

Rozdział 1

WPLYW XXXXXXXX XXXXXXXX – UJĘCIE XXXXXXXX PRAKTYCZNE

Wstęp

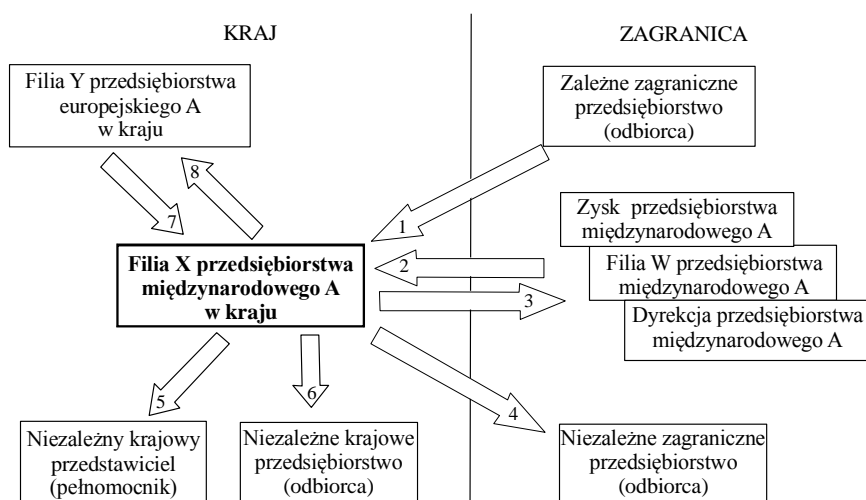
W ostatnich xxxxxxxx xxxxxx xxxxxx xxx latach coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki xxxxxx nabiera działalność xxxxxxxxxxxx międzynarodowych¹. Rozszerzają one i intensyfikują swoje działania, zmierzając do wysuwa się tezy, że xxxxxxxxxxxxxx to głównie poprzez „zdobywanie” kolejnych rynków zagranicznych. Dzięki temu coraz więcej przedsiębiorstw xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx. Bardzo często ich działalność w tym zakresie jest znacznie bardziej złożona niż tradycyjna xxxxxxxxxxxx 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 xxxxxxx a wielkością eksportu. Dla xxx xxxxx pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a handlem.

Ze względu na zawierane transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi, xxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxx 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
 xxxxxxxx xxxxxx xxxxxxxxxxx xxxxxx Uwzględniając obroty korporacji z niezale-
 żnymi 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 [Dereń 1998; Zorska 1998, s. 121–122].

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

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 i in. 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*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
- Jorgenson, D.W., Griliches, Z., 1972, *The Explanation of Productivity Change*, Survey of Current Business, vol. 52, no. 5.
- Kabalski, P., 2001, *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- Michalak, S., Krzewski, M., Maliszewski, C., 1997, *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, Difin, Warszawa.
- Międzynarodowy słownik podatkowy*, 1997, PWE, Warszawa.
- Najlepszy, E., 1993, *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*, Bafina, Poznań.
- O'Shaughnessy, M., Banach, J., Lebda, S., Reszka, A., Szydłowska, K., Wiewiórka, P., 2003, *Ceny transferowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- 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*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 2000, nr 54, poz. 654 z późn. zm.
- Zorska, A., 1998, *Ku globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Zorska, A. (red.), 2002, *Korporacje międzynarodowe w Polsce*, Difin, Warszawa.