



Warszawa, dnia 6 lutego 2014 roku

**ID KIKE:** 0-320-9407/14

## **Stanowisko KIKE w/s opodatkowania kabli światłowodowych**

W odniesieniu do posiedzenia Komitetu Sterującego Memorandum w sprawie współpracy na rzecz budowy i rozwoju pasywnej infrastruktury sieci szerokopasmowych z dnia 3 lutego 2014 roku w imieniu Krajowej Izby Komunikacji Ethernetowej pragniemy przedstawić stanowisko Izby. W sprawie opodatkowania budowli i obiektów budowlanych powiedziano bardzo dużo, ograniczymy się więc do kilku poniższych zdań, które szersze rozwinięcie znajdą na dalszych stronach, wzbogaconych o wykresy i zestawienia.

KIKE dostrzega potrzebę systemowego uregulowania spraw związanych z infrastrukturą przesyłową telekomunikacyjną, jej umieszczaniem na gruntach, także JST, spraw podatku, w tym od budowli jakimi miały by być kable jest tylko drobnym składnikiem opłat i danin jakie ponosi PT.

Ponieważ proces inwestycyjny zwykle trwa kilka lat i potem następują kolejne lata utrzymania (trwałość) wybudowanej sieci co jest najtrudniejszym do przewidzenia szczególnie na etapie koncepcji i projektu. Wszędzie decydują ułamki %, tak więc pojawienie się nagle, już na etapie realizacji, albo co gorsza zaraz po niej dodatkowego 2% podatku rocznie wywraca większość takich inwestycji. Przy trwałości na poziomie 30 lat uzyskujemy w przybliżeniu 60% wartości.

Jeśli więc mamy mówić o podatku od kabli jak od budowli to mówmy o tym, ale od roku 2039 bo te inwestycje, które trafiły już do realizacji przy obecnym stanie prawnym powinny mieć prawo w takim stanie pozostać przez cały okres trwałości inwestycji – przy założeniu 25 letniego okresu. Bo jak teraz inwestor ma zapiąć sobie inwestycje po stronie przychodów i wydatków jak nigdzie po drodze tego nie uwzględnił? Mówiąc o tej 2% opłacie w perspektywie 2039 będzie czas omówić ważne kwestie dotyczące obowiązków i praw każdej ze stron i wówczas przyszłe inwestycje będą miały szanse mieć to uwzględnione w rachunku kosztów.

Mądre samorzady tworzą Specjalne Strefy Ekonomiczne (SSE) dla rozwoju przedsiębiorczości. Wiedzą, że dla gminy/powiatu to dodatkowe miejsca pracy, dodatkowe przychody, wzrost PKB itp. Przeważnie robią to na terenach odległych od terenów zamieszkałych, aby nie stwarzać uciążliwości dla mieszkańców. Aby zachęcić firmy do inwestowania na tych terenach JST stosują rozmaite zachęty - w tym zniesienie/ograniczenie podatku. I teraz paradoks; która z firm telekomunikacyjnych doprowadzi tam światłowód, jeśli od niego - przy tak dużej odległości - będzie musiała płacić duży podatek? Czy teraz samorzady nie widzą, że pozbawiając ludzi/firmy telekomunikacji poprzez nowy podatek - pozbawiają rozwoju samych siebie?!?

Cała ta debata o utrzymanie status quo i by nie powracać do sytuacji sprzed nowelizacji PB, nie powoduje powstawania przyjaznego otoczenia prawnego dla inwestycji, a taki cel nadrzędny powinien przyświecać wszelkim zmianom w prawie budowlanym, podatkowym, sądowym.



Obecnie proponowane zmiany są kolejnymi (po zmianach w prawie drogowym, transportowym, VAT), które powodują, że Polska może znowu spadać w rankingu przyjazności biznesowej oraz zmiany te zwiększają nieprzewidywalność otoczenia biznesu w Polsce.

Z jednej strony stawiamy więc 2% dla JST a z drugiej strony mamy VAT i CIT oraz co najważniejsze zwiększanie PKB nawet o 1,5%. Sumy te mają zupełnie inny rząd wielkości co oczywiste.

Wprowadzenie podatku od światłowodów spowoduje przerzucenie jego kosztu na końcowych odbiorców. A to nie tylko osoby prywatne, czy firmy, to również służba zdrowia, policja czy straż - każda z nich ponosi i tak już spore koszty utrzymania łączności.

Uważamy, że nie możemy liczyć długości kabla od mieszkania klienta do serwera, bo kable poprzez złącza/splittery łączą się w jedne, coraz to większej średnicy. Kable podlegają wymianie, długość kabli w kanalizacji nie jest wartością stałą i zmienia się w czasie stosownie do potrzeb rynku i przedsiębiorcy. Nie wyobrażamy sobie w jaki sposób będzie ustalana wartość kabli w kanalizacji.

Podzielamy pogląd, że "kanalizacja kablowa jest miejscem, gdzie układane są kable, tak jak hala fabryczna jest miejscem, gdzie ustawia się urządzenia techniczne. Ani kable telekomunikacyjne, ani urządzenia techniczne nie są obiektami budowlanymi. Stałyby się budowlami, gdyby były wolno stojące – w wypadku urządzeń technicznych (co wyraźnie wynika z definicji budowli zawartej w upb), lub były ułożone poza kanalizacją kablową – w wypadku kabli."

Mówmy o podatkach, rozmawiajmy, ale nigdy wstecz i zawsze z takim wyprzedzeniem by nikogo nie łapać w trakcie budowy, że nie wiadomo czy warto ją kończyć. Rodzi to niepotrzebne zmienne do katalogu ryzyk inwestycyjnych.

Istotą prowadzenia działalności gospodarczej, czy też bycie menagerem w przedsiębiorstwie jest właściwie płacenie podatków, bowiem jest to wyznacznik osiągniętego sukcesu na rynku. Ważne by relacje PT – JST zawierały dużo logiki i rozsądku. Nie powinniśmy wracać do modelu budowania sieci poprzez układanie kabli w ziemi bo nie są to rozwiązania trwałe i dobre co pokazuje historia.



Co do wyprowadzenia wyliczeń, to w dużej części są one dość proste z założenia.

## 1. Strona przychodowa.

Przychód jest kluczowy dla rentowności inwestycji. Nie można bowiem patrzeć na inwestycję tylko przez pryzmat wartości środka trwałego i ew. dofinansowania. Liczymy prosto przychody ze średniego abonamentu dostępowego do Internetu wynoszące obecnie ok. 40-50 zł /m-c (są pakiety za 20 zł i takie za 100 oczywiście, ale średnia jest wedle naszych szacunków jw. - ARPU 36 zł) i mnożymy x liczbę abonentów.

Dla naszych obliczeń przyjęto 1000 abonentów, bo to zarówno średni projekt w ramach 8.4, jak i prosta podstawa do przeliczenia na dowolny inny projekt – np. na 10 tys. gniazd. Całość mnożymy x 12 m-cy otrzymujemy wskazane w prezentacji KIKE 480-600 tys. zł przychodu BRUTTO. Brutto, bo podstawą jest usługa dla odbiorcy indywidualnego z ceną podawaną brutto.

Niezwykle ważne jest spostrzeżenie, że przychody takie z projektu pojawiają się stopniowo dążąc do wskazanej wartości już po budowie sieci. Zależność jest bowiem prosta i oczywista. Budujemy >> Przyłączamy kolejnych odbiorców >> Rosną miesięczne przychody. Na początku inwestycji mamy więc infrastrukturę i związane z nią zarówno koszty budowy, jak i opłaty różne (choćby za zajęcie pasa), ale nie mamy przychodów. Wprowadzenie dodatkowych danin przy braku przychodów dobija więc kalkulacje. Co widać choćby po hipotetycznej kalkulacji dla 2% podatku od kabli z prezentacji przedstawionej podczas KS w dniu 3 lutego i opisu poniżej.

## 2. Strona kosztowa – 2%.

Główne obliczenia z prezentacji, to wartość hipotetycznego środka trwałego, jako podstawy obliczenia 2%.

Oczywiście faktyczna wycena środka, to nie prosta wartość całego projektu, a jedynie jego część, którą różnie możemy obliczyć uwzględniając, bądź nie różne wydatki w różnych kategoriach kosztowych. Jednak dla uproszczenia przyjmijmy (by zobaczyć rząd wielkości kwot), iż wartość projektu światłowodowego wynosi średnio ok. 4-10 mln złotych. Mniej więcej tyle bowiem wynoszą zarówno biznesplany projektów RPO/POIG, jak i po uwzględnieniu korekty HP/akwizycja sięgające współczynnika 10:1 (dla rozsądnej akwizycji w 2 lata od startu projektu sięgającej 10%) – koszty podłączenia abonenta podawane w omówieniach prasowych projektów pilotażowych choćby Orange, czy HAWE.

Tu bardzo ważne założenie. Podstawą ew. opodatkowania jest bowiem cała budowana sieć. A przychód generują gniazda aktywne. Stąd również w projektach powstających bez dofinansowania – zestawienie obu w/w wartości wymaga oparcia się nie na koszcie budowy HP, a całej sieci pozwalającej na pozyskanie 1000 aktywnych abonentów. Dlatego w rozważaniach dot. ekonomiki projektu – pomijamy koszt budowy pojedynczego HP skupiając się na koszcie budowy sieci w ujęciu założonej akwizycji docelowej. I tutaj zestawienie wartości sieci budowanej ze wsparciem

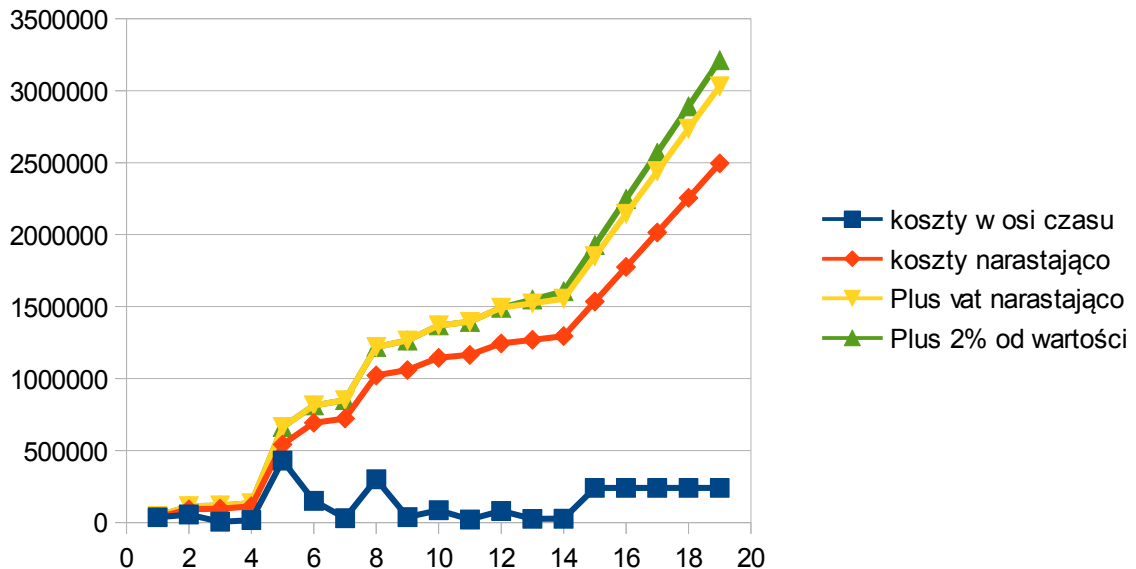
dofinansowania oraz bez jest dla danego obszaru tożsame. Kanalizacja, kable i urządzenia kosztują bowiem podobnie bez względu na źródło finansowania inwestycji.

Wracając do obliczeń. Dla sieci posiadającej hipotetyczną wartość 4 mln – 2% w skali roku, to 80 tys. zł. Przy inwestycji za 10 mln. zł 2%, to 200 tys. zł. Właśnie te wartości zestawiamy ze sobą - co pokazywane było w prezentacji. Niewinnie wyglądające 2% zjada bowiem do 30% przychodów z sieci zakładając, że plan akwizycyjny się uda. A przecież przychody z sieci sfinansować muszą koszty jej utrzymania, opłat za umieszczenie infrastruktury, czy wreszcie zakupu Internetu na rynku hurtowym i jego tranzytu do sieci MAN celem odsprzedaży abonentom.

Błędnym jest więc przyjmowanie = skupianie się w dyskusji na wartości środka trwałego, bez uwzględnienia strony przychodowej. To nie środek trwały bowiem generuje środki na ew. podatki, a przychody z usług.

---

## Ile kosztuje sieć?

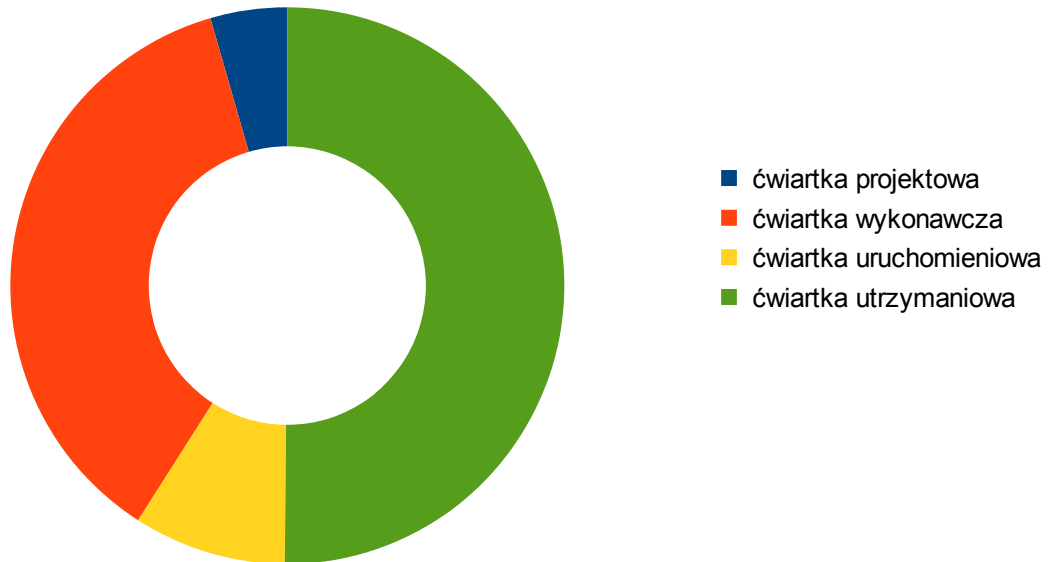


Obszar pod wykresem do cała. Całeczka to dwie połóweczki, czyli cztery ćwiarteczki:

	%
ćwiartka projektowa	4,49
ćwiartka wykonawcza	36,47
ćwiartka uruchomieniowa	8,9
ćwiartka utrzymaniowa	50,14
<b>SUMA</b>	<b>100</b>

Policzone dla 5 lat utrzymania.

### koszty inwestycji narastająco w okresie budowy i utrzymania w okresie 5 lat



Ok. 4-5 mln złotych będzie przy tym kosztowała sieć w obszarach silniej zurbanizowanych. Gdzie długość budowanej infrastruktury do każdego HP będzie stosunkowo niska. Na tych obszarach jednak zazwyczaj z uwagi na konkurencję – akwizycja bywa niewysoka. Widać to szczególnie w przypadku bloków, gdzie dostawców jest wielu. Niższe koszty nie muszą więc oznaczać wprost większego zysku, bo ten zależy również od akwizycji.

Na obszarach wiejskich koszt budowy sieci rośnie z uwagi na większą długość infrastruktury do każdego HP i może przekraczać 10 mln zł @ 1000 abonentów i zazwyczaj zakładane ok. 10000 HP. Im mniejsza gęstość odbiorców, tym koszty większe. Ważny jest jednak czynnik akwizycyjny. Obszary podmiejskie, jeśli w szczególności zamieszkałe są przez osoby migrujące z miast, przy małej lub często zerowej konkurencji dostawców – oferują statystycznie większą akwizycję, niż wiele typowo wiejskich obszarów, gdzie faktyczny popyt na dostęp do Internetu bywa bardzo niski. Zagadnienia popytowe wykraczają poza te szybkie rozważania, a i są przedmiotem kilku opracowań. Tutaj jedynie zaznaczam problem popytu na przychody lub prościej – problem poziomu akwizycji usług względem ilości budowanych HP.

Oczywiście są obszary białe, gdzie brak usług i zapotrzebowanie na nie – pozwala na akwizycję rzędu 30-50% w ciągu 2-3 lat. Patrząc jednak na zmagania (widoczne w coraz liczniejszych promocjach i “rozdawnictwie tabletów”) operatorów każdej wielkości, by pozyskać abonentów – problemu przychodów nie można marginalizować.



## Podsumowanie.

Zagadnienie kosztów i ekonomiczności inwestycji jest niezwykle szerokie. Nie można w nim skupiać się na jednym wskaźniku w oderwaniu od innych. Nie można również zakładać, że wartość księgowa środka trwałego “zapłaci podatek”. Podatki finansowane są z przychodów dokładnie tak samo, jak 1000 zł leżące na półce w domu i obrasta odsetkami. Wręcz przeciwnie. Siła nabywczą tych środków topnieje dokładnie tak samo, jak istniejąca sieć wymaga dalszych nakładów eksploatacyjno-serwisowych, a nie jest samograjem drukującym pieniądze. Sam kabel, bez akwizycji, nie generuje żadnego przychodu. Należy też pamiętać, że tendencje do długiej amortyzacji wybudowanej sieci są już same z siebie de facto sankcją podatkową wobec wydatków ponoszonych w chwili budowy, a nie przez np. 25 lat...

Patrząc w ujęciu czysto finansowym (prawne uzasadnienie przedstawili koledzy z innych Izb) koncepcja ew. 2% podatku od kabli byłaby więc kolejną karą podatkową dla inwestora telekomunikacyjnego – nakładaną równolegle do opłat za kanalizację i zasad amortyzacji. De facto więc byłaby trzecim podatkiem/kosztem podatkowym od... tego samego metra bieżącego infrastruktury.

opracowali:

Michał Matuszewski  
Józef Chwast  
Krajowa Izba Komunikacji Ethernetowej  
[grap@kike.pl](mailto:grap@kike.pl)