

Wycena transferowa, przenoszenie dochodów oraz inne aspekty umiędzynarodowienia przedsiębiorstw

Katarzyna Dąbrowska, mgr
Wydział Nauk Ekonomicznych UW
Marcin Gruszczyński, dr
Wydział Nauk Ekonomicznych UW

1. Wstęp¹

Z obecnością zagranicznych inwestorów w krajach transformacji systemowej wiąże się wiele korzyści. Za najistotniejsze można uznać wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych, modernizację oraz poprawę konkurencyjności nabywanych przedsiębiorstw. Zagraniczne firmy grają także istotną rolę na krajowych rynkach pracy. Wiąże się to ze znacznymi początkowymi nakładami finansowymi, a także niskimi zyskami (lub stratami) w pierwszych latach działalności. Na początku transformacji zagraniczne firmy działające w Polsce mogły uzyskać trzyletnie wakacje podatkowe, ale w niektórych przypadkach okres ten był wydłużany nawet do sześciu lat. Po tym okresie oczekiwano wzrostu zysków korporacji, a także zwiększenia się wpływów z podatków od osób prawnych do budżetu.

Jednakże z upływem czasu można zaobserwować pojawianie się pewnych nieoczekiwanych zjawisk związanych z działalnością międzynarodowych przedsiębiorstw w tych krajach. Wśród największych przedsiębiorstw międzynarodowych działających w Polsce, które nie płaciły podatku dochodowego w 2000 roku (na skutek zwolnień lub ponoszonych strat), można wymienić: Procter and Gamble, Polska S.A., Fiat Auto Poland S.A., Phillip Morris Polska S.A., Daewoo-FSO Motor S.A., Géant Polska sp. z o.o., Statoil Polska sp. z o.o., Tesco Polska sp. z o.o. [Lista 500, 2001]. Oczywiście, nie tylko zagraniczne przedsiębiorstwa ponoszą straty i nie płacą podatków, problem ten dotyczy także polskich firm.

¹ Artykuł ten jest skróconą wersją referatu zaprezentowanego na Konferencji Naukowej Wydziału Nauk Ekonomicznych, Nowogród, 28-30 września 2001 r. Wszelkie zapytania do autorów prosimy kierować: mgruszcz@co.in.wne.uw.edu.pl lub dabrowska@wne.uw.edu.pl

Poważne początkowe straty można wyjaśnić wysokimi kosztami restrukturyzacji, rozpoczęciem działalności na nowym (konkurencyjnym) rynku oraz znaczącymi nakładami inwestycyjnymi. Zagraniczni inwestorzy niekiedy muszą „wyczyścić bilans”, upłynniając zbyteczne aktywa lub spłacając zaległe należności. Jest zatem oczywiste, że podczas pierwszych lat działalności można oczekiwać strat lub jedynie niewielkich zysków. Analizując korzyści z działalności przedsiębiorstw międzynarodowych w krajach postkomunistycznych, nie należy, oczywiście, koncentrować się jedynie na wpływach z podatków od tych firm, ale trzeba zwrócić uwagę na inne pozytywne efekty uboczne, takie jak likwidacja zobowiązań względem systemu ubezpieczeń społecznych oraz innego zadłużenia (np. względem partnerów handlowych), czy generowany strumień podatków pochodnych (podatku dochodowego od zatrudnionych pracowników czy VAT ze sprzedaży finalnych dóbr i usług).

Umieędzynarodowienie działalności przedsiębiorstwa daje mu nowe możliwości zmniejszania obciążeń podatkowych poprzez stosowanie wyceny transferowej oraz omijanie ograniczeń obrotów kapitałowych (np. znajdujących się w prawie dewizowym). Z szacunków Ministerstwa Finansów wynika, że w latach 1998–2000 Skarb Państwa stracił 1,5 mld PLN², co oznaczałoby, że z Polski przeniesione zostały dochody w wysokości ok. 5 mld PLN.

Z drugiej strony, działanie na skalę międzynarodową umożliwia transferowanie kapitału do danego kraju w celu nabycia zyskowych aktywów lub umieszczenia na wysoko oprocentowanych lokatach. Jednakże w wielu przypadkach prawa dewizowe ograniczają możliwość bezpośredniego nabywania instrumentów rynku finansowego przez nierezydentów. Podobne ograniczenia mogą także dotyczyć podmiotów krajowych, chcących zaciągnąć relatywnie niżej oprocentowane kredyty za granicą (w obcych walutach). Wysokie nominalne (i realne) stopy procentowe w Polsce (w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi) oraz ograniczenia prawa dewizowego mogły skłaniać przedsiębiorstwa — krajowe i zagraniczne — do transferowania kapitału do Polski.

Analizę zjawiska przenoszenia dochodów można przeprowadzić na dwa sposoby. Po pierwsze, można zbadać każde przedsiębiorstwo i każdą transakcję (lub grupę transakcji) z osobna — na poziomie mikroekonomicznym. Po drugie, można starać się szacować skalę całego zjawiska (dotyczącego danego kraju), analizując dane znajdujące się w bilansach płatniczych — na poziomie makroekonomicznym.

2. Podejście mikroekonomiczne

Niekiedy pojawiają się poglądy, jakoby problem przenoszenia dochodów i unikania opodatkowania w skali międzynarodowej dotyczył Polski jedynie w niewielkim stopniu³. Wprawdzie z najbardziej rozwiniętymi krajami Polska

² *Marże z gumy i dojenie córek*, „Gazeta Wyborcza”, 12 stycznia 2001.

³ *Ceny transferowe — mity i rzeczywistość*, „Rzeczpospolita”, 22 marca 2001.

podpisała umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, dzięki czemu, przenosząc dochody z kraju o wyższych podatkach do kraju o niższych stopach podatkowych, można by było w istotny sposób zmniejszyć obciążenia podatkowe. Jednakże w porównaniu ze stopami podatkowymi od osób prawnych obowiązującymi w krajach Unii Europejskiej, stopy w Polsce należą do jednych z najniższych w Europie. Wśród krajów pochodzenia 10 największych inwestorów w Polsce stawki CIT są niższe tylko w Korei Południowej, Irlandii⁴ i Niemczech. Co więcej, Polska jest poniekąd postrzegana jako kraj stosujący nieuczciwą konkurencję podatkową ze względu na istniejące nieopodatkowane specjalne strefy ekonomiczne. Zatem, teoretycznie można oczekiwać nawet napływu transferowanych zysków.

Mimo to niektóre kraje zachodnioeuropejskie zostały uznane przez ministerstwo finansów za praktykujące szkodliwą konkurencję podatkową w swoich systemach podatkowych, w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze administracyjnym oraz innych świadczeń o charakterze niematerialnym, a także w zakresie usług finansowych. Oprócz tych państw na szczególną uwagę zasługują tzw. raje podatkowe, państwa, w których dochody z danej działalności są bardzo nisko opodatkowane lub nie podlegają temu obowiązkowi — z niektórymi z nich Polska podpisała umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Jednakże zauważa się, że urzędy skarbowe rzadko kwestionowały ceny stosowane przez podatnika, oskarżając go o transferowanie zysków do rajów podatkowych. Co więcej, o przenoszenie dochodów częściej oskarżani są podatnicy polscy niż podmioty zagraniczne⁵.

Wydaje się jednak, że problem przenoszenia dochodów i wyceny transferowej może być obecny w polskiej gospodarce. Kwestią zasadniczą jest raczej nie transferowanie zysków z jednej jurysdykcji do drugiej, a raczej do kraju (lub terytorium), gdzie fundusze te będą opodatkowane zdecydowanie niżej lub nie będą obciążane wcale. Ocenia się także, że polskie firmy przenoszą między sobą znacznie mniejsze kwoty, niż dzieje się to w międzynarodowych koncernach⁶.

Przenoszenie dochodów może się odbywać na wiele różnych sposobów, z których szczególną uwagę zwraca się na *wycenę transferową* (*transfer pricing*). W celu przeniesienia dochodów dane przedsiębiorstwo może zawyżać lub zaniżać ceny eksportowanych lub importowanych dóbr i usług, zawyżać lub zaniżać oprocentowanie zaciągniętych kredytów lub pożyczek udzielonych, czy dokonywać arbitralnej wyceny przekazywanych lub otrzymywanych aktywów materialnych i niematerialnych.

⁴ Obecnie wynosi ona 20%, ale w latach następnych ma być istotnie zredukowana (do 16% w 2002 roku i do 12,5% w 2003 roku).

⁵ *Ceny transferowe — mity i rzeczywistość*, „Rzeczpospolita”, 22 marca 2001.

⁶ „Rzeczpospolita”, 14 marca 2001, *Ceny transferowe — mity i rzeczywistość*, „Rzeczpospolita”, 22 marca 2001.

W celu zwalczania zjawiska przenoszenia dochodów przedsiębiorstw, czego rezultatem jest zmniejszenie wpływów podatkowych do budżetu⁷, została opracowana metodologia rozpoznawania takich przypadków, zaakceptowana przez kraje OECD [OECD, 1996]. Zgodnie z zaleceniami OECD opodatkowuje się każdą firmę należącą do MNC (międzynarodowej korporacji) z osobna (*separate entity approach*). Dzięki temu unika się podwójnego opodatkowania przy jednoczesnym zabezpieczeniu bazy podatkowej.

Pewne komplikacje mogą być spowodowane różnicami w zasadach regulujących krajowe systemy podatkowe. Jeżeli krajowy system podatkowy oparty jest na zasadzie rezydencji (*residence based*), to opodatkowaniu podlegają wszystkie dochody (krajowe i zagraniczne) krajowych osób fizycznych i prawnych. Jeżeli natomiast system podatkowy opiera się na zasadzie źródła (*source based*), to opodatkowuje się dochody z działalności wewnątrz jurysdykcji bez względu na zamieszkanie podatnika. System podatkowy może być także mieszanką opartą na obu tych zasadach. W rezultacie można oczekiwać pewnych problemów związanych z opodatkowaniem działalności przedsiębiorstw międzynarodowych. Krajowe instytucje fiskalne stają przed problemem opodatkowania zysków z działalności w obrębie własnej jurysdykcji, a jednocześnie uniknięcia opodatkowania tych samych dochodów, które już zostały opodatkowane za granicą.

W celu właściwego opodatkowania przedsiębiorstw należących do międzynarodowych korporacji kraje OECD przyjęły zasadę dystansu (*arm's length principle*) za podstawę oceny działalności ekonomicznej firmy wewnątrz międzynarodowej grupy. Zasada ta oznacza, że przedsiębiorstwo powinno funkcjonować na tych samych zasadach co inne firmy w korporacji i nie powinno podejmować działań, których by nie podjęło jako niezależny podmiot. Państwom OECD zaleca się stosowanie tej zasady i eliminowanie praktyk ją naruszających⁸. Kwestie opodatkowania reguluje Modelowa Konwencja Podatkowa OECD (*OECD Model Tax Convention*).

Ceny transferowe są to ceny, po jakich przedsiębiorstwo transferuje dobra fizyczne i własność niematerialną lub dostarcza usługi powiązanim przedsiębiorstwom. Ceny te determinują dużą część kosztów i dochodów, a zatem wpływają na zyski podlegające opodatkowaniu. Artykuł 9. Konwencji nie reguluje jednak, kto (instytucja fiskalna czy korporacja) musi udowodnić, że ceny transferowe, a także inne kwestie: płacone odsetki, opłaty licencyjne, ustalanie kosztów, są wyznaczane zgodnie z zasadą dystansu.

⁷ A także nieuczciwa konkurencja względem przedsiębiorstw lokalnych nieposiadających możliwości prowadzenia takiej działalności.

⁸ Odchylenia od zasady dystansu (ALP) mogą być efektem polityki rządowej (np. subsydia dla poszczególnych sektorów, przepisy antydumpingowe). Istotne trudności w porównywaniu transakcji, cen, marż i podziału zysku mogą się pojawić, jeżeli w danej gospodarce kontroli podlegają ceny, kursy walutowe lub stopy procentowe. Ograniczeniom niekiedy podlegają płatności za usługi, zarządzanie, prawa majątkowe.

W artykuł 9. (pkt. 1a., 1b.) Konwencji definiuje się przedsiębiorstwa powiązane. Przedsiębiorstwa uznaje się za powiązane, jeśli jedno z nich bierze udział (bezpośrednio lub pośrednio) w zarządzaniu, kontroli lub kapitale drugiego lub jeżeli te same osoby biorą udział (bezpośrednio lub pośrednio) w zarządzaniu, kontroli lub kapitale obu przedsiębiorstw (np. dwa przedsiębiorstwa mają to samo kierownictwo).

W celu stwierdzenia, czy pomiędzy zależnymi przedsiębiorstwami stosowana jest zasada dystansu (ALP), analizuje się ceny (szeroko rozumiane) oraz zyski (ich podział).

2.1. Analiza porównawcza i analiza funkcjonalna

Pierwszym podejściem umożliwiającym stwierdzenie, czy nie zachodzi przypadek przenoszenia dochodów, jest analiza porównawcza (bezpośrednia). Dokonuje się porównania warunków transakcji (cen, marż) kontrolowanej i niekontrolowanej, w celu stwierdzenia czy zmiana zasad transakcji (z kontrolowanej na niekontrolowaną) miałyby konsekwencje materialne (np. zmieniłyby się ceny lub marże). Analiza ta jest względnie prosta do przeprowadzenia, jeżeli ten sam produkt jest sprzedawany przez firmy zależne i niezależne. Zakłada się, że niezależne przedsiębiorstwa, oceniając warunki potencjalnej transakcji i porównując transakcję z innymi dostępnymi możliwościami, tylko wtedy zawrą transakcję, jeśli nie będzie dostępna bardziej atrakcyjna oferta, co oznacza, że np. przedsiębiorstwo nie powinno zaakceptować danej ceny, jeśli inni klienci byliby skłonni zapłacić więcej.

Na porównywalność cen i marż może wpływać jednak wiele czynników charakteryzujących dobra i usługi, np.:

- własności rzeczyste: cechy fizyczne, jakość, trwałość, dostępność, wielkość podaży,
- w przypadku usług: natura i zakres usług,
- w przypadku własności niematerialnych — forma transakcji (licencja, sprzedaż),
- typ własności — patent, znak towarowy, technologia — czas i stopień jej ochrony,
- oczekiwane zyski z własności.

Drugim podejściem umożliwiającym stwierdzenie stosowania zasady dystansu (ALP) do podziału zysku jest analiza funkcjonalna (pośrednia). Zakłada się, że w działaniach dwu przedsiębiorstw wynagrodzenie każdego z nich powinno odzwierciedlać funkcje przez nie spełniane (stopień zaangażowania) wyznaczone aktywami i założonym (podjętym) ryzykiem. Także w tym przypadku porównuje się działania (użyte aktywa i podjęte ryzyko) powiązanych przedsiębiorstw w transakcji kontrolowanej i niezależnych firm w porównywalnej, niekontrolowanej transakcji.

W celu stwierdzenia, czy transakcje (kontrolowana i niekontrolowana) są porównywalne trzeba przeanalizować funkcje przedsiębiorstw, a następnie porównać działania firm zależnych z działaniami niezależnych uczestników

rynku. Najwygodniej byłoby analizować pojedyncze transakcje, jednak często są one powiązane z innymi, np. kontrakty handlowe mogą być zawierane na wiele lat, oprócz cen dóbr i usług w wartość transakcji mogą być wliczane prawa do użycia własności niematerialnych.

Zalecane jest korzystanie z danych wieloletnich. Dzięki temu można stwierdzić, czy strata poniesiona na skutek danej transakcji jest częścią historii strat poniesionych na podobnych transakcjach, rezultatem szczególnych warunków ekonomicznych w danym okresie, które wpłynęły istotnie na bieżące koszty, a może odzwierciedla ona fakt końca życia produktu.

Pewną wskazówką może być stwierdzenie ponoszenia strat przez dane przedsiębiorstwa zależne w sytuacji, gdy cała grupa odnosi zyski. Oczywiście powiązane przedsiębiorstwa, tak samo jak i niezależne, mogą ponosić straty na skutek czynników obiektywnych, np. ponosząc koszty rozpoczynania działalności, w rezultacie niekorzystnych warunków ekonomicznych (np. kryzys rosyjski, załamanie więzi z kontrahentami, spadek popytu rynkowego), czy na skutek nieefektywności w zarządzaniu lub procesach technologicznych. Jednakże niezależne przedsiębiorstwo nie będzie raczej tolerować strat w nieskończoność i zapewne zakończy działalność (lub zmieni jej zakres).

Obserwując długotrwałe ponoszenie strat, można przypuszczać, że przedsiębiorstwo zależne nie otrzymuje właściwej rekompensaty od grupy. Należałoby stwierdzić, czy kompensata, którą otrzymuje, jest porównywalna z tą, którą powinna otrzymywać niezależna firma, aby kontynuować działalność przynoszącą straty. Jest to szczególnie istotne, jeżeli ponoszenie strat jest racjonalne z punktu widzenia celów całej grupy międzynarodowej. Gdy np. niskie ceny są stosowane, aby utrzymać (zwiększyć) udział w rynku, rozpocząć na nim działalność lub przy wprowadzaniu nowych dóbr i usług. Koszty mogą być także ponoszone w celu utrzymania oferty pełnej linii produktów lub aby zniechęcić konkurencję do wejścia na dany rynek.

Do bezpośrednich metod analizy cen i marż należą:

- Metoda Porównywanej Ceny Niekontrolowanej (*Comparable Uncontrolled Price*). Polega ona na porównaniu cen dóbr i usług w transakcji kontrolowanej z ceną dóbr i usług w transakcji niekontrolowanej, która została zawarta w podobnych warunkach⁹.
- Metoda Ceny Odsprzedaży (*Resale Price Method*). Cena odsprzedaży niezależnemu przedsiębiorstwu powinna być porównywalna z ceną nabycia dobra lub usługi od przedsiębiorstwa zależnego powiększoną o marżę (wydatki związane ze sprzedażą i innymi operacjami)¹⁰. Efektywność tej metody zależy od porównywalności zaangażowania przedsiębiorstwa, np.

⁹ W 1997 roku Mannesman Anlagbau Polonia udzielił zagranicznej firmie dużych rabatów, obniżając deklarowane dochody o 1,5 mln PLN, „Rzeczpospolita”, 9 marca 2001.

¹⁰ Ewentualnie porównuje się marżę otrzymaną (po odjęciu ceny rynkowej od ceny zapłaconej lub żądanej od przedsiębiorstwa zależnego) z marżą rynkową.

czy zwiększa się wartość ponownie sprzedawanego produktu. Problem ten jest szczególnie istotny, jeśli analizuje się np. handel podzespołami dostarczonymi do produktu finalnego, a także jeżeli do produktu dołączany jest znak handlowy (*trademark*) lub firma (*tradenam*). Zasada dystansu (ALP) może nie być stosowana, jeżeli przedsiębiorstwo nie tylko przetwarza produkt, ale np. ponosi pełną odpowiedzialność związaną z reklamą, marketingiem, dystrybucją, gwarancją, kosztami R&D.

- **Metoda Koszt Plus (*Cost Plus Method*)**. Metoda ta służy do analizy kosztów poniesionych przez dostawcę dóbr i usług w transakcji kontrolowanej. Do tych kosztów dodaje się *markup* (marże wyliczone po odliczeniu kosztów pośrednich i bezpośrednich) w celu uzyskania właściwego zysku zgodnego z zaangażowaniem przedsiębiorstwa (użyte aktywa i podjęte ryzyko) oraz panującymi warunkami na rynku. Rezultat może być traktowany jako cena w transakcji kontrolowanej zgodnie z zasadą dystansu (ALP).

Jeżeli analizuje się bardzo powiązane i zawikłane transakcje czy ich więzkę, zaprezentowane powyżej metody mogą nie być możliwe do zastosowania. W takich przypadkach agreguje się zysk z tych transakcji, a następnie dzieli pomiędzy zaangażowane przedsiębiorstwa, zgodnie z zasadą dystansu (ALP). Wkład przedsiębiorstwa bada się za pomocą metody pośredniej, metody zysku transakcyjnego (*Transactional Profit Method*). Zgodnie z nią analizuje się zyski pochodzące z poszczególnych transakcji kontrolowanych osiąganych przez jedno lub więcej powiązanych przedsiębiorstw uczestniczących w tych transakcjach.

Metoda podziału zysku (*Profit Split Method*) służy do identyfikowania łącznego zysku¹¹ (pochodzącego z kontrolowanej transakcji) wypracowanego przez zaangażowane przedsiębiorstwa, a następnie jego podziału pomiędzy te firmy. Podział ten powinien być oparty na zasadzie dystansu (ALP) i przybliżać podział zysku, jaki nastąpiłby pomiędzy niezależnymi przedsiębiorstwami.

Zaletą tej metody jest możliwość jej użycia w przypadku problemów z odseparowaniem pojedynczych transakcji. Umożliwia ona włączanie do analizy korzyści z tego, że dane przedsiębiorstwo jest podmiotem powiązanim. Analizuje się obie strony kontraktu, zatem do zysków do podziału wlicza się korzyści ze skali, wspólne efektywności itp. Łatwo także wykryć stronę transakcji, która odniosła nadzwyczajne (czy wręcz nieprawdopodobne) korzyści.

Z drugiej strony, należy się liczyć z trudnościami z uzyskaniem informacji od zagranicznych kontrahentów na temat badanej transakcji. Inne problemy mogą się pojawić, jeżeli szacuje się zyski w większej grupie przedsiębiorstw,

¹¹ Zyskiem całkowitym może być zysk łączny z transakcji, lub w trudniejszych przypadkach, zysk rezydualny, reprezentujący zysk z wartościowych, unikalnych aktywów niematerialnych.

do której należą firmy zagraniczne (różne standardy sprawozdawczości i księgowania, zmiany kursów walutowych itp.).

Metoda ta także karze lub nagradza firmę, która odniesie nadmierne zyski, lub poniesie poważne straty, na co może w ogóle nie mieć wpływu.

Jedną z metod podziału zysku jest *analiza zaangażowania* (*Contribution Analysis*). Polega ona na stwierdzeniu zasad podziału zysku, czy jest on dzielony pomiędzy przedsiębiorstwa zgodnie z ich zaangażowaniem, wkładem w pomyślność transakcji (użyte aktywa i podjęte ryzyko). Stwierdzone zasady porównuje się z warunkami zewnętrznymi (np. podziałem zysku pomiędzy podobnymi, niezależnymi firmami).

Drugą metodą podziału zysku jest *analiza rezydualna* (*Residual Analysis*). Zgodnie z nią podziału zysku dokonuje się w dwóch etapach. Po pierwsze, szacuje się zysk w warunkach niekontrolowanych z transakcji przeprowadzonej przez niezależne przedsiębiorstwa (jaki zysk odniosłoby przedsiębiorstwo z danej działalności, gdyby było niezależne). W drugim etapie reszta zysku (lub strata) pozostała po powyższym podziale dzielona jest między przedsiębiorstwa w ten sam sposób, w jaki nastąpiłoby to pomiędzy niezależnymi firmami. Należy jednak zwrócić uwagę na wkład w postaci aktywów niematerialnych oraz na relatywną pozycję przetargową.

Ostatnią z opisywanych metod zysku transakcyjnego jest *metoda transakcyjnych marż netto* (*Transactional Net Margin Method*) polegająca na analizowaniu zysków z marż netto¹², które podatnik uzyskuje z transakcji kontrolowanej, w odniesieniu do właściwej bazy (koszty, sprzedaż, aktywa). Metoda ta jest podobna do opisywanych już *koszt plus i marży odsprzedaży*. Opiera się ona na założeniu, że marże powinny być podobne do tych, które uzyskują niezależne przedsiębiorstwa z niezależnych transakcji.

Zaletą tej metody jest to, że marże netto (zwrot z aktywów, dochód operacyjny/sprzedaż) są mniej wrażliwe na zmiany transakcyjne niż ceny w metodzie porównywalnej ceny niekontrolowanej. Metoda ta ma także tę przewagę, że nie wymaga analizy zaangażowania i odpowiedzialności wszystkich firm, badania ksiąg rachunkowych i zapisów oraz sprowadzania ich do tej samej bazy, czy analizowania kosztów wszystkich przedsiębiorstw.

Metoda ta ma także swoje wady. Marże netto mogą być zakłócone przez czynniki, które mają mały lub zerowy wpływ na ceny lub marże brutto. Należy także znaleźć dane o transakcjach niekontrolowanych, które zawierano wtedy, gdy dokonywano kontrolowanych. Ponadto podatnik może nie móc udowodnić swojej niewinności, mając mniej informacji o innych transakcjach

¹² Marże brutto — marże po odjęciu kosztów pośrednich i bezpośrednich. Marże netto — marże po odjęciu kosztów pośrednich i bezpośrednich oraz operacyjnych. Koszty bezpośrednie — koszty związane z produkcją produktu lub świadczeniem usługi. Koszty pośrednie — koszty związane wprawdzie z produkcją produktu, ale służące także innym procesom produkcyjnym — np. naprawy. Koszty operacyjne — koszty ogólne, nadzoru, administracji (firma zależna może ponosić część tych kosztów).

w gospodarce, których dane są w posiadaniu instytucji fiskalnych. Oznacza to, że metodę tę można łatwo zaskarżyć. Jeżeli z kolei bada się całą korporację, to zawsze otrzyma się kilka firm, które miały zyskowność wyższą niż średnia i kilka o niższej zyskowności. Jeżeli z kolei podmioty zależne przeprowadziły kilka transakcji między sobą, to może pojawić się kwestia, która z nich przyniosła nadmierne (lub zbyt niskie) zyski.

Należy stwierdzić, że metody te są mniej precyzyjne niż metody tradycyjne. Mogą być jednak wyjściem do analizy, jeżeli brakuje danych na temat transakcji (gdy przedsiębiorstwa wykazują zachowania niekooperacyjne i odmawiają współpracy z urzędami fiskalnymi).

3. Analiza makroekonomiczna

Konieczność analizy mikroekonomicznej jest w pewnym stopniu uzależniona od tego, czy zjawisko przenoszenia dochodów i omijania przepisów jest istotne w skali makroekonomicznej, w skali całej gospodarki. Stwierdzenie występowania tego zjawiska, kanałów, którymi dokonują się przepływy zysków, a następnie oszacowanie ich rozmiarów jest wyjątkowo trudne, a rezultaty mogą być łatwo zakwestionowane.

Jedną z metod określenia wielkości nierejestrowanych lub błędnie zafakturowanych (*misinvoiced*) przepływów zaproponowali Johnston i Ryan [1994]. Błędne fakturowanie nie należy utożsamiać ze stosowaniem cen transferowych. O ile wycena transferowa służy do ustalania zawyżonych lub zaniżonych cen na towary lub usługi faktycznie przenoszone między krajami, o tyle błędne fakturowanie polega raczej na wprowadzeniu do obrotu handlowego lub usunięciu z niego środków nie związanych z danymi dobrami czy usługami. Błędne fakturowanie powoduje, że deklarowana wartość eksportu (lub importu) kraju i do kraju j nie odpowiada rzeczywistej wartości importu (lub eksportu) kraju j z kraju i . Działania te mają na celu przeniesienie zysków (funduszy) z jednego kraju do drugiego w celu:

- zmniejszenia należności podatkowych (podobnie jak w przypadku wyceny transferowej),
- zainwestowania w aktywa (akcje, obligacje, lokaty bankowe, instrumenty pochodne), do których dostęp jest ograniczony restrykcjami prawa dewizowego¹³.

Dla danego kraju i , $EX_i - RIM_i$ jest różnicą pomiędzy wielkością eksportu (raportowaną przez kraj i) z kraju i do reszty świata a importem (rejestrowanym przez partnerów handlowych) reszty świata z kraju i . Jeżeli różnica ta jest większa od zera, to może to oznaczać, że albo krajowi eksporterzy przeszacowują wpływy z eksportu, albo reszta świata niedoszacowuje własnych płatno-

¹³ Zazwyczaj prawo dewizowe nakłada wymóg posiadania zezwolenia na zawieranie danych transakcji kapitałowych, zwalniając z ograniczeń obrotu bieżące (np. związane z finansowaniem handlu zagranicznego). Ograniczenie te może dotyczyć np. wyłącznie nierezydentów (np. nabycie akcji) lub rezydentów (zaciągnięcie kredytu za granicą).

ci za import. Zakładając, że prawdziwa jest ta pierwsza ewentualność, świadczyłoby to o możliwym ukrytym napływie kapitału do kraju. Z kolei $IM_i - REX_i$ jest to różnica pomiędzy rejestrowaną wielkością importu kraju i z zagranicy a eksportem reszty świata do kraju i . Jeżeli różnica ta jest większa od zera, oznacza to, że albo krajowi importerzy przeszacowują własne wydatki na towary importowane, albo zagranica niedoszacowuje wielkość eksportu do tego kraju. Ponownie zakładając, że prawdziwe jest to pierwsze założenie, dodatnia wielkość różnicy może świadczyć o zamaskowanym odpływie kapitału.

Podsumowując, błędne fakturowanie (netto) (MIS_i) można zdefiniować jako:

$$MIS_i = (EX_i - RIM_i) - (IM_i - REX_i) \quad (1)$$

Metodologia Johnstona i Ryana [1994] ma pewne, dość istotne ograniczenia (pomijając dokładność i interpretowalność rezultatów). Jak nadmieniono wcześniej, przenoszenie dochodów może się odbywać także przez np. przeniesienie wartości niematerialnych, których właściwa wycena może być niemożliwa. Wielkość płaconych odsetek oraz dywidend może odbiegać od obowiązujących na rynku. Istotne dochody mogą być przenoszone przez płatności za usługi, których rzeczywista wartość także może być niższa od deklarowanej. W takich przypadkach niezbędna jest analiza mikroekonomiczna. Z drugiej strony, jeżeli analiza makroekonomiczna wykaże istotność błędnego fakturowania, to można przypuszczać, że rzeczywista skala omijania przepisów podatkowych (w tym celnych) oraz ograniczeń obrotów kapitałowych jest znacznie większa.

Posługując się powyższą metodologią, można także w pewnym stopniu stwierdzić, czy przedsiębiorstwa starają się odwlekać albo przyspieszać płatności oraz realizację należności (*leads and lags*). Ułatwiłoby to znacznie zidentyfikowanie luk lub błędów w konstrukcji prawa podatkowego.

Quirk i Evans [1995] spróbowali oszacować zjawisko błędnego fakturowania w Chile (w latach 1988–1993) i w Wenezueli (1992–1994). Stwierdzili, że pomimo znaczącego stopnia kontroli obrotów bieżących i kapitałowych przez kanały handlu zagranicznego możliwe było przeniesienie znacznych funduszy z kraju (przypadek Wenezueli) lub do niego (przypadek Chile). Korzystając z tej metody, inwestorzy wprowadzili do systemu finansowego Chile ok. 2 mld USD, gdy z kolei przedsiębiorcy operujący w Wenezueli zdołali w latach 1993–1994 wyprowadzić fundusze wielkości ok. 2,2 mld USD.

Quirk i Evans [1995] zauważyli także, że pewną wskazówką, sugerującą przenoszenie kapitału, może być obserwacja salda błędów i opuszczeń. Wzrost jego wielkości i stały znak dodatni lub ujemny mogą sugerować, że inwestorzy (bezpośredni lub portfelowi) znaleźli kanał przenoszenia dochodów, który nie jest ujmowany w oficjalnej statystyce bilansu płatniczego.

Należy zastrzec, że przedstawiona metodologia nie pozwala zidentyfikować przepływów, które zostały zarejestrowane przez obie (krajową i zagraniczną)

strony transakcji i znajdują się w obu bilansach handlowych, nawet jeżeli nabycie lub sprzedaż dóbr, usług lub innych aktywów odbyło się po całkowicie nierynkowych cenach. W takim przypadku konieczne jest zastosowanie przedstawionych metod bezpośrednich lub pośrednich umożliwiających stwierdzenie nierynkowych warunków transakcji. Można jednak przypuszczać, że jeśli badanie błędnego fakturowania wykazuje istotny odpływ lub napływ funduszy, to rzeczywiście istnieją bodźce do korzystania ze wszelkich sposobów uniknięcia kontroli i opodatkowania przez władze krajowe — a zatem przedsiębiorstwa mogące dokonywać takich transferów będą się starały wykorzystać swoje możliwości.

3.1. Błędne fakturowanie w obrotach handlowych Polski z Unią Europejską

Podobną metodę zastosowano do zbadania występowania błędnego fakturowania w przypadku handlu Polski z krajami Unii Europejskiej (obroty te stanowią ok. 2/3 całości). Korzystano z danych z baz *Eurostat*¹⁴ [1999], *International Financial Statistics* [2001], Narodowego Banku Polskiego oraz Głównego Urzędu Statystycznego.

Weryfikacji poddano hipotezę, czy w przypadku obrotów handlowych Polski z krajami Unii Europejskiej mamy do czynienia z zamaskowanym odpływem czy napływem kapitału poprzez błędne fakturowanie. Należy przypomnieć, że celem takiego działania jest przeniesienie funduszy w celu uniknięcia (lub zmniejszenia) zobowiązań podatkowych lub ominięcie ograniczeń obrotów kapitałowych, aby zainwestować w aktywa rynku finansowego (lokaty, akcje, obligacje, kontrakty terminowe), do których dostęp jest, na skutek obowiązujących ograniczeń, utrudniony. Wyniki badania zaprezentowane są w tabeli 1.

Tabela 1.

Obroty handlowe: Polska–Unia Europejska (w mln EUR) oraz błędne fakturowanie w latach 1992–1998

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EX_{PL}^{15}	5897,7	7624,7	9094,3	12 259,2	12 767,3	14 541,1	17 205,2
IM_{PL}^{16}	6528,1	9189,9	10 183,6	14 357,2	18 720,7	23 800,6	27 703,0
$(EUR)IM_{PL}^{17}$	7080,6	7583,5	9107,3	12 256,3	12 249,8	14 228,2	16 161,2
$(EUR)EX_{PL}^{18}$	8153,6	9983,8	10 975,4	15 314,6	19 970,9	25 080,5	28 145,8
MIS_{PL}^{19}	442,6	835,1	778,8	960,4	1768,5	1593,0	1532,5

Źródło: opracowanie własne.

¹⁴ SP 4, procedura statystyczna 4.

¹⁵ Eksport z Polski do krajów Unii Europejskich rejestrowany przez Polskę.

¹⁶ Import do Polski z krajów Unii Europejskich rejestrowany przez Polskę.

¹⁷ Import z Polski rejestrowany przez kraje Unii Europejskiej.

¹⁸ Eksport do Polski rejestrowany przez kraje Unii Europejskiej

¹⁹ $MIS_{PL} = (EX_{PL} - RIM_{PL}) - (IM_{PL} - REX_{PL})$.

Wielkość błędnego fakturowania (szacowana zgodnie z metodologią Johnstona i Ryana [1994]) sugeruje, że w Polsce mamy generalnie do czynienia raczej z zamaskowanym napływem kapitału z krajów Unii Europejskiej (przekraczającym 1,5 mld EUR rocznie) niż z jego odpływem. Interpretacja tego zaskakującego rezultatu może być następująca:

- opodatkowanie zysków z prowadzenia działalności gospodarczej jest niższe niż w krajach Unii Europejskiej (być może firmy dokonujące błędnego fakturowania są filiami przedsiębiorstw zagranicznych, które otrzymały ulgi podatkowe w Polsce lub działają w specjalnych strefach ekonomicznych),
- zyski z aktywów rynku pieniężnego i szerzej kapitałowego są na tyle wysokie, a ograniczenia znajdujące się w polskim prawie dewizowym tak znaczące, że pojawiają się istotne bodźce do transferowania funduszy do Polski.

Quirk i Evans [1995] uważają, że pewnym potwierdzeniem występowania bodźców do błędnego fakturowania jest występowanie także istotnego oraz dodatniego salda błędów i opuszczeń. Porównajmy oszacowane błędne fakturowanie z saldem błędów i opuszczeń w Polsce w latach 1993–1998²⁰ (tabela 2.). Pewną polską innowacją jest pozycja w bilansie płatniczym na bazie płatności pod nazwą saldo niesklasyfikowanych obrotów bieżących. Także i ta pozycja świadczy o nierejestrowanym napływie kapitału do Polski, dominując znacznie nad dwiema poprzednimi.

Tabela 2.

Błędne fakturowanie oraz saldo błędów i opuszczeń w Polsce, 1993–1998 (w mln USD)

Rok	Błędne fakturowanie	Saldo błędów i opuszczeń	Saldo niesklasyfikowanych obrotów bieżących
1993	979	-8	2149
1994	926	772	3714
1995	1256	720	7145
1996	2242	486	6375
1997	1807	2488	6011
1998	1716	1798	5995
Razem	8926	6256	31 389

Źródło: obliczenia własne, NBP.

Należy zastrzec, że dodatnia wielkość błędnego fakturowania w handlu z krajami Unii Europejskiej nie oznacza, że jest ona dodatnia w całkowitym handlu zagranicznym Polski. Nie oznacza też, że jest dodatnia w obrotach

²⁰ Niestety, saldo błędów i opuszczeń dotyczy wszystkich partnerów gospodarczych Polski, gdy błędne fakturowanie tylko krajów Unii Europejskiej.

z każdym z członków Unii Europejskiej. Wpływ na to mogą mieć tamtejsze regulacje dotyczące eksportu i importu kapitału, obowiązku raportowania transakcji handlowych, możliwości „legalnego” korzystania z wyceny transferowej (istnienia firm współpracujących na terenie Polski).

Należy podkreślić, że nie badano obrotów handlowych z innymi krajami, w tym rajami podatkowymi. Można także zauważyć, że zjawisko takie, ukryty napływ kapitału, może nie budzić zaniepokojenia, w przeciwieństwie do odpływu. Jednakże powyższy rezultat sugeruje, że regulacje prawne lub procedury zbierania i opracowywania danych — w Polsce lub w krajach Unii Europejskiej — mogą nie być wystarczające, umożliwiając tym samym zamaskowane transakcje.

4. Zakończenie

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są niewątpliwym źródłem korzyści dla gospodarek krajów transformacji systemowej. Umożliwiają także zacieśnianie współpracy międzynarodowej. Oczywiście, każde przedsięwzięcie gospodarcze jest ukierunkowane na zysk, a każdy inwestor, w tym i zagraniczny, wykorzysta każdą możliwość, każdą lukę w przepisach, aby zmniejszyć swoje zobowiązania podatkowe.

Działalność na skalę międzynarodową umożliwia i ułatwia przenoszenie dochodów pomiędzy krajami, zarówno w celu zmniejszenia zobowiązań podatkowych, jak i pozyskania aktywów, do których dostęp jest prawnie ograniczony. Problem przenoszenia dochodów oraz wyceny transferowej wydaje się być obecny w polskiej gospodarce. Jego skala jest oczywiście bardzo trudna do oszacowania, jednakże wyniki badania sugerują, że w latach dziewięćdziesiątych bardziej prawdopodobny był napływ kapitału niż jego odpływ.

W skali międzynarodowej problem przenoszenia dochodów wydaje się być bardzo trudny do rozwiązania. Można także odnieść wrażenie, że wręcz nierozwiązywalny. Paul O'Neill (minister finansów USA) stwierdził, że uczestnictwo Stanów Zjednoczonych w FATF (Financial Action Task Force²¹) jest nieopłacalne. Rezygnacja z udziału w FATF uzasadniona została tym, że „polityka OECD może utrudniać współpracę między USA a krajami określonymi jako raje podatkowe”²². Pewnym wyjściem może być współpraca pomiędzy krajowymi instytucjami fiskalnymi i celnymi, ulepszenie przepływu informacji — a także zlikwidowanie rajów podatkowych, w tym specjalnych stref ekonomicznych.

²¹ Agenda przy OECD badająca systemy prawne pod kątem sprzyjania unikaniu opodatkowania, wnioskuje o nałożenie sankcji międzynarodowych.

²² „Gazeta Finansowa”, 21–26 maja 2001.

Bibliografia

- Eiteman D., Stonehill A., Moffett M., 1998, *Multinational business finance*, Addison-Wesley PC.
- Johnston R., Ryan C., 1994, *The impact of controls on capital movements on the private capital accounts of countries' balance of payments: empirical estimates and policy implications*, IMF Working Paper 78.
- Garber P., 1998, *Derivatives in international capital flows*, NBER Working Paper 6623.
- Krzewski M., Maliszewski C., Michalak S., 1998, *Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, *Vademecum Podatnika* 92.
- Lista 500*, 2001, „Rzeczpospolita”, 8 maja 2001.
- Minister Finansów, 1996, *Wytoczne Ministra Finansów z dnia 29 kwietnia 1996 roku (w sprawie określenia sposobu i trybu ustalania dochodów w drodze oszacowania)*.
- Minister Finansów, 1997, *Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 października 1997 roku (szczegółowe przepisy określające metody kształtowania cen transferowych)*.
- OECD, 1995, *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*, Paryż.
- OECD, 1996, *Model Tax Convention on Income and on Capital*, wrzesień.
- Quirk P., Evans O., 1995, *Capital account convertibility. Review of experience and implications for IMF policies*, IMF Occasional Paper 131.

A b s t r a c t Transfer Evaluation, Incomes Transfer and Other Aspects of the Internationalisation of Enterprises



The presence of foreign investors in the countries of systemic transformation is connected with many advantages. However the internationalisation of the activity of enterprises makes possible the transfer of incomes and as a result the avoidance of paying taxes.

The article presents the direct and indirect methods of identifying the transactions serving these goals. However micro-economic analysis of each transactions and each price by the tax offices is very costly, requires the engaging of specialist and also time consuming verification of the presented documents.

The goal of this paper was a macro-economic estimation of the scale of the phenomenon of misinvoicing in commercial turnover between Poland and European Union, in accordance with the methodology of R. B. Johnston and C. Ryan [1994]. The analysis showed that this phenomenon intensified in the years 1996–1998 and the outflow of capital from Poland oscillated within the limits 500–750 million EUR annually.