

WPLYW XXXXXXXX XXXXXXXX – UJĘCIE XXXXXXXX PRAKTYCZNE

Wstęp

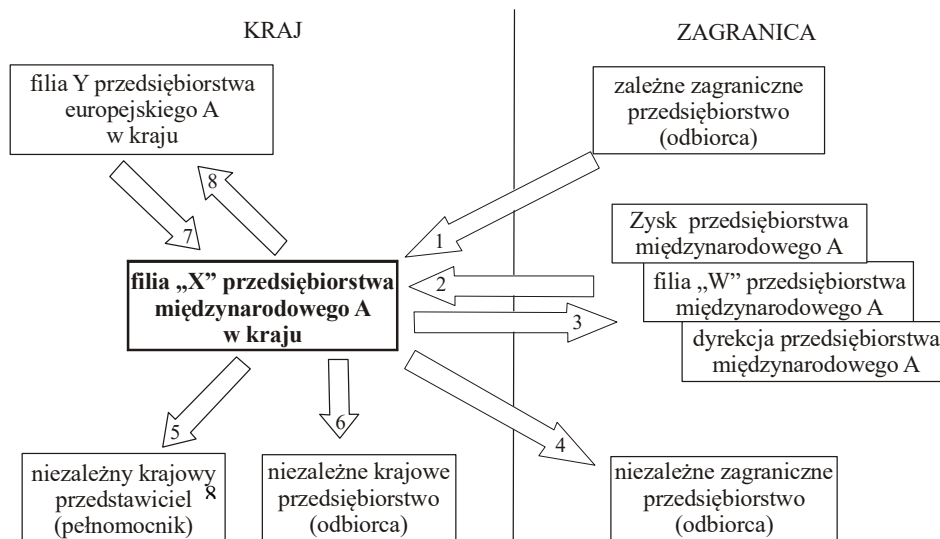
W ostatnich xxxxxxxxx xxxxxx xxxxxx xxx latach coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki xxxxxx nabiera działalność xxxxxxxxxxxxxx międzynarodowych¹. Rozszerzają one i intensyfikują swoje działania, zmierzając do wysuwania się tezy, że xxxxxxxxxxxxxx to głównie poprzez „zdobywanie”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

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

Ze względu na zawierane transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi, oraz ze względu na specyficzną rolę, jaką odgrywają transakcje krajowe i międzynarodowe dla każdej gospodarki, szczególnego znaczenia, nabiera kwestia tak teoretycznej, jak i

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.

empirycznej analizie, wymiany handlowej zachodzącej pomiędzy podmiotami mającymi wspólnego właściciela (Jorgenson i Griliches, 1972, s. 4). Uwzględniając obroty korporacji z niezależnymi firmami, można stwierdzić, że łącznie około 75% handlu światowego dokonuje się z udziałem przedsiębiorstw międzynarodowych.



- 1 – import towarów/usług od xxxxxxxx
- 2 – import xxxxxxxx/usług wewnątrz korporacyjnej
- 3 – eksport korporacyjny
- 4 – eksport towarów/usług do niezależnego odbiorcy
- 5 – sprzedaż towarów/usług do xxxxxxxx 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.

Przedstawione wyżej możliwości nie są jedynie konstrukcją teoretyczną. Mimo że ze xxxxxxxxxxx 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 xxxxxx xxxxx jednostek macierzystych, w których występuje niższe opodatkowanie. Konkluzje płynące z wyżej xxxxxxxx xxxxxxxx wskazują, że po pierwsze, handel

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

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. XXXXXXXX XXXXXXXX XXXXXXXX zapewnienia transferu części dochodu do przedsiębiorstwa w tym kraju (Ustawa z dnia 15 lutego 1992). Analogicznie, XXXXXX XXXXX 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 .

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 XXXXXXXXXXXX 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	–

Objaśnienia: skala 5 = bardzo istotna, 1 = nieistotna.

Źródło: Na podstawie badań ankietowych.

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, XXXX 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 XXXXX XXXXXXX XXXX nie jest nieograniczona. Głównym czynnikiem ograniczającym możliwości swobodnego stosowania cen transferowych są działania organów podatkowych. Elementem XXXXX XXXXXXX 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 XXXXXXXX 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.