

WYTYCZNE W ZAKRESIE CEN TRANSFEROWYCH DLA TRANSAKCJI FINANSOWYCH

Izabela Wójcik, Magdalena Danielewicz

WYTYCZNE W ZAKRESIE CEN TRANSFEROWYCH DLA TRANSAKCJI FINANSOWYCH

Izabela Wójcik, Magdalena Danielewicz

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

Stan prawny na 1 czerwca 2021 r.

Recenzent

Dr hab. Adam Mariański, prof. UŁ

Wydawca

Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący

Kinga Zając

Opracowanie redakcyjne

Trzy kropki Joanna Maź

Projekt okładek serii

Wojtek Kwiecień-Janikowski, Przemek Dębowski

W publikacji powołano się na dokument OECD, oryginalnie opublikowany pod tytułem: OECD (2020), Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions: Inclusive Framework on BEPS Actions 4, 8–10, OECD, Paris, <http://www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.htm>.

Treści zawarte w niniejszej publikacji oraz ich tłumaczenie nie zostało stworzone przez OECD i nie powinno być traktowane jako oficjalne tłumaczenie OECD. OECD nie ponosi odpowiedzialności za treści lub błędy w tym tłumaczeniu.

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2021

ISBN 978-83-8246-279-1

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. 22 535 82 19

e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	11
Wstęp	13
Rozdział 1	
Określenie substancji ekonomicznej transakcji kontrolowanej	17
1.1. Wpływ czynników zewnętrznych na potrzeby finansowe przedsiębiorstwa	24
1.2. Analiza ekonomicznie istotnych czynników porównywalności transakcji	25
1.2.1. Warunki umowne transakcji	26
1.2.2. Analiza funkcjonalna	27
1.2.3. Cechy charakterystyczne transakcji finansowej	30
1.2.4. Warunki ekonomiczne	32
1.2.5. Strategie biznesowe	33
1.3. Recharakteryzacja transakcji	36
1.4. Wyroki sądowe dotyczące recharakteryzacji	42
Rozdział 2	
Centrum finansowe grupy kapitałowej	49
2.1. Centrum finansowe wykonujące funkcje rutynowe	54
2.2. Centrum finansowe wykonujące funkcje nierutynowe	54
Rozdział 3	
Pożyczka w kontekście cen transferowych	56
3.1. Perspektywa pożyczkodawcy i pożyczkobiorcy	57

3.2. Metody ustalenia rynkowego poziomu oprocentowania	
pożyczek wewnątrzgrupowych	60
3.2.1. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej	60
3.2.2. Wycena transakcji według kosztu funduszy	62
3.2.3. Wykorzystanie swapów ryzyka kredytowego	
w wycenie pożyczki	63
3.2.4. Wycena pożyczki z zastosowaniem	
modeli ekonomicznych	64
3.2.5. Oferty banków	64
3.2.6. Inne metody	66
3.3. Ratingi kredytowe i ich wpływ na cenę transakcji finansowej	66
3.3.1. Wykorzystanie ratingu kredytowego na potrzeby	
cen transferowych	68
3.3.2. Poziom inwestycyjny i poziom spekulacyjny ratingu	71
3.3.3. Rating kredytowy transakcji o charakterze dłużnym	72
3.3.4. Rating kredytowy przedsiębiorstwa	72
3.3.5. Członkostwo w grupie kapitałowej a rating kredytowy	
przedsiębiorstwa – domniemane wsparcie wynikające	
z przynależności przedsiębiorstwa do grupy	
(ang. <i>implicit support</i>)	73
3.3.6. Dodatkowe porozumienia umowne między	
pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą i ich wpływ	
na rating	77
3.3.7. Modele ustalania ratingu kredytowego	78
3.4. <i>Safe harbours</i> dotyczące pożyczek w polskich przepisach	81
3.5. Maksymalne oprocentowanie pożyczek według polskich	
przepisów	87
3.6. Gdzie znaleźć dane porównawcze o oprocentowaniu	
pożyczek?	87
3.6.1. Dane statystyczne publikowane przez NBP	87
3.6.2. Bazy danych porównawczych	92
3.6.3. Przykład praktycznego wykorzystania bazy danych	
Bloomberg	93
3.6.4. Przykład praktycznego wykorzystania bazy danych	
Royalty Range	106
3.7. Przygotowanie analizy porównawczej	111
3.8. Analiza zgodności	113

3.9. Wybrane orzecznictwo dotyczące pożyczek	115
3.10. Dokumentacja podatkowa	119
3.11. Aktualizacja dokumentacji podatkowej i analizy cen transferowych	126

Rozdział 4

Transakcje typu cash pooling	128
4.1. Ogólne informacje na temat transakcji typu cash pooling	128
4.1.1. Cash pooling fizyczny	132
4.1.2. Cash pooling wirtualny	137
4.2. Poprawne określenie rzeczywistości zawartej transakcji typu cash pooling (ang. <i>accurate delineation of the actual transaction</i>)	142
4.3. Określanie ceny rynkowej transakcji typu cash pooling	150
4.3.1. Wynagrodzenie za pełnienie funkcji cash pool lidera	152
4.3.2. Wynagrodzenie uczestników transakcji typu cash pooling	158
4.3.3. Poręczenia występujące w transakcji typu cash pooling	160
4.3.4. Wskazówki praktyczne wyceny transakcji cash poolingu	163
4.4. Ważniejsze wyroki międzynarodowe w zakresie transakcji typu cash pooling	172

Rozdział 5

Transakcje typu hedge	182
5.1. Ogólne informacje na temat transakcji typu hedge	182
5.2. Poprawne określenie rzeczywistości zawartej transakcji typu hedge	183
5.3. Określanie ceny rynkowej transakcji typu hedge	185

Rozdział 6

Poręczenia finansowe	189
6.1. Ogólne informacje na temat transakcji poręczeń finansowych i gwarancji	189
6.2. Poprawne określenie rzeczywistości zawartej transakcji poręczenia finansowego	197

6.2.1. Korzyść ekonomiczna (ang. <i>economic benefit</i>) uzyskana z tytułu posiadania poręczenia finansowego	197
6.2.2. Wpływ poręczenia na uzyskanie korzystniejszych warunków pożyczki	198
6.2.3. Dostęp do większej kwoty pożyczki w wyniku posiadanego poręczenia	200
6.2.4. Efekt przynależności do grupy (ang. <i>effect of group membership</i>) i wpływ tego efektu na poręczenia wewnątrzgrupowe	201
6.2.5. Zdolność finansowa poręczyciela do poniesienia ryzyka kredytowego pożyczkobiorcy	209
6.3. Określenie ceny rynkowej opłaty za poręczenie	210
6.3.1. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej (ang. <i>comparable uncontrolled price method – CUP</i>)	210
6.3.2. Wycena uzysku z tytułu poręczenia dla pożyczkobiorcy (ang. <i>yield approach</i>)	214
6.3.3. Wycena wartości dodatkowego ryzyka ponoszonego przez poręczyciela, wycena wartości przyszłego kosztu poręczyciela (ang. <i>cost approach</i>)	216
6.3.4. Oszacowanie prawdopodobieństwa niewykonania zobowiązania przez pożyczkobiorcę (ang. <i>valuation of expected loss approach</i>)	217
6.3.5. Metoda wyceny wartości dokapitalizowania pożyczkobiorcy (ang. <i>capital support method</i>)	218
6.4. Ważniejsze wyroki międzynarodowe w zakresie transakcji poręczeń	218

Rozdział 7

Ubezpieczenia wewnątrzgrupowe (ang. <i>captive insurance</i>)	221
7.1. Definicja i uzasadnienie potrzeby posiadania ubezpieczenia i reasekuracji	221
7.2. Poprawne określenie rzeczywiście zawartej transakcji ubezpieczenia wewnątrzgrupowego i reasekuracji	223
7.2.1. Założenie przejęcia ryzyka (ang. <i>assumption of risk</i>) i dywersyfikacja ryzyka	225
7.2.2. Przejęcie ekonomicznie istotnych ryzyk (ang. <i>the assumption of the economically significant risk</i>) ...	228

7.2.3. Outsourcing funkcji ubezpieczeniowych	230
7.2.4. Reasekuracja funkcji ubezpieczeniowej w grupie podmiotów powiązanych – fronting	230
7.3. Określenie ceny rynkowej za usługi ubezpieczenia wewnątrzgrupowego i reasekuracji	231
7.3.1. Wycena wartości składek za ubezpieczenie	232
7.3.2. Zastosowanie wskaźników i zwrot z kapitału	233
7.3.3. Efekt synergii powstającej w grupie (ang. <i>group synergy</i>)	236
7.3.4. Sprzedaż agencyjna usług ubezpieczeniowych	237
7.4. Ważniejsze wyroki międzynarodowe w zakresie ubezpieczeń wewnątrzgrupowych	239

Rozdział 8

Stopa zwrotu wolna od ryzyka (ang. *risk-free rate*)

i stopa zwrotu skorygowana o ponoszone ryzyko

(ang. <i>risk-adjusted rate of return</i>)	247
8.1. Określenie stopy zwrotu wolnej od ryzyka (ang. <i>risk-free rate of return</i>)	247
8.2. Określenie stopy zwrotu skorygowanej o ponoszone ryzyko (ang. <i>risk-adjusted rate of return</i>)	250

Rozdział 9

Dyrektywa ATAD a transakcje finansowe zawierane

w grupie kapitałowej	254
----------------------------	-----

Definicje	261
-----------------	-----

Bibliografia	265
--------------------	-----

Wykaz tabel i rysunków	267
------------------------------	-----

WSTĘP

Działalność w grupie MNEs wymaga podejmowania decyzji dotyczących finansów, takich jak np.: zapewnianie środków pieniężnych na potrzeby bieżącej działalności grupy, finansowanie fuzji lub przejęć, udostępnianie pożyczek członkom grupy. Przedmiotem transakcji finansowej może być instrument kapitałowy, prawo lub zobowiązanie do otrzymania/wypłaty środków pieniężnych lub innego składnika aktywów finansowych, wymiana aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych albo instrument pochodny.

W kontekście transakcji wewnątrzgrupowych najpowszechniejszymi transakcjami finansowymi są: pożyczki wewnątrzgrupowe, poręczenia jednostki dominującej, konsolidacja środków pieniężnych, instrumenty pochodne oraz inne usługi skarbowe (np. zarządzanie ryzykiem walutowym, faktoring, umowy nettingu, ubezpieczenia grupowe, zarządzanie aktywami finansowymi).

Transakcje finansowe w ostatnich latach cieszą się coraz większym zainteresowaniem organów podatkowych. Wpływ na to ma kilka czynników. Przede wszystkim kwoty zaangażowane w tych transakcjach są istotne, co powoduje, że ewentualne ryzyko podatkowe staje się wyższe. Ponadto transakcje te są powszechnie spotykane w ramach grup kapitałowych. Fakt, że pieniądź jest mobilny i łatwo zamienny, powoduje niekiedy również trudność przy określaniu rzeczywistego charakteru i cech niektórych instrumentów finansowych. Transakcje finansowe generujące płatności odsetkowe mogą stanowić także okazję do erozji podstawy opodatkowania. Ten aspekt jest szczególnie istotny w grupach przedsiębiorstw wielonarodowych, które mogą generować nadmierne zadłużenie

w krajach o wysokiej stawce opodatkowania, po to, aby odliczać tam odsetki. Zmniejsza to zyski podlegające opodatkowaniu w jurysdykcji pożyczkobiorcy i może – w zależności od sytuacji pożyczkodawcy – zmniejszyć ogólne zobowiązania podatkowe MNEs. Z drugiej strony MNEs kształtują swoje transakcje w ten sposób, aby przychód podatkowy powstawał w państwach o niskiej lub wręcz zerowej stawce podatkowej, bez względu na to, czy podmiot z tego kraju posiada zdolność finansową do udzielenia finansowania.

Powyższe czynniki niewątpliwie wpłynęły na uwzględnienie zagadnień związanych z transakcjami finansowymi w procesie uszczelnienia podatków. W aspekcie międzynarodowym proces ten został zapoczątkowany przez OECD w tzw. planie działań BEPS (ang. *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*), opublikowanym 19.07.2013 r., zawierającym 15 działań, jakie powinny podjąć państwa, aby zapobiec nieuczciwemu unikaniu opodatkowania i przenoszeniu zysków do krajów o niskim poziomie opodatkowania. Działania BEPS zostały przyjęte przez OECD w 2015 r. Zagadnieniu cen transferowych poświęcono działania 8–10. Natomiast dla transakcji finansowych szczególnie znaczenie ma działanie 4, dotyczące ograniczenia prawa do odliczania kosztów odsetek oraz innych płatności finansowych.

Odzwierciedleniem działań BEPS są Wytyczne OECD z 2017 r. Natomiast Wytyczne OECD z 2020 r. stanowią kontynuację działań BEPS 4 oraz 8–10. Dokument ten ma kluczowe znaczenie, bowiem będzie w dalszej kolejności podstawą aktualizacji Wytycznych OECD z 2017 r. (zostanie uwzględniony jako nowy rozdział 10 Wytycznych, dotyczący wyłącznie transakcji finansowych).

Należy zaznaczyć, że Wytyczne OECD nie stanowią przepisów prawa międzynarodowego, które Polska jest zobowiązana stosować. Nie są zatem wiążące dla polskich podatników. Niemniej jednak stanowią pakiet rekomendacji i zaleceń do zastosowania zarówno przez MNEs działające w danym kraju, jak i administrację podatkową. Praktyka wskazuje, że Wytyczne OECD z 2017 r. są co do zasady stosowane przez polską administrację podatkową, o ile polskie przepisy nie stanowią inaczej. Wynika to z faktu, iż z jednej strony Wytyczne OECD z 2017 r. tworzą

zespół rekomendacji dla wykładni art. 9 Modelowej Konwencji OECD (w którym zawarto definicję ALP – zasady ceny rynkowej), która natomiast stanowi podstawę dla umów bilateralnych zawieranych przez Polskę z innymi krajami. Z drugiej strony Wytyczne te są odzwierciedlane w przepisach polskiego porządku prawnego, tj. ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (rozdział 1a, oddział 2 „Zasada ceny rynkowej”). Z tego względu istotne jest przeanalizowanie i realizowanie zaleceń OECD, w szczególności dotyczących transakcji finansowych. Działanie podatników zgodne z Wytycznymi OECD może istotnie zminimalizować ryzyko ewentualnego sporu z organami podatkowymi w zakresie uznania transakcji za nierynkową.

Autorki niniejszego opracowania opierając się na Wytycznych OECD z 2020 r., omówiły najważniejsze kwestie poruszane w tym dokumencie, jak również przedstawiły inne istotne aspekty związane z zawieraniem transakcji finansowych przez podmioty powiązane, wynikające z polskich regulacji o cenach transferowych oraz praktycznych doświadczeń.

Publikacja ma ograniczone zastosowanie do transakcji zawieranych przez profesjonalne instytucje finansowe (np. banki), z uwagi na dodatkowe wymogi i ograniczenia regulacyjne, które są zobowiązane przestrzegać te instytucje w zakresie transakcji finansowych.

W książce przyjęto stan prawny na 1.06.2021 r.

Rozdział 1

OKREŚLENIE SUBSTANCJI EKONOMICZNEJ TRANSAKЦИИ KONTROLOWANEJ

Niekwestionowaną zasadą w obszarze cen transferowych jest zasada rynkowości transakcji (ang. *arm's length principle*), rozumiana jako konieczność ustalenia wynagrodzenia w transakcji na warunkach rynkowych.

Warunkiem koniecznym do ustalenia rynkowego poziomu ceny jest ustalenie faktycznego charakteru transakcji (tzw. ustalenie substancji ekonomicznej transakcji). Co więcej, określenie substancji ekonomicznej transakcji kontrolowanej, obejmujące analizę istotnych warunków transakcji, jest niezbędnym elementem poprzedzającym właściwą wy cenę transakcji. Najpierw bowiem należy ustalić, z jaką transakcją mamy *de facto* do czynienia, a w dalszej kolejności na tej podstawie można ustalić cenę tej transakcji.

Kwestia właściwego określenia substancji ekonomicznej jest również przedmiotem rozważań Wytycznych OECD z 2020 r. w odniesieniu m.in. do transakcji udzielania pożyczek¹.

¹ Wiele wytycznych, które mają na celu wsparcie analizy wykonanej w celu poprawnego określenia rzeczywistości zawartej transakcji, można znaleźć w: 1) Wytycznych OECD z 2017 r. w rozdziale 1, w szczególności w: pkt 1.36, dotyczącym ekonomicznie istotnych cech porównywalności i pkt 1.60, w zakresie analizy ryzyka (w tym dalsze wyjaśnienia zawarte w pkt 1.61–1.106), a także w sekcji D.2, która porusza tematykę recharakteryzacji i odrzucenia transakcji; 2) Wytycznych OECD z 2020 r. w sekcjach: B.1–B.3 m.in. dla transakcji pożyczki, C.2.2 dla transakcji typu cash pooling, C.3 dla transakcji hedgingu, D.1 dla transakcji poręczenia, E.1–E.2 dla transakcji ubezpieczenia wewnątrzgrupowego.

Należy zauważyć, że poszczególne etapy weryfikacji rzeczywistego charakteru tego typu transakcji obejmują:

1. **Etap 1** (analiza jakościowa transakcji – weryfikacja substancji ekonomicznej transakcji kontrolowanej – ustalenie rzeczywistej transakcji).

Wytyczne OECD z 2020 r. szczegółowo odnoszą się do określenia rzeczywistego charakteru transakcji dotyczącej udzielenia finansowania. Zgodnie ze stanowiskiem OECD² ustalając substancję ekonomiczną transakcji polegającej na udzieleniu finansowania, w zależności od okoliczności danego przypadku, należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

- 1) obecność lub brak ustalonej daty spłaty długu – w przypadku braku daty spłaty długu (lub istnienia wieloletniego finansowania, z bliżej nieokreśloną datą spłaty tego finansowania) możliwe jest uznanie, że pożyczka stanowi wpłatę na kapitał;
- 2) obowiązek zapłaty odsetek – czy istnieje obowiązek zapłaty odsetek? Jeśli tak, to w jakich terminach są one płatne? Brak odsetek może sugerować, że mamy do czynienia z wpłatą na kapitał. W przypadku wpłaty na kapitał podmiot udzielający finansowania nie jest zainteresowany wypłatą odsetek, lecz jego głównym celem jest to, aby nastąpił zwrot na kapitale, czyli żeby firma była rentowna;
- 3) istnienie prawa do egzekwowania zapłaty kwoty głównej i odsetek – czy podmiot udzielający finansowania ma takie prawo? Czy podmiot udzielający finansowania, w ogóle jest zainteresowany spłatą kwoty głównej i odsetek, czy wręcz odwrotnie, woli, aby finansowanie nie było w ogóle spłacone – czyli, żeby obciążało wynik podatkowy pożyczkobiorcy – co może oznaczać, że celem finansowania były głównie kwestie podatkowe. W takiej sytuacji brak jest zasadności ekonomicznej zaciągnięcia tego zobowiązania, co oznacza w efekcie, że koszt nie był poniesiony w celu osiągnięcia przychodu;
- 4) status podmiotu finansującego w porównaniu do instytucji kredytowych – czy podmiot udzielający finansowania zachowuje się jak bank? Czy zarządza finansami grupy MNEs? Czy ma zdolność finansową do takiej działalności? Jeśli nie ma zdolności finansowej

² Wytyczne OECD z 2020 r., pkt 10.12.

- (np. odpowiedniego kapitału) lub nie ma zdolności operacyjnej (w postaci odpowiednio wykształconych kadr, np. menedżerów w zakresie finansów przedsiębiorstw lub zespołu prawnego), wówczas można domniemywać, że finansowanie jest wpłatą na kapitał przekazaną przez inny podmiot z grupy;
- 5) istnienie zapisów w umowach określających zasady udzielenia finansowania – czy w ogóle istnieje umowa? Jeśli tak, to czy znajdują się w niej podstawowe zasady finansowania? Umowa jest punktem wyjściowym analizy;
 - 6) obecność zabezpieczeń/poręczeń dla udzielonego finansowania – warto jest również zweryfikować istnienie polityk wewnątrzgrupowych w odniesieniu do zabezpieczenia finansowania oraz historycznego zachowania stron, tj. czy w przypadku poprzednich finansowań (przede wszystkim od podmiotów niepowiązanych) podmiot starał się zabezpieczyć finansowanie – jeśli tak, może to oznaczać, że również i w badanej transakcji powinno wystąpić takie zabezpieczenie, a w konsekwencji tańsze finansowanie;
 - 7) źródło płatności odsetek – co jest celem finansowania? Działalność bieżąca, operacyjna, czy może inwestycyjna? Z czego będą płacone odsetki? Czy podmiot otrzymujący finansowanie ma w ogóle możliwość w przyszłości poniesienia tego kosztu? Czy może mamy do czynienia z sytuacją, że cały zysk pożyczkobiorcy pochłonie koszty finansowania? – jeśli tak, możemy domniemywać, że mamy do czynienia z wpłatą na kapitał, gdyż podmioty niezależne raczej rzadko doprowadzają do sytuacji, gdy ich cały zysk przeznaczony jest na spłatę zobowiązań. Taka sytuacja co do zasady występuje bowiem w sytuacjach nadzwyczajnych, np. finansowanie spółki w kryzysie finansowym lub ratowanie spółki przed upadłością;
 - 8) zdolność pożyczkobiorcy do uzyskania pożyczek od niepowiązanych instytucji pożyczkowych – czy pożyczkobiorca byłby w stanie zaciągnąć pożyczkę w niepowiązanym banku?;
 - 9) stopień, w jakim uzyskane finansowanie jest wykorzystywane na nabycie innego przedsiębiorstwa – czy celem finansowania jest np. połączenie z innym podmiotem lub przejęcie? Wówczas należałoby wziąć pod uwagę zmianę warunków ekonomicznych wynikającą z takiego przejęcia/połączenia. Czy taka zmiana poprawia zdolność kredytową pożyczkobiorcy?;

- 10) fakt braku spłaty przez dłużnika zobowiązania w określonym terminie płatności lub staranie się dłużnika o odroczenie terminu płatności (wydłużenie terminów spłaty) – czy pożyczkodawca jest zainteresowany możliwościami spłaty długu przez pożyczkobiorcę? W warunkach rynkowych pożyczkodawca będzie monitorował działalność pożyczkobiorcy względem możliwości spłaty przez niego zaciągniętego zadłużenia.

Rozszerzenie analizy pierwszego etapu znajduje się w podrozdziałach 1.1–1.2.

2. **Etap 2** (analiza wartościowa transakcji – weryfikacja substancji ekonomicznej transakcji kontrolowanej).

Na tym etapie należy zweryfikować w szczególności, czy stosunek zadłużenia do kapitału nie odbiega istotnie od wskaźników notowanych przez podmioty niepowiązane działające w tej samej branży co podmiot badany należący do MNEs.

W celu ustalenia wartości wskaźnika można:

- 1) w pierwszej kolejności ustalić profil funkcjonalny pożyczkobiorcy (podmiotu badanego), tj. czy mamy do czynienia z przedsiębiorcą usługowym, produkcyjnym lub dystrybucyjnym oraz czy podmiot ten nie pełni funkcji finansowych (skarbowych) w grupie MNEs. Ta kwestia będzie rzutowała na to, czy podmiot zaciąga finansowanie dla własnych celów, czy do celów finansowania innych podmiotów w grupie MNEs. Podmioty pełniące usługi finansowe w grupie MNEs przeważnie są bardziej zadłużone niż inne podmioty niepełniące takich funkcji – co również ma miejsce w podmiotach niepowiązanych pełniących funkcje finansowe/bankowe;
- 2) w następnej kolejności należy ustalić wskaźniki zadłużenia podmiotu badanego, w tym celu można obliczyć dwa wskaźniki z poniższych (możliwe jest również zastosowanie innych, bardziej właściwych wskaźników w danych okolicznościach):
 - a) wskaźnik ogólnego zadłużenia to wskaźnik finansowy stanowiący stosunek kapitałów obcych (zobowiązań) do aktywów. Im większa jest wartość tego wskaźnika, tym wyższe ryzyko

ponosi pożyczkodawca (przeważnie oznacza to w konsekwencji wyższe odsetki od pożyczki). W związku z czym przyjmuje się, że wartość tego wskaźnika powyżej 0,67 wskazuje na nadmierne ryzyko kredytowe pożyczkobiorcy³. Niski poziom wskaźnika świadczy o samodzielności finansowej podmiotu badanego,

$$\text{Wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$$

- b) wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych, który informuje o poziomie pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi. Zgodnie z normą w przypadku przekroczenia przez ten wskaźnik poziomu 1,0 przedsiębiorstwo uważa się za silnie zadłużone (dotyczy dużych firm)⁴.

$$\text{Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{kapitał własny}}$$

Ustalone w ten sposób wskaźniki należy przede wszystkim odnieść do przejętych norm wskazanych powyżej. Warto również odnaleźć podmioty porównywalne, działające w tych samych lub przynajmniej podobnych warunkach do podmiotu badanego, operujące w tej samej branży. Branża oraz warunki ekonomiczne (etapy rozwoju przedsiębiorstwa) mają tutaj bardzo istotne znaczenie, gdyż z jednej strony możemy mieć podmioty mocno lewarowane, kapitałochłonne, np. działające w branży produkcyjnej, finansowej lub start-upy, a z drugiej strony podmioty usługowe niewymagające istotnego zadłużenia. Podmioty porównywalne z podmiotem badanym można ustalić w oparciu o profesjonalne systemy do wyszukiwania danych porównawczych, takie jak Orbis (lub TP Catalyst), Infocredit, ale również za pomocą danych zawartych w systemie

³ Podana wartość wskaźnika (0,67) jest najczęściej przedstawianą normą opisywaną w różnych źródłach, dla przykładu opracowanie analizy wskaźników przygotowane przez UMCS w Lublinie (dostęp: 1.06.2021 r.). Ze względu na specyfikę branży należy jednak wykonać dodatkową analizę opisaną w kolejnym etapie 3.

⁴ Dla mniejszych firm norma wynosi 1,6. W tym przypadku również wskazane jest wykonanie analizy opisaną w kolejnym etapie 3.

Z uwagi na brak dostępu do danych porównawczych, właściwa wycena transakcji finansowych często jest problematyczna i w konsekwencji może powodować ryzyko sporu z organem podatkowym. Autorki zawarły w publikacji praktyczne wskazówki, które stanowią nieodzowną pomoc w ustalaniu cen transferowych z zachowaniem zasady rynkowości.

W publikacji przedstawiono istotne aspekty analizy transakcji finansowych zawieranych pomiędzy podmiotami powiązаныmi. W szczególności omówiono takie zagadnienia jak:

- metody ustalenia rynkowego poziomu oprocentowania pożyczek wewnątrzgrupowych,
- ratingi kredytowe i ich wpływ na cenę transakcji finansowej,
- określanie ceny rynkowej w transakcji typu cash pooling,
- transakcje poręczenia finansowego,
- usługi ubezpieczenia wewnątrzgrupowego i reasekuracji.

„(...) transakcje finansowe są dokonywane nie tylko przez profesjonalne instytucje finansowe, lecz także przez większość dużych i średnich firm, w związku z czym wiedza o sposobie ustalania rynkowych cen transferowych przy transakcjach finansowych staje się bardzo istotna. Ponadto transakcje finansowe cieszą się coraz większym zainteresowaniem organów podatkowych, podobnie jak zagadnienia cen transferowych i podmiotów powiązanych”.

Dr hab. Adam Mariański, prof. UŁ

Izabela Wójcik – doradca podatkowy; Naczelnik Wydziału Cen Transferowych i APA II w Ministerstwie Finansów; przedstawiciel Polski na posiedzeniach OECD w trakcie prac nad Wytycznymi OECD dla transakcji finansowych; posiada ponad 15-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze TP.

Magdalena Danielewicz – doradca podatkowy; menedżer podatkowy w jednym z największych banków w Polsce; kieruje zespołem podatkowym, który odpowiada m.in. za ceny transferowe w transakcjach finansowych; posiada 20-letnie doświadczenie zawodowe.



9 788382 462791 W01P01

ISBN 978-83-8246-279-1



9 788382 462791

ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA 801 04 45 45

ZAMOWIENIA@WOLTERSKLWUER.PL

WWW.PROFINFO.PL

CENA 129 ZŁ (W TYM 5% VAT)