

Jolanta Lubomska-Kalisz

Zastosowanie cen rozliczeniowych i transfer zysków między uczestnikami struktury holdingowej na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 380-387

2009

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.

JOLANTA LUBOMSKA-KALISZ

Uniwersytet Szczeciński

ZASTOSOWANIE CEN ROZLICZENIOWYCH I TRANSFER ZYSKÓW MIĘDZY UCZESTNIKAMI STRUKTURY HOLDINGOWEJ NA PRZYKŁADZIE MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Struktura holdingowa (holding) to potoczne określenie grupy kapitałowej. W myśl ustawy o rachunkowości „grupa kapitałowa – to jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi i nie będącymi spółkami handlowymi jednostkami współzależnymi”¹. Grupa kapitałowa jest „grupą przedsiębiorstw, które podlegają wspólnemu zarządowi w zakresie strategicznych aspektów zarządzania. Na grupę składa się zespół samodzielnych pod względem prawnym przedsiębiorstw, stworzonych dla realizacji wspólnych celów gospodarczych, powiązanych kapitałowo, ewentualnie kontraktowo, w sposób umożliwiający aktywne działanie”². Wspomniane cele mogą mieć charakter: rynkowy, ekonomiczny, rozwojowy, operacyjny itd. Najczęściej są to cele strategiczne.

W Polsce uczestnikami grupy kapitałowej są najczęściej spółki kapitałowe, tzn. spółki akcyjne bądź spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednak oprócz nich uczestnikami holdingu mogą być również: przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielnie, fundacje, spółki osobowe (cywilna, jawna, komandytowa, komandytowo-akcyjna, partnerska) oraz inne podmioty gospodarcze (np. przedsiębiorstwo prywatne stanowiące przedmiot własności jednej osoby fizycznej). Wobec powyższego uczestnikami struktury holdingowej są nie tylko duże przedsiębiorstwa, ale także małe i średnie przedsiębiorstwa.

¹ Ustawa z 29 września 1994 r., Ustawa o rachunkowości, zmieniona 9 września 2000 r., art. 3, ust. 1, pkt 44.

² M. Trocki, *Struktury korporacyjne działalności gospodarczej TP SA*, Warszawa 1995, podano za: *Polskie grupy kapitałowe. Perspektywa Europejska*, B. Wawrzyniaka (red.), Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2002.

Cele i formy wyznaczania cen rozliczeniowych między uczestnikami struktury holdingowej takimi jak MSP

Ważną grupę instrumentów zarządzania strukturą holdingową stanowią więzi ekonomiczno-finansowe, które wspierają czy wręcz umożliwiają realizację wspólnych celów wyznaczonych przez zarząd spółki dominującej struktury holdingowej. Więzy te mają swoje źródło w następujących rozwiązaniach³:

- cenach rozliczeniowych,
- zasadach transferu zysku,
- wewnętrznych formach finansowania holdingu,
- planowaniu podatkowym,
- rachunkowości,
- podatkowej grupie kapitałowej (PGK).

W artykule poruszone są aspekty cen rozliczeniowych i transferu zysków. Polityka cen rozliczeniowych, inaczej cen wewnętrznych (transferowych), polega na określeniu wartości dóbr i usług, będących przedmiotem wymiany między uczestnikami struktury holdingowej, którymi są m.in. małe i średnie przedsiębiorstwa. Wewnętrzne rozrachunki w strukturze holdingowej wymagają stosowania cen, według których rozlicza się przekazywanie usług i półproduktów między uczestnikami. „Zatem cena wewnętrzna to cena sprzedaży usług i półproduktów zaoferowana przez jednostkę (producenta) jednostce występującej w roli nabywcy”⁴. Producentem i nabywcą mogą być MSP. Zlecenie wykonania dóbr czy usług innej jednostce wiąże się z metodą outsourcingu. Ceny transferowe są to ceny ustalone pomiędzy powiązаныmi podmiotami krajowymi i zagranicznymi oraz powiązаныmi podmiotami krajowymi⁵.

Celami *cen rozliczeniowych* są⁶:

- zabezpieczenie realizacji polityki zarządu w zakresie miejsc powstawania dochodu, np. odpowiednie ukształtowanie cen może umożliwiać równomierne powstawanie dochodu w poszczególnych podmiotach holdingu albo w podmiotach wybranych MSP,
- motywowanie zarządów spółek powiązanych MSP do podejmowania decyzji, które będąc nastawione na maksymalizację interesu spółki, nie będą jednocześnie obniżać dochodów struktury holdingowej jako całości.

Błędnie, niewłaściwie określona cena wewnętrzna może zniekształcić wyniki działalności jednostki i poddać wątpliwości celowość decentralizacji. *Ceny wewnętrzne powinny*⁷:

³ Por.: W. Sokołowicz, A. Srzednicki, *Holding. Tworzenie, funkcjonowanie, wzory dokumentów*, Wyd. C.H. Beck, 1998.

⁴ M. Dobija, *Rachunkowość zarządcza i controlling*, PWN, Warszawa 2005.

⁵ M. Trocki, *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa 2004.

⁶ Por.: W. Sokołowicz, A. Srzednicki, *op.cit.*

⁷ M. Dobija, *op.cit.*

- być właściwą podstawą określenia wyniku działalności gospodarczej w samodzielnej jednostce MSP,
- stwarzać podstawy podejmowania prawidłowych decyzji gospodarczych, zgodnych z ogólnymi celami,
- umacniać samodzielność wydzielonej jednostki gospodarczej MSP.

Wykorzystanie cen rozliczeniowych miało miejsce w państwowych przedsiębiorstwach wielozakładowych. Różnica między wykorzystaniem ich w jednostkach organizacyjnych przedsiębiorstwa wielozakładowego, a w podmiotach tworzących holding polega na tym, że w przedsiębiorstwach państwowych służą jedynie do pomiaru efektywności osiąganego w poszczególnych obszarach działalności i nie powodują rzeczywistego przepływu pieniądza. Natomiast ceny stosowane pomiędzy spółkami holdingu MSP mają wpływ na kształtowanie się kosztów i dochodów, a przez to obciążen podatkowych oraz powodują przepływ pieniądza⁸.

Ceny wewnętrzne można podzielić na następujące formy⁹:

- ceny oparte na kosztach – mogą to być rzeczywiste, planowane lub normatywne koszty wytwarzania półproduktu lub ceny typu „koszt plus”,
- ceny oparte na cenach rynkowych – mogą to być ceny, które osiąga jednostka MSP, przy sprzedaży wewnętrznej swoich produktów lub ceny rynkowe stosowane przez inne przedsiębiorstwa,
- ceny wewnętrzne umowne (negocjowane) – kształtujące się w wyniku negocjacji między podmiotami wewnętrznymi danej struktury MSP; tego typu ceny są najczęściej rezultatem uwzględnienia informacji o kosztach produkcji i cenach rynkowych produktów,
- ceny oparte na określonym poziomie stopy zwrotu z kapitału zaangażowanego w produkcję wyrobów w samodzielnym podmiocie danej struktury MSP – w tych cenach uwzględnia się koszty (bez amortyzacji), rozmiary działalności i wielkość strumieni przyszłych wpływów (w ekonomicznym okresie eksploatacji).

Wybór metody wyznaczania cen rozliczeniowych i transfer zysków między uczestnikami struktury holdingowej na przykładzie MSP

Najkorzystniejsze wydaje się prowadzenie **rozliczeń na zasadach rynkowych**. Zalety takiego rozwiązania są następujące: jednoznacznie weryfikują ekonomiczną zasadność prowadzenia danej działalności w ramach holdingu, zmuszają poszczególne podmioty MSP do podejmowania działań efektywnościowych, przez co wzrasta ich konkurencyjności i szansa działania na rynku zewnętrznym, nie pojawia się konflikt interesów, mający swoje źródło w tym, że poszczególne podmioty tj. MSP odbierają stosowanie cen rozliczeniowych

⁸ Por.: W. Sokołowicz, A. Srzednicki, *op.cit.*

⁹ M. Dobija, *op.cit.*

innych niż rynkowe, jako krzywdzące przesuwanie ich dochodów. W przypadku **kształtowania cen wewnętrznych w oparciu o koszty krańcowe i pełne**, można opierać się na kosztach rzeczywistych jak i standartowych. Zastosowanie kosztów rzeczywistych będzie jednak zachęcać spółki zależne MSP do ich zwiększania, gdyż w ten sposób zwiększa się absolutną wielkość zysku obliczanego jako procent od wysokości kosztów. Użycie formuły kosztów standartowych jako podstawy kształtowania ceny rozliczeniowej będzie zachęcać do zmniejszania kosztów rzeczywistych. Wadą tej formuły jest to, że kiedy pewien podmiot działa systematycznie poniżej kosztów ustalonych w postaci standardów, to pojawiają się tendencje do ich zrewidowania. **Rozliczanie na innych zasadach niż rynkowe** ma sens, gdy jest podporządkowane określonej celowi, polegającemu, np. na: zmniejszeniu wielkości płaconych podatków, gromadzeniu zysku w końcowej fazie procesu gospodarczego, zwiększeniu konkurencyjności producenta finalnego, zmniejszeniu kosztów w spółce odbiorcy danego produktu czy usługi i przez to obniżeniu zapotrzebowania na środki obrotowe, zmniejszeniu zapotrzebowania w danej spółce na środki potrzebne do sfinansowania inwestycji, zwiększeniu dochodu uzyskanego przez daną spółkę w celu sfinansowania inwestycji¹⁰. Nie ma jednej najlepszej metody wyznaczania cen rozliczeniowych. Jej efektywność zależy od celów jakim ma służyć polityka tych cen.

Ceny rozliczeniowe mogą dotyczyć: cen produktów, usług, stawek czynszu najmu i dzierżawy, należności za licencje, za wykorzystanie wartości niematerialnych i prawnych, podziału kosztów prac badawczo-rozwojowych itp.

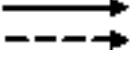
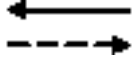
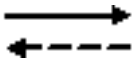
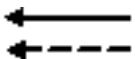
Ceny rozliczeniowe stosowane w strukturze holdingowej różnią się w większości przypadków od cen rynkowych. **Stosowanie cen rozliczeniowych odmiennych od rynkowych, umożliwia przesuwanie, czyli transfer zysków (dochodów)** pomiędzy poszczególnymi uczestnikami struktury holdingowej¹¹ MSP, przez co można uniknąć nadmiernego opodatkowania. Kierunek i metody transferu dochodów w strukturze holdingowej prezentuje rysunek 1.

Ceny transferowe, ich poziom i zasady tworzenia są przedmiotem zainteresowania władz finansowych. Wynika to z faktu możliwości skutkowania ich przesunięciami zysków i w następstwie wpływania na poziom opodatkowania poszczególnych spółek MSP i holdingu jako całości. Uregulowania na ten temat zawierają polskie przepisy podatkowe w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych¹².

¹⁰ W. Sokołowicz, A. Szrednicki, *op.cit.*

¹¹ Na temat metod ustalania cen transferowych i transferu zysku w holdingach pisze J. Toborek-Mazur, *Holding w aspekcie prawnym, bilansowym i podatkowym*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

¹² Ustawa z 15 lutego 1992 r. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych (t.j. DzU 1993, nr 106, poz. 482) z późn. zm. (tekst ujednolicony „Rzeczpospolita” 1994, nr 188). Szerzej na ten temat: H. Jagoda, B. Haus, *Holding. Organizacja i funkcjonowanie*, PWE, Warszawa 1995.

Sytuacja	Kierunek transferu zysku między spółkami	Metoda transferu zysku
1.	A  B	Obniżenie ceny rozliczeniowej
2.	A  B	Podwyższenie ceny rozliczeniowej
3.	A  B	Podwyższenie ceny rozliczeniowej
4.	A  B	Obniżenie ceny rozliczeniowej

Rys. 1. Transfer zysku w holdingach

Źródło: opracowanie własne na podstawie M.R. Theisen, *Der Konzern*, Schaffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2000, podano za: M. Trocki, *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa 2004.

Finansowanie spółki dominującej przez uczestników struktury holdingowej MSP

Z problematyką cen transakcyjnych wiąże się ściśle kwestia finansowania spółki dominującej, która nie prowadzi własnej działalności gospodarczej. W aktywach tej spółki przeważają długoterminowe aktywa finansowe (akcje, udziały, udzielone pożyczki itd.). Spółka ta nie dysponuje bezpośrednio możliwością pokrywania kosztów swego funkcjonowania przychodami uzyskanymi z transakcji rynkowych. Możliwe są w takim przypadku dwa rozwiązania¹³:

- koszty funkcjonowania spółki dominującej są finansowane z dywidend, uzyskanych z tytułu jej udziału w zyskach spółek zależnych MSP,
- wszystkie koszty funkcjonowania spółki dominującej przenoszone są na poszczególne spółki zależne MSP.

Przyjęcie w całości lub części drugiego z wymienionych rozwiązań wiąże się z koniecznością traktowania funkcji spółki dominującej jako funkcji usługowych względem spółek zależnych i ustalenia dla tego rodzaju usług cen transakcyjnych, mających na celu częściowe lub całkowite pokrycie kosztów oraz ewentualnie transfer zysków ze spółek zależnych do spółki dominującej, poza systemem dywidend. Czynnikiem stymulującym takie rozwiązania są: z jednej strony dążenie do ekonomizacji działań spółki dominującej, a z drugiej rozwiązania systemu podatkowego, preferujące lub wymuszające uzyskiwanie

¹³ *Ibidem*.

przez spółki dominujące innych przychodów niż tylko z tytułu udziału w zyskach spółek zależnych¹⁴ MSP.

MSP będące spółkami holdingowymi mogą być ośrodkami kosztów lub zysków. Generalnie dąży się do tego, aby każda spółka MSP była ośrodkiem zysku. Jeżeli spółki są ośrodkami zysku narastającego w trakcie roku, to pojawia się pytanie, czy pozostawić go w każdej ze spółek MSP do końcowego rozliczenia wyniku, czy transferować go na bieżąco do spółki dominującej. Zazwyczaj decyzje o podziale zysku zapadają na zwyczajnym zgromadzeniu wspólników (zwyczajnym walnym zgromadzeniu). Oznacza to, że zysk w postaci wolnych środków pieniężnych jest wykorzystywany w każdej ze spółek MSP na bieżąco, na cele mniej lub bardziej efektywne (finansuje zapasy, należności). W chwili wypłaty dywidendy, często brakuje środków pieniężnych, zamrożonych w zapasach i nie wyegzekwowanych należnościach. Dlatego celowe wydaje się sukcesywne *przekazywanie zysku netto spółce dominującej*, co przynosi następujące *korzyści*:¹⁵

- koncentracja wolnych środków pozwala lepiej je wykorzystać,
- możliwa jest bieżąca realizacja inwestycji kapitałowych oraz rzeczowych, zgodnie ze strategią realizowaną w holdingu, bez czekania na zakończenie roku obrachunkowego i następnie ostateczne decyzje wspólników (akcjonariuszy),
- ograniczone zostaje dowolne, często nieefektywne wykorzystanie zysku na finansowanie bieżącej działalności.

Wadą transferu zysków do spółki dominującej jest ograniczenie swobody działania spółki zależnej MSP, czy możliwość pojawienia się strat zmniejszających zysk faktycznie już przekazany. W tej sytuacji spółka dominująca winna być zobowiązana do ich pokrycia (zwrotu części przekazanego zysku). Zalet transferu zysku jest jednak więcej niż wad. Transfer zysku do spółki nadrzędnej jest dokonywany w określonych odstępach czasu, zazwyczaj miesięcznych, kiedy w przybliżeniu można określić jego wielkość. Może to być cały zysk po uwzględnieniu podatków lub tylko część, w zależności od dokonanych ustaleń.¹⁶ Transfer zysku może być uzupełnieniem do rozliczeń transakcyjnych ze spółką dominującą lub stanowić jedyne źródło jej zasilania przez spółki podporządkowane MSP.

Ceny rozliczeniowe i transfer zysków należą do grupy ekonomicznych instrumentów zarządzania struktura holdingową. Przeprowadzono badania w polskich strukturach holdingowych na temat zastosowania instrumentów zarządzania przez spółki matki w celu oddziaływania na spółki córki, co przedstawia rysunek 2. Badanie dotyczy holdingów, które powstały na bazie dotychczasowej struktury przedsiębiorstwa wielozakładowego lub zintegrowanego w Polsce¹⁷. Badane organizacje istniały już wcześniej lecz charakteryzowały

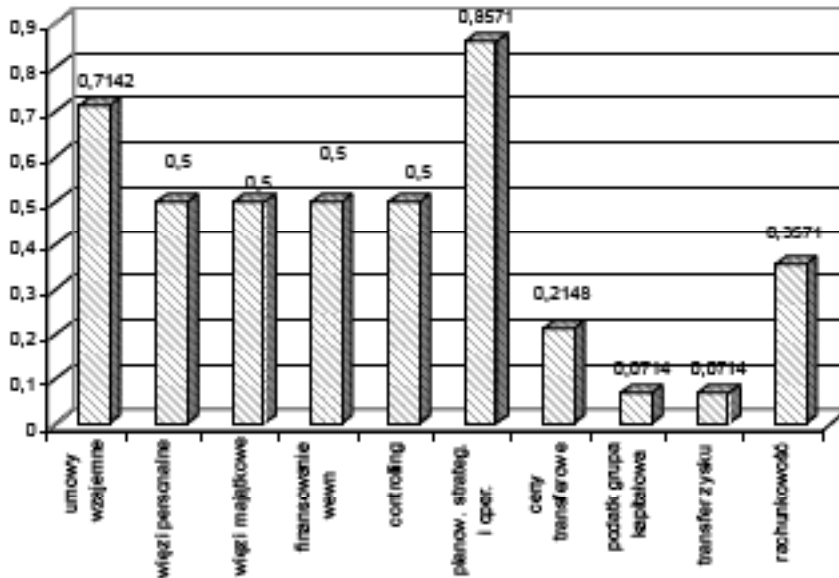
¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ W. Sokołowicz, A. Srzednicki, *op.cit.*

¹⁶ H. Jagoda, B. Haus, *op.cit.*

¹⁷ J. Lubomska-Kalisz, *Struktura holdingowa jako instrument usprawniający funkcjonowanie przedsiębiorstwa wielozakładowego*, rozprawa doktorska, Szczecin 2003.

się inną strukturą organizacyjno-prawną. Badane holdingi charakteryzują się zróżnicowaną: formą własności, strukturą kapitału, zasięgiem działania, typem holdingu, charakterem działalności oraz charakterem spółki matki.



Rys. 2. Instrumenty oddziaływania spółki matki na spółki córki

Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej stosowanym narzędziem oddziaływania spółki matki na spółki córki jest planowanie strategiczne i operacyjne (instrumenty strategiczne), taką odpowiedź dało 85,71% holdingów. Na drugiej pozycji najczęściej stosowanych instrumentów są umowy wzajemne (instrumenty kontraktowe) – 71,42% holdingów, na trzecim miejscu znajduje się jednocześnie kilka instrumentów, do których należą: więzi personalne i więzi majątkowe (instrumenty właścicielskie), finansowanie wewnętrzne i controlling (instrumenty finansowe) – wszystkie po 50,0%. Na czwartym miejscu stosowana jest rachunkowość (wspólna) (instrument finansowy) – 35,71%, na piątym stosowane są ceny transferowe (instrument finansowy), a równocześnie na szóstym miejscu stosowane są zasady podatkowej grupy kapitałowej i transfer zysku (instrumenty finansowe) – 7,14%.

Z badania wynika, że holdingi korzystają w praktyce w niewystarczającym stopniu z ekonomicznych instrumentów zarządzania (ceny rozliczeniowe, transfer zysków), co może być jedną z przyczyn niekorzystnych wyników ekonomicznych (malejące zyski brutto i netto z roku na rok, wzrastające koszty, malejące wskaźniki rentowności i zyskowności,

wzrastający wskaźnik poziomu kosztów). Konieczne wydaje się więc zwiększenie stopnia stosowania przedstawionych instrumentów, szczególnie instrumentów ekonomicznych z uwagi na korzyści jakie one przynoszą.

Wnioski

W artykule przedstawiono rozważania dotyczące zastosowania cen rozliczeniowych i transferu zysków między uczestnikami struktury holdingowej na przykładzie MSP. Ceny rozliczeniowe umożliwiają transfer zysków między uczestnikami struktury holdingowej. Stanowią one także źródło finansowania spółki dominującej przez podmioty podporządkowane takie jak MSP. Istotny jest dobór metody wyznaczania cen wewnętrznych, która kształtuje wynik finansowy wszystkich uczestników struktury holdingowej, zarówno spółki dominującej jak i podmiotów podporządkowanych. W praktyce polskie struktury holdingowe korzystają w niewystarczającym stopniu z ekonomicznych instrumentów zarządzania (cen rozliczeniowych i transferu zysków).

APPLICATION OF TRANSFER PRICING AND TRANSFER OF EARN AMONG THE ENTITIES FORMING THE HOLDING STRUCTURE – SME CASE STUDIES

Summary

The article has probed the items concerning transfer pricing (internal) and transfer of earn among the entities forming the holding structure (SME case studies). The goals, forms and methods of setting the transfer pricing have also been considered. The article presents problems of transfer of earn and rules of financing of ultimate holding company by the subordinate companies. Polish holding structures are using economic tools of management in the insufficient mark in practice (transfer pricing and transfer of earns).