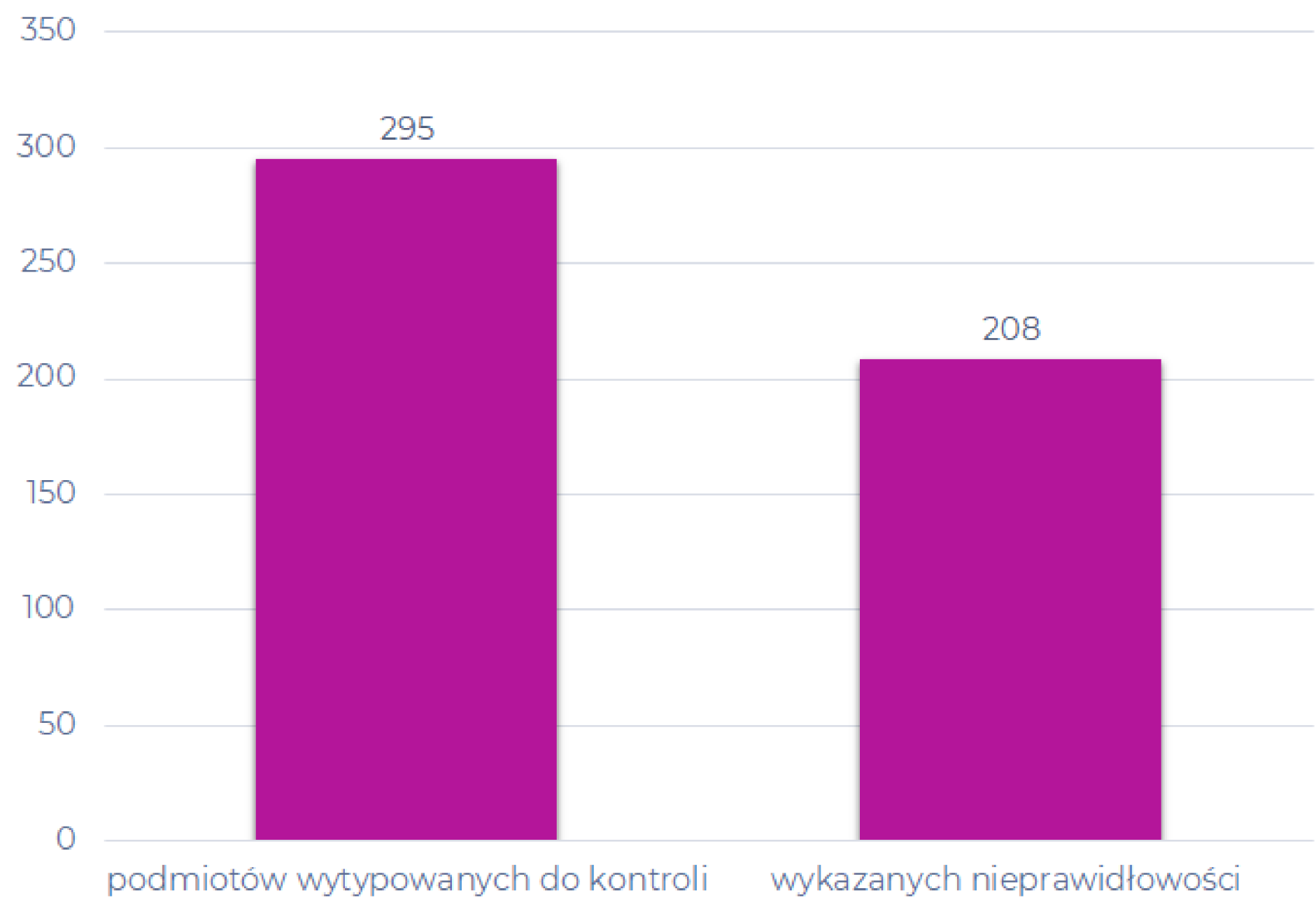


Ceny transferowe - Stanowiska organów i sądów: analiza i trendy

STATYSTYKI KONTROLI - 2023

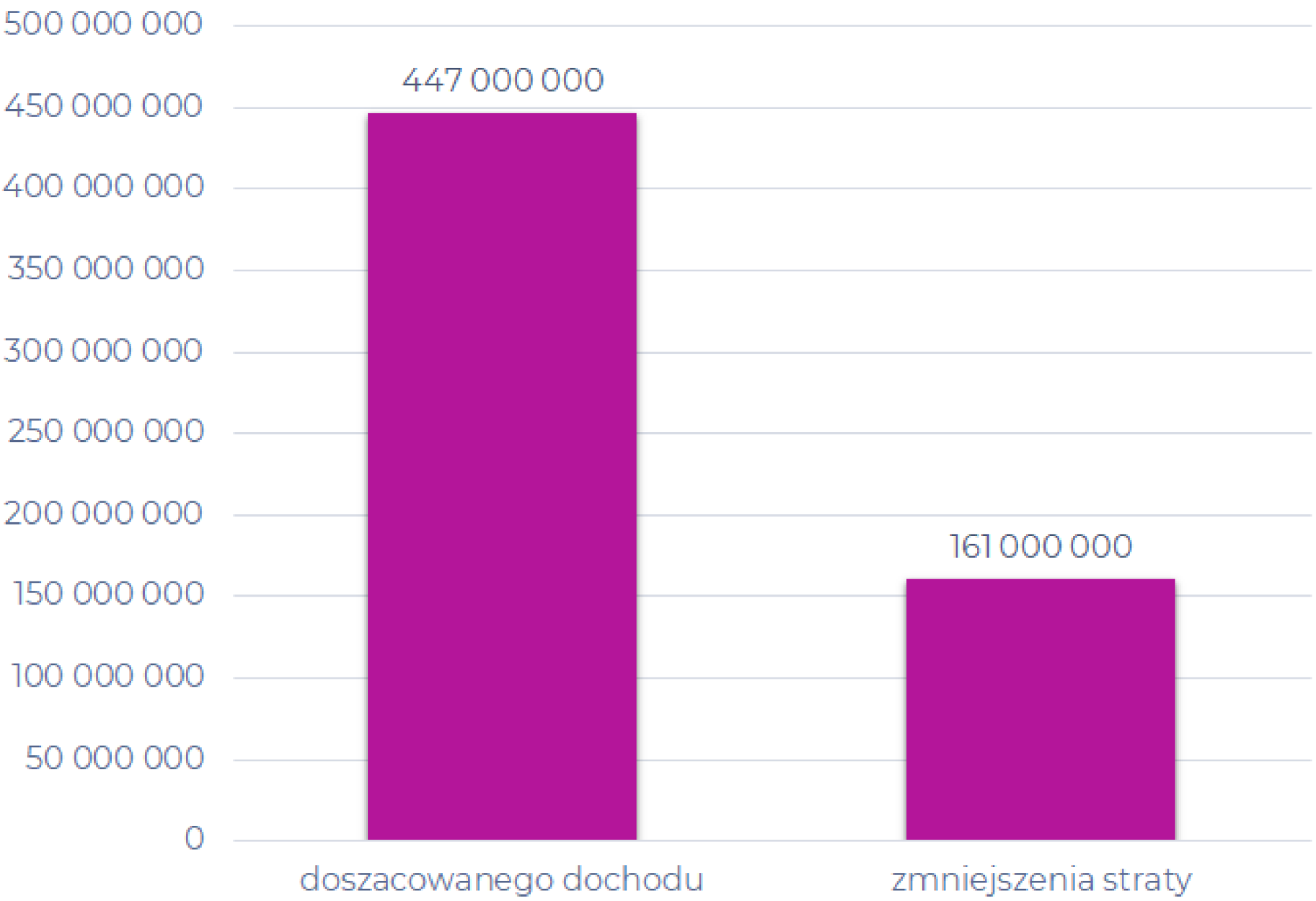
Ceny transferowe są obszarem, który najczęściej podlega kontroli. Analizie mogą zostać poddane transakcje zawarte w okresach, które jeszcze nie uległy przedawnieniu.

Coraz częściej do kontroli typowane są podmioty na podstawie formularza TPR-C i TPR-P oraz przedstawionych tam informacji. Na podstawie danych przedstawionych przez podatnika, organy kontroli wyłapują nieścisłości, typując podmioty do przeprowadzenia szczegółowej kontroli w zakresie cen transferowych.



STATYSTYKI KONTROLI - 2023

Kontrola podatkowa w zakresie cen transferowych może mieć poważne konsekwencje podatkowe. Jeśli organy kontrolne wykryją nieprawidłowości, podatnik może zostać zobowiązany do zapłaty zaległego podatku wraz z odsetkami, a także do uiszczenia ewentualnych kar finansowych. Ponadto, w przypadku stwierdzenia rażących naruszeń, możliwe są również sankcje karno skarbowe.



Umowy konsorcjum nie kreują powiązania pomiędzy konsorcjantami

Stan faktyczny i stanowisko Organu

Wnioskodawca jest spółką akcyjną z siedzibą w Polsce należącą do globalnego koncernu. Wnioskodawca specjalizuje się w realizacji kompleksowych projektów budowlanych w obszarach budownictwa kubaturowego i infrastrukturalnego i w tym zakresie wykonuje prace projektowe, roboty budowlano-montażowe, branżowe uzgodnienia i ekspertyzy, uczestniczy w procedowaniu decyzji administracyjnych, przekazuje skończone obiekty do użytku.

Wnioskodawca zawarł z niepowiązany podmiotem umowę o współpracy w celu wspólnego uczestnictwa w postępowaniu przetargowym na budowę centrum przetwarzania danych na rzecz inwestora.

W celu uzgodnienia oraz sformalizowania zasad wspólnej realizacji Inwestycji na rzecz Inwestora zawarta została między stronami umowa Konsorcjum, w której to Wnioskodawca wystąpi jako lider Konsorcjum.

W przedmiotowym zakresie Wnioskodawca powziął wątpliwość czy Partnerzy Konsorcjum zobowiązani będą do sporządzenia dokumentacji cen transferowych której mowa w art. 11k Ustawy o CIT - z uwagi na fakt, że w świetle art. 11a ust. 1 pkt 4 Ustawy o CIT, spółki nie są podmiotami powiązanymi względem siebie, jak również powiązań takich nie kreuje zawarta przez Partnerów Umowa Konsorcjum?

W ocenie podatnika obowiązek dokumentacyjny nie wystąpi, ponieważ pomiędzy stronami Konsorcjum nie występuje formalne powiązanie, które implikowałoby wystąpienie obowiązku dokumentacyjnego w cenach transferowych. Zdaniem DKIS obowiązek dokumentacyjny dla zawartej pomiędzy Wnioskodawcą a Partnerem umowy Konsorcjum nie wystąpi z uwagi na brak powiązań, jednak obowiązek ten powstanie, jeżeli po zawarciu umowy Konsorcjum Partnerzy Konsorcjum będą podpisywali umowy o świadczenie usług lub będą realizowali innego rodzaju transakcje z podmiotem będącym stroną umowy Konsorcjum (Zaskarżona interpretacja: 0114-KDIP2-2.4010.375.2023.1.RK)

Stanowisko Organu

WSA postanowiło uchylić zaskarżoną przez podatnika interpretację indywidualną, stwierdzając tym samym, że umowa konsorcjum zawarta pomiędzy niezależnymi podmiotami, nie kreuje powiązania pomiędzy konsorcjantami, a tym samym nie powstanie obowiązek sporządzenia dokumentacji dla transakcji realizowanych przez konsorcjantów po zawarciu umowy konsorcjum.

Profil funkcjonalny podatnika a ceny transferowe

Stan faktyczny i stanowisko Organu

Spółka działa w ramach międzynarodowej struktury kapitałowej i zajmuje się produkcją wyrobów dla branży motoryzacyjnej. W ramach swojej działalności podatek produkuje komponenty do produkcji pojazdów i dokonuje dostaw bezpośrednio do podmiotów powiązanych. Spółka zakupuje materiały i prefabrykaty od podmiotów powiązanych oraz nabywa usługi centralne i korzysta z finansowania, które udzielane jest przez udziałowca.

Spółka w ramach swojej działalności odpowiadała za produkcję, kontrole jakości, magazynowanie, dostarczanie produktów do klientów, pakowanie oraz fakturowanie. Spółka nie angażowała się w prace badawczo-rozwojowe, czy organizację sprzedaży wyrobów ani działania marketingowo - sprzedażowe.

Spółka w ramach działania w grupie była beneficjentem ustaleń podjętych przez podmiot powiązany i osoby trzecie, a funkcje strategiczne realizował podmiot centralny z Grupy.

Organ podatkowy podczas przeprowadzanej kontroli:

- przeanalizował rzeczywisty przebieg transakcji, a w konsekwencji przeprowadził analizę funkcjonalną spółki, w trakcie której ustalił, że była ona producentem o ograniczonych funkcjach i ryzykach (tzw. producentem kontraktowym);
- ocenił wpływ powiązań na rentowność podatnika;
- zwrócił uwagę na straty podatkowe odnotowywane przez Spółkę w okresie 2010-2013 oraz 2016 -2018. Organ zakwestionował wyniki finansowe Spółki i dokonał szacowania dochodu w oparciu o analizę porównawczą. Zdaniem organu, podatek o profilu funkcjonalnym producenta o ograniczonym ryzyku powinien osiągnąć niski, ale stabilny zysk. Dlatego na potrzeby szacowania dochodu organ przyjął wskaźnik rentowności kształtujący się w dolnym zakresie przedziału rynkowego analizy porównawczej.

Stanowisko Organu

WSA przyznał rację organowi w zakresie określenia profilu funkcyjnego spółki, wskazując, iż zarzuty spółki w tym zakresie są nieuzasadnione.

Dodatkowo zdaniem Sądu:

- „trafnie organ zwrócił uwagę, odwołując się do Wytocznych OECD, że ustalenie profilu działalności spółki w dochodowej w tamtym okresie branży sektora motoryzacyjnego, jako producenta o ograniczonych funkcjach i ryzyku, determinuje tezę, że tego rodzaju podmiot powinien osiągać niski, ale stabilny zysk. Tymczasem spółka nie osiągała dodatniego wyniku i była w istocie jedyną spółką w grupie kapitałowej osiągającą ujemny wynik finansowy, ponosząc straty już na etapie działalności operacyjnej.”
- uzasadnionym było przeprowadzenie przez organ własnej analizy porównawczej, gdzie zbadano rentowność podmiotów działających w tej samej branży, zwłaszcza o profilu funkcjonalnym porównywalnym do spółki;
- wykazano bowiem, że podatek jest powiązany z innym podmiotem (podmiotami), w związku z istnieniem takich powiązań ustalone/narzucone zostały warunki odbiegające od warunków ogólnie stosowanych, w efekcie czego podatek zaniżył dochód podlegający opodatkowaniu

Dobrowolne umorzenie udziałów jako transakcja kontrolowana

Stan faktyczny

Spółka akcyjna działająca w branży rolniczej posiada pięciu udziałowców, gdzie dwóch (drugi i czwarty) prowadzi indywidualne gospodarstwa rolne, których działalność stanowi podstawę funkcjonowania Spółki. Pozostali trzech udziałowcy (pierwszy, trzeci i piąty) nie prowadzą działalności rolniczej.

Dwóch z pięciu udziałowców (drugi i czwarty) podjęło decyzję o zakończeniu działalności rolniczej.

W związku z tym, planują również wystąpić ze Spółki, uznając dalsze uczestnictwo w podmiocie wspierającym rolnictwo za bezcelowe. Dodatkowo, również udziałowiec piąty planuje opuścić Spółkę.

W obliczu tej sytuacji, pozostali udziałowcy (pierwszy i trzeci) postanowili kontynuować działalność Spółki. Aby kontynuować działalność, zaproponowali oni wykup udziałów od ustępujących wspólników (drugiego, czwartego i piątego). Umorzenie udziałów nastąpi bez wynagrodzenia, za zgodą umarzanych wspólników.

Pomiędzy udziałowcem drugim, pierwszym, trzecim oraz piątym występuje pokrewieństwo lub powinowactwo do drugiego stopnia. Prezesem Zarządu Spółki jest małżonka udziałowca czwartego.

Pytanie/wątpliwość: Czy planowane umorzenie udziałów wspólnika stanowi transakcję kontrolowaną w rozumieniu art. 11a ust. 1 pkt 6 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 865 z późn. zm.)?

Stanowisko Organu

NSA uznał, że umorzenie udziałów może być transakcją kontrolowaną.

W ocenie Naczelnego Sądu Administracyjnego powiązania pomiędzy udziałowcami mogą wpływać na warunki dobrowolnego umorzenia udziałów. W konsekwencji, takie nieodpłatne umorzenie może stanowić zdarzenie, którego warunki zostały ustalone lub narzucone w wyniku tych powiązań.

Dzieje się tak, ponieważ umorzenie następuje na skutek działań Spółki, a dokładniej jej zgromadzenia wspólników i samego wspólnika, których warunki mogły zostać ustalone lub narzucone właśnie ze względu na istniejące powiązania.

NSA podkreśla istotność relacji pomiędzy:

- spółką z ograniczoną odpowiedzialnością a pięcioma jej wspólnikami (osobami fizycznymi) – powiązania korporacyjne,
- prezesem zarządu spółki, która jest żoną jednego ze wspólników – jako więzi pokrewieństwa lub powinowactwa.

Ponadto, NSA wskazuje, iż nienaturalne jest, aby wspólnik dobrowolnie i bez wynagrodzenia zrzekał się swoich udziałów. Oznacza to bowiem rezygnację z majątku w postaci przyszłych dywidend, a także zwrotu kosztów poniesionych na zakup udziałów.

W przypadku takiej nieodpłatnej transakcji pozostali wspólnicy zyskują większe prawa korporacyjne i majątkowe w spółce. Może to mieć wpływ na funkcjonowanie organów spółki oraz na jej przyszłe działania biznesowe.

Wyплаты wynagrodzenia członków zarządu

Stan faktyczny

Spółka wypłaca wynagrodzenia oraz inne świadczenia związane z pełnionymi funkcjami na rzecz Członków Zarządu i Członków Rady Nadzorczej.

Wartość tych transakcji może przekraczać progi z zakresu cen transferowych określone w ustawie o CIT. Wynagrodzenie na rzecz Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej wypłacane jest zgodnie z regułami ustalonymi w KSH.

Pytanie: Czy w sytuacji, w której zasady wypłaty wynagrodzenia przez Spółkę na rzecz poszczególnych Członków Zarządu i Członków Rady Nadzorczej ustalone zostały przed podjęciem funkcji przez te osoby można mówić o wystąpieniu powiązań, o których mowa w art. 11a ust. 1 pkt 4 lit. a w związku z art. 11a ust. 2 Ustawy o CIT?

Stanowisko Organu

Zarząd i Rada Nadzorcza Spółki mają szerokie kompetencje w zakresie zarządzania, reprezentacji, nadzoru i kontroli nad działalnością firmy. Uprawnienia te dają im możliwość wpływania na podejmowane decyzje, w tym na te o charakterze strategicznym i gospodarczym.

W świetle przepisów ustawy o CIT, osoby zasiadające w Zarządzie i Radzie Nadzorczej należy uznać za podmioty powiązane ze Spółką. Spełniają one bowiem kryteria określone w art. 11a ust. 1 pkt 4 w zw. z art. 11a ust. 2 tej ustawy.

Czynnikiem decydującym o uznaniu członków Zarządu i Rady Nadzorczej za podmioty powiązane jest ich zdolność do wpływania na kluczowe decyzje gospodarcze Spółki. Zdolność ta wynika z pełnionych przez nich funkcji i uprawnień.

Ustawodawca celowo wprowadził pojęcie "faktycznej zdolności do wpływania na podejmowanie kluczowych decyzji gospodarczych". Ma ono na celu objęcie tym pojęciem wszystkich osób, które ze względu na swoje stanowisko lub funkcję w Spółce mogą mieć realny wpływ na jej działalność gospodarczą.

W omawianym przypadku Członkowie Zarządu i Rady Nadzorczej aktywnie uczestniczą w funkcjonowaniu Spółki i podejmują decyzje lub wpływają na ich podejmowanie. Oznacza to, że posiadają oni faktyczną zdolność do wpływania na kluczowe kwestie gospodarcze firmy.

Należy zatem uznać, że osoby te spełniają definicję podmiotów powiązanych w rozumieniu ustawy o CIT.



CENY TRANSFEROWE

Wiemy, że transakcje wewnątrzgrupowe cechują się dużą specyfiką, dlatego do każdego projektu podchodzimy indywidualnie i liczymy się z potrzebami każdego Klienta

■ 300+

zadowolonych Klientów z polskich i międzynarodowych grup kapitałowych.

■ 800+

udokumentowanych transakcji z różnych branż

■ 400+

sporządzonych analiz benchmarkingowych

■ 20+

kontroli podatkowych zakończonych sukcesem.

■ 10+

lat doświadczenia i aktywnego działania w obszarze cen transferowych

■ 180+

dla tylu transakcji dokumentację sporządzili nasi specjaliści w ramach jednej grupy kapitałowej.

Jeśli jesteś zainteresowany/zainteresowana naszymi usługami w zakresie cen transferowych zapraszamy do kontaktu.

Kontakt



Anna Kubicz
Partner Zarządzający LTCA

tel. +48 506 071 669
e-mail: anna.kubicz@ltca.pl



Patrycja Szewczyk
Partner LTCA
tel. +48 665 787 150
e-mail: patrycja.szewczyk@ltca.pl





LTCA Zarzycki Niebudek Kubicz sp.k.

ul. Miodowa 1

00-080 Warszawa