

Jak korporacje płacą niskie podatki

13 września 2016

Unikanie opodatkowania przez międzynarodowe koncerny jest niezwykle ciekawym i zajmującym tematem. Dzięki jednostkom operacyjnym rozrzuconym po całym globie oraz sprawnej obsłudze księgowej, serwowanej przez najlepsze spółki doradztwa podatkowego, firmy bezbłędnie omijają rafa wysokich stawek fiskalnych. Skala zjawiska czy nazwy uczestników gry są dobrze znane. W wyniku pracy dziennikarzy śledczych czy organizacji pozarządowych, do oczu i uszu obywateli trafiają najbardziej skandaliczne historie. Łatwo w ten sposób kierować społecznym niezadowoleniem wskazując ten czy inny podmiot gospodarczy, nawołując do bojkotu produktów oraz usług, a nawet pikiet lub happeningów przed oddziałami czy głównymi siedzibami. Kiedy budżety państwowe zawsze przypominają zbyt krótką kołdrę, miliony euro wypływające z krajów, gdzie zostały zarobione, są wyjątkowo rażące.

Już samo rozbudowane menu dostępnych napojów oraz ich wariacji potrafi zbić z tropu większość zwykłych śmiertelników. Podobnie ma się rzecz z finansami firmy – szczególnie, gdy próbuje się rozplątać gęstwinę powiązań pomiędzy kolejnymi spółkami-córkami porozrzucanymi po całej Europie. Dezorientacja jest tym większa, że sieć kawiarni rodem z Seattle z jednej strony wmawia inwestorom, że przynosi zyski, z drugiej zaś raportuje straty.

Sprzeczność wynika ze sposobu unikania podatków w krajach, gdzie są one wysokie i przenoszenia operacji do państw, którym bardziej zależy na przyciągnięciu międzynarodowych koncernów. Należy dodać, że wszystko jest zupełnie legalne, a nad efektywnością schematu ślęczą doradcy finansowi. W rezultacie inwestorzy otrzymują zupełnie inny obraz spółki, niż urząd skarbowy. Przekładając to na żargon baristów, pierwsi

otrzymują aromatyczne, czarne jak smoła podwójne espresso, ci drudzy – dwukrotnie parzoną zalewajkę.

Korporacja Starbucks z siedzibą w Seattle to jedna z największych sieci restauracyjnych na świecie, ustępująca rozmiarem tylko McDonald'sowi. Od momentu rozpoczęcia działalności na terenie Wielkiej Brytanii w roku 1998, do 2012 udało się jej otworzyć 735 placówek i zebrać z rynku ponad 3 miliardy funtów. Mimo to do kasy fiskusa trafiło jedynie niecałe 9 milionów funtów. Co bardziej zastanawiające, w latach 2008-11 Starbucks nie zgłosił żadnego zysku i nie zapłacił ani pensa od przychodów w wysokości 1,2 miliarda funtów. Dla porównania trzecia największa sieć fast foodów – KFC – raportowała dla rynku brytyjskiego 1,1 miliarda funtów przychodów i odprowadziła od nich 36 milionów funtów w podatkach, zaś lider, czyli McDonald's, zapłacił 80 milionów od sprzedaży o wysokości 3,6 miliarda funtów .

Starbucks przez ponad dekadę obecności na Wyspach chwalił sobie prężność rozwoju brytyjskiej inwestycji, często stawiając ją za wzór dla innych lokalnych rynków. W 2007 roku kawowy gigant zgłosił fiskusowi kolejną stratę, chwając się jednocześnie 15-procentową marżą. Rok później spółka raportuje 26 milionów funtów strat, a mimo to z rynku brytyjskiego mają być przekładane na pozostałe lokalizacje. Rok 2009 przynosi 52 miliony funtów straty, ale prezes spółki – odpowiedzialny za operacje międzynarodowe – twierdzi w liście skierowanym do inwestorów, że lokale firmy na terenie Zjednoczonego Królestwa przynoszą zyski. W następnym rocznym zestawieniu straty sięgają 34 milionów funtów, choć jak wynika z dokumentów – sprzedaż rośnie. Podobny deficyt przychodów w roku 2011 okraszony jest komunikatem o zadowoleniu zarządu z wyników finansowych osiągniętych w Wielkiej Brytanii.

Zastanawiający brak dochodów nie absorbował zarządu korporacji. Ówczesny członek zarządu odpowiedzialny za finanse, wypytywany przez Reutersa czy nie widzi nieścisłości pomiędzy wielkością sprzedaży a poziomem płaconych zobowiązań

fiskalnych, podkreślał, że spółka ściśle przestrzega międzynarodowych zasad rachunkowości i płaci odpowiedni poziom podatków we wszystkich krajach, w których prowadzi działalność. Rzeczywiście, w Stanach Zjednoczonych łączne obciążenie grupy kapitałowej wyniosło w 2011 roku 31% – wyraźnie powyżej średniej dla firm z listy S&P 500, równającej się 18,5% (przy wysokości podatku korporacyjnego na poziomie 39% dochodów). Jednak od przychodów zagranicznych Starbucks zapłacił średnio 13% podatków, co stanowiło wówczas jedną z najniższych stawek dla firm działających w sektorze dóbr konsumpcyjnych.

Po latach rozbieżności pomiędzy entuzjastycznymi komunikatami dla inwestorów oraz raportowaniem strat fiskusowi, już nawet ci pierwsi zaczęli się zastanawiać, czy serwowany przez spółkę obraz rynku nie jest zbyt przesłodzony. Przyparty do muru prezes Alstead wskazał na dwa czynniki, które w znacznej mierze ważą na ostatecznych wynikach Starbucksa. Pierwszym są opłaty licencyjne dotyczące praw własności intelektualnej, drugim zaś zobowiązania finansowe względem spółek zależnych korporacji.

Spółka zarządzająca opłatami licencyjnymi jest zazwyczaj ulokowana w kraju, gdzie zyski z tego typu działalności są objęte niskimi podatkami. Jest to jedna z najczęściej wykorzystywanych praktyk pozwalających na obniżenie dochodów firm międzynarodowych. Starbucks nie jest w tej kwestii oryginalny: na podobnych zasadach zorganizowana jest struktura niemal każdej znaczącej korporacji, takich jak Google, Apple czy Microsoft. W przypadku Starbucksa tantiemy z tytułu opłat licencyjnych – tzw. royality – stanowią 6% przychodów ze sprzedaży i trafiają do mieszczącej się w Amsterdamie Starbucks Coffee EMEA BV. Co ciekawe, urząd skarbowy Wielkiej Brytanii pozwala na odliczanie opłat z tytułu własności intelektualnej, jeśli firma udowodni, że działa na zasadzie „wyciągniętej ręki”. Oznacza, to że uzgodnione pomiędzy spółkami zależnymi rozliczenia są identyczne dla tych, które

obowiązywałyby, nawet gdyby nie były by one połączone. Starbucks twierdzi, że wypełnia te założenia.

Zobowiązania wobec spółek zależnych, które są kluczowe w łańcuchu dostaw, to kolejny sposób na obniżanie podstawy opodatkowania. Starbucks Coffee Trading Co. z siedzibą w Szwajcarii skupuje surowe ziarna kawy dla oddziałów korporacji w Europie. Następnie zakupiony towar wędruje do Holandii, gdzie zlokalizowana jest palarnia prażąca ziarna na potrzeby rynku europejskiego. Oczywiście oba przedsiębiorstwa obarczają kosztami swojej działalności budżety firm zależnych, prowadzących kawiarnie w poszczególnych krajach kontynentu. W takim przypadku przed międzynarodową korporacją pojawia się pokusa, żeby wykorzystać mechanizm cen transferowych, czyli sztucznie ustawiać koszty towarów i usług przechodzących pomiędzy różnymi jednostkami grupy, aby nadmuchać koszty, a tym samym zmniejszyć należności podatkowe. Starbucks twierdzi, że handlowanie kawą przez szwajcarską spółkę jest na granicy opłacalności, nie wspominając, że tamtejszy fiskus wykluczył ten rodzaj działalności z ogólnych ram podatkowych, ustalając stawkę na poziomie 5-ciu procent (w przypadku Holandii czy Wielkiej Brytanii wynoszą one odpowiednio 25 i 24 procent). Z kolei koszty prażenia ziaren w holenderskiej palarni pochłaniają aż 84% rocznych dochodów jednostki. Składają się na nie wydatki na zakup surowej kawy oraz energię elektryczną. Koszty pracy również są niemałe. Starbucks był objęty śledztwem brytyjskiej skarbowki w latach 2009-10 z powodu domniemania stosowania cen transferowych, jednak nie wszczęto żadnego śledztwa, ani tym bardziej nie nałożono na spółkę żadnych kar.

Brytyjscy i amerykańscy dziennikarze śledczy odkryli jeszcze jeden sposób na zawyżanie kosztów działania Starbucksa w Wielkiej Brytanii, o którym nie wspomniał prezes Alstead – pożyczki między jednostkami zależnymi. Jest to ogólnie znana i popularna praktyka, pozwalająca na przesunięcie zysków do krajów o niższych stopach podatkowych. Pożyczki przynoszą

podwójne korzyści międzynarodowemu koncernowi: kredytobiorca może dowolnie ustalić wysokość płaconych odsetek – odliczane są one od dochodu do opodatkowania. Wierzyciel zaś może działać w kraju, w którym nie opodatkowuje się przychodów z pożyczek. Okazało się, że Starbucks finansuje działalność brytyjskiego oddziału – ponad 2 miliony funtów – długiem, zaciągniętym u spółek zależnych koncernu. Koszt obsługi zadłużenia jest dwa razy wyższy niż u konkurencyjnego KFC.

Wybrałem przykład Starbucksa zaczerpnięty z brytyjskiego Reutersa z początków dekady, gdyż dobrze egzemplifikuje on sposób opisywania problemu. Zła, zachłanna korporacja, która drenuje z gotówki państwową kasę, unikając za wszelką cenę opodatkowania. Wszystkim, którzy czują oburzenie zachowaniem kawowego giganta z Seattle, chciałbym podpowiedzieć, że jest tak jak w tańcu – do tanga trzeba dwojga.

Unikanie opodatkowania nie jest łamaniem prawa, a jedynie jego wykorzystywaniem, a to oznacza, że za jakość legislacji odpowiada kraj, albo – jak w przypadku Unii Europejskiej – grupa państw. Tak długo, jak rządy będą pozwalały sobie na arbitralne obniżanie stawek procentowych dla wsparcia konkretnego sektora gospodarki, lub też poszczególnych spółek, tak długo istnieć będzie popyt na usługi doradztwa, które wszystkie luki obnaży.

Twórcy rozwiązań podatkowych powinni pamiętać, że tworzą oni swoisty system motywacyjny. Oskarżanie uczestników, że działają niezgodnie z założeniami pomysłodawców i legislatorów, jest szukaniem taniego poklasku. Za rozwiązania fiskalne odpowiadają jego architekci, a nie podatnicy. Jeśli ktoś nie potrafi przewidzieć skutków swojej radosnej twórczości w zakresie prawa skarbowego, nie powinien się za nią zabierać.

Podobnie ma się sprawa z ujednolicaniem legislacji podatkowych na forach międzynarodowych. Bez współpracy i tworzenia jednolitych ram nie da się uniknąć sytuacji, gdy poszczególne

korporacje będą płacić mniejsze zobowiązania, korzystając z pozostawionych dla nich furtek.

Autorstwo: Rafał Kinowski

Źródło: [MediumPubliczne.pl](https://mediumpubliczne.pl)

O AUTORZE

Rafał Kinowski – z wykształcenia ekonomista. Interesuje się sytuacją gospodarczą na świecie ze szczególnym uwzględnieniem Stanów Zjednoczonych, Chin i Indii, jak również problemami największych światowych korporacji. Przygląda się sytuacji społeczno-gospodarczej, interesują go kwestie dochodu podstawowego, nierówności płac oraz równouprawnienia płci. Prowadzi bloga Antykruchosc.blox.pl.