANŻA
TELEKOMUNIKACYJNA



PRZYCHÓD [ZŁ]

P4



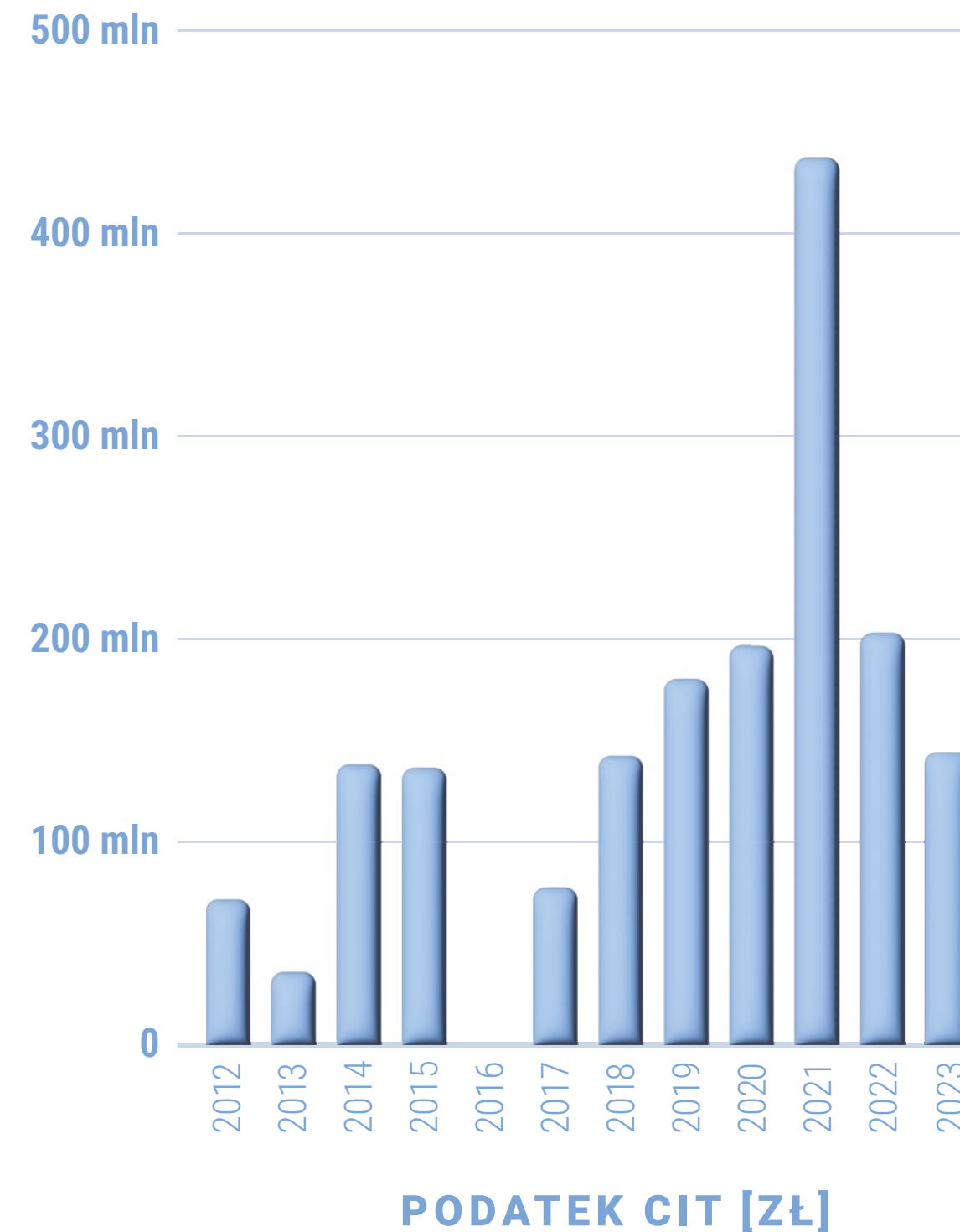
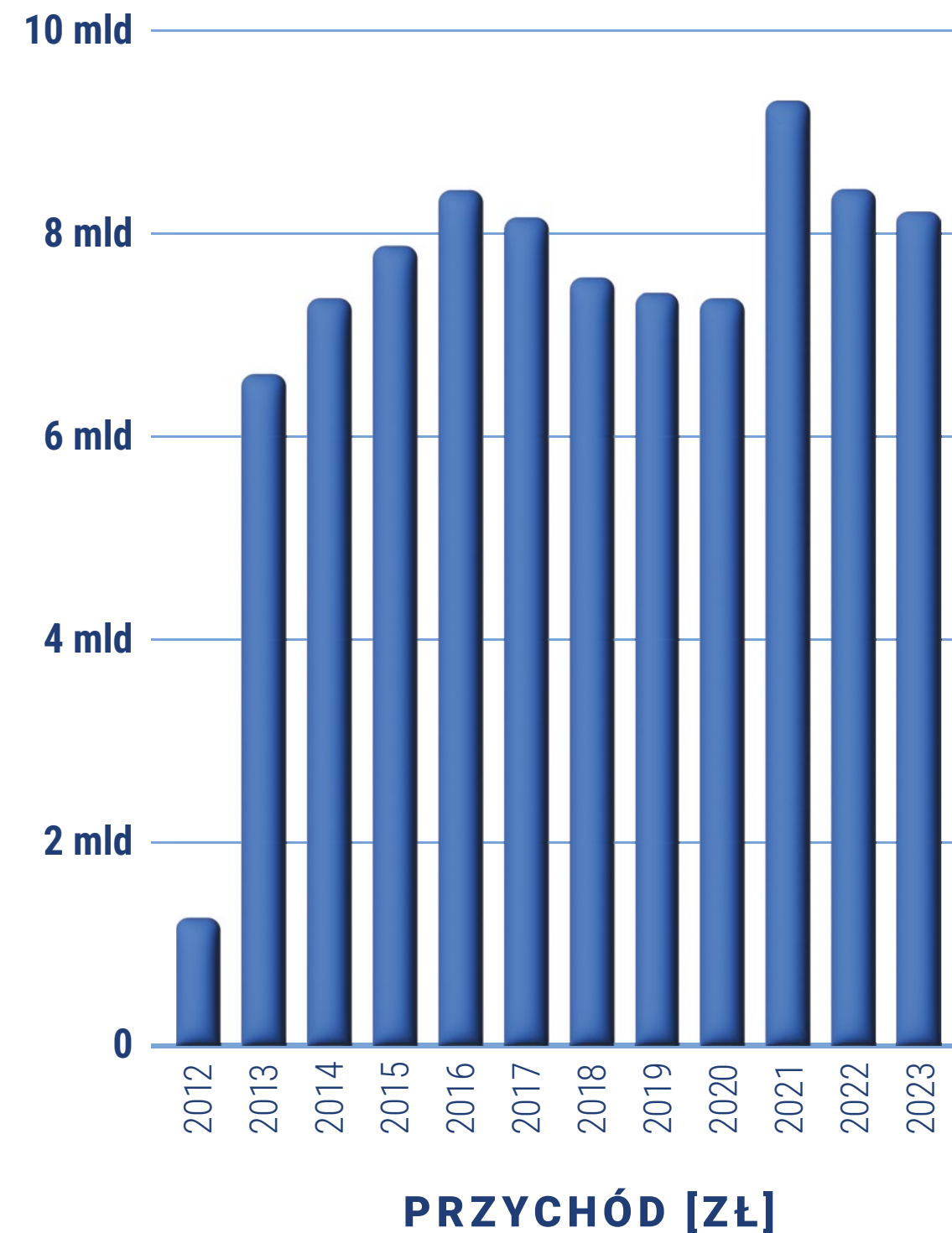
PODATEK CIT [ZŁ]



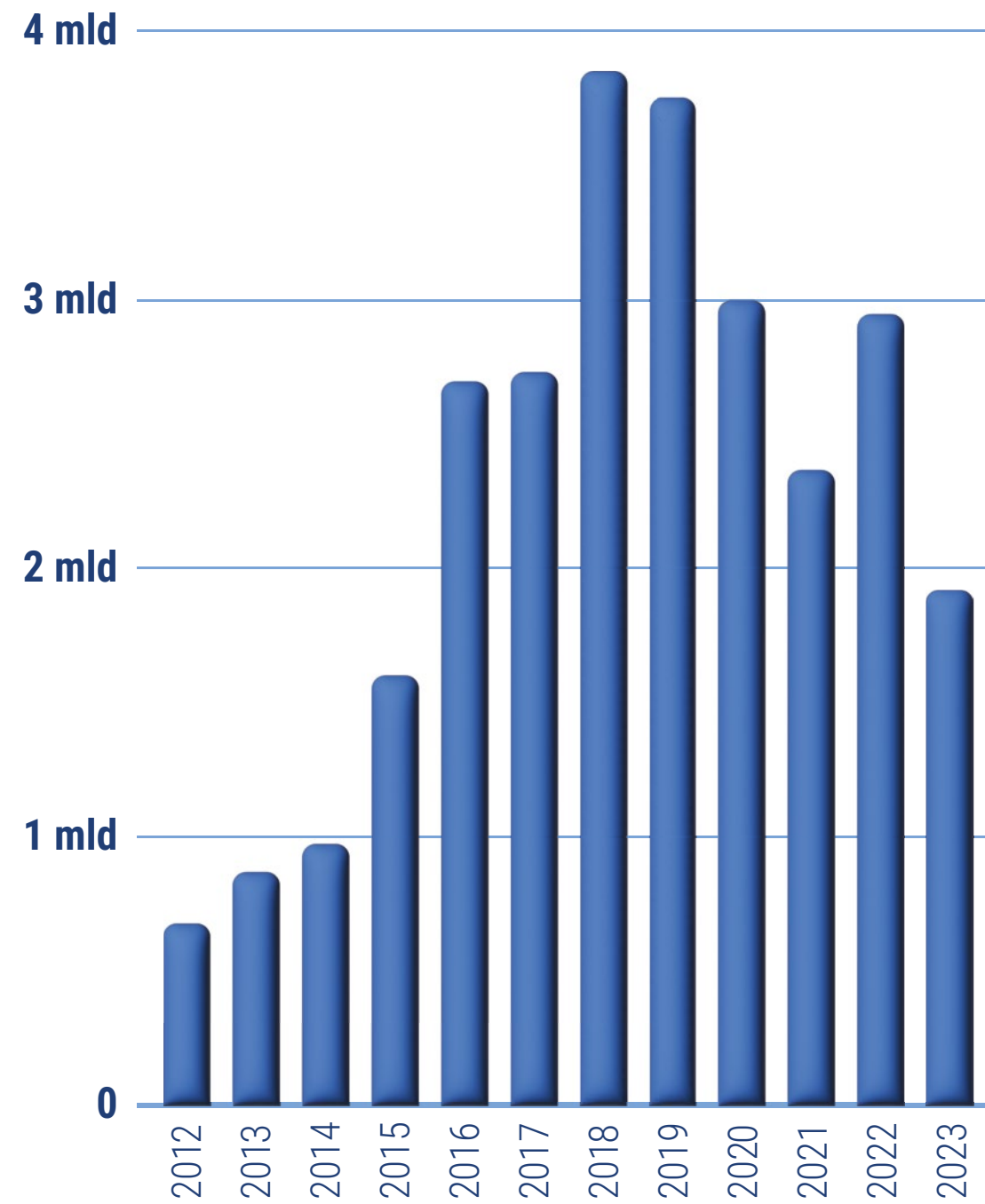
BRANŻA
TELEKOMUNIKACYJNA



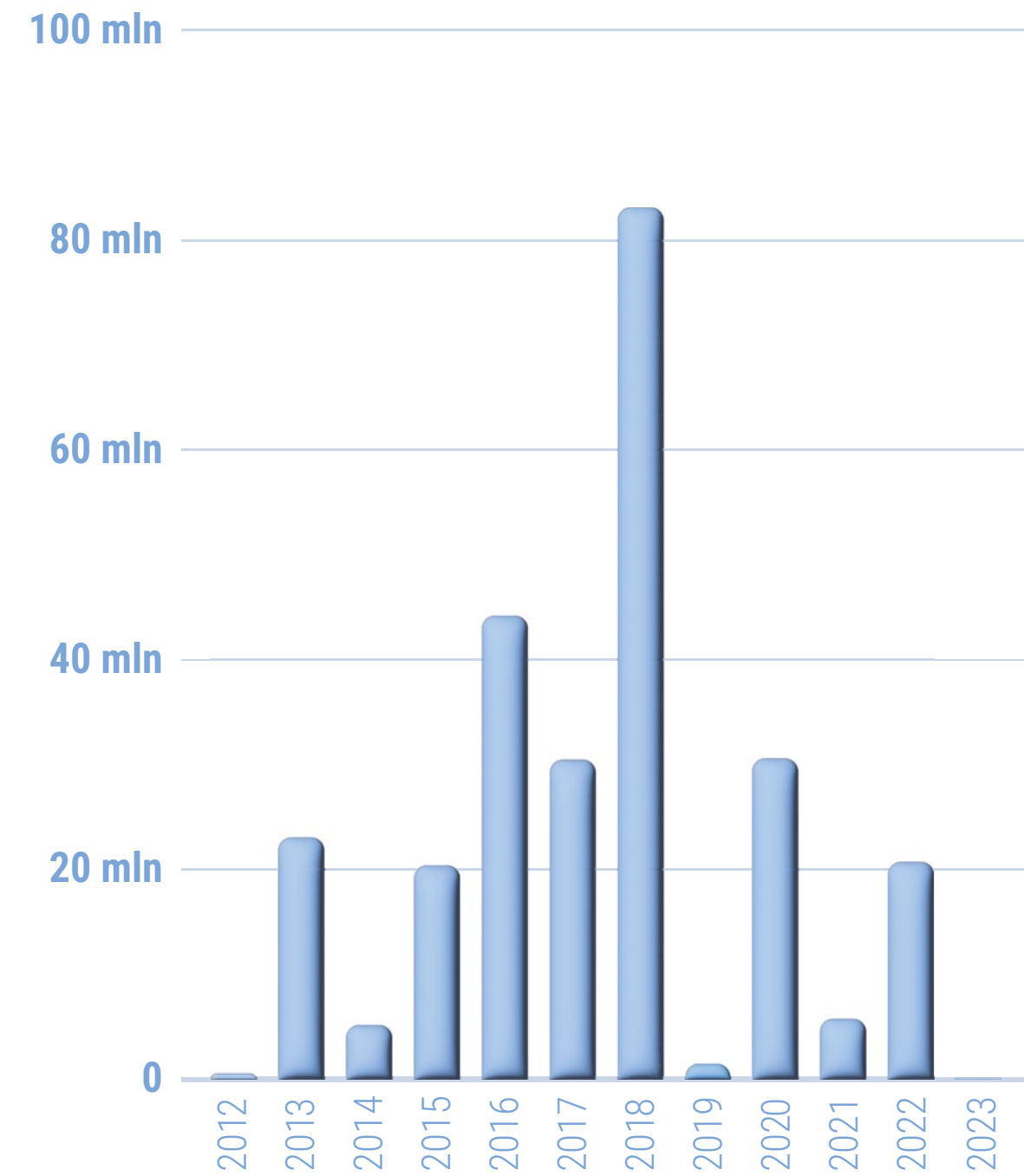
POLKOMTEL



HUAWEI POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA

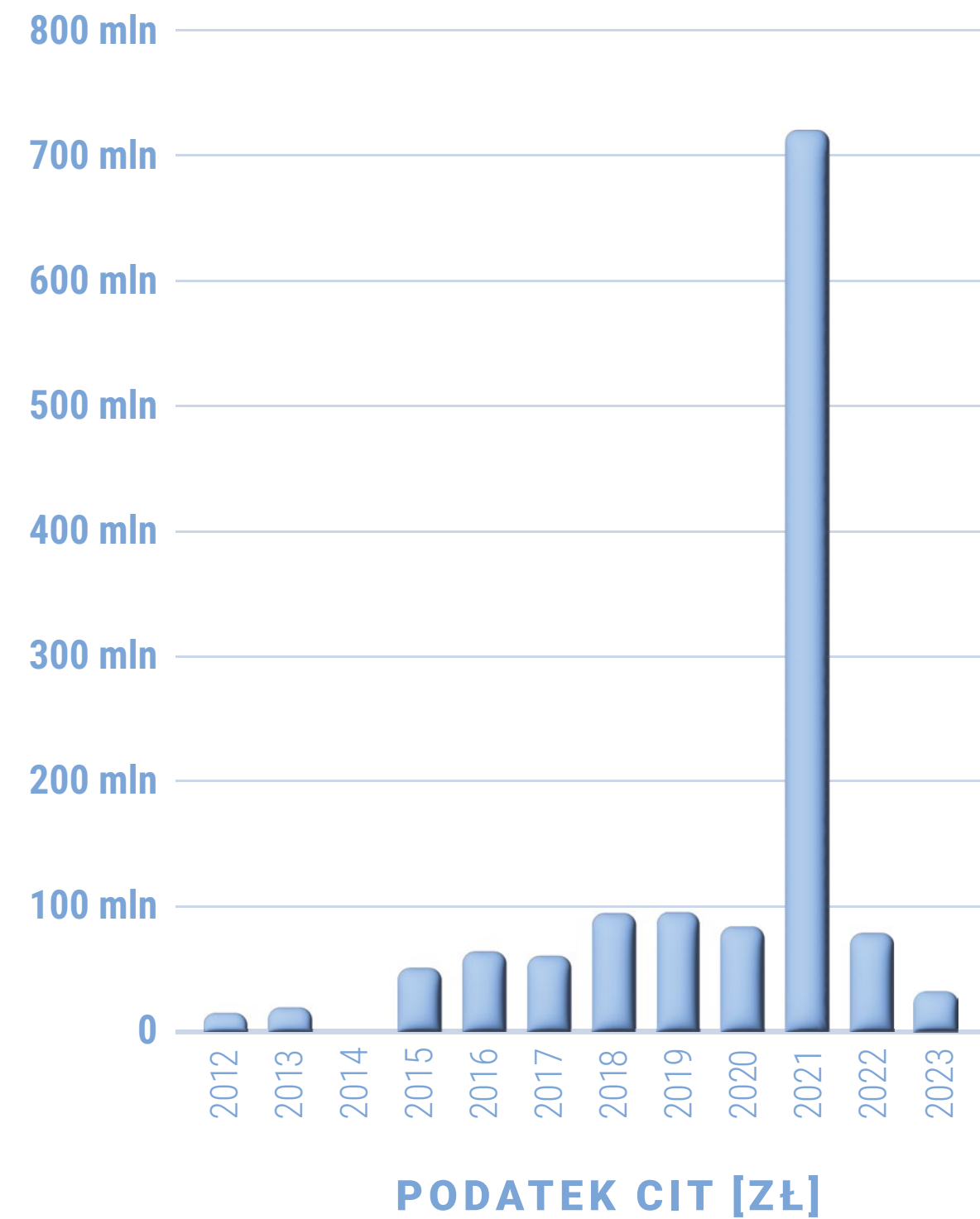
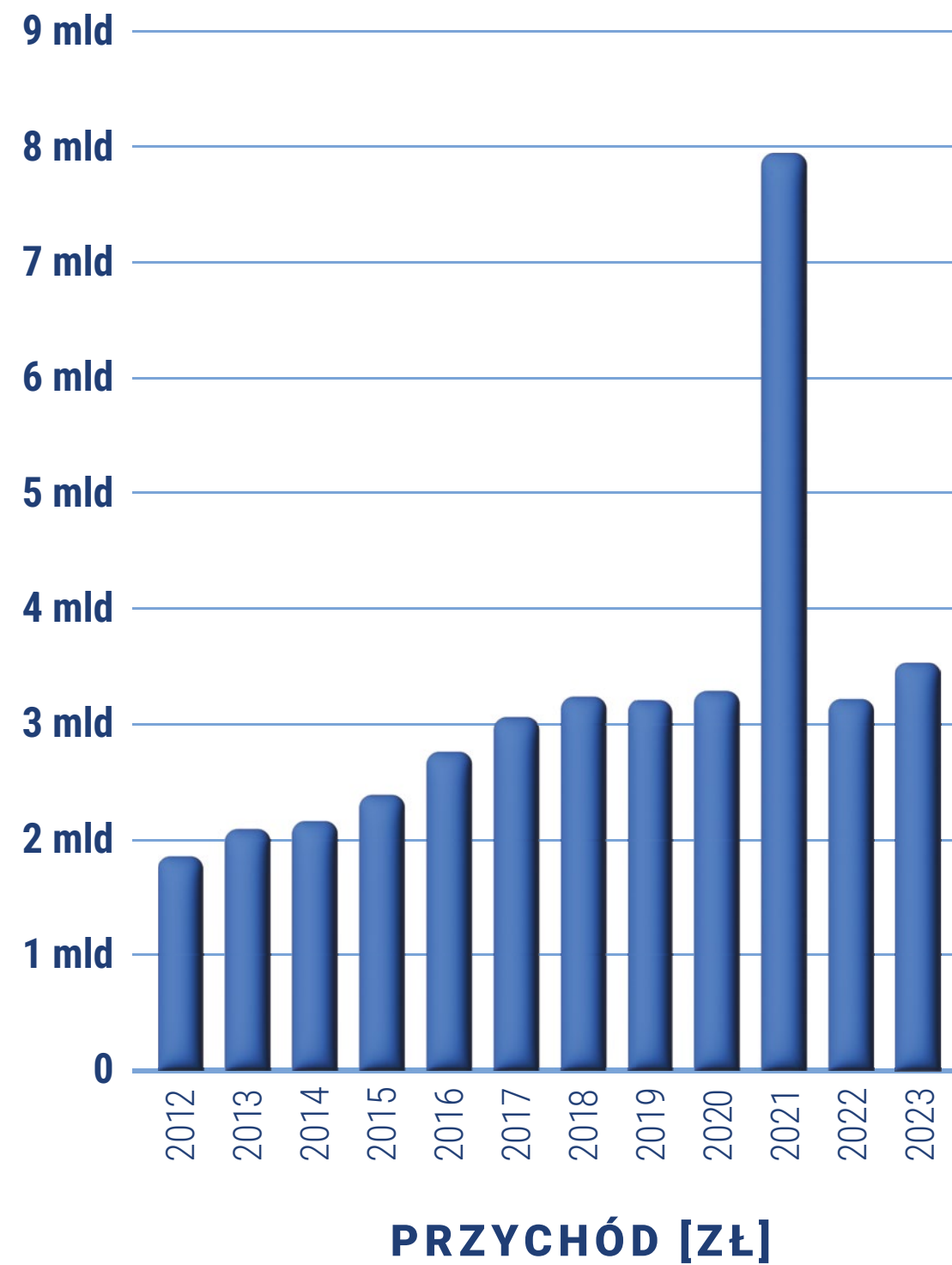




BRANŻA
TELEKOMUNIKACYJNA



CYFROWY POLSAT

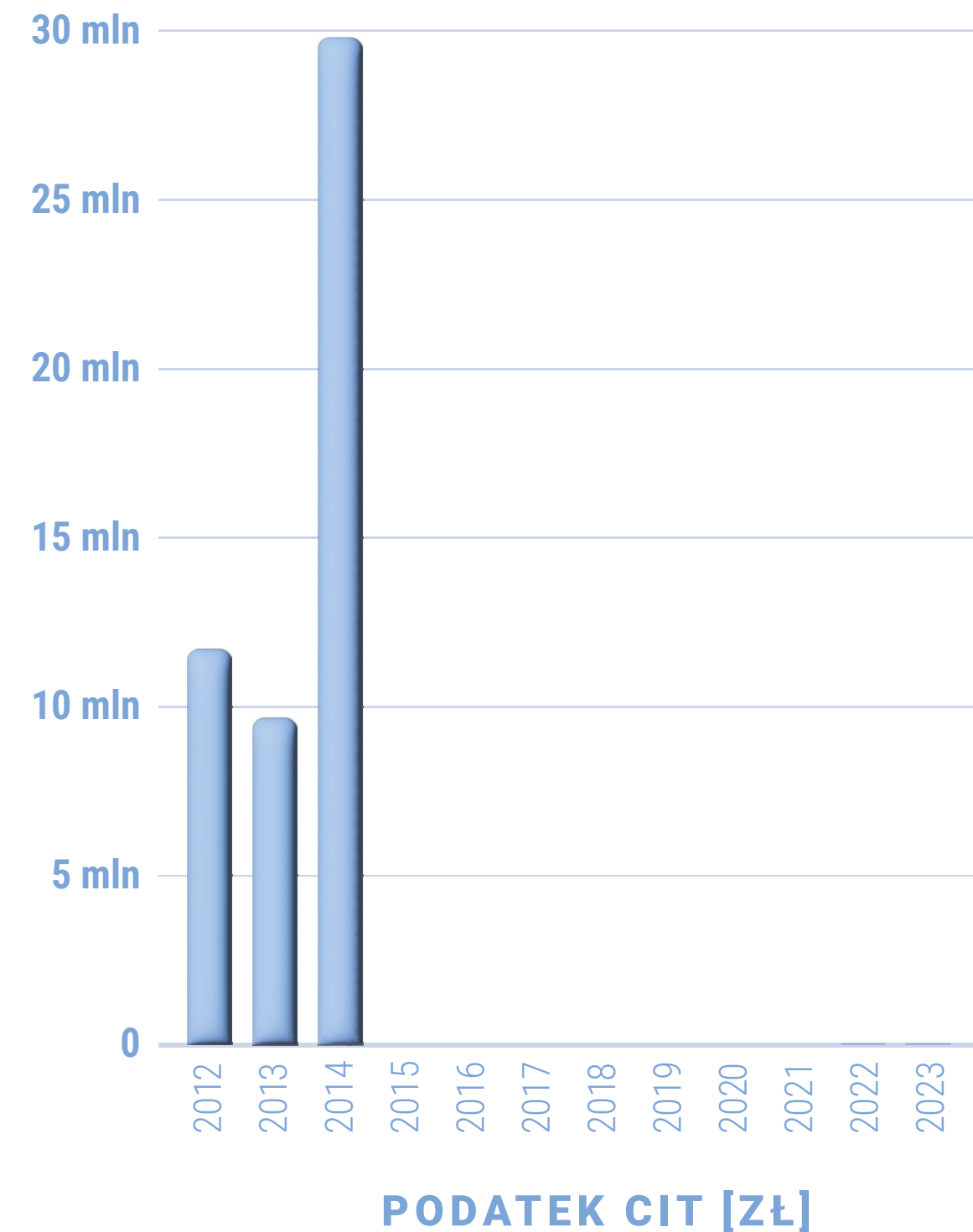
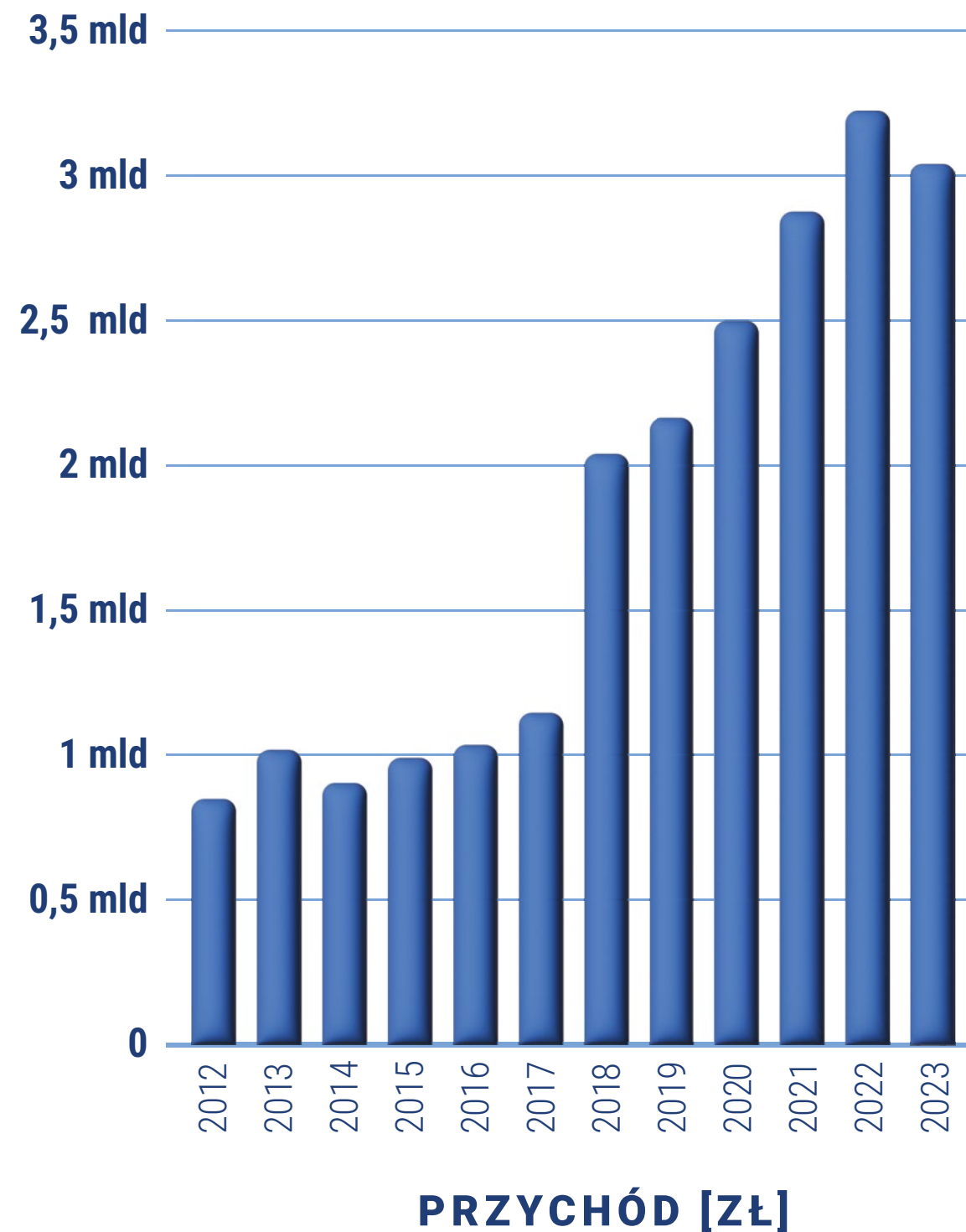




BRANŻA
TELEKOMUNIKACYJNA



NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS

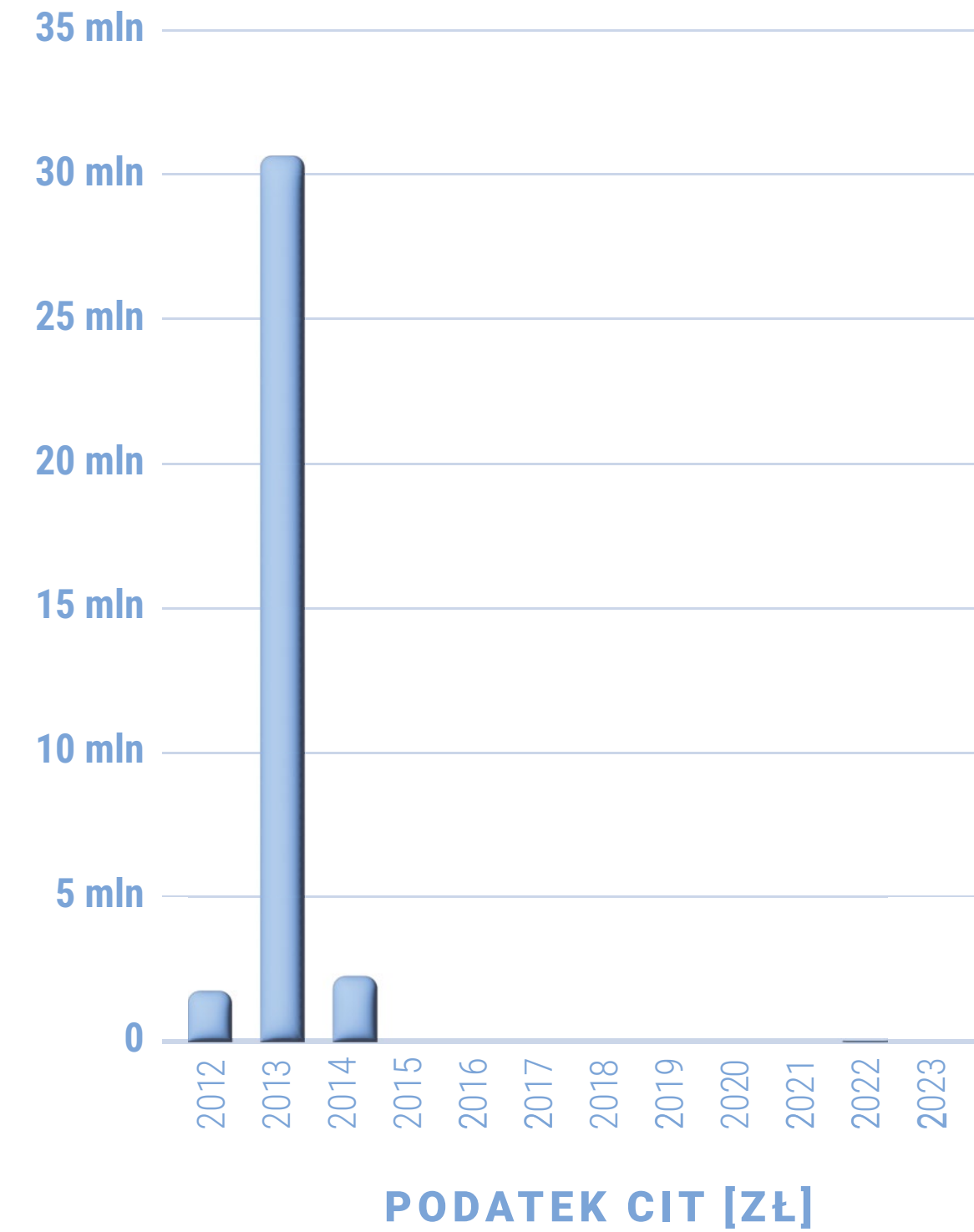
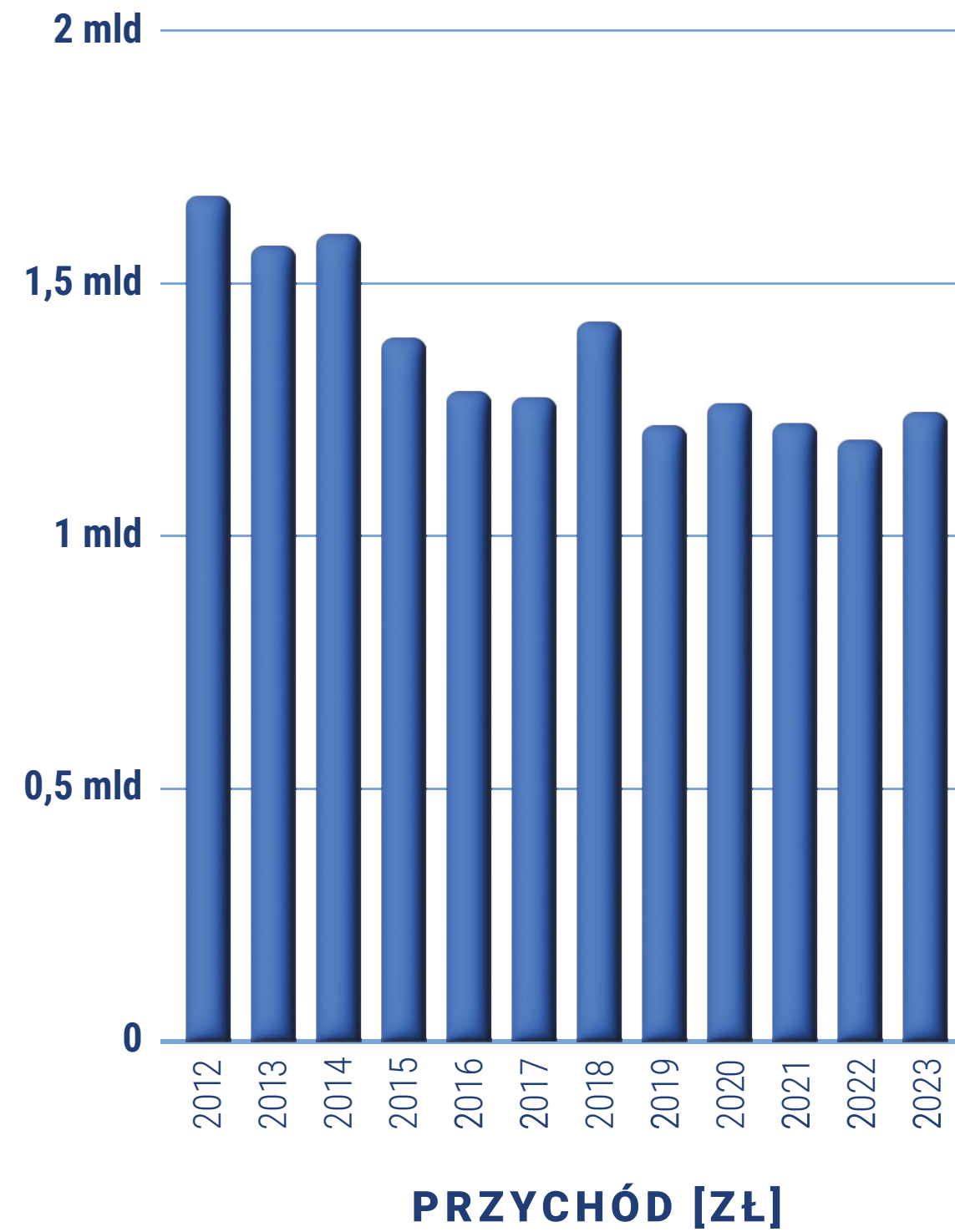




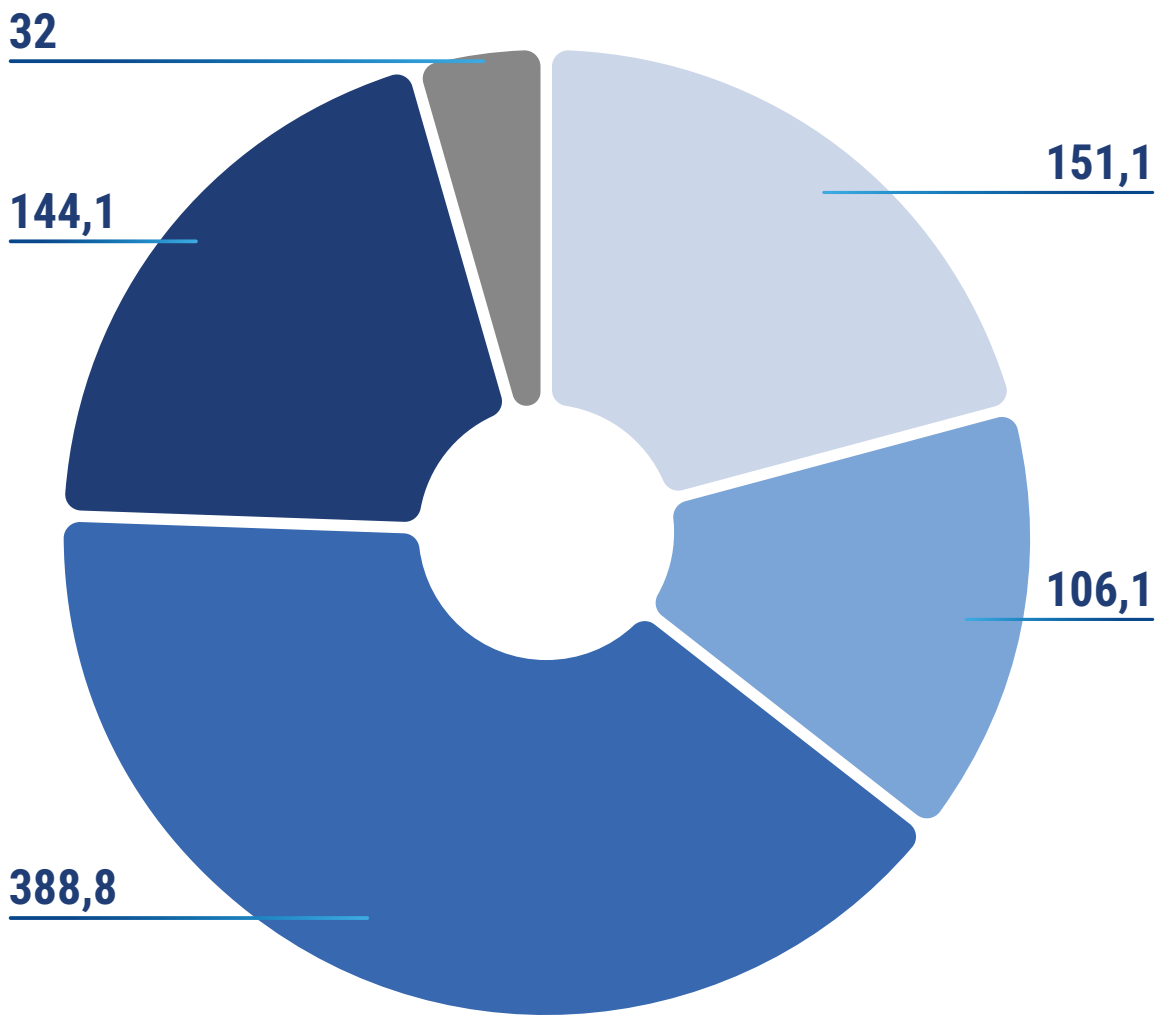
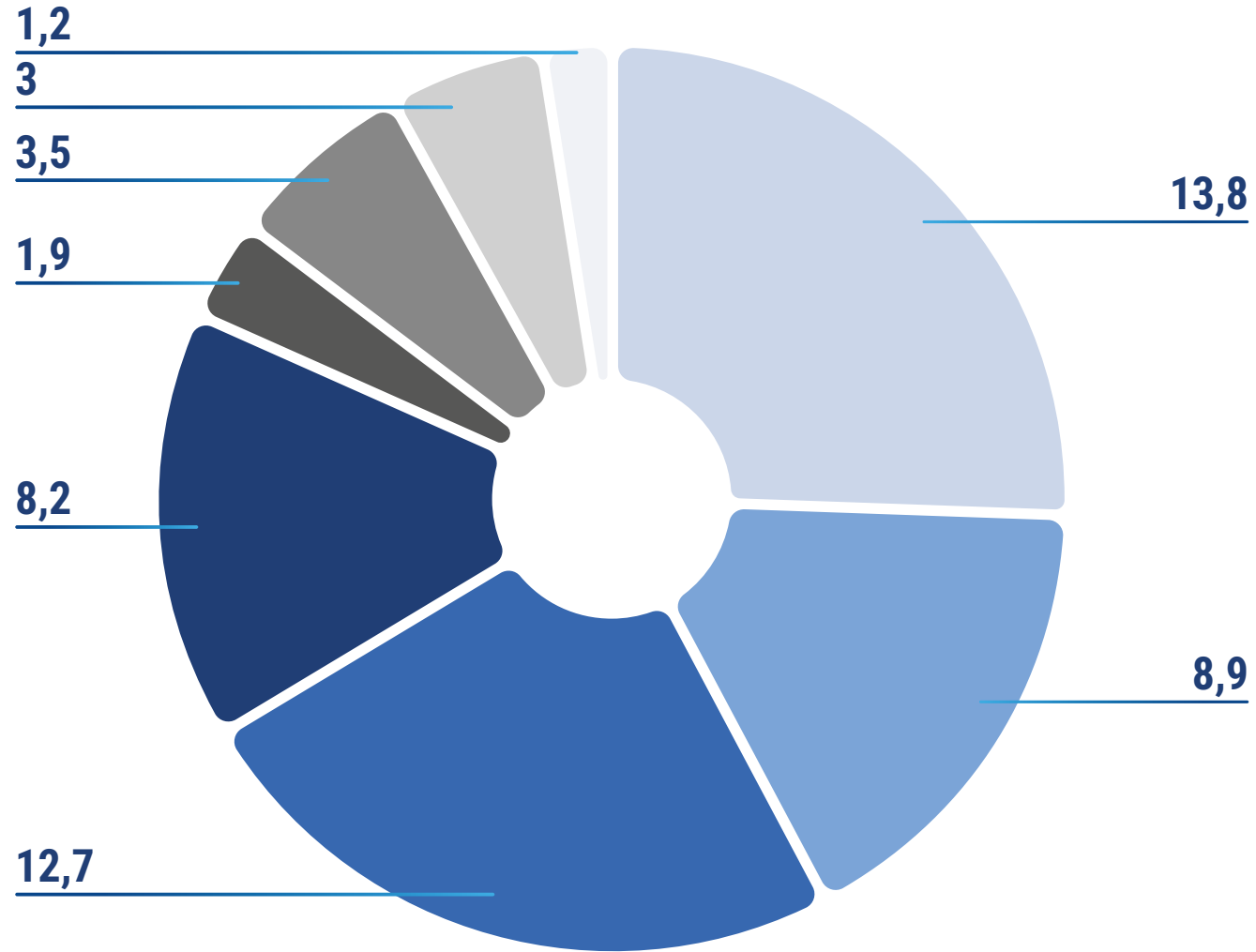
BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA 



NETIA



PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



- ORANGE POLSKA
- HUAWEI POLSKA
- T-MOBILE POLSKA
- CYFROWY POLSAT
- P4
- NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS
- POLKOMTEL
- NETIA



BRANŻA TELEKOMUNIKACYJNA





BRANŻA
MEDIOWA



BRANŻA MEDIOWA

Branża mediowa stanowi segment powszechnie znany ze swojej niechęci do odprowadzania podatku CIT. Odzwierciedlają to dane opublikowane przez Ministerstwo Finansów. Analizie zostały poddane następujące spółki: Canal + Polska, Telewizja Polsat, TVN Media, Zjednoczone Przedsiębiorstwa Rozrywkowe, Wirtualna Polska Media oraz Ringier Axel Springer.

Najwyższy przychód z ww. grupy w zarówno w roku 2023, jak i 2022 osiągnęła spółka Canal+ Polska, która w obydwu latach zanotowała na koncie kwotę ponad 2,5 mld złotych. Tuż za nią uplasowała się spółka Zjednoczone Przedsiębiorstwa Rozrywkowe z przychodem w 2023 r. – ok. 1,92 mld złotych, a w 2022 r. - ok. 2,49 mld złotych. Zarówno w 2023 r., jak i w 2022 r. najniższy przychód osiągnęła natomiast Wirtualna Polska Media – odpowiednio 605 i 630 mln złotych. Interesująca jest analiza wysokości odprowadzonego latami 2022-2023 r. podatku CIT przez te spółki. Okazuje się, że spółka z najniższym przychodem tj. Wirtualna Polska Media zasiliała budżet państwa najwyższą kwotą z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych – w wysokości 77,6 mln złotych. Tuż po niej, najwięcej zapłaciła Telewizja Polsat (70,9 mln złotych).

W procentowym ujęciu stosunkowo pozytywnie wypada spółka TVN Media, która w latach 2022 - 2023 r. zasiliała budżet państwa łączną kwotą 74,2 mln złotych. Zjednoczone Przedsiębiorstwa Rozrywkowe zapłaciły dla porównania w 2023 r. – 0 złotych, a w 2022 r. zaledwie 2,9 mln złotych.

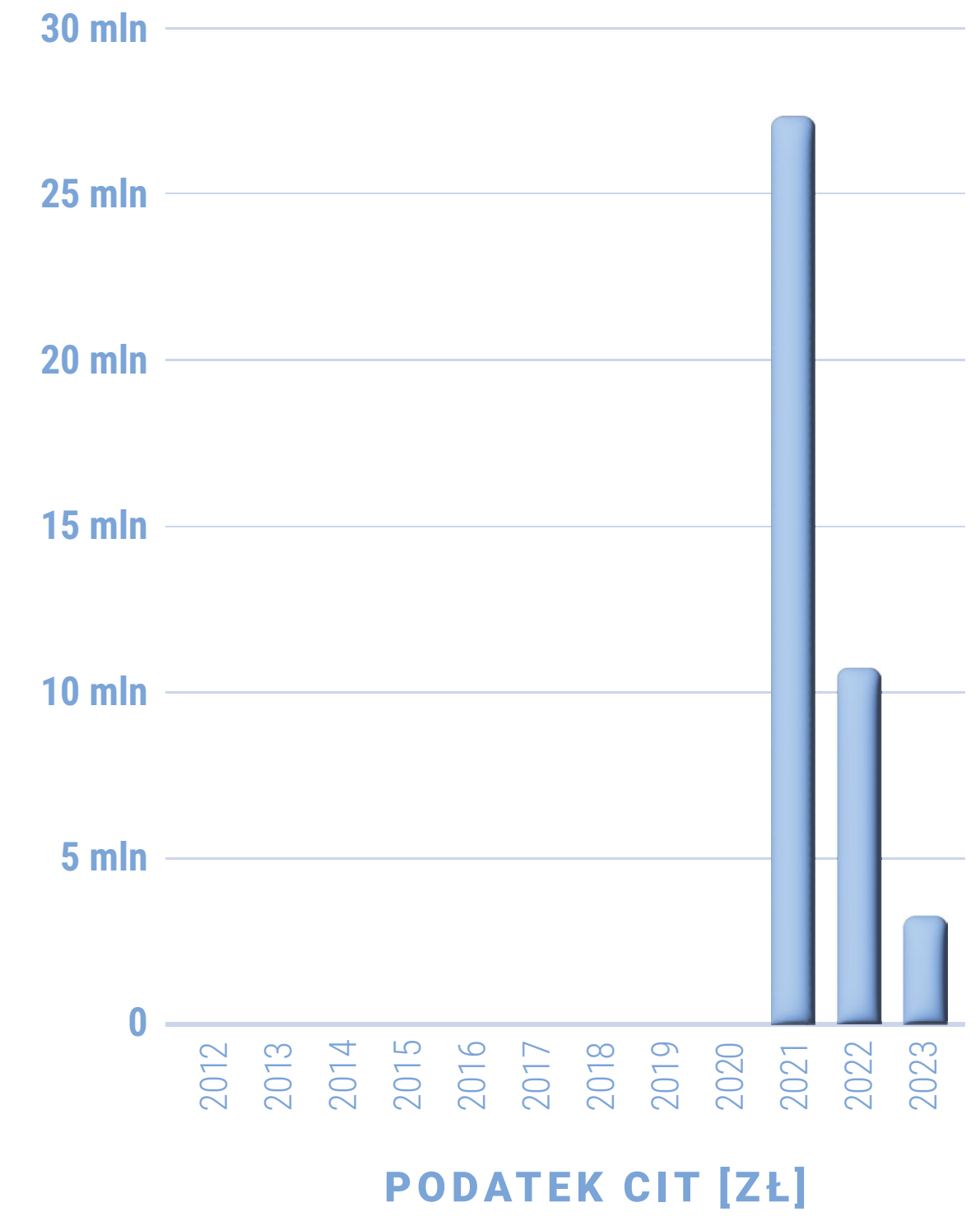
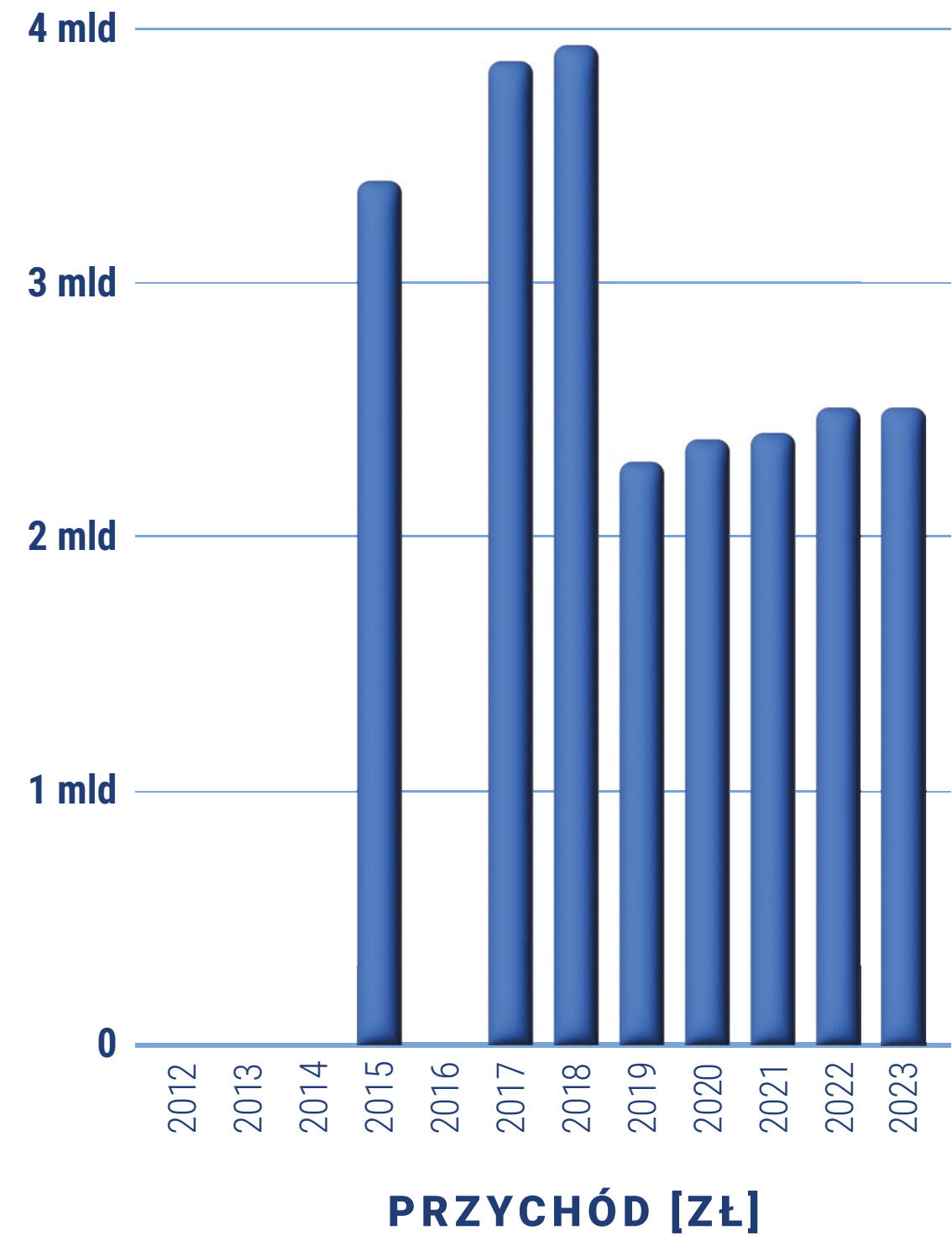
Zaskakujące w tym kontekście okazuje się, że spółka Canal+ Polska osiągając najwyższy przychód w Polsce, odprowadziła w 2023 r. do budżetu państwa podatek CIT w wysokości zaledwie 3,2 mln złotych, w 2022 r. natomiast, zapłacony podatek wynosił 10,8 mln złotych. Ww. spółka jest z resztą od wielu lat „liderem” jeśli chodzi o nieodprowadzanie ani złotówki z tytułu podatku CIT. Biorąc pod uwagę wieloletnią działalność Canal+ Polska w naszym kraju, spółka w przeszłości zdecydowała się zapłacić podatek CIT tylko raz tj. w 2021 r. odprowadzając kwotę w wysokości 27,3 mln złotych. Można zatem wskazać, analizując kwoty zapłaconego podatku CIT, że spółki z najwyższym poziomem przychodu zamieniły się miejscami ze spółkami z najniższym przychodem.



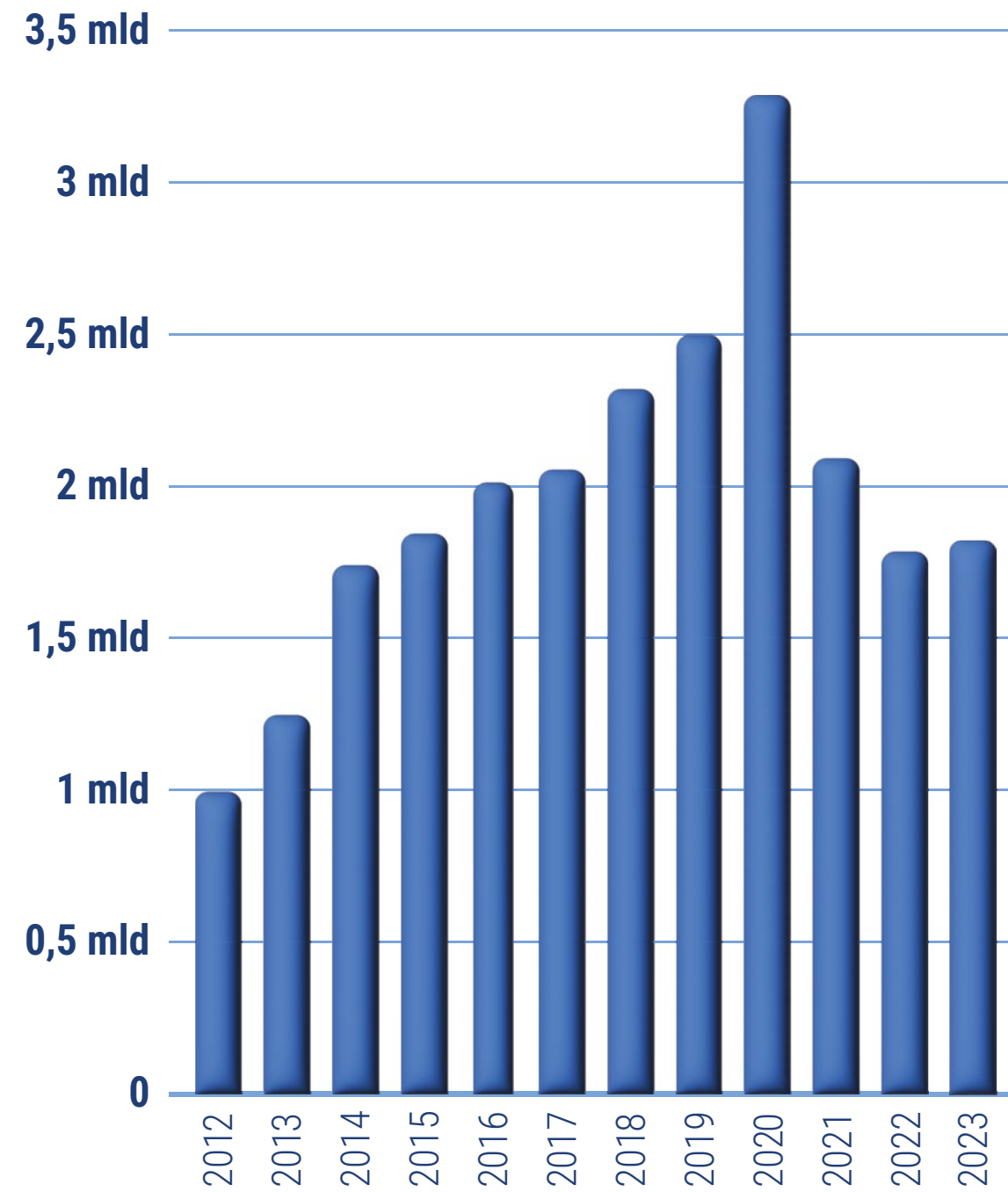
BRANŻA
MEDIOWA



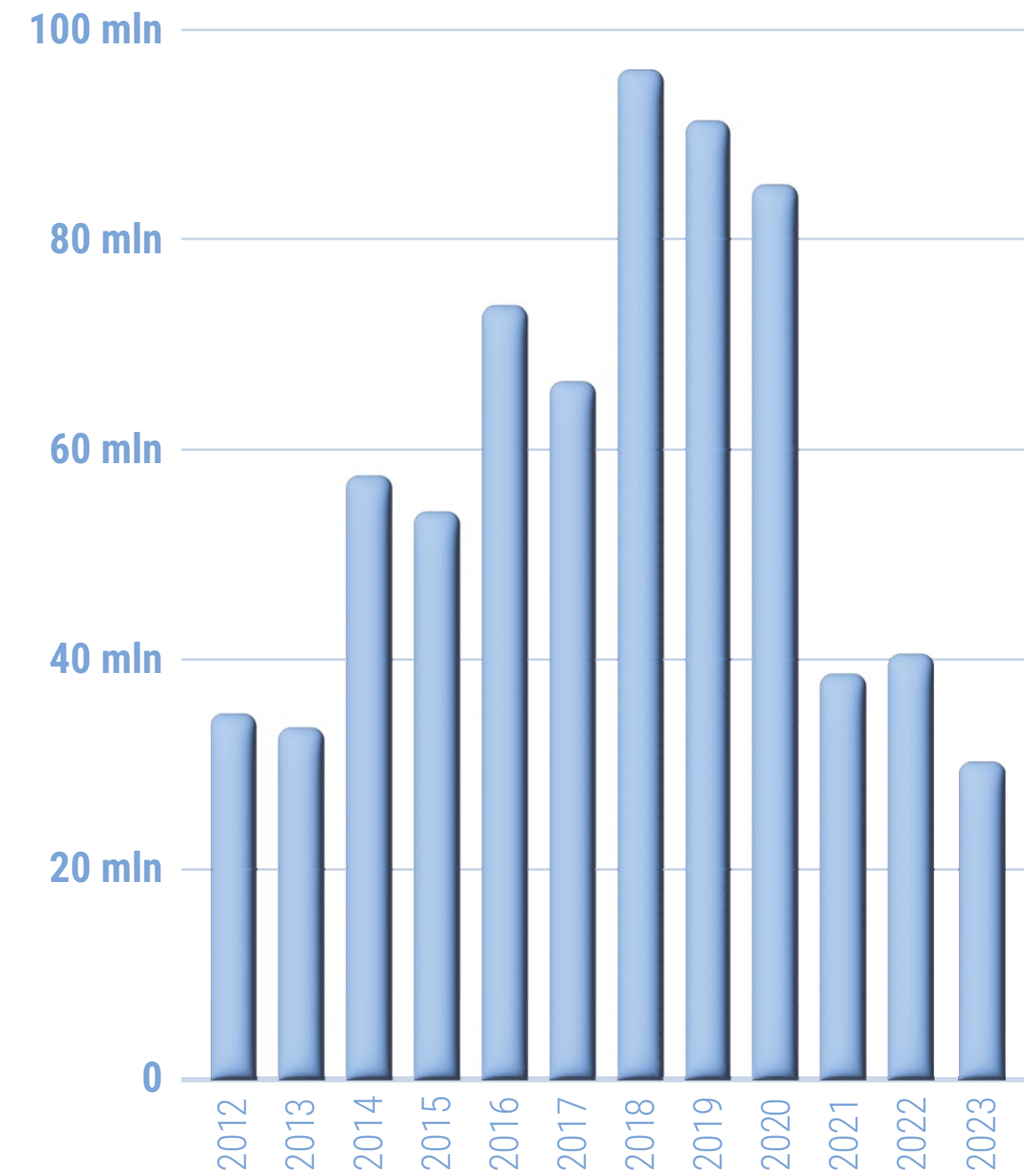
CANAL+ POLSKA



TELEWIZJA POLSAT



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]



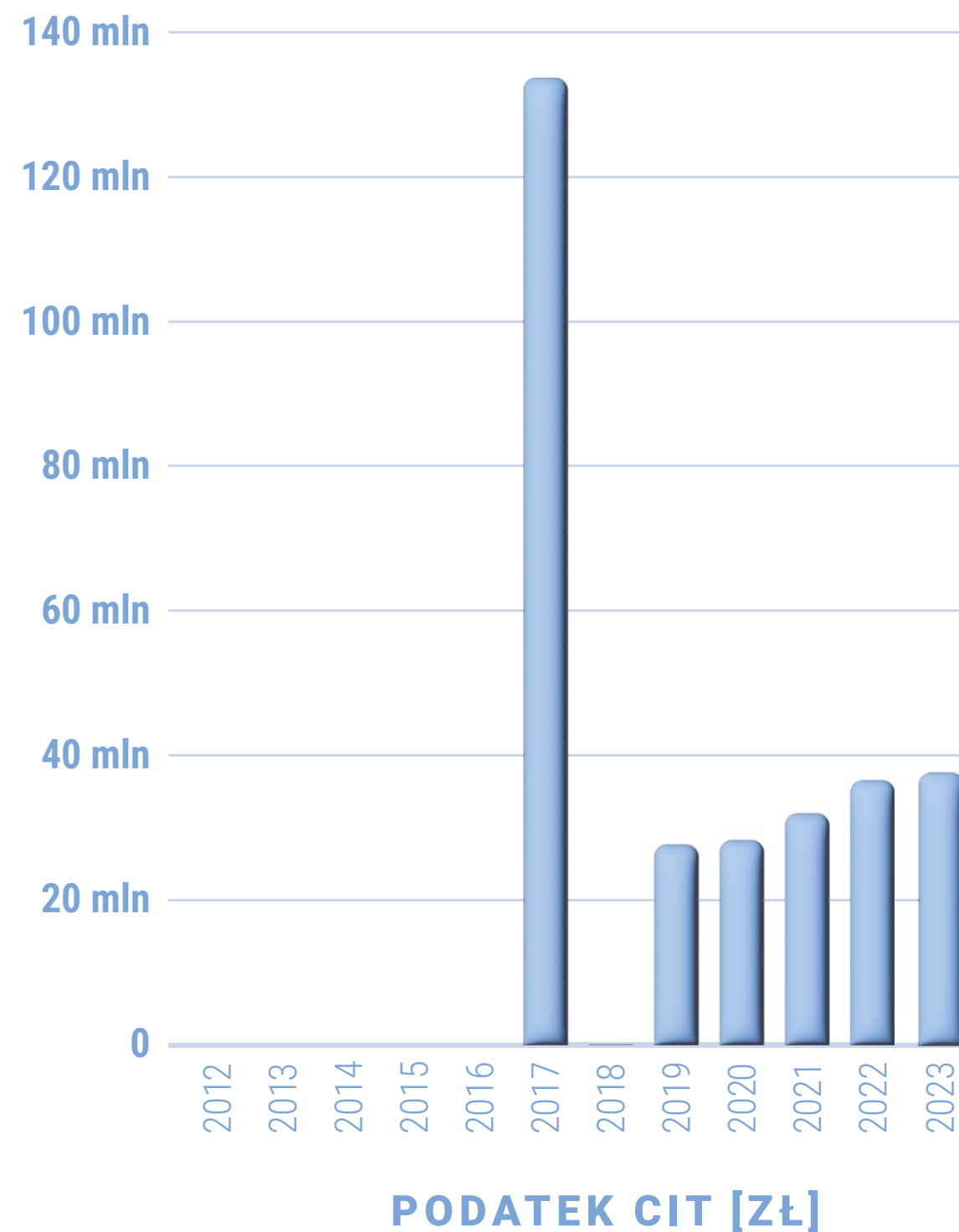
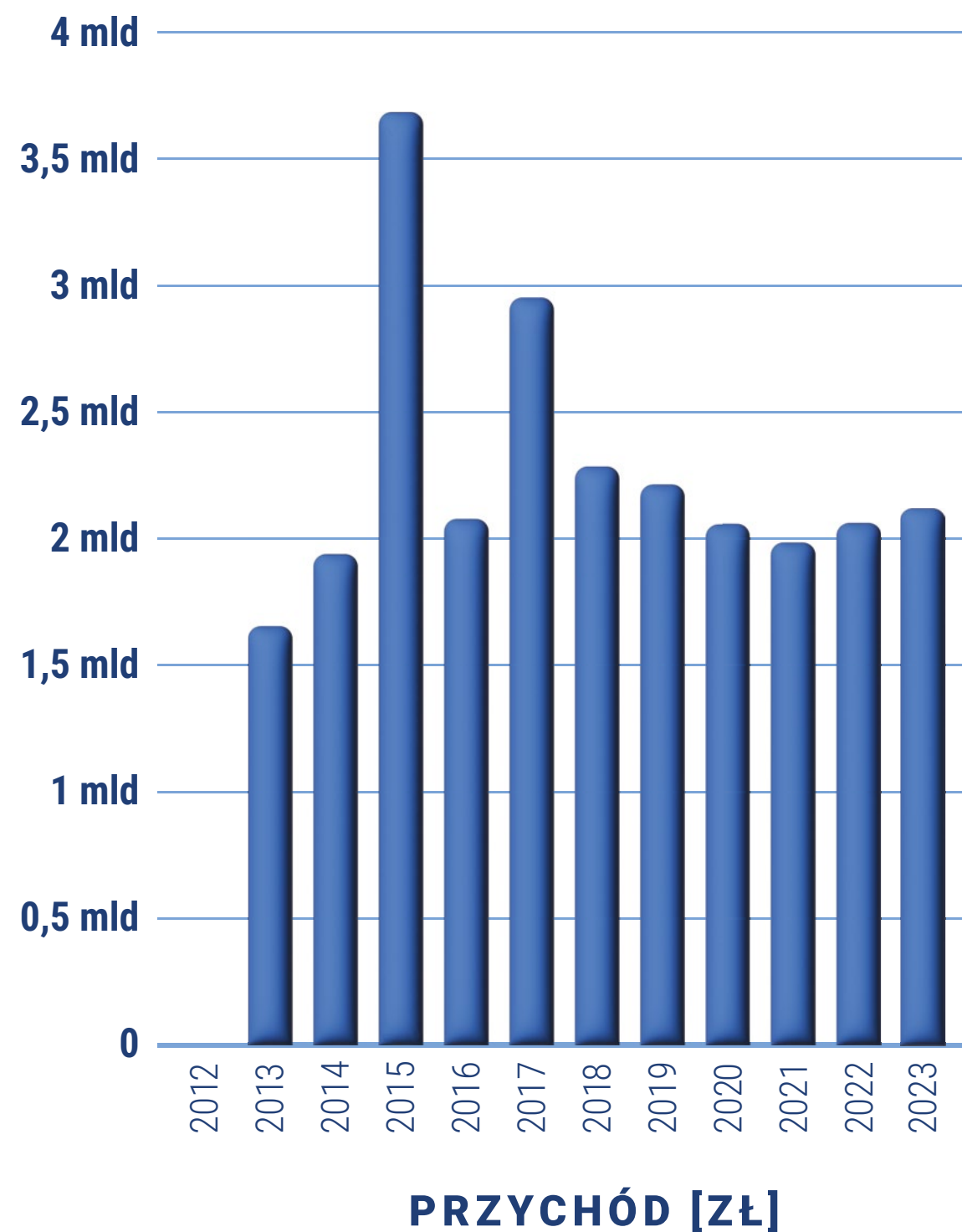
BRANŻA MEDIOWA



BRANŻA
MEDIOWA




TVN MEDIA

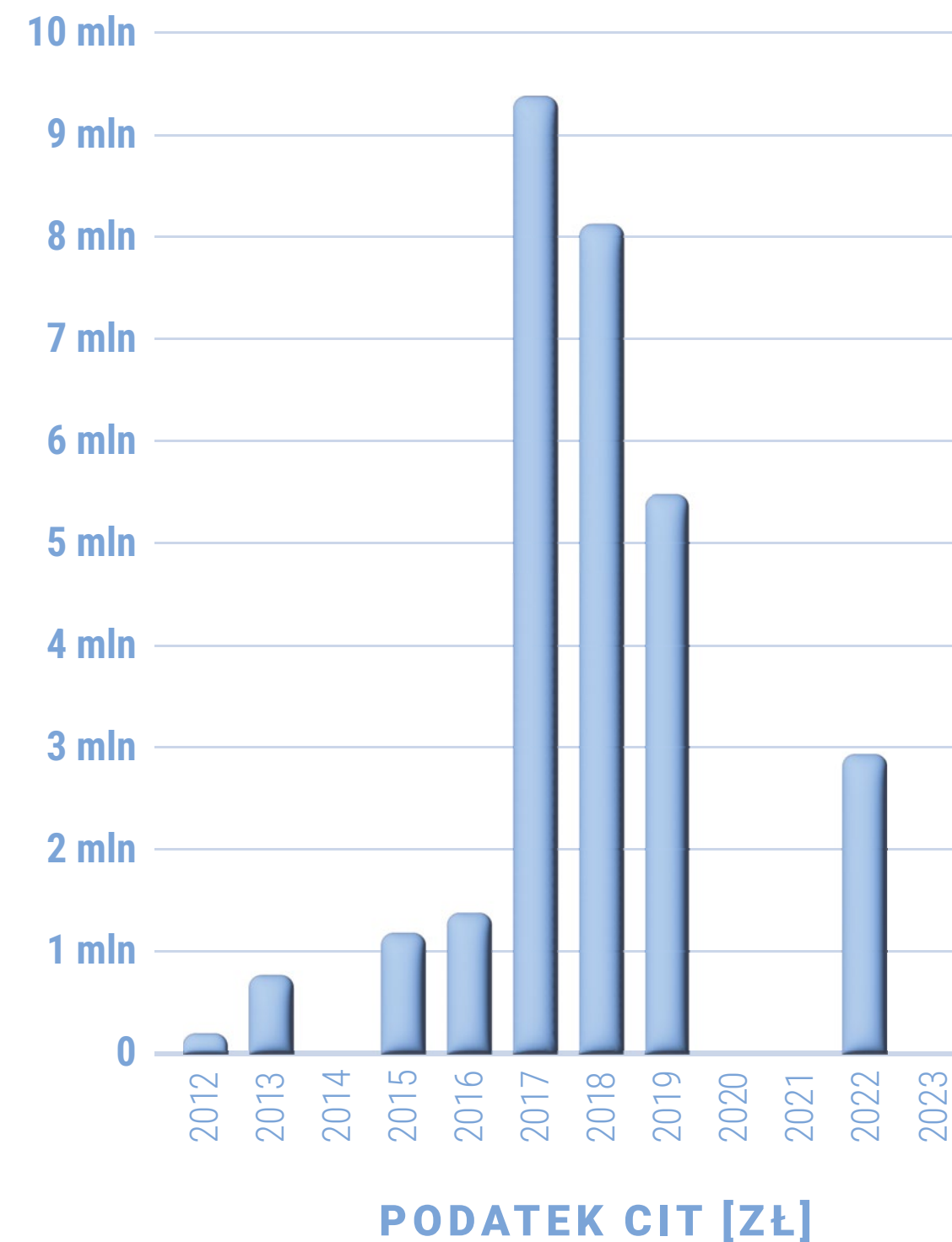
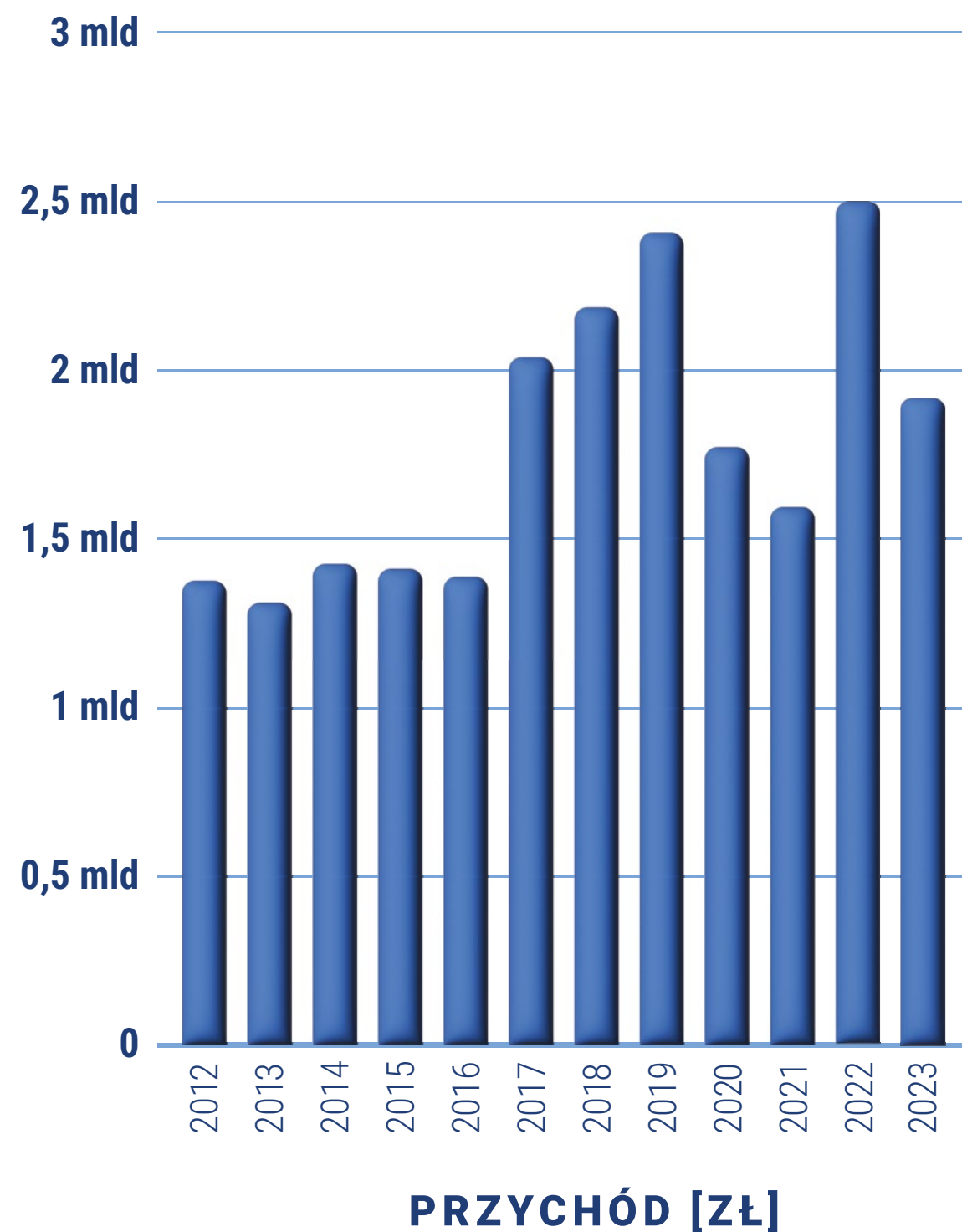




BRANŻA
MEDIOWA



ZJEDNOCZONE PRZEDSIĘBIORSTWA ROZRYWKOWE

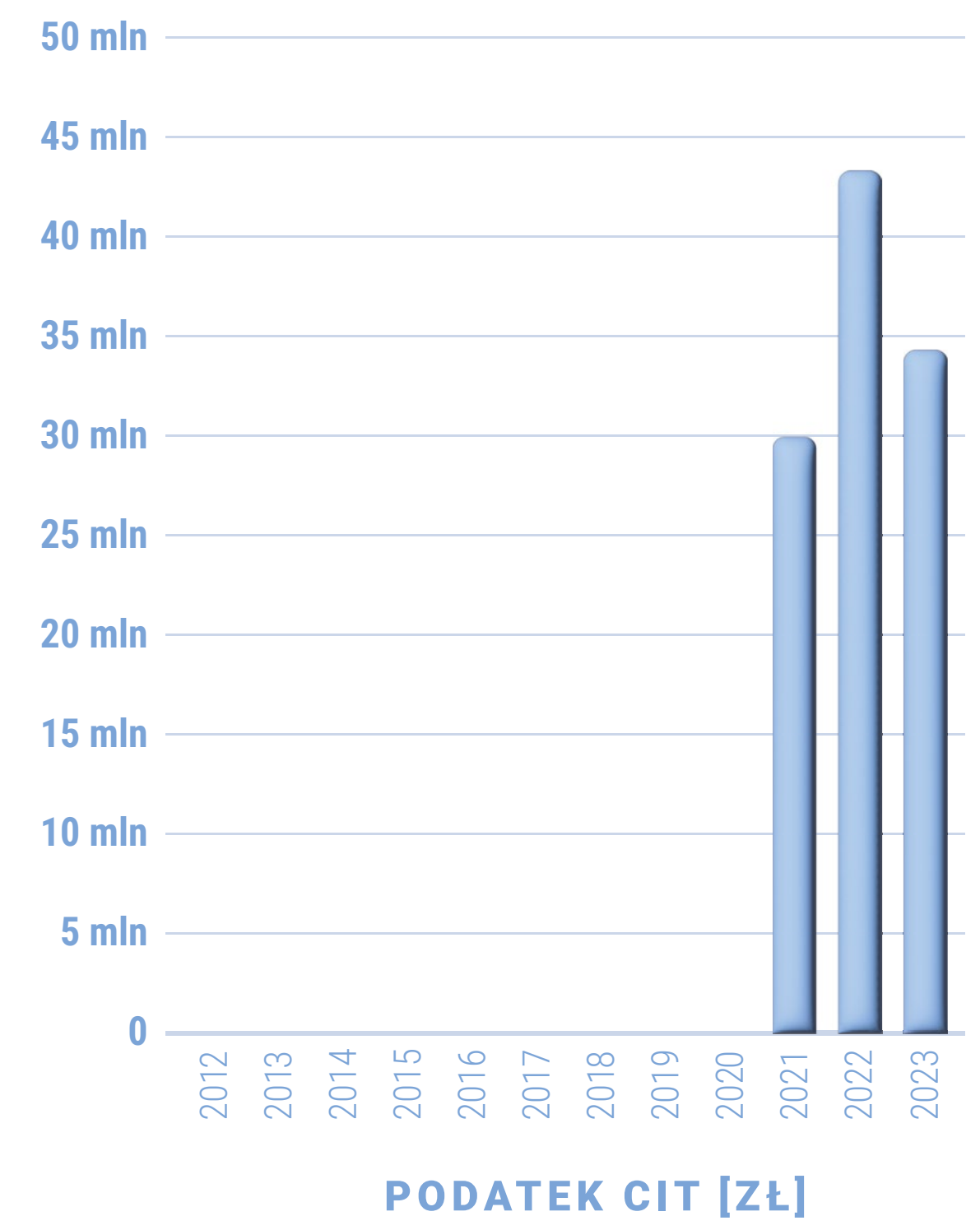
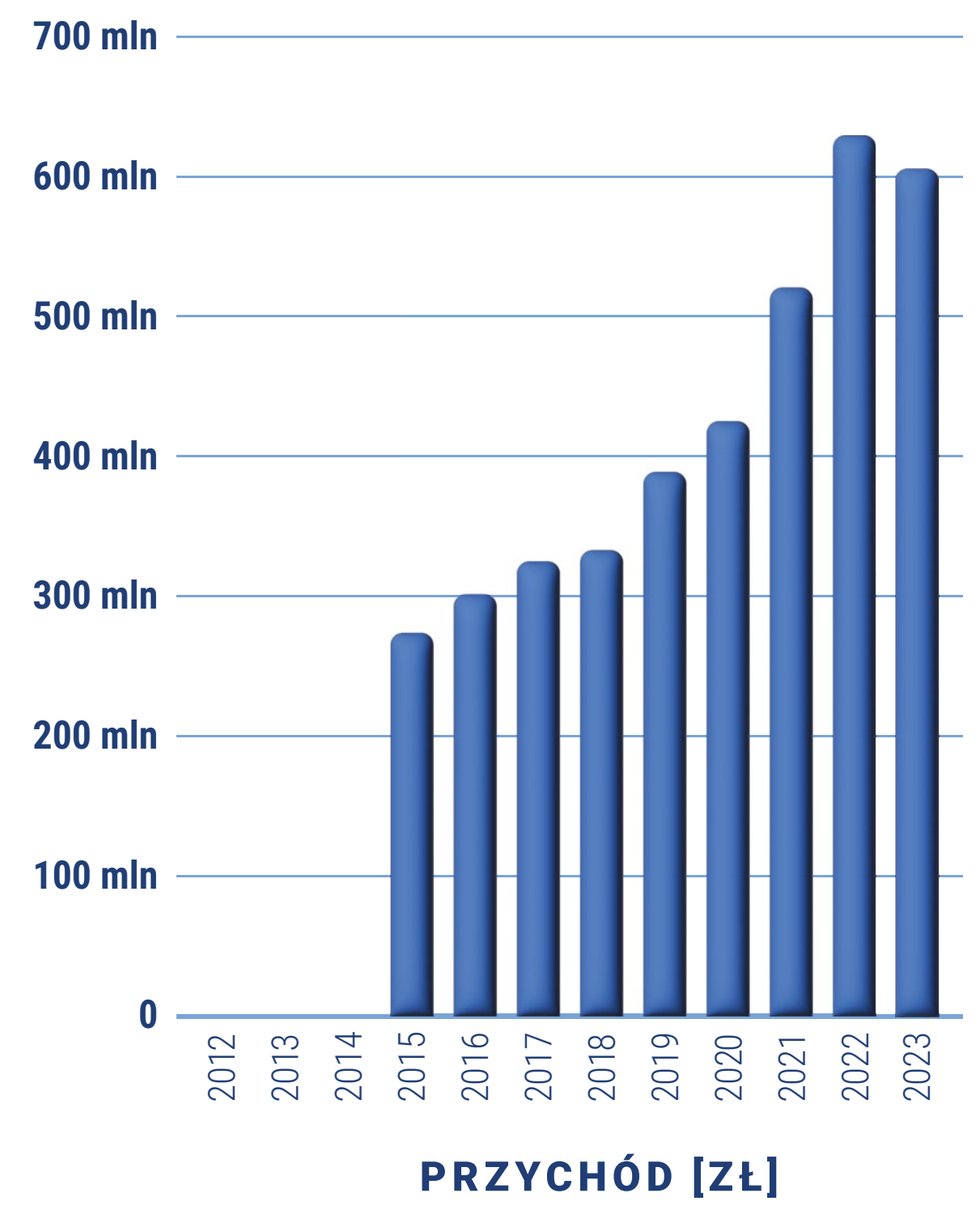




BRANŻA
MEDIOWA



WIRTUALNA POLSKA MEDIA

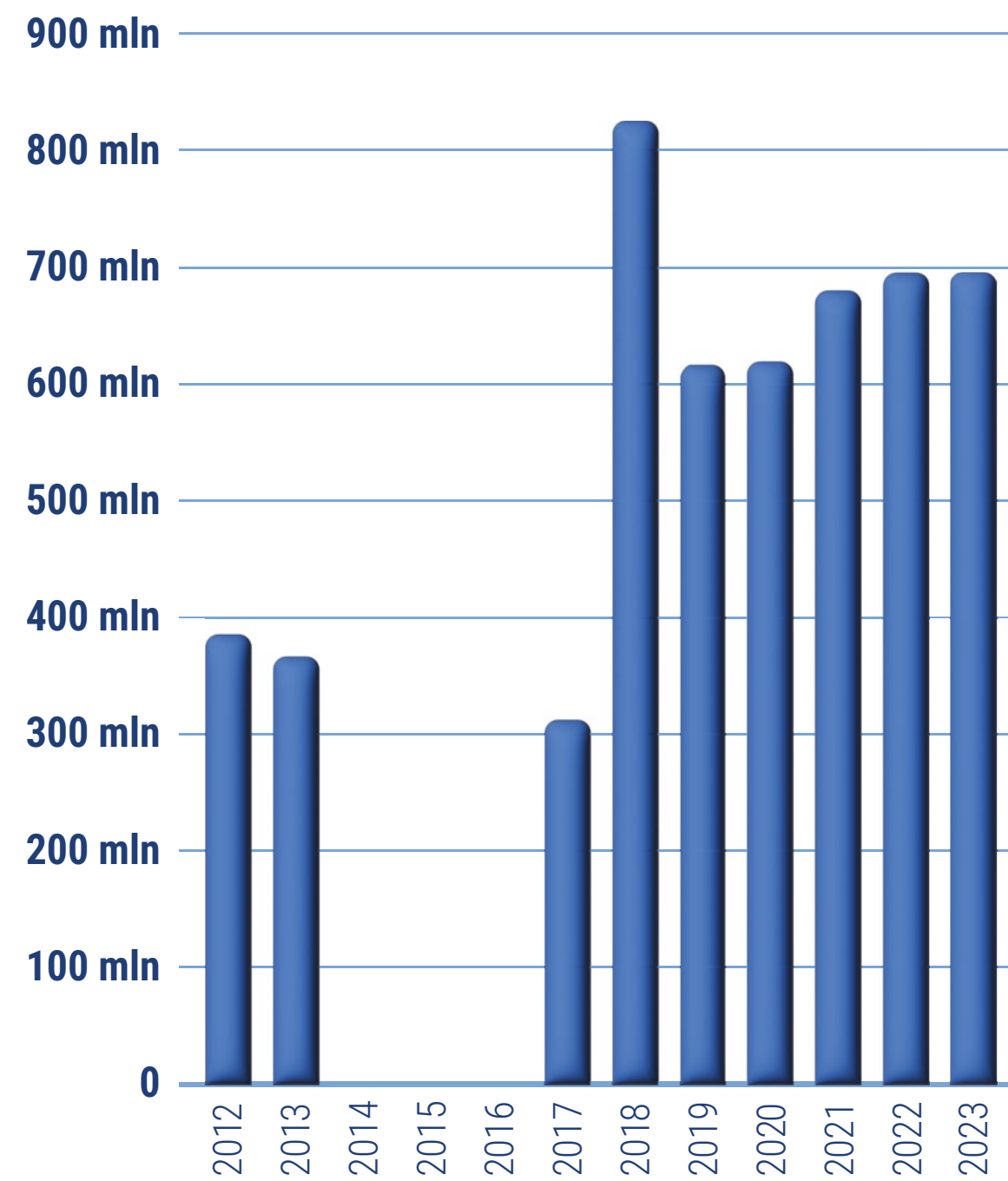




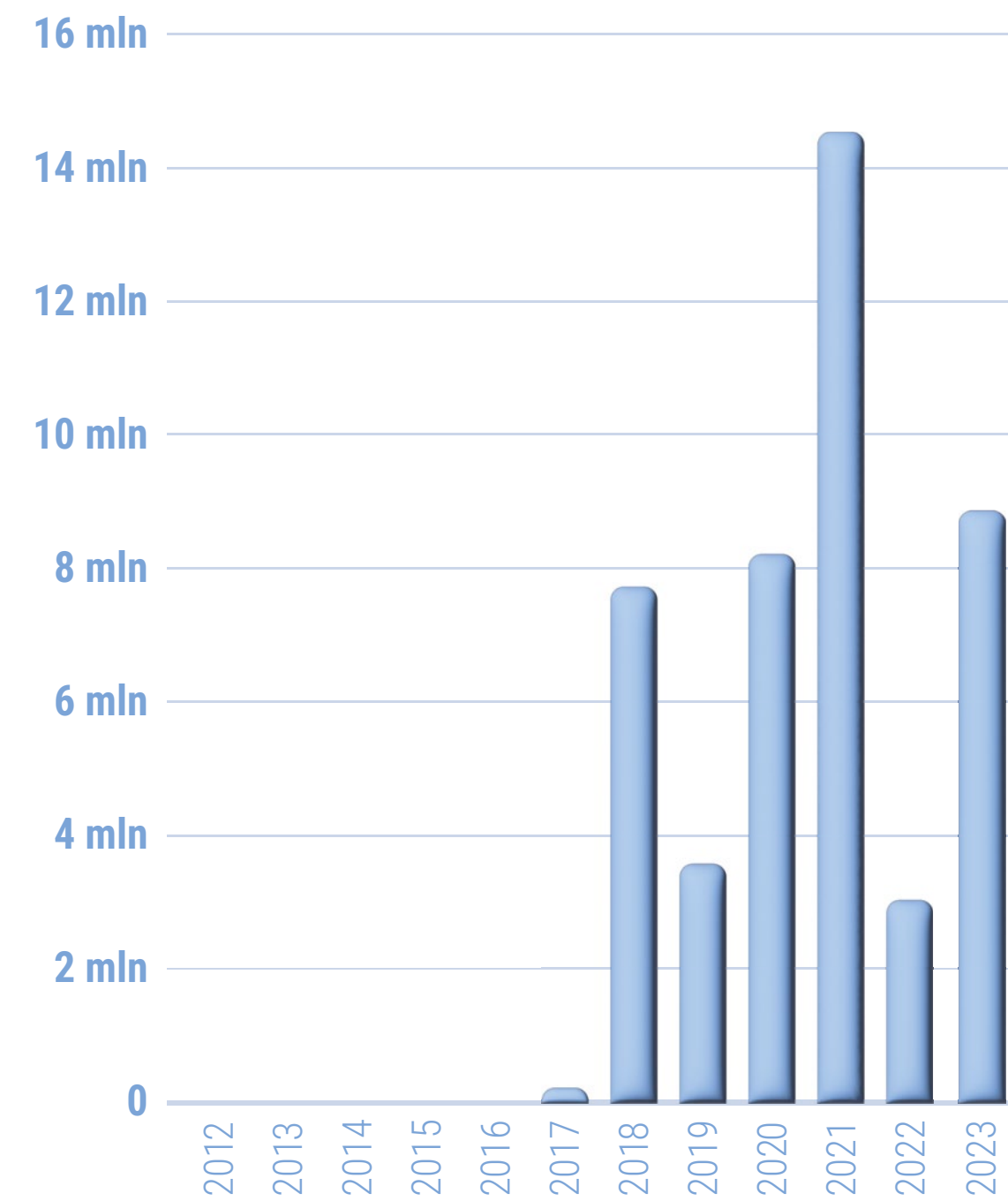
BRANŻA
MEDIOWA



RINGIER AXEL SPRINGER

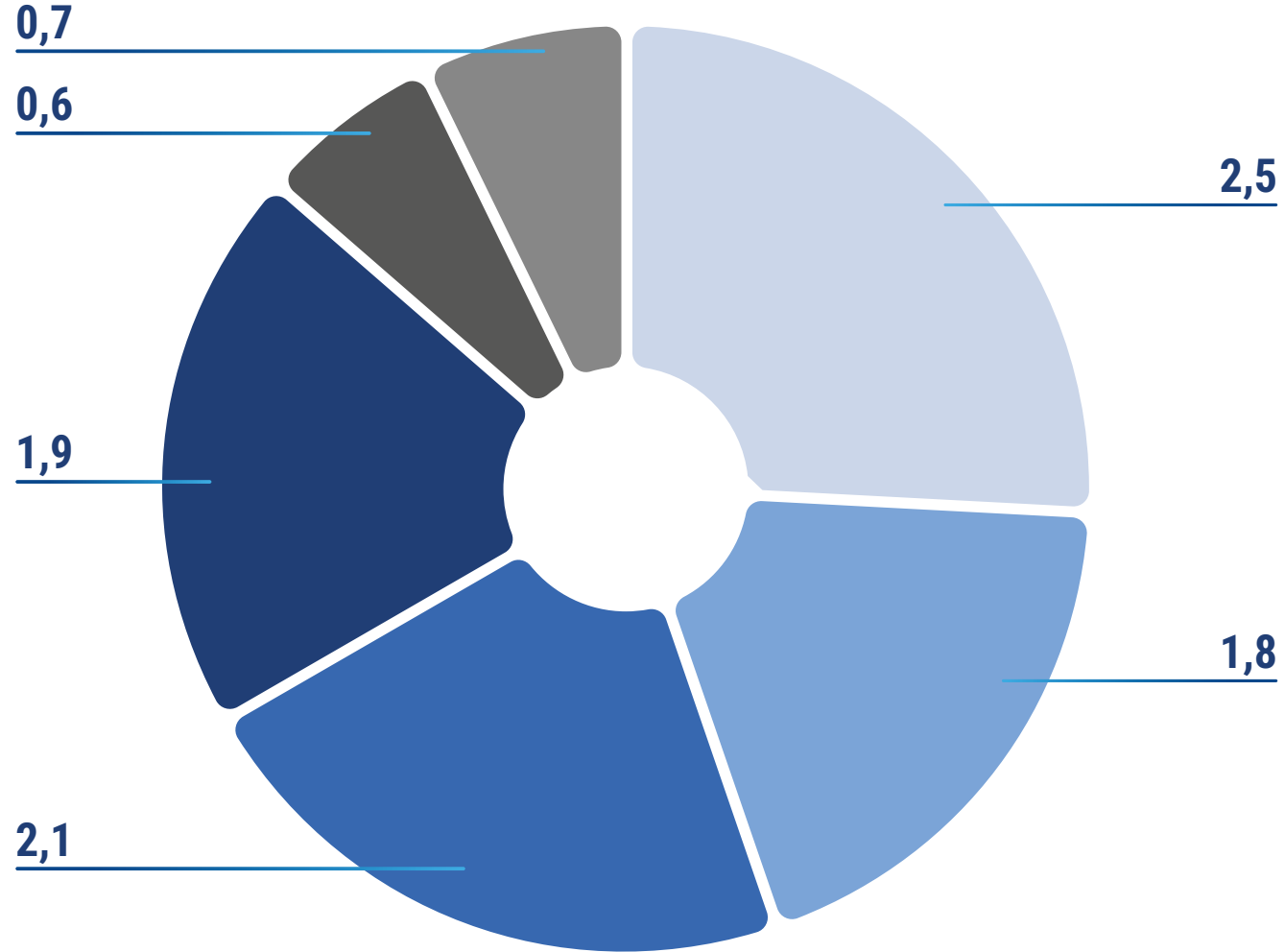


PRZYCHÓD [ZŁ]

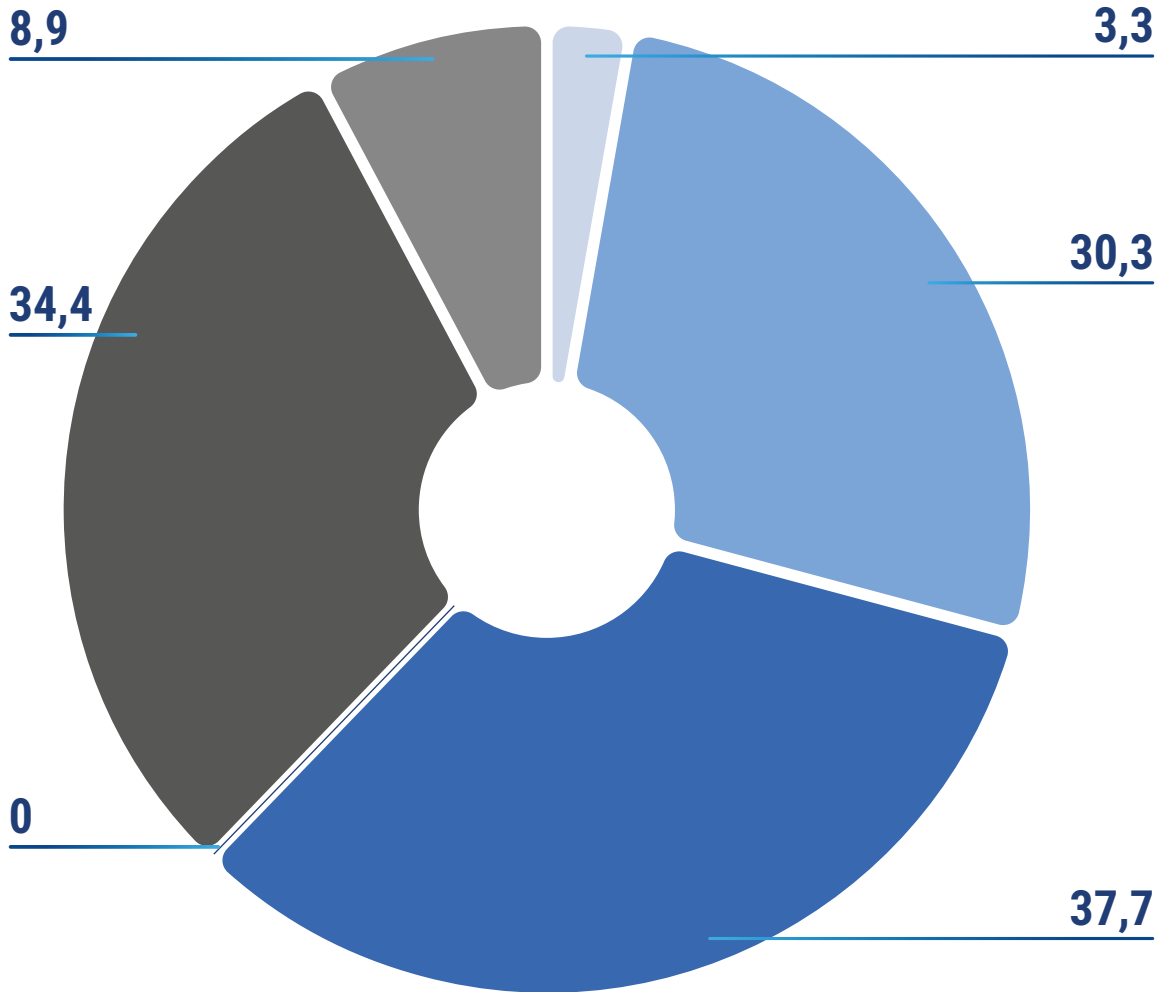


PODATEK CIT [ZŁ]

PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- CANAL+ POLSKA
- ZJEDNOCZONE PRZEDSIĘBIORSTWA ROZRYWKOWE
- TELEWIZJA POLSAT
- WIRTUALNA POLSKA MEDIA
- TVN MEDIA
- RINGIER AXEL SPRINGER



BRANŻA MEDIOWA





BRANŻA
FINTECH



BRANŻA FINTECH

Listę firm odprowadzających najniższy podatek CIT w sektorze Fintech otwiera kantor internetowy cinkiarz.pl. Od 2015 r. firma ta nie wykazuje podatku należnego z tytułu dochodów. Być może wynika to z faktu, że jako przychody spółka podaje wartość sprzedanych walut, a koszt stanowi ich zakup. Kantor mógłby jako swoje przychody podawać prowizję, tj. marżę z tytułu kursu kupna i sprzedaży walut. Wówczas brak podatku nie powodowałby zdziwienia. Jednakże w 2022 r. – pierwszy raz od momentu niepłacenia CIT – firma zapłaciła podatek w wysokości ok. 3 mln zł, co stanowi zaledwie 0,01% jej przychodu. W omawiany okresie spółka osiągnęła przychód ok. 189,5 mld zł, płacąc do Skarbu Państwa jedynie 3,7 mln zł.

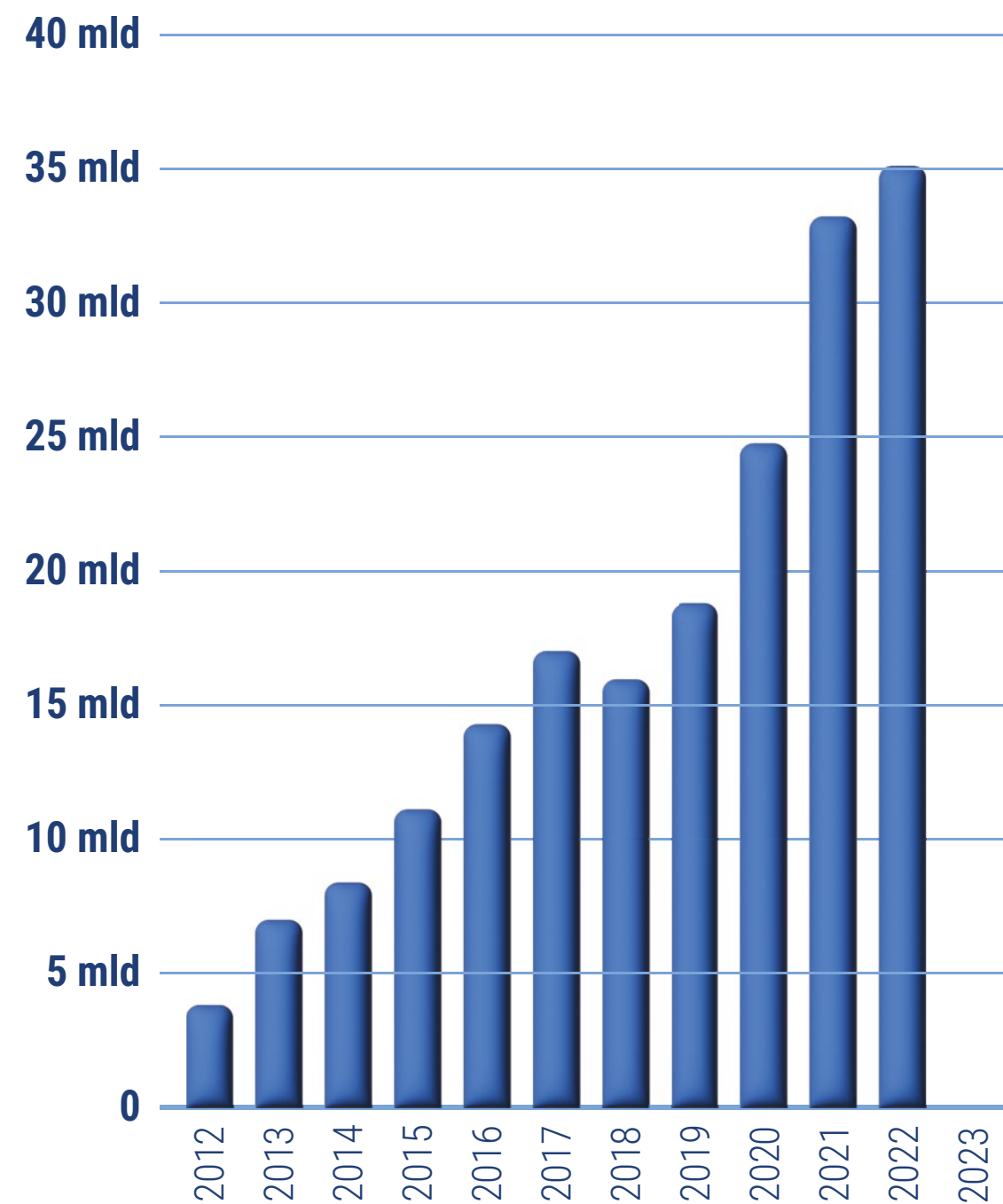
Największy podatek dochodowy wykazała spółka Provident. W całym analizowanym okresie zasiliła budżet kwotą ok. 700 mln zł z tytułu CIT, a relacja wysokości podatku do kwoty przychodu stanowiła średnio 3,48%. Przychód firmy w latach 2012-2023 oscylował w wysokości 18,7 mld zł. Jednak w 2023 r. Provident nie zapłaciła fiskusowi ani złotówki tytułem CIT. Natomiast w 2020 r., przy wyraźnym spadku przychodów, CIT zapłacony przez spółkę wynosił 1,7% w stosunku do przychodu.

Drugie miejsce na liście największych płatników CIT w latach 2012-2023 w branży Fintech zajmuje Centrum Elektronicznych Usług Płatniczych Eservice, które w tym czasie wpłaciło do budżetu państwa z tego tytułu ok. 290 mln zł. Z kolei w 2023 r. spółka została liderem wśród największych płatników CIT w tej branży, z podatkiem zapłaconym w kwocie 39,6 mln zł. Firma w okresie od 2012 do 2023 r. osiągnęła ponad 10,7 mld zł przychodu, a średnia wartość wpłaconego CIT w odniesieniu do przychodu stanowiła 2,73%.

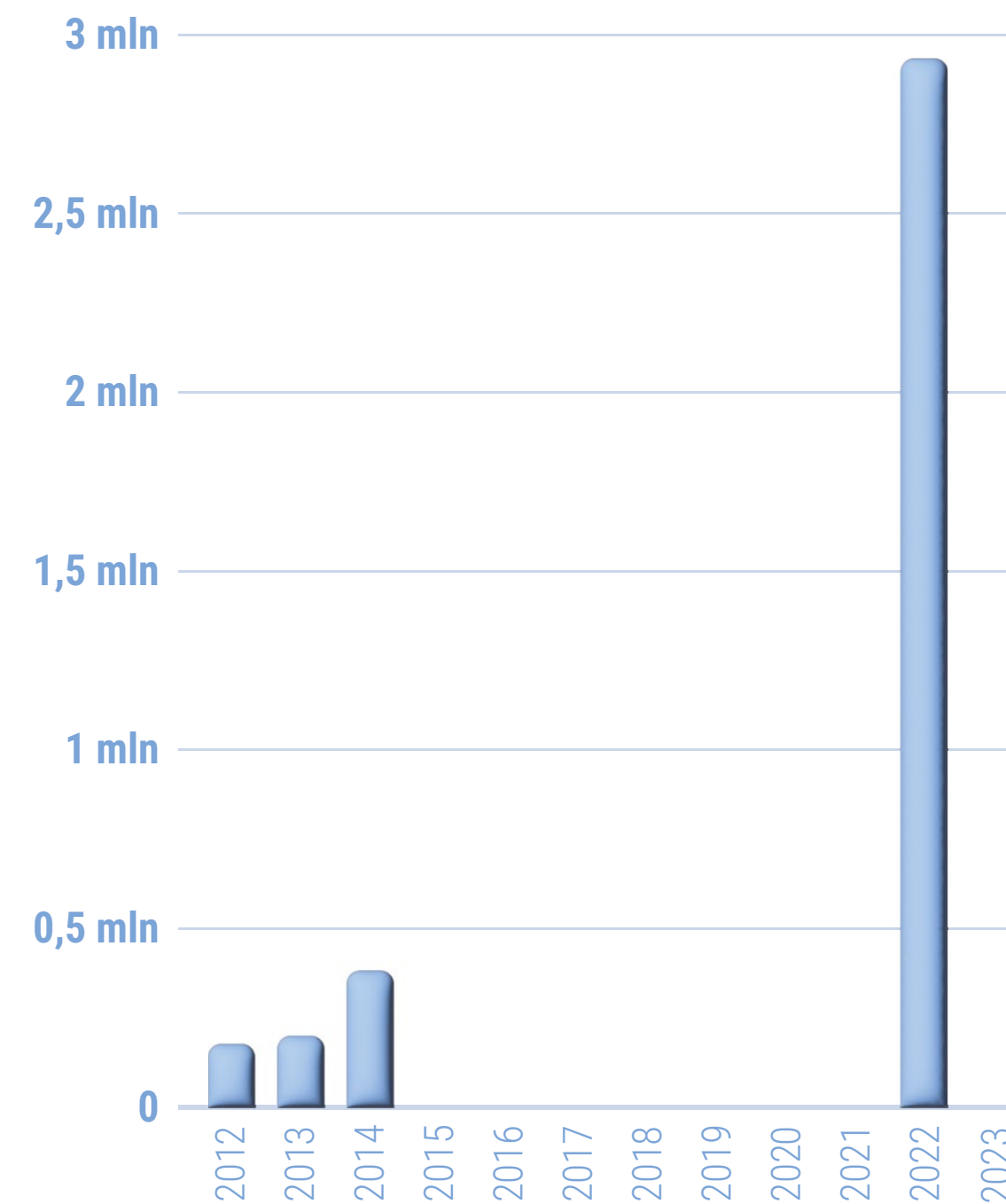
Porównując inne spółki zajmujące się rozliczaniem transakcji elektronicznych, w następnej kolejności należy wymienić PayU z wykazaniem w całym okresie CIT-em w kwocie ok. 67,7 mln zł, dalej Centrum Rozliczeń Elektronicznych Polskie ePłatności – ok. 65,6 mln zł, a Autopay (Blue Media) – 13,7 mln zł. Przy czym należy podkreślić, że spółka ePłatności w latach 2012-2016 nie wykazywała danych nt. przychodu i zapłaconego podatku, a w latach 2017-2018 pomimo osiągnięcia przychodu nie zapłaciła z tytułu CIT ani złotówki. Pozostałe firmy corocznie osiągały przychód, a najmniejszą proporcję CIT do dochodu wykazała Autopay (Blue Media, tj. 0,18%).



CINKCIARZ.PL



PRZYCHÓD [ZŁ]



PODATEK CIT [ZŁ]

BRANŻA
FINTECH

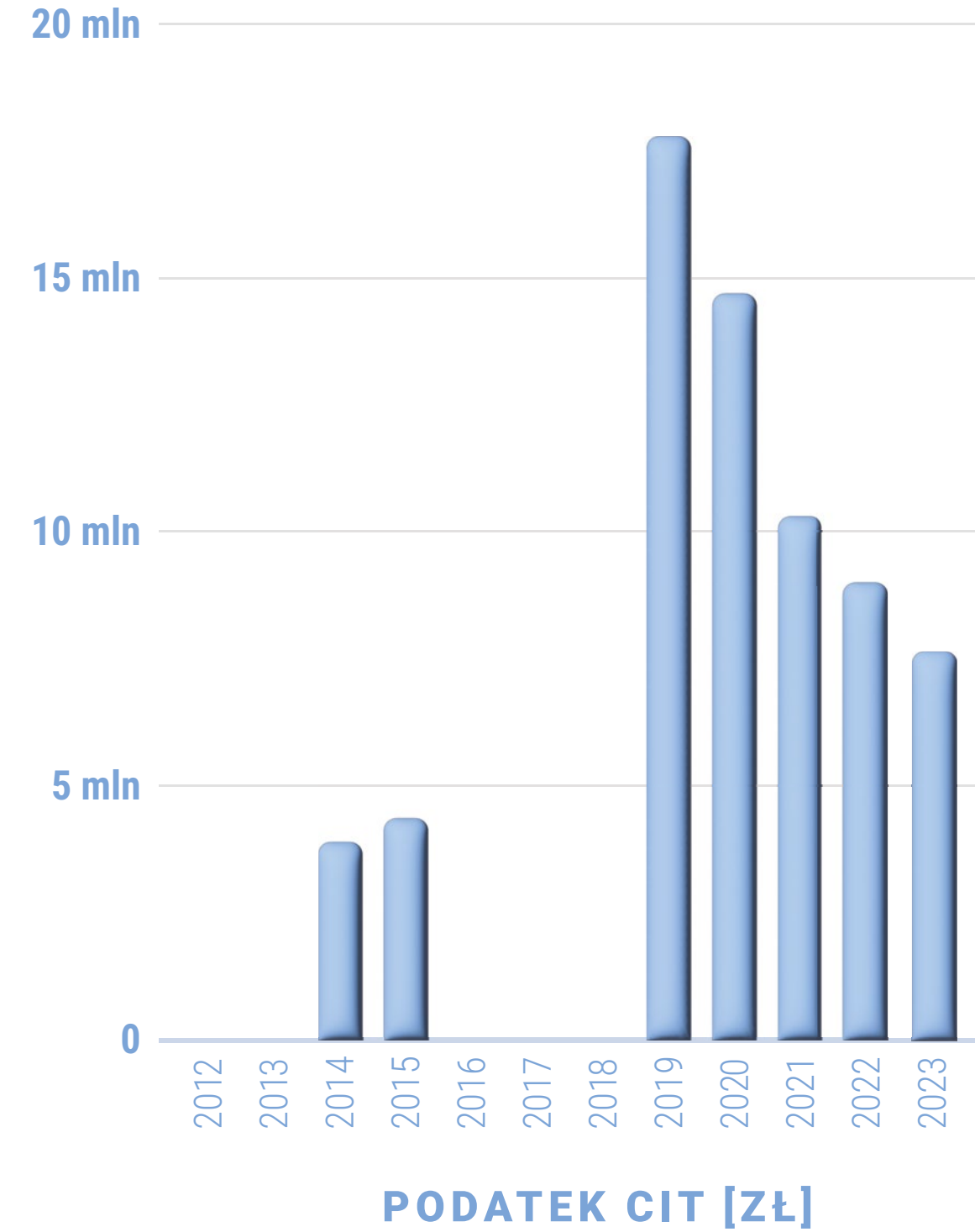
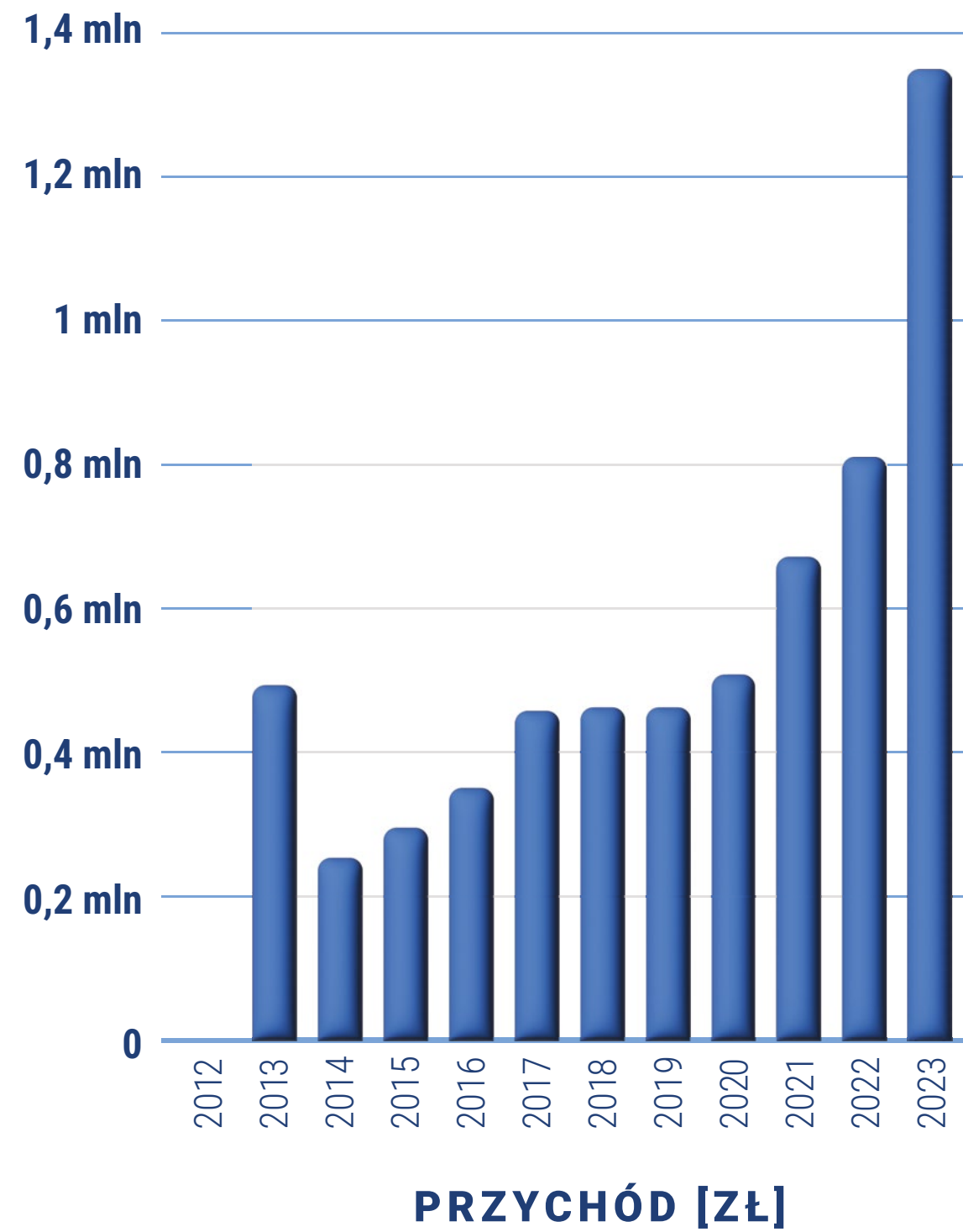




BRANŻA
FINTECH

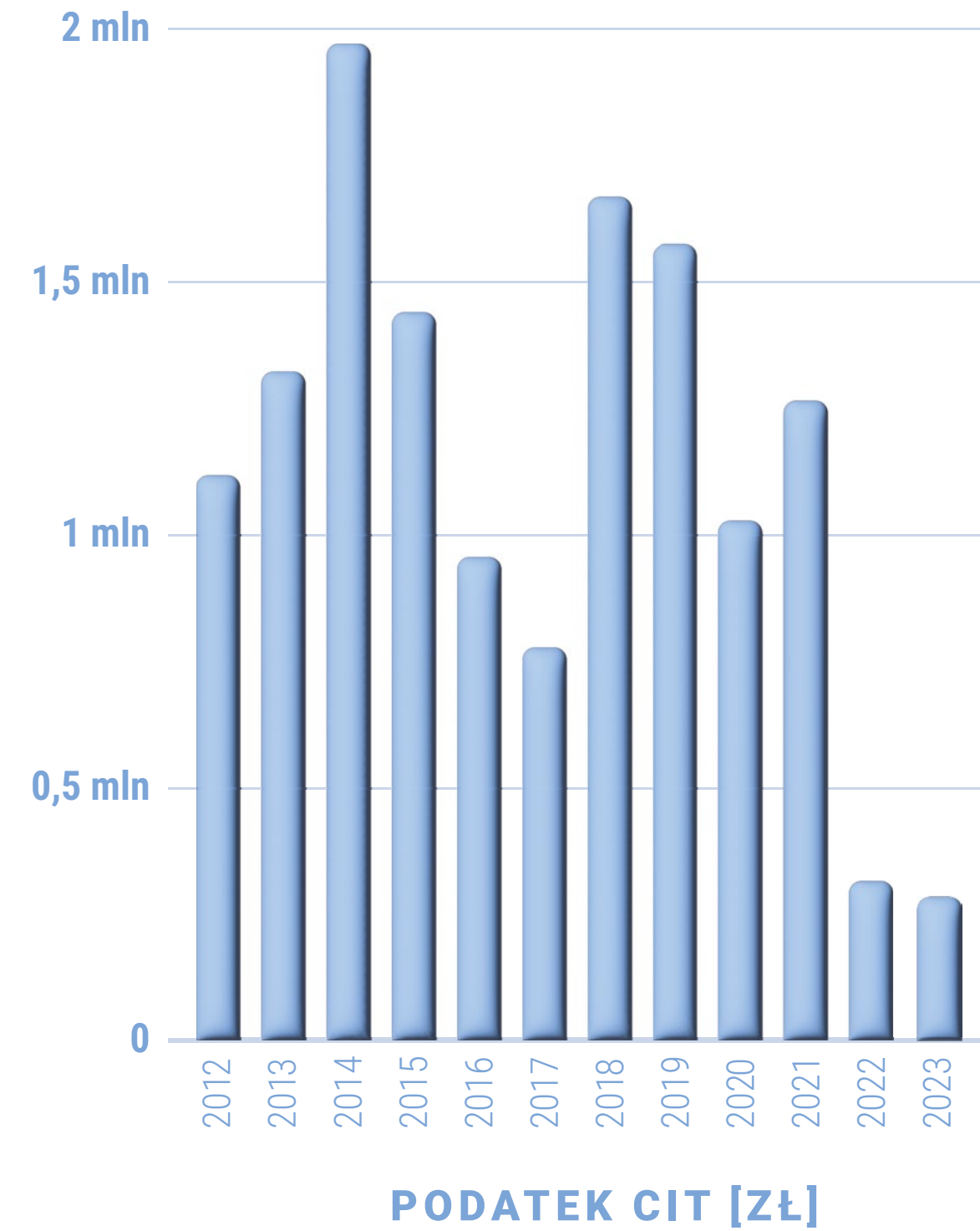
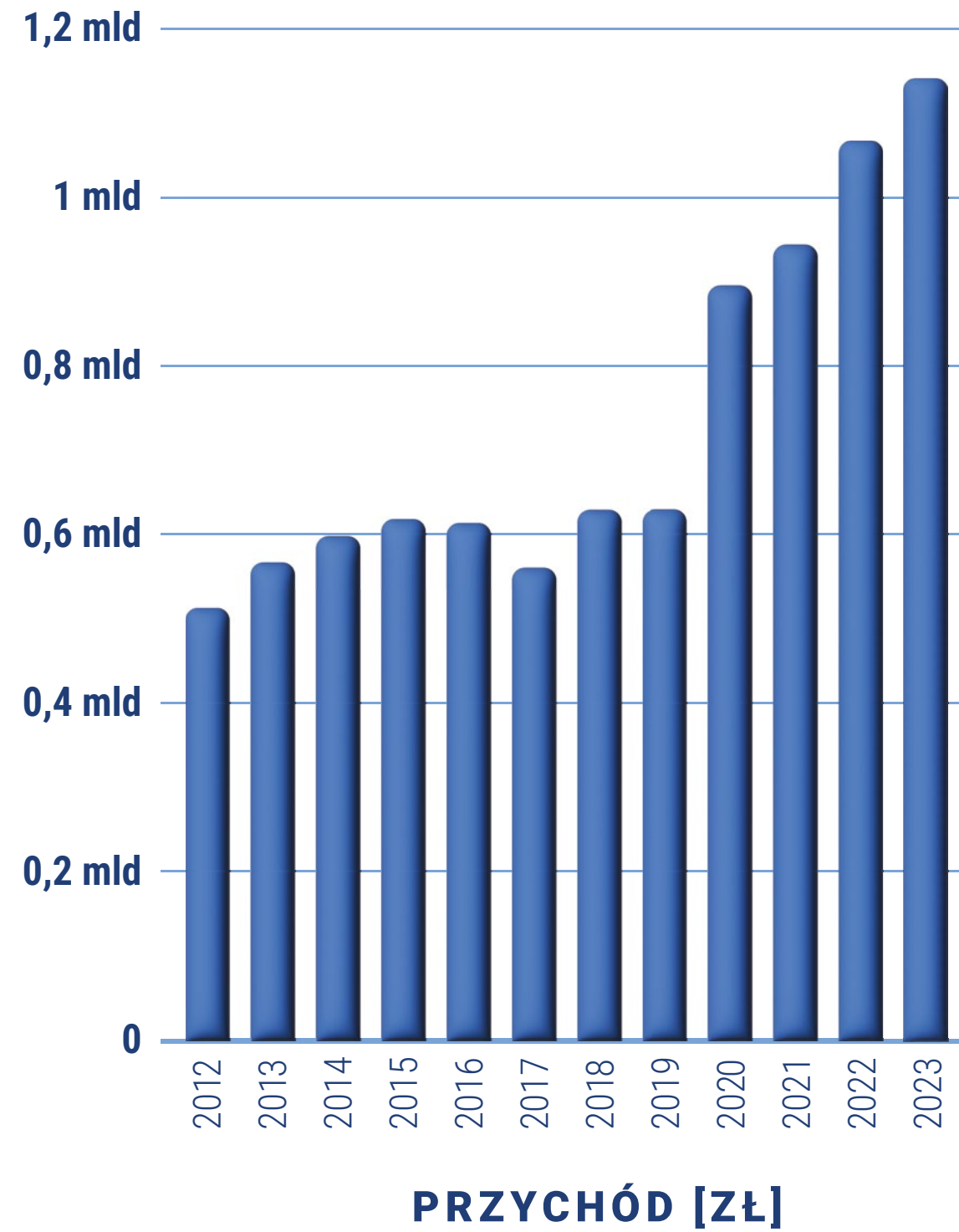


PAYU





BLUE MEDIA/AUTOPAY



BRANŻA
FINTECH

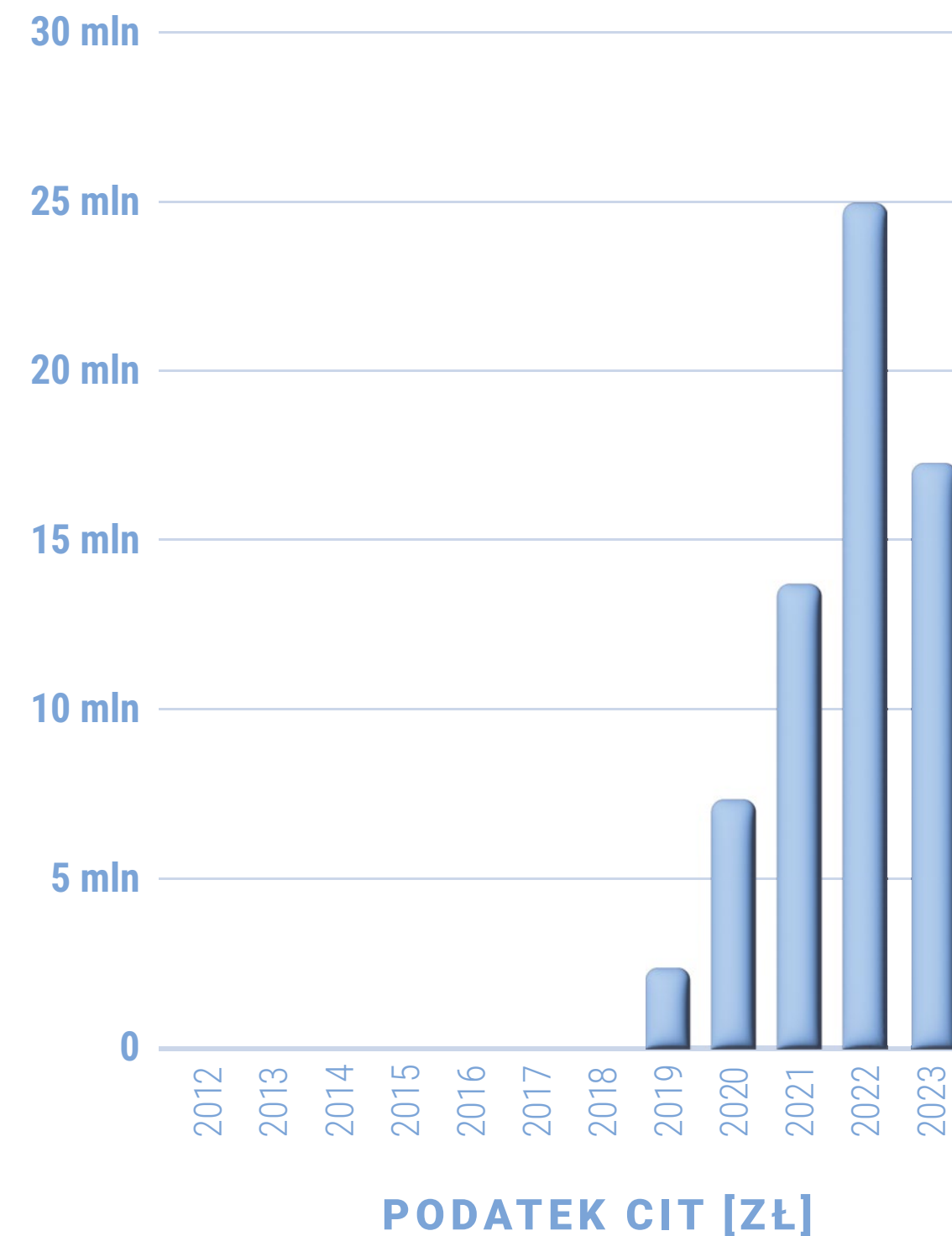
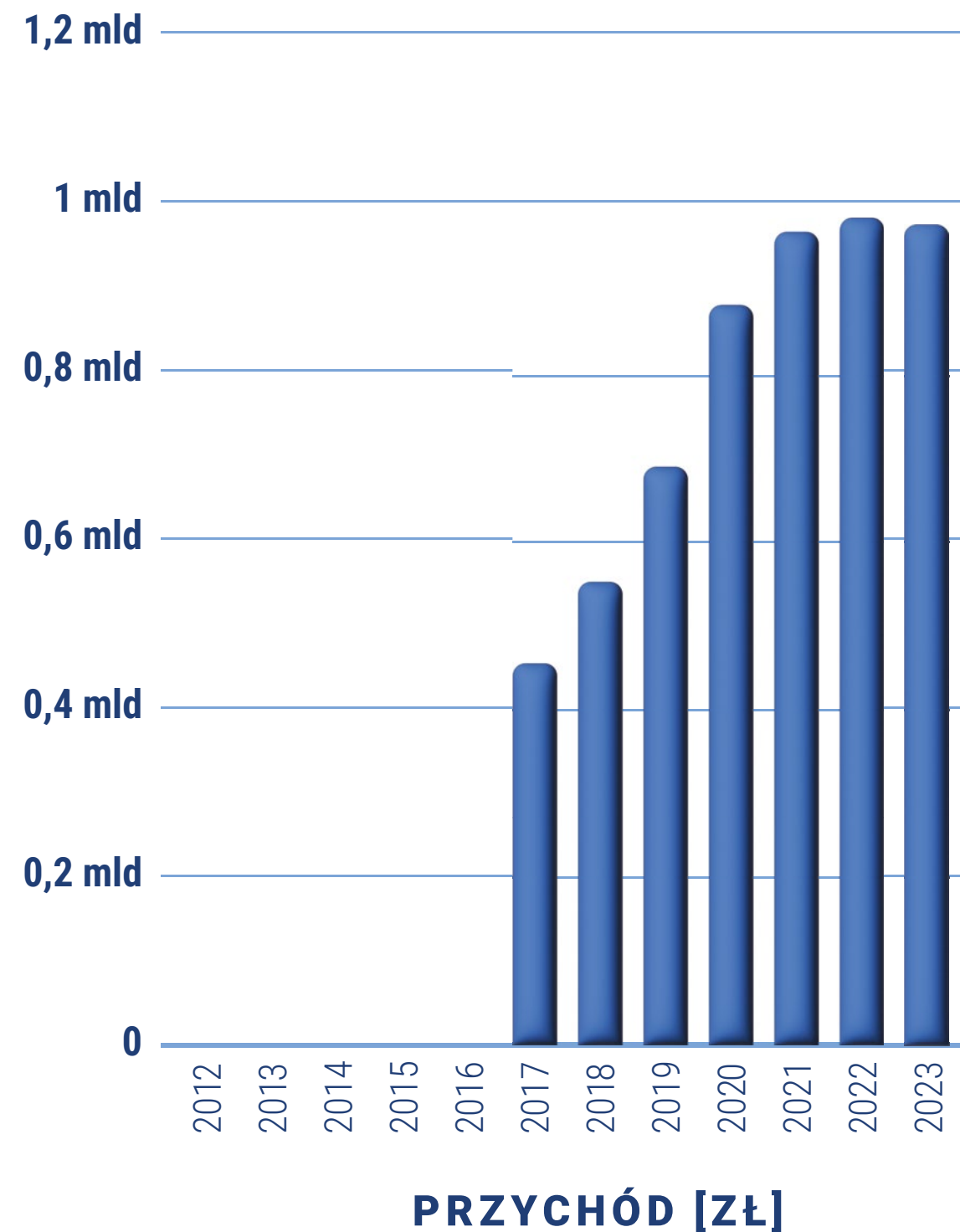




BRANŻA
FINTECH



CENTRUM ROZLICZEŃ ELEKTRONICZNYCH POLSKIE EPŁATNOŚCI SPÓŁKA AKCYJNA

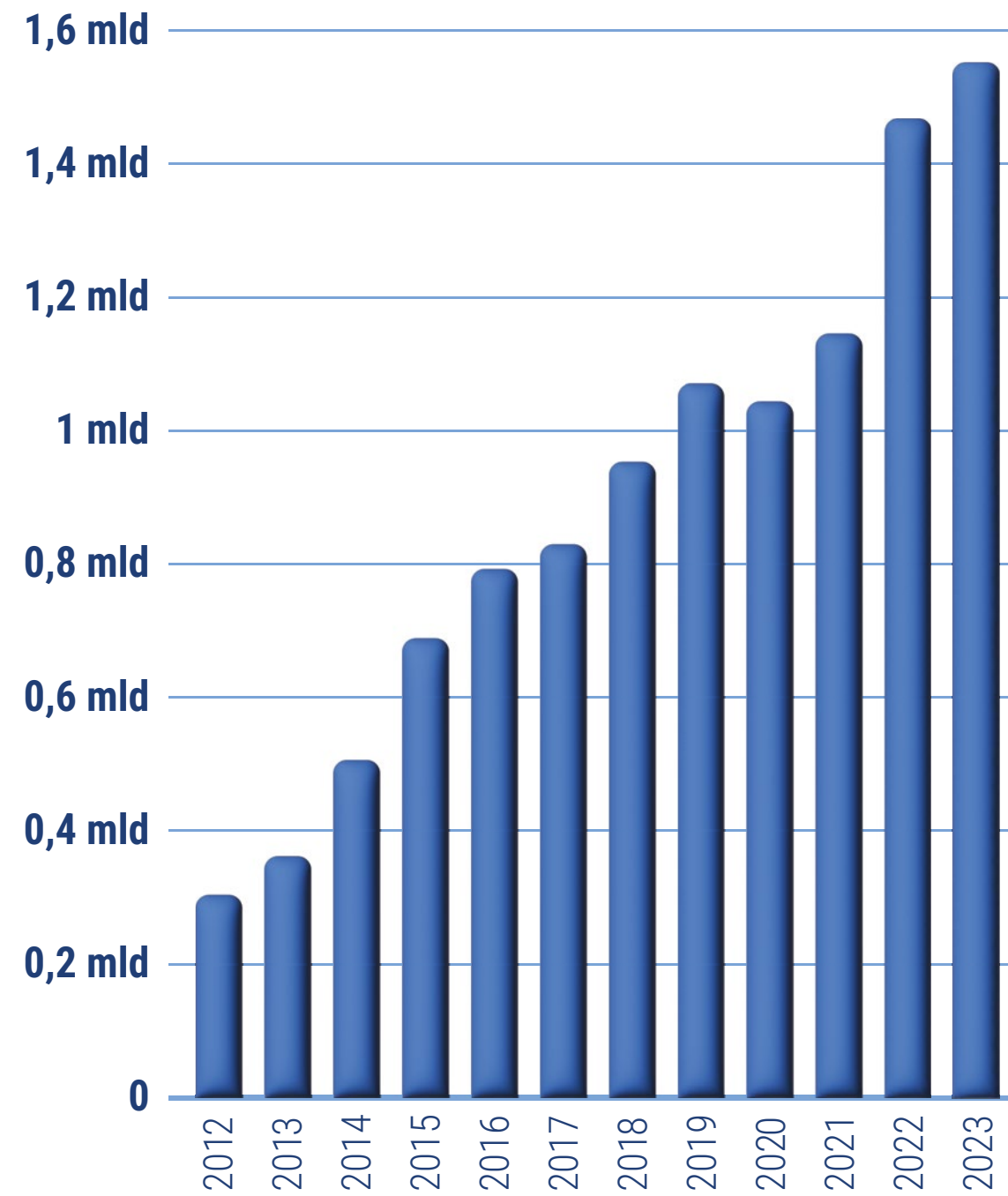




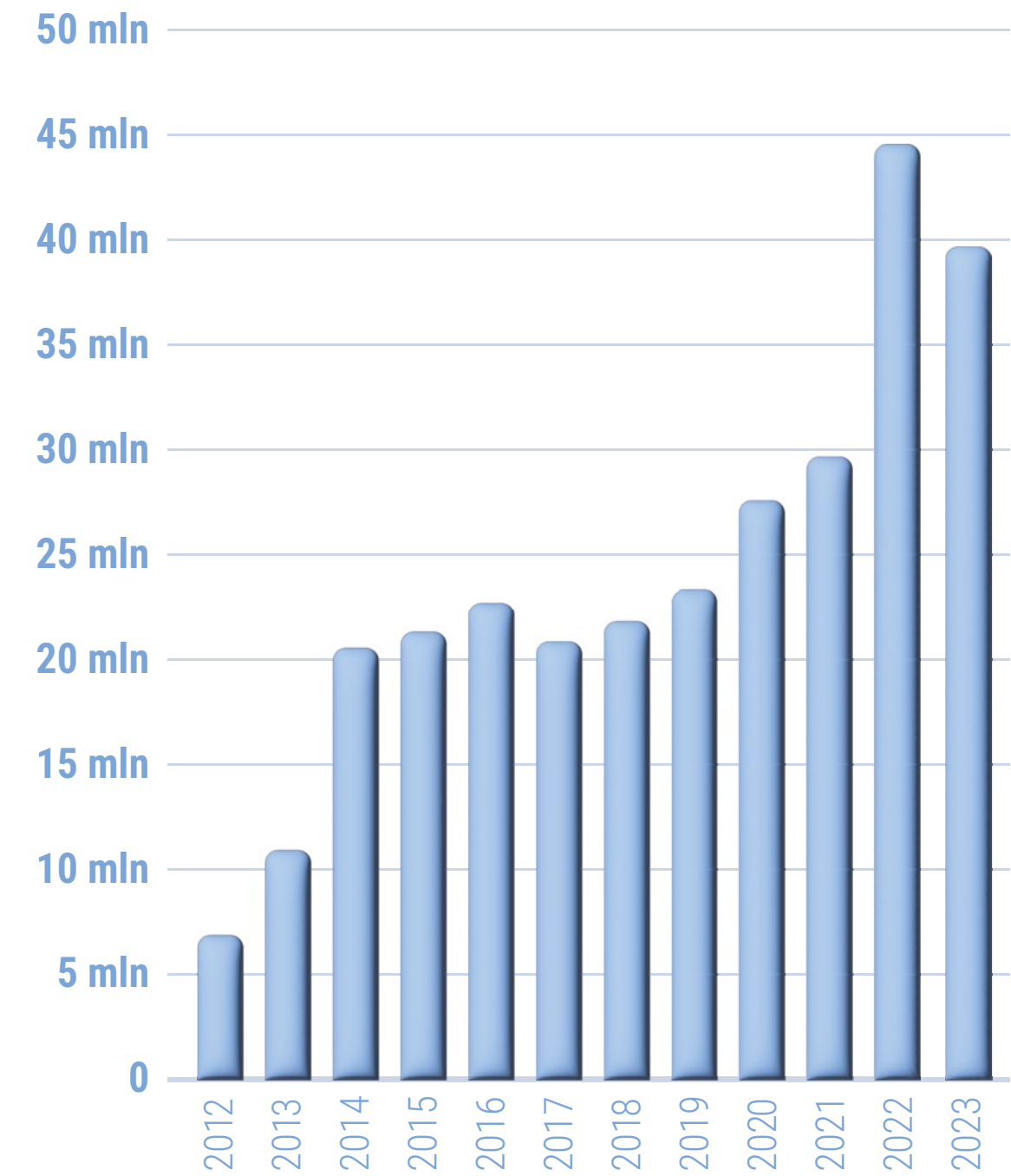
BRANŻA
FINTECH



CENTRUM ELEKTRONICZNYCH USŁUG PŁATNICZYCH ESERVICE



PRZYCHÓD [ZŁ]



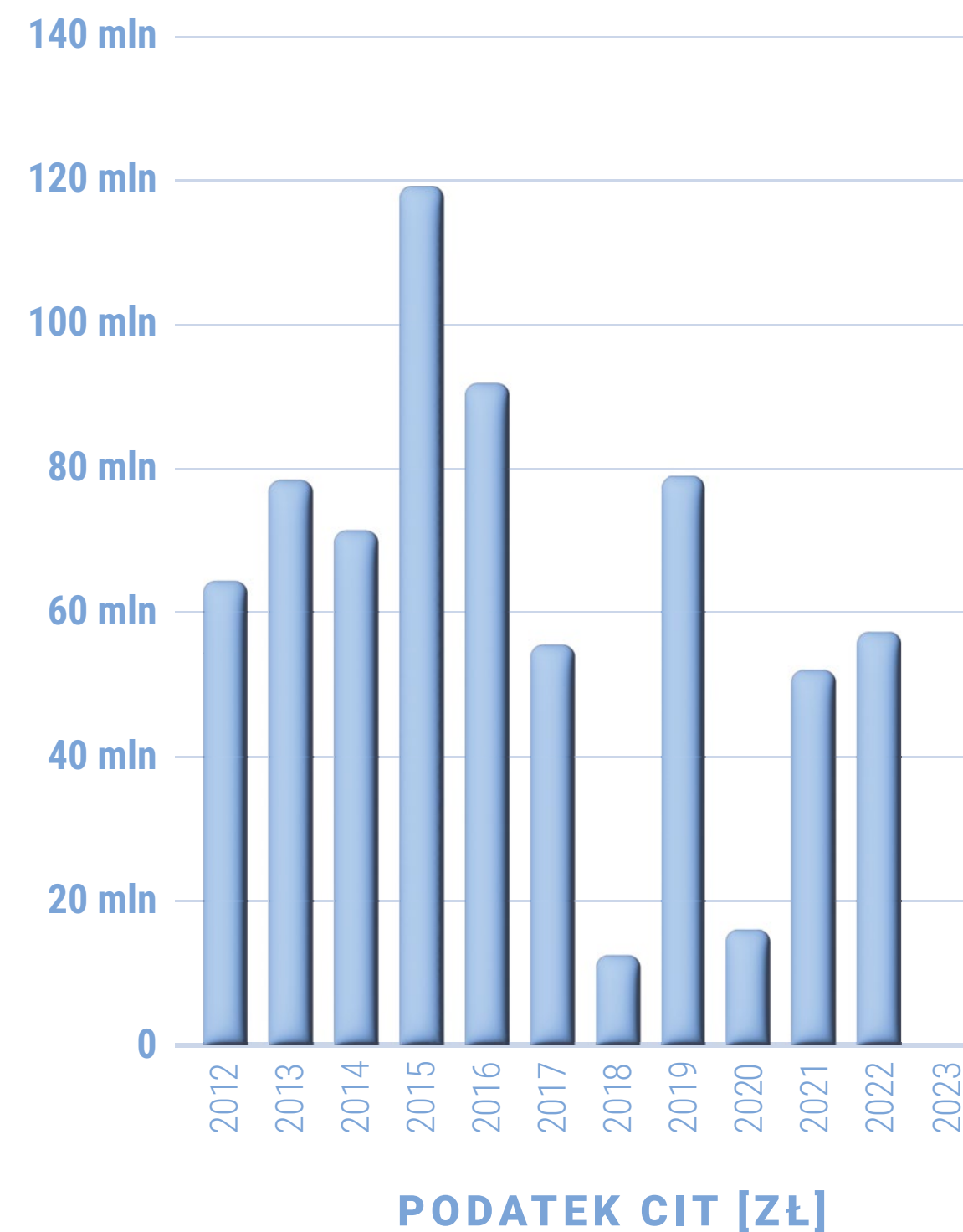
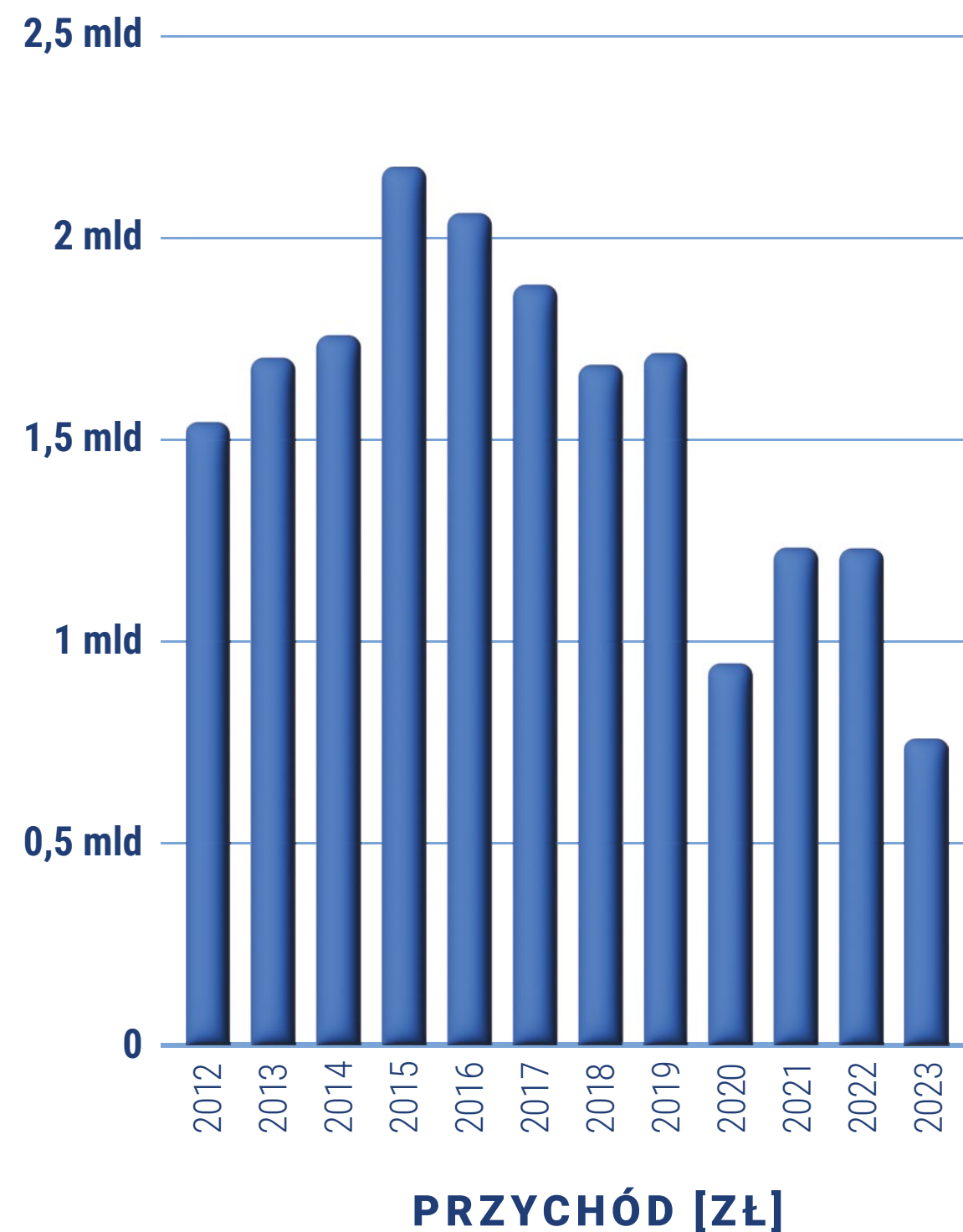
PODATEK CIT [ZŁ]

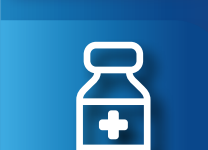


BRANŻA
FINTECH

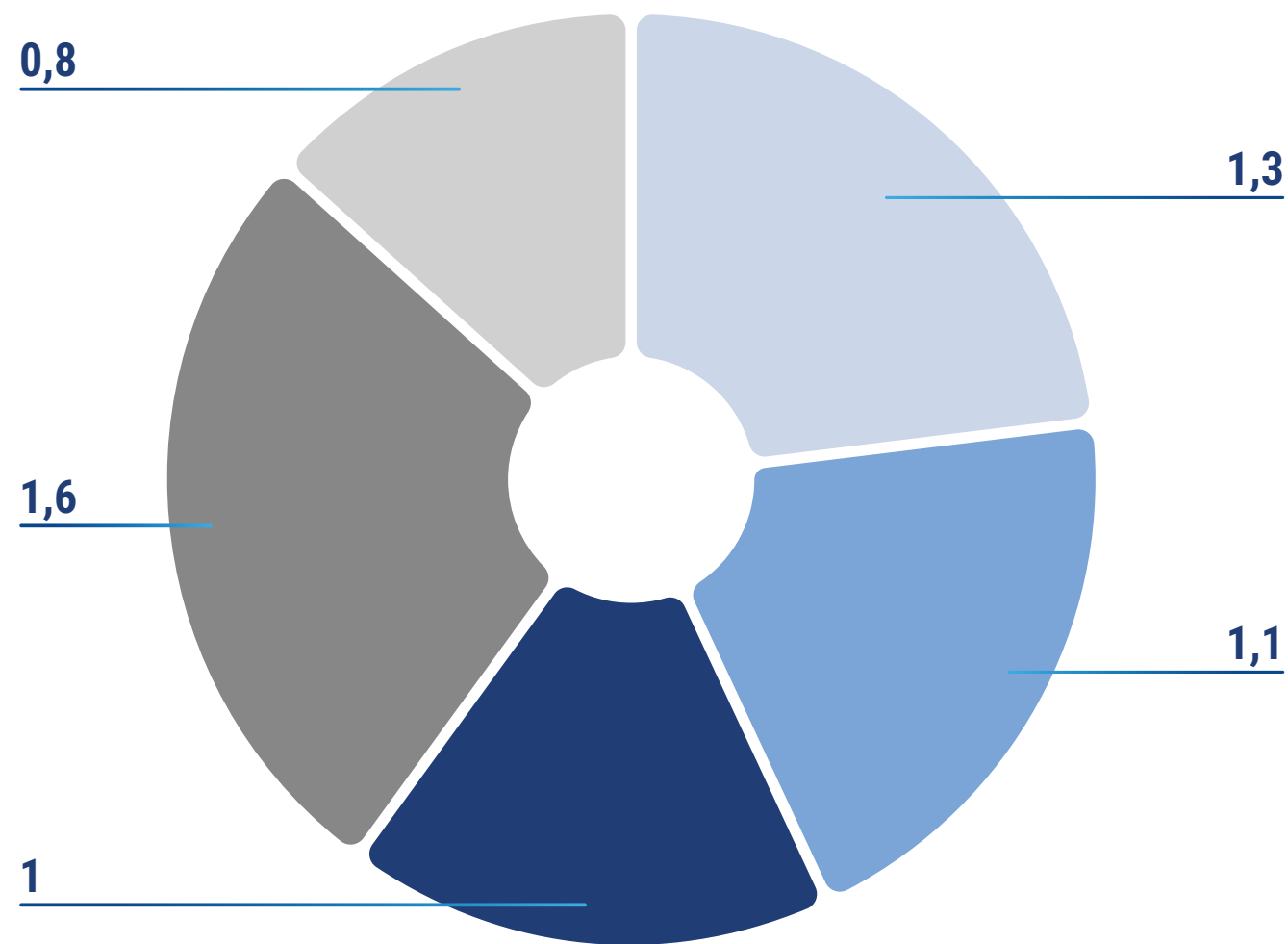


PROVIDENT

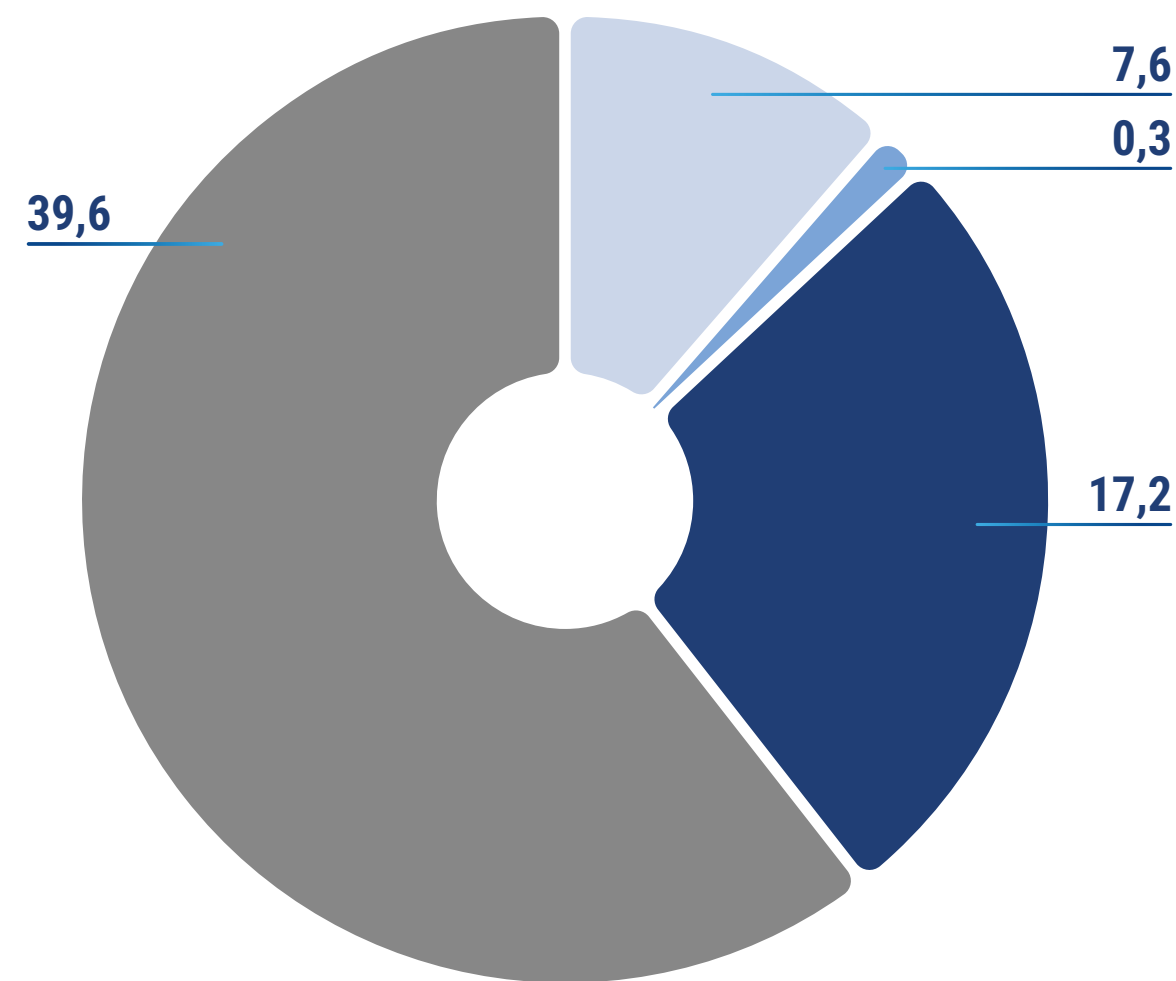




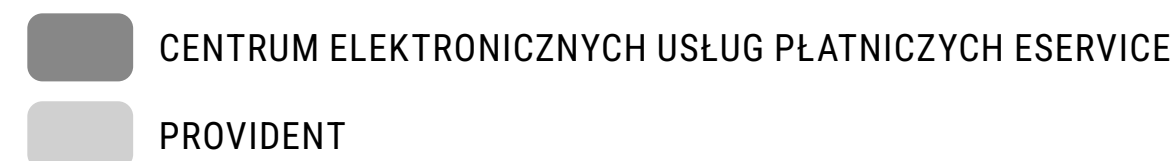
PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]



BRANŻA
FINTECH





BRANŻA
ALKOHOLOWA



BRANŻA ALKOHOLOWA

CEDC International jest liderem branży alkoholowej w zakresie wysokości uzyskanego przychodu - w roku 2022 wyniósł on aż 8,6 mld złotych, zaś w roku 2023 nieco mniej – 6,8 mld). Wysokość zapłaconego podatku CIT od ww. kwoty wyniosła w 2022 r. 45 ml złotych, co stanowi prawie o 10 mln zł mniej niż w roku 2023.

W tym samym czasie przychód Kompanii Piwowarskiej w 2022 roku wyniósł 6,9 mld złotych, a uiszczony podatek – 155 mln złotych, tj. ponad trzy razy więcej niż podatek zapłacony przez CEDC International przy o ponad 2 mld złotych niższym przychodzie. Co istotne, podatek CIT zapłacony przez Kompanię Piwowarską w 2022 roku stanowi ponad połowę sumy łącznie uiszczanego podatku dochodowego do budżetu państwa w 2022 roku przez największe podmioty branży alkoholowej uwzględnione w zestawieniu Ministerstwa Finansów, tj. CEDC International, Grupa Żywiec, Carlsberg Polska oraz Polmos Żyrardów. Godnym uwagi pozostaje również fakt, iż w roku 2023 przychód Kompanii Piwowarskiej stanowił ponad 9,3 mld złotych, a suma uiszczanego podatku w roku 2023 wyniosła o ponad 20 mln więcej niż w 2022 roku.

Idąc dalej, przychód Grupy Żywiec w 2022 roku wyniósł 4,7 mld złotych, a wysokość zapłaconego podatku CIT to 24 mln złotych. W roku kolejnym przychód był jeszcze wyższy, gdyż przekroczył 5 mld złotych, a należny podatek – ponad 47 mln złotych. Co ciekawe, w roku 2021 przychód ww.

podmiotu był niższy niż w roku 2022 i odpowiednio 2023, natomiast wysokość zapłaconego podatku znacznie wyższa i wynosiła ponad 80 mln złotych, tj. ponad trzy razy więcej niż w 2022 roku, gdy przychody były wyższe. Powyższe może świadczyć o dość agresywnej polityce optymalizacji podatkowej prowadzonej przez Grupę Żywiec.

Carlsberg Polska w roku 2022 uzyskał przychód na poziomie 2,5 mld złotych. Uiszczony podatek CIT wyniósł 30 mln złotych. W roku 2023 przychód stanowił 2,8 mld zł, a należny podatek – ponad 28 mln złotych. Należy zwrócić uwagę, iż w 2014 roku przychód Carlsberg Polska był minimalnie większy niż w roku 2022, zaś wysokość uiszczanego podatku CIT wynosiła ponad 50 mln złotych, tj. prawie dwa razy więcej niż w 2022 roku, gdy przychody przedsiębiorcy kształtowały się na bardzo podobnym poziomie.

Katalog analizowanych podmiotów branży alkoholowej zamyka Polmos Żyrardów, którego przychód w 2022 roku wyniósł 443 mln złotych a wpłacony podatek CIT aż 17 mln złotych. W 2023 roku przychód zwiększył się do 466 mln, a wysokość należnego podatku zmniejszyła się do 8.9 ml zł.

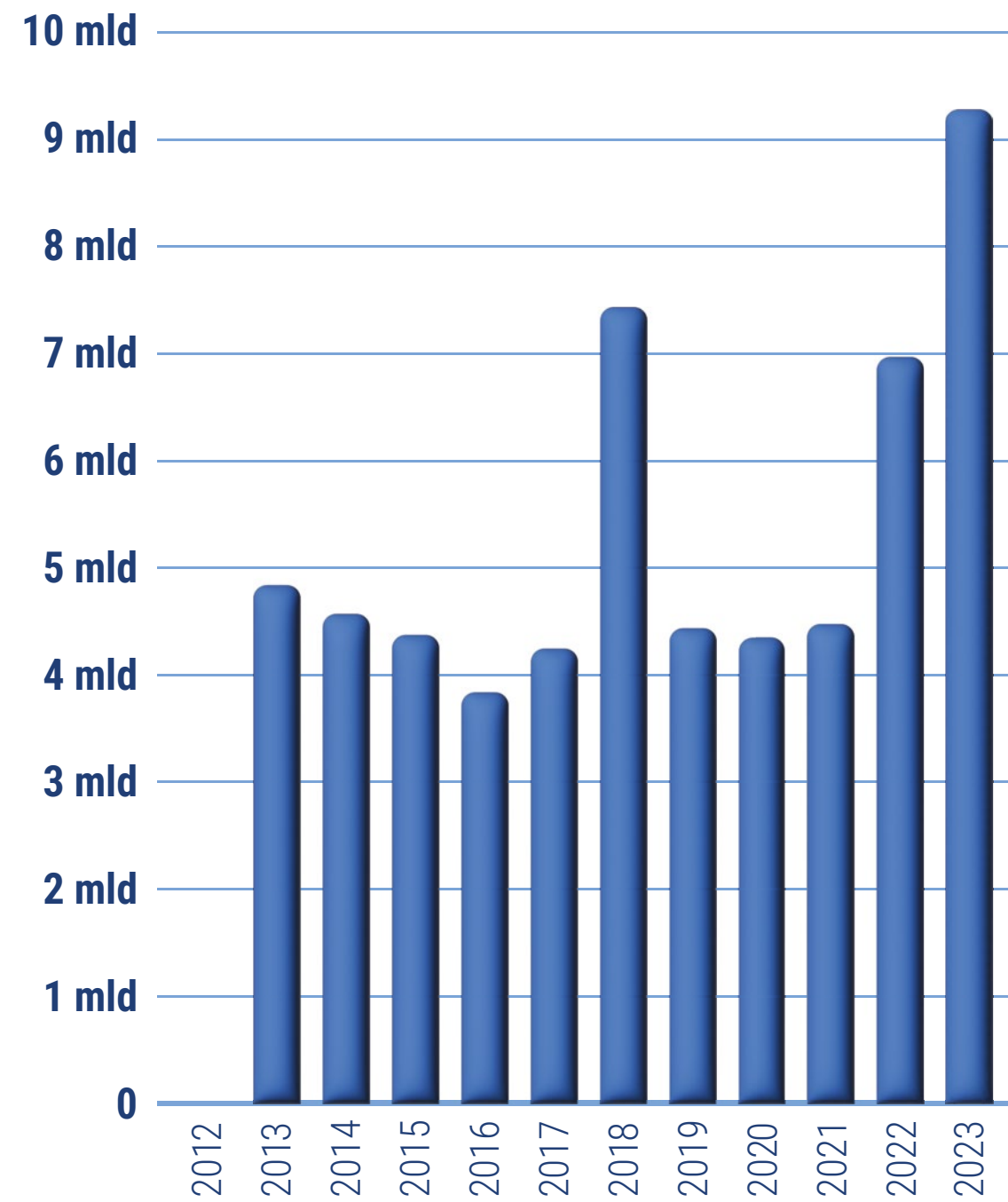
Powyższe przykłady bardzo dobrze obrazują, jak przyjęte strategie podatkowe poszczególnych podmiotów wpływają na wysokość płaconych przez nie podatków.



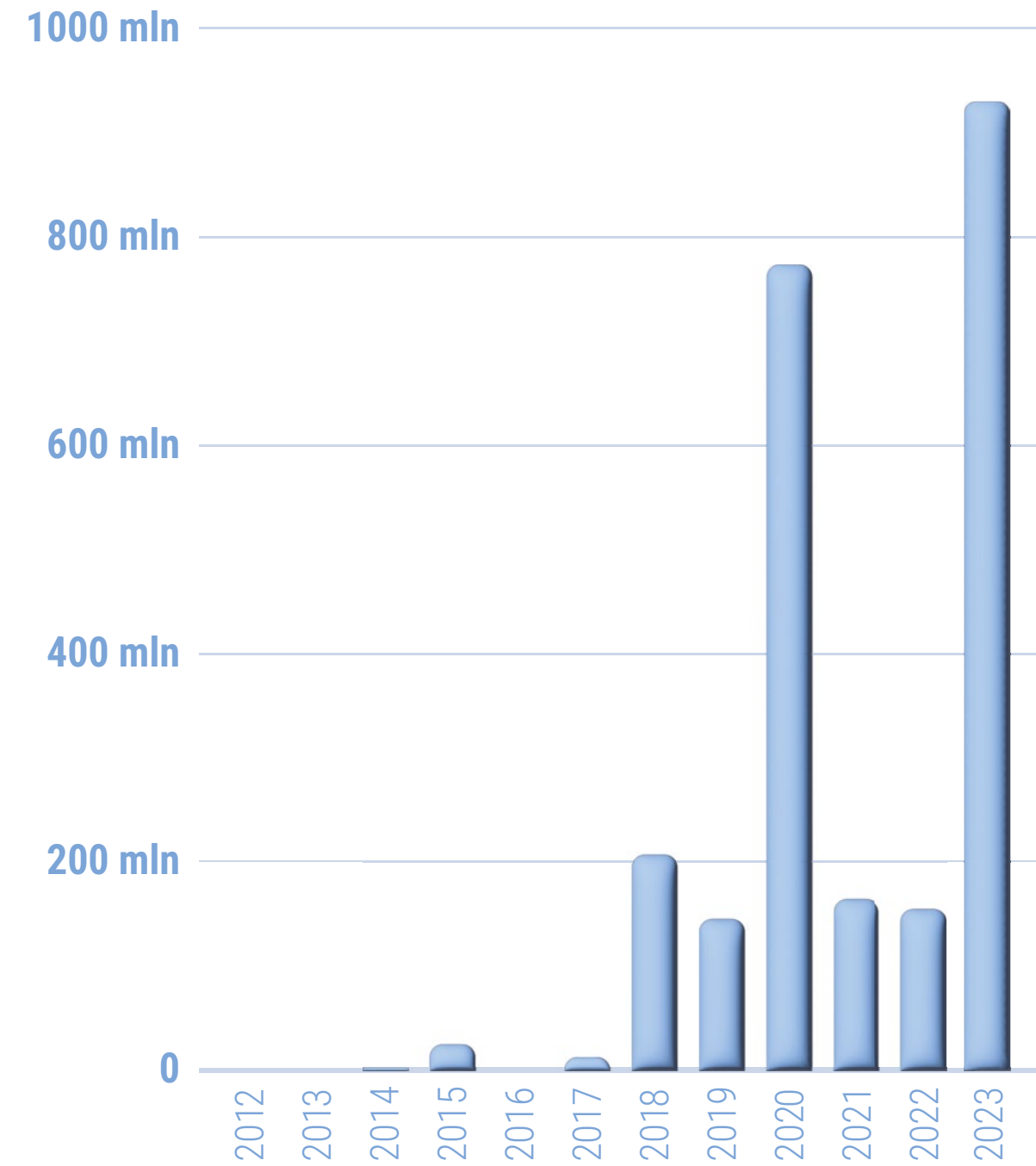
BRANŻA
ALKOHOLOWA



KOMPANIA PIWOWARSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]



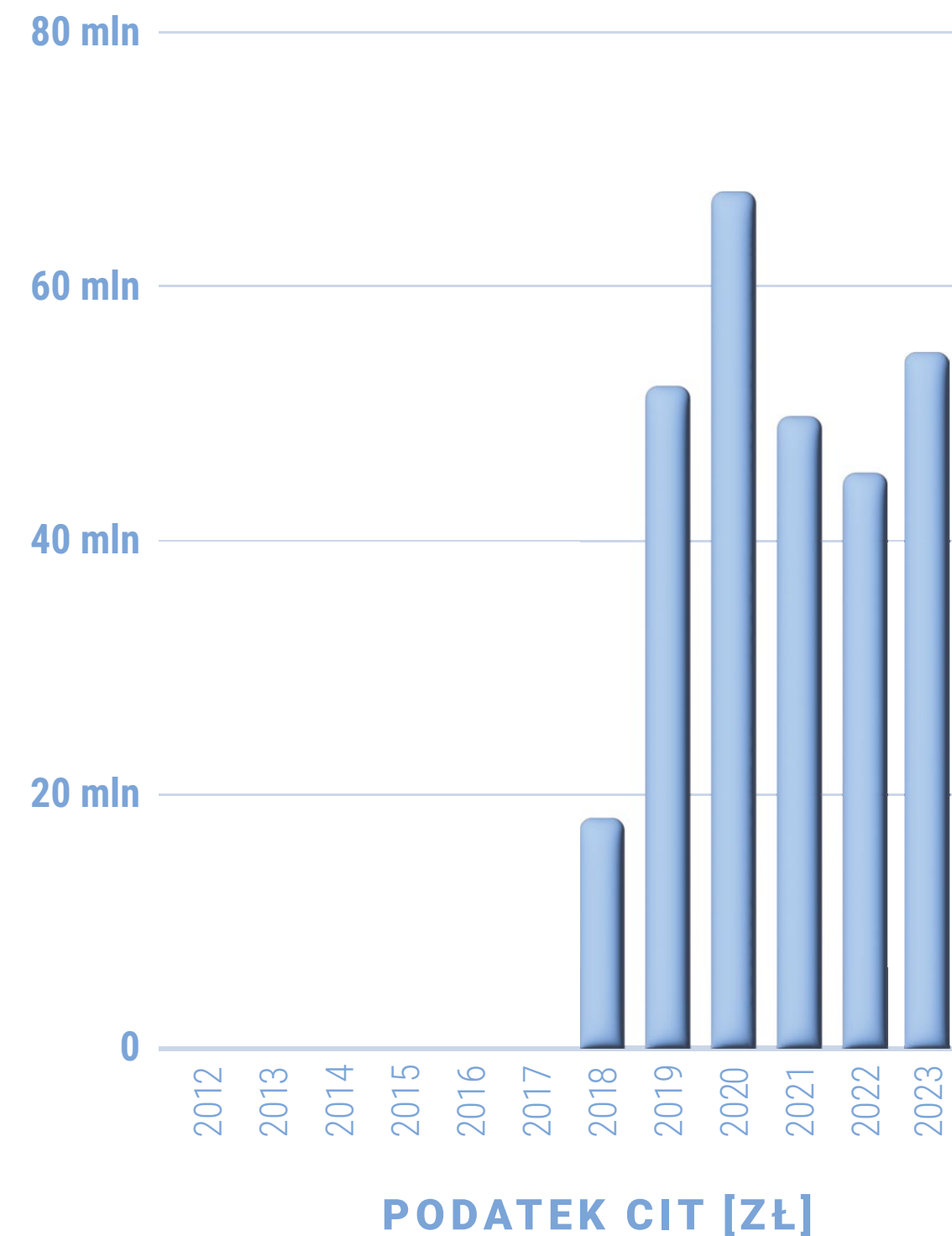
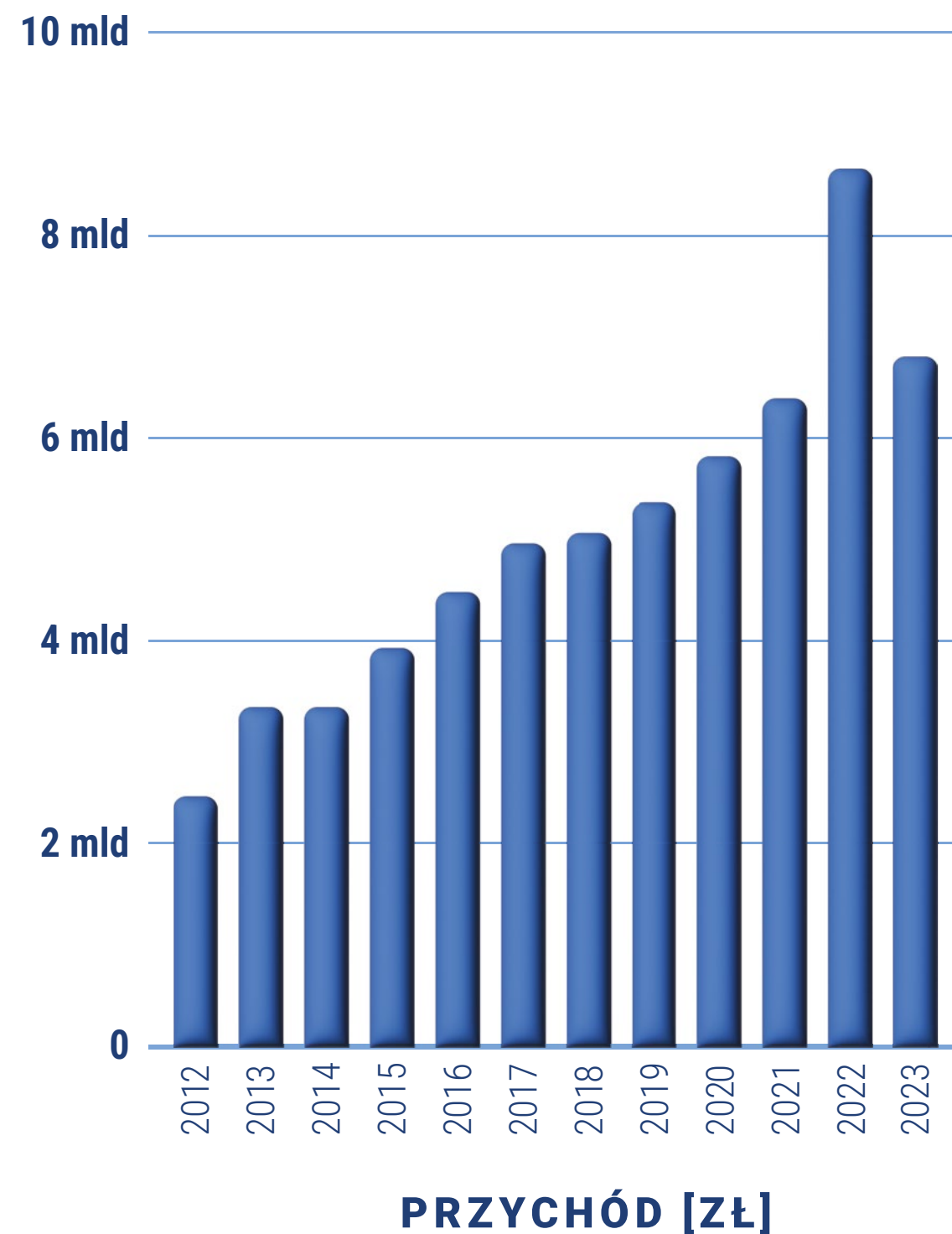
PODATEK CIT [ZŁ]



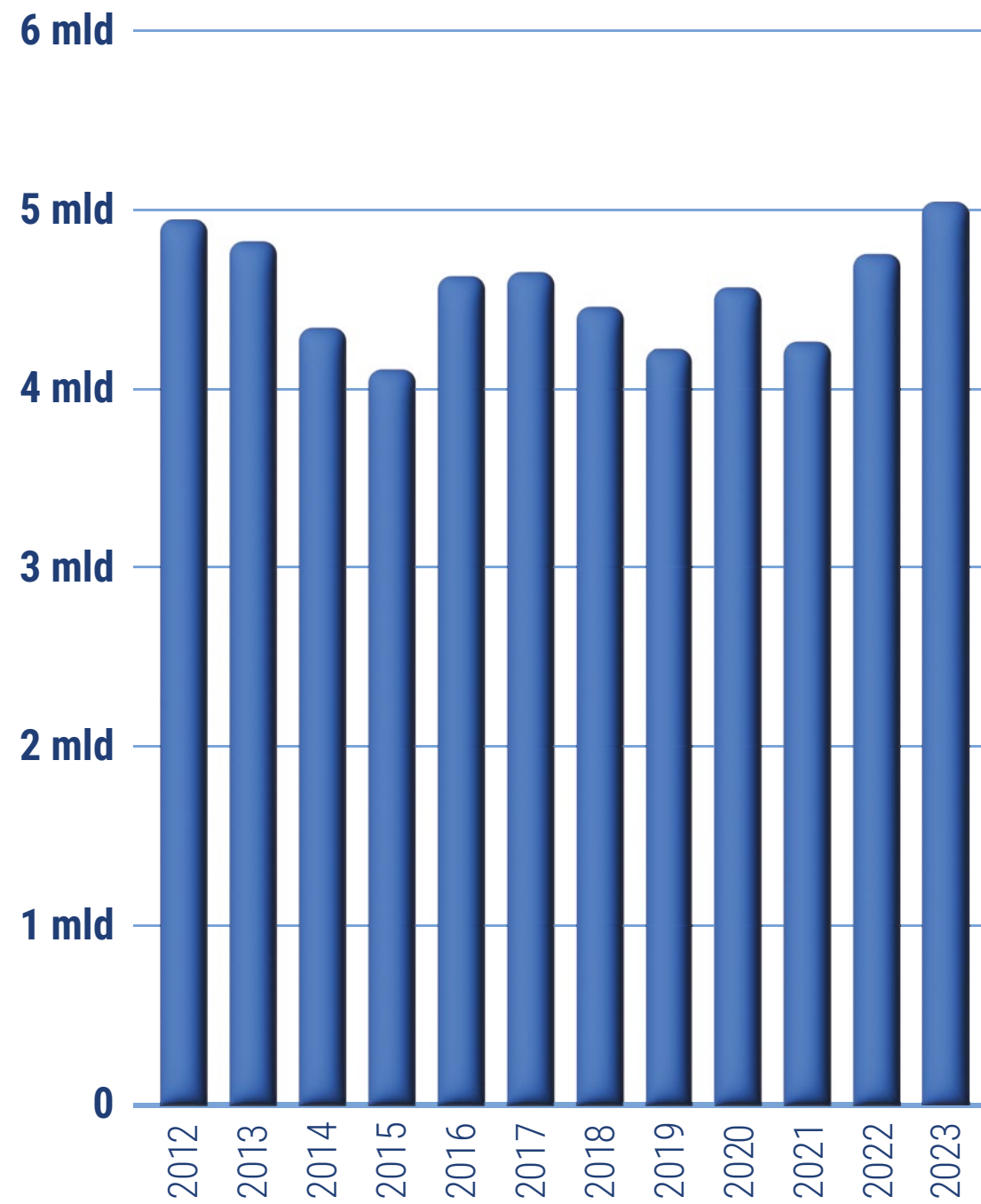
BRANŻA
ALKOHOLOWA 



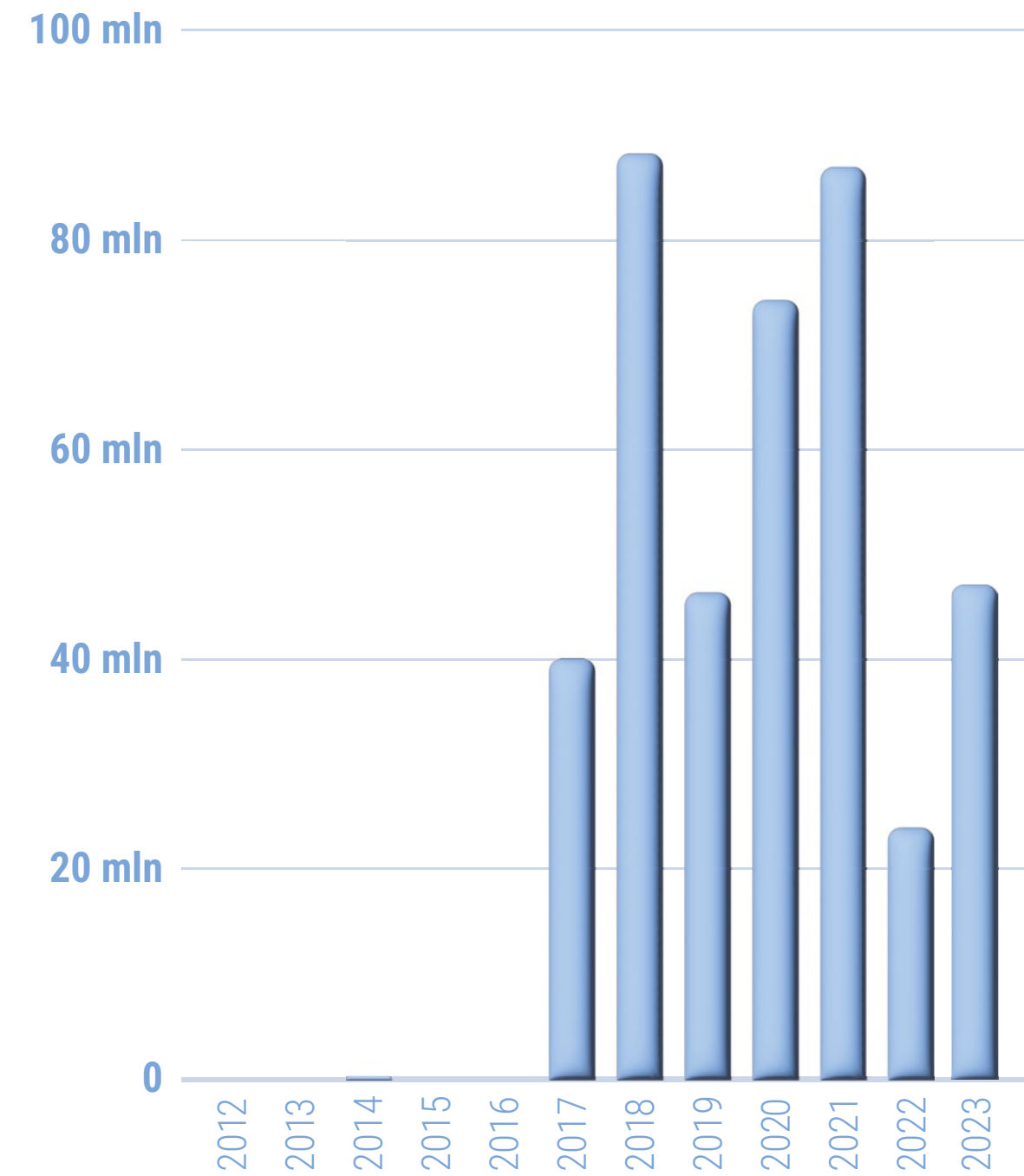
CEDC INTERNATIONAL



GRUPA ŻYWIEC



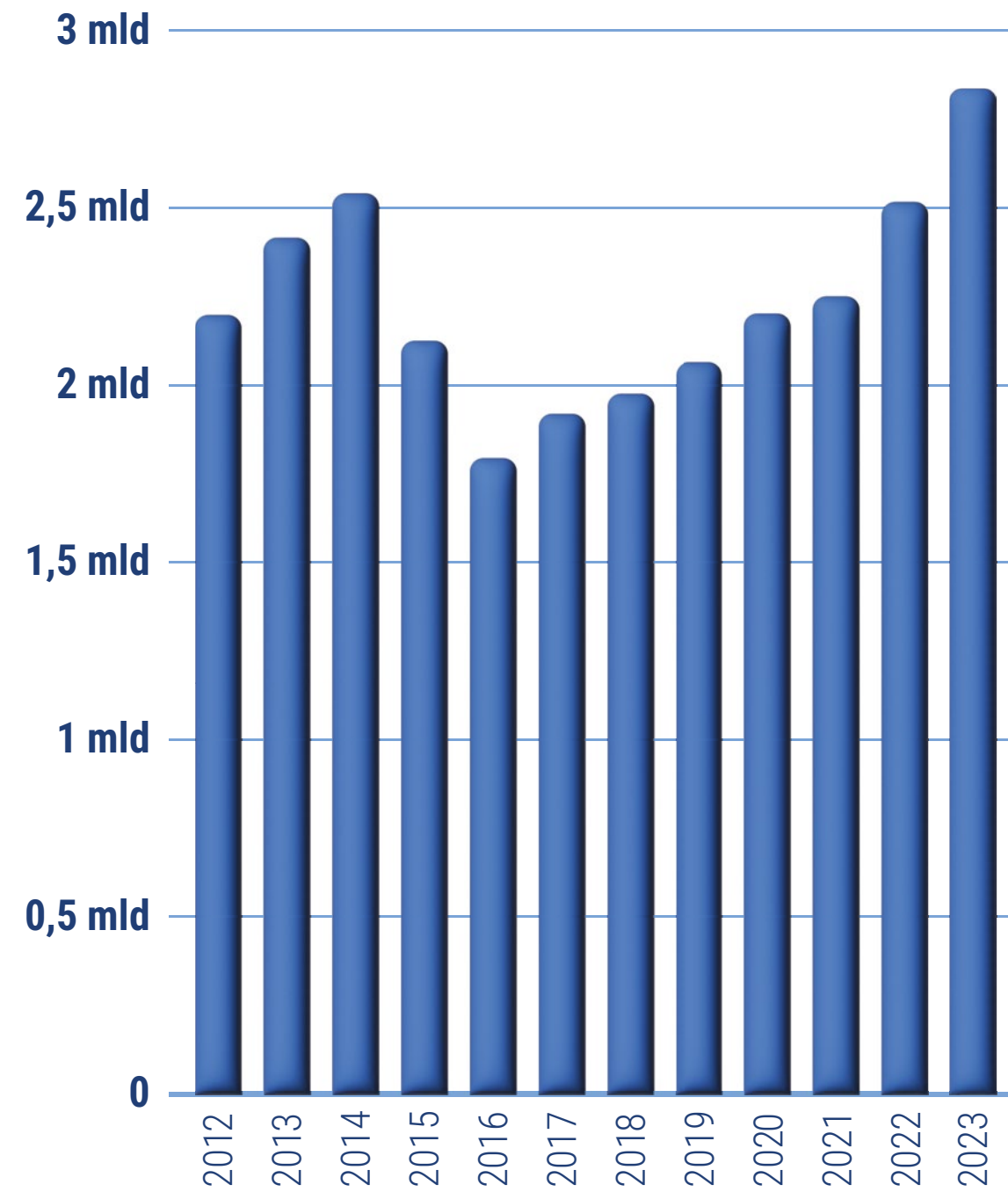
PRZYCHÓD [ZŁ]



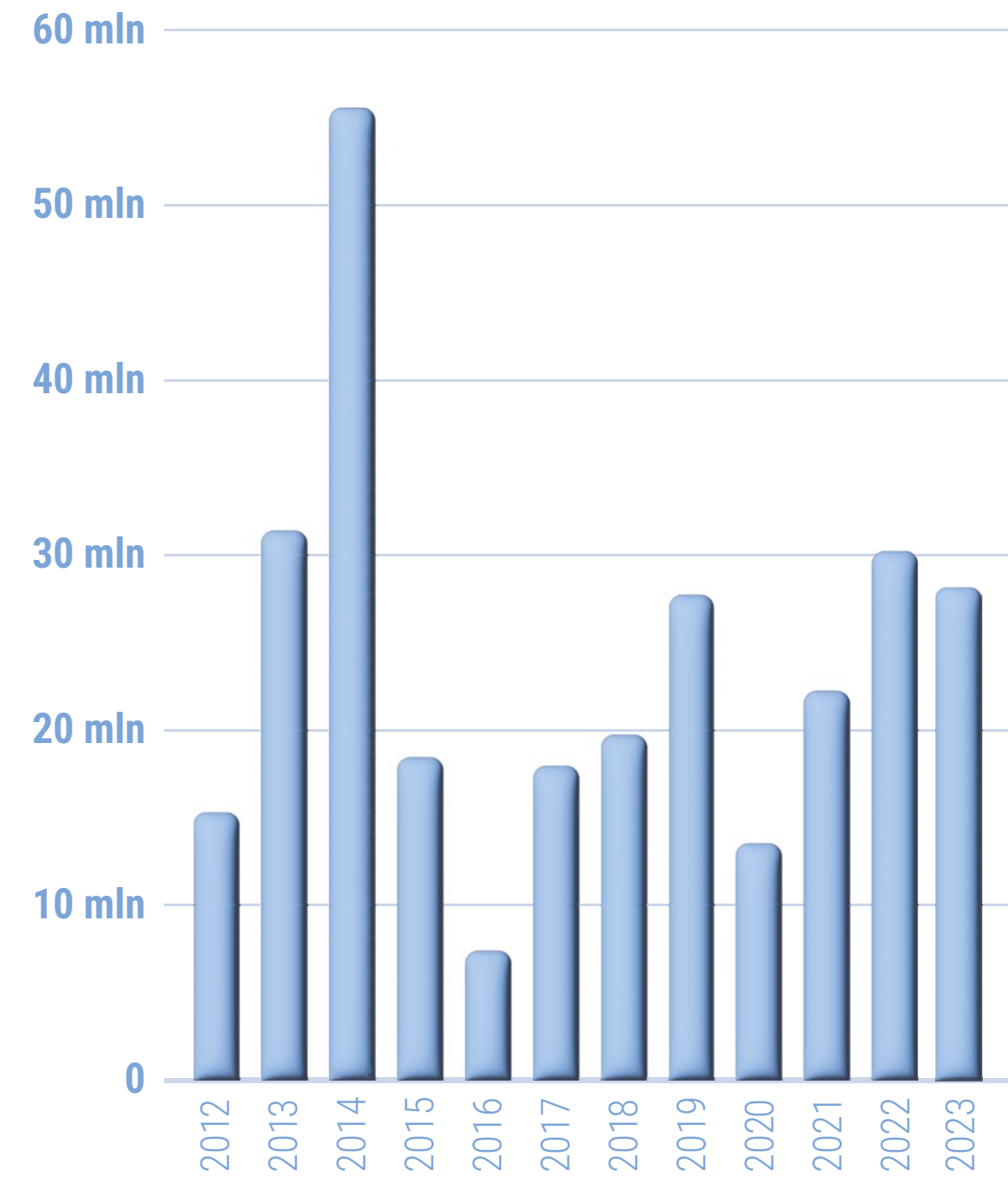
PODATEK CIT [ZŁ]



CARLSBERG POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]

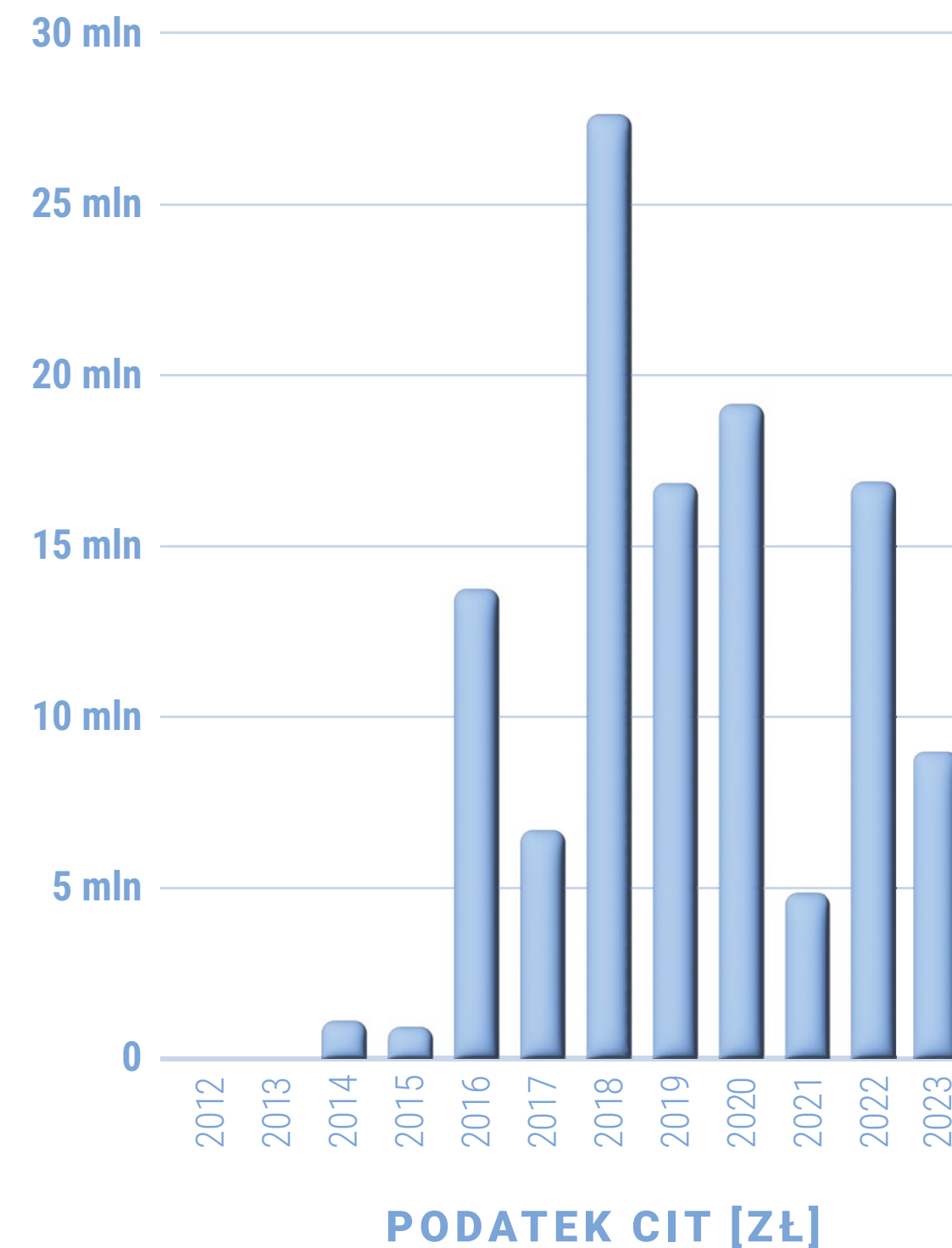
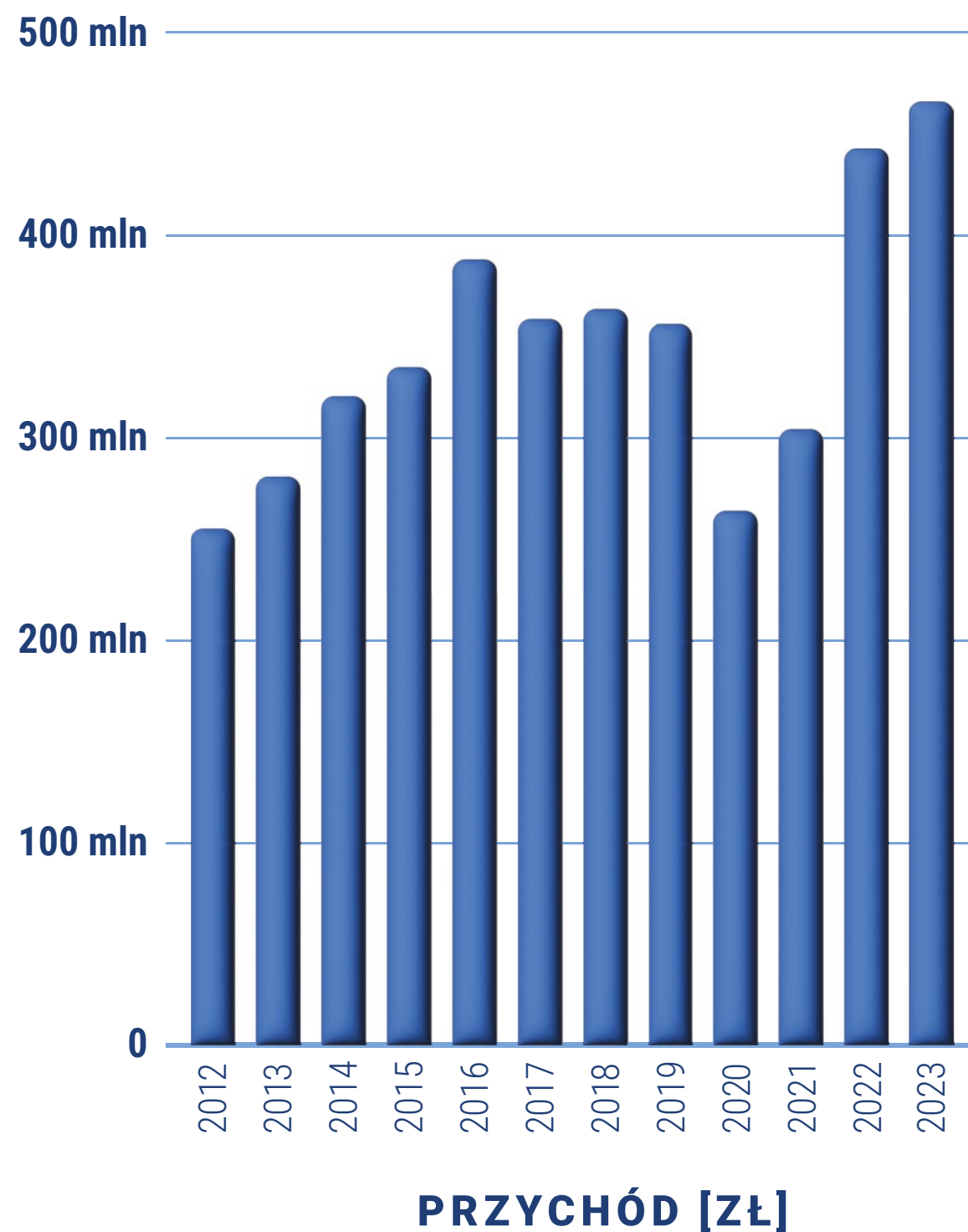


PODATEK CIT [ZŁ]

BRANŻA ALKOHOLOWA



POLMOS ŻYRARDÓW



BRANŻA
ALKOHOLOWA

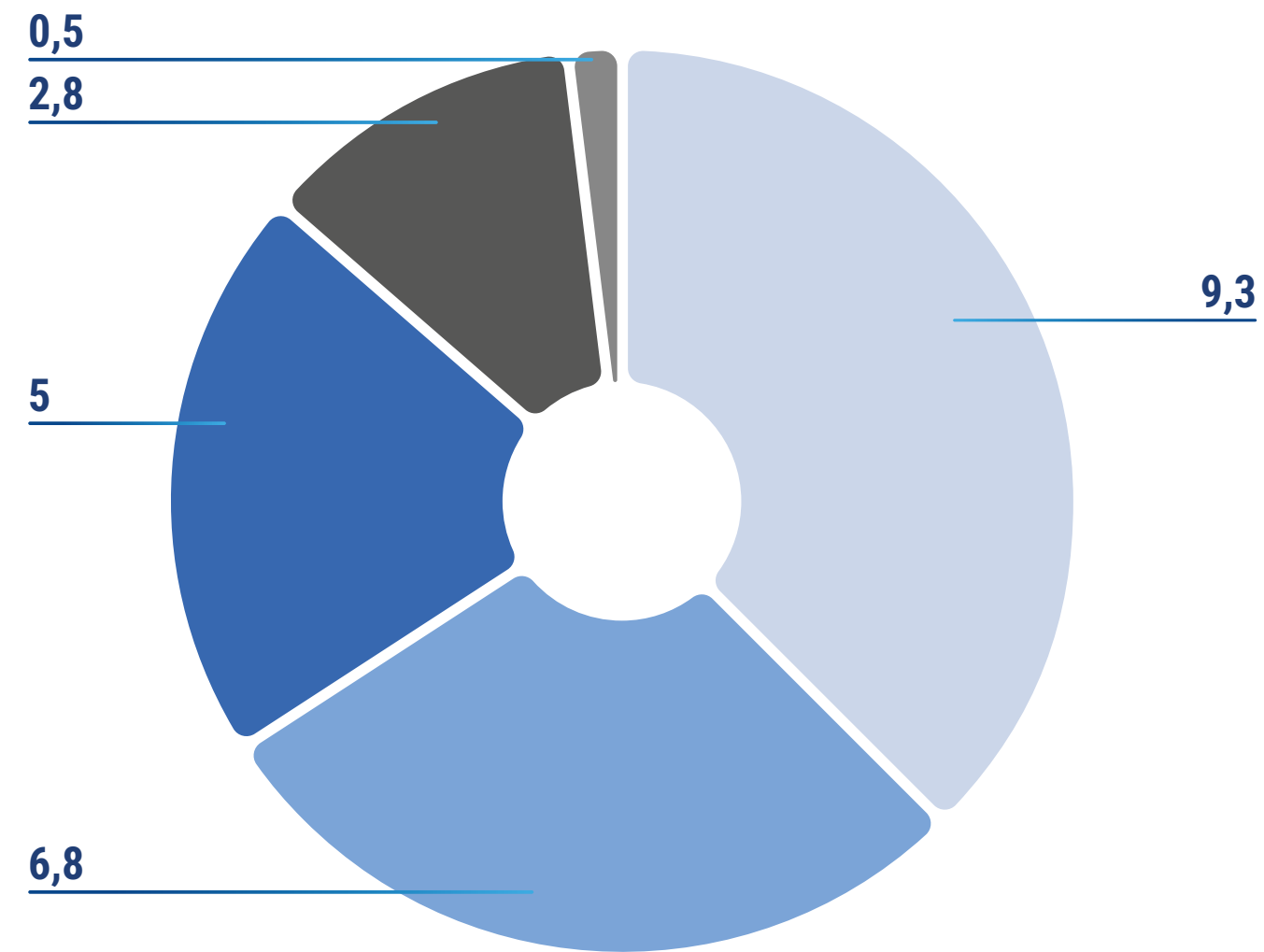




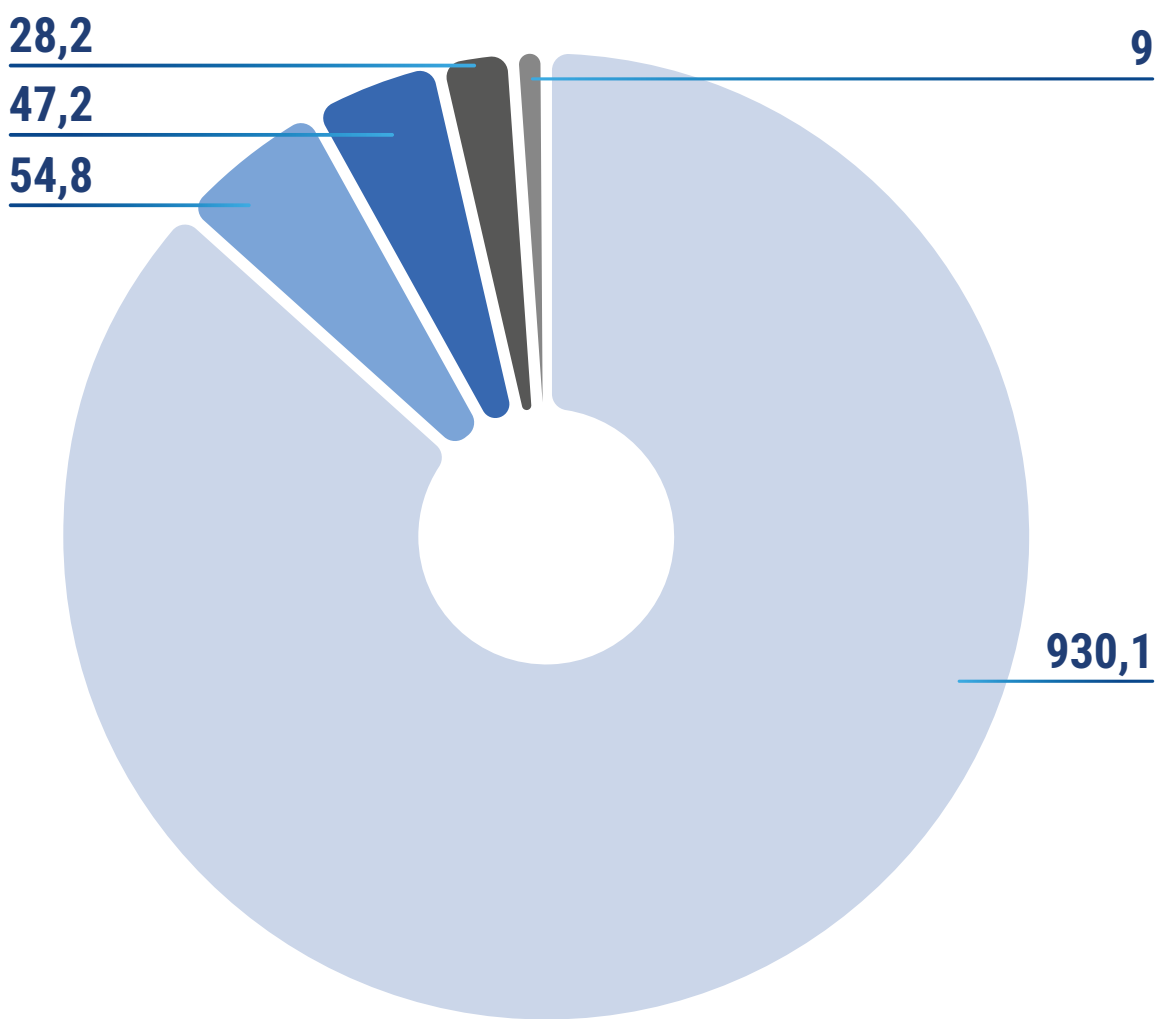
BRANŻA
ALKOHOŁOWA 



PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

-  KOMPANIA PIWOWARSKA
-  CARLSBERG POLSKA
-  CEDC INTERNATIONAL
-  POLMOS ŻYRARDÓW
-  GRUPA ŻYWIEC



BRANŻA TYTONIOWA

W branży tytoniowej od ponad dekady widoczny jest jeden lider w odprowadzaniu podatku dochodowego od osób prawnych. Jest to spółka Philip Morris Polska Distribution Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie. Zgodnie z zestawieniem Ministerstwa Finansów, które publikuje dane dotyczące odprowadzania podatku dochodowego od osób prawnych przez największych podatników CIT, spółka ta odprowadziła do budżetu państwa w okresie 2012 – 2023 r. ponad 1,5 mld zł podatku dochodowego. Łącznie spółki PMI uwzględnione w zestawieniu odprowadziły w tym okresie prawie 1,8 mld zł CIT. Stanowi to prawie 75% podatku CIT zapłaconego w tym okresie przez wszystkie spółki z branży tytoniowej ujęte w zestawieniu, tj. spółki British American Tobacco, Imperial oraz Japan Tobacco.

Na drugim miejscu w zestawieniu plasują się spółki należące do Imperial (ok. 209 mln zł CIT zapłaconego CIT w latach 2012-2023), a w dalszej kolejności JTI (ok. 186 mln zł) i BAT (120 mln zł).

Na korzyść spółki Philip Morris Polska Distribution sp. z o.o. przemawia również wielkość udziału zapłaconego podatku CIT do przychodów, który wynosi ponad 0,7%. W przypadku pozostałych największych spółek tytoniowych to odpowiednio: Imperial Tobacco Polska SA - 0,6%; JTI Polska sp. z o.o. - 0,13% oraz British American Tobacco Polska Trading sp. z o.o. - 0,31%.

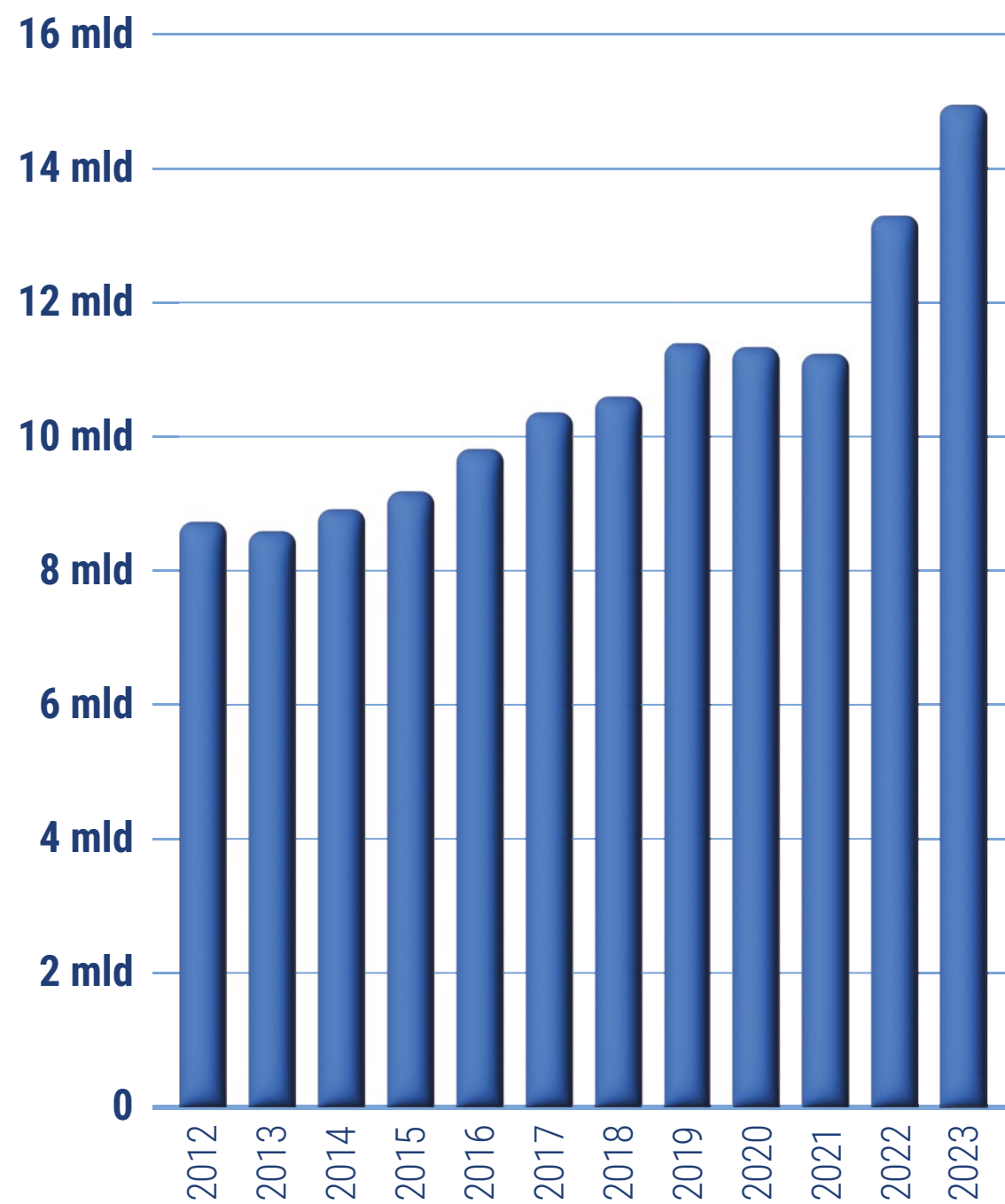
Trudno jest niestety wytłumaczyć tak zauważalne różnice w odprowadzonym CIT przez lidera zestawienia z pozostałymi firmami, jeśli weźmiemy pod uwagę udziały w rynku czterech największych graczy na rynku tytoniowym, które kształtowały się na koniec 2023 r. następująco: PMI 35%, JTI – 29% BAT – 24% i Imperial 12%.

Oczywiście w przypadku branży tytoniowej, należy mieć na uwadze fakt, iż na rentowność firm ma wpływ podatek akcyzowy. Okoliczność ta zawyża wielkość przychodów wobec poziomu wyników operacyjnych podmiotów.

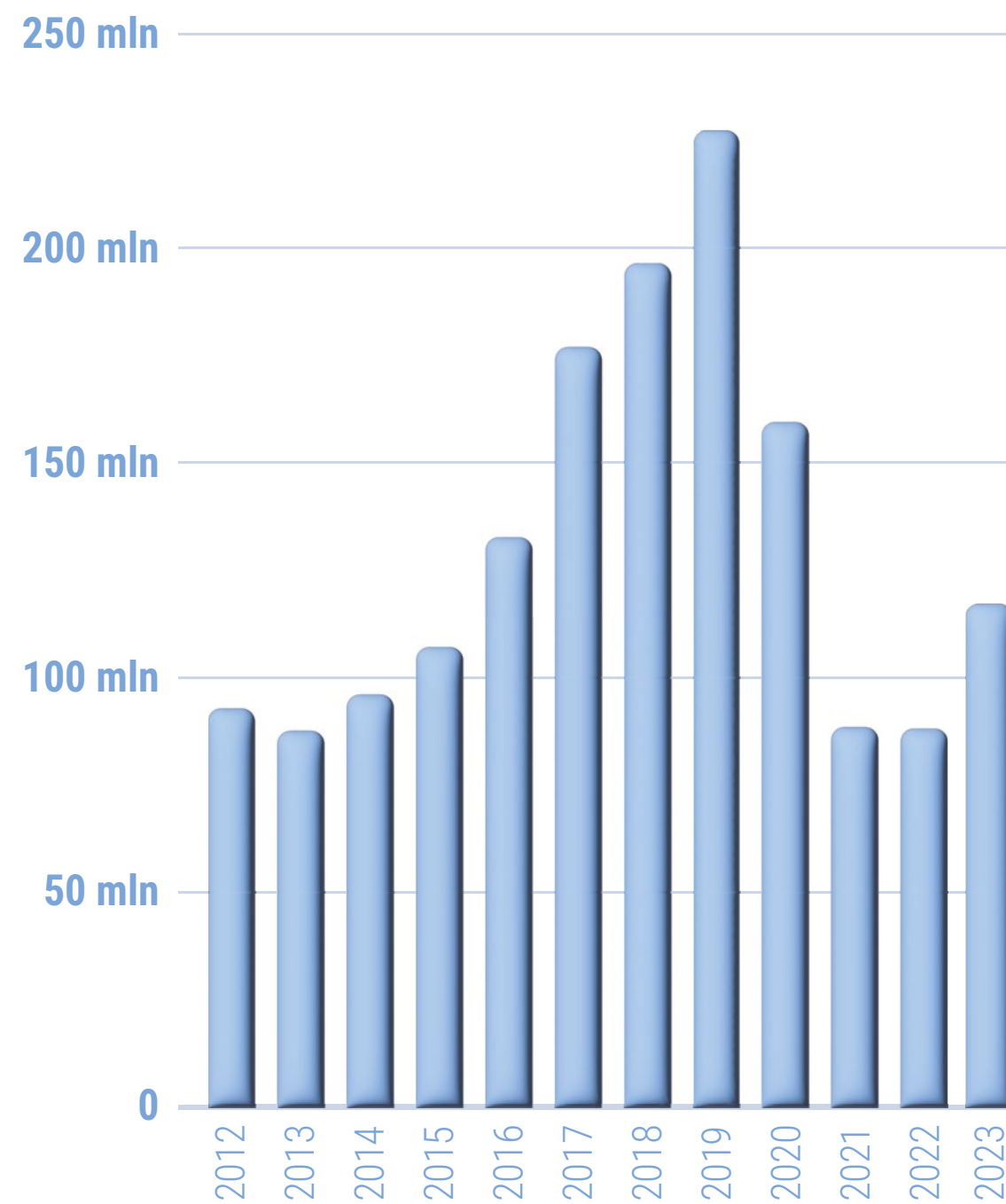
Ten pozytywny obraz, może ulec drastycznej zmianie w wyniku ostatnich propozycji Ministerstwa Finansów w zakresie zmiany ustawy o podatku akcyzowym oraz niektórych innych ustaw. Proponowane zmiany oznaczają, że konieczna będzie gruntowna modyfikacja zasad obowiązującej od 2022 roku mapy drogowej podwyżek akcyzy na wyroby tytoniowe oraz wyroby nowatorskie. Nowelizacja jest procedowana pomimo dobrych doświadczeń oraz efektów, które przyniosły poważne korzyści krajowemu budżetowi i gospodarce. Należy przypomnieć, że mapa akcyzowa wprowadzona z początkiem 2022 r., po wielu latach postulatów płynących od przedstawicieli rynku, to rozwiązanie, które pozwoliło właśnie na pogodzenie interesów rynku tytoniowego i budżetu państwa. **Dzięki niej budżet państwa rokrocznie notuje znaczny wzrost dochodów, gdzie tylko w ostatnim roku było to ponad 2 mld zł, a szara strefa osiągnęła historycznie niski poziom, tj. mniej niż 5%.** Mapa akcyzowa jest rodzajem umowy społecznej, gwarantującej pewność i przewidywalność prawa. Dzięki niej zarówno państwo, jak i przedsiębiorcy mieli klarowny obraz sytuacji, dawała ona rynkowi przewidywalność fiskalną oraz biznesową, a przede wszystkim pozwalała w długim okresie zaplanować politykę cenową. Niestety ten trudny czas negocjacji między rządem a rynkiem, pozwalający wypracować modelowy w swoim kształcie kompromis, wedle pojawiającej się propozycji zostanie zniweczony. Z kolei umowa społeczna, która miała obowiązywać do 2027 roku stanie się bezprzedmiotowa.



PHILIP MORRIS POLSKA DISTRIBUTION



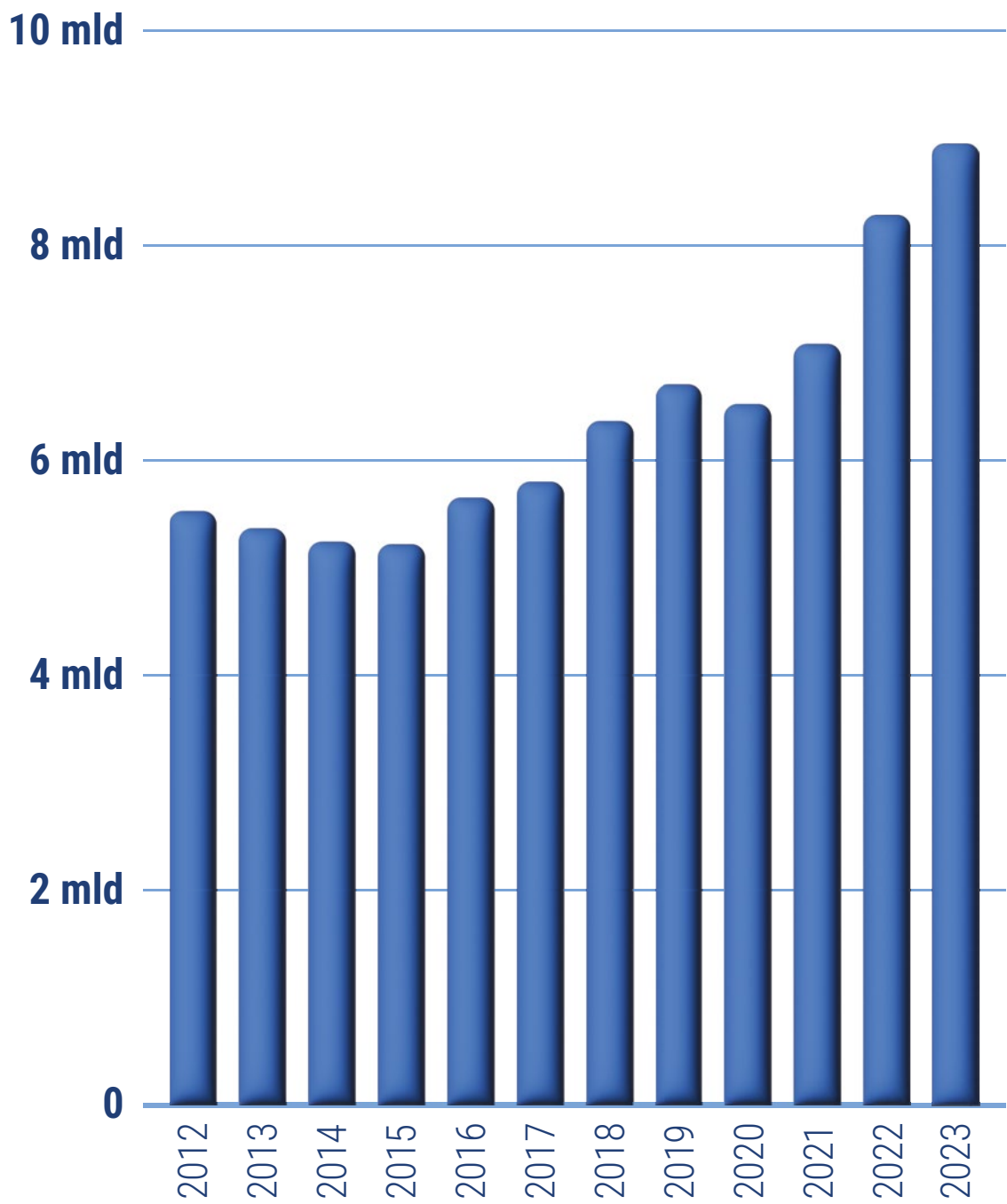
PRZYCHÓD [ZŁ]



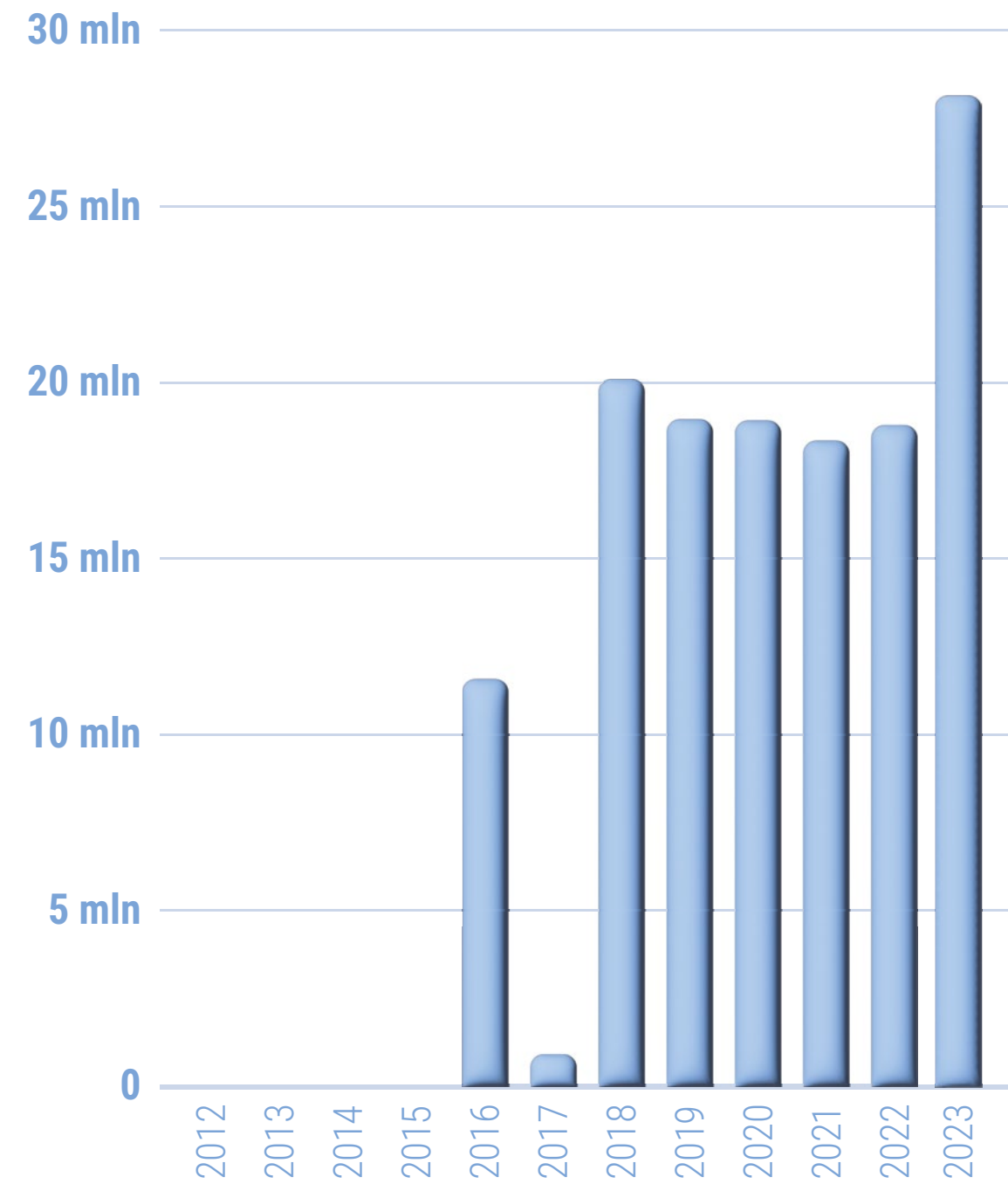
PODATEK CIT [ZŁ]



BRITISH AMERICAN TOBACCO POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]

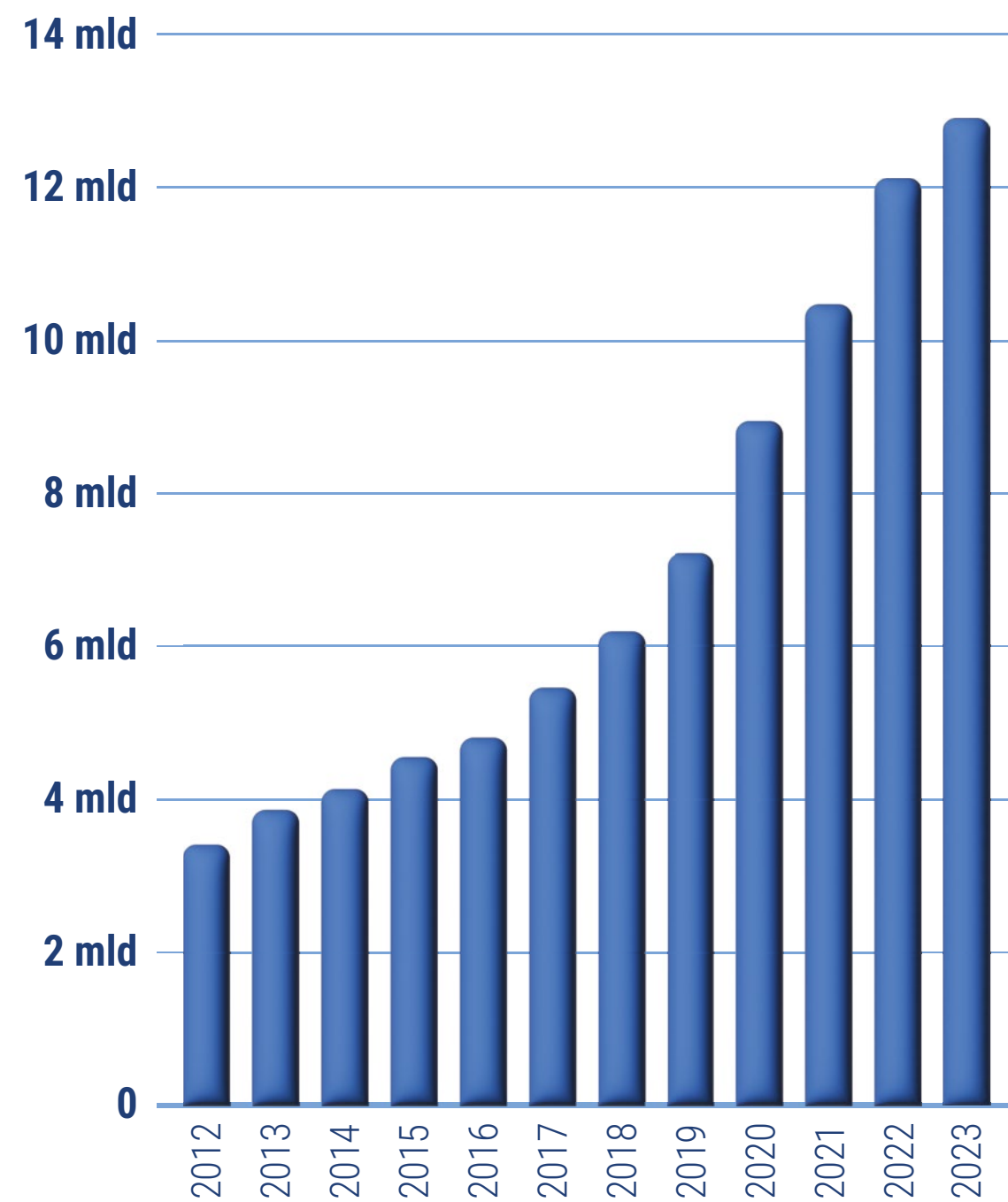


PODATEK CIT [ZŁ]

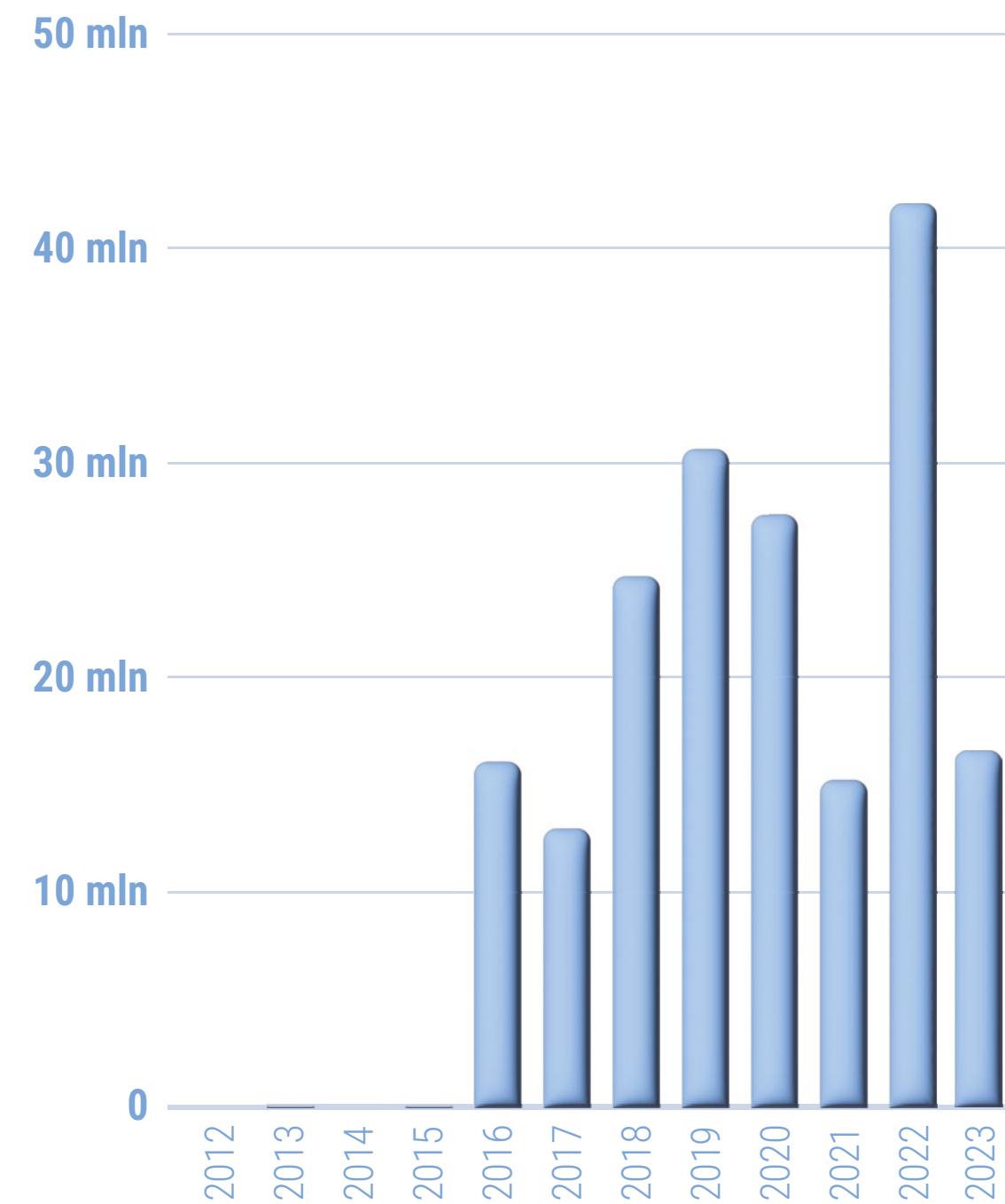




JTI POLSKA



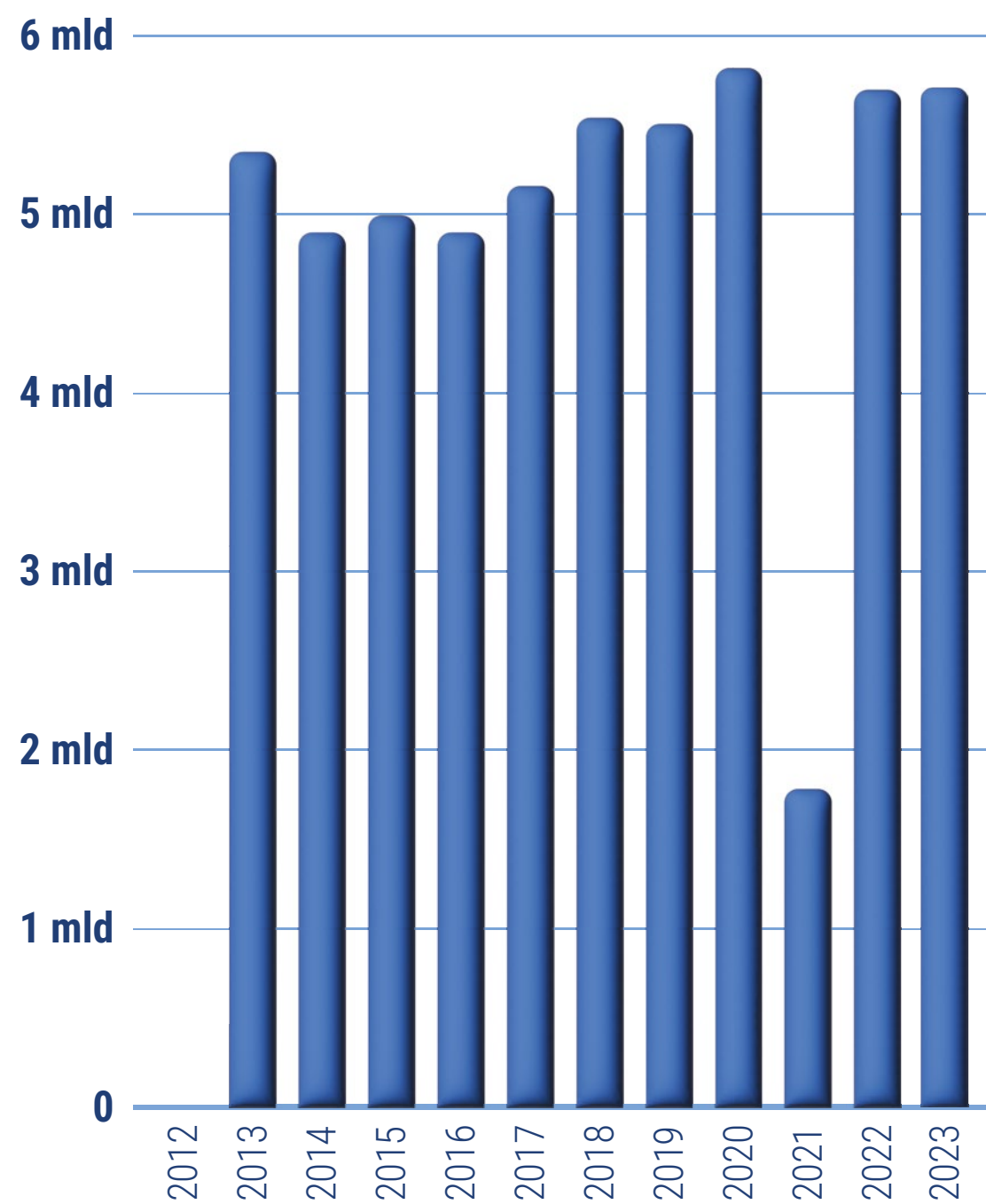
PRZYCHÓD [ZŁ]



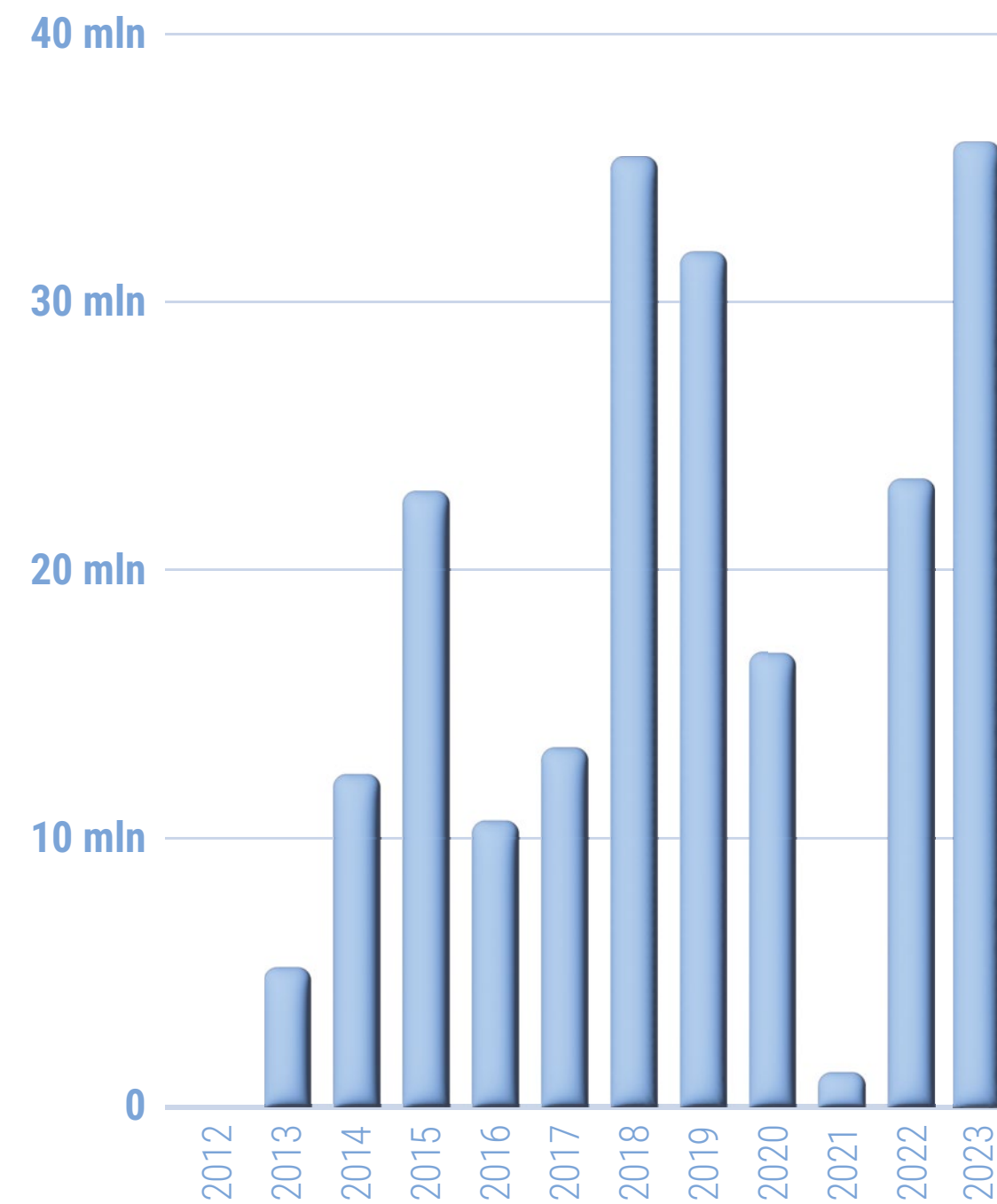
PODATEK CIT [ZŁ]



IMPERIAL TOBACCO POLSKA



PRZYCHÓD [ZŁ]

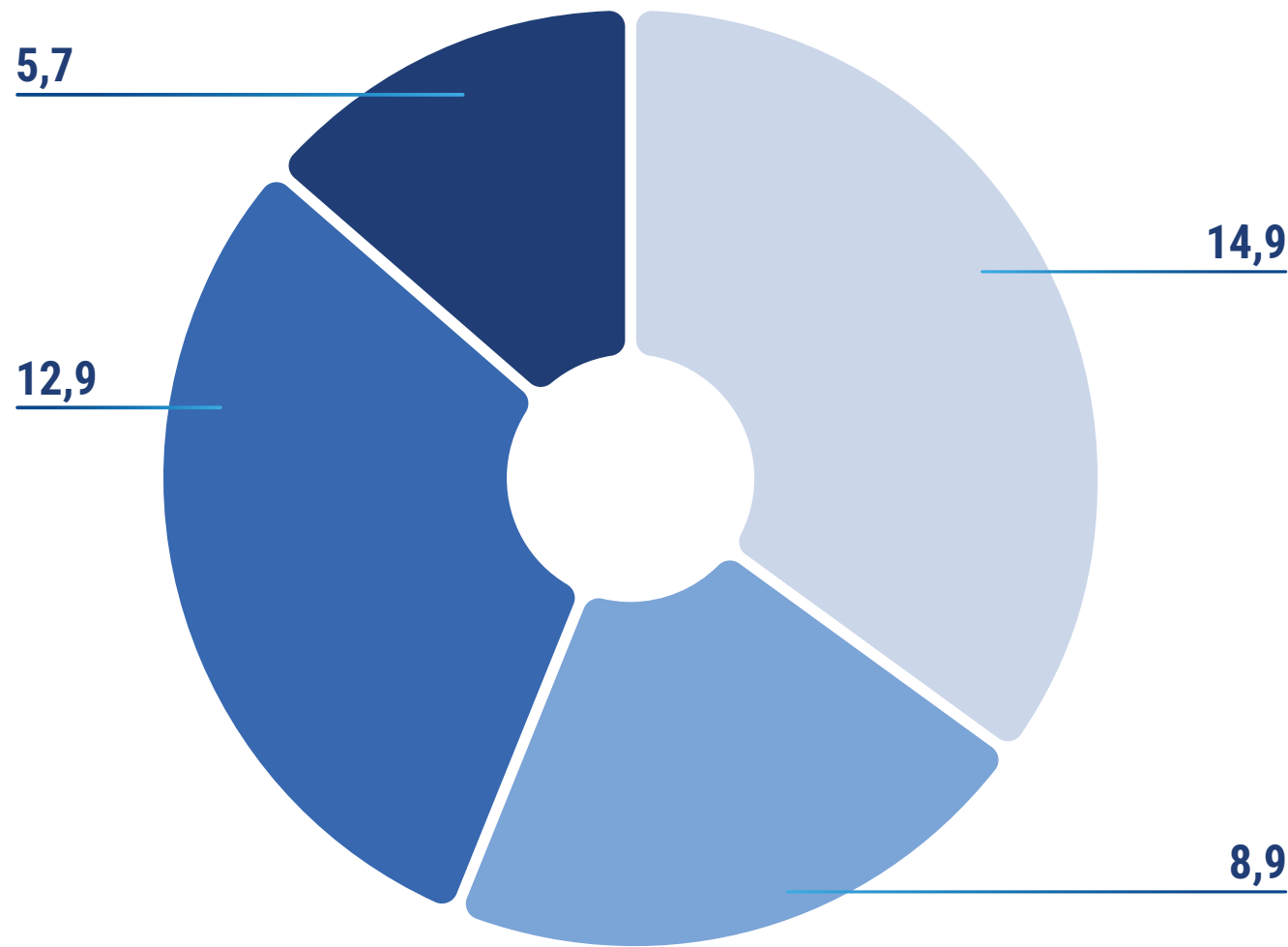


PODATEK CIT [ZŁ]

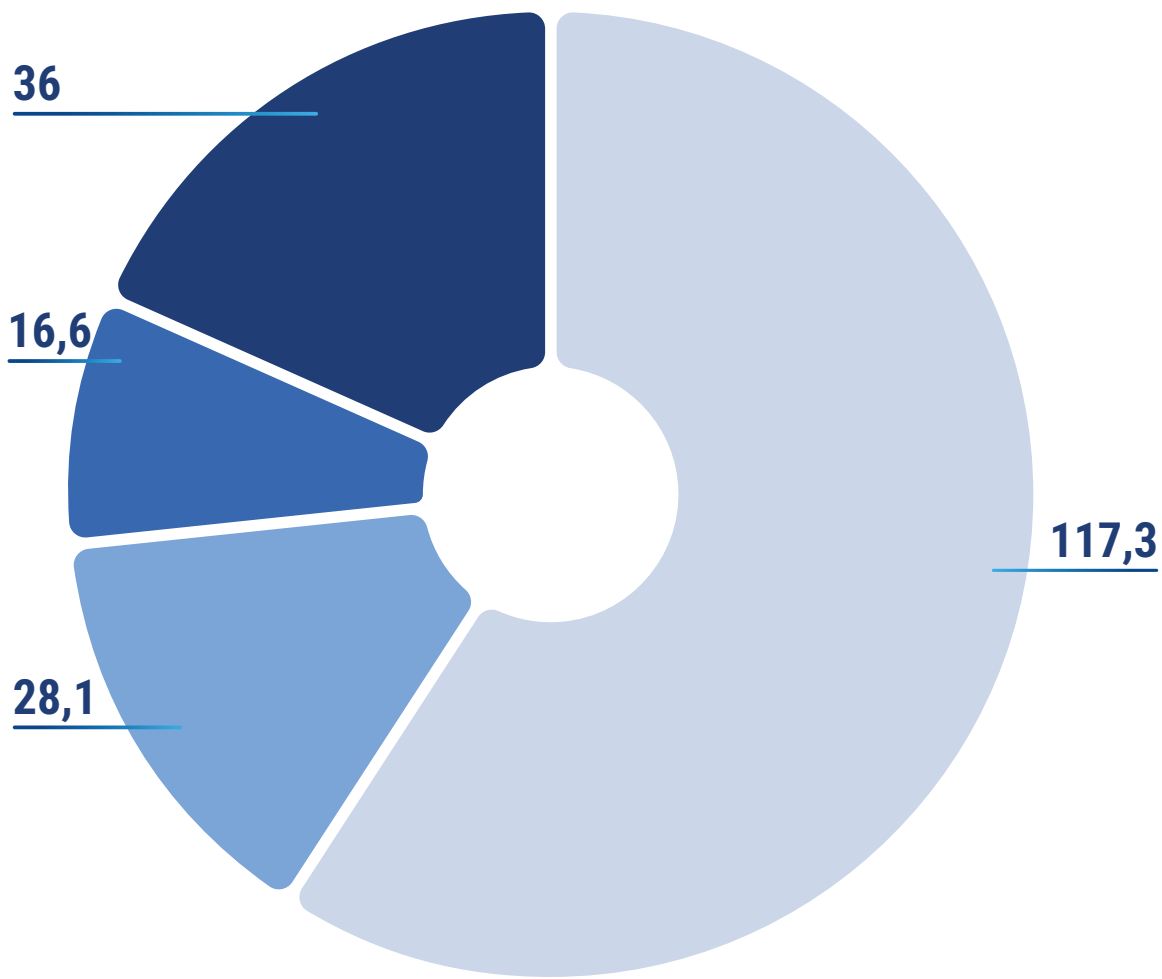




PRZYCHODY VS. CIT W 2023 R.



PRZYCHÓD W MLD [ZŁ]



PODATEK CIT W MLN [ZŁ]

- PHILIP MORRIS POLSKA DISTRIBUTION
- BRITISH AMERICAN TOBACCO POLSKA
- JTI POLSKA
- IMPERIAL TOBACCO POLSKA