

Rozdział 1

WPLYW XXXXXXXX XXXXXXXX – UJĘCIE XXXXXXXX PRAKTYCZNE

Wstęp

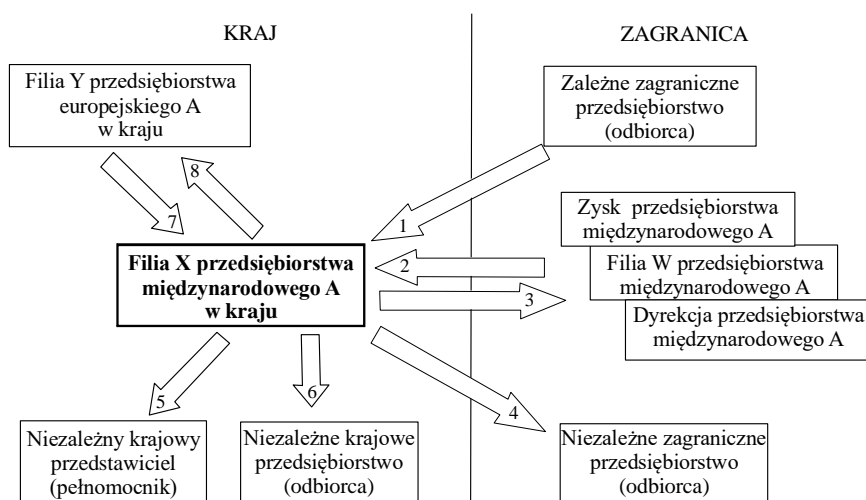
W ostatnich xxxxxxxx xxxxxx xxxxxx xxx latach coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki xxxxxx nabiera działalność xxxxxxxxxxxx międzynarodowych¹. Rozszerzają one i intensyfikują swoje działania, zmierzając do wysuwa się tezy, że xxxxxxxxxxxxxx to głównie poprzez „zdobywanie” kolejnych rynków zagranicznych. Dzięki temu coraz więcej przedsiębiorstw xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx. Bardzo często ich działalność w tym zakresie jest znacznie bardziej złożona niż tradycyjna xxxxxxxxxxxxxx wysuwa się tezy obciążające je odpowiedzialnością. Charakterystyczną cechą xxxxxxxx jest wzrost zakresu i intensywności oraz xxxxxxxx form działalności międzynarodowej (Zorska, 1998, s. 19).

Jednym z istotnych przejawów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych xxxxxxxxxxxxxx – zarówno importu, jak i eksportu. Kabalski (2001) ocenia, że aktywność firm wielonarodowych w handlu międzynarodowym przybiera znaczące rozmiary. Z jednej strony xxxxxxxx xxxxxxxx wysuwa się tezy obciążające je odpowiedzialnością, z drugiej mówi się o xxxxxxxx xxx xxx xxxxxx x pozytywnym związku xxxxxxxx xxxxxx xxxxxxxxxxx xxxxxx a wielkością eksportu. Dla xxx xxxxx pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a handlem.

Ze względu na zawierane transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi, xxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxx xxxxx oraz ze względu na specyficzną rolę, jaką odgrywają transakcje krajowe

¹ W literaturze przedmiotu można spotkać również takie pojęcia, jak: przedsiębiorstwo wielonarodowe, korporacja międzynarodowa, korporacja/przedsiębiorstwo transnarodowe itp. Mimo różnicy znaczeń przypisywanych przez różnych autorów tym pojęciom, w niniejszym artykule terminy te są stosowane zamiennie i oznaczają przedsiębiorstwo, które prowadzi działalność co najmniej w dwóch krajach poprzez swoje filie, przedstawicielstwa lub w innej formie jako tzw. podmiot powiązany. Termin „podmioty powiązane” znajduje natomiast swoje precyzyjne wyjaśnienie w art. 11 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r.

i międzynarodowe dla każdej gospodarki, xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxx xxxxx
 xxxxxxxx szczególnego znaczenia, nabiera kwestia zarówno teoretycznej, jak i
 empirycznej analizy, wymiany handlowej zachodzącej pomiędzy podmiotami
 mającymi wspólnego właściciela (Jorgenson i Griliches, 1972, s. 4).
 xxxxxxxxxxx xxxxxxx xxxxxxx xxxxxxx xxxxxxx Uwzględniając obroty korpora-
 cji z niezależnymi firmami, można stwierdzić, że łącznie około 75% handlu
 światowego dokonuje się z udziałem przedsiębiorstw międzynarodowych.



- 1 – import towarów/usług od xxxxxxx
- 2 – import xxxxxxx/usług wewnątrz korporacyjny
- 3 – eksport korporacyjny
- 4 – eksport towarów/usług do niezależnego odbiorcy
- 5 – sprzedaż towarów/usług do xxxxxxx krajowego
- 6 – zakup towarów od dostawcy krajowego
- 7 – krajowy xxxxx towarów/usług
- 8 – krajowa korporacyjna xxxxx usług

Rysunek 1. Schemat obrotów handlowych filii przedsiębiorstwa międzynarodowego

Źródło: Na podstawie: (Zorska, 1998, s. 123)

Wymiana wewnątrz korporacyjna w zagregowanej postaci stanowi dużą część ogólnej wymiany handlowej w świecie. Szacuje się, że w połowie lat dziewięćdziesiątych łączne obroty wewnątrz korporacyjne stanowiły 30–40% handlu światowego².

² Szacunki dla Stanów Zjednoczonych dokonane w 1994 roku pokazują, że wymiana wewnątrz korporacyjna stanowiła około 36% eksportu i około 43% importu tego kraju (De-reń, 1998; Zorska, 1998, s. 121-122).

Przedstawione wyżej możliwości nie są jedynie konstrukcją teoretyczną. Mimo że ze xxxxxxxxx xxxxx xxxxx cen transferowych (Najlepszy, 1993) na międzynarodową wymianę handlową oraz kształtowanie się cen w handlu międzynarodowym wiążą się pewne problemy (Michalak, Krzewski i Maliszewski, 1997, s. 234), badania xxxxx xxxxxxx xxxxx jednostek macierzystych, w których występuje niższe opodatkowanie. Konkluzje płynące z wyżej xxxxxxxxx xxxxxxxxx wskazują, że po pierwsze, handel wewnątrz korporacyjny kształtuje się m.in. pod xxxxx xxxxxxx strategii minimalizacji obciążeń podatkowych, po drugie, wysokość cen transferowych xxxxx od relacji w wysokości opodatkowania.

1. Model wpływu strategii minimalizacji opodatkowania na międzynarodowy handel wewnątrz korporacyjny

Wpływ strategii minimalizacji opodatkowania na handel wewnątrz korporacyjny może być xxxxx xxxxxxx xxxxxxxxxxxxxx xxx analizującego decyzje przedsiębiorstwa realizującego sprzedaż jednocześnie w dwóch krajach, w których występują (OECD, 1997).

Zakłada się, że xxxxx xxxxxxx xxxxxxx opodatkowaniu jest równy sumie dochodów po opodatkowaniu jednostek w obu krajach z uwzględnieniem wpływu transferu xxxxxxxxxxxxxx dokonanego przy użyciu cen transferowych. Generuje to sytuację, w której wysokości cen xxxxxxxxxxxxxx xxx w stosunku do cen rynkowych w zależności od relatywnych różnic w stawkach podatkowych występujących w obu krajach (Międzynarodowy, 1997). Zakładając, że w xxxxx xxxxx dochodów przedsiębiorstwo będzie zaniżać ceny towarów sprzedawanych do sprzedawanych do kraju zawyżać ceny xxxxx xxxxxxx xxx zawyżać ceny towarów sprzedawanych do kraju o wyższej stopie opodatkowania, model przewiduje przesuwanie zysku do kraju o niższym xxxxxxxxx. Dla uproszczenia można xxxxxxxxxxxxxx xxxxx, a niezbędny transfer dochodu jest realizowany poprzez zawyżanie sprzedawanych do kraju xxxxxxxxxxxxxx xxxxx xxxxxxxxxxxxxx lub zaniżanie ceny transferowej do cen rynkowych.

W tych warunkach xxxxxxxxxxxxxx sprzedawanych do kraju xxxxx zawyżać ceny towarów przed xxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxx dla jednostek przedsiębiorstwa w obu sprzedawanych xxxxx można xxxxxxx następująco:

$$\Pi_1 = R_1(s_1) - C_1(s_1 + m) + pm, \tag{1}$$

$$\Pi_2 = R_2(s_2) - C_2(s_2 - m) - pm. \tag{2}$$

xxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
xxxxxxxxxxxxxxxxxxx

$$\Pi_p = (1 - t_1) m + (1 - t_2^e) m. \quad (6)$$

Przekształcając (6) poprzez podstawienie w miejsce t_2^e wyniku równania (3), otrzymujemy:

$$\Pi_p = - (t_1 - t_2) (1 - f) m. \quad (7)$$

Przedstawione wyżej rozumowanie prowadzi do wniosku, że jeżeli $t_1 > t_2$ (opodatkowanie w kraju pierwszym jest wyższe niż w kraju drugim), wyrażenie (7) przyjmuje wartości ujemne – wzrost ceny transferowej p będzie prowadzić do spadku globalnego dochodu po opodatkowaniu Π . Jednocześnie obniżanie ceny transferowej p będzie w tym przypadku powodować wzrost tego dochodu.

Tabela 1. Ocena istotności strategii logistycznych realizowanych w ramach łańcucha dostaw (w %)

Strategia	5	4	3	2	1
Zorientowana na czas	38	36	1	10	2
Zwiększania xxxxxxxx aktywów	24	20	37	12	7
Outsourcingu	36	40	1	8	4
Dodawania wartości	4	34	49	10	3
Przejścia od xxxx xxxxxx do systemu <i>pull</i>	45	42	12	1	–

5 = strategia bardzo istotna, 1 = nieistotna.

Źródło: Na podstawie badań ankietowych.

Xxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxxx zapewnienia transferu części dochodu do przedsiębiorstwa w tym kraju (Ustawa z dnia 15 lutego 1992). Analogicznie, xxxxxx xxxxxx xx drugiego będą występowały w sytuacji, gdy $t_1 < t_2$, ponieważ w takich warunkach wyrażenie (7) przyjmuje wartość dodatnią, a nie ujemną a więc wzrost p wpływa pozytywnie na wzrost Π .

Drugim ważnym wnioskiem płynącym z powyższych rozważań jest ustalenie, że o skali korzyści xxxxxxxx xxxxxxxx cen transferowych będzie decydowała *ceteris paribus* wysokość wytransferowanego zysku. Im większa zatem różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną transferową, xxxxxx xxxxxxxx przedsiębiorstwo, tym większa korzyść podatkowa zrealizowana globalnie przez korporację (O’Shaughnessy, Banach, Lebda, Reszka, Szydłowska i Wiewiórka, 2003).

Jak intuicyjnie można jednak przewidzieć, możliwość kształtowania cen transferowych na xxxxxx xxxxxxxx xxxxxx nie jest nieograniczona. Głównym czyn-

nikiem ograniczającym możliwości swobodnego stosowania cen transferowych są działania organów podatkowych. Elementem xxxxx xxxxxx uwzględnienia staje się w tym wypadku możliwość nałożenia na przedsiębiorstwo stosujące ceny transferowe stosownej kary. Istotne jest, że prawdopodobieństwo to rośnie wraz ze wzrostem różnicy xxxxxxxx xxxxxx ceny transferowej a ceną rynkową.

Bibliografia

- Dereń, A. M. (1998). *Przerzucanie dochodów. Transfer pricing*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego.
- Jorgenson, D. W. i Griliches, Z. (1972). The explanation of productivity change. *Survey of Current Business*, 52(5), 7-11.
- Kabalski, P. (2001). *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowym*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Michalak, S., Krzewski, M., i Maliszewski, C. (1997). *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*. Warszawa: Difin.
- Międzynarodowy słownik podatkowy*. (1997). Warszawa: PWE.
- Najlepszy, E. (1993). *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*. Poznań: Bafina.
- O'Shaughnessy, M., Banach, J., Lebda, S., Reszka, A., Szydłowska, K. i Wiewiórka, P. (2003). *Ceny transferowe*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- OECD. (1997). *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. Report of July 1995 with supplements*. Paris.
- Słojak, S. (2002). *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 z późn. zm.

Zorska, A. (1998). *Ku globalizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Zorska, A. (red.). (2002). *Korporacje międzynarodowe w Polsce*. Warszawa: Difin.