

Agnieszka Kłysik-Uryszek[†], Tomasz Uryszek^{**}

Uniwersytet Łódzki

KONKURENCJA PODATKOWA JAKO CZYNNIK LOKALIZACYJNY POLSKICH BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie czy, i w jakim stopniu, konkurencja podatkowa między krajami Unii Europejskiej w zakresie opodatkowania dochodów przedsiębiorstw jest czynnikiem lokalizacyjnym dla polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wykorzystano dane dotyczące nominalnych stawek podatku CIT, tzw. ukrytej stawki opodatkowania (*implicit tax rate*) oraz wartości polskich BIZ ulokowanych w państwach członkowskich UE. Dane pochodzą z Eurostatu, OECD oraz NBP. Okres badań obejmuje lata 2004–2012.

Wyniki badań wskazują na brak jednoznacznych powiązań między wartościami nominalnych i ukrytych stawek podatkowych a zmianami w napływie polskich BIZ. Większość inwestorów, szczególnie mniej doświadczonych w procesie internacjonalizacji, nie traktuje priorytetowo fiskalnych atutów lokalizacji. Nie brakuje jednak przykładów doświadczonych inwestorów, którzy wykorzystują międzynarodowe różnice w stawkach opodatkowania. Dotyczy to jednak przede wszystkim szczegółowych rozwiązań fiskalnych, dedykowanych wybranym grupom przedsiębiorstw, zatem ich precyzyjna analiza na podstawie danych makroekonomicznych jest niemożliwa.

Słowa kluczowe: konkurencja podatkowa, czynniki lokalizacji, polskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne

[†] E-mail: aklysik@uni.lodz.pl.

^{**} E-mail: tomasz.uryzbek@uni.lodz.pl.

Wprowadzenie

Pomimo zaawansowania procesów integracyjnych w Unii Europejskiej nadal są obszary, w których polityka gospodarcza nie jest w pełni zharmonizowana. Jednym z nich jest polityka fiskalna. Każde z państw członkowskich prowadzi własną politykę w tym zakresie, w tym ma możliwość kształtowania polityki podatkowej np. wprowadzania zmian stawek podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Na arenie międzynarodowej czynnik ten może być postrzegany jako zachęta lub bariera napływu inwestycji zagranicznych. Pobudza to zatem konkurencję podatkową na szczeblu międzynarodowym.

Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy i – jeśli tak – to w jakim stopniu konkurencja podatkowa między krajami Unii Europejskiej w zakresie opodatkowania kapitału i dochodów przedsiębiorstw jest czynnikiem lokalizacyjnym dla polskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Problem ten wydaje się szczególnie aktualny w świetle coraz większego zaangażowania polskich przedsiębiorstw w procesy internacjonalizacyjne. Rośnie liczba i wartość BIZ wychodzących z Polski. Polscy inwestorzy zagraniczni poszukują w kraju lokaty m.in. rynków zbytu, zasobów lub siły roboczej. Zdecydowana większość inwestycji (ponad 75%) lokowana jest w krajach UE.

W pierwszej części artykułu zaprezentowano problematykę konkurencji podatkowej oraz omówiono jej rolę w grupie czynników lokalizacji BIZ. W części empirycznej natomiast pokazano wyniki analizy wysokości stawek podatku CIT oraz tzw. *implicit tax rates* w krajach UE w zestawieniu z wartościami polskich BIZ w tych państwach.

1. Idea konkurencji podatkowej w teorii ekonomii i finansów

Konkurencja podatkowa dotyczy sytuacji, w której władze publiczne decydują się na zmiany w systemie podatkowym, mające na celu pozyskanie podatników (inwestorów, podmiotów gospodarczych, mieszkańców). Może się to odbywać m.in. przez zamiany stawek podatków, wprowadzanie ulg i zwolnień dla wszystkich podatników lub ich określonej grupy. O wystąpieniu tego zjawiska można mówić

wówczas, gdy zmiany w systemie podatkowym jednej jednostki (kraju, samorządu) wpływają na system podatkowy innej jednostki¹.

O międzynarodowej konkurencji podatkowej można mówić wtedy, gdy kraj podejmuje działania zmierzające do pozyskania inwestorów zagranicznych przez redukcję wysokości podatków². Jest ona częścią polityki rządu, której celem jest zwiększenie napływu kapitału zagranicznego (w szczególności – w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych) do gospodarki.

Warto podkreślić, że w literaturze przedmiotu konkurencja podatkowa bywa różnie oceniana. Wallace E. Oates i Robert M. Schwab³ zauważyli, że konkurencja podatkowa może doprowadzić do obniżenia wpływów podatkowych i finansowania dóbr publicznych w niezadowalającym stopniu, co może prowadzić do zmniejszenia poziomu dobrobytu w kraju⁴.

Z kolei Charles M. Tiebout⁵ pozytywnie ocenił konkurencję podatkową, uznając, że wpływa ona na poprawę efektywności alokacji zasobów w gospodarce. W jego modelu jest jednak kilka warunków wstępnych. Oprócz założeń dotyczących rodzaju nakładanych podatków, bardzo ważny jest m.in. wysoki poziom mobilności podatników (mieszkańców), który w praktyce jest zróżnicowany⁶.

W nurcie rozważań związanych z koncepcją wyboru publicznego⁷ konkurencja podatkowa jest również postrzegana jako zjawisko korzystnie wpływające na gospodarkę. Na skutek zmniejszenia wpływów budżetowych ogranicza się wzrost

¹ T.J. Goodspeed, *Tax Competition, Benefit Taxes, and Fiscal Federalism*, „National Tax Journal” 1998, No. 51/3, s. 580.

² J. Roin, *Competition and Evasion: Another Perspective on International Tax Competition*, „Georgetown Law Journal” 2000, No. 89/543, s. 546; L. Oręziak, *Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału*, „International Journal of Management and Economics” 2007, nr 21, s. 71.

³ W.E. Oates, R.M. Schwab, *Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing?*, „Journal of Public Economics” 1988, No. 35, s. 333–354.

⁴ M. Slavin, *Tax Competition and Capital Mobility between Old and New EU Members States*, „Annals of the University of Oradea, Economic Science Series” 2008, No. 17/3, s. 540.

⁵ C. Tiebout, *A Pure Theory of Local Government Expenditures*, „Journal of Political Economy” 1958, No. 64/5, s. 416–424.

⁶ Szerzej zob. R. Breen, *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford, 2004.

⁷ Szerzej zob. C. B. Blankart, *A Public Choice View of Tax Competition*, „Public Finance Review” 2002, No. 30/5, s. 366–376.

sfery publicznej. Umożliwia to lepsze wykorzystanie zasobów i przyczynia się do wzrostu poziomu dobrobytu⁸.

Warto zaznaczyć, że wspomniane koncepcje dotyczą przede wszystkim konkurencji podatkowej między poszczególnymi jednostkami samorządu terytorialnego. Znaczna część z nich po pewnych modyfikacjach może być jednak zastosowana do szczebla międzynarodowego, zwłaszcza na obszarze Unii Europejskiej, gdzie jest swoboda przepływu dóbr, usług, kapitału i ludzi. W tym kontekście kraje UE mogą być zatem traktowane w modelach jako swego rodzaju regiony. Analizując problematykę międzynarodowej konkurencji podatkowej, należy oczywiście wziąć pod uwagę międzynarodowe uregulowania i umowy w zakresie prawa podatkowego oraz zagadnienie podwójnego opodatkowania⁹.

2. Konkurencja podatkowa jako czynnik lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są coraz ważniejszym zjawiskiem w relacjach międzynarodowych. Dla kraju lokaty napływ kapitału w tej formie to bardzo pożądane źródło finansowania zewnętrznego. Z tego powodu wiele państw, w tym także europejskich, prowadzi aktywną politykę przyciągania bezpośrednich inwestorów zagranicznych na swoje rynki. Próbują – w miarę możliwości – oddziaływać na atrakcyjność inwestycyjną przez tworzenie korzystnych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej, tworzenie stabilnych przepisów prawnych i podatkowych, a także wprowadzanie ulg i zachęt dla inwestorów. Należy jednak pamiętać, że wiązanie czynników proinwestycyjnych jedynie z polityką fiskalną państwa byłoby nadmiernym uproszczeniem. Dla inwestorów bezpośrednich priorytetowe znaczenie ma stabilność gospodarcza, wielkość i dynamika wzrostu rynku, poziom dochodów, dostęp do poszukiwanych zasobów (w tym przede wszystkim pracy), a także poziom i struktura konkurencji, infrastruktura, oraz otoczenie technologiczne i społeczne.

⁸ J. D. Wilson, *Theories of Tax Competition*, „National Tax Journal” 1999, No. 52/2, s. 296.

⁹ T. Ida, *International Tax Competition and Double Taxation*, „Review of Urban & Regional Development Studies” 2006, No. 18/3, s. 192–208; H. Raff, *Preferential Trade Agreements and Tax Competition for Foreign Direct Investment*, „Journal of Public Economics” 2004, No. 88/12, s. 2745–2763.

Niskie realne obciążenia fiskalne mogą być ważne dla inwestorów w dwóch sytuacjach. Po pierwsze, gdy dochodzi do relokacji rzeczywistej działalności gospodarczej i spółka zaleźna płaci podatki w kraju lokaty. Oczywiście im niższe obciążenia, tym lepiej dla inwestorów, stąd wiele krajów wprowadza dodatkowe zachęty w postaci ulg podatkowych oraz kompleksowych rozwiązań organizacyjnych (np. w formie specjalnych stref ekonomicznych). W przypadku prostej delokalizacji produkcji najczęściej, największe znaczenie przy wyborze kraju lokaty mają czynniki o charakterze ekonomicznym – popytowe lub podażowe, w zależności od celu realizacji BIZ¹⁰.

Druga sytuacja jest związana z optymalizacją podatkową stosowaną głównie przez inwestorów doświadczonych w procesie internacjonalizacji. Zakłada się wybór takiego sposobu działania na skalę globalną, aby osiągnąć zamierzony efekt gospodarczy i zminimalizować towarzyszące mu obciążenia podatkowe¹¹. Wówczas ulokowanie siedziby firmy lub chociaż jednej ze spółek-córek w kraju o niskiej stopie podatkowej pozwala na wewnątrz korporacyjne transferowanie środków (z wykorzystaniem np. cen transferowych, opłat licencyjnych i menedżerskich, wypłat dywidend oraz pożyczek fasadowych¹²), prowadzące do zmniejszenia obciążeń podatkowych całej korporacji. Tego typu zachowania związane są w największym stopniu z tzw. rajami podatkowymi¹³.

Na terenie Unii Europejskiej od lat podejmowane są działania zmierzające do harmonizacji podatkowej¹⁴. Polityka podatkowa państw UE ciągle w niewielkim stopniu zależy od decyzji podejmowanych na poziomie wspólnotowym¹⁵. Wyniki badań empirycznych wskazują, że w UE toczy się fiskalna rywalizacja o inwestorów

¹⁰ Inwestycje poziome wiążą się w większym stopniu z atrakcyjnością rynku zbytu kraju lokaty (i/lub krajów ościennych), tj. z czynnikami popytowymi, podczas gdy pionowe w większym stopniu nakierowane są na eksploatację tańszych zasobów wytwórczych (czynniki podażowe).

¹¹ M. Jamroży, S. Kudert, *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorstw*, ABC Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.

¹² E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2013, s. 266–276.

¹³ K. Burak, *Konkurencja podatkowa*, „Kancelaria Sejmu. Biuro Studiów i Ekspertyz” 2005, Informacja nr 1152, s. 4–5.

¹⁴ E. Erdős, *The Legal Sources and Steps of the European Tax Harmonization*, „Juridical Current” 2011, No. 14/2, s. 40–54.

¹⁵ Prawo wspólnotowe zawiera uregulowania dotyczące kształtowania podatków pośrednich: VAT i akcyzy. Dotyczą one harmonizacji stawek minimalnych i zbliżenia struktury. Szerzej zob. K. Burak, *op.cit.*, s. 1–22.

zagranicznych. Jest to szczególnie widoczne w krajach członkowskich z Europy Środkowo-Wschodniej, które w ciągu ostatnich kilku lat wyraźnie obniżyły stawki CIT¹⁶. Skuteczność tych działań potwierdzają wyniki badań empirycznych prowadzonych dla krajów UE: „konkurencja podatkowa wydaje się przynosić o wiele większe korzyści niż straty i to dla całych społeczeństw, nie tylko dla inwestorów korzystających z niższego opodatkowania kapitału”¹⁷, a ponadto że „konieczność dalszej realizacji jednolitego rynku wewnętrznego, postrzegana jako sposób eliminacji zjawiska *szkodliwej* konkurencji podatkowej na terenie Unii Europejskiej, może okazać się nie najlepszą polityką – z uwagi na jej możliwe negatywne skutki”¹⁸. Warto zatem podkreślić, że dyskusja dotycząca „ujednoczenia stawek w podatku dochodowym od osób prawnych w krajach Unii Europejskiej wzbudza duże kontrowersje i opór ze strony państw, które stosują niższe stawki podatkowe, gdyż ich polityka fiskalna ma stanowić zachętę dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych”¹⁹.

Oczywiście, warto podkreślić, że konkurencja podatkowa nie musi dotyczyć jedynie podatku dochodowego od osób prawnych. Inwestorzy zagraniczni poszukują nie tylko dogodnych stawek opodatkowania zysków ze swojej działalności, lecz również taniej siły roboczej. Istotne więc będą dla nich łączne koszty pracy, których ważnym elementem są różnego rodzaju obciążenia parapodatkowe, np. związane z ubezpieczeniami społecznymi. Jest to także brane pod uwagę w badaniach empirycznych²⁰.

¹⁶ M. Piątkowski, *Międzynarodowa konkurencja podatkowa i jej implikacje dla Europy Środkowo-Wschodniej*. „*Ekonomiska*” 2009, No. 6, s. 775–788.

¹⁷ M. Krajka, *Międzynarodowa konkurencja podatkowa a polityka fiskalna UE*, „*Equilibrium*” 2010, nr 1/4, s. 34.

¹⁸ *Ibidem*, s. 34.

¹⁹ S. Bryndziak, *Konkurencja podatkowa wśród krajów Unii Europejskiej na przykładzie podatku dochodowego od osób prawnych*, „*Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*” 2013, nr 279, s. 125.

²⁰ Zob. np. L.P. Feld, G. Kirchgässner, *The Impact of Corporate and Personal Income Taxes on the Location of Firms and on Employment: Some Panel Evidence for the Swiss Cantons*, „*Journal of Public Economics*” 2003, No. 87/1, s. 129–155.

3. Opodatkowanie dochodów przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej

Stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) znacznie różnią się w poszczególnych krajach UE. W roku 2012 średnia stawka kształtowała się na poziomie 23,5%, a odchylenie standardowe wyniosło aż 7,5 pkt proc, co stanowiło niemal 32% średniej. W grupie krajów tzw. nowej Unii obciążenia podatkowe były przeciętnie znacznie niższe niż w krajach UE-15 (oczywiście, z pewnymi wyjątkami, np. na Malcie i w Irlandii). Średnia nominalna stawka CIT w krajach nowej UE wyniosła 18,3%, a w krajach UE-15 aż 27,6%. W obu grupach odchylenia od średniej były znaczące.

Najwyższe opodatkowanie z tytułu podatku CIT w 2004 roku było w Niemczech (ponad 38%), niewiele niższe we Włoszech (ponad 37%), we Francji, Grecji, Hiszpanii i na Malcie (ok. 35%). Ogółem 12 państw z badanej grupy miało CIT na poziomie 30% i wyższym. W okresie objętym badaniem stawki CIT w poszczególnych krajach ulegały zmianom. Szczegóły przedstawiono w tabeli 1. Wśród krajów, które najsilniej obniżyły stawki CIT w badanym okresie były zarówno państwa nowej UE (Bułgaria, Cypr, Czechy, Rumunia), jak i UE-15 (Austria, Holandia, Niemcy). Kraje, które znacznie podniosły stawki CIT, to Portugalia i Węgry. Oba te kraje musiały uporać się z bardzo szybko rosnącą nierównowagą sektora finansów publicznych i choć częściowo zrównoważyć rosnące wydatki publiczne odpowiednimi dochodami. Francja, która w 2012 roku miała najwyższą stawkę CIT, podniosła ją bardzo nieznacznie. Warto zauważyć, że choć jest ona oceniana znacznie lepiej niż dwa poprzednie kraje, także ma problemy ze stabilnością sektora finansów publicznych. Oprócz Francji najwyższe stawki CIT w 2012 roku miały: Malta, Włochy i Belgia²¹. Najniższe opodatkowanie z tytułu CIT było natomiast w Bułgarii, na Cyprze, w Irlandii, a także na Litwie, Łotwie i w Rumunii.

Należy pamiętać, że nominalne stawki opodatkowania jedynie częściowo odzwierciedlają obciążenia dochodów przedsiębiorstw. Do ich dokładniejszej analizy wykorzystano stawki opodatkowania ukrytego (*implicit tax rates*)²². Różnice

²¹ Włochy i Belgia borykają się z bardzo wysokimi wartościami długu publicznego, są więc zmuszone do pozyskiwania wysokich dochodów publicznych pozwalających na zmniejszenie (lub przynajmniej na wyhamowanie) wzrostu zadłużenia.

²² Iloraz dochodów publicznych z tytułu podatków dochodowych zapłaconych przez przedsiębiorstwa i wartości podstawy opodatkowania w danej gospodarce. Stawka ta wskazuje na rzeczywiste obciążenia podatkowe przedsiębiorstw podatkami bezpośrednimi (niezależnie od nominalnej stopy CIT).

Tabela 1. Nominalne i ukryte stawki opodatkowania przedsiębiorstw w latach 2004 i 2014

Kraj	Stawka nominalna (%)		Implicit tax rate	
	w 2004 roku	w 2012 roku	w 2004 roku	w 2012 roku
Austria	34,0	25,0	26,1	23,9
Belgia	34,0	34,0	21,9	20,0
Bułgaria	19,5	10,0	b.d.	b.d.
Cypr	15,0	10,0	24,0	28,6
Czechy	28,0	19,0	27,5	21,4
Dania	30,0	25,0	24,9	b.d.
Estonia	26,0	21,0	6,9	6,2
Finlandia	29,0	24,5	19,7	17,5
Francja	35,4	36,1	25,3	28,1
Grecja	35,0	30,0	b.d.	b.d.
Hiszpania	35,0	30,0	33,4	17,8
Holandia	34,5	25,0	14,4	6,8
Irlandia	12,5	12,5	9,6	6,0
Litwa	15,0	15,0	7,3	4,1
Luksemburg	30,4	28,8	b.d.	b.d.
Łotwa	15,0	15,0	8,1	6,4
Malta	35,0	35,0	b.d.	b.d.
Niemcy	38,3	29,8	b.d.	b.d.
Polska	19,0	19,0	18,7	13,0
Portugalia	27,5	31,5	20,1	20,9
Rumunia	25,0	16,0	b.d.	b.d.
Słowacja	19,0	19,0	22,6	18,2
Słowenia	25,0	20,0	23,1	15,2
Szwecja	28,0	26,3	17,4	21,9
Węgry	17,6	20,6	17,6	10,6
Wielka Brytania	30,0	24,0	19,0	20,8
Włochy	37,3	31,4	20,5	25,9

Źródło: opracowanie własne na podst. danych OECD.

między stawkami nominalnymi a ukrytymi wynikają z dostępnych na danym rynku ulg i zwolnień podatkowych, dodatkowych obciążeń fiskalnych (regionalnych, branżowych), różnych form opodatkowania działalności (i różnych stóp podatku)²³. Zakładając istnienie konkurencji podatkowej, należałoby przypuszczać, że kraje

²³ Szerzej na temat stawek podatków w krajach UE zob. D. Skrok, *Systemy podatkowe w krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe KGS SGH, nr 22, Warszawa 2007, s. 133–151.

będą wdrażały rozwiązania pozwalające zmniejszyć realne obciążenia fiskalne, by zachęcić do inwestowania większą liczbę inwestorów zagranicznych. Wartości i zmiany tych stawek w badanym okresie zaprezentowano w tabeli 1.

Zgodnie z oczekiwaniami, w większości krajów opodatkowanie ukryte było niższe lub znacznie niższe niż opodatkowanie nominalne. Najkorzystniej kształtowała się sytuacja na Litwie, a także na Łotwie, w Estonii, Irlandii i Holandii. Co ciekawe, na Cyprze wskaźnik podatków ukrytych kształtował się na poziomie prawie trzykrotnie wyższym niż oficjalna stawka CIT, a ponadto zwiększył się w badanym okresie, podczas gdy spadła oficjalna stawka. Stoi to w sprzeczności z powszechnym przekonaniem o atrakcyjności podatkowej Cypru (nominalna stawka CIT to zaledwie 10%), potwierdzonym licznymi inwestycjami bezpośrednimi. Może to zatem wskazywać na nierówne traktowanie podmiotów gospodarczych, z których jedne obciążone są wysokimi podatkami, a inne (w tym bezpośredni inwestorzy zagraniczni) mogą liczyć na preferencyjne traktowanie²⁴.

Pełną analizę działań władz państwowych w zakresie kształtowania oferty fiskalnej dla przedsiębiorców utrudnia brak oficjalnych danych dla siedmiu z badanych krajów, w tym dla głównego odbiorcy polskich BIZ – Luksemburga, a także Niemiec. Nominalne opodatkowanie działalności gospodarczej w Luksemburgu wynosi ponad 28%, więc jest to mało konkurencyjne. Jednak Luksemburg postrzegany jest jako atrakcyjne miejsce lokowania kapitału, szczególnie – podobnie jak Cypr – spółek o charakterze finansowym, specjalistycznym i centrali koncernów międzynarodowych. Mogą one liczyć na szczególne preferencje podatkowe (także w zakresie rozliczania dywidend), co sprawia, że w pewnych sytuacjach Luksemburg może być taktowany jak raj podatkowy²⁵.

W kontekście przypuszczenia o proinwestycyjnym nastawieniu działań fiskalnych interesujący jest fakt, że korelacja między zmianami stawek nominalnych a ukrytych jest niewielka. Zaledwie w siedmiu przypadkach spadkowi (lub wzrostowi) stawek nominalnych towarzyszył odpowiednio spadek (lub wzrost) stawki ukrytej. W sześciu krajach, dla których dostępne były dane i które nie zmieniły oficjalnej stawki CIT, nastąpił *de facto* spadek obciążeń dla przedsiębiorstw, a w pięciu

²⁴ Zob. także W. Knap, P. Wójciak, *Raje podatkowe, czyli jak legalnie zmniejszyć sobie podatki*, Portal Bankier.pl, (dostęp: 1.06.2007), www.bankier.pl/wiadomosc/Raje-podatkowe-czyli-jak-legalnie-zmniejszyc-sobie-podatki-1590881.html (dostęp: 10.03.2015).

²⁵ *Ibidem*.

krajach zmianie stawki nominalnej towarzyszyła odwrotna zmiana stawki ukrytej – w czterech krajach, które obniżyły stawki CIT nastąpił jednocześnie faktyczny wzrost obciążeń podatkowych dla kapitału i dochodów przedsiębiorstw (a w jednym państwie było odwrotnie).

4. Lokalizacja BIZ wychodzących z Polski

W ostatnim dziesięcioleciu polskie przedsiębiorstwa coraz chętniej podejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Stan polskich należności z tego tytułu na koniec 2012 roku wyniósł blisko 180 mld zł, z czego nieco ponad 77% trafiło do krajów Unii Europejskiej. Intensywny okres ekspansji polskich podmiotów rozpoczął się od momentu wstąpienia do UE.

Największy strumień polskich BIZ został skierowany do Luksemburga (zob. tab. 2) – stanowił on prawie 22% ogólnej wartości polskich inwestycji i ok. 28% inwestycji skierowanych do krajów UE. Inwestycje te miały głównie charakter finansowy i w niewielkim stopniu dotyczyły przedsiębiorstw przemysłowych (a jeśli, to dochodziło do delokalizacji centrali korporacji, a nie działalności produkcyjnej).

Drugim odbiorcą polskich inwestycji bezpośrednich był Cypr. Dominowały tu inwestycje usługowe, w tym przedsięwzięcia firm doradczych i BPO, a także – podobnie, jak w przypadku Luksemburga – przeniesienie firm centralnych (*head office*).

Trzeci pod względem wielkości strumień BIZ został skierowany do Wielkiej Brytanii. Na uwagę zasługuje jego specyficzna struktura – dominują bowiem pożyczki wewnątrz korporacyjne (inwestycje pierwotne w kapitał własny stanowiły w 2012 r. zaledwie ok. 7,5% ogólnej wartości inwestycji).

Na kolejnych pozycjach znalazły się Holandia, Belgia, Czechy, Niemcy i Litwa, przy czym w Niemczech również dominowały pożyczki wewnątrz korporacyjne. Można je wiązać z działalnością niemieckich inwestorów zagranicznych na polskim rynku i decyzjami spółek-matek co do zasilania finansowego kapitałem pochodzącym z Polski różnych podmiotów w grupie.

Porównując zainteresowanie polskich inwestorów poszczególnymi krajami UE ze stawkami opodatkowania działalności gospodarczej (nominalnej i ukrytej), trudno zauważyć jednoznaczny trend i większe zainteresowanie krajami o niskich obciążeniach podatkowych. Polscy inwestorzy (szczególnie w przetwórstwie

Tabela 2. Wartości polskich BIZ wychodzących w latach 2004–2012 (mln PLN)

Kraj	Kapitały własne i reinwestowane zyski			Łącznie		
	2004 rok	2012 rok	zmiana	2004 rok	2012 rok	zmiana
Austria	371,3	530,4	159,1	430,9	1346,7	915,8
Belgia	0,4	5 048,9	5 048,5	148,9	9 334,0	9 185,1
Bułgaria	8,2	20,5	12,3	14,9	173,8	158,9
Cypr	139,5	18 064,4	17 924,9	289,4	18 193,5	17 904,1
Czechy	126,5	5 914,0	5 787,5	293,4	8 078,7	7 785,3
Dania	11,4	-72,7	-84,1	17,2	433,9	416,7
Estonia	1,8	22,5	20,7	5,6	50,9	45,3
Finlandia	b.d.	46,8	-	2	604,7	602,7
Francja	564,6	856,7	292,1	573,4	4 308,3	3 734,9
Grecja	0,7	0,9	0,2	0,7	40,4	39,7
Hiszpania	31,7	517,6	485,9	31,2	1 702,5	1 671,3
Holandia	912,4	6 438,0	5 525,6	1 580,5	13 181,5	11 601,0
Irlandia	-0,2	343,3	343,5	-0,5	1 633,4	1 633,9
Litwa	112,1	5 357,9	5 245,8	139,8	7 670,8	7 531,0
Luksemburg	348,9	30 600,3	30 251,4	371,6	38 722,5	38 350,9
Łotwa	6,1	38,6	32,5	17	114,9	97,9
Malta	b.d.	623,8	-	15,8	610,3	594,5
Niemcy	729,4	1 466,1	736,7	1 174,1	7 992,8	6 818,7
Portugalia	0,1	1,6	1,5	1,2	149,8	148,6
Rumunia	60,5	626,6	566,1	201,7	2338	2 136,3
Słowacja	44,4	527,6	483,2	63,1	973,6	910,5
Słowenia	b.d.	19,6	-	-0,3	53	53,3
Szwecja	3,3	250,7	247,4	40,2	-1 692,9	-1 733,1
Węgry	63,4	589,3	525,9	116,6	1 973,4	1 856,8
Wielka Brytania	155,8	1 347,9	1 192,1	302,2	17 975,2	17 673,0
Włochy	14,8	106	91,2	-4,6	1457,6	1462,2

Źródło: opracowanie własne na podst. danych NBP.

przemysłowym) są relatywnie mało doświadczeni w procesie internacjonalizacji i na korzyści z tej formy ekspansji patrzą w tradycyjny sposób. Zwracają uwagę przede wszystkim na klasyczne atuty lokalizacji – duży i perspektywiczny rynek zbytu, koszty wytwarzania i bliskość kulturową²⁶ (stąd zainteresowanie krajami ościennymi-

²⁶ Szerzej zob. A. Kłysik-Uryszek, A. Kuna-Marszałek, *Psychic and Geographic Distance in the Process of Firm Internationalization. Example of Companies from Poland and Lodz Region*, „Business and Economic Horizons” 2014, No. 10/1, s. 1–9.

mi). W niewielkim stopniu kierują się możliwością poprawy efektywności i zmniejszenia obciążeń podatkowych, choć, oczywiście, zdarzają się wyjątki przeczące tej tezie. Do głośnych przykładów można zaliczyć przeniesienie praw własności do znaków towarowych odzieżowej spółki LPP S.A do jej filii na Cyprze²⁷ czy lokalizację spółki Central European Pharmaceutical Distribution N.V. (obecnie CEPD N.V. należącej do koncernu farmaceutycznego Pelion SA) w Holandii²⁸.

Co ciekawe, w 2004 roku głównymi odbiorcami Polskich inwestycji zagranicznych były Niemcy i Holandia – dominowały tam inwestycje przemysłowe. Luksemburg, Cypr i Wielka Brytania zajmowały odległe pozycje. Oznacza to, że motywy i możliwości inwestowania istotnie zmieniły się na skutek wejścia Polski do Unii Europejskiej. Strumień polskich inwestycji został zdominowany przez relatywnie nielicznych, ale doświadczonych inwestorów, którzy poszukiwali lokalizacji korzystnych z punktu widzenia specyficznych regulacji prawno-podatkowych dla rynku finansowego i bliskości europejskich centrów finansowych (Londyn, Luksemburg). Do rozliczania z podatków CIT na rynkach zagranicznych oficjalnie przynajmniej się: Jan Kulczyk (Luksemburg), Zygmunt Solorz-Żak (Cypr), Michał Sołowow (Luksemburg, Cypr), Leszek Czarnecki (Holandia), a także Józef Wojciechowski (właściciel spółki J.W. Construction – Luksemburg)²⁹. W tym kontekście należy uznać, że polityka fiskalna krajów europejskich mogła mieć duże znaczenie, lecz jedynie na poziomie rozwiązań i regulacji szczegółowych oferowanych wybranym grupom podmiotów, a nie ogólnogospodarczych.

Podsumowanie

Z analizy danych statystycznych wynika, że nie ma jednoznacznych powiązań między wartościami nominalnych i ukrytych stawek podatkowych a zmianami

²⁷ Na Cyprze obowiązuje preferencyjna stawka podatkowa dla spółek zarządzających znakami towarowymi, dlatego przeniesienie przez np. LPP praw do swoich znaków towarowych było skutecznym narzędziem optymalizacji podatkowej.

²⁸ Głównym powodem utworzenia spółki w Holandii w 2008 r. były korzystniejsze regulacje prawne dotyczące opodatkowania (a właściwie jego braku) wartości majątku wnoszonego aportem do filii przez spółkę-matkę.

²⁹ Szerzej zob. http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,13852967,Gdzie_placa_podatki_polscy_miliarderzy.html (dostęp: 12.03.2015); <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/kraj/najbogatsi-polacy-placa-podatki-za-granica/vv0yn> (dostęp: 12.03.2015).

w napływie polskich BIZ. Jednak znaczne rozbieżności między nominalnymi a ukrytymi stawkami podatkowymi świadczą o tym, że państwa prowadzą aktywną politykę różnicowania obciążeń, oferując preferencyjne warunki rozliczania podatkowego tylko wybranym grupom przedsiębiorców. Mniej doświadczeni przedsiębiorcy, którzy poszukują przede wszystkim nowych rynków zbytu i niższych kosztów wytwarzania, nie traktują możliwości optymalizacji podatkowej priorytetowo, a zatem są mniej wrażliwi na działania władz krajów goszczących w sferze fiskalnej. Badania oparte na zagregowanych danych makroekonomicznych nie pozwalają jednak precyzyjnie uchwycić istniejących rozwiązań szczegółowych wpływających na decyzje lokalizacyjne. Dalszym badaniem należy więc objąć wybrane rynki z wykorzystaniem danych mikroekonomicznych lub metody *case study*.

Literatura

- Blankart C.B., *A Public Choice View of Tax Competition*, „Public Finance Review” 2002, No. 30/5.
- Breen R., *Social Mobility in Europe*, Oxford University Press, Oxford 2004.
- Bryndziak S., *Konkurencja podatkowa wśród krajów Unii Europejskiej na przykładzie podatku dochodowego od osób prawnych*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2013, nr 279.
- Burak K., *Konkurancja podatkowa*, „Kancelaria Sejmu. Biuro Studiów i Ekspertyz” 2005, Informacja nr 1152.
- Erdős E., *The Legal Sources and Steps of the European Tax Harmonization*, „Juridical Current” 2011, No. 14/2.
- Feld L.P., Kirchgässner G., *The Impact of Corporate and Personal Income Taxes on the Location of Firms and on Employment: Some Panel Evidence for the Swiss Cantons*, „Journal of Public Economics” 2003, No. 87/1.
- Goodspeed T.J., *Tax Competition, Benefit Taxes, and Fiscal Federalism*, „National Tax Journal” 1998, No. 51/3.
- <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/kraj/najbogatsi-polacy-placa-podatki-za-granica/vv0yn>.
- http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,13852967,Gdzie_placa_podatki_polscy_miliarderzy.html.
- Ida T., *International Tax Competition and Double Taxation*, „Review of Urban & Regional Development Studies” 2006, nr 18/3, DOI: 10.1111/j.1467-940X.2006.00121.x.
- Jamroży M., Kudert S., *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorstw*, ABC Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.

- Kłysik-Uryszek A., Kuna-Marszałek A., *Psychic and Geographic Distance in the Process of Firm Internationalization. Example of Companies from Poland and Lodz Region*, „Business and Economic Horizons” 2014, No. 10/1.
- Knap W., Wójciak P., *Raje podatkowe, czyli jak legalnie zmniejszyć sobie podatki*, Portal Bankier.pl, 01.06.2007, www.bankier.pl/wiadomosc/Raje-podatkowe-czyli-jak-legalnie-zmniejszyc-sobie-podatki-1590881.html.
- Krajka M., *Międzynarodowa konkurencja podatkowa a polityka fiskalna UE*, „Equilibrium” 2010, nr 1/4.
- Najlepszy E., *Finanse międzynarodowe przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2013.
- Oates W.E., Schwab R.M., *Economic Competition Among Jurisdictions: Efficiency Enhancing or Distortion Inducing?*, „Journal of Public Economics” 1988, No. 35.
- Oręziak L., *Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału*, „International Journal of Management and Economics” 2007, nr 21.
- Piątkowski M., *Międzynarodowa konkurencja podatkowa i jej implikacje dla Europy Środkowo-Wschodniej*. „Ekonomiska” 2009, No. 6.
- Raff H., *Preferential Trade Agreements and Tax Competition for Foreign Direct Investment*, „Journal of Public Economics” 2004, No. 88/12, DOI: 10.1016/j.jpubeco.2004.08.002.
- Roin J., *Competition and Evasion: Another Perspective on International Tax Competition*, „Georgetown Law Journal” 2000, No. 89/543.
- Skrok D., *Systemy podatkowe w krajach Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe KGS SGH, nr 22, Warszawa 2007.
- Slavin M., *Tax Competition and Capital Mobility between Old and New EU Members States*, „Annals of the University of Oradea, Economic Science Series” 2008, No. 17/3.
- Tiebout C., *A Pure Theory of Local Government Expenditures*, „Journal of Political Economy” 1958, nr 64/5.
- Wilson J.D., *Theories of Tax Competition*, „National Tax Journal” 1999, No. 52/2.

TAX COMPETITION AS A LOCATION FACTOR FOR POLISH OFDI

Abstract

The aim of the article is to investigate whether, and if so, to what extent tax competition among the UE countries in the field of corporate income taxation is a location factor for foreign direct investments (OFDI). The analysis was conducted on the basis of Polish OFDI directed to EU countries. Data on nominal and implicit tax rates as well as on Polish outward FDI located in the EU Member States was taken from Eurostat, OECD and NBP.

The research covered the period 2004–2012. The analysis of statistical data shows a lack of clear links between nominal values and implicit tax rates and changes in the inflow of Polish FDI. Most investors, especially the less experienced in the process of internationalization, do not give priority to the fiscal incentives. On the other hand, there are also examples of experienced investors who exploit international differences in the rates of taxation. However, this applies primarily to the specific fiscal solutions, dedicated to selected groups of companies, so their accurate assessment on the basis of macroeconomic data is not possible.

Translated by Agnieszka Kłysik-Uryszek, Tomasz Uryszek

Key words: tax competition, location factors, Polish OFDI

JEL codes: F21, F38

