

MAREK CHLEBUŚ

ILE CUKRU W CUKRZE?

Obowiązujący współcześnie ustrój gospodarczy i podatkowy wielokrotnie zwiększa koszty pracy. Ustrój ten, w obszarze prostych dóbr i małych firm, pozostawia pracownikom zazwyczaj od 20% do 30% siły nabywczej, jaką mieliby w gospodarce naturalnej. Liczbę tę można traktować jako swoisty indeks wolności gospodarczej. Jego przeciętna wartość – 25% – oznacza, że system zabiera pracownikom 75% wypracowanych wartości. Obliczenia przeprowadzono dla stawek opłat i podatków obowiązujących w Polsce w 2002 roku z zastosowaniem wielowariantowych założeń na temat wymuszonych na pracodawcy kosztów biurokracji obsługującej potrzeby aparatu fiskalnego, kontrolnego i represyjnego.

WSTĘP

Ile może być procent cukru w cukrze? Kwestię tę badał nieodżałowany Mieczysław Czechowicz w filmie „Poszukiwany, poszukiwana”. Podobny problem prześledzimy w tym artykule: ile cukru trzeba wyprodukować, aby legalnie zjeść łyżeczkę cukru? Ogólnie rzecz biorąc, chodzi nam o to, aby ustalić, ile cukru musi wytworzyć jego producent, aby było go stać na łyżeczkę cukru. Podobnie chcielibyśmy ustalić, ile obiadów musi ugotować kucharka, aby kupić jeden, ilu klientów musi ostrzyć fryzjer, aby móc się kazać ostrzyć lub ile butów musi naprawić szewc, aby oddać do naprawy swój własny but.

Oczywiście interesuje nas rozwiązanie tych problemów w warunkach profesjonalnej gospodarki, w jakich funkcjonuje większość z nas, wytwarzając i nabywając produkty oraz usługi. Nie twierdzimy, że producent cukru nie może go spożyć od razu w cukrowni, ani że kucharka nie może zjeść sama wszystkiego, co ugotuje. Nie widzimy również przeszkód, aby fryzjer strzygł się sam, a szewc naprawił swój but we własnym warsztacie, pró-

bujemy tylko ustalić systemowe koszty istniejącego ustroju gospodarczego, obciążające pracowników i pracodawców.

Większości z nas wydaje się, że obciążenie podatkowe tworzy głównie podatek dochodowy od osób fizycznych (19-40%) i VAT (podstawowa stawka 22%, obniżona 7%, rzadziej 3% lub 0%) [1]. Stawki tych podatków nie budzą większej paniki: z pozoru obywatel zubożony o 19-40% kupuje dobra o 0-22% droższe, a zatem, zarobiwszy 1000 zł, oddaje fiskusowi 190-400 zł, i za pozostałe pieniądze może nabyć dobra, których cena jest zawyżona przez państwo najwyżej o 22%. Zarabia od 600 do 810 zł, a to, co sam zrobił, nabywa na rynku za najwyżej 1220 zł. Aby oficjalnie kupić swój produkt, musi zarobić na produkcji od 1,5 do 2 takich samych jednostek produktu. System podatkowy zdaje się zubażać biedniejszych o jedną trzecią, a bogatszych o połowę. Nic strasznego.

Rzeczywistość jest inna. Do podatków dochodzą rozmaite obowiązkowe składki, różne opłaty i wymogi biurokratyczne, których spełnienie generuje dodatkowe koszty. Obowiązki te są często uzasadnione interesem pracownika, choćby jego bezpieczeństwem. Ze składek z kolei mają powstawać fundusze finansujące pracownikowi leczenie, rentę, emeryturę, odprawę itd. Nie analizując skali nagłaśnianych przez media malwersacji i marnotrawstwa tych funduszy przez kolejne ekipy polityczne, nie rozwodząc się nad faktyczną dostępnością świadczeń i nie próbując oceniać prawdopodobieństwa upadłości systemu zabezpieczenia społecznego i zdrowotnego ani kosztów jego funkcjonowania, dalsze obliczenia będziemy prowadzić zakładając, że pracownik jest zdrowy lub leczy się prywatnie oraz że nie liczy rentę ani emeryturę, krótko mówiąc – nie korzysta z funduszy tworzonych przez składki. Przy dyskusji wyników zaznaczymy jednak, w jakiej części wpłynęły na nie składki, będące teoretycznie opłatą za przyszłe świadczenia.

OBIAD DLA KUCHARKI

Teraz, stosując stawki podatków i opłat obowiązujące w Polsce A.D. 2002, obliczymy, ile obiadów może kupić kucharka albo jaki procent wyprodukowanego cukru może skonsuować cukrownik.

Skoncentrujmy się dalej na kucharce, jako że jej przykład wydaje się bardziej intuicyjnie zrozumiały. Załóżmy, że kucharka pracuje w przedsiębiorstwie gastronomicznym, które zajmuje się przyrządzaniem posiłków. Przyjmijmy, że w tej firmie kucharki wykonują całą pracę związaną z przygotowaniem produkcji, samą produkcją oraz obsługą klientów i są – mówiąc w nieco już zapomnianym języku – jedynymi pracownikami produkcyjnymi. Dla uproszczenia pominiemy też koszty surowców, zakładając na przykład, że wszystko, co potrzebne do przyrządzenia posiłku, każdy może sobie łatwo i za darmo złapać, zerwać czy wykopać. Jedynym kosztem rozważanego posiłku jest włożona w jego sporządzenie praca.

Gdyby kucharka pracowała w tak zwanej gospodarce naturalnej, poza przedsiębiorstwem, poza gospodarką, poza podatkami, to przygotowawszy miesięcznie, powiedzmy, tysiąc po-

siłków, dysponowałaby tysiącem. Sto zjadłaby, stoma zapłaciła czynsz, dwieście wymieniłaby na ubranie lub inne potrzebne jej rzeczy, jak choćby opał czy przyprawy, trzysta dałaby rodzinie i trzysta by jej zostało na tezauryzację lub jakieś ekscesy, a najgorzej licząc dwieście, bo sto mógłby jej odebrać jako dziesięcinę zbój grabiący okolicę albo – mówiąc oficjalnie – chroniący ją przed grabieżcami.

Teraz zatrudnijmy kucharkę w firmie i niechaj znów gotuje miesięcznie tysiąc posiłków; my tymczasem liczymy, ile z tych posiłków będzie mogła zjeść. Dla łatwości obliczeń posłużymy się dalej jednostkami pieniężnymi. Przyjmijmy, że kucharka przyrządzając tysiąc posiłków, ma zarabiać brutto 1000 złotych; złotówkę za sztukę.

WYNAGRODZENIA

Z wynagrodzeniem pracownika wiążą się liczne obowiązki zapłaty danin i składek. I tak składka na ubezpieczenie emerytalne wyniesie dwa razy po 9,76%. Pracodawca potrąci pracownikowi jedno 9,76%, zmniejszając o tyle jego wynagrodzenie, a drugie 9,76%, liczone „w górę”, wliczy w swoje koszty. Pracownik zarabia teraz $100\% - 9,76\% = 90,24\%$ umówionego wynagrodzenia (902,40 zł), pracodawca ponosi zaś koszty w kwocie $100\% + 9,76\% = 109,76\%$ (1097,60 zł).

Dalej trzeba zapłacić ubezpieczenie rentowe, płacą je i pracodawca, i pracownik po 6,5%. Pracownikowi zostaje 83,74% pensji brutto (837,40 zł), pracodawca wydaje łącznie 116,26% (1162,60 zł).

Do tego dochodzi ubezpieczenie chorobowe – 2,45% – płatne przez pracownika i ubezpieczenie wypadkowe – 1,62% – płatne przez pracodawcę. Teraz pracownikowi pozostaje 81,29% wynagrodzenia brutto (812,90 zł), a pracodawca musi wydać 117,88% umówionego wynagrodzenia (1178,80 zł).

Dalej pojawia się obowiązkowe ubezpieczenie zdrowotne, płacone w wysokości 7,75% pozostawionej pracownikowi części wynagrodzenia, czyli $7,75\% \cdot 81,29\% = 6,3\%$ wynagrodzenia brutto. Składka ta jest odprowadzana do Kasy Chorych i zmniejsza wynagrodzenie do 74,99% (749,90 zł), ale później zmniejszy też podatek dochodowy.

Dalej pracodawca musi odprowadzić składki na Fundusz Pracy (2,45%) i na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych (0,08%). Daje to kolejny wydatek w kwocie 2,53%. Pracodawca płaci już 1204,10 zł.

To już wszystkie opłaty. Pomijamy składki na PFRON i inne fundusze pozabudżetowe, bo nie wszyscy pracodawcy je płacą.

Następnie jest rozliczany podatek dochodowy od osób fizycznych, który wynosi od 19% do 40% i jest pomniejszany corocznie o kwotę 518,16 zł, czyli o 43,18 zł miesięcznie.

Jeśli kucharka zarabia rocznie do 37024 zł, płaci podatek w skali 19%. Jeśli zarabia powyżej 74048 zł, zaczyna się zbliżać do skali 40%. W naszym przykładzie, przy pensji 1000 zł, kucharka zarabia 12000 zł rocznie i mieści się w dolnej skali (19%). Dla ogólności rozważań, obliczymy również podatki dla kucharki wynagradzanej ekskluzywnie, której (inne) dochody przekraczają 74048 zł rocznie, czyli 6170,67 zł miesięcznie. Im wyższe te dochody, tym bardziej podatek będzie się zbliżać do górnej stawki (40%).

Podatek dochodowy od niskich dochodów wyniesie 19% podstawy pomniejszonej o potrącone pracownikowi składki na ubezpieczenie społeczne (18,71%) oraz o 96,26 zł miesięcznie zaliczane do kosztów uzyskania przychodów (na dojazdy do pracy, odzież itp.). W naszym przypadku podatek wyniesie, po pomniejszeniu o składkę na Kasę Chorych, 30,10 zł.

Podatek dochodowy od wysokich dochodów wyniesie 40% tak samo obliczonej podstawy, również z pomniejszeniem o 96,26 zł. W naszym przypadku będzie to, po odjęciu składki na Kasę Chorych, 180,60 zł – liczone od 1000 zł pensji przy skali 40%, którą kucharka może być objęta na przykład wskutek wysokich dochodów osiągniętych we wcześniejszych miesiącach lub pochodzących z innych źródeł.

Reasumując, przy pensji określonej na 1000 zł, pracodawca musi wydać 1204,10 zł, a pracownik zarabia od 569,30 zł do 719,80 zł, czyli od 47% do 60% wydatkowanej przez pracodawcę kwoty.

CENY

Obliczenie i odprowadzenie wszystkich podatków i składek, śledzenie częstych zmian ustaw określających ich konstrukcję i wysokość, uzyskiwanie wyjaśnień, interpretacji, wynajmowanie adwokatów i doradców, prowadzenie ewidencji, wypełnianie formularzy, obsługa kontroli – wszystko to wymaga utrzymania personelu administracyjnego. Personel ten jest również konieczny dla obsługi innych potrzeb firmy, ale nas interesują tylko te koszty, które narzuca państwo. Załóżmy skromnie, że konieczny dla obsługi wymagań państwa personel biurowy zarabia tylko połowę tego, co kucharki, a zatem do zatrudnienia jednej kucharki pracodawca musi dodać na biurokrację połowę wydatkowanej dotychczas kwoty 1204,10 zł, czyli 602,05 zł [2]. Teraz już firma wydaje 1806,15 zł na każdą zatrudnioną kucharkę.

Różne przepisy, dotyczące pracy, środowiska, zdrowia, BHP i innych obszarów, zmuszają pracodawcę do kolejnych wydatków oraz do tworzenia rozmaitych funduszy i rezerw. Załóżmy, znów skromnie, że wymagania tych przepisów da się opędzić kolejną kwotą równą dotychczas obliczonemu wydatkowi na administrację, czyli 602,50 zł [3]. Firma wydaje już 2408,20 zł.

Zazwyczaj pracodawca wydaje jeszcze sporo pieniędzy na surowce, lokale, media i inne rzeczy, ale tego nie będziemy uwzględniać, gdyż zapewne kucharka poniosłaby podobne wydatki pracując sama, a nasze kalkulacje mają służyć wyłącznie porównaniu dwóch sytuacji: samozatrudnienia i pracy etatowej. Jeśli przyjąć, że sama firma jest skromna i nie osiąga zysku, nie trzeba uwzględniać dodatkowo jej podatku dochodowego, i 2408,20 zł wydane przez firmę jest jej całkowitym wydatkiem związanym z wypłaceniem kucharce kwoty od 569,30 zł do 719,80 zł. Tysiąc posiłków kosztowało firmę 2408,20 zł, a zatem cena jednego posiłku, bez innych niż wymagane przez prawo narzutów, bez surowców, lokali, zysku, reklam i specjalnych profitów właścicielskich, powinna wynieść 2,41 zł.

To jednak nie koniec. Aby posiłki legalnie sprzedawać, firma musi doliczyć do ceny i następnie oddać fiskusowi podatek od towarów i usług (VAT). Wynosi on najczęściej 22% ceny producenta (ceny netto), w przypadku niektórych produktów obowiązuje stawka obniżona do 7%, 3% lub nawet do zera. Chcąc uzyskać ze sprzedaży posiłku zwrot koniecznych kosztów, czyli 2,41 zł, firma musi sprzedać posiłek za $2,41 \text{ zł} + 22\% \cdot 2,41 \text{ zł} = 2,41 \text{ zł} + 0,53 \text{ zł} = 2,94 \text{ zł}$ – przy 22% VAT [4] zaś 2,58 zł przy 7% VAT [5].

Posiłek jest sprzedawany za 2,94 zł lub 2,58 zł, a kucharka dostaje za jego ugotowanie od 0,57 zł do 0,72 zł netto. Gotując tysiąc posiłków, kucharka może kupić ich od 194 do 279, a zatem dysponuje 19,4% do 24,5% efektów swojej pracy. (Przy 7% VAT byłoby to od 22,1% do 27,9%; przy 0% VAT - od 23,6% do 29,9%). Aby kupić jeden przyrządzony własnoręcznie posiłek, kucharka musi zarobić, gotując ich od 3,4 do 5,2 [6], zazwyczaj około czterech. Podobnie szewc musi naprawić cztery buty, aby zarobić na jedną naprawę, a cukrownik musi wytworzyć cztery łyżeczki cukru, aby dysponować jedną.

Zatem ile cukru w cukrze? Z przeprowadzonego oszacowania wynika, że w skrajnych przypadkach od 19,4% do 29,9%; pozostałe 70,1% do 80,6 % konsumuje państwo i narzucony przez nie ustrój gospodarczy.

DYSKUSJA WYNIKÓW

W naszych rozważaniach pojawiły się następujące założenia o poziomie kosztów firmy: koszty płacowe biurokracji wyniosły 50% kosztów płac kucharek, wymuszone prawnie koszty pozapłacowe – drugie tyle. Wszystkie „połówki” są przyjęte arbitralnie, choć realistycznie. W strukturze wydatków analizowanej firmy płace personelu produkcyjnego konsumują aż 50%, a płace pozostałego personelu 25%. Jest to struktura korzystna dla kucharek i raczej rzadko spotykana w gospodarce. Zazwyczaj narzuty są znacznie wyższe, nam jednak chodzi nie o apetyty pracodawcy, który w naszych rozważaniach miał być bezinteresowny, ale wyłącznie o koszty wymuszone przez ustrój prawny.

Co by się stało, gdyby wszystkie dodatkowe koszty zmniejszyć dwukrotnie, to znaczy biurokracja firmy konsumowałaby 25% tego, co firma wydaje na wynagrodzenia kucharek, a

pozostałe wymuszone przez system koszty – drugie 25%? Wtedy kucharka dostawałaby (przy 22% VAT) od 25,8% do 32,7% tego, co musi wydatkować na jej etat firma.

Ostrożnie szacując, odkrywamy, że pracownik uzyskuje zazwyczaj od niecałej trzeciej do przeszło piątej części tych wartości, które wypracował. Oznacza to, że pracując w ramach nowocześnie zorganizowanej, zetatyzowanej i sfiskalizowanej gospodarki – pracownik musi wytworzyć około czterech jednostek produktu, aby nabyć jedną. Typowy indeks obciążenia pracy biurokracją i podatkami zdaje się wynosić 75%.

Powyższy wynik może być nieco zaniżony, gdyż pominięto koszty materiałów, surowców, czynszów, mediów, transportu, wydatki reklamowe, koszty handlowe, amortyzację, inwestycje, zyski, faktyczne wynagrodzenia kadr zarządzających, kary, haracze, łapówki i setki innych rzeczy, które by ten obraz jeszcze wyostrzały. Wynik może być nieco zawyżony, gdyż nie uwzględniono ulg w podatku dochodowym od osób fizycznych. Z ulg tych jednak rzadko korzystają osoby o niskich wynagrodzeniach, dlatego pominięcie ich praktycznie nie zmienia oszacowania dla dochodów niskich, a dla wysokich mogłoby je zmodyfikować o pojedyncze procenty.

Dla części czytelników dyskusyjne może być uznanie obowiązkowych składek (emerytalnych, rentowych, zdrowotnych i innych) za daninę: wszak niektórym zdarza się korzystać ze świadczeń finansowanych przez te składki. Do typowego pracownika dociera – z opóźnieniem – tylko pewna część składek, całkiem skądinąd sporych, bo wynoszących w naszym przypadku 454,20 zł – przy wypłacie od 569,30 zł do 719,8 zł. Zobaczmy, co by było, gdyby składki trafiały bezpośrednio i w pełnej kwocie do pracownika, który dalej ubezpieczałby się i leczył sam. Zarabiałby wtedy o 454,20 zł więcej, czyli od 1023,50 do 1174,00 zł, i uzyskiwał od 34,8% do 48,8% ceny wytworzonych przez siebie dóbr, czyli od jednej trzeciej do połowy [7]. Gdyby do przeciętnego pracownika docierała połowa płacowych składek, otrzymywałby on (przy 22% VAT) od 27,1% do 32,2% tego, co wytwarza.

Jak widać, nawet trafiwszy na darmowy kapitał i ascetycznego pracodawcę – pracownik musi wytworzyć około czterech razy więcej, niż chciałby kupić. Ustrój gospodarczy pozostawia mu zazwyczaj około 25% wytworzonych wartości. Pozostałe 75% konsumuje system.

WNIOSKI

Niektórzy ludzie zaspokajają wiele swoich potrzeb poza rynkiem. Sami naprawiają sprzęty, budują domy, konstruują meble, wytwarzają żywność itd. Oczywiście nie wszystko można wytworzyć w ramach gospodarki naturalnej. Lodówki, telewizory, prąd czy łączność – to tylko niektóre przykłady dóbr prawie nie istniejących poza wysoko zorganizowaną gospodarką. W przypadku jednak prostych produktów i usług, narzucone przez ustrój prawny otoczenie biurokratyczne marnuje większość efektów pracy.

Trudno skonstruować w ramach gospodarki naturalnej samochód czy komputer, wydobyć i przerafinować ropę naftową, wytworzyć prąd, zapewnić łączność. Zaawansowane produkty wymagają zaawansowanej infrastruktury, a ta jest kosztowna. Wytwarzając dobra złożone, pracownik może zarabiać dowolnie mały ułamek wypracowywanych wartości, a w skrajnych przypadkach pracownicy w ogóle przestają być potrzebni, gdyż zastępują ich automaty. Infrastruktura konieczna do produkcji dóbr zaawansowanych obciąża jednak również dobra i usługi proste. Te same formy prawne, te same podatki i te same przepisy dotyczą jadłodajni i fabryki komputerów [8]. Proste dobra i usługi: posiłki, naprawy domowe, usługi ogrodnicze, korepetycje, opieka nad dziećmi i chorymi, poradnictwo, zaopatrzenie i wiele, wiele innych mogą być wytwarzane i nabywane poza wysoko zorganizowanym obrotem gospodarczym. Usługa i sprzedaż są opodatkowane i objęte prawem gospodarczym nakładającym liczne i kosztowne obowiązki; przysługa lub wymiana sąsiedzka – nie.

Przyjmijmy, że usługa posprzątania typowej izby ma wartość rynkową taką, jak jeden obiad. Głodna sprzątaczką może zatem zjeść obiad przy okazji sprzątnięcia pokoju kucharki. Jeśli jednak kucharka i sprzątaczką nie znają się, i wymieniają się swoją pracą tylko za pośrednictwem zorganizowanego obrotu gospodarczego, to sprzątaczką musi posprzątać kilka izb, by zarobić na jeden obiad, a kucharka musi ugotować kilka obiadów, aby opłacić sprzątkanie pokoju. Tak zubaża ludzi brak więzów, brak pomocy i wymiany rodzinnej, sąsiedzkiej czy przyjacielskiej: muszą pracować kilkakrotnie więcej lub konsumować kilkakrotnie mniej.

Samopomoc społeczna i samozatrudnienie są ostatnio modne w różnych krajach. Powstają lokalne kręgi samopomocy, systemy barterów społecznych, a nawet lokalne waluty. Władze na ogół sprzyjają takim przedsięwzięciom, zwłaszcza jeśli dotyczą one obszarów zaniedbanych lub osób bezrobotnych. Zdarzają się jednak próby interpretacji gospodarki naturalnej w kategoriach szarej strefy. Jest to względnie zrozumiałe, bo o ile współczesne systemy podatkowe skutecznie fiskalizują oficjalne dochody i obroty, to są prawie bezradne wobec gospodarstwa domowego czy wspólnoty lokalnej. W interesie fiskusa jest więc zaliczać jak najwięcej rodzajów aktywności do działalności gospodarczej. Ponieważ jednak wymiany społeczne i współpraca lokalna stwarzają szanse poprawy jakości życia porzuconych przez władze polityczne środowisk i ożywienia zaniedbanych regionów, w większości krajów takie systemy są dozwolone.

Osobną jest kwestią, czy tolerancja władz przetrwałaby znaczący rozwój samoorganizacji, który mógłby w konsekwencji zagrażać finansom publicznym, ale po pierwsze budżet traci niewiele [9], po drugie jest to raczej odległa perspektywa, a po trzecie jakoś się nie zanoszą na to, aby ludzie chcieli masowo rezygnować z dóbr zaawansowanych, a kupując je – automatycznie płacą podatki i finansują budżet. Ktoś w rodzinie czy ktoś we wspólnocie i tak będzie musiał zarabiać pieniądze na sfinansowanie koniecznych zakupów „na zewnątrz”, rezygnując jednak z nabywania w profesjonalnym obrocie rzeczy i usług prostych, ludzie będą je pozyskiwać kilkakrotnie taniej. Będą zatem i zamożniejsi, i mniej przepracowani.

Jeśli zrealizują się neoliberalne wizje, zgodnie z którymi aż 80% członków społeczeństw może być zbędnych dla nowoczesnej gospodarki, samozatrudnienie i samopomoc lokalna

mogą być dla wielu jedyną perspektywą godnego życia. Pozostaje im bowiem albo czekać na jakąś ofertę państwa czy gminy (zasiłki, zapomogi, służba wojskowa, roboty publiczne), albo zejść do świata zorganizowanej przestępczości (mafia, szara strefa), albo w końcu znaleźć czy zorganizować sobie takie otoczenie, w którym nie będą ani zbędni, ani tępieni. W tym ostatnim przypadku niczego od władzy nie potrzebują i choć niewiele zwiększają jej kapitał, budżet publiczny, to ich tolerowanie powinno być dla państwa tańsze i łatwiejsze od alimentowania czy kryminalizacji większości swych obywateli.

1996/2002

- [1] Wolne od podatku VAT są usługi w zakresie rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa, niektóre usługi transportowe, badawczo-rozwojowe, edukacyjne, zdrowotne, rekreacyjne itp.; podatek 3% obejmuje niektóre wyroby mięsne, jajczarsko-drobiarskie, mleczarskie, produkty upraw i hodowli; podatek 7% dotyczy niektórych towarów spożywczych i dla dzieci, związanych z gospodarką rolną i ochroną zdrowia, niektórych usług, głównie komunalnych, niektórych paliw i energii, materiałów i robót budowlanych; pozostałe towary i usługi objęte są stawką podstawową VAT (22%), a niektóre (np. paliwa płynne, alkohol, tytoń, energia, broń, samochody, jachty, automaty do gry) dodatkowo akcyzą.
- [2] Biurokracja jest często mniej, ale zarabia ona więcej niż pracownicy produkcyjni. Poza tym, jak się za chwilę okaże, do płac biurokracji włączyliśmy wynagrodzenia osób zarządzających i profity właścicielskie; utrzymywanie ich na poziomie połowy wynagrodzeń personelu produkcyjnego jest zgoła ascetyczne. Zauważmy, że zabezpieczenie osób zarządzających i właścicieli przed rozlicznymi zagrożeniami wynikającymi z setek ustaw podatkowych, gospodarczych, administracyjnych i innych – wymusza dodatkowe koszty. Wynagrodzenia zarządców i profity właścicielskie są w części kompensatą ryzyka, jakim ustrój prawny obciąża te osoby.
- [3] Tu pojawią się wydatki na organizację pracy biurokratów: komputery, segregatory, akty prawne i podręczniki, szkolenia, porady, wysyłkę lub dowóz formularzy, utrzymanie obowiązkowych rachunków i sub-rachunków bankowych, podatki lokalne, opłaty skarbowe, sądowe, administracyjne, lokalne i inne. Umieściliśmy tu również wszelkie niezbędne koszty kas fiskalnych, BHP, badań lekarskich, ubezpieczeń i różnych usług – w skali wymuszanej przez prawo.
- [4] W gastronomii VAT od posiłków wynosi 7%, a od napojów 22%. Dla ogólności rozważań zazwyczaj operujemy stawką podstawową (22%), co jakiś czas pokazując równoległe wyniki dla innych stawek VAT.
- [5] Mówiąc precyzyjnie, firma odprowadza do fiskusa swój VAT pomniejszony o VAT zawarty w kosztach, który w analizowanym przypadku jest bardzo mały, gdyż dotyczy tylko kosztów niepłacowych, na które zarezerwowaliśmy 602,50 zł. Opłaty administracyjne nie są objęte VAT, niektóre zakupy również nie umożliwiają odliczeń, w innych z kolei stawki VAT są niższe niż 22%. Przyjmując, że firma może odliczyć 22%

VAT od połowy wydatkowanej kwoty 602,50 zł, mamy odliczenie w kwocie 66,28 zł., w przeliczeniu na jeden sprzedany posiłek – niecałe 7 groszy. Płacony VAT jest zmniejszany do: 53 gr – 7 gr = 46 gr, ale cena posiłku pozostaje bez zmian.

- [6] Przy 22% VAT – od 4,1 do 5,2; przy VAT 7% - od 3,6 do 4,5; przy VAT 0% - od 3,4 do 4,2.
- [7] Pominęliśmy wszelkie koszty administracyjne, niegospodarność, rozpasanie, podatki płacone od rent i emerytur, podatki zawarte w cenach usług zdrowotnych i leków, koszty transferu, koszty bankowe, finansowe skutki odroczenia wypłat itd.
- [8] Z racji znikomego udziału w rynku pracy, pomijam tu różne uproszczone formy opodatkowania małych firm funkcjonujących w niektórych dziedzinach, takie jak ryczałt ewidencjonowany, karta podatkowa czy podatek rolny.
- [9] Zauważmy na marginesie, że pracownika zubaża nie tyle budżet, co raczej niezborność systemu. Podatki stanowią bezpośrednio niewielki ułamek kalkulowanej wyżej ceny produktu (2,41-2,94 zł): VAT (płacony przez pracodawcę i dostawców) od 7 do 53 gr, podatek dochodowy (pracowników produkcyjnych i biurokratów) od 5 do 27 gr; dorzucając hojnie budżetowi jeszcze ćwiartkę pozapłacowych kosztów biurokracji (7,5 gr), widzimy że fiskus konsumuje bezpośrednio od 19,5 do 87,5 gr z ceny produktu, podczas gdy pracownik od 57 do 72 gr. Większość ceny to koszty systemowe, które nie zwiększają budżetu. System jest nieefektywny. Do fiskusa dociera od 8% do 30% ceny produktu, do pracownika około 25%. Z pozbawienia pracownika 75 zł, sam fiskus ma od 8 do 30 zł – od 11% do 40% tego, co traci pracownik. Resztę konsumuje głównie systemowe marnotrawstwo, coś jakby entropia degenerująca finanse publiczne.

Marek Chlebuś, Ile cukru w cukrze, Obywatel 3 (7), Łódź 2002

MCH