

Spis treści

Wykaz skrótów	13
Wstęp	15
Rozdział 1. Ceny transferowe w praktyce przedsiębiorców i organów podatkowych	17
1.1. Ceny transferowe w Polsce	18
1.2. Podsumowanie raportu	18
1.3. Interpretacje oraz uprzednie porozumienia cenowe	18
1.3.1. Interpretacje podatkowe	19
1.3.2. Uprzednie porozumienia cenowe	19
1.4. Kontrole w zakresie cen transferowych.	20
1.5. Polska na tle innych państw – progi powiązań kapitałowych	22
1.6. Uproszczenia	23
1.7. Procedury wzajemnego porozumiewania się.	24
Rozdział 2. Proces analizy cen transferowych	26
2.1. Analiza biznesu.	27
2.1.1 Analiza branży	27
2.1.2. Analiza otoczenia przedsiębiorstwa	28
2.1.3. Analiza funkcjonalna	28
2.1.4. Znaczenie oceny ryzyka w przygotowaniu analizy funkcjonalnej	30
2.2. Koncepcja centrów odpowiedzialności a metody ustalania cen transferowych.	44
2.3. Dokumentacja	45
Rozdział 3. Podmioty powiązane – na kim spoczywa ryzyko podatkowe	46
3.1. Rodzaje powiązań	47
3.2. Powiązania kapitałowe.	50

3.3. Powiązania osobowe	52
3.4. Powiązania majątkowe i wynikające ze stosunku pracy	53
3.5. Inne przypadki, w których możliwe jest oszacowanie dochodu	55
3.5.1. Zagraniczny zakład	56
3.5.2. Transakcje z podmiotami z rajów podatkowych.	57
3.6. Transakcje z udziałem spółek osobowych	57
3.7. Zawarcie umowy spółki osobowej i umowy wspólnego przedsięwzięcia	58
Rozdział 4. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej	60
4.1. Wstęp	60
4.2. Omówienie metody	61
4.2.1. Krok 1 – identyfikacja transakcji porównywalnych	61
4.2.2. Krok 2 – analiza porównywalności.	64
4.3. Przeprowadzenie analizy porównywalności transakcji	64
Rozdział 5. Metoda rozsądnej marży (koszt plus)	73
5.1. Wstęp	73
5.2. Omówienie metody	75
5.2.1. Krok 1 – ustalenie kosztów	75
5.2.2. Krok 2 – dane porównywalne.	76
5.2.3. Krok 3 – wyznaczenie marży	81
Rozdział 6. Metoda ceny odsprzedaży	82
6.1. Wstęp	82
6.2. Typologia podmiotów handlowych	85
6.3. Omówienie metody	86
6.3.1. Krok 1 – obliczenie marży	86
6.3.2. Krok 2 – identyfikacja transakcji porównywalnych	87
6.3.3. Krok 3 – określenie poziomu marży ceny odsprzedaży dla porównywalnych transakcji i porównanie marży ceny odsprzedaży z transakcją pomiędzy podmiotami powiązanymi	89
Rozdział 7. Metoda marży transakcyjnej netto (TNMM).	91
7.1. Wstęp	91
7.2. Wady i zalety metody TNMM.	93
7.3. Omówienie metody	95
7.3.1. Wybór współczynnika	95
7.3.2. Przeprowadzenie analizy porównawczej.	96
7.3.3. Wytypowanie podmiotów porównywalnych	96
7.3.4. Analiza międzykwartylowa	97

7.3.5. Przykład zastosowania metody TNMM	97
7.4. Korekty w metodzie TNMM	101
Rozdział 8. Metoda podziału zysków	107
8.1. Wstęp	107
8.2. Omówienie metody	109
8.3. Warunki stosowania	109
8.4. Analiza udziału (wkładu)	110
8.5. Analiza rezydualna	112
8.5.1. Podział którego zysku?	114
Rozdział 9. Restrukturyzacja działalności gospodarczej	119
9.1. Przyczyny restrukturyzacji	120
9.1.1. Przyczyny ekonomiczne i społeczne	120
9.1.2. Przyczyny prawne i podatkowe	121
9.2. Profile funkcjonalne producentów	121
9.2.1. Przetwórca (<i>toll manufacturer</i>)	122
9.2.2. Producent kontraktowy (<i>contract manufacturer</i>)	123
9.2.3. Producent w pełni samodzielny (<i>fully-fledged manufacturer</i>)	124
9.3. Profile funkcjonalne dystrybutorów	125
9.3.1. Pośrednik	126
9.3.2. Dystrybutor o funkcjach podstawowych	126
9.3.3. Dystrybutor o funkcjach rozwiniętych	126
9.4. Przykład restrukturyzacji biznesu	127
9.5. Dlaczego restrukturyzacja działalności budzi zainteresowanie władz podatkowych	128
9.6. Analiza transakcji restrukturyzacyjnej	130
9.7. Symulacja ryzyka z wykorzystaniem metod scenariuszowych (symulacja ryzyka)	131
9.8. Gospodarcze przyczyny restrukturyzacji	136
9.9. Przeniesienie dobra posiadającego wartość	138
9.9.1. Dobra materialne	138
9.9.2. Wartości niematerialne	138
9.9.3. Zorganizowana część przedsiębiorstwa	138
9.10. Podatkowe skutki restrukturyzacji	139
Rozdział 10. Świadczenie usług i umowy o podziale kosztów	140
10.1. Świadczenie usług międzygrupowych	140
10.2. Czy usługa została w rzeczywistości wykonana?	141
10.3. Czy usługa ma wartość zgodną z zasadą <i>arm's length</i> ?	142

10.4. Umowy o podziale kosztów	143
10.4.1. Zasada <i>arm's length</i> w umowach CCA.	145
10.4.2. Zawartość umowy CCA.	148
10.4.3. Zmiany w składzie uczestników umowy CCA.	148
10.4.4. Przykład umowy CCA	149
Rozdział 11. Dokumentowanie usług o niskiej wartości dodanej	151
11.1. Definicja usług o niskiej wartości dodanej.	152
11.2. Opis transakcji	157
Rozdział 12. Transakcje finansowe	165
12.1. Środowisko finansowe grupy kapitałowej	166
12.2. Pożyczki.	166
12.3. Niedostateczna kapitalizacja	172
12.3.1. Reguły obowiązujące dla pożyczek zaciągniętych przed końcem 2014 r.	172
12.3.2. Reguły obowiązujące po 1 stycznia 2015 r.	175
12.3.3. Alternatywny system kwalifikowania odsetek jako kosztu podatkowego.	179
12.4. Cash pooling	183
12.5. Gwarancje wewnątrzgrupowe.	186
Rozdział 13. Wartości niematerialne	190
13.1. Wartości niematerialne jako przedmiot transakcji	192
13.2. Wycena wartości niematerialnych i analiza porównywalności.	193
13.3. Dobór metody wyceny wartości niematerialnych	195
13.4. Wyznaczenie stawki opłaty licencyjnej	196
Rozdział 14. Analiza porównawcza	201
14.1. Sposób sporządzania analizy	203
14.1.1. Etap 1: Ogólna analiza informacji dotyczących podatnika i jego otoczenia gospodarczego	203
14.1.2. Etap 2: Analiza warunków ustalonych lub narzuconych pomiędzy podmiotami powiązanymi.	204
14.1.3. Etap 3: Sprawdzenie możliwości porównania warunków ustalonych lub narzuconych pomiędzy podmiotami powiązanymi z warunkami stosowanymi przez dany podmiot z podmiotami niezależnymi	209
14.1.4. Etap 4: Identyfikacja i weryfikacja porównywalnych warunków ustalanych przez podmioty niezależne	211
14.1.5. Etap 5: Wybór metody określania ceny i wybór wskaźnika zyskowności	211

14.1.6. Etap 6: Proces zbierania danych porównawczych, ich analiza i weryfikacja założeń	212
14.1.7. Etap 7: Analiza uzyskanych danych porównawczych	216
14.2. Przykład analizy porównawczej	217

Rozdział 15. Prawo celne a prawo podatkowe 219

15.1. Ramy prawne	220
15.2. Rozbieżności pomiędzy ceną transferową a wartością celną: aspekty prawne.	221
15.3. Rozbieżności pomiędzy ceną transferową a wartością celną: przypadki praktyczne	222
15.3.1. Metody ustalania wartości celnej i ceny transferowej	223
15.3.2. Agregacja transakcji.	225
15.3.3. Czas dostawy.	226
15.3.4. Cena pierwszej sprzedaży.	227
15.4. Narzędzia zarządzania ryzykiem celnym i podatkowym w związku z transakcjami pomiędzy podmiotami powiązanymi	228

Rozdział 16. Dokumentacja cen transferowych 230

16.1. Wstęp	230
16.2. Pojęcie transakcji	231
16.3. Wartość transakcji	233
16.4. Treść dokumentacji cen transferowych	236
16.4.1. Określenie funkcji, jakie będą spełniać podmioty uczestniczące w transakcji (z uwzględnieniem użytych aktywów i podejmowanego ryzyka)	237
16.4.2. Przewidywane koszty związane z transakcją oraz forma i termin zapłaty	240
16.4.3. Metoda i sposób kalkulacji zysków oraz określenie ceny przedmiotu transakcji	242
16.4.4. Wskazanie innych czynników	244
16.4.5. Określenie korzyści związanych z uzyskaniem świadczeń oczekiwanych przez podmiot obowiązany do sporządzenia dokumentacji	246

Rozdział 17. Wzór dokumentacji cen transferowych: „Dokumentacja cen transferowych za rok 2013 przygotowana dla Alfa sp. z o.o.” 248

17.1. Podstawa prawna dokumentacji	248
17.2. Charakterystyka działalności spółki Alfa.	249
17.3. Dokumentacja: świadczenie usług doradczych	250
17.3.1. Charakterystyka transakcji	250
17.3.2. Analiza funkcjonalna	250

17.3.3. Analiza finansowa	254
17.3.4. Wynik na transakcji	256
17.4. Dokumentacja: świadczenie usług tłumaczenia	256
17.4.1. Charakterystyka transakcji	256
17.4.2. Analiza funkcjonalna	258
17.4.3. Analiza finansowa	262
17.4.4. Wynik na transakcji	268
17.5. Dokumentacja: pożyczka	268
17.5.1. Charakterystyka transakcji	268
17.5.2. Analiza funkcjonalna	268
17.5.3. Analiza finansowa	272
17.5.4. Wynik na transakcji	275
17.6. Transakcja: refaktura kosztów	275
17.6.1. Charakterystyka transakcji	275
17.6.2. Analiza funkcjonalna	275
17.6.3. Analiza finansowa	277
17.6.4. Wynik na transakcji	278
Rozdział 18. Nowe regulacje w zakresie cen transferowych	279
18.1. Obowiązek dokumentacyjny	281
18.2. Transakcje podlegające obowiązkowi dokumentacyjnemu	285
18.3. Rodzaje dokumentacji.	287
18.3.1. Dokumentacja lokalna	287
18.3.2. Dokumentacja grupowa.	289
18.4. Termin przygotowania dokumentacji cen transferowych	290
Rozdział 19. Wzór nowej dokumentacji cen transferowych	292
Rozdział 20. Sankcje w zakresie cen transferowych	309
20.1. Doszacowanie dochodu	310
20.2. Stawka 50% w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych i ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych.	312
20.3. Tryb, w jakim organy mogą zażądać przedstawienia dokumentacji	313
20.4. Skutki złożenia niekompletnej dokumentacji	315
20.5. Ograniczenia okresu, jakiego może dotyczyć zastosowanie stawki 50%	316
20.6. Sankcje karne skarbowe	318
20.7. Odpowiedzialność podmiotu zbiorowego	320
20.8. Doszacowanie VAT	322

Rozdział 21. Porozumienia w sprawach ustalenia cen transakcyjnych . . .	324
21.1. Rodzaje porozumień	324
21.2. Procedura zawarcia porozumienia	326
21.3. Terminy wydania porozumienia	328
21.4. Zmiana porozumienia	329
21.5. Koszty wydania porozumienia	329
21.6. Krytyka rozwiązania polskiego	330
Rozdział 22. Spółki CFC	331
Indeks	339