Witold Cel

WPŁYW CEN TRANSFEROWYCH NA MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY HANDLOWE – UJĘCIE TEORETYCZNE

1. Wprowadzenie

W ostatnich latach coraz większego znaczenia dla kształtowania się obrazu gospodarki światowej nabiera działalność przedsiębiorstw międzynarodowych[1]. Rozszerzają one i intensyfikują swoje działania, zmierzając do wytwarzania i sprzedawania produktów, tak towarów, jak i usług, na jak największej liczbie rynków zbytu. Następuje to głównie poprzez „zdobywanie" kolejnych rynków zagranicznych. Dzięki temu coraz więcej przedsiębiorstw staje się przedsiębiorstwami goszczącymi. Bardzo często ich działalność w tym zakresie jest znacznie bardziej złożona niż tradycyjna wymiana handlowa czy dokonywanie inwestycji bezpośrednich. Charakterystyczną cechą wspomnianych przemian jest wzrost zakresu i intensywności oraz różnorodność form działalności międzynarodowej[2].

Jednym z istotnych przejawów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych jest generowanie określonych strumieni handlu zagranicznego – tak importu, jak i eksportu. Ocenia się, że aktywność firm wielonarodowych w handlu międzynarodowym przybiera znaczące rozmiary[3]. Z jednej strony wysuwa się tezy obciążające je odpowiedzialnością za zwiększony import, z drugiej mówi

---

[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 artykule 11 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Por. Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych DzU z 2000 r. nr 54, poz. 654 z późn. zm.

[2] Por. A. Zorska, *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998, s. 19.

[3] Por. R. E. Caves, J. A. Frankel, R. W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998, s. 243.

się o pozytywnym związku pomiędzy ich działalnością a wielkością eksportu. Dla uchwycenia związku pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a handlem zagranicznym niezbędne jest przeanalizowanie schematu obrotów handlowych generowanych przez takie przedsiębiorstwa.

2. Charakterystyka przepływów wewnątrzkorporacyjnych

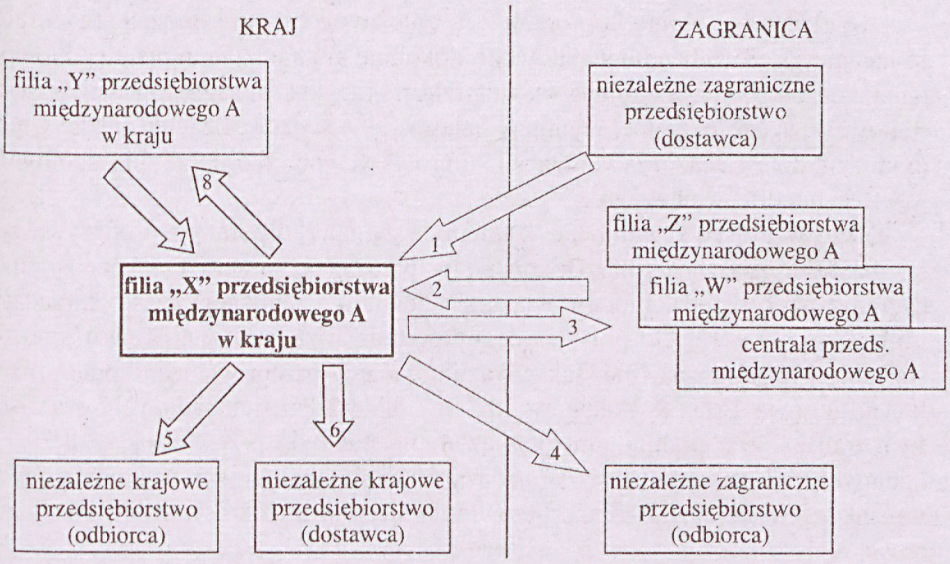
Lokowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich i tworzenie zagranicznych filii uruchamia w konsekwencji międzynarodową produkcję i związane znią przepływy produktów (towarów i/lub usług). Strumienie dostaw płyną do i od tak krajowych, jak i zagranicznych podmiotów. Mogą nimi być przedsiębiorstwa niezależne (nie powiązane kapitałowo) lub zależne – jednostki organizacyjne jednej korporacji. W zależności od kierunku wymiany (krajowa, zagraniczna) oraz zaangażowanych podmiotów (rynkowa, wewnątrzkorporacyjna) przepływy te będą uwarunkowane różnymi czynnikami.

Dla zidentyfikowania możliwych kierunków wymiany handlowej filii przedsiębiorstwa międzynarodowego opracowano rys. 1. Ogół transakcji handlowych realizowanych przez taki podmiot można podzielić ze względu na dwa podstawowe kryteria:

1) zakres geograficzny transakcji:
   a) transakcje lokalne (krajowe) – strzałki 5, 6, 7, 8,
   b) transakcje zagraniczne – dokonywane z różnymi podmiotami działającymi w innych krajach – strzałki 1, 2, 3, 4;
2) zakres podmiotowy transakcji:
   a) transakcje z podmiotami niezależnymi – strzałki 1, 4, 5, 6,
   b) transakcje z podmiotami należącymi do korporacji – strzałki 2, 3, 7, 8.

Z punktu widzenia międzynarodowych obrotów handlowych w kręgu zainteresowania pozostają dwie ważne grupy transakcji. Pierwszą stanowią przepływy (eksportowe i importowe) realizowane w efekcie transakcji zawieranych z zagranicznymi dostawcami i odbiorcami, będącymi podmiotami niezależnymi. Jest to eksport/import realizowany na zwykłych rynkowych zasadach. Drugą grupę stanowią międzynarodowe przepływy towarów i/lub usług, które są generowane przez krajową filię przedsiębiorstwa z innymi, zagranicznymi podmiotami należącymi do korporacji. Poza zakresem zainteresowania, oprócz krajowej wymiany handlowej z niezależnymi firmami, pozostają strumienie handlowe realizowane pomiędzy podmiotami należącymi do jednego przedsiębiorstwa międzynarodowego a zlokalizowanymi na terenie tego samego państwa[4].

[4] Problem krajowych obrotów wewnątrzkorporacyjnych powoli zyskuje w Polsce zainteresowanie organów państwowych, głównie podatkowych. Rosnące znaczenie przedsiębiorstw między-



1 – import towarów/usług od niezależnego dostawcy,
2 – import towarów/usług wewnątrzkorporacyjny,
3 – eksport towarów/usług wewnątrzkorporacyjny,
4 – eksport towarów/usług do niezależnego odbiorcy,
5 – sprzedaż towarów/usług do niezależnego odbiorcy krajowego,
6 – zakup towarów/usług od niezależnego dostawcy krajowego,
7 – krajowy wewnątrzkorporacyjny zakup towarów/usług,
8 – krajowa wewnątrzkorporacyjna sprzedaż towarów/usług.

Rysunek 1. Schemat obrotów handlowych filii przedsiębiorstwa międzynarodowego
Źródło: Opracowanie własne

Ze względu na odrębność warunków, na jakich zawierane są transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi, oraz ze względu na specyficzną rolę, jaką odgrywają transakcje międzynarodowe dla każdej gospodarki, szczególnego znaczenia nabiera kwestia tak teoretycznej, jak i empirycznej analizy, wymiany handlowej zachodzącej pomiędzy krajowymi a zagranicznymi podmiotami mającymi wspólnego właściciela. W tym kontekście istotne wydaje się pytanie, jak duży jest zakres tego typu transakcji w ogólnej sumie światowej wymiany handlowej.

narodowych, coraz szerszy zakres ich działania na rynku polskim oraz konieczność dostosowywania polskich regulacji prawnych do międzynarodowych standardów wymuszają stosowne zmiany w tym zakresie. Wydaje się to niezbędne, w szczególności w odniesieniu do przedsiębiorstw, które korzystają na terenie naszego kraju ze zwolnień podatkowych. Por. *Ceny transferowe w Polsce, Raport z badania 1999*, Ernst&Young 2000, s. 2. Ciekawe studium stosowania cen transferowych w krajowych obrotach korporacji międzynarodowych jest zawarte w: *Korporacje międzynarodowe w Polsce*, red. A. Zorska, Difin, Warszawa 2002, rozdział 7.

Uwzględniając obroty korporacji z niezależnymi firmami, można stwierdzić, że łącznie ok. 75% handlu światowego dokonuje się z udziałem przedsiębiorstw międzynarodowych. 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 światowego[5].

Także w Polsce zagadnienie wymiany wewnątrzkorporacyjnej odgrywa coraz bardziej znaczącą rolę. Dokonane w przeszłości inwestycje bezpośrednie zagranicznych przedsiębiorstw wiążą się bowiem z realizacją części sprzedaży i/lub zakupów w relacji: polski, zależny podmiot i zagraniczna firma macierzysta lub jej zagraniczna filia. Jak pokazują badania przeprowadzone przez firmę konsultingową Ernst & Young w 1999 r., dla większości badanych w Polsce firm transakcje z podmiotami powiązanymi stanowią przeważającą (dla 15% badanych) lub znaczną (dla 57% badanych) część ogólnej wartości zawieranych transakcji. W kolejnych latach przewiduje się w tym zakresie tendencję wzrostową[6].

Istotnym elementem wymiany wewnątrzkorporacyjnej jest fakt, iż jest ona realizowana w ramach różnorodnych strategii, struktur organizacyjnych, produkcyjnych i przestrzennych, które istnieją i zmieniają się w poszczególnych przedsiębiorstwach. Zmiany te są związane przede wszystkim z integracją działań rozproszonych geograficznie jednostek organizacyjnych poszczególnych firm międzynarodowych. Wskazana tendencja określana jest pojęciem „integracji korporacyjnej" i przejawia się w rozbudowie ponadgranicznych struktur organizacyjnych (tworzeniu filii oraz wspólnych przedsięwzięć), a także w intensyfikacji powiązań i przepływów (towarów, czynników produkcji, informacji) między jednostkami tworzącymi takie struktury[7].

Przedstawione wyżej fakty wskazują na dwie zasadnicze tendencje, mogące mieć istotny wpływ na kształtowanie się międzynarodowej wymiany handlowej.

---

[5] Szacunki dla USA dokonane w roku 1994 pokazują, iż wymiana wewnątrzkorporacyjna stanowiła ok. 36% eksportu i ok. 43% importu Stanów Zjednoczonych. Por. K. A. Clausing, *The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1998, s. 1. Także A. Zorska, *Ku globalizacji*, op.cit., s. 121–122.

[6] Firmy-córki działające na polskim rynku spodziewają się coraz większej integracji w ramach koncernu i przez to wzrostu liczby transakcji z podmiotami powiązanymi (47% badanych). Tyle samo firm przewiduje, że nic się w tym względzie nie zmieni i utrzyma się taka proporcja jak dotychczas. Tylko 6% badanych firm spodziewa się w ciągu najbliższych dwóch lat większej samodzielności i spadku liczby transakcji z podmiotami powiązanymi. Por. *Ceny transferowe w Polsce...*, op.cit., s. 4.

[7] Dla określenia intensywności „integracji korporacyjnej" oblicza się jej wskaźnik jako relację wartości międzynarodowej wymiany wewnątrzkorporacyjnej do ogólnej wartości sprzedaży przez filie. Wskaźnik taki obliczony dla amerykańskich korporacji wskazuje, że ich integracja stopniowo wzrasta (z 30% w 1977 r. do 36% w 1989 r.), por. A. Zorska, *Ku globalizacji*, op.cit., s. 124.

Z jednej strony – wzrasta zaangażowanie przedsiębiorstw międzynarodowych w międzynarodowe transakcje handlowe, z drugiej – coraz większą rolę w tych transakcjach odgrywa wymiana wewnątrzkorporacyjna. Należy również wziąć pod uwagę fakt, iż rozwój technologii oraz postępująca integracja działalności korporacji sprzyjają wdrażaniu globalnych systemów zarządzania przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Jednym z podstawowych elementów znajdujących się w centrum zainteresowania zarządów takich przedsiębiorstw jest optymalizacja, w skali całej korporacji, obciążeń podatkowych.

3. *Ceny transferowe jako instrument optymalizacji obciążeń podatkowych*

Definiowane w literaturze pojęcie cen transferowych[8] wiąże się z dwoma zasadniczymi aspektami. Po pierwsze, istotny jest zakres podmiotowy i przedmiotowy ich zastosowania. Zakres podmiotowy jest ograniczony do transakcji występujących pomiędzy przedsiębiorstwami powiązanymi. Forma powiązań może być tutaj różnorodna, od powiązań kapitałowych do powiązań realizowanych poprzez związki pokrewieństwa pomiędzy właścicielami. Zakres przedmiotowy obejmuje natomiast nie tylko towary czy usługi, lecz również wartości

[8] Ceny transferowe są różnie definiowane w literaturze przedmiotu. Wg W. M. Abdallaha, cena transferowa to „...cena ustalona przez zakład sprzedający, wydział bądź spółkę-córkę przedsiębiorstwa wielonarodowego na produkt lub usługę dostarczaną do zakładu, wydziału bądź spółki-córki tego samego przedsiębiorstwa" – W. M. Abdallah, *International Transfer Pricing Policies. Decision-Making Guidelines for Multinational Companies*, Quorum Books, London 1989, s. 7, za S. Słojak, *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa, 2002, s. 145. Wg E. Najleprzego, ceny transferowe to „...ceny ustanowione przez korporacje międzynarodowe w tzw. wymianie wewnątrzkorporacyjnej, tj. w transakcjach eksportowo-importowych między filiami a ich przedsiębiorstwem macierzystym" – E. Najleprzy, *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*, Bafina, Poznań 1993, s. 219–220. W Międzynarodowym słowniku podatkowym ceny transferowe są określone jako „ceny towarów, usług, wartości niematerialnych oraz honorariów stosowane między przedsiębiorstwami powiązanymi i różniące się od cen wynegocjowanych na wolnym rynku, zawartych w warunkach porównywalnych przez partnerów niepowiązanych" – *Międzynarodowy słownik podatkowy*, PWE, Warszawa 1997, s. 500. Wg J. Misali, ceny transferowe to ceny, które „...stosuje się w obrotach towarami, usługami i czynnikami produkcji, przy czym w ostatecznym efekcie chodzi o maksymalizację stopy i (lub) masy zysku. Ceny transferowe są najczęściej stosowane w celu przemieszczania kapitału oraz wiedzy technicznej między różnymi krajami i tym samym pośredniego finansowania filii wielkich korporacji międzynarodowych w jednym kraju lub w większej ich liczbie, unikania płacenia różnego rodzaju podatków (zwłaszcza podatku dochodowego) oraz redukowania dla WKT ujemnych skutków stosowania przez poszczególne kraje różnorodnych barier zagranicznej polityki ekonomicznej". – P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998, s. 234.

niematerialne i prawne oraz honoraria. Po drugie, ważna jest różnica między cenami transferowymi a cenami, jakie mogą być wynegocjowane na wolnym rynku, przy założeniu, iż negocjacje przebiegają w warunkach porównywalnych oraz pomiędzy niepowiązanymi partnerami[9].

Pośrednią przesłanką stosowania cen transferowych przez przedsiębiorstwa są znaczące przemiany zachodzące w ostatnim czasie w gospodarce światowej. Zjawisko integracji przejawiające się w znoszeniu barier w przepływie kapitału, usług, towarów i ludzi, porozumienia o wolnym handlu otwierające granice państw przed kapitałem obcym stwarzają możliwości prowadzenia działalności ponad granicami państw. W tej sytuacji działalność dużych międzynarodowych koncernów uzyskujących dochody za pośrednictwem swoich spółek w różnych krajach, o różnych jurysdykcjach podatkowych, w warunkach rosnącej liczby transakcji pomiędzy podmiotami powiązanymi, prowadzi, w oczywisty sposób, do pojawienia się problemu globalnych obciążeń podatkowych i ich optymalizacji. Rozwinięta struktura przedsiębiorstwa międzynarodowego, wspomagana nowoczesnymi środkami wymiany informacji, powoduje często chęć wykorzystywania jej do minimalizowania globalnych obciążeń podatkowych firmy poprzez przesuwanie zysku do kraju o niższych obciążeniach podatkowych przy pomocy cen transferowych.

Stosowanie cen transferowych odbiegających od cen rynkowych może prowadzić do zaniżenia podstawy opodatkowania i uszczuplenia podatku. Ponieważ przerzucanie dochodów rodzi negatywne skutki dla wpływów budżetowych państw, z których zysk jest transferowany, coraz więcej z nich wprowadza do swoich przepisów podatkowych odpowiednie regulacje umożliwiające organom podatkowym szacowanie dochodów w przypadku, gdy zachodzi podejrzenie o przerzucanie dochodów pomiędzy podmiotami powiązanymi. W zasadzie wszystkie kraje akceptują w przepisach dotyczących cen transferowych zasadę *arm's length*[10], zgodnie z którą stosunki między podmiotami gospodarczymi powinny opierać się na zasadach wolnego rynku. Takie przepisy wprowadzono również do polskich regulacji podatkowych. Dają one polskim organom podatkowym prawo do szacowania dochodów w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi w sytuacji, kiedy uznają, że warunki zastosowane w tych transakcjach odbiegają od warunków rynkowych[11].

---

[9] Por. M. O'Shaughnessy, J. Banach, S. Lebda, A. Reszka, K. Szydłowska, P. Wiewiórka, *Ceny transferowe*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2003, s.4–5.

[10] Pojęcie *arm's lenght* jest szerzej omówione w części 6. niniejszego opracowania.

[11] Tendencje te są już odczuwalne, jako że kontrole w zakresie cen transferowych są coraz częstsze. Mimo iż w chwili obecnej organy podatkowe nie są jeszcze przygotowane do stosowania bardziej zaawansowanych metod badania cen w transakcjach z podmiotami powiązanymi i często nie potrafią udowodnić podatnikowi przerzucania dochodu, posiadają już jednak świadomość konieczności utworzenia aparatu wysokiej klasy specjalistów potrafiących wykorzystać przepisy

Możliwości wykorzystywania cen transferowych do przesuwania dochodów pomiędzy filiami[12] przedsiębiorstwa międzynarodowego w celu obniżenia wysokości opodatkowania przedstawia rysunek 2.

Realizacja celu polegającego na przeniesieniu zysków do filii przedsiębiorstwa znajdującego się w korzystniejszej sytuacji podatkowej może polegać przede wszystkim na[13]:

- zawyżaniu kosztów produkcji w filii korporacji wyżej opodatkowanej, np. poprzez import materiałów, półproduktów nabywanych w filii korporacji niżej opodatkowanej (strumień 1);
- zaniżaniu wartości wyrobów gotowych, materiałów, półproduktów przenoszonych do filii korporacji niżej opodatkowanej (strumień 2);
- zawyżaniu wartości usług niematerialnych trudnych do wyceny (np. usług marketingowych, know-how, licencji) zakupionych od filii korporacji niżej opodatkowanej (strumień 1);
- zawyżaniu stóp procentowych i pożyczkowych, opłat za gwarancje spłaty pożyczek i kredytów zaciągniętych od filii korporacji niżej opodatkowanej – to jest zawyżaniu kosztów usług finansowych w obrocie wewnątrzkorporacyjnym (strumień 1);
- zawyżaniu kosztów ogólnoadministracyjnych ponoszonych przez centralę, a rozliczanych na jednostkę wyżej opodatkowaną.

W efekcie przedsiębiorstwo uzyskuje możliwość:

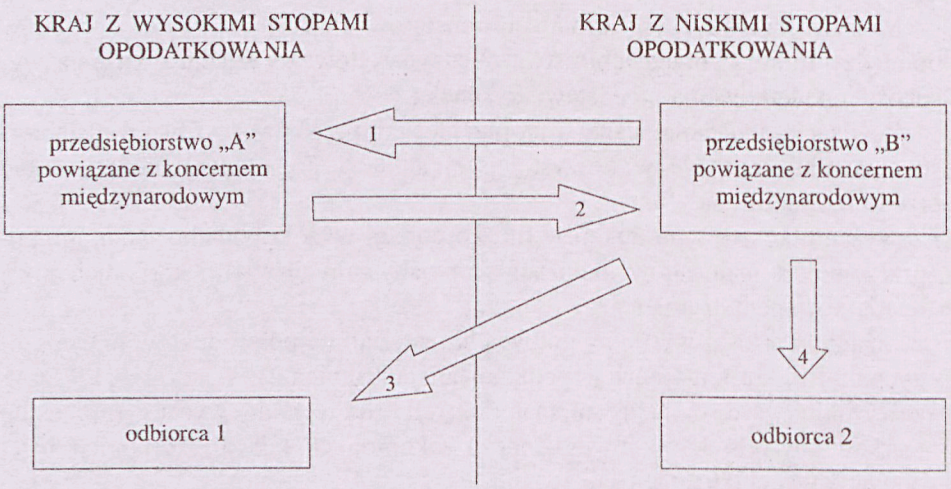
- zmniejszenia opodatkowania dochodów w spółce dokonującej zakupów wycenionych powyżej cen rynkowych (przedsiębiorstwo A);
- przesunięcia zysków do kraju z niższymi stopami opodatkowania dzięki transferowi usług niematerialnych, których wartość jest subiektywna, a co za tym idzie – identyfikacja zastosowania wyceny odbiegającej od rynkowej jest bardzo trudna;

---

prawa w zakresie cen transferowych do ochrony wpływów budżetowych. W tej sytuacji ważne jest, aby polskie firmy, których działalność opiera się w dużym stopniu na kontaktach handlowych z zagranicznymi firmami powiązanymi, posiadały określoną strategię w tym zakresie gwarantującą optymalizację podatkową prowadzonej przez nie działalności, przy zachowaniu zgodności z obowiązującymi przepisami. Niezbędne jest w tym celu dostrzeżenie wagi zjawiska cen transferowych przez menedżerów finansowych firm oraz przygotowanie na konfrontację z organami podatkowymi. Por. *Ceny transferowe w Polsce...*, op.cit., s. 1–2.

[12] Pojęcie „filia" jest tu zastosowane w celu określenia jednostki organizacyjnej przedsiębiorstwa międzynarodowego, może nią być również przedsiębiorstwo macierzyste lub podmiot powiązany w inny sposób.

[13] Por. P. Kabalski, *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001, s. 97, oraz A. M. Dereń, *Przerzucanie dochodów. Transfer Pricing*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1998, s. 32–33.



1 – import towarów/usług wewnątrzkorporacyjny (półprodukty, materiały, usługi marketingowe, know-how, licencje itp.) wyceniane powyżej cen rynkowych,
2 – eksport towarów/usług wewnątrzkorporacyjny (półprodukty, materiały, wyroby gotowe itp.) wyceniane poniżej cen rynkowych),
3 – eksport towarów/usług do niezależnego odbiorcy wg cen rynkowych,
4 – sprzedaż towarów/usług do niezależnego odbiorcy wg cen rynkowych.

Rysunek 2. Możliwości wykorzystywania cen transferowych do obniżenia wysokości opodatkowania
Źródło: Opracowanie własne

- transferu zysków pomiędzy obszarami podatkowymi dzięki zawyżaniu stóp procentowych, opłat od pożyczek oraz opłat od gwarancji spłaty pożyczek i kredytów, poprzez możliwość zaliczenia tego typu opłat w koszty, nawet jeżeli są wyższe od obowiązujących na rynku,

Przedstawione wyżej możliwości nie są jedynie konstrukcją teoretyczną. Mimo iż ze szczegółową analizą wpływu cen transferowych na międzynarodową wymianę handlową oraz kształtowanie się cen w handlu międzynarodowym wiążą się pewne problemy[14], badania przeprowadzone wśród jednostek macierzystych amerykańskich przedsiębiorstw międzynarodowych wskazują na istnienie związku pomiędzy kształtowaniem się wymiany wewnątrzkorporacyjnej a relacją wysokości opodatkowania w i poza USA. Poza innymi czynnikami wpływającymi na kształtowanie się handlu wewnątrzkorporacyjnego dane wskazują, że korporacje ze Stanów Zjednoczonych reprezentują relatywnie niższe salda bilansów handlowych z firmami z krajów, w których występuje niższe opodatkowanie. Osiągnięcie takiego rezultatu jest możliwe dzięki zastosowaniu

[14] Por. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki...*, op.cit., s. 234.

w transakcjach sprzedaży do przedsiębiorstw w krajach o niższym opodatkowaniu cen kształtujących się na poziomie niższym od cen rynkowych i analogicznie w transakcjach zakupu z tych krajów cen wyższych od cen rynkowych. Pośrednich dowodów na tego typu praktyki dostarcza analiza wysokości sprzedaży przedsiębiorstw zależnych. Wartość sprzedaży firm zlokalizowanych w krajach o niższym opodatkowaniu jest wyższa niż można byłoby oczekiwać na podstawie porównania z firmami zlokalizowanymi w krajach o wyższym opodatkowaniu[15].

Konkluzje płynące z wyżej wskazanych konstatacji wskazują, iż po pierwsze, handel wewnątrzkorporacyjny kształtuje się m.in. pod wpływem globalnych strategii minimalizacji obciążeń podatkowych, po drugie, wysokość cen transferowych zależy od relacji w wysokości opodatkowania.

4. Model wpływu strategii minimalizacji opodatkowania na międzynarodowy handel wewnątrzkorporacyjny

Wpływ strategii minimalizacji opodatkowania na handel wewnątrzkorporacyjny może być przedstawiony w postaci prostego modelu analizującego decyzje przedsiębiorstwa realizującego sprzedaż jednocześnie w dwóch krajach, w których występują zróżnicowane obciążenia podatkowe[16].

Zakłada się, iż dochód przedsiębiorstwa po opodatkowaniu jest równy sumie dochodów po opodatkowaniu jednostek w obu krajach z uwzględnieniem wpływu transferu dochodów dokonanego przy użyciu cen transferowych. Generuje to sytuację, w której jednostki stoją przed wyborem relacji wysokości cen transferowych w stosunku do cen rynkowych w zależności od relatywnych różnic w stawkach podatkowych występujących w obu krajach. Zakładając, że w celu transferu dochodów przedsiębiorstwo będzie zaniżać ceny towarów sprzedawanych do kraju o niższej stopie opodatkowania i/lub zawyżać ceny towarów sprzedawanych do kraju o wyższej stopie opodatkowania, model przewiduje przesuwanie zysku do kraju o niższym poziomie opodatkowania. Dla uproszczenia można przyjąć, iż wymiana handlowa przebiega jednokierunkowo, a niezbędny transfer dochodu jest realizowany poprzez zawyżanie lub zaniżanie ceny transferowej w stosunku do cen rynkowych.

W tych warunkach funkcje dochodu przed opodatkowaniem dla jednostek przedsiębiorstwa w obu krajach można zapisać następująco:

[15] Por. K. A. Clausing, *The Impact of Transfer Pricing...*, op.cit., s. 1.

[16] Por. tamże, s. 2–6.

$$\Pi_1 = R_1(s_1) - C_1(s_1 + m) + pm, \tag{1}$$

$$\Pi_2 = R_2(s_2) - C_2(s_2 - m) - pm. \tag{2}$$

Π_1 odzwierciedla funkcję dochodu przed opodatkowaniem w kraju pierwszym. Dochód ten zależy od:

- przychodów ze sprzedaży w kraju pierwszym – R_1, które są funkcją wielkości sprzedaży – s_1, to jest wielkości sprzedaży realizowanej przez jednostkę w kraju;
- przychodów ze sprzedaży realizowanej po cenach transferowych – p, w ilości – m, na rzecz podmiotu zależnego w państwie drugim;
- kosztów produkcji – C_1, będących funkcją tak sprzedaży krajowej – s_1, jak i sprzedaży wewnątrzkorporacyjnej – m.

Π_2 odzwierciedla funkcję dochodu przed opodatkowaniem w kraju drugim. Dochód ten zależy od:

- przychodów ze sprzedaży w kraju drugim – R_2, które są funkcją wielkości sprzedaży – s_2, to jest wielkości sprzedaży realizowanej przez jednostkę w kraju drugim włącznie ze sprzedażą produktów zakupionych od przedsiębiorstwa zależnego z kraju pierwszego,
- kosztów produkcji – C_2, będących funkcją sprzedaży produktów wytworzonych w kraju – $(s_1 - m)$,
- kosztów zakupu produktów nabytych od przedsiębiorstwa zależnego po cenach transferowych – pm.

Rozważając przypadek, w którym wysokość opodatkowania w kraju pierwszym jest wyższa niż w drugim, efektywna stopa opodatkowania w kraju drugim, z uwzględnieniem transferu zysku z kraju pierwszego, przyjmuje postać:

$$t_2^e = t_2 + (t_1 - t_2) f, \tag{3}$$

gdzie:

t_2^e – efektywna stopa opodatkowania w kraju drugim,

t_2 – nominalna stopa opodatkowania w kraju drugim,

t_1 – nominalna stopa opodatkowania w kraju pierwszym,

f – udział wysokości zysku transferowanego z kraju pierwszego w zysku wypracowanym w kraju drugim.

Funkcja dochodu netto dla całego przedsiębiorstwa po opodatkowaniu przyjmuje postać:

$$\Pi = \Pi_1 - t_1\Pi_1 + \Pi_2 - t_2^e \Pi_2 \tag{4}$$

i po uproszczeniu:

$$\Pi = (1 - t_1)\,\Pi_1 + (1 - t_2^e)\,\Pi_2. \tag{5}$$

Dla dokonania optymalizacji wysokości dochodu netto dla całego przedsiębiorstwa w zależności od ceny transferowej różniczkujemy równanie (5) względem p, w wyniku czego otrzymujemy:

$$\Pi_p = (1 - t_1)\, m + (1 - t_2^e)\, m. \tag{6}$$

Przekształcając (6) poprzez podstawienie w miejsce t_2^e wyniku równania (3), otrzymujemy;

$$\Pi_p = -(t_1 - t_2)(1 - f)\, \mathrm{m}. \tag{7}$$

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. Świadczy to o istnieniu przesłanek do zaniżania cen towarów sprzedawanych do kraju drugiego w celu zapewnienia transferu części dochodu do przedsiębiorstwa w tym kraju. Analogicznie, przesłanki do zawyżania cen produktów sprzedawanych do kraju drugiego będą występowały w sytuacji, gdy $t_1 < t_2$, ponieważ w takich warunkach wyrażenie (7) przyjmuje wartość dodatnią, a więc wzrost p wpływa pozytywnie na wzrost Π.

Drugim ważnym wnioskiem płynącym z powyższych rozważań jest ustalenie, iż o skali korzyści wynikających z zastosowania cen transferowych będzie decydowała, ceteris paribus, wysokość wytransferowanego zysku. Im większa zatem różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną transferową, stosowaną przez przedsiębiorstwo, tym większa korzyść podatkowa zrealizowana globalnie przez korporację.

Jak intuicyjnie można jednak przewidzieć, możliwość kształtowania cen transferowych na dowolnym poziomie nie jest nieograniczona. Głównym czynnikiem ograniczającym możliwości swobodnego stosowania cen transferowych są działania organów podatkowych. Elementem wymagającym uwzględnienia staje się w tym przypadku możliwość nałożenia na przedsiębiorstwo stosujące ceny transferowe stosownej kary. Sytuacja taka skłania do wniosku, iż każde przedsiębiorstwo międzynarodowe stoi przed wyborem, w którym z jednej strony ma możliwość zastosowania optymalnej, z punktu widzenia opodatkowania całej korporacji, ceny transferowej, z drugiej natomiast musi liczyć się z prawdopodobieństwem zastosowania kary przez organy podatkowe. Istotne jest, iż prawdopodobieństwo to rośnie wraz ze wzrostem różnicy pomiędzy wysokością ceny transferowej a ceną rynkową.

5. Wpływ cen transferowych na międzynarodową wymianę handlową

Zasadniczym wnioskiem wypływającym z wcześniej poczynionych rozważań jest stwierdzenie związku, jaki może wystąpić pomiędzy relacją wysokości stóp opodatkowania w dwóch różnych krajach a wielkością i/lub wartością wymiany handlowej realizowanej pomiędzy tymi krajami. Przesłankami niezbędnymi do wystąpienia takiej relacji są:

- występowanie w obu krajach podmiotów powiązanych,
- dokonywanie pomiędzy podmiotami powiązanymi w obu krajach wymiany w zakresie towarów i/lub usług,
- możliwość stosowania w wymianie wewnątrzkorporacyjnej pomiędzy podmiotami z obu krajów cen transferowych odbiegających od cen rynkowych (możliwość ta jest z jednej strony zdeterminowana odpowiednio ukształtowanymi związkami techniczno-organizacyjnymi pomiędzy jednostkami powiązanymi umożliwiającymi prowadzenie polityki optymalizacji opodatkowania w skali całej korporacji, natomiast z drugiej strony wynika z niskiej aktywności organów podatkowych w zakresie karania za stosowanie cen transferowych).

Racjonalnie działające przedsiębiorstwo międzynarodowe w warunkach występowania wyżej wskazanych przesłanek będzie realizowało strategię optymalizacji wysokości opodatkowania w skali globalnej. Instrumentem realizacji takiej strategii jest odpowiednie manipulowanie cenami w wymianie wewnątrzkorporacyjnej. Stosowanie zawyżonych cen transferowych przy sprzedaży realizowanej z podmiotu zlokalizowanego w kraju o niższym opodatkowaniu do podmiotu w kraju o wyższym poziomie stawek podatkowych i analogicznie zaniżonych cen transferowych przy realizacji sprzedaży w kierunku przeciwnym będzie prowadziło, ceteris paribus, do:

- zawyżania wartości eksportu z kraju niżej opodatkowanego,
- zaniżania wartości importu do kraju niżej opodatkowanego,
- poprawy *terms of trade* kraju niżej opodatkowanego,
- poprawy bilansu handlowego kraju niżej opodatkowanego.

Analogicznie w kraju o wyższym poziomie opodatkowania będziemy mieli do czynienia z:

- zaniżaniem wartości eksportu,
- zawyżaniem wartości importu,
- pogarszaniem się *terms of trade*,
- pogarszaniem się bilansu handlowego.

W skrajnych przypadkach może dochodzić również do nieoptymalnej alokacji czynników produkcji związanej z podejmowaniem, przez jednostkę organizacyjną korporacji międzynarodowej, produkcji eksportowej mającej na celu jedynie umożliwienie transferu dochodów.

Oprócz zakłóceń w zakresie cen i strumieni handlu zagranicznego bardzo istotnym efektem stosowania cen transferowych jest również zaburzenie w sprawiedliwym podziale łącznego dochodu korporacji pomiędzy tworzące ją jednostki organizacyjne. Wiąże się to z nieadekwatną do rzeczywistości wartością informacyjną wskaźników rentowności brutto takich przedsiębiorstw, które w krajach o niższym opodatkowaniu będą relatywnie wyższe i analogicznie w krajach o wyższym opodatkowaniu relatywnie niższe. Może to w konsekwencji wpływać na błędne decyzje inwestorów co do alokacji środków.

Skala przedstawionych wyżej zjawisk będzie uzależniona od następujących czynników:

- udziału wymiany wewnątrzkorporacyjnej w łącznej wymianie handlowej pomiędzy krajami,
- efektywnej różnicy pomiędzy cenami rynkowymi a cenami transferowymi stosowanymi w wymianie wewnątrzkorporacyjnej przez przedsiębiorstwa międzynarodowe.

Wzrost udziału przepływów handlowych generowanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe w ogólnej sumie przepływów handlowych będzie czynnikiem sprzyjającym występowaniu tego typu negatywnych zjawisk. Istotne jest również odnotowanie faktu, iż w dużej mierze skala negatywnych efektów jest uzależniona m.in. od sprawności funkcjonowania organów podatkowych. Jasne jest, że w wielu wypadkach doświadczenia w tym zakresie, reprezentowane przez pracowników korporacji transnarodowych, są znacznie większe niż doświadczenia pracowników aparatu państwowego. Ma to szczególne znaczenie w państwach rozwijających się oraz dokonujących transformacji gospodarczej, gdzie problem ten pojawił się stosunkowo niedawno, a negatywne efekty w postaci deficytu bilansu handlowego oraz zaniżonych wpływów budżetowych (gdy taki kraj charakteryzuje się relatywnie wysokimi stopami opodatkowania) mogą stanowić istotną barierę rozwoju. Także porównanie potencjałów, jakimi dysponują duże korporacje międzynarodowe, w stosunku do potencjału gospodarczego wielu małych i średnich państw skłania do wniosku, iż możliwość istotnego i negatywnego wpływu działalności takich przedsiębiorstw na gospodarki państw, poprzez stosowanie odbiegających od rynkowych cen transferowych, nie jest jedynie teoretyczna.

6. Możliwości przeciwdziałania negatywnym skutkom stosowania cen transferowych

Decydującym czynnikiem wpływającym na faktycznie realizowaną możliwość skorzystania z cen transferowych jest poziom aktywności organów podat-

kowych[17]. Ich obszar działania w zakresie kontroli cen transferowych jest ograniczony w zasadzie do następującego zakresu problemów[18]:

- wysokości cen wyrobów nabywanych przez przedsiębiorstwo od innej jednostki wchodzącej w skład korporacji,
- sposobu podziału kosztów badań i rozwoju na poszczególne przedsiębiorstwa wchodzące w skład korporacji,
- wysokości cen (opłat) za know-how, patenty, licencje, prawa autorskie, dostęp do technologii itp.,
- wysokości cen w transakcjach finansowych realizowanych wewnątrz korporacji,
- wysokości cen usług z zakresu administracji i zarządzania świadczonych w ramach korporacji.

Każde z państw, na którego obszarze działają przedsiębiorstwa międzynarodowe, musi pogodzić swoje uzasadnione prawo do opodatkowania zysków podatnika powstałych na jego terytorium z zasadą unikania opodatkowania tego samego źródła dochodów przez więcej niż jedną jurysdykcję podatkową. W celu umożliwienia organom podatkowym sprawnego działania oraz w celu eliminacji zakłóceń, jakie występują w wyniku „nieuczciwej" współpracy pomiędzy powiązanymi podmiotami, kraje europejskie podjęły działania zmierzające do ustanowienia zasad traktowania każdego z takich podmiotów jak odrębnego podmiotu działającego na zasadach rynkowych[19].

Traktując podmiot na warunkach rynkowych, sformułowano zasadę „wyciągniętej ręki" (ang. *arm's length principle*). Zasada ta wymaga, aby ceny, po jakich przedsiębiorstwa powiązane wymieniają dobra i usługi, odpowiadały cenom, jakie obowiązywałyby w analogicznych transakcjach zawieranych przez podmioty niezależne (to jest cenom godziwym). Jeżeli cena transferowa danej transakcji, ustalona przez podmioty powiązane, odbiega od ceny, jaką ustaliłyby podmioty niepowiązane, władze podatkowe mają prawo dokonać odpowiedniej korekty dochodów. Wynika to z artykułu 9 „Wzorcowej konwencji podatkowej" ODCE (ODCE Model Tax Convencion). Przyjęcie zasady „wyciągniętej ręki" ma uniemożliwić korporacjom ponadnarodowym osiąganie „niezasłużonej" przewagi konkurencyjnej dzięki unikaniu obciążeń podatkowych. To z kolei powinno przyczynić się do rozwoju światowego handlu i inwestycji[20].

---

[17] Jak pokazuje praktyka, zagrożenie karą ze strony organów podatkowych prowadzi zwykle do przyjmowania przez przedsiębiorstwa międzynarodowe rozwiązań, w których cena transferowa zbliżona jest do ceny rynkowej. Por. K. A. Clausing, *The Impact of Transfer Pricing...*, op.cit., s. 3.

[18] Por. P. Kabalski, *Rachunkowość w zarządzaniu...*, op.cit., s. 98.

[19] Por. S. Michalak, M. Krzewski, C. Maliszewski, *Transfer Pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, Difin, Warszawa 1997, s. 29–30.

[20] Zasada „wyciągniętej ręki" przyjęła się powszechnie na całym świecie. Ma ona jednak wiele ograniczeń. Po pierwsze, wymaga przyjęcia za punkt odniesienia porównywalnej transakcji zawartej przez przedsiębiorstwa niezależne. W przypadku niektórych transakcji znalezienie odpo-

7. Zakończenie

Teoretyczna analiza problemu wpływu cen transferowych na międzynarodową wymianę handlową prowadzi do następujących konkluzji:

1. Wzrost roli przedsiębiorstw międzynarodowych w międzynarodowej wymianie handlowej może prowadzić do sytuacji, w której coraz większa część tej wymiany dokonuje się na warunkach obiegających od rynkowych.
2. Przedsiębiorstwa powiązane, dokonując wymiany wewnątrzkorporacyjnej, stosują ceny transferowe, prowadząc jednocześnie politykę optymalizacji obciążeń podatkowych w skali globalnej, w efekcie poziom stóp opodatkowania w różnych krajach może wpływać na kształtowanie się wymiany handlowej.
3. Efektem stosowania cen transferowych w handlu międzynarodowym może być występowanie zakłóceń w strumieniach handlu wyrażających się w relatywnie dodatnim wpływie na wartość eksportu, *terms of trade*, i bilans płatniczy kraju o relatywnie niskich stopach podatkowych oraz na relatywnie ujemnym wpływie na wartość eksportu, *terms of trade*, i bilans płatniczy kraju o relatywnie wysokich stopach podatkowych.
4. Efektem stosowania cen transferowych w zakresie innych parametrów gospodarki może być obniżenie wpływów podatkowych do budżetu w państwie o relatywnie wysokich stopach podatkowych, możliwość podejmowania przez inwestorów nieoptymalnych decyzji z uwagi na nieprawidłowe wskaźniki rentowności (zaniżone w kraju o relatywnie wysokich stopach podatkowych),

---

wiednika na rynku zewnętrznym jest trudne lub czasem niemożliwe. Wynikać to może z unikalnych cech przedmiotu transferu (specjalistyczne produkty czy usługi, unikalne wartości niematerialne), z istnienia dodatkowych warunków kontraktowych, odnoszących się do sposobu i terminu płatności, dostawy, gwarancji itp., czy w końcu z powiązania transferu dóbr z realizacją usług lub świadczeniami niematerialnymi (np. w zakresie know-how). Po drugie, w porównywalnych transakcjach na rynku zewnętrznym może obowiązywać pewien wachlarz cen. Pojawia się wówczas pytanie: czy cały przedział obowiązujących cen rynkowych odpowiada pojęciu ceny godziwej? Możliwe jest, że korporacja dokonuje „przesuwania" dochodów, ustalając ceny transferowe mieszczące się w „przedziale" rynkowym. Po trzecie, sama definicja ceny „wyciągniętej ręki" jest na tyle mało precyzyjna, że powoduje odmienne jej interpretacje przez poszczególne kraje. Pomimo przedstawionych wad, zasadę „wyciągniętej ręki" poczytuje się jako właściwy sposób ustalania cen transferowych. Zgodnie z opinią OECD, podejście to jest teoretycznie poprawne i pozwala odzwierciedlić transakcje wewnątrz korporacji w sposób zbliżony do warunków wolnorynkowych. Jednocześnie istnieje powszechna zgoda co do konieczności dalszego rozwoju zasady „wyciągniętej ręki", a w szczególności udoskonalenia szczegółowych procedur jej wdrażania oraz opracowania jasnych i jednoznacznych wytycznych dla podatników. Por. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Report of July 1995 with Supplements*, OECD, Paris 1997, s. 22, P. Kabalski, *Rachunkowość w zarządzaniu...*, op.cit., s. 98–99; S. Michalak, M. Krzewski, C. Maliszewski, *Transfer Pricing...*, op.cit., s. 29–42, oraz A. M. Dereń, *Przerzucanie dochodów...*, op.cit., s. 39–46.

czy w końcu ewentualność nieoptymalnej alokacji czynników produkcji w sytuacji podejmowania przez jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa międzynarodowego produkcji eksportowej, w celu umożliwienia dokonywania transferu dochodów, w kraju z wyższymi marginalnymi kosztami produkcji.

5. Czynnikiem przeciwdziałającym negatywnemu wpływowi cen transferowych na gospodarkę i kształtowanie się strumieni handlu międzynarodowego może być działalność organów podatkowych ukierunkowanych na zapewnienie ustalania cen transferowych na poziomie zgodnym z *arm's lenght principle*, co jednak nie gwarantuje pełnego wyeliminowania różnic pomiędzy cenami transferowymi i rynkowymi, a co za tym idzie, pełnego uniknięcia negatywnych skutków stosowania cen transferowych.
6. Skutecznym instrumentem przeciwdziałania negatywnym skutkom cen transferowych wydaje się pozostawać jedynie dążenie do eliminowania przyczyn ich stosowania; alternatywą dla ponoszenia ogromnych nakładów na doskonalenie funkcjonowania aparatu skarbowego jest bowiem prowadzenie liberalnej polityki podatkowej; można oczekiwać, iż będzie to miało pozytywny wpływ nie tylko na już funkcjonujące przedsiębiorstwa międzynarodowe, lecz przyczyni się również do podniesienia atrakcyjności danego kraju jako potencjalnego miejsca lokowania inwestycji.

Bibliografia

Abdallah W. M., *International Transfer Pricing Policies. Decision-Making Guidelines for Multinational Companies*, Quorum Books, London 1989

Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 1998

Caves R. E., Frankel J. A., Jones R. W., *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE, Warszawa 1998

Ceny transferowe w Polsce, Raport z badania 1999, Ernst & Young 2000

Clausing K. A., *The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 1998

Dereń A. M., *Przerzucanie dochodów Transfer pricing*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o.o., Bydgoszcz 1998

Kabalski P., *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2001

Korporacje międzynarodowe w Polsce, red. A. Zorska, Difin, Warszawa 2002

Michalak S., Krzewski M., Maliszewski C., *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, Difin, Warszawa 1997

Międzynarodowy Słownik Podatkowy, PWE, Warszawa 1997

Najleprzy E., *Międzynarodowe finanse przedsiębiorstw*, Bafina, Poznań 1993

O'Shaughnessy M., Banach J., Lebda S., Reszka A., Szydłowska K., Wiewiórka P., *Ceny transferowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003

Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Report of July 1995 with Supplements, OECD, Paris 1997

Słojak S., *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa, 2002
Ustawa z 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych DzU z 2000 r. nr 54, poz. 654 z późn. zm.
Zorska A., *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998

Witold Cel

THE INFLUENCE OF TRANSFER PRICES ON INTERNATIONAL TRADE FLOWS – A THEORETICAL APPROACH

Summary

The phenomenon of integration which manifests itself in the lifting of barriers in the flow of capital, services, commodities and people, free trade agreements opening the borders to foreign capital, provide more and more opportunities to carry out cross-border activities. Therefore, activities of large multinational corporations obtaining revenues through their companies in different countries of different systems of taxation, under the growing number of transactions between the inter-related entities, obviously lead to the problem of global tax burdens and their optimisation.

Transfer prices are an instrument to achieve this aim. The application of transfer prices combined with a growing activity of multinationals in the field of foreign trade leads to the situation where a larger and larger part of the exchange is carried out on conditions other than the market ones.

This results in a negative impact on a situation of a country with higher tax rates through: deterioration of terms of trade and trade balance as well as through lower tax revenues for the budget and non-optimal allocation of the factors of production.

The negative impact of transfer prices on the economy and on international trade flows can be stimulated by tax institutions. This solution is not very effective and it is connected with considerable financial outlays. Liberal tax policy remains the only effective instrument which counteracts the negative impact of transfer prices.