



Authors' contribution/
Wkład autorów:
A. Study design/
Zaplanowanie badań
B. Data collection/
Zebranie danych
C. Statistical analysis/
Analiza statystyczna
D. Data interpretation/
Interpretacja danych/
E. Manuscript preparation/
Przygotowanie tekstu
F. Literature search/
Opracowanie
piśmiennictwa
G. Funds collection/
Pozyskanie funduszy

TRANSFER PRICES AND AGGRESSIVE TAX OPTIMIZATION

CENY TRANSFEROWE A AGRESYWNA OPTYMALIZACJA PODATKOWA

Marian Podstawka^{1(A,B,C,D,E,F,G)}

¹Warsaw University of Life Sciences, Faculty of Economic Sciences
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych

Podstawka, M. (2019). Transfer prices and aggressive tax optimization/ Ceny transferowe a agresywna optymalizacja podatkowa. *Economic and Regional Studies*, 12(3), 242-253.
<https://doi.org/10.2478/ers-2019-0022>

ORIGINAL ARTICLE

JEL code: F0

Submitted:
July 2019

Accepted:
August 2019

Tables: 3
Figures: 0
References: 9

ORYGINALNY ARTYKUŁ
NAUKOWY

Klasyfikacja JEL: F0

Zgłoszony:
lipiec 2019

Zaakceptowany:
sierpień 2019

Tabele: 3
Rysunki: 0
Literatura: 9

Summary

Subject and purpose of work: The subject of this study is transfer prices and their use for optimization of financial burdens of international companies (capital groups). The purpose of this study was to present transfer pricing issues in the light of applicable law and using them for tax purposes.

Materials and methods: The study uses literature and data from the World Bank and Google. Methods of descriptive and tabular analysis and inference were used.

Results: Google makes 91% of its revenues outside the US.

Conclusions: Transfer pricing is a tool for optimizing tax burden of international companies that bring them benefits in the form of the so-called "globalization annuity", which makes them economically stronger and more technologically competitive. Polish tax law on transfer pricing has been tightened since 2001; transfer pricing issues are also regulated by the European Union and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

Keywords: transfer pricing, globalization, multinational enterprises, tax havens, intellectual property, globalization annuity

Streszczenie

Przedmiot i cel pracy: Przedmiotem opracowania są ceny transferowe i ich wykorzystanie dla optymalizacji obciążeń finansowych międzynarodowych firm (grup kapitałowych). Celem opracowania było zaprezentowanie problematyki cen transferowych w świetle obowiązującego prawa oraz wykorzystanie ich do celów podatkowych.

Materiały i metody: W opracowaniu wykorzystano literaturę oraz dane Banku Światowego i firmy Google. Zastosowano metody analizy opisowej, tabelarycznej i wnioskowania.

Wyniki: Firma Google 91% swoich przychodów realizuje poza USA.

Wnioski: Ceny transferowe są narzędziem służącym do optymalizowania obciążeń podatkowych międzynarodowych firm, które uzyskują z tego tytułu korzyści w postaci tak zwanej renty globalizacji, co sprawia, iż stają się one coraz silniejsze ekonomicznie i bardziej konkurencyjne pod względem technologicznym. Polskie prawo podatkowe dotyczące cen transferowych, począwszy od 2001 r., uległo zaostrzeniu, a kwestie cen transferowych są regulowane także przez Unię Europejską i Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

Słowa kluczowe: ceny transferowe, globalizacja, przedsiębiorstwa wielonarodowe, raje podatkowe, własność intelektualna, renta globalizacji

Address for correspondence / Adres korespondencyjny: prof. zw. dr hab. Marian Podstawka (ORCID 0000-0002-3834-0743), Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Nauk Ekonomicznych, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, Polska; +48 22 59 340 66; e-mail: marian_podstawka@sggw.pl

Journal indexed in / Czasopismo indeksowane w: AGRO; AgEcon Search; Baidu Scholar; BazEkon; CEON; CNKI Scholar; CNPIEC - cnPLINKer; EBSCO; Google Scholar; Index Copernicus ICV 2018: 100,00; J-Gate; KESLI-NDSL; Naviga (Softweco); POL-index; Polish Ministry of Science and Higher Education, 2015-2018: 9 points; Primo Central (ExLibris); QOAM; ReadCube; Summon (Serials Solutions/ProQuest); TDNet; WanFang Data; WorldCat (OCLC). **Copyright:** © 2019 Pope John Paul II State School of Higher Education in Białą Podlaska, Marian Podstawka. All articles are distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0) License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>), allowing third parties to copy and redistribute the material in any medium or format and to remix, transform, and build upon the material, provided the original work is properly cited and states its license.

Introduction

The topic of transfer pricing is associated with the process of globalization. Increasing globalization is the result of changing market conditions and the global integration of business transactions. It brings the internationalization of national economies as well as the interfusion and convergence of results. Globalization leads to positive phenomena such as: economic development, development of new technologies, increase in employment, acquisition of new markets, development of international trade, etc. However, globalization also brings some negative effects. They result from transactions made between entities belonging to one capital group, and the use of transfer prices. This has a huge impact on the final distribution of profits and losses in individual units of the group. As a final result, this can lead to profit transfers and minimizing tax burdens. The increase in the number of transactions carried out by international corporations has triggered a new phenomenon, which accelerates tax problems. The development of international trade affects the growth of contracts concluded between companies that are subject to different tax jurisdiction. Differences in applicable tax regulations make it difficult for tax administrations to determine the level of income that should be taxed, or expenses that a given entity should incur. The phenomenon of income understatement is steadily increasing, and its increasingly new forms consist of the manipulations that are difficult to detect. However, the sheer fact that there are relations between taxpayers should not give rise to an unfavourable attitude towards them by tax services in advance. To challenge this kind of taxpayer behaviour, it must be first proved that the use of these relations has resulted in lower income statement than would be expected if there were no such connections.

The essence of transfer pricing and "offshore companies"

The concept of transfer prices was introduced to economic literature in the second half of the 20th century. Hirshleifer is considered to be the creator of this term (Hirshleifer, 1956). Currently, the transfer price is the price that is used in all transactions carried out by entities that are related to each other by capital, family or personal connections (Income Tax Act of February 15, 1992, Dz. U. No. 21 p. 86). This term refers to the prices used by entities having their headquarters, management board or place of residence in a country or territory that uses harmful tax policy (i.e. in the so-called tax haven). We can talk about capital connections when one of the companies in a group, directly or indirectly, owns at least 5% of the other company's shares. Optimizing tax burdens is based on ensuring that the highest revenues are generated by companies whose registered offices are in tax competitive countries, with the simultaneous small profits reported by other companies.

Wstęp

Problematyka cen transferowych wiąże się z procesami globalizacji. Postępująca globalizacja jest wynikiem zmieniających się warunków rynkowych i światowej integracji transakcji biznesowych. Powoduje internacjonalizację gospodarek krajowych oraz przenikanie i konwergencję wyników. Globalizacja prowadzi do pozytywnych zjawisk takich jak: rozwój gospodarczy, rozwój nowych technologii, wzrost zatrudnienia, zdobywanie nowych rynków zbytu, rozwój handlu międzynarodowego itp. Jednakże globalizacja niesie ze sobą negatywne skutki. Wynikają one z transakcji między podmiotami wchodzącymi w skład jednej grupy kapitałowej z użyciem cen transferowych. Ma to ogromny wpływ na finalny rozkład zysków i strat w poszczególnych jednostkach grupy. W ostateczności prowadzić to może do transferowania zysków oraz minimalizowania obciążeń podatkowych. Wzrost liczby przeprowadzonych transakcji przez międzynarodowe korporacje uruchomił nowe zjawisko przyspieszając problemy podatkowe. Rozwój handlu międzynarodowego wpływa na wzrost kontraktów zawieranych pomiędzy spółkami podlegającymi różnej jurysdykcji podatkowej. Różnice w obowiązujących przepisach podatkowych sprawiają trudności administracjom podatkowym jeśli chodzi o określenie poziomu dochodów, które powinny być opodatkowane, bądź wydatków jakie dany podmiot powinien ponieść. Zjawisko zaniżania dochodów nieprzerwanie nasila się a jego coraz to nowsze formy polegają na trudnych do wykrycia manipulacjach. Jednakże sam fakt istnienia powiązań pomiędzy podatnikami nie może budzić z góry nieprzychylnego stanowiska służb podatkowych. Aby negować tego rodzaju zachowania podatników należy udowodnić, że wykorzystanie owych powiązań przyczyniło się do wykazania dochodów niższych od tych, jakich należałoby oczekiwać gdyby takich związków nie było.

Istota cen transferowych i „spółek offshore”

Pojęcie ceny transferowe wprowadzono do literatury ekonomicznej w drugiej połowie XX wieku. Za twórcę tego terminu uważa się J. Hirshleifera (Hirshleifer, 1956). Współcześnie cena transferowa to taka, która jest stosowana we wszystkich transakcjach przeprowadzanych przez podmioty powiązane kapitałowo, rodzinie lub osobowo (Ustawa o podatku dochodowym z 15 lutego 1992 r., Dz. U. nr 21 p. 86). Ten termin odnosi się do cen realizowanych z podmiotami mającymi siedziby, zarząd, bądź miejsce zamieszkania w państwie lub na terytorium stosującym szkodliwą politykę podatkową (czyli w tzw. raju podatkowym). O powiązaniach kapitałowych mówimy wówczas, gdy jedna z firm, bezpośrednio lub pośrednio, jest właścicielem co najmniej 5% udziałów w firmie drugiej. Optymalizowanie obciążeń podatkowych polega na tym, aby najwyższe dochody generowały spółki, których siedziby znajdują się w krajach stosujących konkurencję podatkową, przy jednoczesnych małych zyskach wykazywanych przez pozostałe spółki.

A commonly used tax optimization technique is so-called "Double Irish with a Dutch Sandwich". This operation is based on the use of provisions that make it possible to avoid double taxation. It is used in the case of fees for the use of intangible assets such as patents, licenses and trademarks. The key role in this process play the Netherlands, which, at the end of the 1970s, liberalized tax regulations in this field. They indicate that the money paid for licenses, patents and trademarks, flowing into the accounts of Dutch companies from their foreign branches, can be transferred to another country without tax. Many American corporations such as Apple, Google, Dell and others use this procedure and Dutch tax regulations. Google has two daughter companies that are registered in Ireland. The first of them generates profits, and the second controls intellectual property rights. However, the management of the latter resides in one of the so-called "tax havens". In addition to these two subsidiary companies, the company also has a third company, in the Netherlands, to which profits from the second Irish company flow. Thanks to this, using the Dutch regulations regarding non-taxation of profits from intellectual property, the profits are transferred to Bermuda and remain tax-free. This practice is used by a company like Google, and it is legal.

The price – i.e. the value of the goods or services determined by the parties and expressed in money – is the basic element of the transaction. It is crucial for tax authorities because it directly determines the value of the tax basis. In a situation with independent market participants concluding a transaction, the price they set is based on supply and demand. In transactions between capital-related entities, the prices for the same products may be based on other conditions. Capital-related entities have some freedom in shaping the level of prices. These prices are determined by both external and internal factors. External factors include: absolute tariffs and relative differences in taxation as well as exchange rates. Internal factors may include: the economic strength of the entity, its experience, its participation in the market. Both groups of factors directly influence the level of transfer prices, which in turn leads to distribution of profit and transfer of income between the capital group entities (Sojak, Bańkowski, 2003, p. 40). Transfer prices are shaped in relation to transactions concluded between related entities, and they relate to the provision of services, making intangible assets available, granting loans, or purchase of goods.

In the era of globalization, multinational enterprises shape their transactions in such a way as to minimize tax and customs liabilities, as well as inflation-related risk or exchange rate fluctuations. Their transfer pricing policy is a tool used by managers to assess the operations of these companies, as well as to covertly transfer revenues or costs from one country to another, which in turn leads to lower tax burdens, maximization of profit and increased competitiveness. It is worth noting that in Poland, in the interwar period and after the war, the problem of

Często stosowaną techniką optymalizacji podatkowej jest tak zwana „Double Irish with a Dutch Sandwich”. Operacja ta bazuje na wykorzystaniu przepisów, które umożliwiają unikanie podwójnego opodatkowania. Wykorzystywana jest ona w przypadku opłat za użytkowanie wartości niematerialnych takich jak: patenty, licencje, znaki towarowe. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa Holandia, która z końcem lat 70' XX wieku zliberalizowała w tym obszarze przepisy podatkowe. Wynika z nich, iż środki pieniężne wpływające na konta holenderskich spółek z ich zagranicznych oddziałów za licencje, patenty, znaki towarowe można przekazać do innego państwa bez podatku. Z tej techniki i holenderskich przepisów podatkowych korzysta wiele amerykańskich korporacji, takich jak: Apple, Google, Dell i inne. Firma Google posiada dwie spółki-córki, które zarejestrowane są w Irlandii. Pierwsza generuje zyski, a druga kontroluje prawa do własności intelektualnej. Jednakże zarząd tej drugiej rezyduje w jednym z tak zwanych „rajów podatkowych”. Oprócz tych dwóch spółek, firma ma także trzecią spółkę, w Holandii, do której płyną zyski z drugiej irlandzkiej spółki. Dzięki temu, wykorzystując przepisy holenderskie dotyczące nieopodatkowania zysków z własności intelektualnej, są one transferowane na Bermudy i pozostają nieopodatkowane. Taka praktyka jest stosowana przez taką firmę jak Google i jest legalna.

Cena, czyli ustalona przez strony i wyrażona w pieniądzu wartość towaru bądź usługi jest podstawowym elementem transakcji. Ma ona decydujące znaczenie dla organów podatkowych, ponieważ bezpośrednio determinuje wartość podstawy opodatkowania. W sytuacji, kiedy niezależni uczestnicy rynku realizują transakcję, ustalona przez nich cena wynika z popytu i podaży. W transakcjach przeprowadzonych pomiędzy podmiotami powiązаныmi kapitałowo ceny za te same produkty mogą kształtować się na podstawie innych praw. Podmioty powiązane kapitałowo mają pewną swobodę w kształtowaniu ich wysokości. Ceny te są determinowane przez czynniki zewnętrzne jak i wewnętrzne. Do czynników zewnętrznych możemy zaliczyć: taryfy absolutne i relatywne różnice w opodatkowaniu oraz kursy walut. Do czynników wewnętrznych zaliczyć można: siłę ekonomiczną podmiotu, jego doświadczenie, udział w rynku. Obydwie grupy czynników wpływają bezpośrednio na wysokość cen transferowych, co w rezultacie prowadzi do podziału zysku i transferu dochodów pomiędzy podmiot grupy kapitałowej (Sojak, Bańkowski, 2003, s. 40). Ceny transferowe kształtowane są w stosunku do transakcji zawieranych pomiędzy podmiotami powiązаныmi i dotyczą świadczenia usług, udostępniania wartości niematerialnych i prawnych, udzielania pożyczek, bądź zakupu towarów.

W dobie globalizacji przedsiębiorstwa wielonarodowe w taki sposób kształtują swoje transakcje aby zminimalizować zobowiązania podatkowe, celne, ryzyko związane z inflacją bądź z wahaniami kursów walutowych. Prowadzona przez nie polityka w zakresie cen transferowych jest narzędziem stosowanym przez menedżerów do oceny działalności tych

transfer pricing was introduced into the legal order (Act on the State Income Tax, July 26, 1970, Dz. U. R.P. of 1936 no. 2 item. 6). The provision introduced at that time was the same as currently applicable in art. 11 of the Corporate Income Tax Act of February 15, 1992 (Income Tax Act of February 15, 1992 (Dz. U. No. 21, item 86). In 2001, Poland broadened the provisions governing the documentation regarding transfer prices concluded with entities that are registered in the so-called "tax havens". The list of these countries is announced by the Minister of Finance by way of a regulation (Regulation of the Minister of Finance of October 10, 1997 on the Method and Procedure for Determining Taxpayers' Income by Means of Estimating Transfer Prices, Dz. U. No. 128 item 833). The aforementioned Corporate Income Tax Act specifies when the obligation to prepare tax documentation regarding transfer prices occurs, and who is obliged to prepare it. Such documentation must be prepared for related entities that have carried out specific transactions exceeding statutory limits. These limits, the exceeding of which obliges the enterprise to prepare the aforementioned documentation, are as follows:

- EUR 100,000 – if the value of the transaction does not exceed 20% of the share capital;
- EUR 30,000 – in case of the provision of services, sales or making intangible assets available;
- EUR 50,000 – in all other cases.

The documentation must contain the facts of the transaction at the time of its conclusion, and describe the factors and circumstances that directly affected it. Transfer pricing issues are also regulated by EU and OECD law. The European Union, in a resolution of the EU Council, adopted uniform requirements for transfer pricing documentation.¹ It should be emphasized that the requirements related to this documentation are only a political commitment and they do not affect the rights and obligations of Member States. According to the Corporate Income Tax Act of February 15, 1992, it was specified what "related entities" at national and international level mean. Under these provisions, a related entity is:

1. A taxpayer having its registered office (management board) in the territory of the Republic of Poland, hereinafter referred to as the "national entity", taking part directly or indirectly in management or control – or holding a share – in the capital of an enterprise located abroad, or
2. A natural or legal person with a place of residence or registered office (management board) abroad, hereinafter referred to as "foreign entity", taking part directly in management, or indirectly in management or control, or holding a share in the capital of a national entity, or
3. When the same legal or natural persons simultaneously participate, directly or indirectly, in management or control, or hold

¹ Resolution of the EU Council and representatives of the governments of the Member States who met on 27 June 2006 regarding a code of conduct on transfer pricing documentation for related entities in the EU (DCTUE, 2006/C176/01).

spółek, a także do ukrytego transferowania przychodów bądź kosztów z jednych krajów do drugich, co w rezultacie prowadzi do mniejszych obciążeń podatkowych, do maksymalizacji zysku i wzrostu konkurencyjności. Warto podkreślić, że w Polsce w okresie międzywojennym i po wojnie wprowadzono do porządku prawnego problematykę cen transferowych (Ustawa o państwowym podatku dochodowym 26 lipca 1970 r., Dz. U. R.P. z 1936 r. nr 2 poz. 6). Przepis wówczas wprowadzony był tożsamy z aktualnie obowiązującymi w art. 11 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z 15 lutego 1992 r. (Ustawa o podatku dochodowym z 15 lutego 1992 (Dz. U. nr 21, poz. 86). Począwszy od 2001 r. Polska uzupełniła swoje przepisy regulujące dokumentację dotyczącą cen transferowych zawieranych z podmiotami, które zarejestrowane są w tzw. „rajach podatkowych”. Listę tych państw ogłasza Minister Finansów w drodze rozporządzenia (Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen transferowych, Dz. U. nr 128, poz. 833). Wspomniana ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych określa kiedy występuje i na kogo nałożony jest obowiązek opracowania dokumentacji podatkowej dotyczącej cen transferowych. Taka dokumentacja musi zostać sporządzona dla podmiotów powiązanych, które przeprowadziły konkretne transakcje przekraczające ustawowe limity. Limity te, których przekroczenie obliguje przedsiębiorstwo do sporządzenia dokumentacji są następujące:

- 100 000 Euro – jeśli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego
- 30 000 Euro – w przypadku świadczenia usług, sprzedaży lub udostępniania wartości niematerialnych i prawnych
- 50 000 Euro – w pozostałych przypadkach

Dokumentacja musi przedstawiać stan faktyczny transakcji na moment jej zawarcia, opisywać czynniki, okoliczności, które bezpośrednio na nie wpływały. Kwestie cen transferowych są także regulowane przez prawo UE i OECD. Unia Europejska w rezolucji Rady UE przyjęła jednolite wymogi co do dokumentacji cen transferowych.¹ Należy podkreślić, że wymogi co do owej dokumentacji stanowią jedynie zobowiązanie polityczne i nie wpływają na prawa i obowiązki państw członkowskich. Zgodnie z ustawą z 15 lutego 1992r. o podatku dochodowym od osób prawnych określono jednostki powiązane w wymiarze krajowym i międzynarodowym. Zgodnie z tymi przepisami podmiotem powiązany jest:

1. Podatnik mający siedzibę (zarząd) na terytorium RP, zwany dalej „podmiotem krajowym” biorący udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu lub kontroli albo posiada udział w kapitale przedsiębiorstwa położonego zagranicą, albo
2. Osoba fizyczna lub prawna mająca miejsce zamieszkania albo siedzibę (zarząd) za granicą,

¹ Rezolucja Rady UE i przedstawicieli rządów państw członkowskich zebranych w dniu 27 czerwca 2006 r. dotycząca kodeksu postępowania w sprawie dokumentacji cen transferowych dla przedsiębiorstw stowarzyszonych w UE (DCTUE, 2006/C176/01).

a share in the capital of a national or foreign entity, or

4. When there are family, capital, property or employment connections between entities or persons performing management, supervisory or controlling functions in these entities.

We mean capital connections when one of the companies, directly or indirectly, owns at least 5% of the other group's shares. Capital connections are divided into connections with a direct share in the capital of the second company (we can see here the connection "mother company – daughter company"), and indirect connections (the connection "grandmother company – granddaughter company"), where there is also a third company, acting as a "daughter company" for a "grandmother company" and at the same time as a "mother company" for "granddaughter company". Capital connections occur when both companies have the same shareholder. "Sister companies" are companies in which the same investor has a direct share. The connection of "cousin companies" occurs when there is an indirect connection by a joint investor, which is "grandmother company". Another interesting phenomenon is so-called "offshore companies". These are legal persons, established in the country applying harmful tax policy, i.e. in so-called "tax haven". Such a company conducts its business activities outside the borders of this country, i.e. "offshore".²

"Offshore companies" enjoy many privileges such as:

- No obligation to keep accounting books;
- No obligation to submit financial statements to tax authorities;
- Legal persons may be appointed to the management board;
- Possibility of holding management board meetings outside the home country;
- No obligation to disclose shareholders.

The goal is for such companies to achieve tax benefits, have anonymity, a convenient form of conducting activity and management, with little involvement in administrative matters. Establishing an "offshore company" is possible in a "remote" way and does not require a lot of time.

In Poland, 40 different taxes and fees are imposed on an entrepreneur, and the time necessary to prepare the documentation is estimated at almost 400 man-hours. Table 1 provides information on the number of burdens of a fiscal nature and amount of time needed for entrepreneurs in selected countries.

² Regulation of the Minister of Finance of April 23, 2015 on the identification of countries and territories that apply harmful tax competition in the field of personal income tax, lists:

1. Principality of Andorra
2. Anguilla – Overseas Territory of Great Britain and Northern Ireland
3. Antigua and Barbuda
4. Aruba – Maarten, Curacao – territory of the Kingdom of the Netherlands
5. Commonwealth of the Bahamas
6. Kingdom of Bahrain
7. Barbados
8. Belize
9. Bermuda – Overseas Territory of Great Britain and Northern Ireland
10. British Virgin Islands – Territory of Great Britain and Northern Ireland

zwana dalej „podmiotem zagranicznym”, bierze udział bezpośrednio w zarządzaniu lub pośrednio w zarządzaniu lub kontroli albo posiada udział w kapitale podmiotu krajowego, albo

3. Te same osoby prawne lub fizyczne równocześnie bezpośrednio lub pośrednio biorą udział w zarządzaniu lub kontroli albo posiadają udział w kapitale podmiotu krajowego lub zagranicznego
4. Między podmiotami lub osobami pełniącymi w nich funkcje zarządzające, nadzorcze albo kontrolne istnieją powiązania o charakterze rodzinnym, kapitałowym, majątkowym lub wynikające ze stosunku pracy.

O powiązaniach kapitałowych mówimy wówczas, gdy jedna z firm bezpośrednio bądź pośrednio jest właścicielem co najmniej 5% udziałów w grupie drugiej. Powiązania kapitałowe dzieli się na powiązania o bezpośrednim udziale w kapitale drugiej firmy (mamy tu do czynienia z relacją „spółka matka – spółka córka”) oraz powiązania pośrednie (z relacją „spółka babka – spółka wnuczka”), gdzie dodatkowo występuje trzecia spółka, która pełni rolę „spółki córki” dla „spółki babki” jednocześnie „spółki matki” dla „spółki wnuczki”. Powiązania kapitałowe mają miejsce, gdy obie spółki mają tego samego udziałowca. „Spółkami siostrami” nazywamy takie firmy, w których kapitale ma udział bezpośrednio ten sam inwestor. Relacja „spółek kuzynek” ma miejsce wówczas, gdy pojawia się pośrednie powiązanie przez wspólnego inwestora, którym jest „spółka babka”. Interesującym zjawiskiem są tzw. „spółki offshore”. Są to osoby prawne, które zostały założone w państwie stosującym szkodliwą politykę podatkową czyli w państwie tzw. raju podatkowym. Spółka taka prowadzi działalność poza granicami takiego kraju czyli „offshore” oznacza „poza lądem”.²

„Spółki offshore” korzystają z wielu przywilejów takich jak:

- Brak obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych
 - Brak obowiązku przedkładania sprawozdań finansowych organom skarbowym
 - Możliwość powoływania do zarządu osób prawnych
 - Możliwość odbywania posiedzeń zarządu poza granicami państwa macierzystego
 - Brak obowiązku ujawniania udziałowców.
- Chodzi o to aby tego rodzaju spółki osiągały ko-

² Rozporządzenie Ministra Finansów z 23 kwietnia 2015r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych wymienia:

1. Księstwo Andory
2. Anguilla – terytorium Zamorskie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
3. Antigua i Barbuda
4. Aruba – Maarten, Curacao – terytorium Królestwa Niderlandów
5. Wspólnota Bahamów
6. Królestwo Bahrajnu
7. Barbados
8. Belize
9. Bermuda – Terytorium Zamorskie Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej
10. Brytyjskie Wyspy Dziewicze - Terytorium Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej

Table 1. Fiscal burdens and amount of time that entrepreneurs spend to complete formalities, per year, in selected countries
Tabela 1. Obciążenia fiskalne i wymiar czasu na dopełnienie formalności przez przedsiębiorcę w ciągu roku w wybranych państwach

Country/ Kraj	Number of taxes and fees/ Liczba podatków i opłat	Time allocated to documentation keeping per year (in hours)/ Czas przeznaczony na prowadzenie dokumentacji w ciągu roku (w godzinach)	Country/ Kraj	Number of taxes and fees/ Liczba podatków i opłat	Time allocated to documentation keeping per year (in hours)/ Czas przeznaczony na prowadzenie dokumentacji w ciągu roku (w godzinach)
Austria/ Austria	22	170	Ireland/ Irlandia	9	76
Belgium/ Belgia	11	156	Luxembourg/ Luksemburg	22	59
Cyprus/ Cypr	27	149	Latvia/ Łotwa	7	279
Bulgaria/ Bułgaria	17	617	Germany/ Niemcy	14	196
Czech Republic/ Czechy	12	613	Poland/ Polska	40	395
Denmark/ Dania	9	135	Portugal/ Portugalia	8	328
Estonia/ Estonia	10	81	Romania/ Rumunia	113	202
Finland/ Finlandia	8	243	Slovakia/ Słowacja	31	257
France/ Francja	7	132	Slovenia/ Słowenia	22	260
Greece/ Grecja	10	224	Sweden/ Szwecja	2	122
Spain/ Hiszpania	8	213	Hungary/ Węgry	14	330
Netherlands/ Holandia	9	164	Italy/ Włochy	15	334
United Kingdom/ Wielka Brytania	8	110			

Source: World Bank data from the Pricewaterhouse Coopers Report.

Źródło: Dane Banku Światowego z Raportu Pricewaterhouse Coopers.

An “offshore company” is taxed in the country where it is registered. In most cases, the tax is calculated on the basis of generated income, in the form of a certain percentage thereof or in the form of a lump sum. The remaining part of the profit is divided and paid as a dividend. This payment gives rise to a tax liability, in accordance with the provisions binding in the country of residence of such a person. However, information about companies registered in tax havens is confidential. Therefore, the tax administration cannot perform a thorough check of dividends received.

It should be emphasized that “offshore companies” may act as an intermediary in relation to companies dealing in the import or export of goods or services. In this situation, the profit is capitalized in the “offshore company” while the related company shows small profits, which affects the amount of taxes paid by it. Having an “offshore company”, one can purchase services (e.g. consultations) that will be paid from the funds of the other company that is part of the same group. This will allow to show lower income in a company operating in the country with a higher tax rate. On the other hand, the resources accumulated in the “offshore company” can be reinvested in the home country, and this will be seen as a foreign investment, which is entitled to various types of exemptions.

The Organization for Economic Cooperation and

rzyści podatkowe, miały zapewnioną anonimowość, dogodną formę prowadzenia i zarządzania, przy małym zaangażowaniu w sprawy administracyjne. Założenie „spółki offshore” jest możliwe w sposób „zdalny” i nie wymaga dużych nakładów czasu.

W Polsce na przedsiębiorcę nakłada się 40 różnych podatków i opłat, a czas niezbędny na wypełnienie dokumentacji szacuje się na prawie 400 roboczogodzin. W tabeli 1 podano informacje o liczbie obciążeń fiskalnych i czasowych dotyczących przedsiębiorców w wybranych krajach.

„Spółka offshore” jest opodatkowana w kraju, w którym jest zarejestrowana. Podatek najczęściej naliczany jest od wygenerowanego dochodu w formie pewnego jego procentu lub w postaci ryczałtu. Pozostała część zysku jest dzielona i wypłacona w postaci dywidendy. Wypłata ta rodzi zobowiązanie podatkowe według przepisów obowiązujących na terenie kraju, który taka osoba zamieszkuje. Jednakże informacje o spółkach zarejestrowanych w ramach podatkowych są poufne. W związku z tym administracja podatkowa nie może dokonać rzetelnej kontroli otrzymanych dywidend.

Należy podkreślić, że „spółki offshore” mogą występować jako pośrednik w stosunku do firm zajmujących się importem lub eksportem towarów bądź usług. W takiej sytuacji zysk znajduje swoje skapitalizowanie w „spółce offshore” natomiast firma

Development (OECD) has been conducting activities for 20 years aimed to reduce the activity of “tax asylum”. So-called “black lists” are published, which enumerate countries that conduct harmful tax competition. According to Polish norms on foreign exchange law, the citizens of our country have the right to establish or be shareholders of companies located in another country (Turaliński, 2014, p. 44). However, these relates to countries that belong to the OECD or have signed an agreement with Poland on the promotion and mutual protection of investments. In order to establish an “offshore company”, a Polish investor can:

- Apply to the Commission of National Bank of Poland for an appropriate foreign exchange permit that will enable him to start business activity in another country;
- Circumvent the law provisions and establish a company in the United Kingdom. This company, in turn, can establish a daughter company in a country considered to be a “tax haven”.

Tax optimization with the use of transfer prices

Optimizing tax burdens is based on ensuring that the highest revenues are generated by companies whose registered offices are in tax competitive countries, with the simultaneous small profits reported by other companies. In practice, transfer pricing control is used for this purpose. Table 2 presents the mechanism of transfer pricing in a multinational enterprise. It presents five variants of using transfer prices to optimize tax burdens. In the first case, the subsidiary company operates in country A, where the income tax rate is 20%. The company purchases goods from an external supplier, at the price of PLN 100 per item. Then, it packs the goods and sends them to its parent company, which is located in country B, for a non-market price of PLN 200 per item. Next, the parent company resells the goods purchased from the subsidiary for PLN 300 per item. The transfer price is a cost. The higher it is, the higher tax deductible costs will be, and hence, the lower the value of the total tax liability.

współpracująca będzie wykazywać niewielkie zyski, co wpłynie na wysokość płaconych, przez nią, podatków. Posiadając „spółkę offshore” można w niej nabywać usługi (np. konsultacje), które będą opłacone ze środków innej spółki wchodzącej w skład tej samej grupy. Pozwoli to na wykazanie niższych dochodów w firmie operującej na terenie kraju o wyższej stawce podatkowej. Z kolei zgromadzony zasób środków w „firmie offshore” można ponownie zainwestować w rodzinnym kraju i będzie to potraktowane jako zagraniczna inwestycja, której przysługują różnego rodzaju ulgi.

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) od 20 lat prowadzi działania mające ograniczyć działalność „azyli podatkowych”. Publikowane są tzw. „czarne listy”, na których znajdują się państwa prowadzące szkodliwą konkurencję podatkową. Zgodnie z polskimi normami prawa dewizowego obywatele naszego państwa mają prawo zakładać lub być udziałowcami spółek znajdujących się na terenie innego kraju (Turaliński, 2014, s. 44). Jednakże chodzi tu o takie kraje, które należą do OECD lub podpisały z Polską umowę o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji. Polski inwestor aby założyć „spółkę offshore” może:

- Wystąpić do Komisji Narodowego Banku Polskiego o stosowne zezwolenie dewizowe, które umożliwi mu rozpoczęcie działalności na terenie innego kraju,
- Obejść przepisy i otworzyć spółkę w Zjednoczonym Królestwie. Ta z kolei może założyć spółkę córkę na terenie kraju uważanego za „raj podatkowy”.

Optymalizacja podatkowa z wykorzystaniem cen transferowych

Optymalizowanie obciążeń podatkowych polega na tym aby najwyższe dochody generowały spółki, których siedziba znajduje się w krajach stosujących konkurencję podatkową, przy jednoczesnych małych zyskach wykazywanych w pozostałych spółkach. W praktyce wykorzystuje się w tym celu sterowanie cenami transferowymi. W tabeli 2 przedstawiono mechanizm działania cen transferowych w przedsiębiorstwie wielonarodowym. Przedstawiono w niej pięć wariantów wykorzystania cen transferowych dla optymalizacji obciążeń podatkowych. W przypadku pierwszym, spółka zależna prowadzi swoją działalność w kraju A, w którym stawka podatku dochodowego wynosi 20%. Kupuje ona towary od zewnętrznego dostawcy po cenie 100 zł za sztukę. Następnie pakuje je i odsprzedaje do spółki macierzystej, która znajduje się w kraju B za kwotę nierynkową wynoszącą 200 zł za sztukę. Następnie spółka matka odsprzedaje zakupione towary od spółki zależnej po 300 zł za sztukę. Cena transferowa jest kosztem. Im będzie wyższa tym wyższe będą koszty uzyskania przychodów i tym samym wartość łącznego zobowiązania podatkowego będzie niższa.

Table 2. Using transfer prices to optimize tax burdens**Tabela 2.** Wykorzystanie cen transferowych do optymalizacji obciążeń podatkowych

	Subsidiary (wholly owned and controlled by the parent company) Country A/ Spółka zależna (w całości należąca i kontrolowana przez spółkę matkę) Kraj A		Parent company (Main international manager) Country B/ Spółka matka (Główny międzynarodowy zarządca) Kraj B	
	The purchase price of the goods/ Cena zakupu towarów	Transfer price/ Cena transferowa	Selling price/ Cena sprzedaży	TOTAL/ SUMA
Case 1/ Przypadek 1	100	200	300	
Profit before tax/ Zysk przed opodatkowaniem	100		$(300-200) = 100$	200
Tax rate (in %)/ Stawka podatku (w%)	20		60	
Tax paid/ Podatek zapłacony	20		60	80
Profit after tax/ Zysk po opodatkowaniu	80		40	120
Case 2/ Przypadek 2	100	280	300	
Profit before tax/ Zysk przed opodatkowaniem	180		$(300-280) = 20$	200
Tax rate (in %)/ Stawka podatku (w%)	20		60	
Tax paid/ Podatek zapłacony	36		12	48
Profit after tax/ Zysk po opodatkowaniu	144		8	152
Case 3/ Przypadek 3	100	300	300	
Profit before tax/ Zysk przed opodatkowaniem	200		$(300-300) = 0$	200
Tax rate (in %)/ Stawka podatku (w%)	20		60	
Tax paid/ Podatek zapłacony	40		0	40
Profit after tax/ Zysk po opodatkowaniu	160		0	160
Case 4/ Przypadek 4	100	400	300	
Profit before tax/ Zysk przed opodatkowaniem	300		$(400-300) = 100$	200
Tax rate (in %)/ Stawka podatku (w%)	20		60	
Tax paid/ Podatek zapłacony	60		-60	0
Profit after tax/ Zysk po opodatkowaniu	240		-40	200
Case 5/ Przypadek 5	100	500	300	
Profit before tax/ Zysk przed opodatkowaniem	400		$(300-500) = -200$	200
Tax rate (in %)/ Stawka podatku (w%)	20		60	
Tax paid/ Podatek zapłacony	80		120	-40
Profit after tax/ Zysk po opodatkowaniu	320		-80	240

Source: Davidman, M. (2006). Community Economics Multinational Operations: Transfer Pricing and Taxation. (On-line:<http://www.solhaam.Org/articles/clm503.html>).

Źródło: Davidman, M. (2006). Community Economics Multinational Operations: Transfer Pricing and Taxation. (On-line:<http://www.solhaam.Org/articles/clm503.html>).

The subsidiary company reaches a profit of PLN 100, from which it deducts 20% tax in the amount of PLN 20 (PLN 200 - PLN 100) x 20%. The amount of profit in a subsidiary is PLN 80 per 1 item of product. The parent company's profit on one transaction is PLN 100 (PLN 300 - PLN 200). Its profit is PLN 40, because in country B, 60% tax applies. The company's total profit is PLN 120 per one item of goods. In the second case, the transfer price was increased to PLN 280 per item. All other conditions are unchanged. The subsidiary artificially increased its profit – i.e. the tax basis, which results in an increase in the tax liability to PLN 36 per item and an increase in profit to PLN 144 per item. At the same time, the parent company increased its tax deductible costs and reduced the value of tax. The total profit generated in the group is PLN 152 per item, i.e. it is higher than in the first case, however, the total tax liability is lower and amounts to PLN 48 per item.

In the third case, a subsidiary company sells its goods to the parent company for the price of PLN 300 per item. In this situation, it has a profit of PLN 200 per item and the tax is PLN 40. After tax, the profit will be PLN 160 per item. The controlling company does not show any profit and does not pay tax. In this situation, the total profit after tax is PLN 160 per item. The tax paid by both companies is only PLN 40 per item.

In the fourth case, the transfer price is PLN 400 per item and it is higher than the selling price of goods on the market in country B. The profit after tax in a subsidiary company is PLN 240 per item, and the tax amount is PLN 60 per item. The parent company shows a loss of PLN 100 per item and reduces its tax liability by PLN 60. As a result, the capital group reduces its tax liabilities. It increases the amount of retained profit, which is PLN 200 per item, and it can be used for dividends or investments.

Case five presents a situation where a subsidiary company generates a profit of PLN 400 per item of goods. And the parent company has a loss of PLN 200 per item, which results in a reduction of liabilities on other profitable transactions of PLN 120 per item. The total profit is PLN 240, it is twice as high as in the first case, and does not result in payment of tax. It should be remembered that the use of transfer prices to optimize tax burdens in related entities is considered acceptable if these prices correspond to market conditions.

Operation “double irish with a dutch sandwich” – case study

A commonly used technique in tax optimization is so-called “Double Irish with a Dutch Sandwich”. This operation is based on the use of provisions that make it possible to avoid double taxation. It is used in the case of fees for the use of intangible assets such as patents, licenses, etc. The Netherlands, which liberalized tax regulations at the end of the 1970s, plays a key role in

Spółka zależna wykazuje zysk w wysokości 100 zł, od którego odprowadza 20% podatku w kwocie 20 zł (200 zł – 100 zł) x 20%. Wysokość zysku w spółce zależnej wynosi 80 zł na 1 sztukę produktu. Zysk spółki macierzystej na jednej transakcji wynosi 100 zł (300 zł – 200 zł). Zysk jej wynosi 40 zł, gdyż w kraju B obowiązuje podatek w wysokości 60%. Łączny zysk przedsiębiorstwa wynosi 120 zł na jednej sztuce towaru. W przypadku drugim zwiększono cenę transferową do 280 zł za sztukę. Wszystkie pozostałe uwarunkowania są bez zmian. Spółka zależna sztucznie podwyższyła swój zysk – czyli podstawę opodatkowania co skutkuje wzrostem zobowiązania podatkowego do 36 zł za sztukę i zwiększenia zysku do 144 zł za sztukę. Jednocześnie spółka macierzysta podwyższyła swoje koszty uzyskania i obniżyła wartość podatku. Łączny zysk wygenerowany w grupie wynosi 152 zł za sztukę, czyli jest wyższy niż w przypadku pierwszym, jednakże łączne zobowiązanie podatkowe jest niższe i wynosi 48 zł za sztukę.

W przypadku trzecim mamy sytuację, gdy spółka zależna sprzedaje swoje towary do spółki matki po 300 zł za sztukę. W tej sytuacji wykazuje ona zysk w wysokości 200 zł za sztukę i 40 zł podatku. Po opodatkowaniu zysk będzie wynosił 160 zł za sztukę. Spółka kontrolująca nie wykazuje żadnego zysku i nie płaci podatku. W tej sytuacji łączny zysk po opodatkowaniu wynosi 160 zł za sztukę. Podatek zapłacony przez obie spółki wynosi tylko 40 zł za sztukę.

W przypadku czwartym cena transferowa wynosi 400 zł za sztukę i jest wyższa od ceny sprzedaży towarów na rynku w kraju B. Zysk po opodatkowaniu w spółce zależnej wynosi 240 zł za sztukę, a wysokość podatku stanowi 60 zł za sztukę. Spółka matka wykazuje stratę wynoszącą 100 zł na sztukę i pomniejsza swoje zobowiązanie podatkowe o 60 zł. W efekcie grupa kapitałowa redukuje swoje zobowiązania podatkowe. Zwiększa kwotę zatrzymanego zysku, który wynosi 200 zł na sztukę i może go przeznaczyć na dywidendę lub inwestycje.

Przypadek piąty przedstawia sytuację, gdzie spółka zależna generuje zysk w kwocie 400 zł na sztukę towaru. A spółka matka osiąga stratę w kwocie 200 zł na sztukę, która powoduje zmniejszenie zobowiązań na innych zyskowych transakcjach w kwocie 120 zł na sztukę. Łączny zysk wynosi 240 zł i jest on dwukrotnie wyższy niż w przypadku pierwszym i nie powoduje zapłaty podatku. Należy pamiętać, że wykorzystywanie cen transferowych do optymalizacji obciążeń podatkowych w podmiotach powiązanych uznaje się za dopuszczalne jeżeli ceny te odpowiadają warunkom rynkowym.

Operacja „podwójnej irlandzkiej z holenderską kanapką” – studium przypadku

Często stosowaną techniką w optymalizacji podatkowej jest tzw. „Double Irish with a Dutch Sandwich” (Podwójna irlandzka z holenderską kanapką). Operacja ta bazuje na wykorzystaniu przepisów, które umożliwiają unikanie podwójnego opodatkowania. Wykorzystywana ona jest do kwestii opłat za użytkowanie wartości niematerialnych takich jak:

this practice. These regulations indicate that the cash for licenses, patents and trademarks, flowing into the accounts of Dutch companies from their foreign branches, can be transferred to another country without taxation. Many American corporations use this technique and Dutch tax regulations, among others Apple, Dell, Google, Microsoft and others.

Google declares that its mission is to "catalogue global information resources and make them universally available and useful". The whole business activity of this company relies on the fact that two Google daughter companies are registered in Ireland. The first daughter company generates profits. The other controls the group's intellectual property rights. However, the management of the latter company resides in one of the tax havens. In addition to these companies, the third one operates in the Netherlands. This allows to utilize the Dutch tax preferences regarding non-taxation of profits flowing to it from the Irish company, which are then transferred to Bermuda. This Google practice is legal. However, it leads to a reduction in the tax burden. Table 3 presents the financial results of Google in recent years.

patenty, licencje itp. Kluczową rolę w tym procedurze odgrywa Holandia, która z końcem lat 70-tych XX wieku zliberalizowała przepisy podatkowe. Wynika z nich, że środki pieniężne wpływające na konta holenderskich spółek z zagranicznych oddziałów na licencje, patenty, znaki towarowe można przekazać do innego państwa bez podatku. Z tej techniki i holenderskich przepisów podatkowych korzysta wiele amerykańskich korporacji m.in. Apple, Dell, Google, Microsoft i inne.

Firma Google deklaruje, że jej misją jest „skatalogowanie światowych zasobów informacji i uczynienie ich powszechnie dostępnymi i użytecznymi”. Cała operacja tej firmy polega na tym, że dwie córki Google są zarejestrowane w Irlandii. Pierwsza z córek generuje zyski. Druga kontroluje prawa do własności intelektualnej koncernu. Jednakże zarząd tej drugiej spółki rezyduje w jednym z rajów podatkowych. Oprócz tych spółek w Holandii mamy trzecią. Dzięki niej można wykorzystać holenderskie preferencje podatkowe dotyczące nieopodatkowania zysków przepływających do niej z irlandzkiej spółki, które następnie transferowane są na Bermudy. Ta praktyka stosowana przez Google jest legalna. Jednakże prowadzi do zmniejszenia obciążeń podatkowych. W tabeli 3 przedstawiono efekty finansowe firmy Google w ostatnich latach.

Table 3. Google financial results in 2011-2014 (in billion US)

Tabela 3. Wyniki finansowe Google w latach 2011-2014 (w mld USA)

Specification/ Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014
Revenue/ Przychody	37.9	46.0	55.5	66.0
Costs/ Koszty	13.2	17.2	22.0	25.3
Income tax/ Podatek dochodowy	2.6	2.9	2.6	3.3
Net profit/ Zysk netto	9.7	10.7	12.9	14.4

Source: Google financial data.

Źródło: Dane finansowe Google.

Google makes a significant part of its revenues outside the US (91% of USD 12.5 billion), through a sister company based in Dublin (Google Ireland Limited – Ireland I). In addition, Google has created a second company that holds the right to technology (Google Ireland Holdings – Ireland II). In addition, another company is located in Bermuda that manages and controls the Ireland II. In Ireland, the income tax rate is 12.5%. Until recently, Ireland did not have any regulations restricting the freedom in shaping transfer prices. There was no obligation to document the "marketability" of such prices. In this situation, the company Ireland II, which makes profits from the rights to technology, in accordance with the double taxation agreement, taxes them in Bermuda – therefore, it does not pay tax. The company, which has its residence in a tax haven (Ireland II), grants a license for using the search engine to a Dutch company (Google Netherlands B.V.). The Dutch company is obliged to pay a license fee to the company Ireland II. The Netherlands does not levy withholding tax on license fees that are directed to Bermuda. As a final result of this operation, Google

Firma Google realizuje znakomitą część swoich przychodów poza USA (91% z 12,5 mld USD) przez spółkę siostrę z siedzibą w Dublinie (Google Ireland Limited – Irlandia I). Oprócz tego Google wyodrębnił drugą spółkę, której przysługuje prawo do technologii (Google Ireland Holdings – Irlandia II). Natomiast na Bermudach zlokalizowano kolejną spółkę, która zarządza i kontroluje spółkę Irlandia II. W Irlandii stawka podatku dochodowego wynosi 12,5%. Do niedawna w Irlandii nie obowiązywały żadne regulacje ograniczające swobodę w kształtowaniu cen transferowych. Nie było obowiązku udokumentowania „rynkowości” takich cen. W tej sytuacji spółka Irlandia II, która realizuje zyski z praw do technologii, zgodnie z umową o podwójnym opodatkowaniu, opodatkowuje je na Bermudach - czyli nie płaci podatku. Spółka ta posiadająca rezydencję w raju podatkowym (Irlandia II) udziela licencji na korzystanie z wyszukiwarki spółce holenderskiej (Google Netherlands B.V.). Spółka holenderska zobligowana jest do zapłaty na rzecz spółki – Irlandia II opłaty licencyjnej. Holandia nie nakłada podatku u źródła za opłaty licencyjne, które kierowane są na Bermudy. W efekcie końco-

Ireland Holdings – Ireland II reduces the revenue by license fees and pays 12.5% tax on the rest. At the same time, Google Ireland Holdings – Ireland II, based in Bermuda, generates revenues from fees that are not taxable.

Conclusions

Transfer pricing is an effective tax optimization tool. Global enterprises use it to reduce tax burden of the entire capital group. The low level of effective tax rate improves the financial results and contributes to retaining the biggest part of profits in the entire group. Profits are transferred between related entities usually by inflating the costs of purchasing goods, thus reducing the tax burden. In addition, related entities create complex capital structures that allow transactions to be made in a way that a significant part of a profit can be declared in a country applying tax competition – that is, in a country known as a tax haven.

National governments work together to exchange tax information. This cooperation aims to stop the transfer of profits and clarify tax regulations. The adjustments made to the regulations are not intended to block the development and expansion of companies, but they should contribute to reducing illegal and too aggressive tax policy.

Conclusions:

1. Transfer pricing is a tool used to optimize tax burden of international companies.
2. Polish tax law on transfer prices has been tightened since 2001.
3. Transfer pricing issues are also regulated by the European Union and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). These regulations are of a postulate nature. Therefore, some countries apply their own tax laws regarding the taxation of profits from licenses, patents and trademarks. In the case of the Netherlands, these profits are not taxable when they are transferred to another country.
4. These complicated and heterogeneous provisions regarding transfer pricing and the taxation of profits from intellectual property are mainly used by large companies such as Apple, Dell, Microsoft, Google and others.
5. International corporations obtain benefits from this, in the form of the so-called globalization annuity, which makes them economically stronger and more technologically competitive.

wym tej operacji Google Ireland Holdings – Irlandia II pomniejsza przychody o opłaty licencyjne i od reszty płaci podatek w wysokości 12,5%. Natomiast Google Ireland Holdings – Irlandia II z siedzibą na Bermudach generuje przychody z tytułu opłat, które nie podlegają opodatkowaniu

Podsumowanie

Ceny transferowe są skutecznym narzędziem optymalizacji podatkowej. Przedsiębiorstwa globalne wykorzystują je do obniżenia obciążeń podatkowych całej grupy kapitałowej. Niski poziom efektywnej stopy podatkowej powoduje poprawę wyniku finansowego i przyczynia się do zatrzymania większej części zysków w całej grupie. Transferowanie zysków między podmiotami powiązаныmi odbywa się zazwyczaj przez zawyżenie kosztów nabycia towarów tym samym prowadzi to do obniżenia wysokości obciążeń podatkowych. Oprócz tego przedsiębiorstwa powiązane tworzą skomplikowane struktury kapitałowe, które umożliwiają przeprowadzenie transakcji w taki sposób aby znaczną część zysku wykażać w kraju stosującym konkurencję podatkową – czyli w kraju zwanym rajem podatkowym.

Rządy poszczególnych państw współpracując ze sobą w zakresie wymiany informacji o podatkach. Ta współpraca ma na celu powstrzymanie transferowania zysków i uściślenia przepisów podatkowych. Podejmowane zmiany w przepisach nie mają za zadanie blokowania rozwoju i ekspansji firm, ale winny przyczynić się do ograniczenia nielegalnej i zbyt agresywnej polityki podatkowej.

Wnioski

1. Ceny transferowe są narzędziem służącym do optymalizowania obciążeń podatkowych międzynarodowych firm.
2. Polskie prawo podatkowe dotyczące cen transferowych, począwszy od 2001r., uległo zaostrzeniu.
3. Kwestie cen transferowych są regulowane także przez Unię Europejską i Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Regulacje te mają charakter postulatyczny. Stąd niektóre kraje stosują własne przepisy podatkowe dotyczące opodatkowania zysków z licencji, patentów i znaków towarowych. W przypadku Holandii, zyski te nie podlegają opodatkowaniu w momencie ich transferu do innego kraju.
4. Te skomplikowane i niejednolite przepisy dotyczące cen transferowych i opodatkowania zysków pochodzących z własności intelektualnej wykorzystują głównie duże firmy takie jak: Apple, Dell, Microsoft, Google i inne.
5. Międzynarodowe korporacje uzyskują z tego tytułu korzyści w postaci tak zwanej renty globalizacji, co sprawia, iż stają się one coraz silniejsze ekonomicznie i bardziej konkurencyjne pod względem technologicznym.

References/ Literatura:

1. Davidman, M. (2006). *Community Economics Multinational Operations: Transfer Pricing and Taxation*. (On-line:<http://www.solhaam.Org/articles/clm503.html>).
2. Hirshleifer, J. (1956). On the Economics of Transfer Pricing. *The Journal of Bussines*, 29(3), 172-184. <https://doi.org/10.1086/294110>
3. Regulacje Rady UE i przedstawicieli rządów państw członkowskich zebranych w dniu 27 czerwca 2006 r. dotyczące kodeksu postępowania w sprawie dokumentacji cen transferowych dla przedsiębiorstw, stowarzyszonych w Unii Europejskiej (DCTUE. 2006/C176/01).
4. *Rozporządzenie Ministra Finansów z 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen transferowych* (Dz. U. nr 128, poz. 833).
5. *Rozporządzenie Ministra Finansów z 23 kwietnia 2015 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych* (Dz.U. poz. 599).
6. Sojak, S., Bańkowski, D. (2003). *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*. Warszawa: Dom wydawniczy ABC.
7. Turaliński, K. (2014). *Raje podatkowe i „spółki off shore” – jak legalnie nie płacić podatków*. Warszawa: Wydawnictwo ARTE-FAKT.EDU.PL.
8. *Ustawa o państwowym podatku dochodowym z 26 lipca 1970 r.* (Dz. U. R.P. z 1936 r. nr 2 poz. 6).
9. *Ustawa o podatku dochodowym z 15 lutego 1992 r.* (Dz. U. nr 21, poz. 86).