

Leokadia Oręziak

Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału

International Journal of Management and Economics 21, 70-86

2007

Artykuł został zdigitalizowany i 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, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Konkurencja podatkowa a międzynarodowe przepływy kapitału

Konkurencja podatkowa w skali międzynarodowej

Konkurencja jest integralną cechą gospodarki rynkowej. Na ogół jest ona postrzegana jako niezbędny warunek rozwoju gospodarczego, gdyż wymusza poszukiwanie lepszych rozwiązań technicznych i organizacyjnych, sprzyjając w ten sposób procesowi innowacji w gospodarce. Konkurencja na rynku konieczna jest też dla zapewnienia konsumentom pożądanego wyboru towarów i usług przy zachowaniu rozsądnej relacji między cenami tych towarów i usług a ich jakością. Te pozytywne skutki konkurencji nie dają się tak jednoznacznie zidentyfikować w przypadku, gdy dotyczy ona podatków.

Z jednej strony bowiem, podobnie, jak w przypadku konkurencji w innych obszarach, tak i tu konkurencja jest czynnikiem przeciwdziałającym praktykom charakterystycznym dla sytuacji, gdy na rynku po stronie sprzedawców jest monopol, czy stan do niego zbliżony. Bez konkurencji, rządzący mogliby postępować podobnie, jak postępują podmioty mające pozycję monopolistyczną na rynku towarów i usług. W tym przypadku to postępowanie mogłoby prowadzić do nadmiernego opodatkowania. Z drugiej strony zbyt silna konkurencja w sferze podatków, prowadząca do nadmiernego obniżania przez władze publiczne obciążeń podatkowych, może skutkować niedostatecznymi możliwościami finansowania funkcji wykonywanych przez państwo.

Konkurencja podatkowa może mieć miejsce zarówno pomiędzy poszczególnymi regionami pojedynczego kraju, jak w między krajami. W tym pierwszym przypadku regiony starają się zatrzymać u siebie działalność gospodarczą i przyciągnąć nową, z innych regionów, a także z innych krajów, poprzez odpowiednie kształtowanie podatków lokalnych. Jako przykład krajów, w których od dłuższego czasu toczy się bardzo intensywna, regionalna konkurencja podatkowa, można podać Stany Zjednoczone¹ oraz Szwajcarię². W zasadzie mniejsza lub większa konkurencja podatkowa występuje wewnątrz tych wszystkich krajów, w których lokalne organy samorządowe mają uprawnienia do kształtowania podatków dotyczących podmiotów mających miejsce zamieszkania lub siedzibę w danym regionie. Działając w ramach tych uprawnień władze samorządowe bardzo często starają się stwarzać specyficzne bodźce podatkowe (jak np. ulgi i zwolnienia w podatku od nieruchomości), by przyciągnąć inwestorów z innych regionów danego kraju i/lub z zagranicy.

W ostatnim czasie przedmiotem ożywionej debaty w wielu krajach stała się międzynarodowa konkurencja podatkowa. Podmiotami, które tu konkurują między sobą, są odrębne kraje, a przedmiotem tej konkurencji mogą być różne podatki, zarówno pośrednie, jak i bezpośrednie. W praktyce najczęściej przedmiotem konkurencji podatkowej, która ma miejsce w obrocie międzynarodowym, są podatki mające wpływ na efektywność działalności gospodarczej, a w szczególności podatki obciążające dochód przedsiębiorstw. Podatki te są bowiem jednym z czynników mających wpływ na podejmowanie działalności gospodarczej w danym kraju zarówno przez podmioty krajowe, jak i zagraniczne.

Wśród podatków od dochodów przedsiębiorstw istotnym obszarem międzynarodowej konkurencji podatkowej jest podatek odnoszący się do firm działających w formie osób prawnych, czyli CIT (*Corporate Income Tax*). Taką formę przybierają zasadniczo podmioty krajowe prowadzące działalność gospodarczą na większą skalę i mające kluczowe znaczenie dla gospodarki m.in. z punktu widzenia dochodów generowanych do budżetu³, a także eksportu i inwestycji. W formie osób prawnych w danym kraju działalność gospodarczą prowadzą też na ogół podmioty rekrutujące się z zagranicy. Podatek CIT, stosowany w tym kraju, ma więc dla nich także znaczenie jako czynnik wyboru lokalizacji działalności. Z tego powodu podatek ten jest faktycznie głównym obszarem międzynarodowej konkurencji podatkowej. Coraz większego znaczenia w tej konkurencji nabiera także specyficzny podatek obciążający pracę, jakim są składki na ubezpieczenie społeczne, ponoszone przez pracowników i pracodawców.

Inne obszary konkurencji podatkowej to m.in. opodatkowanie dywidend wypłacanych przez spółki oraz opodatkowanie zysków generowanych przez operacje fuzji i przejęć. Z punktu widzenia osób indywidualnych, poszukujących miejsca lokowania swych oszczędności, istotne znaczenie ma opodatkowanie dochodów z lokat finansowych osiągniętych w formie odsetek. Jego wysokość może być czynnikiem mającym wpływ na wielkość i kierunek przepływu kapitałów w obrocie międzynarodowym. Dodatkowym czynnikiem, który może tu mieć istotne znaczenie, są zasady dotyczące tajemnicy bankowej w krajach, do których potencjalnie mogą być kierowane oszczędności.

Konkurencja podatkowa dotyczy zasadniczo tych obszarów, w odniesieniu do których występuje tzw. mobilna baza podatkowa (*mobile tax base*), czyli baza, która ma możliwość przemieszczania się w skali międzynarodowej. Baza podatkowa (*tax base*) jest pojęciem powszechnie stosowanym w terminologii podatkowej. W uproszczeniu definiuje się ją najczęściej jako ogół dochodów podlegających podatkom bezpośrednim oraz ogół transakcji podlegających podatkom pośrednim⁴. Im więcej zwolnień i ulg przedmiotowych i podmiotowych występuje w tych podatkach, tym wyższe stawki są potrzebne do osiągnięcia danego poziomu wpływów do budżetu⁵. W bardziej rozwiniętym ujęciu w bazie podatkowej należy uwzględnić wszelkie faktyczne stany oraz czynności, które, zgodnie z przepisami obowiązującymi w danym kraju, powodują powstanie obowiązku podatkowego, a w efekcie są źródłem wpływów podatkowych

do budżetu centralnego lub do budżetów lokalnych (regionalnych). Z mobilną bazą podatkową mamy do czynienia wtedy, gdy przedmiot lub podmiot opodatkowania, pokonując większe lub mniejsze bariery ekonomiczne lub prawne, może przenieść się (zostać przesunięty) z jednego kraju do drugiego.

W dobie postępującej globalizacji największą mobilnością charakteryzują się dochody osiągnane przez przedsiębiorstwa, a także inne podmioty, w tym osoby fizycznie, poszukujące za granicą atrakcyjnych lokat dla swych oszczędności. Istotnym warunkiem tej mobilności jest oczywiście niestosowanie przez poszczególne kraje restrykcyjnego ustawodawstwa dewizowego, utrudniającego, a niekiedy wręcz uniemożliwiającego lokowanie kapitału w innych krajach. Jeśli mobilność bazy podatkowej jest rozpatrywana w odniesieniu do czynników produkcji, to dość powszechna jest opinia, że kapitał charakteryzuje się znacznie większą międzynarodową mobilnością niż siła robocza. Podatki od kapitału (czyli podatki od dochodów przedsiębiorstw, podatki od dywidend otrzymywanych przez osoby prawne oraz indywidualne, podatki od odsetek i od zysków kapitałowych) są zatem czynnikiem, który może jego przepływ pobudzać lub osłabiać.

Ograniczona mobilność siły roboczej dotyczy zarówno sytuacji wewnątrz poszczególnych krajów, jak i gospodarki światowej. Ograniczenia w międzynarodowej mobilności siły roboczej, mimo ich znaczącego złagodzenia w ostatnich kilkunastu latach, wynikają z wielu przyczyn, w tym mieszkaniowych, językowych, rodzinnych i kulturowych. Stwarza to większe możliwości wyższego opodatkowania pracy niż kapitału jako czynnika produkcji, gdyż mniejsze są zagrożenia związane z jej potencjalnym odpływem do innych krajów.

Trzeba jednak wskazać, że nadmierne opodatkowanie nawet tak niemobilnego źródła, jak ziemia (grunty), może spowodować negatywne zjawiska ekonomiczne i społeczne. I tak w przypadku zbyt wysokich obciążeń podatkowych dotyczących nieruchomości, zmniejszeniu mogą ulec bodźce do ich nabywania, a także zabudowy, niosąc negatywne skumulowane skutki dla całego sektora budownictwa i sektorów z nim powiązanych. Pośrednio może to przyczyniać się do odpływu za granicę kapitału poszukującego bardziej atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych.

Przemieszczanie się w skali międzynarodowej bazy podatkowej może być skutkiem działania wielu czynników decydującym o atrakcyjności danego kraju z punktu widzenia lokowania w nim kapitału. Czynniki te to m.in. wielkość rynku, koszty robocizny i podaż siły roboczej, zasoby surowcowe, stan rozwoju systemu finansowego kraju, uwarunkowania prawne i instytucjonalne do prowadzenia działalności gospodarczej. Podatki mogą być jednym z nich, często bardzo znaczącym. Generalnie, im bardziej mobilna baza podatkowa, tym większe prawdopodobieństwo, że różnice w podatkach między krajem a zagranicą będą generować przesuwanie do innych krajów działalności podlegającej opodatkowaniu. Konkurencja podatkowa, mająca miejsce w skali międzynarodowej, obejmuje zatem różne działania w obszarze polityki podatkowej, podejmo-

wane przez poszczególne kraje w celu zatrzymania u siebie aktywności gospodarczej i oszczędności podmiotów krajowych oraz przyciągnięcie do siebie takiej aktywności oraz oszczędności z zagranicy. Na ogół podatki są tu tylko jednym z instrumentów dla osiągnięcia tego celu.

Uwarunkowania i konsekwencje międzynarodowej konkurencji podatkowej

Międzynarodowa konkurencja stała się zjawiskiem coraz wyraźniej rysującym się wraz z postępowaniem procesu globalizacji w gospodarce światowej. Praktycznie od początku lat 80. konkurencja ta jest czynnikiem oddziałującym w sposób istotny na politykę podatkową krajów wysoko rozwiniętych. Biorąc pod uwagę politykę tych krajów z pierwszej połowy lat 80, J. Wilson⁶, a także G. Zodrow i P. Mieszkowski⁷, na podstawie stworzonych przez siebie modeli konkurencji podatkowej, doszli do wniosku, że konkurencja ta, występująca między odrębnymi jurysdykcjami o mobilną bazę podatkową, prowadzi do równania w dół stawek podatkowych. Skutkiem tego jest osiąganie niższych dochodów budżetowych w porównaniu z tymi, jakie byłyby potrzebne dla zapewnienia usług publicznych na poziomie optymalnym ze społecznego punktu widzenia. Wyniki tych badań doprowadziły do postawienia fundamentalnego pytania, czy w dłuższej perspektywie da się w ogóle utrzymać opodatkowanie takiej mobilnej bazy podatkowej, jak dochód przedsiębiorstw⁸.

Doświadczenia minionych dwudziestu lat w dużej mierze potwierdziły wynikające ze wskazanych wyżej modeli konkluzje dotyczące skutków konkurencji podatkowej. W praktyce okazało się jednak, że istnieje szereg czynników, które mogą hamować tendencję do obniżania stawek podatkowych. Wśród tych czynników do najważniejszych można zaliczyć:

- geograficzne usytuowanie oraz stopień koncentracji produkcji – mogące powodować, że optymalne poziomy opodatkowania mogą być zróżnicowane dla różnych regionów; wnioski takie potwierdzają badania przeprowadzone w oparciu o tzw. model „centrum-peryferia” („*core-periphery model*”)⁹; oznacza to, że duże kraje, położone blisko centrum aktywności gospodarczej, mogą sobie pozwolić na stosowanie wyższych stawek podatkowych, niż małe kraje położone na peryferiach danego obszaru
- dostępność innych, poza podatkami, instrumentów wpływania przez państwo na rentowność kapitału oraz możliwości przyciągnięcia go z innych krajów – np. różne mniej lub bardziej ukryte formy subsydiów dla inwestorów mogą ograniczać potrzebę stosowania bodźców podatkowych¹⁰
- asymetria w wyposażeniu poszczególnych krajów w czynniki produkcji – kraje bardziej zasobne w te czynniki mają większe możliwości utrzymywania wyższych podatków, niż kraje, które są relatywnie ubogie pod tym względem¹¹.

U podłoża konkurencji podatkowej leży przekonanie, że niskie podatki są jednym z kluczowych czynników decydujących o rozwoju gospodarki danego kraju oraz jej atrakcyjności dla inwestorów krajowych i zagranicznych. Niektórzy autorzy, jak np. Robert W. McGee, stwierdzają wręcz jednoznacznie, że kraje, które mają najniższe stawki podatkowe, mają tendencję do osiągania najwyższego wzrostu gospodarczego. Za jedną z głównych przyczyn tego stanu rzeczy autor ten uważa to, że niższe podatki to większe pole do działania kapitału prywatnego, a mniejsze do funkcjonowania sektora publicznego. Ponieważ sektor prywatny funkcjonuje na ogół bardziej efektywnie niż publiczny, to im więcej funduszy pozostanie w rękach prywatnych, tym gospodarka funkcjonuje bardziej efektywnie. McGee powołuje się tu na często podawany przykład Irlandii, wskazując, że jest ona doskonałym przykładem tego, co może nastąpić, jeśli kraj zdecyduje się zmniejszyć zakres państwa opiekuńczego, zredukować stawki podatkowe i stworzyć korzystne warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej. Przykładowo w 2000 r. ten niewielki kraj, liczący mniej niż 4 mln mieszkańców, był w stanie przyciągnąć więcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych niż Japonia czy Włochy. Irlandia obniżyła do 10% stawkę opodatkowania dochodu przedsiębiorstw i obecnie ma jeden z najwyższych poziomów życia na świecie¹².

Wysoka wrażliwość rządów i społeczeństw wielu krajów na konkurencję podatkową ze strony krajów o niższych podatkach wynika przede wszystkim z obaw co do jej potencjalnie negatywnych skutków dla istniejącego systemu finansowania funkcji pełnionych przez państwo. Efektem takiej konkurencji podatkowej może być tendencja władz krajowych i regionalnych do ograniczania wydatków budżetowych poniżej poziomu, który dla danego kraju i/lub regionu byłby pożądany ze względu na potrzeby i aspiracje społeczne.

W praktyce bardzo trudno stwierdzić, jaki poziom opodatkowania można uznać za optymalny. Poziom taki musiałby być przyjęty przy uwzględnieniu jednocześnie wielu czynników oraz trudnych do pogodzenia interesów różnych grup społecznych. Z tego powodu przy ocenie zjawiska konkurencji podatkowej bierze się raczej pod uwagę skutki, jakie niesie ona dla możliwości finansowania przez państwo jego działalności interwencyjnej i redystrybucyjnej. Przeciwnicy konkurencji podatkowej, rekrutujący się z krajów rozwiniętych, stawiają jej najczęściej zarzut, że wymusza ona zmniejszanie przywilejów socjalnych, do których ludzie są przyzwyczajeni od dziesięcioleci.

Ponadto tradycyjnie wskazuje się, że jeśli o lokowaniu inwestycji decydowałyby głównie czynniki podatkowe, to powstaje duże ryzyko, że związana z tymi inwestycjami alokacja zasobów może nie być uzasadniona z ekonomicznego punktu widzenia. Gdyby nie te czynniki, zasoby te mogłyby być ulokowane tam, gdzie mogłyby być wykorzystane w sposób najbardziej produktywny. Jeśli zatem alokacja motywowana względami podatkowymi prowadziłaby do takiej sytuacji, to w faktyczne korzyści w skali globalnej, mierzone przyrostem dobrobytu społecznego, byłyby mniejsze od potencjalnych. W ten sposób konkurencja podatkowa działa jako czynnik zniekształcający warunki gospodarowania w skali międzynarodowej.

Niskie nominalne stawki podatkowe mogą sprzyjać zwiększeniu albo przynajmniej utrzymaniu poziomu wpływów budżetowych, jeśli są w stanie wpłynąć na zwiększenie bazy podatkowej poprzez przyciągnięcie dodatkowej działalności gospodarczej (inwestycji). To korzystne oddziaływanie może być mniejsze, albo wcale nie wystąpić, jeśli inne kraje zastosują konkurencyjne obniżanie stawek.

Specyficznym wyrazem międzynarodowej konkurencji podatkowej są raje podatkowe (oazy podatkowe – *tax havens*). Są to odrębne kraje lub określone części krajów (terytoria), stosujące bardzo niskie podatki dochodowe, lub niepobierające tych podatków w ogóle w stosunku do niektórych, bądź wszystkich rodzajów działalności gospodarczej prowadzonej przez nierezydentów. Cechą charakterystyczną rajów podatkowych poza łagodnym systemem podatkowym, są też na ogół liberalne przepisy dotyczące rejestrowania przedsiębiorstw oraz instytucji finansowych, w tym banków i towarzystw ubezpieczeniowych. Wymagania dotyczące kapitału założycielskiego oraz obowiązki sprawozdawcze i inne, związane z prowadzeniem działalności, są tu na ogół bardzo niewielkie. W większości rajów podatkowych przestrzega się zasad tajemnicy bankowej i nie przekazuje się władzom innych krajów informacji o obrotach i dochodach osiągniętych przez nierezydentów. Dodatkowym czynnikiem przyciągającym środki finansowe do rajów podatkowych oraz zachęcającym do rejestrowania tam działalności gospodarczej są jest bardzo dobrze rozwinięta infrastruktura gospodarcza, w tym sieć telekomunikacyjna oraz inne usługi zapewniające sprawne prowadzenie działalności¹³.

Korzystanie z rajów podatkowych wynika na ogół z dążenia do zmniejszenia obciążeń podatkowych. Działanie to może być legalne i mieć na celu unikanie opodatkowania. Część transakcji realizowana z podmiotami działającymi w rajach podatkowych, mająca na celu redukcję obciążeń podatkowych, nie jest zgodna z prawem tych krajów, w których mają siedzibę lub miejsce zamieszkania uczestnicy tych transakcji. Ma tu zatem miejsce zjawisko jako uchylania się od podatków. Towarzyszą mu nierzadko działania mające na celu tzw. pranie pieniędzy, czyli legalizację funduszy pochodzących z różnych rodzajów działalności przestępczej¹⁴.

Do najważniejszych skutków funkcjonowania rajów podatkowych należy zaliczyć uszczuplenie wpływów podatkowych w tych krajach, z których przenoszona jest działalność gospodarcza i odpływa kapitał. Kraje te zmuszone są zatem do stosowania tzw. przepisów antyrajowych, mających zapobiegać i zniechęcać do przeprowadzania jakichkolwiek transakcji z podmiotami z rajów podatkowych. Forum międzynarodowej współpracy w tej dziedzinie są różne organizacje międzynarodowe, w tym zwłaszcza Organizacja Współpracy i Rozwoju Gospodarczego (OECD). OECD jest też forum współpracy podatkowej w szerszym wymiarze, a mianowicie w odniesieniu do takiej konkurencji podatkowej, którą ogólnie określa się jako szkodliwą i nieuczciwą (*harmful, unfair tax competition*).

Współpraca na forum OECD w celu ograniczenia tzw. szkodliwej konkurencji podatkowej

OECD stanowi najważniejsze forum współpracy między krajami rozwiniętymi w kwestiach podatkowych związanych z międzynarodowym przepływem kapitału. W opublikowanym w 1998 r. raporcie tej organizacji na temat konkurencji podatkowej wskazuje się, że szkodliwa konkurencja podatkowa, będąca jednym z efektów procesu globalizacji, może prowadzić do zakłóceń (zniekształceń) w handlu i inwestycjach¹⁵. Podkreślono tu także, że rozprzestrzenianie się tego zjawiska może powodować nie tylko erozję bazy podatkowej innych krajów, a w efekcie utrudniać im realizację ich celów gospodarczych i społecznych. Akceptując wskazany raport kraje OECD zobowiązały się, że będą działać wspólnie, a także indywidualnie, aby eliminować stosowane przez te kraje szkodliwe praktyki podatkowe. W tym celu działający w ramach OECD Komitet ds. Podatkowych (Committee on Fiscal Affairs) określił w 1998 r. pewne kryteria do stwierdzenia tego, czy stosowane przez niektóre kraje członkowskie tej organizacji preferencyjne systemy podatkowe są szkodliwe, a także wytyczne co do sposobu postępowania w przypadku stwierdzenia szkodliwych praktyk. Jeśli chodzi o te kryteria, to Komitet wskazał następujące:

- w ramach systemu podatkowego danego kraju stosowane są niskie podatki od dochodu, albo nie stosuje się takich podatków w ogóle
- system podatkowy jest oddzielony od gospodarki wewnętrznej kraju
- nie jest zapewniona przejrzystość systemu, co oznacza, że występujące w jego ramach szczegółowe rozwiązania nie są jawne lub też są one stosowane w sposób niejawnny
- brak jest efektywnej wymiany informacji dotyczących systemu między władzami krajowymi a OECD.

W opublikowanym w 2000 r. przez OECD raporcie w sprawie globalnej współpracy podatkowej stwierdza się, że współpraca międzynarodowa jest konieczna po to, by podatki nie były dominującym czynnikiem brany pod uwagę przy lokalizowaniu inwestycji. W przeciwnym razie zarówno kraje OECD, jak i inne kraje, w tym także rozwijające się, będą ponosić straty w dochodach budżetowych z powodu szkodliwej konkurencji. Proponowana przez OECD współpraca miałaby też na celu ograniczanie zjawiska uchylania się od opodatkowania oraz zjawiska prania pieniędzy¹⁶.

W obu raportach OECD szczególny nacisk położono na współpracę nastawioną na zmniejszenie roli rajów podatkowych. Z tego względu autorzy raportu z 2000 r. zaapelowali do władz tych krajów, czy obszarów, będących rajami podatkowymi, aby uczestniczyły w wymianie informacji z innymi krajami w sprawie dochodów pozyskiwanych przez rezydentów rekrutujących się z tych ostatnich. Konsekwencją braku takiej współpracy ze strony byłoby potraktowanie ich jako nieprzyjaznych i ewentualne zastosowanie wobec nich jakichś restrykcji.

Stan realizacji wskazanych wyżej postulatów dotyczących współpracy podatkowej i wymiany informacji został obszernie scharakteryzowany w raporcie OECD, który uka-

zał się w maju 2006 r. Przedstawione w nim zostały wyniki badań, które objęły łącznie 82 kraje (w tym kraje członkowskie OECD). Badania pokazują, że współpraca podatkowa stale się poprawia. Większość z badanych krajów wprowadziła w ostatnich latach dodatkowe mechanizmy w celu zwalczania zjawiska uchylania się od podatków oraz szerzej włączyła się w proces wymiany informacji dla celów podatkowych. W raporcie podkreślono, że część krajów w dalszym ciągu nie chce współpracować w wystarczającym zakresie, utrudniając dostęp do informacji o zawartych transakcjach oraz rachunkach bankowych, co utrudnia nie tylko walkę ze zjawiskiem uchylania się od podatków, ale także zwalczanie przestępczości¹⁷.

Charakteryzując podejście OECD jako organizacji, jak i samych krajów stosujących wysokie podatki, do współpracy podatkowej, Robert W. McGee stwierdza, że wszyscy oni w rzeczywistości starają się zlikwidować konkurencję podatkową, jakkolwiek nie mówią tego wprost. Zdaniem tego autora chcieliby oni doprowadzić do tego, by wszystkie kraje stosowały mniej więcej taką samą stawkę podatkową w odniesieniu do opodatkowania działalności gospodarczej. W praktyce chodzi im w istocie o utrzymanie wysokich stawek podatkowych. Argumentem przytaczanym za tym rozwiązaniem miałyby być zapewnienie równych warunków działalności gospodarczej (*level playing field*). Tymczasem, jak wskazuje McGee, to właśnie niejednakowe warunki działania powodują, że poszczególne kraje osiągają korzyści komparatywne w wytwarzaniu różnych dóbr, a to z kolei jest podstawą rozwoju handlu międzynarodowego. Gdyby więc tych korzyści komparatywnych nie było, to handel międzynarodowy nie rozwijałby się, nie byłoby zatem możliwe wykorzystanie międzynarodowego podziału pracy dla zwiększania poziomu życia. Konkluzja wynikająca z powyższych rozważań to stwierdzenie, że kraje, które nie rozbudowały nadmiernie państwa opiekuńczego mają przewagę konkurencyjną nad tymi, które takie kosztowne państwo chcą utrzymać. Te ostatnie nie powinny więc przymuszać innych krajów do stosowania szkodliwych dla nich rozwiązań w postaci wysokich podatków¹⁸.

Wszystko to wskazuje na konieczność wyboru między z jednej strony utrzymaniem zasad państwa dobrobytu wraz z odpowiednio wysokimi podatkami niezbędnymi do jego finansowania a z drugiej zapewnieniem niskich podatków dzięki ograniczeniu opiekuńczych funkcji państwa. Pełniejsza ocena zjawiska konkurencji podatkowej wymaga jednak zwrócenia uwagi na to, że w świecie są też kraje o wysokich podatkach, jak kraje skandynawskie (relacja podatków i składek na ubezpieczenie społeczne w Szwecji i Danii dochodzi do 50% PKB, podczas, gdy w Irlandii wynosi około 30% PKB), należące do najbardziej konkurencyjnych gospodarek na świecie. Niski stopień korupcji i wysoka transparentność sprawowania władzy w tych krajach sprzyja stosunkowo wysokiej efektywności wykorzystanie podatków, czy też inaczej niskiemu poziomowi marnotrawstwa środków publicznych. Kraje te osiągnęły wysoki stopień rozwoju gospodarczego mimo wysokich podatków, dzięki regulacjom prawnym i instytucjom tworzącym bardzo korzystny klimat dla działalności gospodarczej. Są one raczej wyjątkiem od zasady,

że wysokie podatki nie sprzyjają wzrostowi gospodarczemu. Krajom skandynawskim udało się skutecznie połączyć liberalizm i elastyczność w gospodarce z bezpieczeństwem w sferze socjalnej. Ten specyficzny model skandynawski (*flexicurity*) jest bardzo trudny do przeniesienia do praktycznego stosowania w innych krajach¹⁹.

Za zwalczaniem konkurencji podatkowej opowiadają się głównie kraje o relatywnie wysokich podatkach, idea ta nie znajduje natomiast akceptacji w tych krajach, gdzie dzięki ograniczeniu interwencyjnej i redystrybucyjnej roli państwa w gospodarce i w życiu społecznym podatki mogą być stosunkowo niskie. Ponadto przynajmniej niektóre kraje plasujące się wysoko w rankingach konkurencyjności międzynarodowej negatywnie podchodzą do wszelkich działań, w tym także podejmowanych na forum takich organizacji, jak OECD, które ograniczyłyby konkurencje podatkową²⁰.

Podatki jako czynnik wpływający na międzynarodowe przepływy kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Analizując opodatkowanie dochodów w poszczególnych krajach, inwestorzy międzynarodowi w pierwszej kolejności zwracają uwagę na nominale stawki podatkowe. Wiadomo jednak, że stawki te nie mogą dać pełnego obrazu rzeczywistego ciężaru podatkowego ponoszonego przez przedsiębiorstwa. Ocena tego obrazu, poza stawkami, wymaga wzięcia pod uwagę zasad kształtowania podstawy opodatkowania. W przypadku podatku od dochodu przedsiębiorstw chodzi o sposób wyliczenia dochodu w odniesieniu do którego ma zastosowania nominalna stawka podatkowa. Jeśli dany kraj stosuje więcej możliwości pomniejszania podstawy opodatkowania, tym efektywny ciężar podatkowy jest mniejszy. Podobnie jest w przypadku, gdy zobowiązanie podatkowe, wyliczone przy zastosowaniu stawki nominalnej, można pomniejszyć o określone kwoty (tzw. *tax credit*), lub też możliwe jest korzystanie przez podatnika z możliwości odroczenia (odsunięcia w czasie) obowiązku zapłaty podatku. Praktycznie każdy kraj ma odrębny system różnych ulg i zwolnień, stosowanych w ramach realizacji priorytetów gospodarczych i społecznych. Z tego powodu pełniejsze porównania o charakterze międzynarodowym wymagają rozpatrywania stawek efektywnych (*effective rates*)²¹.

Wysokość efektywnych stawek podatkowych oraz ich porównanie ze stawkami nominalnymi daje pewien obraz systemu preferencji podatkowych stosowanych w danym kraju. Korzystanie z tych zachęt generalnie skutkuje obniżeniem podstawy opodatkowania, albo bardziej łagodnymi wymaganiami dotyczącymi terminów zapłaty podatku. Porównanie efektywnych stawek w skali międzynarodowej pozwala z kolei wskazać na istnienie różnic w opodatkowaniu przedsiębiorstw ulokowanych w różnych krajach. Kraje, w których nominalne stawki są wysokie, mogą ich negatywne oddziaływanie zmniejszać poprzez odpowiednie kształtowanie podstawy opodatkowania oraz zasad regulowania zobowiązania podatkowego.

Do najważniejszych bodźców podatkowych stosowanych w celu przyciągnięcia BIZ zalicza się tzw. wakacje podatkowe, oznaczające możliwość prowadzenia działalności bez danego obciążenia podatkowego, lub też przy jego bardzo niskim poziomie. Bodźcem tym jest też często tzw. przyśpieszona amortyzacja, stwarzająca możliwość szybszego zaliczania do kosztów wydatków poniesionych na nabycie, rozbudowę i modernizację majątku trwałego, a w efekcie obniżenia podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym²².

Opodatkowanie firm wielonarodowych stanowi jeden z istotnych czynników rozwijania przez nie aktywności. Większość z nich stara się tak prowadzić swą działalność, by minimalizować obciążenia podatkowe²³. Liczne badania empiryczne potwierdzają, że korporacje międzynarodowe odznaczają się wysoką wrażliwością na poziom opodatkowania związany z prowadzeniem działalności gospodarczej w danym kraju. Podatki mogą zatem mieć istotny wpływ na wybór kraju, w którym dokonywana jest inwestycja zagraniczna. Wniosek taki wynika m.in. z badań, które w 1998 r. przeprowadzili Devereux i Griffith na bazie danych uzyskanych od grupy korporacji międzynarodowych mających siedzibę w Stanach Zjednoczonych, a dokonujących inwestycji na rynku europejskim. Badania te wskazywały, że poziom efektywnej stawki podatku dochodowego brany był przez te korporacje przy dokonywaniu wyboru spośród krajów europejskich kraju lokalizacji inwestycji. Jednocześnie badania te pokazały, że poziom opodatkowania nie miał wpływu na to, czy w ogóle produkcja zostanie ulokowana w Europie, czy też zamiast tego będzie do tego regionu kierowany eksport²⁴.

Z kolei na podstawie badań, które przeprowadzili Grubert i Mutti w 2000 r. w oparciu o dane uzyskane od ponad 500 korporacji międzynarodowych, można stwierdzić, że średnie efektywne stawki podatkowe miały znaczący wpływ na wybór kraju lokalizacji inwestycji oraz wysokość zainwestowanego tam kapitału. Badania te wskazują, że niższa stawka podatkowa, umożliwiająca zwiększenie o 1% zysku po opodatkowaniu, daje szansę na zwiększenie o około 3% wysokości zainwestowanego przez korporacje w danym kraju kapitału, jeżeli kraj ten jest otwarty na wymianę międzynarodową. Bazując na rezultatach badań, Grubert i Mutti stwierdzili, że gdyby podatki nie były czynnikiem wpływającym na wybór miejsca inwestycji, to około jedna piąta inwestycji dokonanych przez firmy amerykańskie za granicą byłaby zainwestowana gdzie indziej²⁵.

Oznacza to, że punktem wyjścia jest decyzja korporacji co do tego, jaką przyjąć formę obecności na rynku europejskim: czy sprzedawać na nim swe towary, jak dotychczas, czy też uruchomić działalność produkcyjną. Konieczność dokonania takiego wyboru może się pojawić także w przypadku, gdy dana korporacja nie eksportowała swych produktów do Europy. Wysokość opodatkowania staje się więc jednym z czynników decydujących o wyborze dopiero wtedy, gdy zostały rozważone inne czynniki i z ich analizy wynika potrzeba wyboru konkretnego kraju do lokalizacji inwestycji. W omawianym przykładzie do tych czynników rozważanych w pierwszej kolejności należy zaliczyć przede wszystkim, poza czynnikami wewnętrznymi dotyczącymi samej strategii korporacji (określającej tempo i drogi jej międzynarodowej ekspansji), różne

czynniki o charakterze ogólnym, jak np. poziom ochrony celnej i pozacelnej w dostępie do rynku europejskiego. Gdy analiza tych czynników wskaże, że należy podjąć inwestycje bezpośrednio w Europie, wtedy zarysuje się kwestia wyboru kraju, lub krajów, dla lokalizacji tej inwestycji.

Można zatem stwierdzić, że kwestie podatkowe nabierają decydującego znaczenia na stosunkowo późnym etapie procesu inwestowania za granicą. Najpierw bowiem firmy międzynarodowe, biorąc pod uwagę różne czynniki, w tym m.in. wielkość potencjalnego rynku, ogólny klimat do inwestowania na nim, decydują, w jakim regionie świata będą inwestować. Po zbadaniu uwarunkowań makroekonomicznych, brane są następnie pod uwagę uwarunkowania mikroekonomiczne związane z działalnością w poszczególnych krajach regionu²⁶. Różnice w poziomie opodatkowania mogą stać się czynnikiem decydującym o wyborze danego kraju w przypadku, gdy pozostałe czynniki odnoszące się do innych krajów regionu są zbliżone. Wtedy podatki mogą też mieć wpływ na wybór sposobu finansowania oraz formy inwestycji.

Do podobnych wniosków doprowadziły także badania, których wyniki zostały opublikowane w czerwcu 2006 r., dotyczące lat 90., przeprowadzone w odniesieniu do krajów OECD. Ich autorzy wskazują, że ilościowy wpływ opodatkowania na BIZ jest o wiele mniej znaczący niż wpływ innych aspektów polityki gospodarczej decydujących o atrakcyjności danej lokalizacji z punktu widzenia inwestorów. Chodzi tu w szczególności o stopień otwarcia gospodarki, koszty pracy czy bariery regulacyjne. Wszelka analiza empiryczna dotycząca wpływu podatków na BIZ, a pomijająca te czynniki, może stwarzać zniekształcony obraz reakcji tych inwestycji na politykę podatkową, a w efekcie prowadzić do błędnego ukierunkowania debaty na temat polityki potrzebnej dla pozyskania BIZ²⁷.

Badania przeprowadzone przez A. Bénassy-Quéré, L. Fontagné oraz A. Lahrière-Révil w odniesieniu do BIZ realizowanych w obrębie 11 krajów OECD w latach 1984–2000 pokazały, że relatywnie wysokie opodatkowanie dochodów przedsiębiorstw stanowi czynnik hamujący napływ BIZ do danego kraju²⁸. Różnice pomiędzy krajami w opodatkowaniu tych dochodów odgrywają, obok czynników określających potencjał rynku, istotną rolę w kształtowaniu międzynarodowych strumieni inwestycji. Stwierdzono też, że istnieje pewna asymetria, jeśli chodzi o wpływ tych różnic na BIZ: otóż podczas, gdy niższe stawki podatku w krajach przyjmujących inwestycje nie są w stanie w sposób znaczący wpłynąć na przyciągnięcie inwestycji z zagranicy, to wyższe stawki podatkowe działają jako czynnik wyraźnie zniechęcający do lokowania nowych inwestycji. Sytuacja taka niesie pewne implikacje dla polityki gospodarczej przede wszystkim w krajach o wysokich podatkach – to one, zdaniem autorów tych badań, przede wszystkim stoją przed koniecznością redukcji podatków.

W procesie poszukiwania rozwiązań umożliwiających zmniejszenia obciążenia podatkowego dochodu, przedsiębiorstwa działające na skalę międzynarodową, poza inwestowaniem w krajach, gdzie te obciążenia są niższe niż w ich kraju macierzystym, biorą

pod uwagę także możliwość stosowania cen transferowych, a także polityki dotyczącej kształtowania (przesuwania) zobowiązań w obrocie wewnątrzgrupowym. Działania te stanowią nieraz istotne uzupełnienie działalności podejmowanej za granicą w celu takiego przesunięcia dochodu, aby minimalizować faktyczne obciążenia podatkowe.

Wszystkie te czynniki powodują, że międzynarodowa konkurencja podatkowa będzie trwałym zjawiskiem w gospodarce światowej; będzie też nasilać się w Unii Europejskiej²⁹. Większość nowych krajów członkowskich charakteryzuje się relatywnie niskim opodatkowaniem dochodów przedsiębiorstw, co stawia ogromne wyzwania przed polityką podatkową pozostałych krajów Unii.

Wnioski dla Polski

Wysokość podatku od dochodu może być czynnikiem rozstrzygającym, czy dana inwestycja zagraniczna zostanie zrealizowana tylko wtedy, gdy inne aspekty ulokowania tej inwestycji w danym kraju są oceniane przez inwestora jako zadowalające i dające pozytywną perspektywę osiągnięcia zysku oczekiwanego przez inwestora. Aspekty podatkowe mogą mieć wpływ na wybór lokalizacji inwestycji wtedy, gdy pozapodatkowe warunki inwestowania są w danym kraju porównywalne (zbliżone) z warunkami w innych krajach. Oznacza to, że bodźce podatkowe tworzone przez poszczególne kraje, mogą przyczynić się do przyciągania inwestycji właśnie do nich, kosztem innych krajów danego regionu. Pytanie, na które powinny odpowiedzieć sobie kraje konkurujące o BIZ, brzmi: czy te dodatkowe inwestycje stworzone dzięki stosowaniu bodźców podatkowych są rzeczywiście warte utraconych wpływów z podatku, które teoretycznie biorąc mogłyby być uzyskane bez tych zachęt? Udzielenie odpowiedzi na to pytanie jest na ogół bardzo trudne. Powinno się tu uwzględnić różne korzyści dla gospodarki kraju i rynku pracy.

Kraje, które chcą skutecznie uczestniczyć w konkurencji podatkowej, by zapewnić sobie atrakcyjne warunki dla napływu inwestycji zagranicznych oraz powstrzymania delokalizacji działalności gospodarczej, powinny dbać o dobry stan finansów publicznych. Tylko korzystna sytuacja budżetowa stwarza szanse na obniżanie ciężarów podatkowych w takim zakresie, jaki jest konieczny, by tej konkurencji sprostać. Kraje mające nadmierne deficyty budżetowe, w tym Polska, powinny wykorzystać obecną dobrą koniunkturę gospodarczą na zmniejszanie długu publicznego, a w efekcie także kosztów jego obsługi. W przeciwnym razie, narastanie tego długu będzie w przyszłości coraz większym brzemieniem dla gospodarki i będzie rzutować negatywnie na jej konkurencyjność.

Wysoki wzrost gospodarczy w Polsce w 2006 r., a najprawdopodobniej także w 2007 r., stanowi szansę na podjęcie skutecznego procesu oddłużania państwa. Dług publiczny naszego kraju, sięgający już do 500 mld zł, jest wyrazem słabości realizowanej w ostatnich

kilkunastu latach polityki gospodarczej. W niektórych innych krajach Unii Europejskiej proces oddłużania państwa realizowany jest już od dłuższego czasu. Wymaga on odejścia od bardzo wygodnej dla rządzących koncepcji finansowania obietnic wyborczych za pomocą długu. Również w Polsce powinna upowszechnić się świadomość, że dalsze zadłużanie naszego kraju stanowi poważne zagrożenie dla stabilności finansów publicznych, a w efekcie całej gospodarki. Świadomość ta jest potrzebna po to, by konieczna redukcja wydatków budżetowych znalazła niezbędne poparcie społeczne, a siły polityczne, które potrafiłyby taką redukcję skutecznie i rozsądnie przeprowadzić, mogły uzyskać poparcie w wyborach. Konieczne jest zatem, wzorem wielu krajów strefy euro, przyjęcie zasady, że budżet w ogóle nie powinien zamykać się deficytem, a jeszcze lepiej byłoby, gdyby miał nadwyżkę. Cel ten powinien zostać wyraźnie przyjęty w jakimś wyznaczonym horyzoncie czasowym, np. w perspektywie średnioterminowej (obejmującej 5 lat), określonej w corocznie przedkładanych przez Polskę Komisji Europejskiej Programach Konwergencji. Wymagałoby to stopniowego odejścia od dotychczasowej filozofii, że każdego roku w budżecie planuje się, że około jedna czwarta wydatków będzie sfinansowana za pomocą pożyczek. Ta filozofia życia na kredyt, oznaczająca w istocie życie ponad stan i życie na koszt przyszłych pokoleń, zdołała niestety do tej pory silnie zakorzenić się w umysłach polityków i znacznej części społeczeństwa polskiego. Odejście od niej może być bardzo trudne, jeśli w ogóle realne, mimo to trzeba o to się starać.

Pewnym hamulcem dla nierozsądnego zadłużania kraju przez siły pragnące utrzymać się przy władzy są unijne regulacje dotyczące zwalczania nadmiernych deficytów budżetowych, zawarte w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską oraz Pakcie Stabilności i Wzrostu. Jest to jednak hamulec nie zawsze skuteczny i może on okazać się niewystarczający dla uzdrowienia finansów publicznych w Polsce. Potrzeba jest zatem odpowiednia wewnętrzna polityka budżetowa i pozyskiwanie dla niej poparcia społecznego. W przeciwnym razie możliwości naszego kraju przyciągania z zagranicy kapitałów niezbędnych dla dalszego rozwoju gospodarczego ulegną w niezbyt odległej przyszłości znacznemu pogorszeniu. Ewentualne pogorszenie koniunktury gospodarczej, prawdopodobne w związku z rysującym się w nieodległym czasie osłabieniem aktywności gospodarczej w Stanach Zjednoczonych, a następnie w innych krajach uprzemysłowionych, wpłynie dodatkowo na ograniczenie tych możliwości. Dobra koniunktura powinna być w Polsce wykorzystana na oddłużanie państwa. Na ten cel powinny być przeznaczone dochody budżetowe związane ze zwiększonym wzrostem gospodarczym. Nie powinno się tych środków wydawać na dodatkowo kreowane przez rządzących cele socjalne. Wydatki te trzeba będzie bowiem ponosić także wtedy, gdy koniunktura gospodarcza będzie znacznie gorsza niż teraz. Rozsądne gospodarowanie środkami publicznymi jest więc bezwzględny wymogiem, który powinien być uwzględniany w polityce gospodarczej zarówno obecnego, jak i przyszłych rządów.

Słabe możliwości konkurowania polskiej gospodarki z innymi krajami w sferze podatkowej, wynikające ze stanu budżetu państwa i zadłużenia kraju, mogą mieć także

wpływ na przyspieszenie zjawiska delokalizacji działalności gospodarczej z Polski do innych krajów. Zjawisko to na razie występowało w naszym kraju w niewielkim zakresie, ale jego wzrostu można spodziewać się z takich samych powodów, jak to miało i ma miejsce w przypadku krajów wysoko rozwiniętych. Odczuwają one dość boleśnie przenoszenie przedsiębiorstw tam, gdzie jest tańsza siła robocza i niższe podatki. Instytucje odpowiedzialne za politykę budżetową w Polsce powinny wyciągnąć wnioski z doświadczeń wielu z tych krajów (np. Francja, Niemcy). Pokazują one, jak trudno jest obniżyć podatki i składki na ubezpieczenie społeczne w sytuacji, gdy jest do sfinansowania wielka masa świadczeń socjalnych, wprowadzonych w minionych dziesięcioleciach. Przykład Niemiec pokazuje, że może się okazać konieczne nawet bardzo znaczące podwyższenie podatków, by zredukować nadmierny deficyt. W przypadku Polski dalsza eskalacja wydatków budżetowych, w tym socjalnych, tworzących w istocie trudne do zabrania prawa nabyte, na długie lata pozbawi nasz kraj szans na trwałą naprawę finansów publicznych, a w efekcie istotnie redukuje możliwości polskiej gospodarki skutecznego konkurowania o inwestycje z innymi krajami.

Przypisy

¹ Zob. szerzej: State taxes. A squawk from the little man, „The Economist” 20.05.2006.

² I tak np. Obwalden, jeden z najmniejszych kantonów Szwajcarii, na mocy decyzji podjętej przez jego mieszkańców w referendum 12 grudnia 2005 r. obniżył stawkę podatku od dochodów przedsiębiorstw do 6,6% i jest to najniższa stawka tego podatku w Szwajcarii. Wprowadzona też została degresywna stawka od dochodów indywidualnych (przekraczających 194 tys. euro rocznie). Dzięki tym krokom kanton Obwalden dołączył do grupy szwajcarskich kantonów od dziesięcioleci konkurujących ze sobą w redukowaniu podatków (Nidwald, Schywyż, Schaffhouse, Zoug). Działania podjęte przez kanton Obwalden wzbudziły niepokój zarówno w samej Szwajcarii, jak i w innych krajach, a szczególnie w Unii Europejskiej. W samej Szwajcarii obawy były zgłaszane głównie przez siły polityczne, obawiające się rozszerzenia się na inne kantony zjawiska obniżania podatków, niosącego negatywne skutki dla pozostałych regionów kraju w postaci odpływu z nich zarówno firm, jak i osób indywidualnych o wysokich dochodach. Por. A. Duparc, Suisse: la gauche bataille contre le dumping fiscal des petits cantons, „Le Monde” 28.01.2006.

³ W Polsce w 2005 r. było 264 017 podatników podlegających opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób prawnych, a należny od nich podatek dochodowy za ten rok wyniósł 20,6 mld zł, natomiast pozostałe podmioty prowadzące działalność gospodarczą, podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych, opodatkowaniem w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych oraz w formie karty podatkowej, których w 2005 r. było łącznie około 1,96 mln, wygenerowały dochody budżetowe wynoszące około 20,3 zł. Por. Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób

prawnych CIT-8 za 2005 rok, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2006 oraz dane uzyskane w Ministerstwie Finansów, Departament Podatków Dochodowych w dniu 7 sierpnia 2006 (DD1-016/342/AM/06/560).

⁴ Por. J. Black, *A Dictionary of Economics*, Oxford University Press, Oxford, New York 2002, s. 460.

⁵ Należy tu oczywiście uwzględnić to, że po przekroczeniu przez stawkę podatkową określonego poziomu, wpływy do budżetu przestają rosnać, a nawet mogą zacząć spadać (zależność znana jako tzw. krzywa Laffera).

⁶ Por. J.W. Wilson, *A Theory of Interregional Tax Competition*, „*Journal of Urban Economics*” (New York) 1986, No 19, s. 296–315; J.W. Wilson, *Trade, Capital Mobility, and Tax Competition*, „*The Journal of Political Economy*” (University of Chicago) August 1987, s. 835–856.

⁷ Por. G.R. Zodrow, P. Mieszkowski, Pigou, Tiebout, Property Taxation and Underprovision of Local Public Goods, „*Journal of Urban Economics*” (New York) 1986, No 19, s. 356–370.

⁸ Zob. np. R.H. Gordon, *Can Capital Income Taxes Survive in Open Economies*, „*The Journal of Finance*” (Cambridge) 1992, No 47, s. 1159–1180, a także J.M. Mintz, *Is There a Future for Capital Income Taxation?*, „*Canadian Tax Journal*” (Toronto) 1994, No 42, s. 1469–1503.

⁹ Por. H. Kind, K.H. Midelfart-Knarvik, G. Schjelderup, *Competing for Capital in a Lumpy World*, „*Journal of Public Economics*” (Amsterdam) nr 78(3), 253–274; R. Baldwin, P. Krugman, *Agglomeration, Integration and Tax Harmonisation*, „*European Economic Review*” (Amsterdam) 2004, No 48, s. 1–23.

¹⁰ Por. np. D. Wildasin, *Interjurisdictional Capital Mobility: Fiscal Externality and a Corrective Subsidy*, „*Journal of Urban Economics*” (New York) 1989, No 25, s. 193–212.

¹¹ Por. np. J.D. Wilson, *Tax Competition with Interregional Differences in Factor Endowments*, „*Regional Science and Urban Economics*” (Amsterdam) 1991, No 21, s. 423–452; R. Kanbur, M. Keen, *Jeux sans frontières: Tax Competition and Tax Coordination when Countries Differ in Size*, „*American Economic Review*” (Nashville) 1993, No 83, s. 877–892.

¹² R.W. McGee, *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht/London 2004, s. 105–107.

¹³ L. Oręziak, *Raj podatkowy*, w: K. Białecki, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007.

¹⁴ Por. *Les paradis fiscaux ont été impliqués dans tous les grands scandales*, „*Le Monde*” 22.05.2006.

¹⁵ *Harmful Tax Competition – An Emerging Global Issue*, OECD, Paris 1998 – www.oecd.org

¹⁶ Por. *Towards Global Tax Co-operation: Report to the 2000 Ministerial Council Meeting and Recommendations by the Committee on Fiscal Affairs; Progress on Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices*, OECD, Paris, 2000, s. 5. (www.oecd.org)

¹⁷ Zob. szerzej: *Tax Co-operation: Towards a Level Playing Field – 2006 Assessment by the Global Forum on Taxation*, OECD, 29 maja 2006 r.

¹⁸ Zob. szerzej: R. W. McGee, *The Philosophy of Taxation and Public Finance*, op.cit., s. 105–107.

¹⁹ Szerzej na ten temat zob. np. *Denmark’s labour market. Flexicurity*, „*The Economist*” 9.09.2006.

²⁰ Por. D.J. Mitchell, *An OECD Proposal to Eliminate Tax Competition Would Mean Higher Taxes and Less Privacy*, „*Backgrounder*” No 1395, Washington, D.C. Heritage Foundation, September 18, 2000 (www.heritage.org)

²¹ Szerzej na temat tych metod zob. np. G. Nicodème, Computing effective corporate tax rates: comparisons and results, „Economic Paper” (European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs), No 153, czerwiec 2001, ECFIN E2/358/01.

²² Zob. szerzej: Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment: A Guide for Economies in Transition, „Tax Policy Studies” (OECD) 2001, No 4.

²³ Zob. szerzej: M.P. Devereux, R. Glenn Hubbard, Taxing Multinationals, „Working Paper” (National Bureau of Economic Research, INC, Cambridge) No 7920, 2000.

²⁴ Zob. szerzej: M.P. Devereux, R. Griffith, Taxes and location of production: Evidence from a panel of US multinationals, „Journal of Public Economics” (Amsterdam) June 1998, Vol. 68, Issue 3.

²⁵ Zob. szerzej: H. Grubert, J. Mutti, Do Taxes Influence Where U.S. Corporations Invest? „National Tax Journal” (Northwestern University, Evanston IL) December 2000 – Vol. 53, Issue 4.

²⁶ Szerzej na ten temat zob. np. C.C. Coughlin, E. Segev, Location determinants of new foreign-owned manufacturing plants, „Journal of Regional Science” (Heightstown) May 2000, Vol. 40, Issue 2.

²⁷ Por. D. Hajkova, G. Nicoletti, L. Vartia, K.Y. Yoo, Taxation, business environment and FDI location in OECD countries, OECD, June 2006.

²⁸ Zob. szerzej: A. Benassy-Queré, L. Fontagné, A. Lahrèche-Révil, How Does FDI React to Corporate Taxation? University of Paris X (THEMA) and CEPII, Paris, March 2004.

²⁹ Zob. szerzej: C. Guelaud, Des économistes veulent une basie des impôts, des fonds de pension et des aides aux plus fragiles, „Le Monde” 6.09.2006.

* * *

Tax competition vs. international flows of capital (Summary)

International tax competition has become a topic for heated debate in many countries. The competing entities are separate countries, while the subject of the competition may be various taxes, both: indirect and direct. The objective tax competition in international trade are most often the taxes that influence effectiveness of economic activity, particularly the taxes that burden enterprise income.

Among the income taxes in enterprises, a significant area of international tax competition is tax addressed to the companies carrying out activities in a form of legal persons, i.e. the CIT tax (*Corporate Income Tax*). The entities coming from abroad usually maintain economic activity in a given country in a form of legal persons. Therefore, the CIT tax applied in a particular country is for them significant as the factor of selecting location for their activity. Thus, this tax actually comprises the main area of the international tax competition.

Increasingly more significant in this competition has also becoming a specific tax on labour, that comprises social security taxes paid by employees and employers.

Other areas of tax competition are *inter alia* taxes on dividends paid by companies and taxes on profits generated by operations of fusions and takeovers. From the point of view of individual persons looking for a place to locate their savings, the significant meaning have taxes on financial deposits in a form of interests. Their values may comprise a factor influencing the amounts and directions of capital flows in the international exchange. An additional factor, of potentially crucial significance, are the regulations concerning bank confidentiality in the countries where the savings may be invested.

The Author discusses particular areas of tax competition in the context of international capital flows and formulates conclusions for Poland.