

# Kierunki błędnego fakturowania w handlu Polski oraz Republiki Czeskiej z głównymi partnerami z Unii Europejskiej

Marcin Gruszczyński, dr,  
Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego, Wydział Nauk Ekonomicznych UW

## 1. Wstęp

Prowadzenie działalności na wielu rynkach daje przedsiębiorstwom i instytucjom międzynarodowym możliwości osiągnięcia korzyści z odmiennych w różnych krajach stóp podatkowych, stóp zwrotu na rynkach aktywów, systemów prawnych, unikalnej pozycji filii na danym rynku (wakacje podatkowe, monopol), ograniczeń dewizowych. Bodźce te mogą skłaniać firmy do poszukiwania możliwości zmniejszenia istniejących zobowiązań podatkowych i zwiększenia korzyści płynących z działalności na skalę międzynarodową<sup>1</sup>.

Najczęściej omawianą w literaturze<sup>2</sup> metodą unikania opodatkowania i niejawnego transferowania funduszy przez przedsiębiorstwa jest stosowanie wyceny transferowej (*transfer pricing*), a mianowicie: zawyżanie lub zaniżanie cen eksportowanych lub importowanych dóbr i usług, zawyżanie lub zaniżanie oprocentowania zaciągniętych kredytów lub pożyczek udzielonych czy dokonywanie arbitralnej (nierynkowej) wyceny przekazywanych lub otrzymywanych aktywów (praw) materialnych i niematerialnych. W rezultacie, przedsiębiorstwom międzynarodowym może się udać zmniejszenie oficjalnego zysku podlegającego opodatkowaniu czy wręcz wykazanie strat. Innym celem może być pozbawienie firmy zależnej wartościowych aktywów. Stosowanie nierynkowych cen, prócz przenoszenia dochodu z kraju o wyższych zobowiązaniach podatkowych do kraju o zobowiązaniach niższych<sup>3</sup>, może być skierowane na zmniejszenie wartości celnej towaru, a przez to także zmniejszenie i innych zobowiązań fiskalnych (ceł, akcyzy).

Odmienne możliwości wykorzystywania pozycji międzynarodowej mają instytucje finansowe. W ich przypadku bodźcem do unikania istniejących restrykcji prawa dewizowego są wyższe lub niższe od światowych stopy zwrotu możliwe do osiągnięcia na rynkach aktywów. Ograniczenia wymienialności

---

Autor otrzymał w 2003 roku stypendium Fundacji Na Rzecz Nauki Polskiej.

<sup>1</sup> Arbitraż międzynarodowy nie musi dotyczyć tylko i wyłącznie kwestii bezpośrednio finansowych, ale także np. standardów bezpieczeństwa pracy, niefinansowych regulacji prawnych (np. zakaz związków i strajków w przedsiębiorstwach produkujących sprzęt elektroniczny), przepisów dotyczących dopuszczalnych zanieczyszczeń itp. [Bond, 2002].

<sup>2</sup> Zob. np. [Krzewski, Michalak, 2000], [Eiteman, Stonehill, Moffett, 1998] i in.

<sup>3</sup> Lub z firmy płacącej standardowy podatek dochodowy do firmy zwolnionej z podatku lub objętej ryczałtem.

mogą być ominięte za pomocą instrumentów pochodnych (np. swapów walutowych, procentowych i walutowo-procentowych, *equity* swapów) [Garber, 1998], transferowania małych, niepodlegających zgłoszeniu kwot finansowych (*smurfing*) [Quirk, 1997] itp. Pewne, aczkolwiek mniejsze możliwości działania na rynkach aktywów mają także przedsiębiorstwa międzynarodowe. Mogą przyspieszać lub opóźniać dokonywanie zakontraktowanych płatności, ustalać różne terminy regulowania należności (*leads and lags*) [Eiteman, Stonehill, Moffett, 1998].

Przenoszenie dochodów przez przedsiębiorstwa międzynarodowe w Polsce nie jest zjawiskiem nowym, budzi wiele dyskusji i kontrowersji. Za główne zagrożenie dla kondycji polskiej gospodarki uznawano transferowanie zysków z przedsiębiorstw działających w Polsce bez opłacenia należnych podatków<sup>4</sup>. Innym wskazywanym niebezpiecznym zjawiskiem jest przenoszenie wartościowych aktywów niematerialnych bez należytej rekompensaty.

Sposobem zmniejszania zysków firm zależnych jest obciążanie ich różnymi nadmiernymi kosztami. Należą do nich opłaty licencyjne, opłaty badawczo-rozwojowe, opłaty administracyjne, opłaty z tytułu usług zarządczych i menedżerskich prowadzonych za granicą, a także za doradztwo prawne i marketingowe. Samo pobieranie opłat od przedsiębiorstw zależnych jest powszechnie stosowane i nie musi oznaczać złej woli względem tych firm. Jednakże jeśli opłaty licencyjne za *know-how* przekraczają 5% obrotów firmy ze spółkami spoza grupy, wówczas może być to objaw nadużycia, choć każdą sytuację trzeba analizować oddzielnie.

Analizując przypadki opisywane w prasie codziennej (przytoczone w Aneksie 1.), można zauważyć, że niektóre przedsiębiorstwa działające w Polsce rzeczywiście starają się transferować kapitał lub aktywa niematerialne z kraju (w celu zmniejszenia zobowiązań podatkowych lub w celu wycofania aktywów z firmy lokalnej). Z drugiej jednak strony istnieją przypadki, kiedy to nieoficjalnie lokowano fundusze w Polsce. Bodźcem ku temu były wysokie nominalne stopy procentowe (przy stabilnym kursie walutowym), a także ograniczenia zawarte w Prawie dewizowym, w pewnym stopniu utrudniające dostęp do polskiego rynku pieniężnego. Zatem próbując analizować skalę oraz wielkość nierejestrowanych przepływów finansowych, należy mieć na uwadze to, że inwestorzy mogą się kierować różnymi przesłankami, prowadzącymi do odmiennych wniosków.

W ostatnich latach można zauważyć stopniowe zaostrzenie przepisów dotyczących wyceny transferowej w celu przeciwdziałania przenoszeniu dochodów oraz unikaniu opodatkowania. Już w 1996 roku, po przystąpieniu Polski do OECD, przyjęto obowiązujące w krajach rozwiniętych metody analizowania transakcji oraz podziału zysku<sup>5</sup>, a także zdefiniowano pojęcie podmiotów

<sup>4</sup> Ministerstwo Finansów szacowało, że w latach 1998–2000 Skarb Państwa stracił 1,5 mld PLN. *Marże z gumy i dojenie córek*, „Gazeta Wyborcza”, 12 stycznia 2001.

<sup>5</sup> MF [1996], Wytyczne Ministra Finansów z dnia 29 kwietnia 1996 roku (w sprawie określenia sposobu i trybu ustalania dochodów w drodze oszacowania).

powiązanych. Ministerstwo Finansów zaleca (po skontrolowaniu zgodności cen z cenami rynkowymi i stwierdzeniu warunków porównywalności transakcji) — jeżeli przedsiębiorstwa powiązane nie stosują cen rynkowych — stosowanie:

- metody porównywalnej ceny niekontrolowanej (§ 4 ust. 1),
- metody ceny odsprzedaży (§ 5 ust. 5),
- metody rozsądnej marży (metoda koszt plus),
- metod zysku transakcyjnego<sup>6</sup>.

Szczegółowe przepisy o cenach transferowych, analogiczne jak w krajach należących do OECD, obowiązują od 1997 roku<sup>7</sup>. Zwraca się uwagę na warunki porównywalności transakcji (cechy fizyczne przedmiotu sprzedaży powinny być identyczne lub prawie identyczne):

- jakość, dostępność towaru, wielkość dostawy, okoliczności sprzedaży, miejsce i czas sprzedaży, warunki sprzedaży, terminy płatności, charakter kontraktu (hurt/detał, transakcja jednorazowa/długofalowa),
- czynnik czasu pomiędzy kupnem a odsprzedażą (kwestia zmienności kosztów, kursów walutowych),
- zmianę stanu i stopnia zużycia rzeczy/praw będących przedmiotem transakcji,
- wyłączność prawa do sprzedaży,
- wielkość i położenie rynku, stopień konkurencji, poziom popytu i podaży, siła nabywca konsumentów, poziom kosztów produkcji i transportu,
- funkcje wykonywane przez podmioty w transakcjach porównywalnych, strategię cenową, strategię rozwojową.

1 stycznia 2001 roku weszły w życie wymogi dokumentowania transakcji z powiązanymi podmiotami. Wymagane jest posiadanie dokumentów dotyczących umów o wartości wyższej niż 30 tys. EUR — w przypadku usług i wartości niematerialnych i prawnych, 100 tys. EUR — jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego (akcyjnego), albo 50 tys. EUR — w pozostałych przypadkach. Obowiązek dokumentacyjny dotyczy tylko tych przypadków, gdy transakcje są zawierane między firmami powiązanymi, przez związki o charakterze zarządczym, nadzorczym, kontrolnym, kapitałowym, rodzinnym, majątkowym lub innym<sup>8</sup>. Szczególną uwagę poświęcono rajom podatkowym, dokumentacja będzie wymagana już dla transakcji powyżej 20 tys. EUR<sup>9</sup>. W porównaniu z innymi krajami europejskimi Polska ma rozbudowane i względnie rygorystyczne przepisy.

<sup>6</sup> Metody te szerzej opisano w [Dąbrowska, Gruszczyński, 2002].

<sup>7</sup> MF [1997], *Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników* (Dziennik Ustaw 128, poz. 833, z 22 X 1997).

<sup>8</sup> Zatem polskie prawodawstwo szerzej definiuje podmiot zależny niż zalecenia OECD. W Polsce nie ma minimalnego progu, poniżej którego uznaje się, że między podmiotami nie występują powiązania kapitałowe. Np. w Wielkiej Brytanii i Francji wynosi on 50%.

<sup>9</sup> Podatnicy dokonujący transakcji z podmiotami powiązanymi lub z podmiotami mającymi siedzibę w tzw. rajach podatkowych (na terytoriach lub krajach stosujących szkodliwą konku-

Wydaje się także, że punkt ciężkości polskich regulacji przesuwają się powoli z tradycyjnego badania przypadków wyceny transferowej w kierunku ukrytych przepływów finansowych. Zauważalny jest także większy nacisk na kontrolę odpływu kapitału niż jego napływu.

## 2. Błędne fakturowanie

Johnston i Ryan [1994] zaproponowali podejście umożliwiające pewne oszacowanie nierejestrowanych w oficjalnych statystykach przepływów kapitałowych — tzw. przepływów błędnie zafakturowanych (*misinvoiced*). Zgodnie z ich podejściem pewne wskazówki co do rzeczywistych kierunków i wielkości przepływów kapitału można uzyskać, analizując raportowane przez kraje wielkości importu i eksportu z ich partnerami handlowymi. Dla danego kraju  $i$ ,  $EX_i - RIM_i$  jest różnicą pomiędzy wartością 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 własne płatności za import. Zakładając, że prawdziwa jest ta pierwsza ewentualność, świadczyłoby to o możliwym ukrytym napływie kapitału do kraju (przeciwna sytuacja, tzn.  $EX_i - RIM_i < 0$ , oznaczałaby zamaskowany odpływ funduszy z 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 (odwrotna sytuacja, tzn.  $IM_i - REX_i < 0$ , oznaczałaby ukryty transfer funduszy do kraju). Podsumowując, błędne fakturowanie (netto) ( $MIS_i$ ) można zdefiniować jako:

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

Należy jednak zauważyć pewne ograniczenia tej metodologii. Po pierwsze, nie umożliwia ona zidentyfikowania przenoszenia wartości niematerialnych. Po drugie, nie analizując oficjalnych odsetek oraz dywidend, pomija

---

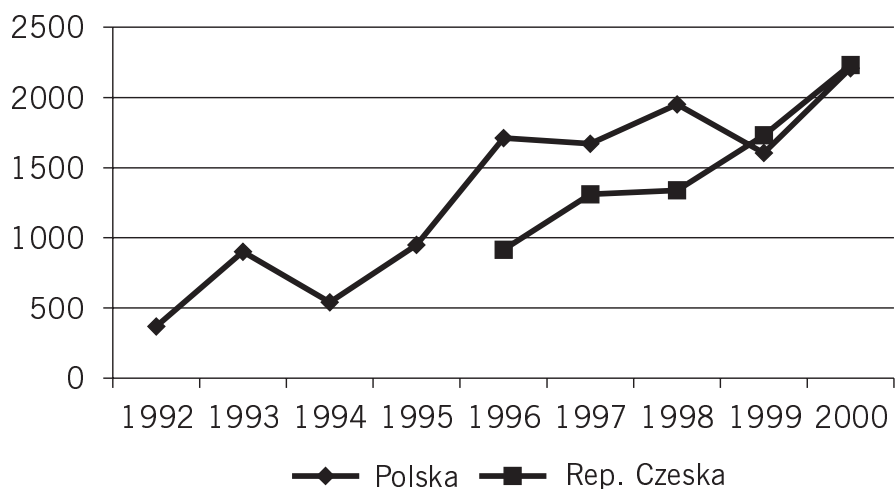
rencję podatkową) są obowiązani do prowadzenia specjalnej dokumentacji podatkowej obejmującej: analizę funkcjonalną (określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji), określenie wszystkich przewidywanych kosztów związanych z transakcją, metodę i sposób kalkulacji zysków oraz metody określania ceny transferowej wraz z uzasadnieniem, określenie oczekiwanych korzyści związanych z transakcją, biznesplan lub strategię gospodarczą. Dokumentację należy przedłożyć w ciągu 7 dni od doręczenia żądania przedstawionego przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej. W przypadku braku dokumentacji oraz oszacowania dochodu podatnika na podstawie art. 11 ustawy, doszacowany dochód (dochód oszacowany minus dochód deklarowany) podlega opodatkowaniu wg stawki 50% + karne odsetki.

się kanał przenoszenia dochodów poprzez nierynkowe wynagrodzenie właścicieli (udziałowców) lub kredytodawców.

### 3. Kierunki błędnego fakturowania

W ostatniej dekadzie dwudziestego wieku kraje Europy Wschodniej, w tym Polska i Czechy, stały się atrakcyjnym rynkiem zbytu towarów, a więc i inwestycji międzynarodowych. Dobre perspektywy ekonomiczne, sukces reform gospodarczych i politycznych, szybki wzrost PKB, niskie koszty niefinansowych czynników produkcji oraz nowe okazje inwestycyjne skłaniały zagranicę do inwestowania bezpośredniego.

Ważnym czynnikiem sprzyjającym napływowi inwestycji pośrednich były wysokie stopy zwrotu na polskim rynku pieniężnym, masowy napływ funduszy służących nabywaniu udziałów w prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych oraz perspektywa przystąpienia Polski i Republiki Czeskiej do Unii Europejskiej<sup>10</sup>. Zjawiska te były swoistą „darmową opcją walutową”, gwarantując stabilność kursu złotego i korony oraz stałe odchylenie od paritetu siły nabywczej, czyniąc lokalne stopy procentowe wyjątkowo atrakcyjnymi. Pewnym utrudnieniem były utrzymywane, szczególnie w Polsce, istotne ograniczenia obrotów kapitałowych.



**Rys. 1.**

**Błędne fakturowanie w handlu Polski i Republiki Czeskiej z wybranymi krajami Unii Europejskiej (w mln euro)**

Nota: Republika Czeska: od 1996 roku, partnerzy handlowi Republiki Czeska: Austria, Belgia, Dania (do 1998), Finlandia (do 1998), Francja, Hiszpania (do 1998), Holandia, Niemcy, Szwecja (do 1998), Wielka Brytania, Włochy; partnerzy handlowi Polski: Austria (od 1995), Belgia, Dania, Finlandia (od 1995), Francja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Szwecja (od 1995), Wielka Brytania, Włochy.

Źródło: opracowanie własne.

<sup>10</sup> W początkowym okresie transformacji istniały także możliwości uzyskania wakacji podatkowych lub zwolnienia z podatków inwestorów w Specjalnych Strefach Ekonomicznych.

Podczas badania korzystano z baz danych *Eurostat*<sup>11</sup> [2001], *International Financial Statistics* [2002] oraz danych Narodowego Banku Polskiego<sup>12</sup>, Głównego Urzędu Statystycznego i Czeskiego Banku Narodowego. Analizując wielkość (netto) i kierunek błędnie fakturowanych przepływów finansowych (zgodnie z równaniem (1)), można zauważyć, że w badanych latach Polska (1992–2000) oraz Czechy (1996–2000) były biorcami netto kapitału ukrytego w przepływach związanych z obrotami handlowymi tych krajów z wybranymi krajami Unii Europejskiej<sup>13</sup> (Rysunek 1.).

Można przypuszczać, że wysokie nominalne stopy procentowe mogły mieć większy wpływ na przepływy finansowe niż bodźce związane z unikaniem opodatkowania oraz innych obciążeń fiskalnych. Należy także zauważyć, że stopy podatków od zysków przedsiębiorstw w Polsce w skali europejskiej należą do relatywnie niezbyt wysokich, co oznacza, że bodźce te mogą być silniejsze jedynie w transakcjach podmiotów polskich z podmiotami zarejestrowanymi w rajach podatkowych, a nie w Unii Europejskiej<sup>14</sup>.

Kolejną badaną kwestią jest stwierdzenie, czy napływ kapitału następuje tylko w jednym kierunku, tzn. ze wszystkich analizowanych krajów Unii Europejskiej do Polski i Czech. Być może w przypadku tych krajów występują przepływy dwukierunkowe, to znaczy względem jednych państw są one biorcami, a w przypadku innych dawcami funduszy. Być może umożliwiłoby to zidentyfikowanie krajów, branż, inwestycji oraz w rezultacie przedsiębiorstw mających szczególne możliwości korzystania z powiązań międzynarodowych w celu przenoszenia kapitału. W tabeli 1. przedstawiono oszacowane błędne fakturowanie w przepływach handlowych między Polską a poszczególnymi krajami Unii Europejskiej (w badaniu pominięto Irlandię, Grecję i Portugalię, dane z Austrii, Szwecji i Finlandii dostępne od 1995 roku).

**Tabela 1.**

Kierunki błędnego fakturowania. Polska — kraje Unii Europejskiej, 1992–2000, w mln euro

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	brak danych	brak danych	brak danych	-33,2	16,8	82,2	65,3	107,3	85,5
Belgia	95,0	187,3	93,8	102,7	254,6	261,9	187,6	272,7	250,3
Dania	42,8	3,0	13,3	9,8	60,1	54,9	4,1	98,0	94,6
Finlandia	brak danych	brak danych	brak danych	-19,3	15,3	-5,0	-28,4	-18,6	-194,0
Francja	-13,2	5,0	-73,1	-138,6	-62,9	-167,3	-165,3	-203,3	-208,9

<sup>11</sup> SP 4, procedura statystyczna 4.

<sup>12</sup> www.nbp.pl

<sup>13</sup> Ze względu na brak danych w badaniu pominięto transakcje z krajami uznanymi za raje podatkowe — względem których Polska i Czechy mogłyby być dawcami kapitału, a także pozostałych krajów Unii Europejskiej, Rosji i krajów europejskich niebędących członkami Unii.

<sup>14</sup> Na liście Ministerstwa Finansów krajów oraz terytoriów, stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w swoich systemach podatkowych, w zakresie transakcji dotyczących usług

*Kierunki błędnego fakturowania w handlu Polski oraz Republiki Czeskiej...*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Hiszpania	-70,7	-16,4	-1,6	-51,8	-112,4	-225,4	-207,8	-249,9	-254,1
Holandia	272,1	239,6	311,9	318,8	270,1	401,7	497,6	646,3	1025,5
Niemcy	237,0	560,4	411,3	1031,9	1656,8	1787,2	2436,4	1662,2	2030,8
Szwecja	brak danych	brak danych	brak danych	-51,8	45,7	13,9	-62,3	47,0	37,3
Wielka Brytania	-90,5	-40,5	-119,8	-144,5	-167,6	-118,5	-269,0	-195,2	-163,0
Włochy	-104,7	-38,6	-96,2	-73,1	-266,3	-415,0	-507,0	-562,1	-494,6

Źródło: opracowanie własne.

Analizując błędne fakturowanie bardziej szczegółowo, można zauważyć, że w przypadku Polski napływ kapitału następuje głównie z Niemiec, Holandii oraz Belgii. Z kolei Włochy, Hiszpania, Francja i Wielka Brytania są krajami, będącymi celem odpływu błędnie zafakturowanych funduszy. Jak wynika z badania, nieścisłości w obrotach handlowych z krajami Unii Europejskiej nie mają jednakowego znaku. Wśród tych państw są zarówno kraje, do których wpływa kapitał z Polski, jak i takie, które są źródłem nierejestrowanych transferów. W celu pogłębienia oraz uściślenia analizy błędnego fakturowania w handlu Polski z krajami Unii Europejskiej należałoby przeanalizować, jakie dobra są przedmiotem wymiany pomiędzy Polską a tymi krajami — a także przedsiębiorstwa z jakich branż dokonują wymiany handlowej z tymi państwami.

## **Tabela 2.**

**Kierunki błędnego fakturowania. Republika Czech — kraje Unii Europejskiej, 1996–2000, w mln euro**

	1996	1997	1998	1999	2000
Austria	-25,2	126,8	97,4	157,4	258,8
Belgia	98,2	54,8	76,7	143,8	111,2
Dania	-7,8	-43,9	-2,7	brak danych	brak danych
Finlandia	-25,1	-23,6	-25,3	brak danych	brak danych
Francja	73,5	147,7	17,7	59,1	181,0
Hiszpania	4,9	23,4	10,5	brak danych	brak danych
Holandia	103,6	117,6	183,2	175,6	259,1
Niemcy	676,4	909,8	1029,3	1252,8	1380,9
Szwecja	4,8	2,4	-3,1	brak danych	brak danych

o charakterze administracyjnym oraz innych świadczeń o charakterze niematerialnym oraz w zakresie usług finansowych, znajdują się także państwa należące do Unii Europejskiej: Niemcy, Belgia, Holandia, Grecja (zob. Aneks 2).

	1996	1997	1998	1999	2000
Wielka Brytania	-42,9	-1,7	2,6	6,7	73,4
Włochy	53,7	-4,1	-48,9	-63,9	-33,4

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli 2. przedstawiono wielkości kapitału wpływającego do Republiki Czeskiej i ją opuszczającego. Tak jak i w przypadku Polski głównymi źródłami funduszy są Niemcy, Holandia oraz Belgia. Ponadto kolejnym źródłem jest jeden z największych czeskich partnerów handlowych oraz inwestycyjnych — Austria. Z kolei celem przepływu błędnie zafakturowanych należności są Włochy oraz kraje skandynawskie. Zwraca szczególną uwagę relatywnie duża wielkość błędnie zafakturowanych obrotów w relacji do wartości obrotów handlowych z krajami Unii Europejskiej. Także i w przypadku Czech stopy podatkowe są porównywalne (31%) z europejskimi.

#### 4. Podsumowanie

W ostatnim dziesięcioleciu Polska oraz Republika Czeska stały się atrakcyjnym rynkiem dla inwestycji zagranicznych. Potencjalnie wysokie stopy zysku, dobre perspektywy ekonomiczne zachęcały do inwestowania bezpośredniego i portfelowego. Rezultaty powyższego badania zdają się także sugerować, że kraje te są raczej celem napływu kapitału, pomijającego oficjalną statystykę, niż źródłem jego odpływu<sup>15</sup>. Może to świadczyć o atrakcyjności rynków, a także o tym, że przedsiębiorstwom międzynarodowym udało się znaleźć sposób ominięcia bezpośrednich ograniczeń zawartych w regulacjach dewizowych obu państw. Wydaje się także, że bodziec wysokich nominalnych stóp procentowych przeważał w badanym okresie nad bodźcem podatkowym. Motyw unikania opodatkowania w przypadku Polski wydaje się być słaby, jako że stopa podatkowa od przedsiębiorstw jest niższa niż w krajach Unii, ponadto oddziały przedsiębiorstw zagranicznych działające w Polsce mogły uzyskać wakacje podatkowe lub prowadzić działalność w Specjalnych Strefach Ekonomicznych.

Wydaje się, że szczególne możliwości korzystania z błędnego fakturowania, jak i cen transferowych, mają przedsiębiorstwa stale współpracujące z filiami zagranicznymi, a także mogące korzystać z instytucji finansowych, których jednostki macierzyste znajdują się w kraju pochodzenia tych przedsiębiorstw (stale prowadzące ich rachunki oraz operacje międzynarodowe). Należy oczekiwać, że wraz z pełną liberalizacją obrotów kapitałowych oraz redukcją ceł, związaną z przystąpieniem Polski i Republiki Czech do Unii

<sup>15</sup> W przypadku Polski można raczej oczekiwać odwrócenia trendu. Przyczyną tego może być spadek nominalnych stóp procentowych, pełna liberalizacja Prawa dewizowego, a także spowolnienie tempa obniżania CIT, przez co zanikną bodźce do nieformalnego inwestowania w naszym kraju.



Europejskiej, wartość błędnie zafakturowanych przepływów powinna maleć przy jednoczesnym wzroście obrotów handlowych i kapitałowych. Także wprowadzenie wspólnej waluty euro powinno usunąć problemy związane z przeliczaniem wartości kontraktów i ich zabezpieczaniem.

## Bibliografia

- Bond P., 2002, *Local economic development debates in South Africa*, mimeo.
- Dąbrowska K., Gruszczyński M., 2002, *Ceny transferowe oraz błędne fakturowanie w handlu zagranicznym Polski z krajami Unii Europejskiej*, „Bank i Kredyt” nr 7.
- Eiteman D., Stonehill A., Moffett M., 1998, *Multinational business finance*, Addison-Wesley PC.
- Garber P., 1998, *Derivatives in international capital flows*, NBER Working Paper 6623.
- 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.
- Krzewski M., Michalak S., 2000, *Ceny transferowe. Opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązаныmi*, Difin.
- OECD, 1995, *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*, Paryż.
- OECD, 1996, *Model Tax Convention on Income and on Capital*, wrzesień, Paryż.
- Quirk P., Evans O., 1995, *Capital account convertibility. Review of experience and implications for IMF policies*, IMF Occasional Paper 131.
- Quirk P., 1997, *Money Laundering: Muddying the Macroeconomy*, „Finance and Development” nr 3.

## Aneks 1

### Przykład 1

Amerykańska firma, Highwood Partners, jeden z mniejszościowych udziałowców (15% udziałów) Agros Holding, ujawniła treść jednej z umów dystrybucyjnych, na mocy której Agros przekazał francuskiemu inwestorowi strategicznemu Pernod Ricard (74,1% udziałów) na okres 25 lat prawa do znaków towarowych dwudziestu gatunków wódek (m.in. Baltic, Luksusowa, Wyborowa, Żytnia, Żubrówka) na rynku amerykańskim — wartość tych praw jest szacowana na kilkaset milionów USD.

Zgodnie z umową Pernod Ricard będzie jedynym dystrybutorem wódek na rynku amerykańskim przez 25 lat bez żadnej rekompensaty dla Agrosu. Umowa została tak skonstruowana, że nie daje Agrosowi możliwości jej wypowiedzenia<sup>16</sup>.

W połowie 2001 roku Pernod Ricard ogłosił wezwanie na akcje Agrosu, na które odpowiedzieli Highwood Partners, uznając oferowaną cenę (41,5 PLN) za satysfakcjonującą. W rezultacie Pernod przejął pełną władzę (ponad 90% udziałów) nad Agrosem. W lutym 2003 roku spółki zależne Pernod Ricard

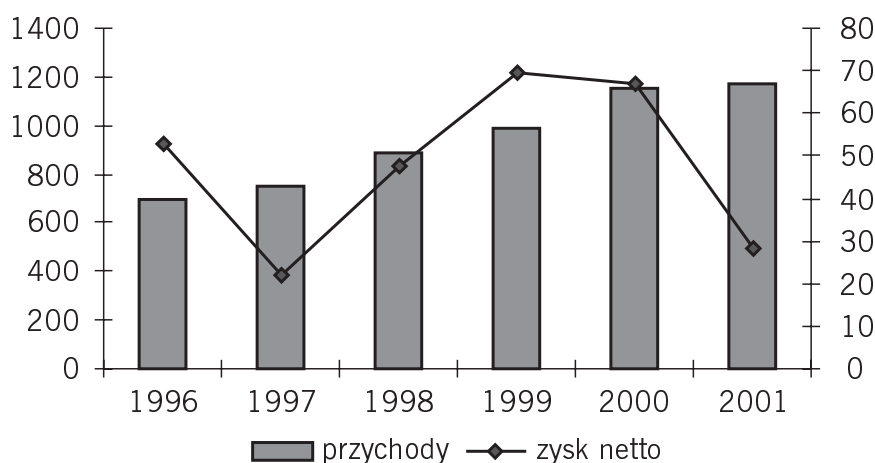
<sup>16</sup> „Gazeta Wyborcza”, 30 listopada 2000.

weszwały do sprzedaży akcji zwykłych (po 10 PLN) i uprzywilejowanych (po 11,3 PLN), planując ostatecznie opuszczenie parkietu giełdy.

### Przykład 2

W 1995 roku francuska korporacja Michelin nabyła strategiczny (59,2%) pakiet akcji w przedsiębiorstwie Stomil Olsztyn (produkującym opony i inne wyroby gumowe). W 1999 roku Stomil zapłacił francuskiej korporacji 28 mln USD tytułem opłat licencyjnych, 19,8 mln USD za pośrednictwo w eksporcie, 15,8 mln USD na wsparcie prac rozwojowych<sup>17</sup>.

Mniejszościowi udziałowcy (głównie fundusze inwestycyjne i emerytalne: TFI Pioneer/Pekao, DWS, Union Investments, OFE AIG, OFE Dom, PZU oraz inne grupy finansowe; Morgan Fleming, BRE — około 24% udziałów) zakwestionowali wszystkie te płatności. W latach 1995–1999 spółka wypłacała ok. 50 mln USD z tytułu opłat licencyjnych. W tym samym okresie otrzymali oni jedynie 6 mln USD tytułem dywidendy<sup>18</sup>. Kierownictwo Michelina stwierdziło jednak, że takie były rzeczywiste koszty restrukturyzacji przedsiębiorstwa, przez co Stomil stał się najbardziej nowoczesnym przedsiębiorstwem tego typu w Europie Wschodniej.



### Rys. 2.

Stomil Olsztyn S.A., przychody (lewa skala) i zysk netto (prawa skala) 1996–2001 (w mln PLN)

Źródło: opracowanie własne.

Na początku 2000 roku NSA uchylili niekorzystną dla spółki decyzję z 1999 roku olsztyńskiej Izby Skarbowej w sprawie podatku dochodowego (nakazującą zapłacić 5 mln PLN). Jednakże w pisemnym uzasadnieniu wyroku NSA

<sup>17</sup> „Gazeta Wyborcza”, 12 stycznia 2001.

<sup>18</sup> „Rzeczpospolita”, 9 marca 2001.

do zaskarżonej przez Stomil Olsztyn decyzji Izby Skarbowej stwierdzono, że olsztyńska spółka zaniżała ceny eksportowanych opon w ramach grupy Michelin nawet o 20%<sup>19</sup>.

Udziałowcy mniejszościowi skarżyli się także na problemy z uzyskaniem informacji na temat zyskowności eksportu oraz wysokości opłat.

Prezes Stomilu, Benoit de la Breteche, odpowiedział, że ujawnienie tych danych byłoby niekorzystne dla przedsiębiorstwa<sup>20</sup>. Jednak 19 marca 2001 roku sąd nałożył karę 10 tys. PLN na prezesa za odmawianie wyjaśnień członkowi rady nadzorczej delegowanemu do stałego indywidualnego wykonywania nadzoru<sup>21</sup>.

Mniejszościowi akcjonariusze postanowili wynająć niezależną firmę audytorską, BDO Polska. Jednakże ich propozycja została odrzucona przez delegatów Michelin, którzy wybrali w celu zweryfikowania tych zastrzeżeń — firmę Arthur Andersen (corocznego audytora „operacyjnego” Stomilu). Przeprowadzony niezależnie audyt przez BDO Polska wydawał się potwierdzać podejrzenia akcjonariuszy. Stwierdzono w nim, że łączna kwota obciążeń związanych za lata 1997–2000 wyniosła 222,6 mln PLN, a także, że ceny sprzedaży produktów Stomilu spółkom z grupy Michelin były niższe od cen oferowanych innym, zewnętrznym kontrahentom (różnica dochodziła do 20 proc.)<sup>22</sup>. Z kolei raport Arthura Andersena nie stwierdził nadużyć, z czym zgodzili się wynajęci dodatkowo audytorzy — PriceWaterhouseCoopers i KPMG.

Francuscy udziałowcy próbowali także wykupić akcje w wezwaniu we wrześniu 2001 roku. Zaoferowali jednak zbyt niską cenę (24,5 PLN, zbliżoną do ówczesnej rynkowej), przez co wezwanie zakończyło się fiaskiem<sup>23</sup>. W marcu 2002 roku udziałowcy porozumieili się co do powołania wspólnego audytora Deloitte & Touche. Do czasu oczyszczenia z zarzutów francuscy przedstawiciele postanowili zamrozić inwestycje w Stomilu. W 2003 roku audytor uznał, że francuski Michelin nie transferował zysków Stomilu za granicę, transakcje nie były dla Stomilu niekorzystne, a polityka cenowa w grupie Michelin w latach 1996–2001 była zgodna z zasadami OECD i polskimi regulacjami.

### Przykład 3

Jednym ze sposobów zaciągania kredytów za granicą i lokowania funduszy w kraju, omijając ograniczenia zawarte w prawie dewizowym, jest zawieranie transakcji opóźnionych i wyprzedzających (*leads and lags*). Odraczenie płatności kredytu kupieckiego nie jest niczym innym niż udzielaniem dalszego kredytu. Firma Daewoo-FSO, korzystająca przez wiele lat z wakacji podat-

<sup>19</sup> „Parkiet”, 28 marca 2001.

<sup>20</sup> „Gazeta Wyborcza”, 6 marca 2001.

<sup>21</sup> „Parkiet”, 7–9 kwietnia 2001.

<sup>22</sup> „Rzeczpospolita”, 10 grudnia 2001.

<sup>23</sup> W 2003 roku kurs akcji przekroczył 40 PLN, a więc cenę, której domagali się mniejszościowi akcjonariusze i Skarb Państwa.

kowych oraz ulg celnych, także korzystała z kredytów kupieckich z odroczonej płatnością w koreańskiej centrali. Koreańska firma Daewoo Motor sprzedawała (doliczając własną marżę) wyprodukowane samochody firmie Daewoo Corporation, będącej centralą handlu zagranicznego dla całej grupy. Z kolei Daewoo Corporation, doliczając własną marżę, sprzedawało je Daewoo-FSO. Cena była wyższa o opłaty związane z rozmontowaniem na Słowenii oraz transportem do Polski. Na uregulowanie zobowiązań w Korei (co warto nadmienić — zobowiązań w USD) polska filia miała 360, a niekiedy nawet 720 dni. Z kolei dealer, który sprzedał samochód w kraju, miał na przekazanie należności 30–45 dni<sup>24</sup>. Zatem firma FSO-Daewoo mogła przez 315–690 dni lokować fundusze na polskim rynku finansowym.

#### Przykład 4

Spółka Polska Trust przejęła na początku 2000 roku od Polamu spółkę Polam Nieruchomości. Przejęcie zostało sfinansowane kredytem z PBR w wysokości 4,46 mln USD. Oprócz tego kredytu firma Polska Trust zaciągała kredyty walutowe w spółkach zagranicznych, których właścicielem lub współwłaścicielem jest Neil Balfour (będący zarazem prezesem Polska Trust).

### Tabela 3.

Wielkość i oprocentowanie kredytów walutowych zaciągniętych przez Polska Trust

Wierzyciel	Wielkość zobowiązania (w USD)	Oprocentowanie
PFE Trading	55 000	36%
PFE Trading	150 000	36%
PFE Trading	400 000	30%
PFE Trading	230 000	60%
Mermaid Overseas	1 500 000	20%
Mostostal Invest	1 250 000	15%
BRE	3 388 572	10%

Źródło: „Gazeta Wyborcza”, 21 marca 2001.

Zwraca uwagę bardzo wysokie oprocentowanie kredytów zaciągniętych w spółkach PFE i Mermaid (zarejestrowanych na Wyspach Dziewiczych). Ponadto pożyczka z Mostostalu Invest oprocentowana na 15% została zaciągnięta na spłatę części kredytu (oprocentowanego na 10%) z PBR (przejętego przez BRE)<sup>25</sup>.

<sup>24</sup> *Krajobraz po montażu*, „Gazeta Wyborcza”, 7 maja 2002.

<sup>25</sup> „Rzeczpospolita”, 20 stycznia 2001, 9 marca 2001, „Gazeta Wyborcza”, 21 marca 2001.

## Aneks 2

<p>Kraje oraz terytoria stosujące szkodliwą konkurencję podatkową w swoich systemach podatkowych:</p> <p>Andora, Anguilla, Antigua i Barbuda, Aruba, Bahamy, Bahrajn, Barbados, Belize, Bermudy, Wyspy Dziewicze, Wyspy Cooka, Dominika, Gibraltar, Grenada, Guernsey/Sark/Alderney, Hongkong, Jersey, Kajmany, Liberia, Liechtenstein, Makau, Malediwy, Wyspy Man, Wyspy Marshalla, Mauritius, Monako, Montserrat, Nauru, Antyle Holenderskie, Niue, Panama, Samoa, Seszele, St. Christopher i Nevis, St. Lucia, St. Vincent i Grenadyny, Tongo, Turks i Caicos, Vanuatu.</p>	
<p>Kraje praktykujące szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze administracyjnym oraz innych świadczeń o charakterze niematerialnym:</p> <p>Belgia, Cypr, Francja, Grecja, Holandia, Kostaryka, Niemcy, Szwajcaria, Zjednoczone Emiraty Arabskie.</p>	<p>Kraje praktykujące szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie usług finansowych:</p> <p>Belgia, Holandia, Islandia, Kostaryka, Węgry, Luksemburg, Szwajcaria, Zjednoczone Emiraty Arabskie.</p>
<p>Strefy wyodrębnione przez krajowe systemy podatkowe, w których praktykuje się szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie transakcji dotyczących usług o charakterze administracyjnym oraz innych świadczeń o charakterze niematerialnym:</p> <p>Centra Koordynacyjne Kraju Basków i Nawarry w Królestwie Hiszpanii, Międzynarodowe Centrum Gospodarcze na Maderze w Republice Portugalii, Tureckie Wolne Strefy w Republice Tureckiej.</p>	<p>Strefy wyodrębnione przez krajowe systemy podatkowe, w których praktykuje się szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie usług finansowych:</p> <p>Centra Koordynacyjne Kraju Basków i Nawarry w Królestwie Hiszpanii, Międzynarodowe Centrum Usług Finansowych i strefa Portu Lotniczego Shannon — w Irlandii, Centrum Usług Finansowych i Ubezpieczeń w Trieście w Republice Włoskiej.</p>

Źródło: Ministerstwo Finansów.

### **A b s t r a c t** The Directions of Misinvoicing in the Trade of Poland and the Czech Republic with the Main Partners from the European Union

**A**

The conducting of activity on many markets gives enterprises and financial institutions the possibilities of achieving additional benefits from the different in various countries tax rates, return rates on asset markets, legal regulations, unique position of branches on the given market (e.g. tax vacations, monopoly). These differences in the case of the obliging of limitations of international turnover (e.g. restrictive currency law) can be an incentive for hidden transfer of profits. Misinvoicing belongs to the most often used methods of transferring capital.

In the paper it was attempted to estimate, in accordance with the methodology of Johnston, Ryan [1994], the magnitude of the "misinvoiced" inflows and outflows of capital hidden in the foreign trade of Poland and the Czech Republic with the most important partners from the European Union. The results of the analysis show that until the year 2000 there followed a constant increase of net inflow.