

Danuta Kozłowska-Makós

# Wpływ cen transferowych na rozliczenia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych

**Polityka cen transferowych różnie wpływa na transakcje zawierane między podmiotami powiązаныmi. Zróżnicowanie stawek podatkowych na świecie przyczynia się do rozpowszechniania zjawiska przerzucania dochodu między uczestnikami grupy kapitałowej. W związku ze złożonością zagadnienia powstaje problem sprowadzający się do wyznaczenia optymalnych cen transferowych i przeprowadzenia oceny ich wpływu na rozliczenia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, z punktu widzenia poszczególnych ośrodków odpowiedzialności, jak i całej grupy kapitałowej.**

Dla realizacji założonego celu badawczego przyjęto konstrukcję artykułu składającego się z dwóch części, a mianowicie rozważań teoretycznych oraz badań empirycznych. W części teoretycznej podkreśla się, że ceny transferowe kształtują poziom zysku brutto podmiotów tworzących grupę kapitałową i wpływają na rozliczenia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych. Badania empiryczne oparte są na analizie i ocenie wpływu cen transferowych na rozliczenia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych w wybranych międzynarodowych grupach kapitałowych.

## Istota i funkcje cen transferowych

Zagadnienie cen transferowych (*transfer pricing*) jest pojęciem interdyscy-

plinarnym i podstawą zainteresowania wielu różnych specjalności naukowych. Ukształtowały się nawet strategie cen transferowych (*transfer pricing strategy*). Cenę transferową można zdefiniować jako cenę towarów, usług, wartości niematerialnych i prawnych oraz honorariów, stosowaną w transakcjach między przedsiębiorstwami powiązаныmi i różniącą się od cen wynegocjowanych na wolnym rynku, zawartą w warunkach porównywalnych przez podmioty niebędące podmiotami powiązаныmi [Międzynarodowy Słownik Podatkowy, 1997].

Ceny transferowe można podzielić według różnych kryteriów. Jednym z podstawowych kryteriów klasyfikacyjnych jest podstawa ich wyceny. Reguły ustalania cen transferowych nie odbiegają, co do zasady, od metod prezentowanych w ogólnej teorii cen. Grupy kapitałowe, tak jak i pojedyncze przedsiębiorstwa, mogą stosować powszechnie przyjęte (*teoretyczne*) metody ustalania cen [Sulik-Górecka, 2010]. Z tego punktu widzenia ceny transferowe można podzielić na:

- *ceny oparte na cenach rynkowych* – mogą to być ceny, które jednostka osiąga przy sprzedaży zewnętrznej swoich produktów lub ceny rynkowe stosowane przez inne przedsiębiorstwa;
- *ceny oparte na kosztach* – mogą to być rzeczywiste, planowane lub normatywne koszty wytworzenia na poziomie kosztów zmiennych produkcji, kosztów

pełnych lub ceny typu „koszt ... plus marża”;

- *ceny umowne (wynegocjowane)* – kształtują się one w rezultacie negocjacji między samodzielnymi jednostkami;
- *ceny podwójne* – ustalane na różnych poziomach dla sprzedającego i kupującego. Nie można ich zastosować w stosunku do dwóch samodzielnych podmiotów powiązanych kapitałowo [Sojak, 2001].

To, która z tych formuł ustalania ceny zostanie wybrana, zależy m.in. od jej wpływu na osiągnięcie zgodności celów poszczególnych ośrodków odpowiedzialności i maksymalizację zysków całej grupy kapitałowej, czy też wpływu na mierzalność oceny działalności poszczególnych podmiotów powiązanych [Sojak, 2003].

Ceny w danym czasie i w danym miejscu (ryнку) nieustannie się zmieniają. Trudno byłoby więc mówić o sztywnej cenie jako parametrze obiektywnym, do którego można byłoby odnieść cenę (ceny) stosowaną przez daną spółkę. Nie oznacza to jednak, że cena transferowa może być ustalona w dowolnej wysokości. Wszystkie powinny odpowiadać następującym założeniom:

- maksymalna cena transferowa nie powinna być wyższa od najniższej ceny rynkowej, za jaką jednostka kupująca może nabywać produkty lub usługi na rynku zewnętrznym,
- minimalna cena transferowa nie powinna być niższa niż suma kosztów krańcowych produkcji jednostki sprzedającej, powiększonych o koszty utraconych korzyści [Sojak, 2003].

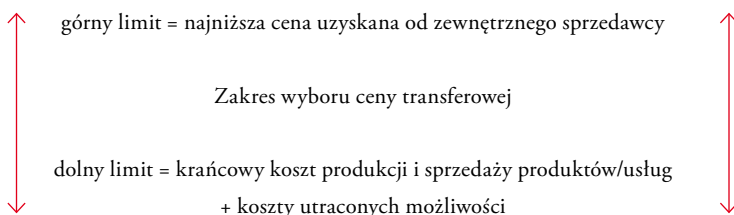
Granice ceny transferowej przedstawiono na rysunku 1.

Każda cena transferowa ustalana w tak wyznaczonych granicach z ekonomicznego punktu widzenia jest uważana za właściwą, chociaż nie musi być ceną optymalną. Koszty krańcowe przez ekonomistów traktowane są jako koszty wyprodukowania dodatkowej jednostki produkcji. Wykorzystując kryterium podziału kosztów stosowane w rachunkowości zarządczej można stwierdzić, że są one sumą kosztów zmiennych i stałych. Poziom kosztów krańcowych zależy od stopnia zdolności produkcyjnych i najczęściej są to koszty zmienne w przypadku istnienia wolnych mocy produkcyjnych. W przypadku braku mocy produkcyjnych dochodzą do nich dodatkowe koszty stałe lub koszty utraconych korzyści (utracona marża wynikająca z zaniechania jednego działania na rzecz realizacji innego) [Sojak, 2003].

W obrocie gospodarczym stosunkowo często dochodzi do transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi, które dokonywane są na podstawie cen transferowych. Wyróżnić można trzy podstawowe funkcje cen transferowych: decyzyjna, oceniająco-kontrolna, dochodowa.

W ramach pierwszej funkcji cena transferowa jest narzędziem służącym do podejmowania decyzji przez wyodrębnione ośrodki odpowiedzialności. W przypadku, gdy podmiot powiązany jest dostawcą dóbr i usług, cena transferowa wpływa na wybór kierunków sprzedaży na rzecz innych jednostek grupy kapitałowej. Natomiast w przypadku spółki-odbiorcy, cena determinuje wybór źródeł zaopatrzenia w dobra (usługi) wewnątrz grupy kapitałowej.

### Rysunek 1 Zakres wyboru ceny transferowej



Z funkcją decyzyjną związana jest funkcja oceniająco-kontrolna, ze względu na to, iż cena transferowa decyduje o przychodach spółki-dostawcy i o kosztach dla spółki-odbiorcy, determinując zdolność tych podmiotów do generowania zysku. Z kolei wielkość zysku jest podstawowym kryterium oceny dokonań podmiotów powiązanych, a w długim okresie kryterium oceny ekonomicznego sensu ich istnienia [Kabalski, 2001].

Z podatkowego punktu widzenia istotna jest funkcja dochodowa. Przy ustalaniu cen transferowych przez podmioty powiązane istnieje pewien margines swobody decyzyjnej, odgrywający zasadniczą rolę w aspekcie planowania podatkowego, ukierunkowanego na minimalizowanie obciążeń podatkowych.

Wynika więc z tego, że całkowita dowolność konstrukcji cen transferowych jest niemożliwa i zapewne nie jest dobrym zjawiskiem. Po pierwsze, cena transferowa powinna być zgodna z przepisami prawa podatkowego, aby zaspokoić oczekiwania organów podatkowych. Po drugie, w świetle oczekiwań zarządu i innych niż organy podatkowe użytkowników zewnętrznych, ceny transferowe powinny skłaniać do podejmowania decyzji korzystnych dla całej grupy kapitałowej [Kabalski, 2001].

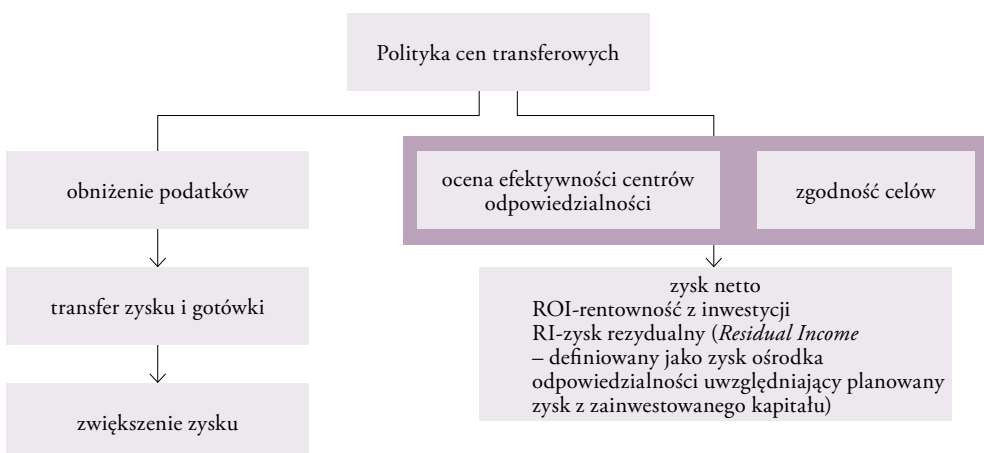
## Podstawy polityki kształtowania cen transferowych

Polityka kształtowania cen transferowych może być nakierowana na minimalizację płatności podatkowych, maksymalizację zysku czy motywację i ocenę działalności menedżerów poszczególnych ośrodków odpowiedzialności. Najważniejsze relacje pomiędzy elementami kształtującymi politykę cen transferowych w złożonych strukturach kapitałowych zostały przedstawione na rysunku 2.

Ceny transferowe umożliwiają ukryty transfer korzyści pomiędzy uczestnikami grupy kapitałowej. Proces ten odbywa się poprzez przesuwanie zysków (dochodów) do krajów o niższych obciążeniach podatkowych. Sztuczne alokowanie zysków przy pomocy cen transferowych w krajach o niskich obciążeniach podatkowych określa się mianem przesuwania dochodu (*income shifting*) [Mioduchowska-Jaroszewicz, 2013]. Wyróżnić można dwa podstawowe działania w tym obszarze:

- transfer zysków (dochodów) zgodny z transferem dóbr, który dokonuje się przez zaniżenie cen transferowych. W celu ucieczki przed opodatkowaniem dochodów wykorzystuje się zróżnicowanie stawek podatkowych w różnych krajach. Załóżmy, iż spółka dominująca A posiada spółkę zależną

**Rysunek 2 Relacje pomiędzy elementami kształtującymi politykę cen transferowych w złożonych strukturach kapitałowych**




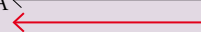

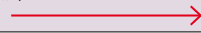
B w raju podatkowym. Spółka dominująca (dostawca) dokonuje sprzedaży dóbr spółce-córce (odbiorcy) po obniżonej cenie. Konsekwencją obniżenia ceny będzie niższy przychód, a tym samym niższy zysk brutto i podatek dochodowy. Odbiorca osiągnie z kolei niższe koszty, a tym samym wyższy zysk brutto i podatek dochodowy. Transfer zysków jest zatem zgodny z transferem dóbr;


- transfer zysków (dochodów) przeciwny do transferu dóbr, który dokonuje się przez zawyżenie cen transferowych. W tej sytuacji dostawca zawyżając cenę osiąga wyższy przychód, a tym samym wyższy zysk brutto i podatek dochodowy od osób prawnych, zaś odbiorca ponosi wyższe koszty, a tym samym niski zysk brutto i podatek dochodowy od osób prawnych. Zatem w tej sytuacji transfer zysków jest przeciwny w stosunku do kierunku transferu dóbr. Problem ten został pokazany w tablicy 1.

Stosowanie cen transferowych w granicach jednego państwa jest korzystne wtedy, gdy przerzucanie zysku (dochodu) następuje pomiędzy dwoma powiązаныmi podmiotami krajowymi, z których jeden korzysta ze szczególnych ulg podatkowych (np. z uwagi na zmniejszające dochód straty lat ubiegłych, zwolnienia podatkowe w specjalnej strefie ekonomicznej). Z kolei w obrotach międzynarodowych transfer jest korzystny, jeśli następuje pomiędzy dwoma podmiotami mającymi siedzibę w państwach o różnych stawkach podatkowych [Baćkowski, 2002].

Nie zawsze strategia transferu zysków (dochodów) ma znaczenie negatywne. Istnienie transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi może wynikać również z podziału pracy w ramach złożonej struktury kapitałowej. Podział ten może mieć charakter terytorialny, produktowy lub funkcjonalny. Terytorialny podział pracy oznacza wykonywanie poszczególnych

Tablica 1 Wykorzystanie cen transferowych w celu transferu zysku

Metoda przesuwania zysku	Kierunek transferu
obniżenie ceny transferowej	A $\xrightarrow{\quad}$ B 
	A $\xleftarrow{\quad}$ B 
podwyższenie ceny transferowej	A $\xrightarrow{\quad}$ B 
	A $\xleftarrow{\quad}$ B 

Legenda:  $\xrightarrow{\quad}$  transfer dóbr i usług  
 transfer zysków i gotówki

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Wojtunik [1997], s. 173.

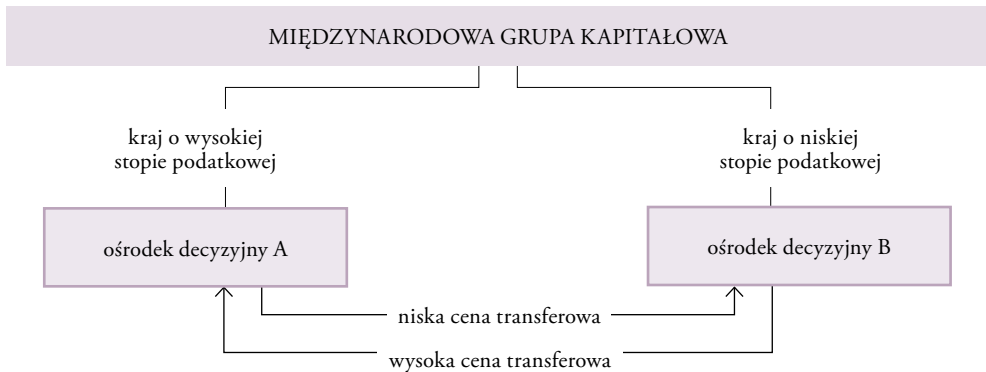
etapów procesu wytwarzania i dystrybucji dóbr na różnych rynkach. Charakter produktowy oznacza wyodrębnienie jednostek wytwarzających różne wyroby na danym rynku. Rodzaj wykonywanej pracy wewnątrz grupy kapitałowej może wynikać również z podziału funkcji pomiędzy spółkami powiązаныmi, które zajmują się różnymi etapami procesu produkcji [Sojak, 2001]. Ponadto należy wskazać, że organy podatkowe, w myśl swobody gospodarczej, nie mogą wymuszać na podatniku wyboru kontrahenta, czyli nie mogą wskazywać, z jakim podmiotem ma zawierać transakcje, które są racjonalne, ekonomicznie uzasadnione, prowadzące do minimalizacji kosztów i maksymalizacji zysków [WSA, 2010].

### Optymalizacja podatkowa w złożonych strukturach kapitałowych

Wszelkie działania podmiotów gospodarczych zmierzające do minimalizacji obciążeń podatkowych w granicach obowiązującego prawa określa się mianem optymalizacji podatkowej (*tax planning*). Dążąc do minimalizacji obciążenia podatkowego grupy kapitałowej mają do wyboru dwa rozwiązania – oszczędności podatkowe lub unikanie opodatkowania.

Oszczędności podatkowe polegają na korzystaniu z oferowanych przez usta-

### Rysunek 3 Preferencje kształtowania cen transferowych w międzynarodowej grupie kapitałowej



Źródło: Sojak [2003], s. 721.

wodawcę ulg podatkowych, obniżek i zwolnień podatkowych oraz na wyborze najkorzystniejszej formy opodatkowania. Unikanie opodatkowania (*tax evasion*) polega na działaniu podatnika w sposób legalny, korzystając z dozwolonych form prawnych. Będzie on poszukiwał najkorzystniejszego sposobu minimalizacji obciążeń podatkowych wykorzystując luki w prawie. Należy jednak rozróżnić unikanie opodatkowania od uchylania się od opodatkowania (*tax avoidance*) oznacza, że podatnik narusza obowiązujące prawo. Takie postępowanie jest karalne.

Na uwagę zasługuje pojęcie międzynarodowego unikania opodatkowania, definiowane jako etyczne planowanie podatkowe, które wykorzystuje legalne metody prowadzące do uniknięcia nadmiernego opodatkowania.

Złożone struktury kapitałowe przyjmują odpowiednią politykę kształtowania cen transferowych w zależności od tego, czy są międzynarodową grupą kapitałową, która posiada spółki podporządkowane zlokalizowane w krajach o zróżnicowanych stopach podatkowych. Efekt podatkowy w przypadku stosowania zróżnicowanych cen w międzynarodowych grupach kapitałowych najlepiej jest wykazać, stosując dla tego samego transferu tzw. niską i wysoką cenę transferową. W kraju spółki-dostawcy, gdzie

jest wyższa stopa podatku dochodowego, opłaca się ustalić cenę transferową na niższym poziomie. Niższa cena transferowa powoduje, że płacimy niższy podatek dochodowy od osób prawnych. Uzyskujemy także niższy zysk po opodatkowaniu. Natomiast w kraju spółki-odbiorcy, w którym jest niższa stopa podatkowa, niska cena transferowa powoduje, że płacimy większy podatek dochodowy. W efekcie uzyskujemy wyższy dochód po opodatkowaniu (rysunek 3).

Można stwierdzić, że zjawiska polegające na przesuwaniu zysków między spółkami wchodzącymi w skład tej samej grupy kapitałowej w różnych państwach w celu zmniejszenia zobowiązań podatkowych, pozostaną problemem w skali światowej ze względu na zróżnicowanie stawek podatkowych w poszczególnych krajach. Ze względu na to, iż ujednoczenie stawek podatkowych na całym świecie jest niemożliwe, chcąc zminimalizować to zjawisko, wymagany jest międzynarodowy konsensus prawa podatkowego dotyczący podmiotów powiązanych, który na dzień dzisiejszy jest niedoskonały i rodzi istotne problemy między podatnikiem a administracją podatkową.

### Ocena wpływu cen transferowych

Grupy kapitałowe mają ośrodki odpowiedzialności za granicą, gdzie występują zróżnicowane stawki podatku dochodo-

wego od osób prawnych. Przeanalizowano politykę kształtowania cen transferowych, którą przyjęły złożone struktury kapitałowe w tym zakresie. Efekt podatkowy, w przypadku stosowania zróżnicowanych cen w ośrodkach odpowiedzialności zlokalizowanych za granicą, najlepiej jest wykazać stosując dla tego samego transferu tzw. niską i wysoką cenę transferową w zróżnicowanych sytuacjach.

W pierwszej kolejności do badań przyjęto, że spółka podporządkowana zlokalizowana w kraju, gdzie jest wyższa stawka podatku dochodowego od osób prawnych jest dostawcą, a spółka dominująca ma swą siedzibę w kraju o niższej stawce podatkowej odbiorcą. Okazuje się, że w kraju, który ma wyższą stopę podatku dochodowego opłaca się ustalić cenę transferową na niższym poziomie. W takiej sytuacji będzie niższy podatek dochodowy, ale także niższy zysk po opodatkowaniu. Natomiast w kraju, w którym jest niższa stopa podatkowa niższa cena transferowa nie będzie korzystna, gdyż spowoduje, że wystąpi wyższy podatek, ale dalej nie przekroczy on oszczędności podatkowych uzyskanych w kraju dostawcy. W kraju odbiorcy wystąpi wyższy podatek, ale z powodu zastosowania niższej ceny będzie także wyższy zysk po opodatkowaniu. W ostateczności cała grupa kapitałowa uzyskuje wyższy dochód po opodatkowaniu.

Łączny podatek dochodowy dla całej grupy kapitałowej przy niższej cenie transferowej jest niższy. W tej sytuacji istnieje zgodność celów działania jedy-

nie między ośrodkiem odpowiedzialności, który pełni funkcję odbiorcy i całą grupą kapitałową. Wystąpi natomiast sprzeczność interesów między ośrodkiem odpowiedzialności dostawcy i grupą kapitałową. Dwa spośród trzech podmiotów osiągają zbieżność interesów w ustalaniu niższej ceny transferowej (tablica 2).

Z rozważań nasuwa się następujący wniosek: dopóki stopa podatkowa w kraju dostawcy będzie wyższa od stopy podatkowej w kraju odbiorcy, dopóty dla całej grupy kapitałowej korzystniejsze będzie stosowanie niższej ceny transferowej. Jak ta sytuacja wpłynie na ocenę efektywności działania poszczególnych ośrodków odpowiedzialności i na całą grupę kapitałową? Do oceny przyjęto miary, które są najczęściej stosowane dla przeprowadzenia oceny działalności centrów odpowiedzialności, czyli zysk netto, stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału (ROI), nadwyżkę dochodu (RI). Przy zastosowaniu niższej ceny transferowej wszystkie miary są niekorzystne dla ośrodka odpowiedzialności działającego w kraju o wyższej stopie podatku dochodowego, a korzystne dla ośrodka odpowiedzialności działającego w kraju o niższym podatku dochodowym. I odwrotnie, w przypadku zastosowania wyższej ceny transferowej miary te są korzystne dla spółki będącej dostawcą, a mniej korzystne dla odbiorcy. Cała grupa kapitałowa zyskuje wówczas, gdy cena transferowa ustalona jest na niższym poziomie (tablica 3).

**Tablica 2 Kształtowanie się podatku dochodowego i zysku po opodatkowaniu w przypadku występowania wyższej stopy podatku dochodowego w kraju dostawcy niż w kraju odbiorcy**

Cena transferowa	Podatek dochodowy			Zysk po opodatkowaniu		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższy	wyższy	niższy	niższy	wyższy	wyższy
wysoka	wyższy	niższy	wyższy	wyższy	niższy	niższy

Źródło: opracowanie własne.



**Tablica 3 Kształtowanie się wskaźnika ROI i RI dla ośrodków odpowiedzialności i całej grupy kapitałowej**

Cena transferowa	ROI			RI		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższa	wyższa	wyższa	niższa	wyższa	wyższa
wysoka	wyższa	niższa	niższa	wyższa	niższa	niższa

Źródło: opracowanie własne.

Czy sytuacja zmieni się, jeżeli dostawcą będzie spółka, której ośrodek odpowiedzialności zlokalizowany będzie w kraju o niższej stopie podatkowej, a spółki będącej odbiorcą w kraju o wyższej stopie podatkowej? Okazuje się, że odbiorca, który płaci podatek dochodowy według wyższej stopy podatkowej płaci wyższy podatek. Osiąga także wyższy zysk po opodatkowaniu. Nasuwa się następujący wniosek: dopóki stopa podatkowa w kraju dostawcy będzie niższa od stopy podatkowej w kraju odbiorcy, dopóty dla całej grupy kapitałowej korzystniejsze będzie stosowanie wyższej ceny transferowej. W tym przypadku istnieje zgodność celów między ośrodkiem odpowiedzialności, który jest dostawcą a całą grupą kapitałową (tablica 4).

Jak zatem ta sytuacja wpłynie na mierniki oceny działalności poszczególnych ośrodków i całej grupy kapitałowej? Przy zastosowaniu niskiej ceny transferowej wszystkie wskaźniki są korzystniejsze dla odbiorcy, a przy wysokiej cenie transferowej – dla dostawcy. Cała grupa kapitałowa korzysta wówczas, gdy dostawca ma cenę transferową ustaloną na wyższym poziomie. Będzie więc nalegać na dostawcę, by ustalił wyższą cenę transferową. Nie

powstanie przy tym konflikt interesów, ponieważ jest to również sytuacja korzystna dla tego ośrodka odpowiedzialności. Natomiast konflikt interesów pojawi się w relacji grupa kapitałowa – odbiorca, ponieważ dla niego korzystniejsza jest sytuacja, w której ceny transferowe są ustalone na niższym poziomie (tablica 5).

Można zadać również pytanie, czy istnieje taka sytuacja, w której jest obojętne, jaka cena będzie zastosowana i aby tym samym uniknąć konfliktu interesów między ośrodkami odpowiedzialności i całą grupą kapitałową? Okazuje się, że w kraju spółki-dostawcy i spółki-odbiorcy jest to możliwe, jeżeli jest taka sama stopa podatku dochodowego. W tym przypadku grupa kapitałowa nic nie zyskuje ani nie traci na różnicowaniu ceny transferowej. Zatem wniosek nasuwa się nasypujący: dopóki stopa podatkowa w kraju dostawcy będzie równa stopie podatku dochodowego w kraju odbiorcy, dopóty dla całej grupy kapitałowej obojętny będzie poziom ustalonej ceny transferowej.

Występuje natomiast sprzeczność interesów między ośrodkami odpowiedzialności, bowiem w przypadku zastosowania niższej ceny transferowej wskaźniki są korzystniejsze dla odbiorcy, natomiast przy

**Tablica 4 Kształtowanie się podatku dochodowego i zysku po opodatkowaniu w przypadku występowania wyższej stopy podatku dochodowego w kraju odbiorcy niż w kraju dostawcy**

Cena transferowa	Podatek dochodowy			Zysk po opodatkowaniu		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższy	wyższy	wyższy	niższy	wyższy	niższy
wysoka	wyższy	niższy	niższy	wyższy	niższy	wyższy

Źródło: opracowanie własne.

**Tablica 5 Kształtowanie się wskaźnika ROI i RI dla ośrodków odpowiedzialności i całej grupy kapitałowej**

Cena transferowa	ROI			RI		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższa	wyższa	niższa	niższa	wyższa	niższa
wysoka	wyższa	Niższa	wyższa	wyższa	niższa	wyższa

Źródło: opracowanie własne.

zastosowaniu wyższej ceny transferowej – korzystniejsze dla dostawcy (tablice 6 i 7).

Analiza przypadków pozwala zatem na wyznaczenie optymalnej ceny transferowej w zależności od wysokości stopy podatkowej w ośrodku odpowiedzialności dostawy jak i u odbiorcy, jak i z punktu widzenia całej grupy kapitałowej (tablica 8).

Studia przypadku świadczą o tym, że nie istnieje sytuacja, w której występuje zgodność interesów wszystkich ośrodków odpowiedzialności, a o wyborze ceny transferowej decyduje interes całej grupy kapitałowej, a nie pojedynczych przedsiębiorstw. Zróżnicowanie cen transferowych, w zależności od sytuacji, ma wpływ na płatności podatkowe w krajach, gdzie zlokalizowane są dane ośrodki odpowiedzialności. Powoduje to w istocie transferowanie zysków między powiązаныmi podmiotami w różnych państwach. Tym samym została udowodniona główna hi-

potęza badawcza, że wzajemne finansowanie działalności bieżącej i inwestycyjnej podmiotów należących do złożonej struktury kapitałowej wpływa w zróżnicowany sposób na ich wyniki finansowe i rozliczenia z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych.

### Zakończenie

Analiza materiału teoretycznego i przeprowadzone badania empiryczne pozwoliły jednoznacznie stwierdzić, że wyniki finansowe grupy kapitałowej zdeterminowane mogą być wieloma czynnikami, w tym także decyzjami zarządu, który ma pewien zbiór możliwości podejmowania decyzji w zakresie kształtowania elementów składowych grupy kapitałowej. Ceny transferowe bywają przedmiotem konfliktu pomiędzy poszczególnymi ośrodkami odpowiedzialności a grupą kapitałową jako całości. W badanych grupach kapitałowych wystąpiły trans-

**Tablica 6 Kształtowanie się podatku dochodowego i zysku po opodatkowaniu w przypadku występowania takiej samej stopy podatku dochodowego w kraju odbiorcy i w kraju dostawcy**

Cena transferowa	Podatek dochodowy			Zysk po opodatkowaniu		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższy	wyższy	taki sam	niższy	wyższy	taki sam
wysoka	wyższy	niższy	taki sam	wyższy	niższy	taki sam

Źródło: opracowanie własne.

**Tablica 7 Kształtowanie się wskaźnika ROI i RI dla ośrodków odpowiedzialności i całej grupy kapitałowej w przypadku występowania takiej samej stopy podatku dochodowego**

Cena transferowa	ROI			RI		
	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa	dostawca	odbiorca	grupa kapitałowa
niska	niższa	wyższa	taka sama	niższa	wyższa	taka sama
wysoka	wyższa	niższa	taka sama	wyższa	niższa	taka sama

Źródło: opracowanie własne.



**Tablica 8 Optymalna cena transferowa dla ośrodków odpowiedzialności i całej grupy kapitałowej**

Cena transferowa	Pd > Po	Pd < Po	Pd = Po
dostawca	wyższa	wyższa	wyższa
odbiorca	niższa	niższa	niższa
grupa kapitałowa	niższa	wyższa	obojętna

Pd – preferencje dostawcy

Po – preferencje odbiorcy

Źródło: opracowanie własne.

akcje różnego typu. Każda z transakcji oddziaływała na koszty lub przychody oraz podatek dochodowy podmiotów powiązanych. Ceny ustalane w tych transakcjach wpływały także na rentowność spółek. Najczęściej jednak ceny transferowe wykorzystywane są jako instrument

optymalizacji zysku netto grupy kapitałowej jako całości. Władze podatkowe wszystkich krajów starają się przeciwdziałać unikaniu obciążeń podatkowych przez grupy kapitałowe, poprzez stosowanie do szacowania ich dochodów zasady wolnego rynku.

### Bibliografia:

- Bačkowski D. [2002], *Stosowanie cen transferowych w Polsce w świetle badań ankietowych*, „Rachunkowość”, nr 3(25).
- Helin A., Szymański K.G. [2005], *Rachunkowość i opodatkowanie spółek kapitałowych*, Warszawa, Wydawnictwo C. H. Beck.
- Kabalski P. [2001], *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, Gdańsk, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Kaldoński M. [2009], *Unikanie opodatkowania z perspektywy teorii agencji*, w: *Finanse 2009. Teoria i praktyka. Finanse przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe, nr 549, Szczecin, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Międzynarodowy Słownik Podatkowy [1997], Warszawa, PWN, s. 500.
- Mioduchowska-Jaroszewicz E. [2013], *Przepływy pieniężne w grupie kapitałowej*, Szczecin, Uniwersytet Szczeciński.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze szacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych, Dz.U. z 2009 r., nr 160, poz. 1268 z późn. zm.
- Sojak S. [2001], *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, Warszawa, PWN.
- Sojak S. [2003], *Rachunkowość zarządcza*, Toruń, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania.
- Sulik-Górecka A. (red.) [2010], *Wycena transakcji pomiędzy podmiotami powiązanym. Ceny transakcyjne*, Katowice, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Wojtunik M. [1997], *Zarządzanie holdingiem i grupą kapitałową*, Gdańsk, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2011 r., nr 74, poz. 397, art. 11 ust. 9, art. 20 ust 1 i 3, art. 20-22.
- WSA [2010], Wyrok Sądu Administracyjnego w Lublinie z dnia 24 lutego 2010 r., I SA/Lu 834/09.

Artykuł jest efektem projektu *Finansjalizacja – wpływ na gospodarkę i społeczeństwo* – konferencja międzynarodowa, realizowanego przez Wyższą Szkołę Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie wspólnie z Narodowym Bankiem Polskim w ramach programu edukacji ekonomicznej.