

Marcin Sołtysik

Porozumienie cenowe jako instrument zwiększenia pewności inwestowania w polskim prawie podatkowym

Ekonomiczne Problemy Usług nr 120, 105-117

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Marcin Sołtysik*

**POROZUMIENIE CENOWE
JAKO INSTRUMENT ZWIĘKSZENIA PEWNOŚCI
INWESTOWANIA W POLSKIM PRAWIE PODATKOWYM**

Streszczenie

Porozumienia cenowe stanowią rodzaj szczególnej interpretacji przepisów prawa podatkowego, której celem jest ochrona interesów podatnika poprzez usunięcie ryzyka związanego z możliwością zakwestionowania przez organ podatkowy prawidłowości dokonanych rozliczeń pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Zakwestionowanie prawidłowości ceny transakcyjnej w toku czynności kontrolnych może wiązać się w stosunku do podatnika z sankcjami podatkowymi oraz karnoskarbowymi. Celem porozumienia jest uznanie przez organ podatkowy prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej. W przypadku uzyskania porozumienia cenowego, podatnik może mieć pewność, że podczas ewentualnej kontroli podatkowej nie będą kwestionowane zastosowane przez niego i jego kontrahenta ceny transakcyjne. Tym samym zawarcie porozumienia cenowego będzie stanowiło zabezpieczenie interesu podatnika poprzez zwiększenie pewności prawidłowości naliczenia podatków, a tym samym zwiększenia pewności inwestowania. Celem artykułu jest prezentacja porozumień cen transakcyjnych oraz procedury uzyskania decyzji w tym zakresie. Przedstawiona w niniejszym artykule analiza aktów prawnych pozwala postawić hipotezę, że regulacje prawne mają wpływ na

* Marcin Sołtysik, mgr, Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług (Katedra Rachunkowości i Controllingu). Kancelaria Podatkowa SOŁTYSIK s.c., e-mail: biuro@soltyzik.com.pl.

wzrost gospodarczy. W pracy wykorzystano metodę badawczą obejmującą analizę treści aktów prawnych.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, podmioty powiązane, porozumienie cenowe

Wstęp

Z dniem 1 stycznia 2006 roku w związku z nowelizacją Ustawy Ordynacja podatkowa weszły w życie przepisy wprowadzające nowe zagadnienie w polskim prawie podatkowym, jakim było porozumienie w sprawie ustalania cen transakcyjnych. Nowelizacja ustawy stanowiła jeden z elementów realizacji przyjętej przez Radę Ministrów w styczniu 2004 r. Strategii podatkowej¹. W uzasadnieniu do projektu wprowadzającego porozumienie w sprawie ustalania cen transakcyjnych możemy przeczytać, że jednym z głównych założeń przyjętych w Strategii podatkowej było zwiększenie pewności i stabilności prawa podatkowego, co w konsekwencji ma przyczynić się do wzrostu gospodarczego. Natomiast jednym z głównych kierunków zmian do Ustawy Ordynacja podatkowa, wynikających ze Strategii podatkowej, ma być wprowadzenie procedury wiążących porozumień pomiędzy podatnikami (lub grupą powiązanych przedsiębiorstw) a administracją podatkową, tzw. uprzednie porozumienia w zakresie metody ustalania cen transakcyjnych z podmiotami powiązаныmi jako istotny instrument zwiększenia pewności inwestowania. Pewność w planowaniu cen w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi stanowi jedną z kluczowych kwestii dla przedsiębiorstw krajowych oraz międzynarodowych, które zamierzają dokonać inwestycji w Polsce. Celem artykułu jest prezentacja porozumień cen transakcyjnych oraz procedury uzyskania decyzji w tym zakresie. Przedstawiona w niniejszym artykule analiza aktów prawnych pozwala postawić hipotezę, że regulacje prawne mają wpływ na wzrost gospodarczy. W pracy wykorzystano metodę badawczą obejmującą analizę treści aktów prawnych.

1. Ceny transferowe informacje ogólne

Podstawowa definicja ceny transakcyjnej zawarta jest w artykule 3 pkt 10 Ordynacji podatkowej²: zgodnie z jej brzmieniem ilekroć w ustawie jest mowa

¹ Sejm RP IV kadencji, Druk nr 3417 z 28 października 2004 r. *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy Ordynacja podatkowa.*

² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j., Dz.U. z 2015 r. poz. 613.

o cenie transakcyjnej, rozumie się przez to cenę przedmiotu transakcji zawieranej pomiędzy podmiotami powiązanymi w rozumieniu przepisów prawa podatkowego dotyczących podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług. Pojęcie „ceny transferowej” oznacza ceny stosowane w transakcjach pomiędzy podmiotami gospodarczymi, które są ze sobą w szczególny sposób powiązane. Powiązania te na ogół dotyczą relacji kapitałowych, czyli wynikają z faktu posiadania przez jeden podmiot gospodarczy istotnego udziału w kapitale drugiego podmiotu. Dzięki temu, pierwszy podmiot zyskuje realny wpływ na działania biznesowe podmiotu drugiego, w tym na warunki transakcji, które z nim zawiera.

Przykład:

Firma A sp. z o.o. sprzedała towary swojemu odbiorcy, Firmie B sp. z o.o., z którym jest powiązana; wielkość transakcji opiewała na 10 000 szt. po cenie 50 zł/szt. W wyniku kontroli urząd skarbowy zakwestionował powyższą cenę i udowodnił, że była ona zaniżona w stosunku do cen rynkowych o 100 zł/szt.

1. Sytuacja przed kontrolą cen transferowych.

Rachunek zysków i strat firmy A sp. z o.o. dotyczący transakcji ze spółką B sp. z o.o.

Pozycja	Wartość
Przychód ze sprzedaży	50 zł × 10 000 szt. = 500 000 zł
Koszt sprzedanych towarów	250 000 zł
Koszt sprzedaży	50 000 zł
Zysk (dochód)	200 000 zł
Podatek dochodowy 19%	38 000 zł

2. Sytuacja po kontroli cen transferowych przez organ podatkowy.

Rachunek zysków i strat firmy A sp. z o.o. dotyczący transakcji ze spółką B sp. z o.o.

Pozycja	Wartość
Przychód ze sprzedaży	100 zł × 10 000 szt. = 1 000 000 zł
Koszt sprzedanych towarów	250 000 zł
Koszt sprzedaży	50 000 zł
Zysk (dochód) / po korekcie	700 000 zł
Zysk (dochód) zadeklarowany	200 000 zł
Dodatkový dochód oszacowany	500 000 zł
Dodatkový podatek 19% od kwoty 500 000 zł	95 000 zł

W przedstawionym przykładzie na skutek błędnego zastosowania ceny transakcyjnej firmie A został oszacowany dodatkowy dochód w wysokości 500 000 zł. Następnie dochód został opodatkowany stawką podatku 19%, co spowodowało obowiązek uiszczenia 95 000 zł tytułem podatku.

Powyższy przykład ilustruje zagadnienie optymalizacji w zakresie cen transferowych, które nabierają coraz większego znaczenia w praktyce wielu przedsiębiorstw. Nie jest zatem zaskakujące, że w tym obszarze przedsiębiorcy próbują w ramach istniejących regulacji prawnych podejmować działania o charakterze optymalizacyjnym oraz redukującym poziom obciążeń podatkowych z tego tytułu³.

2. Podmioty powiązane

Jak wynika z przedstawionych już rozważań oraz przykładu, władze skarbowe mają prawo weryfikować rynkowość cen ustalanych w transakcjach między kontrahentami powiązanymi. Definicję podmiotów powiązanych zawiera art. 11 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych⁴ oraz art. 25 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych⁵. W artykułach tych zdefiniowano podmioty, które uważa się za powiązane w relacjach międzynarodowych i powiązania podmiotów krajowych. Obok powiązania o charakterze kapitałowym oraz kontrolnym i zarządczym ustawy wyróżniają również powiązania o charakterze rodzinnym, wynikającym ze stosunku pracy, majątkowe. Z praktycznego punktu widzenia powiązania poprzez udziały w kapitale drugiego podmiotu są najczęściej spotykanymi powiązaniem w polskim życiu gospodarczym.

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych⁶ mówi:

Art. 11. 1. Jeżeli:

- 1) osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, mająca miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na teryto-

³ J. Wyciślok, *Optymalizacja podatkowa*, C.H. Beck, Warszawa 2013, s. 351.

⁴ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j., Dz.U. z 2014 r. poz. 851.

⁵ Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j., Dz.U. z 2012 r. poz. 361.

⁶ Art. 11 ust.1 i 4 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

rium Rzeczypospolitej Polskiej, zwana dalej „podmiotem krajowym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwem położonym poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego przedsiębiorstwa albo

- 2) osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, mająca miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zwana dalej „podmiotem zagranicznym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu podmiotem krajowym lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego podmiotu krajowego albo
- 3) ta sama osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej równocześnie bezpośrednio lub pośrednio bierze udział w zarządzaniu podmiotem krajowym i podmiotem zagranicznym lub w ich kontroli albo posiada udział w kapitale tych podmiotów

– i jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podatnik nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały dochody danego podatnika oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań.

4. Przepisy ust. 1–3a stosuje się odpowiednio, gdy:

- 1) podmiot krajowy bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu innym podmiotem krajowym lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale innego podmiotu krajowego albo
- 2) ta sama osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej równocześnie bezpośrednio lub pośrednio bierze udział w zarządzaniu podmiotami krajowymi lub w ich kontroli albo posiada udział w kapitale tych podmiotów.

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych⁷ mówi:

Art. 25. 1. Jeżeli:

- 1) osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, mająca miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zwana dalej „podmiotem krajowym”, bierze

⁷ Art. 25 ust. 1 i ust. 4 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

- udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwem położonym poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego przedsiębiorstwa albo
- 2) osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, mająca miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zwana dalej „podmiotem zagranicznym”, bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu podmiotem krajowym lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale tego podmiotu krajowego albo
 - 3) ta sama osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej równocześnie bezpośrednio lub pośrednio bierze udział w zarządzaniu podmiotem krajowym i podmiotem zagranicznym lub w ich kontroli albo posiada udział w kapitale tych podmiotów
- i jeżeli w wyniku takich powiązań zostaną ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, i w wyniku tego podatnik nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby wymienione powiązania nie istniały dochody danego podatnika oraz należny podatek określa się bez uwzględnienia warunków wynikających z tych powiązań.

4. Przepisy ust. 1–3a stosuje się odpowiednio, gdy:

- 1) podmiot krajowy bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu innym podmiotem krajowym lub w jego kontroli albo posiada udział w kapitale innego podmiotu krajowego, albo
- 2) ta sama osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej równocześnie bezpośrednio lub pośrednio bierze udział w zarządzaniu podmiotami krajowymi lub w ich kontroli albo posiada udział w kapitale tych podmiotów.

Wykorzystanie przez podmioty gospodarcze mechanizmów planowania podatkowego z uwzględnieniem cen transferowych wiąże się z uszczerbkiem dla wpływów budżetowych przede wszystkim w zakresie podatków dochodowych⁸. Z tego względu tu należy poszukiwać przeciwdziałających im norm prawnych. W polskim prawie podatkowym regulacje w zakresie cen transferowych zawarte

⁸ R.A. Nawrot, *Międzynarodowa optymalizacja podatkowa*, Difin, Warszawa 2014, s. 168.

w art. 11 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 25 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych wzorowane są na art. 9 Modelowej Konwencji OECD. Regulacje zawarte w polskich przepisach podatkowych są dużo bardziej uszczegółowione. Warto zwrócić uwagę na fakt, że postanowienia art. 11 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i art. 25 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych przewidują możliwość obliczenia dochodu podmiotu krajowego bez uwzględnienia warunków wynikających z korzystnych dla tego podmiotu powiązań z podmiotami powiązanymi, w tym zagranicznymi. Co oznacza możliwość oszacowania dochodów podatnika w sytuacji zaniżenia ich w toku transakcji dokonywanych z podmiotami powiązanymi lub wprawdzie niepowiązanymi, lecz zlokalizowanymi w reżimach stosujących szkodliwą konkurencję podatkową. Podstawowym celem regulacji zawartych w art. 11 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i art. 25 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych jest przeciwdziałanie wykorzystywaniu podmiotów powiązanych do zawyżania bądź zaniżania cen transakcyjnych, co prowadzi do zaniżania zobowiązań podatkowych.

3. Rodzaje porozumień w sprawach ustalenia cen transakcyjnych

W celu wyeliminowania możliwości podważenia ceny transakcyjnej przez organ skarbowy podatnik ma prawo skorzystać z narzędzia planowania i obrony cen transferowych: takim instrumentem jest porozumienie w sprawie ustalania cen transakcyjnych. Jest to swego rodzaju umowa zawierana pomiędzy podatnikiem – podmiotami powiązanymi a władzami podatkowymi. Dotyczy ono wyboru i sposobu stosowania metody ustalania cen w transakcjach między tymi podmiotami. Porozumienie takie jest potwierdzeniem, że w okresie, którego dotyczy, organy skarbowe będą akceptować poziom cen transakcyjnych wynikający z porozumienia dla transakcji podmiotów powiązanych, wskutek czego firma oraz jej właściciele nie będą narażeni na dodatkowe obciążenia fiskalne oraz sankcje karnoskarbowe. W polskich przepisach podatkowych zostały przewidziane trzy rodzaje porozumień⁹: porozumienia jednostronne, dwustronne, wielostronne. Rodzaje porozumień przedstawiono w tabeli 1.

⁹ Art. 20a, 20b, 20c Ustawa Ordynacja podatkowa.

Tabela 1. Rodzaje porozumień

Jednostronne	Dwustronne	Wielostronne
Wydawane na wniosek podmiotu krajowego	Wydawane na wniosek podmiotu krajowego, po uzyskaniu zgody władzy podatkowej właściwej dla podmiotu zagranicznego powiązanego z wnioskodawcą	W przypadku, gdy porozumienie dotyczy podmiotów zagranicznych z więcej niż jednego państwa, jego zawarcie wymaga zgody władz podatkowych państw właściwych dla podmiotów zagranicznych, z którymi ma być dokonywana transakcja
Porozumienia dotyczą prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej między:		
<ul style="list-style-type: none"> – powiązanymi ze sobą podmiotami krajowymi lub – podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym a tym podmiotem zagranicznym lub – podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym, a innymi podmiotami krajowymi powiązanymi z tym samym podmiotem zagranicznym 	<ul style="list-style-type: none"> – podmiotem krajowym powiązanym z podmiotem zagranicznym, a tym podmiotem zagranicznym 	<ul style="list-style-type: none"> – między podmiotem krajowym a powiązanymi z nim podmiotami zagranicznymi z więcej niż jednego państwa

Źródło: D. Żurawska, *Prawo podatkowe: część ogólna*, Difin, Warszawa 2011, s. 233.

Porozumienie obejmuje transakcje, które zostaną dokonane po złożeniu wniosku o zawarcie porozumienia, jak i transakcje, których realizację rozpoczęto przed dniem złożenia wniosku. Porozumienia nie zawiera się w zakresie transakcji, których realizację rozpoczęto przed dniem złożenia wniosku o zawarcie porozumienia, a które w dniu złożenia wniosku są objęte postępowaniem podatkowym, kontrolą podatkową, postępowaniem kontrolnym prowadzonym przez organ kontroli skarbowej lub postępowaniem przed sądem administracyjnym.

4. Procedura uzyskania porozumienia w sprawach ustalania cen transakcyjnych

Przed złożeniem wniosku o zawarcie porozumienia w sprawach ustalania cen transakcyjnych podmiot krajowy zainteresowany zawarciem porozumienia może zwrócić się do organu właściwego w sprawie porozumienia o wyjaśnienie wszelkich wątpliwości dotyczących zawierania porozumienia w indywidualnej

sprawie, a w szczególności celowości zawierania porozumienia, zakresu niezbędnych informacji, trybu i przypuszczalnego terminu zawarcia porozumienia oraz przewidywanych warunków i czasu jego obowiązywania¹⁰.

Składający wniosek o zawarcie porozumienia obowiązany jest do przedstawienia¹¹:

- 1) propozycji stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej, a w szczególności wskazania jednej z metod, o których mowa w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych lub przepisach o podatku dochodowym od osób fizycznych;
- 2) opisu sposobu stosowania proponowanej metody w odniesieniu do transakcji, która ma być przedmiotem porozumienia, a w szczególności do wskazania:
 - a) zasad kalkulacji ceny transakcyjnej,
 - b) prognoz finansowych, na których opiera się kalkulacja ceny transakcyjnej,
 - c) analizy danych porównawczych, jakie wykorzystano do kalkulacji ceny transakcyjnej;
- 3) okoliczności mogących mieć wpływ na prawidłowe ustalenie ceny transakcyjnej, a w szczególności:
 - a) rodzaju, przedmiotu i wartości transakcji, która ma być przedmiotem porozumienia,
 - b) opisu przebiegu transakcji, w tym analizy aktywów, funkcji i ryzyk stron transakcji, a także opisu przewidywanych przez strony transakcji kosztów związanych z transakcją oraz opisu strategii gospodarczej stron transakcji i innych okoliczności, jeżeli ta strategia lub okoliczności mają wpływ na cenę przedmiotu transakcji,
 - c) danych dotyczących sytuacji gospodarczej w branży, w której prowadzi działalność wnioskodawca, w tym danych dotyczących operacji gospodarczych zawieranych przez podmioty niepowiązane, które wykorzystano do sporządzenia kalkulacji ceny transakcyjnej,
 - d) struktury organizacyjnej i kapitałowej wnioskodawcy oraz podmiotów z nim powiązanych, które są stroną transakcji, oraz opisu stosowanych przez podmioty powiązane zasad rachunkowości finansowej;
- 4) dokumentów mających istotny wpływ na wysokość ceny transakcyjnej, a w szczególności tekstów umów, porozumień i innych dokumentów wskazujących na zamiary stron transakcji;

¹⁰ Art. 20e Ustawy Ordynacja podatkowa.

¹¹ Art. 20f Ustawy Ordynacja podatkowa.

- 5) propozycji okresu obowiązywania porozumienia;
- 6) wykazu podmiotów powiązanych, z którymi ma być dokonywana transakcja, wraz z ich zgodą na przedłożenie organowi właściwemu w sprawie porozumienia wszelkich dokumentów dotyczących transakcji i złożenia niezbędnych wyjaśnień.

5. Decyzja w sprawie porozumienia

Postępowanie o uznanie prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej między podmiotami powiązаныmi kończy się wydaniem decyzji zwanej „decyzją w sprawie porozumienia”¹². Decyzję w sprawie porozumienia należy doręczyć podmiotom powiązаныm (krajowym i zagranicznym), z którymi mają być dokonywane transakcje, a w przypadku porozumień dwustronnych lub wielostronnych również władzom podatkowym właściwym dla podmiotów zagranicznych oraz naczelnikowi urzędu skarbowego i dyrektorowi urzędu kontroli skarbowej właściwym dla wnioskodawcy oraz właściwym dla podmiotów krajowych powiązanych z wnioskodawcą będących stronami transakcji objętej decyzją w sprawie porozumienia.

Decyzja w sprawie porozumienia zawiera w szczególności:

- 1) oznaczenie podmiotów objętych porozumieniem;
- 2) wskazanie wartości transakcji objętych porozumieniem;
- 3) wskazanie rodzaju, przedmiotu transakcji objętych porozumieniem oraz okresu, którego ono dotyczy;
- 4) wskazanie metody ustalania ceny transakcyjnej, algorytmu kalkulacji ceny oraz innych reguł stosowania metody;
- 5) określenie istotnych warunków będących podstawą stosowania metody, o której mowa w pkt 4, z uwzględnieniem podziału ryzyka, pełnionych funkcji przez podmioty oraz marży realizowanej przez podmioty, o których mowa w pkt 1;
- 6) termin obowiązywania decyzji.

Każda decyzja posiada swój termin obowiązywania i nie może być dłuższy niż 5 lat. Termin obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia może być przedłużany na kolejne pięcioletnie okresy na wniosek podmiotu powiązanego, złożony nie później niż na 6 miesięcy przed upływem tego terminu, jeżeli kryteria

¹² Art. 20i Ustawy Ordynacja podatkowa.

uznanej w tej decyzji metody ustalania ceny transakcyjnej między podmiotami powiązаныmi nie uległy zmianie. Przedłużenie terminu obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia następuje w drodze decyzji.

Czas, w jakim powinno zakończyć się postępowanie, zależy od rodzaju zawartego porozumienia. W przypadku porozumienia jednostronnego postępowanie powinno być zakończone bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w ciągu 6 miesięcy od dnia jego wszczęcia. W przypadku porozumienia dwustronnego postępowanie powinno być zakończone bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w ciągu roku od dnia jego wszczęcia. Natomiast postępowanie w sprawie porozumienia wielostronnego powinno być zakończone bez zbędnej zwłoki, jednak nie później niż w ciągu 18 miesięcy od dnia jego wszczęcia.

Wniosek o uznanie prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania ceny transakcyjnej podlega opłacie¹³. Wysokość opłaty od wniosku w sprawie porozumienia wynosi 1 procent wartości transakcji będącej przedmiotem porozumienia, przy czym dla porozumienia:

- 1) jednostronnego:
 - a) dotyczącego wyłącznie podmiotów krajowych wynosi nie mniej niż 5 000 zł i nie więcej niż 50 000 zł,
 - b) dotyczącego podmiotu zagranicznego wynosi nie mniej niż 20 000 zł i nie więcej niż 100 000 zł;
- 2) dwustronnego lub wielostronnego wynosi nie mniej niż 50 000 zł i nie więcej niż 200 000 zł.

Natomiast wysokość opłaty od wniosku o przedłużenie terminu obowiązywania decyzji w sprawie porozumienia wynosi połowę wysokości opłaty należnej od wniosku o zawarcie porozumienia.

Podsumowanie

Pewność w planowaniu cen w transakcjach między podmiotami powiązаныmi to jedna z najistotniejszych kwestii dla międzynarodowych i krajowych przedsiębiorstw planujących swoje inwestycje w Polsce, a także istotny instrument zwiększenia pewności inwestowania. Porozumienia w zakresie uznawania prawidłowości wyboru i stosowania metody ustalania cen transakcyjnych między podmiotami powiązаныmi mają charakter szczególnej interpretacji przepi-

¹³ Art. 20m Ustawy Ordynacja podatkowa.

sów prawa podatkowego, wymagającej dogłębnej analizy problematyki prawnej i ekonomicznej. Zawarcie porozumienia pozwala oszczędzić czas i pieniądze oraz ograniczyć ryzyko podatkowe dzięki możliwości rozwiązania z wyprzedzeniem ewentualnych wątpliwości organów podatkowych co do rynkowego charakteru transakcji zawartych pomiędzy podmiotami powiązаныmi, a również wyeliminowaniem ewentualnych sporów z organami podatkowymi. Tym samym porozumienie cenowe będzie stanowiło swego rodzaju zabezpieczenie i spełni rolę instrumentu zwiększającego pewność inwestowania środków finansowych w przedsięwzięcie.

Celem powyższego artykułu była prezentacja porozumień w zakresie cen transakcyjnych i procedury uzyskania porozumienia w sprawie ustalenia cen transakcyjnych. Przeprowadzona analiza regulacji prawnych ukazuje, zdaniem autora, jak istotne, z punktu widzenia prawa podatkowego oraz ekonomii, jest to zagadnienie. Sam fakt umiejscowienia przez ustawodawcę regulacji prawnych w co najmniej trzech ustawach podatkowych jest zdaniem autora pokazaniem, jak ważne i skomplikowane jest to zagadnienie. Zastosowanie przez ustawodawcę tak szczegółowych regulacji prawnych może, zdaniem autora, mieć charakter szczególnego zwiększenia pewności i stabilności prawa podatkowego, co w konsekwencji powinno przyczynić się do wzrostu gospodarczego. Powyższe rozważania są, zdaniem autora, potwierdzeniem postawionej na wstępie hipotezy, że regulacje prawne mają wpływ na wzrost gospodarczy.

Literatura

- Jamroży M., *Ceny transferowe optymalizacja podatkowa*, „Vademecum Głównego Księgowego” 2008, 18 marca.
- Lipniewicz R., *Europejskie prawo podatkowe*, Difin, Warszawa 2011.
- Małecka H., *Ceny transferowe a standardy OECD – unikanie konfliktów*, „Glosa” 2001, nr 5.
- Marciniuk J., *O czym należy pamiętać, przeprowadzając restrukturyzację działalności gospodarczej grupy kapitałowej z punktu widzenia cen transferowych*, „Gazeta Prawna” 2012, 10 lipca.
- Nawrot R.A., *Międzynarodowa optymalizacja podatkowa*, Difin, Warszawa 2014.
- Sejm RP IV kadencji, Druk nr 3417 z 28 października 2004 r. *Uzasadnienie do projektu ustawy o zmianie ustawy Ordynacja podatkowa*.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, t.j., Dz.U. z 2014 r. poz. 851.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, t.j., Dz.U. z 2012 r. poz. 361.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, t.j., Dz.U. z 2015 r. poz. 613.

Wyciśłok J., *Ceny transferowe, przenoszenie dochodów, przedsiębiorstwa powiązane*, C.H. Beck, Warszawa 2010.

Wyciśłok J., *Optymalizacja podatków*, C.H. Beck, Warszawa 2013.

Żurawska D., *Prawo podatkowe: część ogólna*, Difin, Warszawa 2011.

PRICE AGREEMENT AS AN INSTRUMENT TO ENHANCE THE CERTAINTY OF INVESTING IN POLISH TAX LAW

Summary

Price agreements are a kind of special interpretation of tax law, which aims to protect the interests of the taxpayer, by removing the risks associated with the possibility of a challenge by the tax authorities correctness of settlements made between related parties. The challenge to the correctness of the transaction price in the course of inspection activities may involve in relation to the taxpayer of tax penalties and penal tax. The aim of the agreement is the recognition by the tax authority confirmation of the choice and application of the transfer pricing methodology. In the case of a price agreement, a taxpayer can be assured that the eventual tax audit will not challenge applied transaction prices by him and his partner. Thus, the agreement price will constitute security interests of the taxpayer by increasing confidence regularity assessment of taxes, thereby increasing the confidence to invest.

Keywords: transfer pricing, affiliates, price agreement

Translated by Marcin Soltysik