

# Jacek Uchman

---

## Wybrane uwarunkowania wypłat dywidend w firmach międzynarodowych

---

Ekonomiczne Problemy Usług nr 39, 131-138

---

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

JACEK UCHMAN

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

## WYBRANE UWARUNKOWANIA WYPŁAT DYWIDEND W FIRMACH MIĘDZYNARODOWYCH<sup>1</sup>

### Wprowadzenie

Zagadnienie transferów dywidend między podmiotami powiązаныmi funkcjonującymi w skali międzynarodowej związane jest z problematyką opodatkowania dywidend. Może być rozpatrywane w kontekście źródeł finansowania oraz w kontekście innych wypłat firm międzynarodowych. W przypadku transferów międzynarodowych należy uwzględnić ich specyficzny charakter ekonomiczny, w tym między innymi fakt, że rodzaj transferu jest do pewnego stopnia konsekwencją wyboru określonej formy finansowania<sup>2</sup>. Wynika on również ze specyfiki systemów podatkowych krajów, w których jest prowadzona działalność. Uzależniony jest także od metod ograniczania podwójnego opodatkowania. Ponadto wybór dywidend jako formy płatności nie oznacza natychmiastowego ich przekazania akcjonariuszom (osobom fizycznym). Są one zazwyczaj jednym ze sposobów przekazywania środków za granicę do podmiotów powiązanych.

### Źródła finansowania firm międzynarodowych a formy wypłat. Znaczenie wypłat dywidend w układzie krajowym i zagranicznym

Podstawowe decyzje finansowe przedsiębiorstw dotyczą optymalnej struktury kapitału firmy. Firmy dążą do minimalizacji średniego ważonego kosztu kapitału. Zwiększając udział długu w źródłach finansowania do momentu, w którym dodatkowe ryzyko spowoduje zrównanie jego kosztu kapitału z kosztem kapitału własnego i wyeliminuje korzyści z finansowania długiem. Jednak podstawy podejmowania decyzji finansowych dla firmy międzynarodowej nie są takie same jak dla firmy funkcjonującej w jednym kraju. Nie ma

---

<sup>1</sup> W opracowaniu będzie często używane określenie spółka powiązana (zależna) bez szczegółowego określenia stopnia kapitałowego podporządkowania spółce macierzystej firmy międzynarodowej.

<sup>2</sup> Formy finansowania firm działających w skali międzynarodowej mogą być bardzo różnorodne, ale ich charakterystyka nie mieści się w obszarze tego opracowania. Szerzej na ten temat np. w: J. Alworth: *The Finance, Investment and Taxation Decisions of Multinationals*. Blackwell, Oxford 1988, s. 121. Podobna klasyfikacja w: J.M. Samuels, F.M Wilkes, R.E. Brayshaw: *Management of Company Finance*. Chapman and Hall, 1990, s. 686.

takiego oczywistego związku pomiędzy wskaźnikiem relacji długu do kapitału własnego a całkowitym (średnim ważonym) kosztem kapitału firmy powiązanej. Ważny jest poziom zadłużenia całej firmy międzynarodowej. Decyzje i sytuacja finansowa spółki zależnej nie mogą być rozpatrywane jako odizolowane od całości.

Spółki powiązane w różnych krajach nie muszą być traktowane jako niezależne finansowo podmioty. Dopływ kapitału do całej firmy może być, przy braku ograniczeń w przepływie kapitału, swobodnie przekazywany w ramach firmy. Jednak spółki powiązane działające w różnych krajach są finansowane w sposób odmienny. W dużym stopniu jest to spowodowane tym, że dla tych firm szczególnie ważne są specyficzne cechy poszczególnych rynków, różne rodzaje ryzyka niefinansowego, bariery legislacyjne i polityczne w poszczególnych krajach oraz systemy podatkowe poszczególnych państw, w tym zwłaszcza opodatkowanie dochodów<sup>3</sup>.

Polityka dywidend spółek bywa często elementem szerszej polityki struktury kapitału firmy, ale może także być prowadzona w sposób niezależny. Dywidendy mają dla przedsiębiorstw, bez względu na geograficzny zasięg ich funkcjonowania, znaczenie z kilku powodów. Dla źródeł finansowania przedsiębiorstw w Polsce i w wielu krajach rozwiniętych podstawową funkcję zasilania finansowego pełnią zyski zatrzymane, zwłaszcza w finansowaniu działalności rozwojowej. Może to ograniczać poziom wypłat na rzecz akcjonariuszy i wspólników. Z drugiej strony na gruncie empirycznym wydaje się, że w niektórych państwach nie widać sprzeczności pomiędzy poziomem wypłacanych dywidend a poziomem inwestycji rzeczowych w gospodarce. W USA poziom wypłat mierzony wskaźnikiem stopy wypłat dywidend jest wysoki i nie wpływa to ujemnie na możliwości finansowania, ani na zdolność rozwojową przedsiębiorstw<sup>4</sup>. Nie istnieje stwierdzony empirycznie związek pomiędzy strukturą podziału zysku przedsiębiorstwa, a poziomem jego aktywności gospodarczej. Na wielkość działalności inwestycyjnej w dużym stopniu może wpływać stan infrastruktury finansowej w państwie. Rozwinięty rynek kapitałowy sprzyja poszerzeniu możliwości finansowania przedsiębiorstwa, które nie musi korzystać wyłącznie ze źródeł wewnętrznych lub z długu. Brak alternatywnych, atrakcyjnych źródeł finansowania może działać hamująco na skłonność podmiotów do dokonywania wypłat.

Wskaźniki stopy wypłat dywidendy w państwach o gospodarce rynkowej są dosyć stabilne i ustalane nieprzypadkowo. Podejmowano próby wyszukiwania czynników wpływających na wysokość tych wskaźników w oparciu o takie wielkości, jak: zmienność zysku, wskaźniki zadłużenia. Wyniki nie dostarczyły podstaw do sformułowania ostatecznych

---

<sup>3</sup> A.C. Shapiro: *Foundations of Multinational Financial Management*. Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey 1998, s. 445–448. W opracowaniu tym stwierdza się, że w niektórych sytuacjach analiza struktury źródeł finansowania spółki powiązanej rozpatrywana w izolacji ma charakter iluzoryczny. Trzeba analizować strukturę źródeł finansowania całej firmy międzynarodowej.

<sup>4</sup> Wskaźniki wypłat dywidend w USA w latach 1971–1992 we wszystkich korporacjach nie były niższe niż 40%, kształtowały się od poziomu 45% w 1972 do 57% za lata 1991–1992. F. Allen, R. Michaely: *Dividend Policy*. W: *Finance*. Red. R.A. Jarrow, V. Maksimovic, W.T. Ziemba. Elsevier, Amsterdam 1995, s. 798.

wniosków. Rezultaty przeprowadzonych badań nie potwierdziły jednoznacznie, że wskaźniki stopy wypłat dywidend były uzależnione od takich czynników jak stopa zysku<sup>5</sup>. W tym kontekście wydają się istotne przekonania i oczekiwania kadry menedżerskiej oraz akcjonariuszy dotyczące realizacji wypłat wskazujące na czynniki wpływające na wysokość stopy wypłat dywidend, a zatem poglądy podmiotów uczestniczących w procesie podejmowania decyzji. Z punktu widzenia menedżerów mogą być to np. zmiany w systemie podatkowym, a szczególnie w systemie opodatkowania dywidend. Innym elementem mogą być oczekiwania kadry zarządzającej dotyczące kształtowania się cyklu koniunkturalnego; jeżeli prognozują one niewielkie zmiany, wtedy wskaźniki wypłat zazwyczaj rosną. Do czynników takich należą również zmiany możliwości inwestycyjnych w przedsiębiorstwach oraz środki zmierzające do ograniczenia zmienności rynku kapitałowego, takie jak wzrost opłat itp<sup>6</sup>.

Akcjonariusze będą oczekiwać wyższych dywidend, jeżeli większa jest niepewność dotycząca poziomu cen. Inną determinantą może być preferencja płynności wśród akcjonariuszy, która oznacza równocześnie potrzebę otrzymywania stałych, regularnych dochodów. Także sytuacja podatkowa akcjonariuszy i spółki ma duże znaczenie dla pozycji firmy<sup>7</sup>.

W tym miejscu warto się zastanowić nad znaczeniem pojęcia dywidendy<sup>8</sup>. Jest ono dobrym przykładem zjawiska obecności w ekonomicznym języku terminów, których sens i kontekst użycia wydaje się zrozumiały oraz jasny, a znaczenie precyzyjne i praktycznie wykorzystywane do czasu, gdy termin taki winien być z przyczyn badawczych dokładniej zdefiniowany. Ma to miejsce zwłaszcza wtedy, gdy pragnie się określić dopuszczalny zasięg obszaru jego funkcjonowania w trakcie dokonywania analizy konkretnych przypadków empirycznych. Wówczas niejednokrotnie okazuje się, że jego powszechne stosowanie jest niekonsekwentne, a on sam nie obejmuje pewnych zjawisk, które teoretycznie powinny być jego desygnatem. Może to wynikać ze zbyt wąskiego znaczenia przypisywanego danemu określeniu. Z taką sytuacją mamy do czynienia właśnie w przypadku dywidend. Są one podstawowym, ale nie jedynym sposobem wynagradzania dawców kapitału za środki

---

<sup>5</sup> M. Rozeff: *How Companies Set Their Dividend Payout Ratios*. W: *The Revolution in Corporate Finance*. Red. J.M. Stern, D.H. Chew. Blackwell, Oxford 1986, s. 320–326; A. Wood: *The Theory of Profits*. Cambridge University Press, Cambridge 1974.

<sup>6</sup> A. Wood: *op.cit.*, s. 40–51.

<sup>7</sup> W przypadku rozdrobnionych akcjonariuszy indywidualnych nie można jednoznacznie określić, czy stanowią oni dla podmiotu gospodarczego obiekt rzeczywistego zainteresowania. Ich znaczenie dla spółki nie musi być zbyt duże, a zaobserwowane fakty dotyczące funkcjonowania polskich spółek publicznych przemawiają za tym, że interesy drobnego akcjonariatu mogą być ignorowane. Praktyka pokazuje, że np. polskie spółki giełdowe często lekcewały swoje obowiązki wobec małych, indywidualnych akcjonariuszy. Niekoniecznie było to spowodowane czynnikiem podatkowym, który obciąża odbiorców dywidend. Takie zachowanie mogło być wynikiem obrony własnych źródeł finansowania oraz niedoceniań znaczenia indywidualnych akcjonariuszy jako dawców kapitału. Równie prawdopodobne wydaje się wyjaśnienie, że w Polsce kierownictwa firm nie widziały znaczącego związku między wypłatami z zysku na rzecz akcjonariuszy a pozycją rynkową firmy. Z kolei w niektórych przypadkach wysokie wypłaty dywidend za granicę mogły wynikać z trudnej sytuacji spółek macierzystych, np. wypłaty w Pekao SA za 2007 rok.

<sup>8</sup> W Kodeksie spółek handlowych brak precyzyjnej definicji dywidendy, nie ma jej także w przepisach rachunkowych, ani w podatkowych.

oddawane do dyspozycji spółki. Dróg gratyfikacji może być wiele, przy czym ich ekonomiczny sens jest zbliżony. Jednym z powodów zróżnicowania metod płatności jest funkcjonowanie systemu podatkowego, zwłaszcza zaś jego specyficznych rozstrzygnięć w sferze podatków dochodowych. Przepisy podatkowe dotyczące podmiotów krajowych przeprowadzają swoistą unifikację różnych ekonomicznie form płatności, jednakże podstawowymi przesłankami takiej praktyki nie wydają się być kryteria ekonomiczne, podstawowe znaczenie zyskuje tutaj raczej motyw fiskalny. Z tychże powodów wypłaty dywidend powinny być umieszczane w kontekście innych form transferu środków do właścicieli.

Zagadnienie to szczególnie dostrzegalne jest w przypadku podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Jeżeli właścicielami spółek są podmioty zagraniczne, wtedy cel ten jest realizowany w kilku etapach. Polska to kraj, gdzie dokonywane są inwestycje, czyli taki, który jest siedzibą spółek powiązanych (zależnych), a co za tym idzie, w końcu zawsze następuje transfer środków za granicę. Daje on spółce macierzystej możliwość swobodnego nimi dysponowania. Sam transfer z przyczyn podatkowych przybiera formy zastępcze lub bywa odraczany. Dopiero w spółkach macierzystych następuje ostateczny podział zysku.

### **Opodatkowanie dywidend w kontekście innych form wypłat**

W rozważaniach teoretycznych dotyczących wpływu opodatkowania na transfery zagraniczne analizuje się wpływ różnych instrumentów podatkowych na przepływy kapitału w przedsiębiorstwach międzynarodowych (zarówno eksport jak i import kapitału). Do instrumentów mających największe znaczenie należą stawki CIT i PIT, stawki amortyzacji degresywnej, czy też poziom dywidendowego kredytu podatkowego<sup>9</sup>. Czynniki podatkowe w dużym stopniu decydują o skali transferów kapitału, w tym także o opłacalności korzystania z określonych źródeł finansowania. Szczegółowe rozwiązania mogą stymulować przepływy kapitału w określonej formie, ale oczywiście nie przesądzają jednoznacznie wyboru określonej formy transferu dochodów.

Konsekwencje podatkowe różnych form transferu za granicę w podatku dochodowym mogą być odmienne. Jeżeli jest on dokonywany w postaci dywidend, to występuje podwójne opodatkowanie. Przy transferze dywidend jest pobierany podatek zryczałtowany w wysokości 19% (2009 r.), lub mniejszy, jeżeli tak stanowi umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania<sup>10</sup>. Jeżeli dywidendy są płacone na rzecz spółek mających swoją siedzibę na terenie UE, to, po spełnieniu określonych warunków, nie są opodatkowane u źródła, czyli w Polsce.

---

<sup>9</sup> *Taxing Profits in Global Economy*. OECD, 1991, s. 277 i n. Przepływy kapitału w skali międzynarodowej są kształtowane przez wiele elementów systemu podatkowego. Opodatkowanie transferu zysku jest tylko jednym z elementów.

<sup>10</sup> Ustawowa stawka tego podatku w latach 1995–2000 wynosiła 20%. Potem od 2001 r. 15%, a od 2004 wynosi 19%. Umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania mają charakter międzypaństwowy, dwustronny, a stawki z umów mają charakter nadrzędny w stosunku do stawek ustawowych.

Tabela 1

Konsekwencje podatkowe wykorzystywania różnych źródeł finansowania przez spółki powiązane (ze względu na wynagrodzenia dawców kapitału) z punktu widzenia lokalnego, polskiego ustawodawstwa podatkowego (CIT – podatku dochodowego od osób prawnych)

| Źródło finansowania działalności | Konsekwencje z punktu widzenia podatkowego   |
|----------------------------------|--|
| Emisja akcji                     | Podwójne opodatkowanie dochodów w przypadku wypłat dywidend (za wyjątkiem korzystniejszych rozwiązań z podmiotami mającymi siedzibę na terenie UE od 2004 r.)  |
| Zadłużenie długoterminowe*       | Odsetki zmniejszają podstawę opodatkowania i przy korzystnych umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania pozwalają wyprowadzić dochód ze spółki. W przypadku kredytów w walutach obcych należy uwzględnić sposób opodatkowania różnic kursowych |
| Zyski                            | Brak podwójnego opodatkowania, ale zmniejszenie opodatkowania ma charakter czasowy i przy repatriacji znow pojawiają się problemy, w jakiej formie dokonać transferu ze względu na konsekwencje podatkowe  |

\* Podobne korzyści są związane z wykorzystaniem większości instrumentów dłużnych. Pewnym ograniczeniem w stosowaniu odsetek są przepisy dotyczące ograniczania niedostatecznej kapitalizacji.

Źródło: opracowanie własne. Zadłużenie krótkoterminowe może nieść za sobą porównywalne skutki podatkowe jak zadłużenie długoterminowe, lecz motywy podmiotów podejmujących decyzje w tym zakresie mogą być silniej uwarunkowane czynnikami pozapodatkowymi.

Jeżeli transfer dokonywany jest w postaci odsetek, to pomniejszają one podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych, przy transferze za granicę jest pobierany podatek w wysokości 20%, w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania zawartych z różnymi krajami stawki mogą być niższe, a w niektórych umowach są nawet wolne od podatku. Forma ta jest korzystna podatkowo, jednak pewne ograniczenia stosowania zadłużenia i transferu odsetek określa ustawodawstwo dotyczące niedostatecznej kapitalizacji. W Polsce w latach 2003–2007 odsetki były ważnym instrumentem transferu środków pieniężnych za granicę, chociaż mniej ważnym niż w latach wcześniejszych (tab. 2).

Kiedy dochody są przekazywane za granicę w postaci opłat licencyjnych i praw autorskich, to wydatki te są kosztem uzyskania przychodów dla spółki dokonującej transferu za granicę pod warunkiem przestrzegania ustawodawstwa o cenach transferowych. W tej formie podatek od transferu dochodów za granicę wynosi 20% wypłacanych kwot. Tutaj również stawki z umów mogą być inne, zazwyczaj niższe. Mogą być korzystniejszą formą transferu niż dywidendy, opodatkowane normalną stawką podatku dochodowego, a następnie podatkiem od dywidend<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Art. 20 i 21 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej CIT). Uwzględniono tylko regulacje ustawowe. W umowach dotyczących podwójnego opodatkowania mogą znajdować się regulacje podatkowe korzystniejsze dla przedsiębiorstw międzynarodowych.

Tabela 2

Wielkość i struktura dochodów zagranicznych inwestorów bezpośrednich  
w latach 2003–2007 (mln USD)

| Lata | Dochody od kapitału |                     |        | Dochody od wierzytelności (odsetki) | Dochody ogółem |
|------|---------------------|---------------------|--------|-------------------------------------|----------------|
|      | dywidendy           | reinwestowane zyski | razem  |                                     |                |
| 2003 | 1435                | -74*                | 1361   | 483                                 | 1844           |
| 2004 | 2168                | 4984                | 7152   | 531                                 | 7683           |
| 2005 | 4169                | 2715                | 6884   | 589                                 | 7473           |
| 2006 | 5152                | 4510                | 9662   | 792                                 | 10 454         |
| 2007 | 5848                | 6614                | 12 462 | 1048                                | 13 510         |

\* Wielkość ujemna reinwestowanych zysków wynika z faktu, że straty były większe niż zyski reinwestowane.

Źródło: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2007 r. NBP, Warszawa 2009, s. 25 oraz raporty NBP z poprzednich lat. Wypłacane dywidendy w analizowanym okresie rosły. Relacja dywidend do wypłacanych odsetek również się zwiększała. Oczywiście, w tym zestawieniu nie ma wszystkich płatności, w tym zwłaszcza tych, które są realizowane na poziomie kosztów.

Podwójne opodatkowanie w sferze międzynarodowej występuje na skutek jednoczesnego stosowania przez państwa zasady siedziby i zasady źródła<sup>12</sup>. Nie przejawia się ono wyłącznie w sferze opodatkowania dywidend. Opodatkowanie dywidend przedsiębiorstw międzynarodowych powiązane jest z zadaniami podatku dochodowego w zakresie przeciwdziałania repatriacji kapitału. Ma ono pośrednio zachęcić do reinwestowania zysków w spółce zależnej. Instrument ten nie jest zbyt skutecznym bodźcem w pełnieniu takiej funkcji. Stawki podatku od dywidend zawarte w ustawie, jak i znajdujące się w umowach dwustronnych nie są wysokie i same nie stanowią wystarczającej bariery przed transferem dochodów. Ponadto wpływ tego obciążenia może być neutralizowany poprzez wykorzystywanie innych form transferów<sup>13</sup>. Podatek nie musi pełnić roli zaporowej w sytuacji, gdy podmioty gospodarcze nie są zainteresowane natychmiastowym transferem. Opodatkowanie dywidend jest tylko dodatkowym czynnikiem podnoszącym łączny poziom opodatkowania.

<sup>12</sup> Zasada opodatkowania w kraju siedziby określa, że wszystkie dochody podmiotu pochodzące z kraju i z zagranicy są opodatkowane podatkiem w kraju macierzystym. W stosunku do dochodów pochodzących z zagranicy często stosuje się odłożenie płacenia podatku do momentu, gdy zostaną one transferowane do kraju macierzystego. Natomiast w odniesieniu do dochodów podmiotów, które nie mają siedziby na terenie danego państwa, stosowana może być zasada źródła, która stanowi, że opodatkowaniu podlegają tylko te dochody, które powstają na terenie tego państwa. Systemy podatkowe różnych krajów opodatkowują dochody zarówno w oparciu o zasadę źródła, jak i zasadę siedziby (przeznaczenia). Powoduje to takie konsekwencje, że w kraju źródła dochody zostaną opodatkowane zgodnie z zasadą źródła panującą w tym kraju, a następnie całość dochodów spółki łącznie z opodatkowanymi wcześniej dochodami zagranicznymi zostanie opodatkowana w kraju siedziby. To powoduje podwójne opodatkowanie i konieczność stosowania dodatkowych narzędzi podatkowych, aby je ograniczyć.

<sup>13</sup> Takie sytuacje zdarzają się zapewne rzadziej, gdy silna jest pozycja państwa, a więc gdy jest ono w stanie wyegzekwować swoje należności od podmiotów krajowych i zagranicznych.

wania dochodów transferowanych za granicę państwa. Idealnym rozwiązaniem podatkowym dla ograniczenia repatriacji zysków byłoby ustalenie bardzo niskich stawek podatku dochodowego i bardzo wysokich stawek podatku od dywidend<sup>14</sup>. Z różnych względów nie zawsze jest to możliwe.

Podwójne opodatkowanie dochodów w przypadku wypłat dywidend sprawia, że często ciężar podatkowy realizacji tej formy płatności jest największy. Wypłata dywidend na rzecz spółek powiązanych może mieć miejsce, gdy podstawowym źródłem finansowania działalności rozwojowej firm międzynarodowych jest kapitał z emisji akcji, a kapitał pożyczkowy nie pełni funkcji dominującej. W firmach międzynarodowych transfer nadwyżek nie musi być realizowany z zysku po opodatkowaniu. Może być dokonany przed opodatkowaniem podatkiem dochodowym. Przekazywanie środków przebiegające na poziomie kosztów obejmuje przede wszystkim odsetki, opłaty za zarządzanie, opłaty licencyjne i inne elementy zmniejszające podstawę opodatkowania poprzez wzrost kosztów uzyskania przychodów. Nadmierne korzystanie z odsetek jako formy transferu zysków jest utrudnione przez przepisy o niedostatecznej kapitalizacji, znajdujące się w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Przepisy te ograniczają transfer odsetek, ale nie nakładają barier na transfer płatności licencyjnych i opłat za zarządzanie. Bariera dla nadmiernego wykorzystania tych płatności są przepisy ustawowe o cenach transferowych, które mogą ograniczyć przepływ środków przekazywanych w tych formach<sup>15</sup>.

## Podsumowanie

W odniesieniu do dywidend wypłacanych za granicę podstawowym problemem podatkowym (problemem dla władz fiskalnych), jaki się pojawia, jest fakt, że dywidendy są zastępowane przez inne, bardziej korzystne podatkowo dla firm płatności, które często pełnią taką jak dywidendy funkcję ekonomiczną. Formy zastępcze mogą być ograniczane przez regulacje ustawowe, w tym także przez nakładanie kar, ale wtedy trzeba najpierw podmiotom gospodarczym takie celowe działania udowodnić. W celu ujednoczenia warunków fiskalnych dochodów przekazywanych za granicę w formie najdogodniejszej dla przedsiębiorstwa można by doprowadzić do wyrównania opodatkowania różnych rodzajów transferów przez ustawodawstwo lokalne, co w pewnym stopniu mogłoby ograniczyć instrumentalizację sposobów płatności dokonywanych przez podmioty powiązane. Jednak takie ujednoczenie, praktycznie nierealne, mogłoby implikować nasilenie niekorzystnych

---

<sup>14</sup> Por.: *Taxing Profits in a Global Economy: Domestic and International Issues*. OECD, Paris 1991, s. 193.

<sup>15</sup> Ceny transferowe są to ceny stosowane między podmiotami powiązаныmi w skali krajowej lub międzynarodowej. Obejmują różne formy płatności, a ich wykorzystanie sprowadza się najczęściej do koncentracji kosztów w krajach o wysokich podatkach i koncentracji dochodów w krajach o niskich podatkach. Ich wykorzystanie służy najczęściej, lecz nie zawsze, celom podatkowym. Omawianie tego zagadnienia wykracza poza ramy tego opracowania.



z punktu widzenia państwa tendencji do wykorzystywania innych, obecnie mniej popularnych płatności, będących kosztem uzyskania przychodów.

Reasumując można powiedzieć, że transfer dochodów w postaci dywidend w skali międzynarodowej nie jest najbardziej opłacalną podatkowo formą wypłat środków za granicę. Jednakże w podatku CIT w odniesieniu do transferu do podmiotów mających siedzibę na terenie krajów UE warunki podatkowe tych transakcji zostały bardzo złagodzone. Inne formy transferu dochodów w wielu sytuacjach mogą okazać się bardziej atrakcyjne, ale ich stosowanie zmusza przedsiębiorstwa do dokładnego dokumentowania transakcji, a w razie uchybień naraża na konsekwencje finansowe<sup>16</sup>. Od strony empirycznej zagadnienie to jest niezbyt przejrzyste i trudno oszacować wielkość dochodów przekazywanych za granicę w innych formach.

W praktyce strategia finansowa firmy międzynarodowej może umożliwiać jej osiągnięcie zbliżonych korzyści finansowych, przez wykorzystanie różnych form transferu dochodów<sup>17</sup>.

## SELECTED DETERMINANTS OF DIVIDEND PAYMENTS OF MULTINATIONAL COMPANIES

### Summary

The paper presents selected problems connected with dividend transfer abroad. Dividends are one of the forms of distribution of profits inside multinational firm. Multinational firm can move profits across borders also by altering their means of financing (not only by manipulating transfer prices). Multinationals bear high tax costs of paying dividends. Tax factor is very important in these decisions. Instead of paying dividends firms can relocate profits by taking interest deductions in high- tax countries. Corporate income tax in Poland, as in other countries, is not neutral in this area.

---

<sup>16</sup> W Polsce transfer tego typu nie jest obecnie w pełni zablokowany, a przy podejmowaniu bardziej radykalnych działań w tym obszarze występowały również obawy przed zniechęcaniem kapitału zagranicznego. Wydaje się jednak, że on sam nie będzie traktował poważnie takiego państwa, w którym nie będzie musiał respektować istniejących norm prawnych. Zwłaszcza zwiększenie możliwości weryfikacji cen transferowych przez organy skarbowe jest uwarunkowane lepszym rozpoznaniem rynków zagranicznych przez te podmioty. Jednak współpraca aparatów skarbowych różnych krajów jest często utrudniona przez różnicę interesów.

<sup>17</sup> Tu głównie korzyści podatkowych. Wykorzystuje się zróżnicowanie systemów podatkowych w poszczególnych krajach.