

dr Alicja Brodzka

Katedra Finansów

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Agresywne planowanie podatkowe – przyszłość czy przeszłość dla ponadnarodowych korporacji?

WSTĘP

Postępującej globalizacji towarzyszy zanikanie dotychczas obowiązujących barier w przepływie kapitału, produktów i usług, a także dynamiczny rozwój możliwości komunikacyjnych. Czynniki te sprawiają, że w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych traci na znaczeniu warunek bliskiej lokalizacji aktywności biznesowej, większego znaczenia nabierają zaś różnice w narodowych systemach podatkowych.

Najbardziej wrażliwy na zmiany konkurencyjności poszczególnych terytoriów pozostaje ten rodzaj aktywności biznesowej, który może być bez większych komplikacji przeniesiony z jednego kraju do drugiego. Kapitał, przejawiający się w oszczędnościach i inwestycjach podmiotów, należy do kategorii bardzo mobilnych, zatem jego szybki transfer do bardziej atrakcyjnej lokalizacji nie nastręcza większych problemów. Podobnie jest z usługami, towarzyszącymi inwestycjom finansowym, takimi jak pośrednictwo finansowe, działalność ubezpieczeniowa, zarządzanie wartościami niematerialnymi i prawnymi (patenty, licencje), a także wysoce wyspecjalizowane usługi (menedżerskie, informatyczne, R&D). W wyżej wymienionych przypadkach stawki podatkowe, stosowane na danym terytorium, mogą mieć kluczowe znaczenie w procesie wyboru lokalizacji biznesu.

Celem artykułu jest przedstawienie zagadnienia zjawiska kapitału ucieczkowego, a także prezentacja roli międzynarodowych korporacji w międzynarodowych przepływach finansowych. Ponieważ szczególnie w kontekście obecnego kryzysu gospodarczego – skala kapitału ucieczkowego może budzić obawy o finansową stabilność poszczególnych państw, w pracy analizie poddany zostanie wpływ agresywnego planowania podatkowego na systemy podatkowe krajów rozwiniętych. Zostaną również zaprezentowane inicjatywy państw rozwiniętych, zmierzające do zabezpieczenia narodowych systemów podatkowych przed nadmierną utratą wpływów na skutek praktyk „optymalizacyjnych”, szeroko stosowanych przez transnarodowe podmioty. W artykule przedstawiono działania zarówno w obrębie narodowych systemów prawnych, jak i na gruncie ponadnarodowym.

SKALA KAPITAŁU „UCIECZKOWEGO”

Swoboda przepływów finansowych zwiększa wrażliwość krajowych systemów podatkowych na zjawisko unikania opodatkowania, szczególnie w kontekście dostępu do terytoriów o niewystarczająco uregulowanych systemach finansowych. Utrzymywanie nadmiernej poufności informacji oraz stosowanie szkodliwej konkurencji podatkowej¹ wzmacnia zjawisko oszustw finansowych, tym samym przyczyniając się do pomniejszania bazy podatkowej w krajach rozwiniętych, o wysokich standardach wymiany informacji. Analizy OECD z 2008 r. wskazują, że wypływy środków w kierunku terytoriów stosujących konkurencję podatkową, o nieprzejrzystych systemach finansowych, tzw. rajów podatkowych, mogą kształtować się na poziomie 5–7 bln USD [*Uzasadnienie do Sprawozdania...*, 2010, s. 12]. Są to zaledwie szacunki, gdyż stopień niejawności informacji utrudnia dokładne określenie wysokości kwot zdeponowanych na tych terytoriach. Analizy krajowych władz podatkowych również wskazują na znaczącą skalę zjawiska „kapitału ucieczkowego”. Szacunki amerykańskich i brytyjskich urzędów podatkowych wskazują, że jedynie ok. 5% środków lokowanych w rajach podatkowych jest zgłaszanych przez ich właścicieli w kraju ich rezydencji [*Tax havens and...*, 2009, s. 11]. Stany Zjednoczone oceniają, że każdego roku ponoszą straty z tytułu utraty wpływów podatkowych w wysokości 54–70 mld USD [Żółcińska, 2004], Wielka Brytania określa utraconą kwotę z tytułu uchylania się od opodatkowania na 100 mld GBP rocznie [*The shirts off...*, 2005, s. 10], niemiecki urząd podatkowy wskazuje zaś, iż unikanie podatków kosztuje budżet państwa 30 mld EUR rocznie [Benoit, 2008].

Wielka skala nielegalnych, ponadnarodowych przepływów jest istotna również w kontekście finansowania terroryzmu – zjawiska, które po 11 września 2001 roku nabrało szczególnej wagi. Międzynarodowy Fundusz Walutowy ocenił, że około 600–1800 mld USD, czyli około 3–5% światowego produktu krajowego brutto, jest zaangażowane w pranie pieniędzy [*The 2001 National Money...*, 2001]. Masowy napływ brudnych pieniędzy i przenikanie się sfer legalnej i kryminalnej

¹ Według rady ECOFINu, szkodliwa konkurencja podatkowa ma miejsce wówczas, gdy a) preferencyjne rozwiązania są wprowadzane wyłącznie w celu przyciągnięcia zagranicznego kapitału, dotychczas podlegającego opodatkowaniu na innym terytorium, b) zastosowanie mają tzw. praktyki *ring fencing*, zakładające brak możliwości korzystania z preferencyjnego systemu podatkowego w warunkach lokalnych, c) stosowane korzyści podatkowe nie mają podłoża ekonomicznego – są gwarantowane niezależnie od tego, czy na danym terytorium podmiot uzyskujący korzyści jest rzeczywiście obecny i czy prowadzona jest rzeczywista aktywność gospodarcza, d) zyski uznawane za podstawę opodatkowania są szacowane w sposób odbiegający od ogólnie przyjętych międzynarodowych standardów (stosowanych przez państwa OECD), e) brak jest przejrzystości w sferze podatkowej, co przejawia się szczególnie w sposobie poboru obciążeń fiskalnych oraz arbitralnym zwalnianiu podmiotów z obowiązków podatkowych [*Code of Conduct for Business Taxation, Conclusions of the ECOFIN Council Meeting on 1 December 1997 concerning taxation policy, 98/C 2/01, Official Journal of the European Union, 06.01.1998, s. C 2/3*].

w działaniu instytucji finansowej budzi obawy o stabilność gospodarczą i polityczną poszczególnych państw. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, w opracowaniach dotyczących zjawiska prania brudnych pieniędzy, wśród skutków nasilania się opisywanego zjawiska wymienia również: błędną politykę gospodarczą wynikającą z nieprawdziwych ogólnonarodowych danych statystycznych, nagłe wahania kursów walutowych i stóp procentowych spowodowane nieprzewidywanymi transgranicznymi transferami pieniędzy, uszczuplenie wpływów z podatków, niewłaściwą alokację wydatków (spowodowaną nieprawdziwymi zeznaniami o dochodach) oraz ograniczenie skali legalnych transakcji w obawie przed znalezieniem się w sferze podejrzeń o związki ze światem przestępczym [*Pranie brudnych...*, 1998].

Obliczenia Christian Aid z 2005 r., zawarte w raporcie *The shirts off their backs – how tax policies fleece the poor* wskazują, że corocznie do globalnego systemu bankowego wpływa około 1 bln USD brudnych pieniędzy. Połowa z tej kwoty pochodzi z krajów rozwijających się i znajdujących się w okresie transformacji. Uchylenie się od opodatkowania przez podmioty gospodarcze, szczególnie przez transnarodowe korporacje, wykorzystujące centra finansowe *off-shore* w procedurach „prania zysków” oceniane jest na 200 mld USD rocznie. Kolejne 250 mld USD strat w przychodach podatkowych ma wynikać z wypływu środków finansowych należących do osób fizycznych. Pozostałe 50 mld USD to strata w wyniku wykorzystywania rajów podatkowych do ukrycia środków pochodzących z korupcji [*The shirts off...*, 2005, s. 10].

AGRESYWNE PLANOWANIE PODATKOWE PONADNARODOWYCH KORPORACJI

Ostatnie lata przyniosły przeniesienie punktu ciężkości w rozważaniach dotyczących uchylania się od opodatkowania na transnarodowe korporacje. Podmioty te bowiem poprzez szeroko zakrojone działania inżynierii podatkowej w dużej mierze unikają płacenia zobowiązań podatkowych, a skala ich działalności zyskuje coraz większy wpływ na kształt globalnych rynków. Wiele z nich, importując materiały i produkty po zawyżonych cenach i eksportując towary za cenę stanowiącą zaledwie ułamek ich rzeczywistej wartości, znajduje sposób na „pranie” osiągniętych zysków. Badania przeprowadzone w 2005 r. przez Raymonda Bakera pośród 550 międzynarodowych korporacji, doprowadziły do wniosku, że 40–60% wszystkich międzynarodowych transakcji odnoszących się do sprzedaży dóbr i usług odbywa się przy manipulowaniu cenami transferowymi. Skala manipulacji cenami w transakcjach dokonywanych przez międzynarodowe korporacje przy użyciu krajów rozwijających się określana była w 2006 r. na 500 mld USD [*Tax havens and...*, 2009, s. 64]. Szacunki OECD z 2011 r. wskazują, że 60% międzynarodowych przepływów finansowych odbywa się za pośrednictwem przedsiębiorstw powiązanych, występujących w strukturach międzynarodowych korporacji [*Fair taxes...*, 2011, s. 4].

W swoich działaniach międzynarodowe korporacje wykorzystują spółki zależne, ulokowane w krajach *offshore*, dokonując pomiędzy podmiotami fikcyjnych transakcji, skutkujących ulokowaniem zysków na terytoriach o łagodniejszym systemie podatkowym. Znaczenie spółek specjalnego przeznaczenia jest tak duże, iż przechodzi przez nie 13% wszystkich bezpośrednich światowych inwestycji. Według szacunków amerykańskich w 2008 roku niemal 1/3 całkowitych dochodów zagranicznych osiąganych przez spółki USA miało źródło pochodzenia w nisko opodatkowanych niewielkich terytoriach – Bermudach, Holandii i Irlandii [*Tax havens and...*, 2009, s. 17].

Jedną z często stosowanych konstrukcji prawnych jest spółka specjalnego przeznaczenia, pozwalająca na obniżenie zobowiązań podatkowych międzynarodowej grupy. Najczęściej jest to spółka handlowa, pośrednicząca w sprzedaży eksportowej. Za pośrednictwo spółka pobiera prowizję, która, stanowiąc koszt uzyskania przychodów, obniża zysk podlegający opodatkowaniu, właściwy dla spółki produkującej wyroby, ulokowanej w kraju o surowszym systemie podatkowym. Zysk z działalności spółki pośredniczącej jest następnie dystrybuowany do spółki matki. Ze względu na fakt, że dochody z tytułu uczestnictwa podmiotów zagranicznych w spółkach zlokalizowanych w rajach podatkowych są najczęściej zwolnione z obowiązku uiszczania podatku u źródła, wykorzystanie spółki specjalnego przeznaczenia prowadzi do uzyskania korzyści podatkowych.

Oszczędności podatkowe mogą zostać osiągnięte również w przypadku innej formy spółki – tzw. spółki licencyjnej. Założenie spółki licencyjnej w jurysdykcji, przewidującej zwolnienie z opodatkowania należności licencyjnych, a następnie przekazanie jej na własność praw autorskich, know-how czy patentów, pozwala na osiągnięcie przez spółkę przychodów z tytułu udostępniania licencji innym podmiotom, znajdującym się w tradycyjnych jurysdykcjach podatkowych. Dochody z należności licencyjnych nie podlegają podatkowi. Schemat jest najbardziej efektywny w przypadku umieszczenia podmiotu odpłatnie korzystającego z licencji w państwie niestosującym podatku u źródła od powstałych na jego terytorium należności licencyjnych.

Kolejną spółką celową, zakładaną w rajach podatkowych może być spółka typu *captive insurance*, polegająca na utworzeniu podmiotu ubezpieczającego spółkę macierzystą (lub pozostałe spółki zależne) od określonych rodzajów ryzyka gospodarczego. Zastosowanie takiej konstrukcji pozwala na wydzielenie funkcji zarządzania ryzykiem gospodarczym i skoncentrowanie go w specjalnie do tego celu stworzonym podmiocie. Oprócz ochrony ubezpieczeniowej spółka dominująca odnosi korzyści podatkowe, spowodowane możliwością zaliczenia w koszty działalności składek na ubezpieczenia, przekazywanych do podmiotu celowego *captive insurance*. Wykorzystanie rozwiązań oferowanych przez niektóre jurysdykcje w zakresie *captive insurance* skutkuje zmniejszeniem podstawy opodatkowania ubezpieczanej spółki, zlokalizowanej najczęściej w kraju o tradycyjnym systemie podatkowym, a także bezpiecznym akumulowaniem kapitałów

w jurysdykcji o łagodnym reżimie podatkowym. Późniejsze wypłacenie dywidendy z zysków osiągniętych przez zakład celowy podmiotowi dominującemu zwolnione jest z opodatkowania w kraju źródła [Grzymała, Jeśkiewicz, 2007, s. 123].

Do bardzo popularnych rozwiązań, wykorzystywanych w międzynarodowej działalności biznesowej, należą holdingi. Spółka holdingowa to podmiot, którego działanie ogranicza się do nabywania udziałów i akcji innych podmiotów i późniejszego nimi zarządzania. Znaczący udział w aktywach holdingu stanowią zatem akcje, udziały i wierzytelności, a główne wpływy to dochody z dywidend, należności licencyjne i odsetki. Niektóre jurysdykcje stosują udogodnienia podatkowe dla działających na ich terytorium struktur holdingowych. Jedną w głównych zalet systemu jest brak podatku od zysków kapitałowych i zbycia udziałów w spółkach zależnych. Wydawać by się mogło, że do wyboru lokalizacji spółki holdingowej wystarczą łagodne regulacje prawne w kraju potencjalnej inwestycji. Tymczasem dla zachowania korzystnego bilansu przedsięwzięcia niezbędne jest zbadanie ewentualnego opodatkowania wypłacanych dywidend i należności odsetkowych w państwie źródła, czyli miejscu pochodzenia spółki zależnej. Wiele krajów rozwiniętych bowiem, broniąc się przed wzrastającym znaczeniem struktur holdingowych w przepływach międzynarodowych, zastrzegło w swoich systemach podatkowych możliwość pobierania podatku u źródła od dywidend wypłacanych przez aktywne na ich terytoriach podmioty, na rzecz podmiotów dominujących znajdujących się poza ich terytorium. Podatek może zostać również nałożony na dochody ze zbycia majątku położonego na ich obszarze.

W relacjach z krajami niestosującymi szkodliwej konkurencji podatkowej przed podwójnym opodatkowaniem dywidend i dochodów ze zbycia majątku chronią umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Klasyczne raje podatkowe rzadko są stronami podobnych umów, stąd możliwości uzyskania wysokich korzyści podatkowych poprzez ulokowanie struktury holdingowej w kraju *offshore* są ograniczone. Lokalizacjami najczęściej wykorzystywanymi przy rejestracji holdingów stają się więc nie typowe raje podatkowe, a państwa, które są stronami wielu porozumień o unikaniu podwójnego opodatkowania. Terytoria te to państwa rozwinięte, często członkowie struktur międzynarodowych, znajdujące źródło kształtowania sprzyjającego klimatu inwestycyjnego w łagodnej legislacji podatkowej [Grzymała, Szydłowska, 2007, s. 97].

WPLYW TRANSNARODOWYCH KORPORACJI NA KRAJOWE SYSTEMY PODATKOWE

Stojące przed transnarodowymi korporacjami możliwości w zakresie stosowania różnorodnych konstrukcji prawnych pozwalają im na osiągnięcie znaczącej przewagi podatkowej nad konkurującymi z nimi przedsiębiorstwami krajo-

wymi. Doprowadza to do dodatkowych dysproporcji pomiędzy małą a dużą skalą biznesu, a także pomiędzy narodowymi a międzynarodowymi strukturami gospodarczymi. Ponieważ w większości przypadków przedsiębiorstwa lokalne mają znacznie bardziej ograniczone możliwości działania (i mniejsze doświadczenie), w rezultacie krajowe systemy podatkowe stanowią większe obciążenie dla przedsiębiorstw lokalnych, niż międzynarodowych instytucji. Analizy urzędów podatkowych krajów rozwiniętych w pełni potwierdzają występowanie tego zjawiska. Spośród 700 brytyjskich korporacji międzynarodowych około jedna trzecia nie zapłaciła w roku 2005 i 2006 żadnych podatków. Efektywna stopa podatkowa największych francuskich korporacji nie przekracza 8%, podczas gdy stawka podatkowa w tym kraju wynosi 33%. W przypadku korporacji amerykańskich, badanych w latach 1998–2005, jedna czwarta przedsiębiorstw dysponujących aktywami powyżej 250 mln USD lub osiągających obrót ponad 50 mln USD również nie zapłaciła w tych latach żadnego podatku. Zgodnie z szacunkami Parlamentu Europejskiego Unii Europejskiej udaje się odzyskać jedynie 5% transgranicznych należności podatkowych [*Promoting Good Governance...*, 2010]. Zdolność przedsiębiorstw wielonarodowych do korzystania ze specyficznych rozwiązań oraz z szeregu preferencji podatkowych kłóci się tym samym z zasadą uczciwej konkurencji oraz odpowiedzialnego działania przedsiębiorstw.

Kolejnym elementem działania międzynarodowych korporacji jest czerpanie nadmiernych korzyści z lokowania części swojej aktywności na obszarach krajów rozwijających się. Terytoria te, zdając sobie sprawę z wagi zagranicznego kapitału, dla przyciągnięcia zagranicznych inwestycji bezpośrednich decydują się wprowadzenie szerokich zachęt – wakacji podatkowych, zwolnień z obciążeń przy zakładaniu określonej działalności etc. Kraje te są świadome, że pozostałe rozwijające się terytoria również stosują podobne zachęty w stosunku do zagranicznego kapitału – tym samym stawia to międzynarodowe korporacje na bardzo silnej pozycji, umożliwiając im stosowanie nacisków na obniżenie stawek podatkowych i wprowadzanie szczegółowych zachęt podatkowych, sumarycznie znacząco redukujących obciążenia fiskalne korporacji [*Fair taxes...*, 2011, s. 4].

Znaczenie międzynarodowych korporacji w warunkach zglobalizowanej gospodarki jest obecnie tak duże, iż podmioty te zaczynają mieć wpływ na decyzje pojedynczych rządów. Przedsiębiorstwa wielonarodowe wykorzystują swoją siłę do wywierania nacisku na poszczególne terytoria, w celu przyznawania dodatkowych zachęt podatkowych dla przyciągnięcia inwestycji. Naciski takie są szczególnie skuteczne w krajach rozwijających się, upatrujących szans szybszego rozwoju w zewnętrznym kapitale. Skutkiem takich działań jest przesunięcie ciężaru podatkowego na podmioty mniejsze (o niższych dochodach), a także na mniej mobilne czynniki produkcji.

ODPOWIEDŹ NA AGRESYWNE PLANOWANIE PODATKOWE

Wzrastająca rola międzynarodowych korporacji zaskutkowała szeregiem inicjatyw, mających zabezpieczyć krajowe systemy podatkowe przed nadmierną utratą wpływów podatkowych na skutek agresywnego planowania podatkowego, stosowanego przez multinarodowe korporacje. Działania te przebiegały dwutorowo – zarówno w obrębie krajowych systemów prawnych, jak i na gruncie ponadnarodowym.

Wiele z krajów rozwiniętych wpisało w swoje systemy prawne rozwiązania zapobiegające stratom we wpływach podatkowych. To tzw. Regulacje CFC (*Controlled Foreign Corporation/Company*), stosowane w stosunku do międzynarodowych przedsiębiorstw powiązanych. Określenie *controlled foreign company*, zwyczajowo używane w stosunku do wszystkich zagranicznych podmiotów zależnych, w regulacjach zapobiegających uchylaniu się od opodatkowania odnosi się tylko do firm zarejestrowanych na terytoriach stosujących niskie (lub zerowe) stawki podatkowe. Celem regulacji typu CFC jest zapobieżenie eksportowi kapitału – a tym samym erozji tzw. bazy podatkowej – z państw rozwiniętych gospodarczo do państw stosujących szkodliwą konkurencję podatkową, co w konsekwencji prowadzi do akumulacji nisko opodatkowanego (lub nieopodatkowanego) dochodu w spółkach zależnych, bez późniejszego transferu takiego dochodu do spółki dominującej. W większości krajów przedmiotem regulacji CFC pozostaje głównie dochód z inwestycji portfolio, czyli tzw. dochód bierny (*passive income*), obejmujący zyski z odsetek, dywidend i należności licencyjnych – czyli źródeł bardzo mobilnych, łatwych do „przypisania” do innej lokalizacji za pomocą odpowiednich zapisów księgowych [Miller, Oats, Bus, 2009, s. 275].

Przyjęcie specjalnych zasad CFC upoważnia organy podatkowe do określenia, czy głównym celem danej transakcji lub konstrukcji prawnej nie jest unikanie i zmniejszanie obciążeń podatkowych. W przypadku stwierdzenia sztuczności konstrukcji, organy podatkowe mają możliwość nałożenia dodatkowych podatków, docelowo mających powstrzymać korporacje przed stosowaniem agresywnych praktyk. Jeżeli taki fakt ma miejsce, to opodatkowanie dochodu spółki zależnej w spółce dominującej – nawet, gdy spółka ta nie dokonuje transferu zysków w postaci dywidendy – niweluje niekorzystny z punktu widzenia dochodów budżetowych efekt eksportu kapitału do rajów podatkowych, czyli pozwala realizować zasadę podatkowej neutralności eksportu kapitału (*Capital Export Neutrality*) [Fiszer, 2008].

Drugim kierunkiem działań państw rozwiniętych jest dążenie do wypracowania rozwiązań skutecznie zapobiegających stosowaniu sztucznych cen w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi. Podstawą dla konstruowania cen transferowych, powszechnie przyjętą w systemie prawa wielu krajów, jest zasada *arm's length*, dosłownie tłumaczona jako „zasada długości ramienia”. Istota tej zasady wyraża się w zobowiązaniu przedsiębiorstw powiązanych do kształtowania we wzajemnych stosunkach handlowych ogółu warunków w taki spo-

sób, w jaki uczyniłyby to niezależne, konkurujące ze sobą przedsiębiorstwa. W związku z tym, że w transakcjach pomiędzy niezależnymi przedsiębiorstwami o alokacji zysków decydują rynkowe mechanizmy podaży i popytu, badanie cen transferowych ma na celu ustalenie, czy odpowiadają one cenom rynkowym w porównywalnych transakcjach [Litwińczuk, 2005].

Szeroko stosowanym wzorcem dla transakcji w obrębie podmiotów powiązanych są Wytyczne OECD w Sprawie Cen Transferowych dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych oraz Administracji Podatkowych. Wytyczne stanowią punkt odniesienia dla krajowych urzędów podatkowych w badaniu i interpretacji dokumentacji, sporządzanej dla celów podatkowych przez podmioty gospodarcze stosujące ceny transferowe. Stanowią też wskazówki dla międzynarodowych podmiotów, określając warunki, jakie muszą być spełnione, by transakcje między tymi podmiotami zostały uznane za podobne do transakcji rynkowych.

W lipcu 2010 r. wprowadzono szereg zmian do Wytycznych OECD. Zmienione wskazówki poszerzają liczbę metod, które mogą być stosowane przy ustalaniu cen transakcyjnych pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Poza dotychczas używanymi tradycyjnymi metodami: porównywalnej ceny niekontrolowanej (*Comparable Uncontrolled Price*), ceny odsprzedaży (*Resale Price*) lub rozsądnej marży (*Cost Plus*), dopuszczono do użytku metody: marży transakcyjnej netto (*Transactional Net Margin Method*) oraz proporcjonalnego podziału zysków pomiędzy podmioty powiązane (*Profit Split*) [OECD *Transfer Pricing...*, 2010]. Zmienione wytyczne wskazują, że podatnicy i władze podatkowe powinni używać metody najbardziej odpowiedniej w oparciu o dostępne fakty i okoliczności, a także, iż metody zysku transakcyjnego mogą w wielu przypadkach przynieść bardziej wiarygodne wyniki analiz. Wytyczne OECD wprowadzają również zalecenia odnośnie przygotowywania analiz porównawczych – sugerują typowy proces przygotowania takich analiz, gromadzenia dokumentacji, a także aspekty związane z wyborem i jakością danych porównawczych, użyciem baz danych itp. Stanowi to bardzo istotne novum, bowiem tak szczegółowe zalecenia w odniesieniu do procedury przygotowywania analiz porównawczych zostały po raz pierwszy opisane w Wytycznych OECD w Sprawie Cen Transferowych [Bajger, 2011].

PODSUMOWANIE

Ostatnie lata przyniosły bardzo znaczące zmiany w zasadach działania międzynarodowych rynków. Kraje rozwinięte podjęły szereg inicjatyw, zmierzających do ograniczenia zjawiska szkodliwej konkurencji podatkowej. Dokonano również uszczegółowienia zasad odnoszących się do działania ponadnarodowych korporacji, próbując tym samym zawęzić możliwość stosowania agresywnych praktyk podatkowych, znacząco uszczuplających krajowe bazy podatkowe. Szczególnie istotne w realizacji tego celu okazały się zmiany dokonane w lipcu

2010 r. w Wytycznych OCED w Sprawie Cen Transferowych dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych oraz Administracji Podatkowych. Uszczegółowienie warunków, jakie muszą być spełnione, by transakcje pomiędzy podmiotami powiązanyymi zostały uznane za podobne do transakcji rynkowych, stanowi znaczący krok w kierunku wypracowania rozwiązań skutecznie zapobiegających stosowaniu agresywnych praktyk optymalizacji podatkowej. W opinii przedstawicieli rynków finansowych zmienione Wytyczne OECD, wraz z równolegle wdrażanymi zabezpieczeniami w narodowych systemach prawnych, docelowo przyczynią się do zmniejszenia skali strat we wpływach podatkowych państw rozwiniętych.

Ciekawym zjawiskiem, mogącym stanowić początek nowego trendu w relacjach na linii międzynarodowe korporacje – krajowe władze podatkowe, jest tzw. *enhanced relationship*. „Wzmocniona współpraca” zakłada dobrowolną współpracę transnarodowych podmiotów z organami administracji podatkowej, nie tylko w zakresie dostarczania informacji w przypadku cen transferowych, ale również w sytuacji codziennych działań – ujednolicania interpretacji przepisów, promowania zachowań transparentnych, a także konsultacji przyszłych zmian w prawie. „Wzmocniona współpraca” jest na razie domeną wielkich przedsiębiorstw działających w krajach bardzo rozwiniętych, takich jak Holandia czy Niemcy, ale również w Polsce widoczne są pierwsze oznaki zmian. W czerwcu 2012 r. powstało stowarzyszenie Centrum Cen Transferowych, które ma być przyszłym partnerem dla resortu finansów [Koprowicz, 2012]. Rozwój współpracy merytorycznej może pomóc zmniejszyć niepewność w zakresie cen transferowych, a wspólne promowanie dobrych praktyk może w przyszłości przyczynić się do zmiany relacji pomiędzy biznesem a władzami podatkowymi na bardziej partnerskie. Przyniesie to korzyści obu stronom – krajowym władzom podatkowym za sprawą zwiększonych wpływów podatkowych i obniżenia kosztów kontroli, a międzynarodowym korporacjom dzięki większej pewności działań oraz znacznej redukcji kosztów doradztwa podatkowego. W przyszłości trend ten może przyczynić się do przesunięcia nacisku największych międzynarodowych korporacji z praktyk agresywnego planowania podatkowego w kierunku „wzmocnionej współpracy”.

LITERATURA

- Bajger J., 2011, *Ceny transferowe: zmienione wytyczne OECD*, 29.03.2011, www.podatki.egospodarka.pl (dostęp 12.04.2012).
- Benoit B., 2008, *Germany seeks EU tax haven crackdown*, „Financial Times”, 03.03.2008.
- Fair taxes – providing opportunities for developing countries*, 2011, Fair Politics Report, styczeń 2011.
- Fiszer J., 2008, *Co w prawie podatkowym oznacza regulacja CFC*, „Gazeta Prawna”, 28.10.2008.

- Grzymała M., Jeśkiewicz Ł., 2007, *Wykorzystanie rajów podatkowych w międzynarodowym planowaniu podatkowym* [w:] *Międzynarodowe Planowanie Podatkowe*, red. Ł. Ziółek, Difin, Warszawa.
- Grzymała M., Szydłowska K., 2007, *Spółka holdingowa jako instrument planowania podatkowego* [w:] *Międzynarodowe Planowanie Podatkowe*, red. Ł. Ziółek, Difin, Warszawa.
- Koprowicz C., 2012, *Sojusz w sprawie cen transferowych*, „Puls Biznesu”, 4.06.2012.
- Litwińczuk A., 2005, *Opodatkowanie zysków przedsiębiorstwa międzynarodowych*, „Profesjonalny Serwis Podatkowy” nr 5.
- Miller A., Oats B., Bus L., 2009, *Principles of International Taxation*, Tottel Publishing Ltd.
- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, 2010, OECD, 18.08.2010.
- Pranie brudnych pieniędzy*, 1998, Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych, Posiedzenie Nadzwyczajne na Temat Światowego Problemu Narkotykowego, Nowy Jork, 8–10.06.1998.
- Promoting Good Governance in Tax Matters*, 2010, European Parliament Resolution of 10 February 2010 on promoting good governance in tax matters, 2010/C 341 E/07, 10.02.2010.
- Tax havens and development – status analyses and measures*, 2009, Official Norwegian Reports 2009:19, Government Publications, Oslo.
- The 2001 National Money Laundering Strategy*, 2001, US Department of Treasury, The Office of Enforcement, wrzesień.
- The shirts off their backs – How tax policies fleece the poor*, 2005, Christian Aid Report, wrzesień.
- Uzasadnienie do Sprawozdania Parlamentu Europejskiego w sprawie projektu Rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie wspierania dobrych rządów w dziedzinie opodatkowania*, 2009/2174 (INI), 02.02.2010.
- Żółcińska W., 2004, *Burza w podatkowym raju*, CXO, 13.02.2004.

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja roli międzynarodowych korporacji stosujących praktyki agresywnego planowania podatkowego w międzynarodowych przepływach finansowych. Szczególnie w kontekście obecnego kryzysu gospodarczego skala „kapitału ucieczkowego”, wpływającego z krajów rozwiniętych w kierunku terytoriów o niższych obciążeniach podatkowych, może budzić obawy o finansową stabilność poszczególnych państw. Artykuł analizuje wpływ agresywnego planowania podatkowego na systemy podatkowe krajów rozwiniętych. Prezentuje inicjatywy państw rozwiniętych, zmierzające do zabezpieczenia narodowych systemów podatkowych przed nadmierną utratą wpływów na skutek praktyk „optymalizacyjnych”, szeroko stosowanych przez transnarodowe podmioty. Działania zapobiegawcze przyjęły dwutorowy przebieg – zarówno w obrębie narodowych systemów prawnych, jak i na gruncie ponadnarodowym.

Aggressive Tax Planning – the Future or the Past for Multinational Enterprises?

Summary

The article presents the role of multinational corporations which widely use aggressive tax planning practices in structuring their international activities. Especially in the context of the economic crisis the scale of „flight capital”, flowing from developed countries towards the tax havens, may raise concerns about the financial stability of individual states. The article analyses the impact of aggressive tax planning practices on national tax systems. Developed countries, willing to avoid the erosion of their tax bases, have taken several countermeasures, aimed to protect the national tax systems against the „tax optimization”, widely used by transnational entities. Preventive measures adopted a two-way process – both within the national legal systems, as well as on a transnational basis.