

Marcin Jamroży

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PLANOWANIE PODATKOWE DZIAŁALNOŚCI PROWADZONEJ POPRZEZ ZAGRANICZNY ZAKŁAD

Wprowadzenie

Wraz z postępującymi procesami globalizacji i internacjonalizacji prowadzenie działalności gospodarczej za granicą, nawet przez małych i średnich przedsiębiorców, staje się obecnie coraz bardziej powszechne. Przedsiębiorcy powinni nieustannie poszukiwać szans biznesowych. Niezbędne jest identyfikowanie i eksploatawanie przez nich sytuacji, w których nowe produkty i metody organizacji dostarczyłyby korzyści większych niż wynoszą koszty ich wdrożenia i wykorzystywania¹. Zarządzający przedsiębiorstwem międzynarodowym powinni również uwzględniać czynniki podatkowe, w szczególności przy wyborach angażujących istotne zasoby kapitałowe.

Państwa starają się przyciągać inwestorów różnymi formami pomocy publicznej (dotacje, subwencje, zwolnienia w specjalnych strefach ekonomicznych itp.). Wygranymi w tym swoistym współzawodnictwie (określanym jako *race to the bottom*) okazują się przedsiębiorcy działający „transgranicznie”, którzy optymalizują obciążenia podatkowe poprzez korzystanie z pomocy publicznej (*subsidy shopping*), poprzez wykorzystywanie różnic w poziomie obciążeń podatkowych oraz umiejętnie stosowanie postanowień umów o unikaniu podwójnego opodatkowania lub regulacji prawa unijnego (*rule shopping*)².

¹ M. Schindehutte, M.H. Morris, *Advancing Strategic Entrepreneurship Research: The Role of Complexity Science in Shifting the Paradigm*, „Entrepreneurship Theory & Practice” 2009, Vol. 33, No. 1, s. 241-276.

² S. Kudert, I. Klipstein, M. Jamroży, *Szanse i ryzyka podatkowe transgranicznej produkcji – na przykładzie inwestycji w polsko-niemieckim obszarze przygranicznym*, „Monitor Podatkowy” 2009, nr 10, s. 11 i n.

Z podatkowego punktu widzenia należy wyróżnić dwie podstawowe formy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ): zakład zagraniczny oraz spółka zależna. Zaletę wykonywania działalności gospodarczej w formie zagranicznego zakładu stanowi możliwość jednorazowego opodatkowania dochodu przedsiębiorcy³. Przedmiotem artykułu jest charakterystyka podatkowa bezpośredniej inwestycji zagranicznej w formie tzw. zakładu zagranicznego, z perspektywy przedsiębiorcy będącego polskim rezydentem.

Ciążar podatkowy nie jest jedynie wielkością daną, określoną przez otoczenie przedsiębiorstwa, lecz raczej wielkością, na którą można wpływać poprzez kształtowanie lub tworzenie określonych struktur (w tym zagranicznych). Podobnie jak przez umiejętne zarządzanie możliwe jest obniżanie kosztów (np. produkcji), tak również można to czynić w ramach planowania podatkowego formy działalności zagranicznej. Celem artykułu jest przedstawienie determinant podatkowych oraz wskazanie skutków podatkowych związanych z wykonywaniem działalności w formie zagranicznego zakładu, w takich podstawowych obszarach, jak opodatkowanie bieżące, wycena transferów wewnętrznych, forma finansowania i rozliczanie strat.

1. Planowanie podatkowe formy działalności zagranicznej

Wybór formy prowadzenia działalności zagranicznej stanowi obszar planowania strategicznego. Przedmiotem planowania strategicznego jest opracowanie koncepcji długoterminowego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. Z planowaniem działalności rozwojowej przedsiębiorstwa międzynarodowego wiąże się planowanie podatkowe⁴. Stwarza ono możliwości wyboru najbardziej korzystnych finansowo rozwiązań, zgodnych z prawem, dla uzyskania zamierzonych celów, w tym w szczególności maksymalizacji wyniku finansowego netto. Międzynarodowe planowanie podatkowe musi uwzględniać lokalne oraz międzynarodowe uwarunkowania prawne, dotyczące np. formy działalności, finansowania, wyceny transferów wewnętrznych, wycofywania aktywów do kraju macierzystego. Priorytetem w planowaniu jest często bezpieczeństwo podatnika (zminimalizowanie ryzyka podatkowego).

³ Zob. niżej pkt 3, a także z dalszymi odesłaniami do literatury M. Jamróży, *Prowadzenie działalności gospodarczej za granicą – optymalizacja opodatkowania z perspektywy polskiego przedsiębiorcy*, Wydawnictwo JustLuk, Warszawa 2013, s. 98 i n.

⁴ Na temat założeń planowania finansowego zob. np. W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2005, s. 131 i n.

Planowanie podatkowe, aby było skuteczne, powinno odbywać się przed zrealizowaniem transakcji. Warto nadmienić, że czynniki mające znaczenie w planowaniu podatkowym zostały przedstawione m.in. przez J.E. Karayana oraz Ch.W. Swensona w postaci macierzy SAVANT⁵, gdzie pierwsze litery oznaczają:

- *Strategy* (strategia) – rezygnacja z przeprowadzenia, nawet opłacalnej z podatkowego punktu widzenia transakcji (wariantu inwestycyjnego), jeżeli stoi w sprzeczności ze strategicznymi celami przedsiębiorstwa;
- *Anticipation* (antycypacja) – uwzględnianie oczekiwanych zmian w prawie podatkowym; wymaga systematycznego i uważnego śledzenia projektów nowelizacji ustaw podatkowych, interpretacji bądź orzecznictwa, co może skutkować przesunięciem w czasie określonych operacji gospodarczych;
- *Value-adding* (kreowanie wartości) – uwzględnianie wartości strumieni podatkowych w czasie; maksymalizacja NPV (*net present value*) wymaga minimalizacji podatków płaconych „dziś”, a więc np. odraczania dochodu do opodatkowania w czasie;
- *Negotiating* (negocjacje) – negocjowanie sposobu (wariantu) realizacji przedsięwzięcia z innymi stronami transakcji, a także negocjacje prowadzone z rządem (*lobbying*);
- *Transforming* (przekształcanie) – wykorzystywanie w miarę możliwości prawnych sposobów przekwalifikowania podatkowych dochodów (przychodów) i niepodatkowych strat (kosztów) w kategorii odpowiednio niepodatkowe i podatkowe.

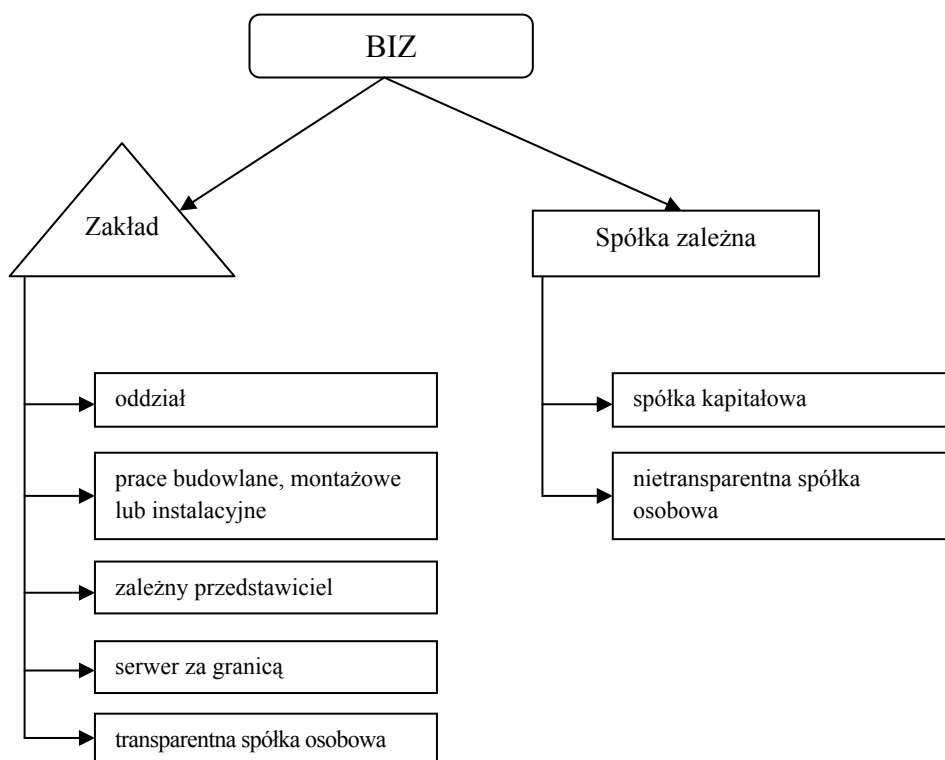
Wybór lokalizacji i formy bezpośredniej inwestycji zagranicznej (BIZ) oraz waga poszczególnych determinant podatkowych tego wyboru powinny stanowić przedmiot starannej analizy przedsiębiorcy w procesie decyzyjnym. Pomijanie w procesach decyzyjnych skutków podatkowych może prowadzić – w związku z różnicami w opodatkowaniu alternatywnych form prawnych, struktur organizacyjnych bądź transferów wewnętrznych – do zmiany kolejności analizowanych wariantów pod względem ich efektywności podatkowej⁶.

⁵ Zob. J.E. Karayan, Ch.W. Swenson, *Strategic Business Tax Planning*, John Wiley & Sons, New Jersey 2007, s. 61 i n. Na temat planowania podatkowego np. *Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, red. B. Ciupek, T. Famulska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2013.

⁶ Na wybór formy prawno-organizacyjnej inwestycji zagranicznej można spojrzeć poprzez pryzmat oceny projektu inwestycyjnego. Zob. np. M. Jamroży, *Prowadzenie działalności gospodarczej...*, op. cit., s. 155 i n.

2. Formy zakładu zagranicznego

Przymiot bycia podmiotem podatku zależy od wewnętrznego prawa podatkowego danego państwa. Zakład zagraniczny nie posiada ani podmiotowości prawnej ani podatkowej, stanowi część przedsiębiorstwa inwestora. Zakład nie jest też podatnikiem podmiotem żadnej z umów bilateralnych w sprawie unikania podwójnego opodatkowania. Dochody z udziału w podatkowo „przejrzystej” (transparentnej) spółce osobowej (niebędącej podatnikiem podatku dochodowego) podlegają również opodatkowaniu na podstawie tzw. zasady zakładu. Tzw. nietransparentna spółka zależna (np. spółka kapitałowa) posiada natomiast podmiotowość prawną i podatkową. W związku z tym podlega obowiązkowi podatkowemu, niezależnie od inwestora.



Rys. 1. Klasyfikacja podatkowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Źródło: M. Jamroży, *Prowadzenie działalności gospodarczej za granicą – optymalizacja opodatkowania z perspektywy polskiego przedsiębiorcy*, Wydawnictwo JustLuk, Warszawa 2013, s. 97.

Definicja „zakładu” (*permanent establishment*) zawarta w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania jest jednym z kluczowych pojęć umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, miarodajnym zwłaszcza dla celów rozgraniczenia jurysdykcji podatkowej pomiędzy państwa-strony takiej umowy bilateralnej. Do pojęcia zakładu odwołuje się większość postanowień Konwencji Modelowej OECD⁷. Zrozumiałe jest, że umawiające się państwo powinno opodatkować dochody z działalności przedsiębiorstwa drugiego państwa na jego terytorium dopiero wówczas, gdy działalność tego przedsiębiorstwa pozostaje w odpowiednio „intensywnym” związku z państwem położenia źródła przychodów. Stwierdzenie istnienia zakładu ma również znaczenie dla rozstrzygnięcia takich kwestii, jak:

- określenie zakresu przypisania przychodów i kosztów przedsiębiorcy w państwie źródła i w państwie rezydencji,
- sposób ustalenia wysokości dochodu przedsiębiorcy za dany rok podatkowy.

Zakład oznacza stałą placówkę, przez którą całkowicie lub częściowo jest prowadzona działalność gospodarcza przedsiębiorstwa⁸. Wynika stąd, że ustanowienie zakładu warunkuje spełnienie następujących przesłanek:

- istnienie placówki,
- stały charakter placówki,
- wykonywanie działalności przedsiębiorstwa za pośrednictwem tej placówki
- działalność nie wykazuje wyłącznie charakteru przygotowawczego lub pomocniczego.

Definicja zakładu na gruncie ustawodawstwa krajowego odpowiada zasadniczo definicji zawartej w postanowieniach umów bilateralnych opartych na art. 5 KM-OECD, z wyjątkiem określenia okresu prowadzenia robót prowadzącego do powstania zakładu.

3. Bieżące opodatkowanie zakładu versus nietransparentnej spółki zależnej

Generalizując, różnice w opodatkowaniu wynikające z regulacji prawnych poszczególnych form inwestycji zagranicznej, specyfika rozwiązań przyjętych w państwie realizacji inwestycji (np. w zakresie pomocy publicznej), a także me-

⁷ Konwencja Modelowa OECD stanowi wzorzec dla zawartych przez Polskę ponad 85 umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (OECD Committee on Fiscal Affairs, Model Tax Convention on Income and on Capital, Condensed Version, 2010; dalej też: KM-OECD).

⁸ Zob. art. 5 ust. 1 KM-OECD.

chanizmy podatkowe w państwie rezydencji inwestora wpływają na opłacalność określonego wariantu inwestycyjnego. Nieuwzględnianie aspektów podatkowych może prowadzić do podjęcia przez inwestora niekorzystnej finansowo decyzji.

Analiza obciążeń podatkowych podstawowych form BIZ⁹ pokazuje, że wariant utworzenia zakładu zagranicznego jest podatkowo atrakcyjniejszy niż utworzenie spółki zależnej. W przeciwieństwie do wykonywania działalności gospodarczej w formie zagranicznych spółek kapitałowych lub tzw. nietransparentnych spółek osobowych, dochody przypisane zagranicznemu zakładowi nie podlegają podwójnemu opodatkowaniu w sensie ekonomicznym. Przedsiębiorca posiadający zakład za granicą opodatkowuje tam odpowiednią część dochodów przypisanych temu zakładowi, natomiast w państwie swojej rezydencji ma zastosowanie odpowiednia metoda unikania podwójnego opodatkowania (w przypadku Polski: najczęściej metoda zwolnienia z zastrzeżeniem efektu progresji).

W przypadku gdy inwestorem jest spółka kapitałowa inwestycję zagraniczną należy, co do tendencji, realizować w formie zakładu. Transfer zysków wypracowanych poprzez zagraniczny zakład nie podlega zasadniczo opodatkowaniu (ani u źródła, ani w państwie rezydencji), natomiast dywidendy wypłacane przez spółkę zależną mogą dodatkowo podlegać opodatkowaniu. Jeżeli natomiast inwestor prowadzi działalność indywidualnie (albo w formie transparentnej spółki osobowej), wówczas sformułowanie ogólnego zalecenia jest relatywnie trudniejsze. Zakładając zwolnienie dochodu spod opodatkowania w Polsce jako państwie rezydencji, w wypadku zwłaszcza inwestycji przynoszących wysokie zyski (w wielkościach absolutnych) utworzenie zakładu staje się bardziej opłacalne, gdyż wielkość niekorzystnego efektu podatkowego wynikającego z progresji jest ograniczona. Stawka podatku u źródła od dywidend wypłacanych przez spółkę zależną wynosi standardowo 15% (zgodnie z umową o unikaniu podwójnego opodatkowania opartą na Konwencji Modelowej OECD). W Polsce jako w państwie rezydencji stosuje się metodę zaliczenia zwykłego i bezpośredniego podatku pobranego od dywidend, czyli państwo rezydencji determinuje wysokość definitywnego obciążenia dywidendy.

W planowaniu podatkowym nie należy ograniczać się do aspektów związanych z opodatkowaniem dochodów bieżących, ale uwzględniać również wiele innych czynników, w szczególności traktowanie transferów wewnętrznych, sposób finansowania, rozliczanie strat, opodatkowanie przy tworzeniu, przekształcaniu czy likwidacji itp.

⁹ Zob. porównawczo M. Jamróży, *Prowadzenie działalności gospodarczej...*, op. cit., s. 201 i n.

4. Ceny transferu wewnętrznego

Objęcie opodatkowaniem za granicą dochodów osiągniętych poprzez zakład jest uzasadnione ich „intensywnym” związkiem z państwem, na terytorium którego działalność jest wykonywana. W państwach członkowskich OECD są stosowane dwa konkurencyjne podejścia, tj. odrębnego funkcjonalnie podmiotu (*the functionally separate entity approach*) oraz istotnej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa (*the relevant business activity approach*). Na gruncie dotychczas zawartych przez Polskę umów o unikaniu podwójnego opodatkowania w stosunkach wewnętrznych centrala-zakład nie powinien raczej pozostawać bez znaczenia fakt, że obydwie części przedsiębiorstwa (przedsiębiorstwo i jego zagraniczny zakład) stanowią jeden podmiot prawa. Nieograniczone obowiązywanie zasady dystansu (*arm's length*)¹⁰ powinno więc doznać ograniczeń, tak aby zagraniczny zakład nie rozpoznawał dochodu, w sytuacji gdy przedsiębiorstwo jako całość realizuje stratę.

Zyski przypisane zakładowi podatkowemu powinny odzwierciedlać wynik jaki mógłby on osiągnąć:

- gdyby wykonywał taką samą lub podobną działalność,
- w takich samych lub podobnych warunkach,
- jako samodzielne przedsiębiorstwo,
- jako przedsiębiorstwo całkowicie niezależne od jednostki macierzystej.

Zasada *arm's length* ma zastosowanie zarówno względem zysków przypisywanych do zakładu, jak i do podmiotu macierzystego. Zarówno spółka macierzysta, jak i jej zakład powinni przyjąć we wzajemnych rozliczeniach dotyczących transakcji generujących zyski fikcję samodzielności i niezależności oddziału. Na gruncie opodatkowania podatkiem dochodowym nie może zatem dojść do wymiany świadczeń wyłącznie na podstawie kosztu ich nabycia lub wytworzenia.

Relacje przedsiębiorca-zakład zagraniczny są podatkowo bardziej elastyczne niż stosunki pomiędzy spółkami powiązanymi. Przerzucanie ze skutkiem podatkowym na spółkę zależną tzw. kosztów udziałowca, rozumianych jako wydatki ponoszone przez udziałowca (akcjonariusza) związane z jego działalnością jako podmiotu posiadającego udziały (akcje) w spółce zależnej, jest zasadniczo niemożliwe. Przypisanie takich kosztów zakładowi zagranicznemu nie jest natomiast wykluczone, więc w przypadku świadczeń o charakterze stricte wewnętrznych alternatywa zakładu wykazuje przewagę nad alternatywą spółki zależnej. Z uwagi na przyjęcie samej zasady podatkowej, tj. zasady dystansu

¹⁰ Odnosnie do zasady dystansu np. OECD, Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishment, 17 lipca 2008 r., <http://www.oecd.org>.

w rozliczeniach transferów wewnętrznych między jednostką macierzystą a zakładem zagranicznym, w szczególności tych mających odzwierciedlenie w sprzedaży zewnętrznej, nie zachodzą natomiast różnice w zakresie wyceny świadczeń między obydwoma wariantami BIZ.

W przypadku zmniejszenia przez jednostkę macierzystą ceny transferu wewnętrznego, która jednak mieści się nadal w dopuszczalnym przedziale cen uznawanych za rynkowe, nie wystąpi obciążenie podatkowe tej „przerzucanej” części dochodu na poziomie jednostki macierzystej w państwie rezydencji (zmniejszone przychody niwelują dochód jednostki macierzystej); wynagrodzenie to będzie podlegać w pełnej wysokości opodatkowaniu na poziomie zagranicznego zakładu. W sytuacji, gdy polski organ podatkowy zakwestionuje cenę transferu wewnętrznego, uznając, że zmniejszona cena nie odpowiada poziomowi cen rynkowych, wystąpi z kolei podwójne opodatkowanie w sensie ekonomicznym: raz na poziomie jednostki macierzystej, drugi raz na poziomie zagranicznego zakładu. Procedury służące eliminacji podwójnego opodatkowania są czasochłonne i obecnie nie muszą wcale okazać się skuteczne.

Dokonanie korekty dochodu przez państwo, któremu groziło uszczuplenie wpływów podatkowych, może prowadzić do międzynarodowego podwójnego (w sensie ekonomicznym) opodatkowania w przerzuconej części dochodu. Ryzyko podwójnego opodatkowania w wyniku *transfer pricing* jest istotnie zmniejszone, chociaż nie zawsze zostanie wyeliminowane, w stosunkach pomiędzy przedsiębiorcami (lub zakładami zagranicznymi) z różnych państw członkowskich UE, z uwagi na możliwość korespondującej korekty wysokości podatku w państwie, w którym faktycznie został wykazany i opodatkowany przesunięty dochód.

5. Forma finansowania

Przedsiębiorca polski, tworząc zakład za granicą, musi wyposażyć go w kapitał niezbędny dla wykonywania działalności gospodarczej. Brak jest w polskim prawie podatkowym – co jest też regułą w zagranicznych ustawodawstwach podatkowych – regulacji dotyczących wymaganej wielkości kapitału dotacyjnego (tj. quasi-kapitału własnego zakładu). Również z ekonomicznego punktu widzenia nie występują żadne uznane prawidłowości co do właściwego wyposażenia kapitałowego zakładu. Określenie “krytycznej” wysokości kapitału dotacyjnego ma jednak istotne znaczenie dla przypisania przychodów i kosztów finansowych poszczególnym częściom przedsiębiorstwa¹¹.

¹¹ A. Potthof, *Finanzierung ausländischer Unternehmenseinheiten*, Deutscher Universitäts Verlag, Wiesbaden 1998, s. 57.

Podobnie w odniesieniu do finansowania działalności zagranicznej prowadzonej poprzez zakład, relacje przedsiębiorca-zakład zagraniczny są mniej restrykcyjnie uregulowane podatkowo niż stosunki pomiędzy spółkami powiązаныmi (vide cienka kapitalizacja). Co do zasady, zaliczenie odsetek do kosztów uzyskania przychodów zakładu możliwe jest wtedy, gdy kapitał obcy zostaje faktycznie zagospodarowany w zagranicznym zakładzie. Jedynie przejściowe wsparcie kapitałowe zakładu nie powinno powodować przypisania mu kosztów obsługi kredytu, o ile korzyści z długoterminowego dysponowania kapitałem obcym czerpie jednostka macierzysta. Nie występuje podwójne opodatkowanie odsetek, tj. jako przychód w państwie siedziby jednostki macierzystej oraz wydatek niestanowiący kosztów podatkowych w państwie położenia zakładu.

Przesunięcia w ramach jednego przedsiębiorstwa nie powinny powodować powstawania dochodu do opodatkowania (kwestia dyskusyjna w związku z deficytem w warstwie regulacyjnej), a ujawnianie – na dzień wyprowadzenia aktywów rzeczowych spod polskiej jurysdykcji podatkowej – cichych rezerw zawartych w przekazywanych składnikach majątkowych, wiąże się z wymogiem odpowiedniego przypisania przychodów i kosztów odrębnym częściom przedsiębiorstwa, położonym w różnych jurysdykcjach podatkowych. Jednak opodatkowanie ujawnionych cichych rezerw powinno zostać odroczone.

6. Rozliczanie strat

Brak możliwości rozliczenia strat poniesionych w ramach BIZ zwiększa ryzyko ekonomiczne przedsiębiorcy prowadzącego działalność transgraniczną. Relacje przedsiębiorca-zakład zagraniczny są podatkowo bardziej elastyczne niż stosunki pomiędzy spółkami powiązаныmi również w kontekście transgranicznego rozliczania strat. Polski przedsiębiorca niewątpliwie może rozliczyć straty zagranicznego zakładu w przypadku zastosowania metody zaliczenia (kredytu podatkowego)¹². W przypadku zastosowania metody zwolnienia dochody przypisane zagranicznemu zakładowi nie są zasadniczo uwzględniane w podstawie opodatkowania rezydenta, dlatego brak jest też podstaw systemowych dla ujęcia strat zakładu. Trybunał Sprawiedliwości UE opowiada się jednak za możliwością potrącania wyłącznie ostatecznych strat, których nie można już wykorzystać w państwie położenia zakładu¹³. Zastosowanie w polskim prawie podatkowym

¹² Z dalszymi odesłaniami M. Jamroży, A. Jamroży, *Spółka osobowa prawa handlowego. Aspekty prawno-podatkowe, optymalizacja podatkowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012, s. 300 i n.

¹³ Np. orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości UE z 15 maja 2008r. w sprawie C-414/06 Lidl Belgium; orzeczenie NSA z dnia 13 maja 2011 r., sygn. II FSK 2175/09.

mechanizmu czasowego odliczania strat zakładu w państwie rezydencji (*recapture mechanism*) poprawiłoby warunki funkcjonowania polskich przedsiębiorców działających na rynku unijnym. Mechanizm czasowego lub warunkowego potrącania strat ze źródła przychodów zwolnionych na podstawie umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania może być niekiedy korzystniejszy niż w sytuacji czysto krajowej. Dotyczy to w szczególności dochodów niepodlegających opodatkowaniu, opodatkowanych odrębnie w sposób zryczałtowany bądź zwolnionych od podatku (często np. dochodów z działalności rolniczej lub leśnej). Sytuacja transgraniczna uprawniałaby do (warunkowego) potrącenia straty z takiego źródła położonego w innym państwie członkowskim, natomiast już nie – ze źródła położonego w kraju¹⁴.

Podsumowanie

Opodatkowanie zagranicznego zakładu jest zasadniczo korzystniejsze niż inwestycja realizowana w formie spółki zależnej. W przeciwieństwie do wykonywania działalności gospodarczej w formie zagranicznych spółek kapitałowych lub tzw. nietransparentnych spółek osobowych, dochody przypisane zagranicznemu zakładowi nie podlegają podwójnemu opodatkowaniu w sensie ekonomicznym. Przedsiębiorca posiadający zakład za granicą opodatkowuje tam odpowiednią część dochodów przypisanych temu zakładowi, natomiast w państwie swojej rezydencji ma zastosowanie odpowiednia metoda unikania podwójnego opodatkowania (w przypadku Polski: najczęściej metoda zwolnienia).

W artykule pokazano, że inwestycja realizowana w formie zagranicznego zakładu nie jest podatkowo „gorzej” traktowana niż inwestycja w formie spółki zależnej również w innych podstawowych obszarach decyzyjnych, dotyczących transferów wewnętrznych, finansowania lub rozliczania strat. I tak np. w przypadku świadczeń o charakterze stricte wewnętrznych alternatywa zakładu wykazuje przewagę nad alternatywą spółki zależnej, ponieważ przeliczenie ze skutkiem podatkowym na spółkę zależną tzw. kosztów udziałowca jest zasadniczo niemożliwe. Proporcjonalne przypisanie takich kosztów zakładowi zagranicznemu, ze skutkiem obniżenia podstawy opodatkowania, jest natomiast w określonych warunkach dopuszczalne. Z uwagi na przyjęcie zasady dystansu w rozliczeniach transferów wewnętrznych nie zachodzą różnice w zakresie wyceny świadczeń między porównywanymi wariantami inwestycyjnymi. W odniesieniu

¹⁴ A. Zalański, *Transgraniczne potrącanie strat stałych zakładów w orzecznictwie ETS*, „Przeгляд Podatkowy” 2009, nr 5, s. 12.

do finansowania działalności zagranicznej prowadzonej poprzez zakład, możliwe jest zaliczenie odsetek z tytułu finansowania ze źródeł obcych do kosztów uzyskania przychodów, bez uwzględniania restrykcji związanych z tzw. cienką kapitalizacją. Przejściowe wsparcie kapitałowe zakładu przez inwestora nie powinno jednak powodować przypisania zakładowi kosztów obsługi kredytu, o ile korzyści z długoterminowego dysponowania kapitałem obcym czerpie jednostka macierzysta.

Literatura

- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2005.
- Jamroży M., Jamroży A., *Spółka osobowa prawa handlowego. Aspekty prawno-podatkowe, optymalizacja podatkowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2012.
- Jamroży M., *Prowadzenie działalności gospodarczej za granicą – optymalizacja opodatkowania z perspektywy polskiego przedsiębiorcy*, Wydawnictwo JustLuk, Warszawa 2013.
- Karayan J.E., Swenson Ch.W., *Strategic Business Tax Planning*, John Wiley & Sons, New Jersey 2007.
- Kudert S., Klipstein I., Jamroży M., *Szanse i ryzyka podatkowe transgranicznej produkcji – na przykładzie inwestycji w polsko-niemieckim obszarze przygranicznym*, „Monitor Podatkowy” 2009, nr 10.
- OECD: Report on the Attribution of Profits to Permanent Establishment, 17 lipca 2008 r., <http://www.oecd.org>.
- Potthof A., *Finanzierung ausländischer Unternehmenseinheiten*, Deutscher Universitäts Verlag, Wiesbaden 1998.
- Schindehutte M., Morris M.H., *Advancing Strategic Entrepreneurship Research: The Role of Complexity Science in Shifting the Paradigm*, „Entrepreneurship Theory & Practice” 2009, Vol. 33, No. 1.
- Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, red. B Ciupek, T. Famulska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice 2013.
- Zalasiński A., *Transgraniczne potrącanie strat stałych zakładów w orzecznictwie ETS*, „Przegląd Podatkowy” 2009, nr 5.

TAX PLANNING OF ACTIVITIES CONDUCTED THROUGH PERMANENT ESTABLISHMENT

Summary

The purpose of this article is to characterize as well as clarify the tax implications of foreign direct investment in the form of a permanent establishment. The tax burden is not a fixed amount determined by the business environment but rather can be influenced

by the type of business structure created. A tax analysis of foreign direct investment (FDI) has revealed that the creation of a permanent establishment is more fiscally profitable than the creation of a separate legal entity (subsidiary). The income of a permanent establishment is not subject to economic double taxation. In addition, there is more flexibility with a permanent establishment in other areas of decision-making such as financing, internal dealings or the settlement of losses.