

**Marta Kluzek**

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

## **WPLYW OPODATKOWANIA NA INWESTYCJE W WARUNKACH ROSNĄCEJ KONKURENCJI PODATKOWEJ**

We współczesnym świecie jesteśmy świadkami nasilających się procesów globalizacji i integracji regionalnej. Procesy te przyczyniają się do narastania zmian zachodzących we wszystkich przejawach życia gospodarczego, politycznego i społecznego. Rosnące współzależności między rynkami, gospodarkami, regionami i przedsiębiorstwami prowadzą do powstania globalnej sieci powiązań produkcyjnych, finansowych, handlowych i technologicznych. W efekcie dochodzi do pogłębionej integracji międzynarodowej i zmian w funkcjonowaniu rynków, państw, firm i instytucji. Globalizację należy bowiem rozumieć jako proces pogłębiania się powiązań ekonomicznych między krajami i regionami świata, wynikający z rosnącej swobody i szybkości dokonywania transakcji przepływów dóbr i usług oraz czynników produkcji, któremu towarzyszy rozwój i upowszechnienie instytucji oraz mechanizmów charakterystycznych dla rozwiniętej gospodarki rynkowej. Postępowi integracji międzynarodowej sprzyjało przede wszystkim złagodzenie kontroli przepływów handlowych i kapitałowych, rewolucja teleinformatyczna oraz szybki rozwój transportu [Michałków 2003, s. 15-16].

Globalizacja gospodarki sprawia, że rośnie zapotrzebowanie na kapitał i nowe inwestycje oraz ich promocję. W dochodzeniu danego państwa do udziału w regionalizacji i globalizacji mogą być niezbędne inwestycje zagraniczne i działalność zagranicznych przedsiębiorstw, zwłaszcza tych wielonarodowych. Państwa, które nie są atrakcyjnym miejscem do prowadzenia działalności produkcyjnej, handlowej czy usługowej oraz nie zapewniają partnerów do kooperacji, nie są brane pod uwagę przez przedsiębiorstwa zagraniczne przy podejmowaniu decyzji o lokalizacji prowadzonej przez nie działalności gospodarczej, a rodzime przedsiębiorstwa często nie są w stanie konkurować na obcych rynkach. Rozwój międzynarodowej

współpracy gospodarczej nie pozostaje bez wpływu na systemy podatkowe. Przedmiotem artykułu będzie zatem ukazanie istoty zjawiska konkurencji podatkowej i jej oddziaływanie na podejmowanie przez przedsiębiorstwa decyzji o inwestycjach zagranicznych.

Systemy podatkowe powinny być tak skonstruowane, aby z jednej strony zapobiegały podwójnemu opodatkowaniu, a z drugiej przeciwdziałały ucieczce przed podatkami. Równie istotnym zagadnieniem jest synchronizowanie regulacji podatkowych w ujęciu międzynarodowym w celu ograniczenia nierównej konkurencji, co powinno doprowadzić do zmniejszenia negatywnego wpływu czynników podatkowych na funkcjonowanie finansowego mechanizmu alokacji zasobów, szczególnie tych najbardziej mobilnych. Jednym z wymagań „dobrego” systemu podatkowego sformułowanych przez R.A. Musgrave’a jest minimalne ingerowanie w decyzje ekonomiczne podatników, czyli zachowanie neutralności podatkowej. Natomiast jeżeli podatki używane są do realizacji zadań pozafiskalnych, to należy minimalizować stopień zakłóceń sprawiedliwości systemu [Famulska 1998, s. 17-19].

W literaturze przedmiotu wymienia się najczęściej trzy funkcje podatków, tj. fiskalną, redystrybucyjną oraz stymulacyjną<sup>1</sup>. Choć pierwsza z tych funkcji jest najważniejsza, to w warunkach rosnącej globalizacji coraz większe znaczenie dla całokształtu działania gospodarek narodowych ma również funkcja stymulacyjna opodatkowania, nazywana także bodźcową. Funkcja stymulacyjna służy realizacji celów pozafiskalnych i rozumiana jest jako możliwość oddziaływania przez państwo na zachowania podatników [Nojszewska 2002, s. 8]. Tak więc wiele państw świata nie przestrzega postulatu neutralności podatkowej, stosując odpowiednie instrumenty – w tym podatkowe – skłaniające przedsiębiorstwa do działań zgodnych z celami wytyczonymi przez te państwa. Państwo może wykorzystywać instrumenty podatkowe w taki sposób, aby sprzyjały one gospodarności, pobudzały do osiągania odpowiednich wyników ekonomicznych i finansowych, zachęcały do podejmowania działań przynoszących zyski oraz pożądane efekty społeczne, proeksportowe itp. Określone kierunki działania można uzyskać dzięki zastosowaniu łagodniejszych form opodatkowania, uzyskanych dzięki wprowadzeniu do systemu podatkowego różnego rodzaju ulg, zniżek czy wyłączeń [Gajl 1992, s. 131-132].

Zastosowanie różnych instrumentów techniki podatkowej, aby rozwinąć krajową gospodarkę i dobrobyt poprzez zwiększenie konkurencyjności rodzimej działalności gospodarczej lub przyciągnięcie inwestycji zagranicznych, określane jest mianem konkurencji podatkowej [Pinto 2003, s. 1]. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w opodatkowaniu dochodów przedsiębiorców. W celu obniżenia obciążeń podatkowych przedsiębiorstwa ustawodawca może zastosować odpowiednie instrumenty techniki podatkowej w odniesieniu do wszystkich elementów konstrukcji podatku.

---

<sup>1</sup> Można również mówić bardziej ogólnie o funkcji fiskalnej i funkcjach pozafiskalnych podatków (zob. [Brzeziński 2003, s. 72]).

Najczęściej stosowana jest jednak redukcja stóp podatkowych lub zwolnienia w podatku dochodowym od przedsiębiorstw, jak również w podatku pobieranym u źródła, na przykład od dochodów z dywidend, odsetek czy opłat licencyjnych. Inne bodźce wykorzystywane w systemach podatkowych to odliczenia, przyspieszona amortyzacja czy kredyt podatkowy związany z realizacją inwestycji (np. w środki trwałe, badania i rozwój, w tworzenie nowych miejsc pracy). Ponadto mogą być stosowane dodatkowe bodźce dla przedsiębiorstw o charakterze uzupełniającym, np. w podatku dochodowym od osób fizycznych czy w składkach na ubezpieczenia społeczne lub też w podatkach pośrednich. Wszystkie te bodźce mogą mieć charakter powszechny lub selektywny. Te o charakterze powszechnym mogą dotyczyć wszystkich rodzajów dochodów i wszystkich podatników, mających nieograniczony obowiązek podatkowy i tych mających ograniczony obowiązek podatkowy w danym państwie. Bodźce o charakterze selektywnym są ograniczone do pewnej grupy dochodów czy do wybranego sektora działalności gospodarczej lub też do pewnej wybranej grupy podatników [Tax Policy... 2002, s. 29].

Redukcja obciążeń podatkowych jest zwykle postrzegana pozytywnie, jeśli prowadzi do poprawy krajowej wydajności podatkowej i jednocześnie podnosi atrakcyjność inwestycyjną danego państwa w porównaniu do innych państw. Mówimy wówczas o „dobrej” konkurencji podatkowej. Tego typu politykę podatkową prowadzą rządy państw, które chcą utrzymać wydatki publiczne na racjonalnym poziomie i podnosić wydajność administracji publicznej, co w końcowym rezultacie powinno się przyczynić do redukcji tej administracji i racjonalizacji usług o charakterze publicznym.

Niestety w wielu przypadkach konkurencja podatkowa z punktu widzenia ekonomii może wywoływać szkodliwe efekty. Najbardziej niebezpieczna jest tzw. fiskalna degradacja, inaczej mówiąc, nadmierna erozja podstawy opodatkowania. Efektem polityki państwa polegającej na obniżaniu podatków dochodowych w celu przyciągnięcia inwestycji jest bowiem utrata wpływów podatkowych. Taki stan rzeczy spowodowany jest często podejmowaniem przez sąsiadujące państwa niebezpiecznych działań określanych jako „kłusownictwo podatkowe”. Prowadzi to do prześcigania się państw rywalizujących w obniżaniu obciążeń podatkowych, aby przyciągnąć inwestycje zagraniczne. W konsekwencji realizowania takiej polityki jedno państwo, do którego napływają inwestycje, dzięki wprowadzeniu sprzyjających regulacji podatkowych dla przedsiębiorców, osiąga niskie wpływy podatkowe i ewentualnie inne niewielkie korzyści, podczas kiedy to drugie państwo, z którego inwestycje odpłynęły, traci znaczące wpływy budżetowe z tytułu podatków. Tak więc budżety obydwu państw ponoszą straty, a na rozwiązaniach stosowanych przez konkurujące państwa zyskują przedsiębiorstwa [Pinto 2003, s. 11].

Zwolennicy konkurencji podatkowej podkreślają, że zmusza ona rządy do optymalnego wykorzystania dochodów budżetowych pochodzących z podatków oraz do ich optymalnej alokacji. Rezultatem ograniczenia takiej konkurencji może być

podwyższenie obciążeń podatkowych lub też obniżenie jakości usług publicznych i spadek efektywności sektora publicznego. Natomiast w teorii dobrobytu mówi się o negatywnych skutkach konkurencji podatkowej, a podkreśla pozytywne efekty harmonizacji opodatkowania. Harmonizacja opodatkowania może bowiem uchronić państwa podejmujące próbę ujednoczenia regulacji podatkowych od spadku dochodów budżetowych, w porównaniu do państw stosujących konkurencję podatkową [Hybka 2002, s. 10]. Tabela 1 zawiera procentowe zmiany wysokości dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od spółek w 2003 r. w stosunku do ich poziomu z 1995 r. w wybranych państwach Unii Europejskiej<sup>2</sup>.

Tabela 1. Wpływ harmonizacji i konkurencji podatkowej na wysokość dochodów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od spółek w 2003 roku

Kraje Unii Europejskiej	Harmonizacja	Konkurencja
Niemcy	2,7	-0,02
Belgia i Luksemburg	-0,1	-0,6
Hiszpania	5,5	0,0
Francja	1,0	-1,3
Irlandia	0,8	-3,9
Włochy	0,5	-4,0
Holandia	-1,9	-4,7
Dania	-1,0	-2,5
Wielka Brytania	-0,1	-0,2
Unia Europejska łącznie	1,4	-1,4

Źródło: [Benassy-Quere, Lahreche-Revil 2000, s. 31].

Obniżanie stawek podatkowych w ramach rywalizacji podatkowej między państwami współtworzącymi Unię Europejską spowodowałoby zmniejszenie wpływów budżetowych z tytułu podatku dochodowego od spółek w każdym z analizowanych państw, a średnio w całej Unii o 1,4% w 2003 r. w porównaniu do 1995 roku. Natomiast w razie podjęcia procesu harmonizowania podatku dochodowego od spółek większość z państw unijnych odnotowałaby wzrost wpływów z tytułu podatku dochodowego od spółek, a średnio w całej Unii wzrost ten wyniósłby 1,4%<sup>3</sup>. Nic jednak nie wskazuje na to, iż w najbliższych latach w procesie harmonizacji podatków dochodowych w Unii Europejskiej nastąpi postęp. Dowodem

<sup>2</sup> Analiza ta została przeprowadzona przez Centrum Badań i Informacji Międzynarodowej w Paryżu i opublikowana w: [Benassy-Quere, Lahreche-Revil 2000].

<sup>3</sup> Podejścia poszczególnych państw Unii Europejskiej do kwestii harmonizacji i konkurencji podatkowej są zróżnicowane. Zwolennikami harmonizacji są Niemcy i Francja, a jej przeciwnikami takie kraje, jak Luksemburg, Wielka Brytania czy Irlandia. Komisja Rudinga w swoim raporcie zaleciła odnośnie do podatku dochodowego od przedsiębiorstw CIT wprowadzenie stawek minimalnych na poziomie 30% i maksymalnych na poziomie 40%.

tego może być chociażby ostra dyskusja ministrów finansów, która miała miejsce we wrześniu 2004 r., na temat stawek podatku dochodowego od przedsiębiorstw stosowanych w krajach Unii Europejskiej. Debata ta zakończyła się odrzuceniem pomysłu wysuniętego przez Francję, aby nowe kraje, które właśnie przystąpiły i będą przystępować w przyszłości do Unii Europejskiej, a mają stopy w podatkach dochodowych przewidziane dla przedsiębiorstw poniżej unijnej średniej, nie były uprawnione do funduszy strukturalnych na biedne regiony. Argumentem przemawiającym przeciw narzucaniu odgórnie stóp podatkowych był przykład Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, gdzie obowiązuje 50 stanowych systemów podatkowych, lecz nie hamuje to rozwoju amerykańskiej gospodarki.

Tak duże zainteresowanie podatkiem dochodowym od przedsiębiorstw może wydawać się jednak zaskakujące, gdy spojrzy się na to w kontekście relatywnego stosunku tegoż podatku w rosnących dochodach budżetowych, który stale utrzymuje się poniżej 10% wpływów podatkowych do budżetów wszystkich państw OECD ogółem, począwszy od lat sześćdziesiątych XX w., choć w niektórych państwach wskaźnik ten przekraczał nawet 20% dochodów budżetowych z tytułu podatków [Taxation... 1993, s. 49]. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w 2000 r. wskaźnik ten wzrósł w większości państw OECD pomimo znacznej redukcji stóp podatku dochodowego od przedsiębiorstw w ostatnich dwóch dekadach ubiegłego stulecia (tab. 2).

Tabela 2. Udział podatków dochodowych od osób prawnych w dochodach budżetowych z tytułu podatków w krajach OECD (w %)

Kraje	1965	1980	1985	1995	2000
Australia	16,2	12,2	9,4	14,8	20,6
Francja	5,3	5,1	5,1	3,8	7,0
Irlandia	9,1	4,5	3,2	8,5	12,1
Japonia	22,2	21,8	21,0	15,3	13,5
Kanada	15,1	11,6	8,2	8,2	11,1
Niemcy	7,8	5,5	6,1	2,8	4,8
Polska	–	–	–	7,7	6,9
Szwecja	6,1	2,5	3,5	6,1	7,5
USA	15,8	10,8	7,5	9,4	8,5
Wielka Brytania	7,1	8,2	12,6	9,4	9,8
OECD ogółem	9,2	8,0	8,0	8,0	9,7
OECD Europa	6,6	5,8	6,9	6,9	8,8
Unia Europejska	7,0	5,8	6,4	6,9	9,2

Źródło: [Krajewska 2004, s. 67].

Jednakże dyskusja na temat podatku dochodowego od przedsiębiorstw i jego znaczenia w gospodarce globalnej oraz zmiany, jakie są wprowadzane w jego kon-

strukcji w poszczególnych państwach, muszą być rozpatrywane w szerszym kontekście niż tylko w aspekcie rosnących wpływów podatkowych. Jednym z głównych powodów, z których w ostatnich latach podatek dochodowy od przedsiębiorstw figuruje na widocznym miejscu w dyskusjach na temat polityki podatkowej w wielu państwach, jest właśnie konkurencja podatkowa. Począwszy od lat osiemdziesiątych, można obserwować, zainicjowane przez Stany Zjednoczone, istotne zmiany zachodzące w systemach podatkowych państw na całym świecie [Haufler 2001, s. 16-17]. Jeszcze kilkanaście lat temu nominalna stopa podatku dochodowego od przedsiębiorstw przekraczała nawet 50%, gdyż systemy podatkowe w krajach rozwiniętych opierały się na założeniu wysokiej zdolności płatniczej przedsiębiorstw. Dopiero w połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. można zauważyć wyraźny spadek stóp w podatkach dochodowych. Spadkowi stóp towarzyszyło bardzo często rozszerzenie podstawy opodatkowania, więc nie zawsze wprowadzane zmiany skutkowały zmniejszeniem obciążeń podatkowych [Krajewska 2004, s. 89]. Stopy podatkowe są jednak najbardziej widocznym elementem konstrukcji podatku, dlatego podatnik może się spodziewać (bez analizy pozostałych zmian w regulacjach podatkowych), że w wyniku zmiany tychże stóp nastąpi wzrost lub spadek obciążeń podatkowych.

Obserwowana na świecie rozpiętość stóp podatku dochodowego od przedsiębiorstw może stanowić bodziec do inwestowania w krajach charakteryzujących się najniższymi stopami podatkowymi. Tym bardziej, że można wyróżnić grupę państw, których podstawową cechą jest m.in. zerowa lub bardzo niska stawka w zakresie opodatkowania dochodów osiąganych przez spółki z siedzibą na terenie tychże państw. Do połowy lat osiemdziesiątych do tej grupy państw zaliczano jedynie klasyczne raje podatkowe. Od niedawna do państw oferujących korzystny system podatkowy zagranicznym inwestorom są zaliczane również te, które stosują relatywnie wysokie stawki podatku dochodowego. Preferencje natomiast są stosowane w odniesieniu do działalności na wydzielonym terytorium i przy ograniczeniach dotyczących tejże działalności. Tego typu instytucje prawno-podatkowe wprowadziły w Europie np. Belgia, Holandia, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, Portugalia czy Węgry.

W opodatkowaniu istotna jest nie tylko wysokość stawek podatku, ale także zasady ustalania podstawy opodatkowania, a szczególnie reguły dokonywania odpisów amortyzacyjnych, rozliczania strat i tworzenia rezerw oraz zakres ulg i zwolnień podatkowych. Każde państwo może bowiem w inny sposób określić elementy konstrukcji podatku dochodowego od przedsiębiorstw. Większość państw definiuje przychody jak najszerszej i tu rozbieżności jest mniej niż w przypadku kosztów uzyskania tychże przychodów. Po stronie kosztów zróżnicowanie widoczne jest przede wszystkim w zasadach wyceny zapasów i naliczania amortyzacji. Dochód do opodatkowania w większości przypadków jest korygowany o różnego rodzaju odliczenia, a czasami doliczenia. Najczęściej jest to możliwość odliczania od dochodu pewnych wydatków, które nie mieszczą się w katalogu kosztów uzy-

skania przychodów (dotyczy to przede wszystkim nakładów na badania i rozwój oraz wydatków ponoszonych przez małe przedsiębiorstwa). Ulgi mogą również polegać na całkowitym lub częściowym zwolnieniu z opodatkowania dochodu uzyskiwanego z określonego źródła lub też redukcji stopy opodatkowania dla przedsiębiorstw spełniających określone warunki. Istotny jest także sposób uregulowania takich kwestii, jak kredyt podatkowy, sposób opodatkowania dochodów pochodzących z różnych źródeł, reguły niedostatecznej kapitalizacji, sposób opodatkowania zysku wydzielonego czy ceny transferowe.

Analizując przepisy podatkowe, np. państw członkowskich Unii Europejskiej, w zakresie podatku dochodowego od przedsiębiorstw, można stwierdzić, że właściwie w każdym z nich jest stosowany w większym lub mniejszym wymiarze system ulg. Jego celem jest często aktywizacja przedsiębiorstw w dziedzinie badań i wprowadzania nowych technologii, aktywizacja inwestycji w regionach zagrożonych bezrobociem lub gospodarczo odstających od pozostałej części państwa.

Zastosowanie odpowiednich instrumentów podatkowych przez państwo jest często podyktowane chęcią przyciągnięcia inwestycji zagranicznych. Inwestycje zagraniczne, zarówno bezpośrednie, jak i portfelowe, to jedna z form międzynarodowego transferu kapitału. Natomiast w dobie globalizacji jednym z najważniejszych mierników pozycji gospodarczej państw we współczesnym świecie jest ich udział w globalnych przepływach kapitałowych [Michałków 2003, s. 7]. To także ważny sposób transferu nowych technologii, technik zarządzania i marketingu czy umiejętności zarządzania finansami. Pozytywnym efektem inwestycji zagranicznych w obu formach jest ich wpływ na poprawę efektywności gospodarowania dzięki zwiększeniu konkurencji na rynkach finansowych oraz rynkach towarów i czynników produkcji<sup>4</sup>.

Kapitał, który może pochodzić z akumulacji wewnętrznej, inaczej własnej, lub zewnętrznej rozumianej jako obce źródła finansowania, jest źródłem pobudzania rozwoju układów przestrzennych o różnej skali. W regionach słabo rozwiniętych możliwości akumulacji wewnętrznej są niewielkie, rośnie więc znaczenie kapitałów obcych, w tym pochodzących z zagranicy, które stanowią uzupełnienie krajowych zasobów finansowych. W większości inwestycje zagraniczne, szczególnie te bezpośrednie, są postrzegane jako jeden z motorów rozwoju. Dlatego są one przedmiotem zainteresowania nie tylko przedsiębiorców, ale również polityków odpowiedzialnych za sytuację w kraju czy regionie. Ci ostatni bowiem muszą zdecydować, jakiego rodzaju instrumenty zastosować, aby zaistniała przewaga lokalizacyjna, skłaniająca przedsiębiorstwa do umiejscowienia produkcji w danym kraju. Na przewagę lokalizacyjną wskazywał J.H. Dunning jako jeden z trzech warun-

<sup>4</sup> Należy zaznaczyć, że skutki napływu inwestycji zagranicznych do kraju przyjmującego mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne. Wśród tych ostatnich można wymienić np. kryzysy na rynkach finansowych (kapitał spekulacyjny), eliminowanie rodzimych producentów z rynku, ograniczenie konkurencji, nadmierną eksploatację surowców naturalnych czy degradację środowiska naturalnego.

ków, które muszą zostać spełnione jednocześnie, aby przepływy kapitałowe w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich miały miejsce [Luc 2000, s. 141]. Również A. Weber wprowadził pojęcie czynnika lokalizacji, określając go jako rodzaj wyraźnie określonej korzyści, która powstaje w działalności gospodarczej, kiedy ta działalność występuje w danym miejscu lub w danym rodzaju miejsca [Bojar 2001, s. 23].

Wyniki wielu badań wskazują na elastyczność inwestycji przedsiębiorstwa w stosunku do dochodów po opodatkowaniu. Z większości modeli dotyczących procesów inwestycyjnych realizowanych przez przedsiębiorstwa wynika, że kapitał jest lokowany w takich sferach działalności i na takich obszarach (w ujęciu geograficznym), gdzie oczekiwana stopa zwrotu będzie jak największa, a jednym z czynników wpływających na ten wskaźnik jest opodatkowanie (zob. m.in. badania: [Carlton 1983; Coughlin, Terza, Arromdee 1991; Luger, Shetty 1985; Hines 1996; Papke 1991]). Przedsiębiorstwa, podejmując decyzje inwestycyjne, rozpatrują wiele parametrów, takich jak ryzyko gospodarcze, ryzyko polityczne, ryzyko prawne, konkurencję, kontrolę dewizową, regionalną politykę rozwoju gospodarczego, zakres swobody funkcjonowania, poziom biurokracji, koszty pracownicze, stopień rozwoju infrastruktury itp. Konkluzja, która wyłania się jednak z dyskusji prowadzonych na świecie w tym zakresie, jest taka, że pomimo wszystkich innych ekonomicznych i politycznych czynników, które są bardzo ważne, opodatkowanie wywiera znaczący wpływ na wielkość i rozmieszczenie inwestycji bezpośrednich w świecie rosnących współzależności ekonomicznych [Hines 1996, s. 8-9].

Dlatego liczba państw oferujących „przyjazny” system podatkowy dla przyciągnięcia zagranicznych inwestycji w obydwu formach rośnie. W systemy podatkowe poszczególnych państw mogą być wbudowane bodźce podatkowe przyciągające inwestycje, które generują dochody, takie jak dywidendy, odsetki czy należności licencyjne. Częściej wykorzystane są jednak odpowiednie instrumenty podatkowe w celu przyciągnięcia inwestycji bezpośrednich, które generują dochody z działalności gospodarczej<sup>5</sup>. Państwa stosujące te rozwiązania stają się swoistymi „rajami podatkowymi dla kapitału produkcyjnego”. Działania te nie są jednak traktowane jako szkodliwa konkurencja podatkowa, jeśli rządy tych państw ustanawiają np. niską stopę podatku dochodowego od przedsiębiorstw dla określonego rodzaju działalności produkcyjnej prowadzonej zarówno przez przedsiębiorstwa krajowe, jak i zagraniczne. Ponadto podstawowa stawka podatku dochodowego od przedsiębiorstw, nakładana na określony rodzaj działalności gospodarczej, w tym produkcyjnej, zależy od polityki poszczególnych państw, prowadzonej w sposób autonomiczny, a przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich przynosi pozy-

---

<sup>5</sup> Oddziaływanie na tempo wzrostu gospodarczego państwa jest większe w razie napływu inwestycji bezpośrednich, niż inwestycji portfelowych, dlatego to właśnie te pierwsze są tak pożądane przez państwa.



tywne efekty, jak np. przyspieszenie rozwoju gospodarczego czy wzrost zatrudnienia w danym państwie.

Jednakże można zaobserwować tendencję (co dotyczy zwłaszcza państw mniej rozwiniętych lub państw małych) oferowania wakacji podatkowych lub innych przywilejów podatkowych tylko wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich realizowanych przez wielonarodowe przedsiębiorstwa, podczas gdy krajowi inwestorzy, realizując tę samą działalność gospodarczą, muszą ponosić większy ciężar podatkowy. Szkodliwość takiej polityki podatkowej polega przede wszystkim na zachwianiu zasady równego traktowania podmiotów krajowych i zagranicznych, co w efekcie sprawia, że te ostatnie, najczęściej ogromne, wielonarodowe przedsiębiorstwa o rozbudowanej strukturze organizacyjnej, mogą korzystać z dóbr publicznych danego państwa bez wnoszenia za to opłaty w postaci podatku dochodowego od przedsiębiorstw. Ponadto w coraz bardziej integrującym się świecie firmy mogą obsługiwać swoje rynki z różnych miejsc, a więc skoncentrować działalność produkcyjną w każdym dogodnym miejscu niezależnie od miejsca przeznaczenia produktu. Tym bardziej wielonarodowe przedsiębiorstwa mogą przenosić swoją działalność produkcyjną w zależności od regulacji dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a biorąc pod uwagę ich rozmiar i potencjał finansowy oraz ich doświadczenie w realizacji inwestycji bezpośrednich, podejmowanie takich działań może być dla nich łatwiejsze niż dla innych przedsiębiorstw. W związku z tym w przedsiębiorstwach wielonarodowych podatki bezpośrednie stają się coraz bardziej znaczącym czynnikiem wpływającym na podejmowanie decyzji o wyborze lokalizacji dla kolejnych przedsięwzięć inwestycyjnych [Pinto 2003, s. 13-14].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, począwszy od lat pięćdziesiątych ubiegłego stulecia, nabrały ogromnej dynamiki. Miały na to wpływ przede wszystkim rosnąca skala produkcji, wywołana szybkim postępem naukowo-technicznym i wysoką koncentracją kapitału, ograniczona chłonność rynków wewnętrznych w krajach rozwiniętych, a także bariery rozwoju międzynarodowej wymiany towarowej. Globalizacja i coraz większa mobilność czynników produkcji sprawiają, że maleje znaczenie czynników niepodatkowych wpływających na podejmowanie decyzji o lokalizacji inwestycji, a podatkowe odgrywają coraz większą rolę. To tłumaczy rosnącą konkurencję podatkową między krajami, które w ten sposób chcą przyciągać inwestycje zarówno bezpośrednie, jak i portfelowe. Różnice występujące w systemach podatkowych poszczególnych państw, w tym głównie w regulacjach dotyczących podatku dochodowego od przedsiębiorstw, sprawiają bowiem, iż przedsiębiorstwa realizujące inwestycje zagraniczne mogą jednocześnie optymalizować swoje obciążenia podatkowe.

## Literatura

- Benassy-Quere A., Lahreche-Revil A., *Concurrence et harmonisation fiscales quels effets?*, „Problemes economiques” 2000, nr 2.671.
- Bojar E., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w obszarach słabo rozwiniętych*, PWN, Warszawa 2001.
- Brzeziński B., *Wstęp do nauki prawa podatkowego*, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2003.
- Famulska T., *Oddziaływanie systemu podatkowego na rynek finansowy*, Wydawnictwo AE, Katowice 1998.
- Gajl N., *Teorie podatkowe w świecie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992.
- Haufler A., *Taxation in a Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 2001.
- Hines J.R., *Tax Policy and The Activities of Multinational Corporations*, NBER Working Paper Series nr 5589, Cambridge 1996.
- Hybka M.M., *Harmonizacja podatków a konkurencja podatkowa między państwami Unii Europejskiej*, Zeszyty Studiów Doktoranckich Akademii Ekonomicznej – Zeszyt nr 4, Poznań 2002.
- Krajewska A., *Podatki. Unia Europejska. Polska. Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004.
- Luc S., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a przekształcenia strukturalne w przemyśle polskim*, SGH, Warszawa 2000.
- Michałków I., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2003.
- Nojszewska E., *Podatek dochodowy jako narzędzie polityki gospodarczej*, SGH, Warszawa 2002.
- Pinto C., *Tax Competition and EU Law*, Kluwer Law International, The Hague-London-New York 2003.
- Taxation in OECD countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, 1993.
- Tax Policy in the Global Economy*, red. P.B. Musgrave, Edward Elgar Publishing Ltd., Cheltenham 2002.

## INFLUENCE OF TAXATION ON INVESTMENT UNDER CONDITIONS OF GROWING TAX COMPETITION

### Summary

This paper presents the essence of tax competition and the impact of international tax rules on foreign direct investment. Generally speaking “tax competition” is referred to as the lowering of the tax burden in order to improve a country’s economy and welfare by increasing the competitiveness of domestic business and/or attracting foreign investment. Economic theory has shown that tax competition may also cause a number of harmful economic effects. The number of countries worldwide offering some type of tax incentives for attracting especially foreign direct investment is increasing. Tax competition occurs through an array of different tax incentives relating to the corporate tax rate, the taxable base, or the final tax due in a certain country. The evidence, much of it recent, indicates that taxation significantly influences allocation of factors and products around the world.