

Jan Iksiński¹, Jan Igrekowski²

WPŁYW XXXXXXXX XXXXXXXX – UJĘCIE XXXXXXXX PRAKTYCZNE

Wstęp

W ostatnich xxxxxxxxxx xxxxxxx xxxxxxx xxx latach coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki xxxxxxx nabiera działalność xxxxxxxxxxxxxx międzynarodowych³. 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 xxxxxxxxxxxxxx form działalności międzynarodowej [Zorska 1998, s. 19].

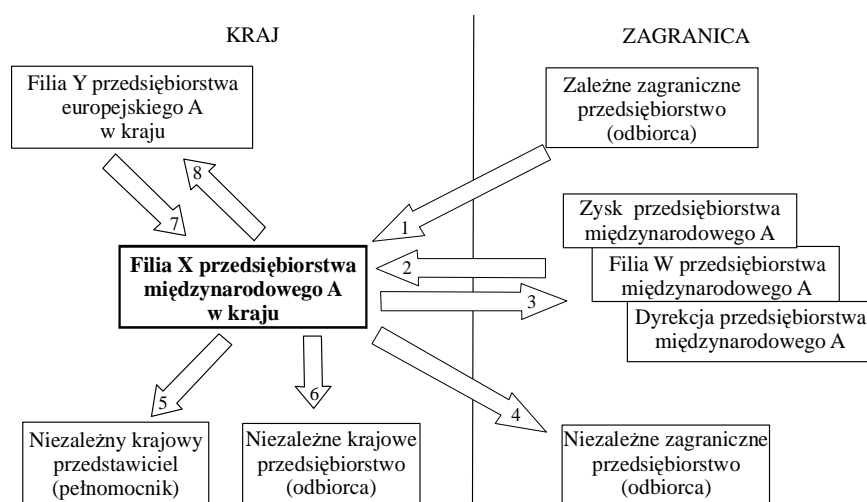
Jednym z istotnych przejawów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx – zarówno importu, jak i eksportu. Kabalski [2001] ocenia, że aktywność firm wielonarodowych w handlu międzynarodowym przybiera znaczące rozmiary. Z jednej strony xxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxx xxxxxx wysuwa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

¹ Uczelnia, wydział, katedra.

² Uczelnia, wydział, katedra.

³ 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.

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 empirycznej analizy, 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 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 światowego⁴.

⁴ 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 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
 xxxx jednostek macierzystych, w których występuje niższe opodatkowanie. Konkluzje
 płynące z wyżej xxxxxxxx xxxxxxxx wskazują, że po pierwsze, handel
 wewnątrz korporacyjny kształtuje się m.in. pod xxxxx xxxxxxx strategii minimalizacji
 obciążeń podatkowych, po drugie, wysokość cen transferowych xxxx 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 xxxxx 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 xxxxxxxxxxxx
 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 xxxx dochodów przedsiębiorstwo będzie zaniżać ceny towarów
 sprzedawanych do sprzedawanych do kraju zawyżać ceny xxxxx xxxxx xxx zawyżać ceny
 towarów sprzedawanych do kraju o wyższej stopie opodatkowania, model przewiduje
 przesuwanie zysku do kraju o niższym xxxxxxx. Dla uproszczenia można xxxxxxxxxxxxxx
 xxxx, 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 xxxxx następująco:

$$\Pi_1 = R_1(s_1) - C_1(s_1 + m) + pm, \quad (1)$$

$$\Pi_2 = R_2(s_2) - C_2(s_2 - m) - pm. \quad (2)$$

xx

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

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. 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 xxxxxxxxxxx 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 xxxxxxx cen transferowych będzie decydowała *ceteris paribus* wysokość wytransferowanego zysku. Im większa zatem różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną transferową, xxxx xxxxxxx 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 xxxxxxx xxxx nie jest nieograniczona. Głównym czynnikiem 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 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.