

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

271

Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka

Tom 1



Redaktorzy naukowi

**Adam Kopiński, Tomasz Słoński,
Bożena Ryszawska**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kozuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Justyna Mroczkowska

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-219-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-223-9 t. 1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Abdul Nafea Al Zararee, Abdulrahman Al-Azzawi: The impact of free cash flow on market value of firm.....	13
Tomasz Berent, Sebastian Jasinowski: Financial leverage puzzle – preliminary conclusions from literature review	22
Michał Buszko: Zarządzanie ryzykiem konwersji kapitału nieruchomości (<i>equity release</i>)	40
Magdalena Bywalec: Jakość portfela kredytów mieszkaniowych w Polsce w latach 2007-2011	49
Jolanta Ciak: Model of public debt management institutions in Poland and the models functioning within the European Union	59
Leszek Czapiewski, Jarosław Kubiak: Syntetyczny miernik poziomu asymetrii informacji (SMAI)	68
Anna Doś: Low-carbon technologies investment decisions under uncertainty created by the carbon market.....	79
Justyna Dyduch: Ocena efektywności kosztowej inwestycji proekologicznych.....	88
Ewa Dziawgo: Analiza własności opcji <i>floored</i>	100
Ryta Dziemianowicz: Kryzys gospodarczy a polityka podatkowa w krajach UE.....	113
Józefa Famielec: Finansowanie zreformowanej gospodarki odpadami komunalnymi	123
Anna Feruś: The use of data envelopment analysis method for the estimation of companies' credit risk	133
Joanna Fila: Europejski instrument mikrofinansowy Progress wsparciem w obszarze mikrofinansów.....	144
Sławomir Franek: Ocena wiarygodności prognoz makroekonomicznych – doświadczenia paktu stabilności i wzrostu a wieloletnie planowanie budżetowe	152
Paweł Galiński: Produkty i usługi bankowe dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce.....	162
Alina Gorczyńska, Izabela Jonek-Kowalska: Kwity depozytowe jako źródło finansowania podmiotów gospodarczych w warunkach globalizacji rynków finansowych	172
Jerzy Grabowiecki: Financial structure and organization of <i>keiretsu</i> – Japanese business groups.....	181

Sylwia Grenda: Ryzyko cen transferowych w działalności przedsiębiorstw powiązanych	191
Maria Magdalena Grzelak: Ocena związków pomiędzy nakładami na działalność innowacyjną a konkurencyjnością przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce.....	202
Agnieszka Jachowicz: Finanse publiczne w Polsce w świetle paktu stabilności	214
Agnieszka Janeta: Rynkowe wskaźniki oceny stanu finansów publicznych na przykładzie wybranych krajów strefy euro	226
Agnieszka Janeta: Obligacje komunalne jako instrument finansowania rozwoju lokalnego i regionalnego.....	236
Bogna Janik: Efficiency of investment strategy of Socially Responsible Funds Calvert.....	247
Anna Jarzębska: Obszary zarządzania płynnością finansową w publicznej szkole wyższej	256
Tomasz Jewartowski, Michał Kaldowski: Struktura kapitału i dywersyfikacja działalności spółek rodzinnych notowanych na GPW	265
Marta Kacprzyk, Rafał Wolski, Monika Bolek: Analiza wpływu wskaźników płynności i rentowności na kształtowanie się ekonomicznej wartości dodanej na przykładzie spółek notowanych na GPW w Warszawie.....	279
Arkadiusz Kijek: Modelowanie ryzyka sektorowego przy zastosowaniu metody harmonicznej	289
Anna Kobialka: Analiza dochodów gmin województwa lubelskiego w latach 2004-2009.....	302
Anna Korombel: Zarządzanie ryzykiem w praktyce polskich przedsiębiorstw	313
Anna Korzeniowska, Wojciech Misterek: Znaczenie instytucji otoczenia biznesu we wdrażaniu innowacji MŚP.....	322
Magdalena Kowalczyk: Wykorzystanie narzędzi rachunkowości zarządczej w sektorze finansów publicznych.....	334
Mirosław Kowalewski, Dominika Siemianowska: Zarządzanie kosztami za pomocą zarządzania przez cele na przykładzie zakładu przetwórstwa mięsnego X	343
Paweł Kowalik, Błażej Prus: Analiza wyznaczania kwoty na wyrównanie dochodów w krajowych niemieckich systemach wyrównania finansowego na przykładzie 2011 roku.....	353
Sylwester Kozak, Olga Teplova: Covered bonds and RMBS as secured funding instruments for the real estate market in the EU.....	367
Małgorzata Koźuch: Preferencje podatkowe jako narzędzia subsydiowania przedsięwzięć ochrony środowiska	378
Marzena Krawczyk: Gotowość inwestycyjna determinantą pozyskiwania kapitału od aniołów biznesu	388

Marzena Krawczyk: Teoria hierarchii źródeł finansowania w praktyce innowacyjnych MŚP w Polsce	397
Jarosław Kubiak: Planowanie należności na podstawie cyklu ich rotacji określonego według zasady lifo oraz według wartości średniej	407
Iwa Kuchciak: <i>Crowdsourcing</i> w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa	418
Marcin Kuzel: Chińskie inwestycje bezpośrednie na świecie – skala, kierunki i motywy ekspansji zagranicznej	427
Katarzyna Lewkowicz-Grzegorzczak: Progresja podatkowa a redystrybucja dochodów	439
Katarzyna Lisińska: Struktura kapitałowa przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce, Niemczech i Portugalii	449
Joanna Lizińska: Problem doboru portfela porównawczego w długookresowej ewaluacji efektów kolejnych emisji akcji	459
Bogdan Ludwiczak: Wykorzystanie metody VaR w procesie pomiaru ryzyka	468
Justyna Łukomska-Szarek: Ocena zadłużenia jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2004-2010	480
Agnieszka Majewska: Wykorzystanie opcji quanto w zarządzaniu ryzykiem pogodowym w przedsiębiorstwach sektora energetycznego	490
Monika Marcinkowska: Rachunkowość społeczna – czyli o pomiarze wyników przedsiębiorstw w kontekście oczekiwań interesariuszy	502

Summaries

Abdul Nafea Al Zararee: Wpływ wolnych przepływów pieniężnych na wartość rynkową firmy	21
Tomasz Berent, Sebastian Jasinowski: Dźwignia finansowa – wstępne wnioski z przeglądu literatury	39
Michał Buszko: Risk management of real estate equity release	48
Magdalena Bywalec: The quality of the portfolio of housing loans in Poland in 2007-2011	58
Jolanta Ciak: Model instytucji zarządzania długiem publicznym w Polsce na tle modeli funkcjonujących w Unii Europejskiej	67
Leszek Czapiewski, Jarosław Kubiak: Synthetic measure of the degree of information asymmetry	78
Anna Doś: Decyzje o inwestycjach w technologii obniżające emisję CO ₂ w warunkach niepewności stwarzanej przez europejski system handlu emisjami	87
Justyna Dyduch: Assessment of cost effectiveness of proecological investments	99
Ewa Dziawgo: The analysis of the properties of floored options	112

Ryta Dziemianowicz: Economic crisis and tax policy in the EU countries ...	123
Józefa Famielec: Financing of reformed economy of municipal waste	132
Anna Feruś: Wykorzystanie metody granicznej analizy danych do oceny ryzyka kredytowego przedsiębiorstw	143
Joanna Fila: The European Progress Microfinance Facility as an example of the support in microfinance	151
Sławomir Franek: Credibility of macroeconomic forecasts – experiences of stability and growth pact and multi-year budgeting planning	161
Paweł Galiński: Banking products and services for local governments in Poland	171
Alina Gorczyńska, Izabela Jonek-Kowalska: Depositary receipts as a source of businesses entities financing in the conditions of globalization of financial markets	180
Jerzy Grabowiecki: Struktura finansowa i organizacja japońskich grup kapitałowych <i>keiretsu</i>	190
Sylwia Grenda: Transfer pricing risk in the activity of related companies	201
Maria Magdalena Grzelak: Assessment of relationship between outlays on innovation and competitiveness of food industry enterprises in Poland....	213
Agnieszka Jachowicz: Public finance in Poland in the perspective of the Stability and Growth Pact	225
Agnieszka Janeta: Market indicators assessing the state of public finances: the case of selected euro zone countries.....	235
Agnieszka Janeta: Municipal bonds as a financing instrument for local and regional development.....	246
Bogna Janik: Efektywność strategii inwestycyjnych funduszy społecznie odpowiedzialnych Calvert	255
Anna Jarzębska: Areas of liquidity management in public university	264
Tomasz Jewartowski, Michał Kaldoński: Capital structure and diversification of family firms listed on the Warsaw Stock Exchange	278
Marta Kacprzyk, Rafał Wolski, Monika Bolek: Liquidity and profitability ratios influence on economic value added basing on companies listed on the Warsaw Stock Exchange.....	288
Arkadiusz Kijek: Sector risk modelling by harmonic method	301
Anna Kobiałka: Analysis of revenue of Lublin Voivodeship communes in 2004-2009	312
Anna Korombel: Risk management in practice of Polish companies.....	321
Anna Korzeniowska, Wojciech Misterek: The role of business environment institutions in implementing SMEs' innovations	333
Magdalena Kowalczyk: Using tools of managerial accounting in public finance sector	342

Mirosław Kowalewski, Dominika Siemianowska: Cost management conducted with the utilization of Management by Objectives on an example of meat processing plant.....	352
Paweł Kowalik, Błażej Prus: The analysis of determining the amount of the financial equalization in German's national financial equalization systems on the example of 2011	366
Sylwester Kozak, Olga Teplova: Listy zastawne i RMBS jako bezpieczne instrumenty finansujące rynek nieruchomości w UE	377
Małgorzata Kożuch: Tax preferences as the instrument of subsidizing of ecological investments.....	387
Marzena Krawczyk: Investment readiness as a determinant for raising capital from business angels	396
Marzena Krawczyk: Theory of financing hierarchy in the practice of innovative SMEs in Poland.....	406
Jarosław Kubiak: The receivables level planning on the basis of cycle of rotation determined by the LIFO principles and by average value	417
Iwa Kuchciak: Crowdsourcing in the creation of bank company value	426
Marcin Kuzel: Chinese foreign direct investment in the world – scale, directions and determinants of international expansion	438
Katarzyna Lewkowicz-Grzegorzcyk: Tax progression vs. income redistribution.....	448
Katarzyna Lisińska: Capital structure of manufacturing companies in Poland, Germany and Portugal.....	458
Joanna Lizińska: The long-run abnormal stock returns after seasoned equity offerings and the choice of the reference portfolio	467
Bogdan Ludwiczak: The VAR approach in the risk measurement	479
Justyna Łukomska-Szarek: Assessment of debt of local self-government units in Poland in the years 2004-2010.....	489
Agnieszka Majewska: Weather risk management by using quanto options in enterprises of the energy sector.....	501
Monika Marcinkowska: “Social accounting” – or how to measure companies’ performance in the context of stakeholders’ expectations	525

Sylvia Grenda

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

RYZIKO CEN TRANSFEROWYCH W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW POWIĄZANYCH

Streszczenie: Artykuł porusza tematykę ryzyka występującego w obszarze cen transferowych, ze szczególnym uwzględnieniem ryzyka wynikającego z błędnej interpretacji przepisów podatkowych. Artykuł poparty jest wynikami badań ankietowych przeprowadzonych w 2011 r. Praca podzielona została na trzy części. W części pierwszej artykuł opisuje genzę przeprowadzonych badań oraz przyjętą metodykę badawczą. W części drugiej wskazane zostały skutki ziszczenia się ryzyka powiązanego z cenami transferowymi – związanego głównie z posiadaniem nieprawidłowej dokumentacji lub całkowitym jej brakiem. Trzecia część porusza problematykę weryfikacji progów kwotowych determinujących przygotowanie dokumentacji cen transferowych.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, *transfer pricing*, ryzyko cen transferowych.

1. Wstęp

W celu eliminacji ryzyka przedsiębiorstwa, podejmując próbę zarządzania nim, wprowadzają procesy identyfikacji, oceny ryzyka, sterowania ryzykiem oraz obejmują kontrolą zidentyfikowane obszary [Bodie, Merton 2003, s. 371]. Podjęte działania mają zminimalizować częstotliwość, obszary występowania oraz skutki realizacji zidentyfikowanych ryzyk. Niniejsza praca poruszy problem obszaru cen transferowych i ściśle z nim związanego ryzyka podatkowego, którego mogą doświadczyć podmioty powiązane zawierające pomiędzy sobą określone transakcje.

Celem artykułu jest przedstawienie, na podstawie badania przeprowadzonego przy współudziale Urzędów Kontroli Skarbowej, niejednoznaczności interpretacji przepisów podatkowych. Niejednoznaczność ta może, przez błędną wykładnię przepisów, skutkować nieprawidłowym zidentyfikowaniem lub rozliczeniem transakcji z podmiotami powiązаныmi, rodząc tym samym ryzyko we wskazanym obszarze. Z powodu ograniczeń objętościowych w artykule zostanie omówione tylko jedno z zagadnień będących przedmiotem badania.

2. Geneza przeprowadzonego badania

Celem przeprowadzonego badania było ustalenie odpowiedzi na pytania związane z podatkowym aspektem cen transferowych, które wielokrotnie przysparzają problemów przeciętnemu podmiotowi powiązanemu.

Badanie ankietowe skierowane zostało do 16 urzędów kontroli skarbowej. Dobór grupy ankietowanych podmiotów wynikał z wymogów wskazanych w Ustawie z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej (DzU 2001, nr 112, poz. 1198, z późn. zm.), zgodnie z którą w zakresie pytań związanych z postępowaniami kontrolnymi prowadzonymi przez organy kontroli skarbowej oraz postępowaniami karnymi skarbowymi prowadzonymi przez finansowe organy postępowania przygotowawczego urzędy kontroli skarbowej zobowiązane są do udostępnienia informacji publicznej na zasadach i w trybie określonym w powyższej ustawie.

W celu przeprowadzenia badania sporządzona została ankieta skierowana do urzędów kontroli skarbowej. Badanie ankietowe składało się z 17 pytań. Pytania swym zakresem objęły tematykę problematyczną z punktu widzenia przeciętnego podatnika, poruszając obszary, które napotyka każdy podatnik podczas studiowania przepisów podatkowych i ich niejednolitej wykładni, nawiązując również do dylematów, których doświadczają podmioty podczas procesu tworzenia dokumentacji cen transferowych.

Na moment prezentacji wyników badań odpowiedzi udzieliło 12 z 16 urzędów kontroli skarbowej poddanych analizie. Weryfikacja obejmowała m.in.:

- częstotliwość wyboru poszczególnych odpowiedzi;
- spójność pomiędzy udzielonymi odpowiedziami;
- charakter odpowiedzi udzielonych w ramach pytań otwartych.

Wśród udzielonych odpowiedzi Urząd Kontroli Skarbowej w Opolu wskazał, że zadane pytania, w tym pytanie opisane w niniejszym artykule, podlegają swym zakresem pod wykładnię przepisów dokonywaną przez ministra finansów. Tym samym urząd nie udzielił żadnej odpowiedzi na zadane pytania dotyczące interpretacji powołanych przepisów oraz stosowanego podejścia¹.

¹ Należy wskazać, że możliwość wystąpienia o interpretację do Ministerstwa Finansów wynika z rozdziału 1a Interpretacja przepisów prawa podatkowego – ujętego w Ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Ordynacja podatkowa* (DzU 1997, nr 137, poz. 926, z późn. zm.). Zgodnie z art. 14b § 1 minister właściwy do spraw finansów publicznych, na pisemny wniosek zainteresowanego, wydaje, w jego indywidualnej sprawie, pisemną interpretację przepisów prawa podatkowego (interpretację indywidualną). Zgodnie z wyrokiem Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku z dnia 24 listopada 2009 r., sygn. akt I SA/Gd 541/09, wniosek o interpretację musi dotyczyć kwestii opodatkowania wnioskodawcy. W ocenie sądu pojęcie „zainteresowany” oznacza, że wnioskodawca musi mieć interes prawopodatkowy, a nie tylko faktyczny. Podobne podejście przedstawia Wojewódzki Sąd Administracyjny w Białymstoku w wyroku z dnia 24 marca 2010 r., I SA/Bk 577/09. Wskazuje on mianowicie, że organ podatkowy, do którego wpłynie wniosek o udzielenie interpretacji, ma obowiązek ustalić w pierwszej kolejności, czy ten, kto z nim wystąpił, spełnia warunki do uzyskania interpretacji. Sąd wskazał, że referowany przez wnioskodawcę problem musi dotyczyć bezpośrednio jego praw i obo-

Z powodu ograniczeń objętościowych w dalszej części pracy zostanie szczegółowo poruszone tylko jedno problematyczne i wielokrotnie niejednoznaczne z punktu widzenia podatników zagadnienie.

3. Skutki niesporządzenia dokumentacji cen transferowych

Przeprowadzanie transakcji z podmiotami powiązаныmi może być obarczone dużym ryzykiem. Brak lub błędne przygotowanie dokumentacji cen transferowych, jak również nierynkowy charakter wartości ustalonej transakcji, mogą wiązać się z określonymi sankcjami, wśród nich wyszczególnić możemy [Majdański, Marciniak 2009, s. E3]:

- zastosowanie do doszacowanego dochodu sankcyjnej stawki 50%,
- obowiązek zapłaty odsetek za zwłokę,
- określenie zaległości podatkowej,
- odpowiedzialność karną skarbową,
- długotrwały i kosztowny spór z fiskusem.

Zgodnie z art. 19 ust. 4 Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 1992, nr 21, poz. 86 z późn. zm., dalej: UPDoP), jeżeli organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej określą, na podstawie art. 11 UPDoP, dochód podatnika w wysokości wyższej (stratę w wysokości niższej) niż zadeklarowana przez niego w związku z dokonaniem transakcji z podmiotem powiązany lub podmiotem mającym siedzibę w tzw. rajach podatkowych, a podatnik nie przedstawi tym organom wymaganej przez przepisy dokumentacji podatkowej dowodzącej rynkowego charakteru zawartej umowy [Dmowski 2006, s. 109], różnicę między dochodem zadeklarowanym przez podatnika a określonym przez te organy opodatkowuje się stawką 50% [Majdański, Marciniak 2009, s. E3]. Zgodnie z art. 9 ust 4 UPDoP podmioty na żądanie organów podatkowych lub organów kontroli skarbowej zobowiązane są przedłożyć dokumentację cen transferowych w terminie 7 dni od dnia doręczenia żądania tej dokumentacji przez te organy.

Formalnie przedstawienie dokumentacji uwzględniającej wszystkie wymagane prawem elementy pozwala uniknąć wskazanej sankcji, nawet wtedy gdy organ będzie miał wątpliwości co do prawidłowości przedstawionych w dokumentacji danych [Jamróży 2010, s. 84]. Doszacowanie dochodu w takiej sytuacji podlegałoby opodatkowaniu jedynie stawką podstawową, tj. 19%.

Analizując zakres sankcji, nawiązać należy do uregulowań wynikających z art. 51 § 1-2 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Ordynacja podatkowa* (DzU 1997, nr 137, poz. 926, z późn. zm., dalej OP) i odnoszących się do zaległości podatkowych, przez które należy rozumieć podatek niezapłacony w terminie płatności, jak

wiązków podatkowych. Związek pośredni nie uprawnia do występowania z wnioskiem o interpretację indywidualną, co w praktyce oznacza brak możliwości uzyskania interpretacji indywidualnej w zakresie badania ankietowego.

również niezapłaconą w terminie płatności zaliczkę na podatek lub ratę podatku. Przepisy te stosuje się również do należności z tytułu podatków, zaliczek na podatki oraz rat podatków niewpłaconych w terminie płatności przez płatnika lub inkasenta.

W związku z powyższym nie należy zapominać, że od ustalonej przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej doszacowanej wartości podatku naliczone zostaną odsetki od zaległości podatkowej. Obecnie odsetki te wynoszą 14% i stanowią dla podmiotu dodatkowy koszt związany z ryzykiem błędów w obszarze cen transferowych².

W analizie należy również wskazać sankcje wynikające z Ustawy z dnia 10 września 1999 r. *Kodeks karny skarbowy* (DzU 1999, nr 83, poz. 930, z późn. zm., dalej: KKS), zgodnie z art. 54 § 1-3 KKS podatnik, który uchylając się od opodatkowania, nie ujawnia właściwemu organowi przedmiotu lub podstawy opodatkowania albo nie składa deklaracji podatkowej, przez co naraża podatek na uszczuplenie, podlega karze grzywny do 720 stawek dziennych³, karze pozbawienia wolności lub obu tym karom łącznie. Jeżeli kwota podatku narażona na uszczuplenie zostanie uznana za kwotę małej wartości (tzn. nie przekracza dwustukrotnej wysokości minimalnego wynagrodzenia), sprawca czynu zabronionego podlega karze grzywny do 720 stawek dziennych. W sytuacji, gdy kwota podatku narażonego na uszczuplenie nie przekracza ustawowego progu, sprawca czynu zabronionego podlega karze grzywny za wykroczenie skarbowe.

Zgodnie z art. 56 § 1-4 KKS taka sama kara zostanie wymierzona w stosunku do podatnika, który składając organowi podatkowemu, innemu uprawnionemu organowi lub płatnikowi deklarację lub oświadczenie, podaje nieprawdę lub zataja prawdę albo nie dopełnia obowiązku zawiadomienia o zmianie objętych nimi danych, przez co naraża podatek na uszczuplenie. Dodatkowo jednak karze grzywny za wykroczenie skarbowe podlega także ten podatnik, który mimo ujawnienia przedmiotu lub podstawy opodatkowania nie składa w terminie organowi podatkowemu lub płatnikowi deklaracji lub oświadczenia.

Ponadto w sytuacji nierynkowego ustalenia kwoty transakcji (tj. zaniżonego lub zawyżonego dochodu) wskazać można również sankcję wynikającą z art. 61 § 1-3 KKS, zgodnie z którym kto nierzetelnie prowadzi księgę, podlega karze grzywny do 240 stawek dziennych. W wypadku mniejszej wagi sprawca czynu zabronionego podlega karze grzywny za wykroczenie skarbowe. Karze za wykroczenie skarbowe podlega także ten, kto wadliwie prowadzi księgę. Przy czym przez księgę nierzetelnie prowadzoną rozumie się księgę prowadzoną niezgodnie ze stanem rzeczywistym

² Od 09.06.2011 r. zgodnie z tabelą stawek odsetek za zwłokę od zaległości podatkowych, www.mf.gov.pl.

³ Zgodnie z art. 23 § 3, ustalając stawkę dzienną, sąd bierze pod uwagę dochody sprawcy, jego warunki osobiste, rodzinne, stosunki majątkowe i możliwości zarobkowe; stawka dzienna nie może być niższa od jednej trzydziestej części minimalnego wynagrodzenia ani też przekraczać jej czterystukrotności.

(art. 53 § 22 KKS). Natomiast przez księgę wadliwą rozumie się księgę prowadzoną niezgodnie z przepisami prawa (art. 53 § 23 KKS).

Kodeks karny skarbowy w art. 80 § 1 wskazuje także, że kto wbrew obowiązku nie składa w terminie właściwemu organowi wymaganej informacji podatkowej, podlega karze grzywny do 120 stawek dziennych. Ponadto zgodnie z § 3 i 4, jeżeli złożono informację nieprawdziwą, sprawca podlega karze grzywny do 240 stawek dziennych. W wypadku mniejszej wagi sprawca czynu zabronionego podlega karze grzywny za wykroczenie skarbowe.

Ryzyko, które zmaterializować się może w obszarze cen transferowych, również powinno być brane pod uwagę podczas procesu zarządzania ryzykami w przedsiębiorstwie. Swoim zakresem obejmuje ono często znaczący obszar funkcjonowania przedsiębiorstw powiązanych.

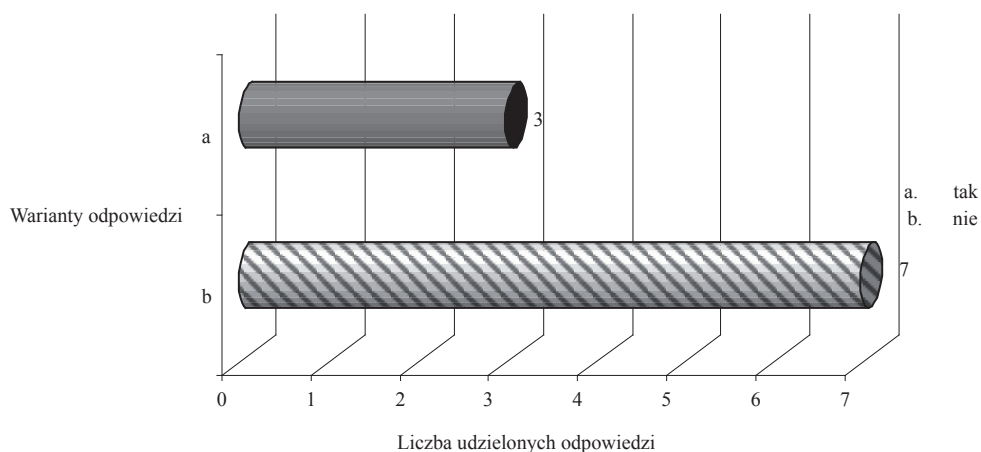
4. Weryfikacje progów transakcji a obowiązek podatkowy

Jednym z obszarów budzących wątpliwości interpretacyjne, które mogą znaleźć swoje odzwierciedlenie w błędach popełnianych przez podmioty powiązane, jest tematyka ustalania progów kwotowych transakcji determinujących obowiązek sporządzenia dokumentacji cen transferowych oraz interpretacja zapisów dotyczących wartości transakcji wskazanych w UPDoP. W trakcie badania ankietowego do UKS skierowane zostało pytanie następującej treści: „Czy transakcja, której wartość wynosi 75 000 EUR i nie przekracza ona 20% kapitału zakładowego, wskazanego w art. 16 ust. 7, podlega obowiązkowi dokumentacyjnemu, zgodnie z art. 9a ust. 2 UPDoP?”.

Udzielonych zostało 10 odpowiedzi (dwa podmioty pomimo uczestnictwa w badaniu nie odpowiedziały na zadane pytanie), z grona UKS siedem wskazało na brak takiego obowiązku, trzy pozostałe wskazały natomiast, że taki obowiązek istnieje. Zgodnie z art. 9a ust. 2 UPDoP obowiązek sporządzenia dokumentacji obejmuje transakcję lub transakcje między podmiotami powiązаныmi, w których łączna kwota (lub jej równowartość) wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń przekracza równowartość:

- 1) 100 000 euro – jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego, określonego zgodnie z art. 16 ust. 7, albo
- 2) 30 000 euro – w przypadku świadczenia usług, sprzedaży lub udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych, albo
- 3) 50 000 euro – w pozostałych przypadkach.

Wielokrotnie w literaturze natrafić można na trudności interpretacyjne związane z tym uregulowaniem [Mazurkiewicz, Małecki 2010], a dokonując interpretacji art. 9a ust. 2 UPDoP, napotkać można wiele różnych podejść. Poniższej opisane zostały główne wątpliwości pojawiające się w tym zakresie.



Rys. 1. Analiza odpowiedzi udzielonych w zakresie analizowanego pytania

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonego badania ankietowego.

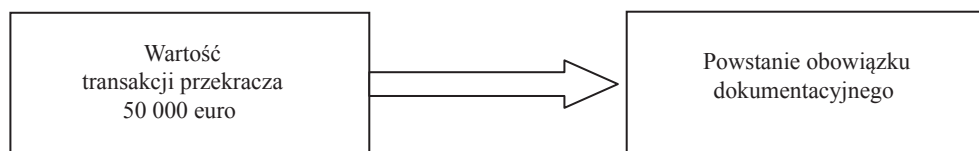
Wśród rozważanych podejść znaleźć można m.in. takie, które zakłada pełne pokrywanie się przepisów wskazanych w art. 9a ust. 2 pkt 1 i 3 UPDoP. W takim przypadku warunkiem wystarczającym jest, by którykolwiek z powyższych punktów wskazanych w pytaniu był spełniony, czyli by transakcja przekroczyła 50 000 lub 100 000 euro, by zaszła konieczność stworzenia dokumentacji cen transferowych.

Tabela 1. Przypadki mogące budzić wątpliwości w zakresie zastosowania art. 9a ust. 2 pkt 1 UPDoP

Wartość kapitału zakładowego obliczona zgodnie z art. 16 ust. 7 UPDoP	Wartość transakcji [w euro]	Warunek 1 Transakcja przekracza 100 000 [w euro]	Warunek 2 Transakcja nie przekracza 20% kapitału zakładowego
1 000 000 euro	120 000	prawda	prawda
	80 000	falsz	prawda
450 000 euro	120 000	prawda	falsz
	80 000	falsz	prawda

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników uzyskanych podczas przeprowadzonego badania ankietowego.

W praktyce oznaczałoby to sytuację, w której zawarcie transakcji większej niż 50 000 euro będzie wiązało się z obowiązkiem dokumentacyjnym. Jednocześnie, wyłączając zastosowanie art. 9a ust. 2 pkt 1 UPDoP, zgodnie z którym progiem granicznym do przygotowania dokumentacji, w sytuacji gdy wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego, jest kwota 100 000 euro. Wydaje się jednak, że takie podejście nie wynika z zamysłu ustawodawcy, gdyż jeden z przepisów byłby wtedy martwy.

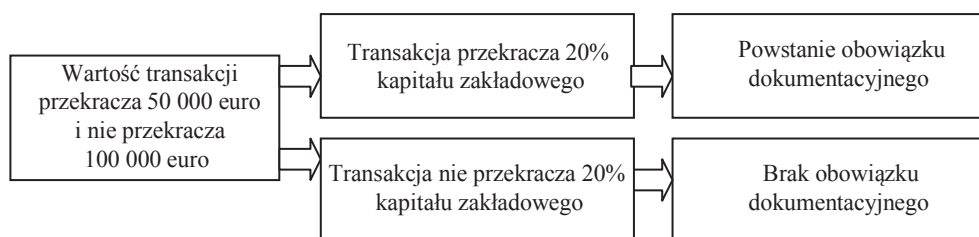


Rys. 2. Przykład pierwszej interpretacji przepisów ujętych w art. 9a ust. 2 UPDoP

Źródło: opracowanie własne.

Inne podejście zakłada dominujący charakter warunku 20% kapitału i jednocześnie pokrywanie się pkt 1 i 3 – w takiej sytuacji, gdy wartość transakcji przekracza 50 000 euro, a nie przekracza 100 000 euro, trzeba sporządzić dokumentację podmiotów powiązanych, z wyjątkiem transakcji, których wartość nie przekracza 20% kapitału zakładowego.

Jednak również ta interpretacja nie wydaje się poprawna – w art. 9a ust. 2 pkt 1 UPDoP jest mowa o transakcjach powyżej 100 000 euro i tylko takich transakcji powinno dotyczyć badanie 20% wartości kapitału zakładowego, więc niepoprawne wydaje się przenoszenie tego warunku na transakcje o wartości poniżej 100 000 euro.



Rys. 3. Przykład drugiej interpretacji przepisów ujętych w art. 9a ust. 2 UPDoP

Źródło: opracowanie własne.

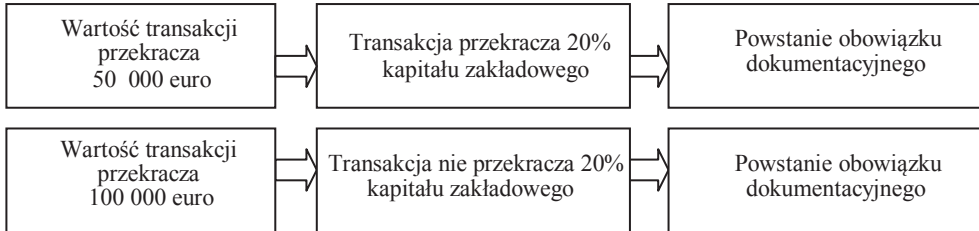
Trzecim podejściem, które może znaleźć zastosowanie, jest wykładnia zakładająca niezależność art. 9a ust. 2 pkt 1 i 3. Jednakże sprawdzanie warunku dotyczącego 20% kapitału powinno się odbywać w tym przypadku dla każdej transakcji powyżej 50 000 euro.

Przy takich założeniach obowiązek sporządzenia dokumentacji wystąpi, gdy:

- wartość transakcji przekracza 50 000 euro i wartość transakcji przekracza 20% wartości kapitału zakładowego;
- wartość transakcji przekracza 100 000 euro i wartość transakcji nie przekracza 20% wartości kapitału zakładowego.

Takie podejście również wydaje się błędne, gdyż w art. 9a ust. 2 pkt 1 UPDoP nie zostały uwzględnione transakcje o wartości niższej niż 100 000 euro, więc wpro-

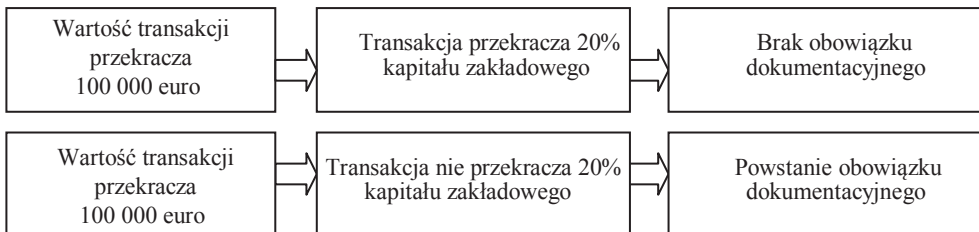
wadzenie warunku, zgodnie z którym weryfikowany jest jednocześnie warunek 20-procentowego udziału w kapitale zakładowym, nie wynikałby bezpośrednio z przepisów.



Rys. 4. Przykład trzeciej interpretacji przepisów ujętych w art. 9a ust. 2 UPDoP

Źródło: opracowanie własne.

Kolejną, czwartą propozycją interpretacji przepisów jest sytuacja zakładająca, że art. 9a ust. 2 pkt 1 UPDoP dotyczy tylko transakcji powyżej równowartości 100 000 euro, przy jednoczesnym założeniu, że nie przekraczają one swym zakresem wartości 20% kapitału zakładowego. W związku z powyższym, analizując wartości transakcji powyżej 100 000 euro, które przekraczają 20% wartości kapitału zakładowego, należy stwierdzić, że nie byłoby podstaw do sporządzenia dokumentacji transakcji, a dodatkowo uwzględniając niezależność punktów art. 9a ust. 2 pkt 1 i 3, przepis ten nie znalazłby zastosowania do transakcji wskazanych w pkt 3.



Rys. 5. Przykład czwartej interpretacji przepisów ujętych w art. 9a ust. 2 UPDoP

Źródło: opracowanie własne.

Ceny transferowe i oszacowane kwoty transakcji bezpośrednio wpływają na oszacowanie podstawy opodatkowania. Rozpatrując ceny oraz ryzyko z nimi związane, możemy przekonać się, że po przeprowadzonej kontroli organy podatkowe dostrzegą przesłanki do tego, by skorygować wysokość podstawy opodatkowania (korekcie ulegną koszty lub przychody), co wpłynie na konieczność korekty podatku dochodowego.

W ramach zadanego pytania udzielonych zostało 10 odpowiedzi. 30% respondentów odpowiedziało, że w opisanym powyżej przypadku zachodzi konieczność przygotowania dokumentacji. 70% urzędów, które udzieliły odpowiedzi, wskazało, że nie ma obowiązku przygotowania dokumentacji.

Niestety otrzymane odpowiedzi wskazują na brak jednolitej interpretacji w zakresie progów kwotowych określonych w art. 9a ust. 2 UPDoP. Wnosząc na podstawie przeważającej liczby odpowiedzi, wskazujących na brak obowiązku stworzenia dokumentacji, uznać można, że organy rozłącznie traktują pkt 1 i 3 zawarte w art. 9a ust. 2 UPDoP, ponieważ w sytuacji, gdy nie ma spełnionego warunku wskazanego w art. 9a ust. 2 pkt 1 (100 000 euro – jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego, określonego zgodnie z art. 16 ust. 7), nie uwzględniają one zapisów wynikających z art. 9a ust. 2 pkt 3 (50 000 euro – w pozostałych przypadkach) jako determinujących obowiązek podatkowy.

Podsumowując otrzymane informacje, wskazać można na poniższy przykład, zgodnie z którym zasadne wydaje się przyjęcie wyjaśnień, że próg 100 000 euro wyznaczony został, by transakcje nieprzekraczające 20% kapitału zakładowego nie zostały obciążone obowiązkiem dokumentacyjnym. Transakcja taka może z punktu widzenia organów podatkowych nie być na tyle istotna, by konieczne było stworzenie do niej pełnej dokumentacji cen transferowych.

Kapitał zakładowy określony zgodnie z art. 16 ust. 7 UPDoP	20% kapitału zakładowego	
480 000,00 EUR	96 000,00 EUR	
Kwota determinująca obowiązek dokumentacyjny		Podstawa prawna
Transakcja nie przekracza 20% kapitału zakładowego	100 000,00 EUR	Art. 9a ust. 2 pkt 1
W pozostałych przypadkach	50 000,00 EUR	Art. 9a ust. 2 pkt 3
	Kwota	Obowiązek dokumentacyjny
Transakcja 1	105 000,00 EUR	Tak
Transakcja 2	75 000,00 EUR	Zależne od interpretacji

Przykład 1. Symulacja wniosków uzyskanych z badania ankietowego

Źródło: opracowanie własne.

Takie podejście będzie z pewnością racjonalne w sytuacji, gdy podmiotami powiązanymi, dokonującymi transakcji, będą podmioty o niewielkim kapitale zakładowym. Sytuacja ta została zobrazowana na przykładzie „transakcji 2” wynoszącej 75 000 euro, która jednocześnie nie przekracza 20% kapitału zakładowego. Progiem determinującym obowiązek dokumentacyjny w tym przypadku byłaby kwota 100 000 euro.

W sytuacji, gdy transakcja przekracza 20% kapitału zakładowego, może ona zostać uznana przez organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej za istotną

z punktu widzenia skali prowadzonej działalności. W związku z tym za zasadne uznać można wprowadzenie podejścia ostrożnościowego polegającego na obniżeniu progu zobowiązującego do stworzenia dokumentacji cen transferowych. Z takim przypadkiem będziemy mieć do czynienia w sytuacji „transakcji 1”. Kwota transakcji przekracza bowiem kwotę stanowiącą równowartość 20% kapitału zakładowego. Oznacza to, że progiem determinującym obowiązek dokumentacyjny będzie w tym przypadku kwota 50 000 euro.

W stosunku do powyższych rozważań wskazać należy, iż z punktu widzenia braku jednoznaczności organów podatkowych stanowią one jedynie rozważania autora. Pomimo przychylności większości z przebadanych urzędów mogą one zostać podważone przez organ dokonujący kontroli.

Literatura

- Barowicz M., *Ceny transferowe. Narzędzie optymalizacji podatkowej grupy kapitałowej*, Placet, Warszawa 2009.
- Bodie Z., Merton R.C., *Finanse*, PWE, Warszawa 2003.
- Dmowski A., *Ceny transferowe. Analiza regulacji prawnych, przykłady dokumentacji podatkowej*, Difin, Warszawa 2006.
- Jamroży M., *Dokumentacja podatkowa cen transferowych*, ODDK, Gdańsk 2010.
- Kierom K., Pieknielnik T., *Kiedy transakcję z podmiotem powiązaniem trzeba udokumentować?*, www.podatki.biz/artykuly/4_12080.htm, dostęp: 03.11.2010
- Majdański M., Marciniak M., *Przedsiębiorca decyduje, kiedy sporządzić dokumentację*, „Gazeta Prawna” 2009, nr 45.
- Mazurkiewicz M., Małecki P., *CIT. Podatki i rachunkowość. Komentarz*, „LEX” 2010.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU 1991, nr 80, poz. 350, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 1992, nr 21, poz. 86, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. *Kodeks karny*, DzU 1997, nr 88, poz. 553, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Ordynacja podatkowa*, DzU 1997, nr 137, poz. 926, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. *Kodeks karny skarbowy*, DzU 1999, nr 83, poz. 930, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o dostępie do informacji publicznej, DzU 2001, nr 112, poz. 1198, z późn. zm.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Białymstoku z dnia 24 marca 2010 r., sygn. akt I SA/Bk 577/09.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku z dnia 24 listopada 2009 r., sygn. akt I SA/Gd 541/09.

TRANSFER PRICING RISK IN THE ACTIVITY OF RELATED COMPANIES

Summary: The article discusses the topic of the transfer pricing risk with particular reference to the misinterpretation of tax regulations. The paper is supported by the results of surveys conducted in 2011 and is divided into three parts. The first of them describes the origin of the study and the research methodology adopted, whereas the second lists consequences of identified transfer pricing risks, mainly related to incorrect, incomplete or not presented transfer pricing documentation. The third part focuses on the verification of transaction value which determines the process of documentation preparation.

Keywords: transfer pricing, taxes, transfer pricing risk.