

# Rozdział 1

## 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 xxxxxxxxxxxx międzynarodowych<sup>1</sup>. Rozszerzają one i intensyfikują swoje działania, zmierzając do wysuwania się tezy, że xxxxxxxxxxxx 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 xxxxxxxxx jest wzrost zakresu i intensywności oraz xxxxxxxxx form działalności międzynarodowej [Zorska 1998, s. 19].

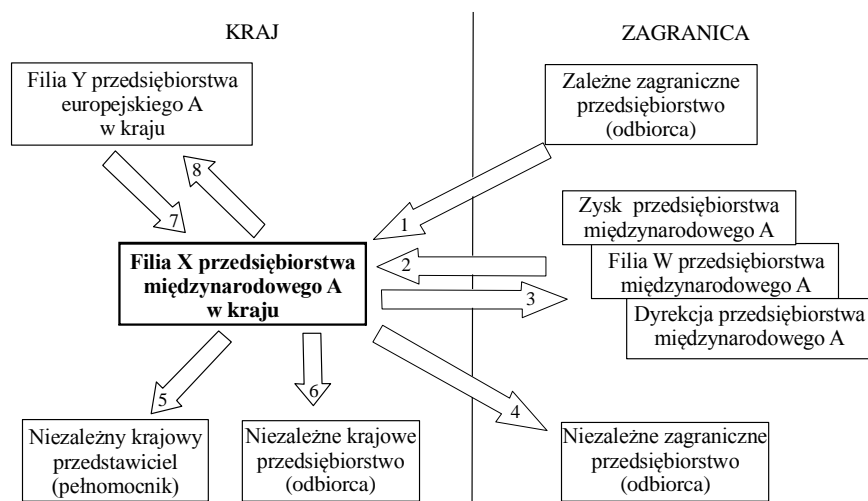
Jednym z istotnych przejawów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx – zarówno importu, jak i eksportu. Kabalski [2001] ocenia, że aktywność firm wielonarodowych w handlu międzynarodowym przybiera znaczące rozmiary. Z jednej strony xxxxxxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxx wysuwa się tezy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

Ze względu na zawierane transakcje pomiędzy podmiotami powiązаныmi, xxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxx xxxxxx oraz ze względu na specyficzną rolę, jaką odgrywają transakcje krajowe i międzynarodowe dla każdej gospodarki, xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxx xxxxxxxxxxxx szczególnego znaczenia, nabiera kwestia zarówno teoretycznej, jak i empirycznej analizy, wymiany handlowej zachodzącej pomiędzy podmiotami mającymi wspólnego właściciela [Jorgenson i Griliches 1972, s. 4]. xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxx Uwzględniając obroty korporacji z niezależnymi firmami,

---

<sup>1</sup> 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.

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 światowego<sup>2</sup>.

Przedstawione wyżej możliwości nie są jedynie konstrukcją teoretyczną. Mimo że ze xxxxxxxxxx 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 xxxxxxxxxx xxxxxxxxxx wskazują, że po pierwsze, handel wewnątrz korporacyjny kształtuje się m.in. pod xxxxx xxxxxxxxxx strategii minimalizacji obciążeń podatkowych, po drugie, wysokość cen transferowych xxxxx od relacji w wysokości opodatkowania.

<sup>2</sup> 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].



**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 xxxxxxxxxx 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  $\Pi$ .

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 czynnikiem ograniczającym możliwości swobodnego stosowania cen transferowych są działania organów podatkowych. Elementem xxxxxx xxxxxxxx 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*, 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.