# WPŁYW XXXXXXX XXXXXXX – UJĘCIE XXXXXXXX PRAKTYCZNE

**Wstęp**

W ostatnich xxxxxxxxx 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 xxxxxxxxxxxxx to głównie poprzez „zdobywanie” kolejnych rynków zagranicznych. Dzięki temu coraz więcej przedsiębiorstw xxxxxxxxxxxxxxxxxxx. Bardzo często ich działalność w tym zakresie jest znacznie bardziej złożona niż tradycyjna xxxxxxxxxxx wysuwa się tezy obciążające je odpowiedzialnością. Charakterystyczną cechą xxxxxxxxx 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 xxxxxxxxx xxxxxxx xxxxx wysuwa się tezy obciążające je odpowiedzialnością, z drugiej mówi się o xxxxxxx xxx xxx xxxxx x pozytywnym związku xxxxxx xxxxx xxxxxxxx xxxxxx a wielkością eksportu. Dla xxx xxxxx pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a handlem.

Ze względu na zawierane transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi, 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 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.

ZAGRANICA

KRAJ

8

7

**filia „X” przedsiębiorstwa międzynarodowego A**

**w kraju**

1

2

3

5

6

4

niezależne krajowe przedsiębiorstwo (odbiorca)

niezależne zagraniczne przedsiębiorstwo (odbiorca)

niezależny krajowy przedstawiciel 8 (pełnomocnik)

zależne zagraniczne przedsiębiorstwo (odbiorca)

filia Y przedsiębiorstwa europejskiego A

w kraju

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Zysk przedsiębiorstwa międzynarodowego A | | |  | |
|  | filia „W” przedsiębiorstwa międzynarodowego A | | |  |
|  | | dyrekcja przedsiębiorstwa międzynarodowego A | | |

1. – import towarów/usług od xxxxxxx
2. – import xxxxxxx/usług wewnątrzkorporacyjny 3 – eksport korporacyjny

4 – eksport towarów/usług do niezależnego odbiorcy 5 – sprzedaż towarów/usług do xxxxxxxx krajowego 6 – zakup towarów od dostawcy krajowego

1. – krajowy xxxxx towarów/usług
2. – krajowa korporacyjna xxxxx usług

**Rysunek 1. Schemat obrotów handlowych filii przedsiębiorstwa międzynarodowego**

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

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

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 xxxxxx xxxx jednostek macierzystych, w których występuje niższe opodatkowanie. Konkluzje płynące z wyżej xxxxxxx xxxxxxx wskazują, że po pierwsze, handel

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

wewnątrzkorporacyjny kształtuje się m.in. pod xxxxx xxxxxx strategii minimalizacji obciążeń podatkowych, po drugie, wysokość cen transferowych xxxx od relacji w wysokości opodatkowania.

# 1. Model wpływu strategii minimalizacji opodatkowania na międzynarodowy handel wewnątrzkorporacyjny

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

Zakłada się, że xxxxx xxxxxx xxxxxx opodatkowaniu jest równy sumie dochodów po opodatkowaniu jednostek w obu krajach z uwzględnieniem wpływu transferu xxxxxxxxx dokonanego przy użyciu cen transferowych. Generuje to sytuację, w której wysokości cen xxxxxxxxxx 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 xxxxxx. Dla uproszczenia można xxxxxxxxxxxx xxxx, a niezbędny transfer dochodu jest realizowany poprzez zawyżanie sprzedawanych do kraju xxxxxxxxx xxxxx xxxxxxxx lub zaniżanie ceny transferowej do cen rynkowych.

W tych warunkach xxxxxxxxx sprzedawanych do kraju xxxxx zawyżać ceny towarów przed xxxxxxxx xxxxxxxxxxx dla jednostek przedsiębiorstwa w obu sprzedawanych xxxxx można xxxxx następująco:

*Π*1 = *R*1(*s*1) – *C*1(*s*1 + *m*) + *pm*, (1)

*Π*2 = *R*2(*s*2) – *C*2(*s*2 – *m*) – *pm*. (2)

xxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx

*Πp* = (1 – *t*1) *m* + (1 – *t e* ) *m*. (6)

2

Przekształcając (6) poprzez podstawienie w miejsce otrzymujemy:

*t*

2

*e* wyniku równania (3),

*Πp* = – (*t*1 – *t*2) (1 – *f*) *m*. (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. Xxxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxx 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 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 *pull* | 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 xxxxxxx xxxxxx 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, Banach, Lebda, Reszka, Szydłowska i Wiewiórka, 2003).

Jak intuicyjnie można jednak przewidzieć, możliwość kształtowania cen transferowych na xxxxx xxxxxx 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 xxxxxxx 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.