

Wpływ kryzysu gospodarczego na ceny transferowe w branży motoryzacyjnej



Branża motoryzacyjna jest jednym z sektorów, który najmocniej ucierpiał wskutek obecnego światowego kryzysu gospodarczego. Producenci pojazdów, jak i ich kooperanci odczuwają skutki spadku popytu na samochody, który wynika z pesymizmu konsumentów i ogólnej sytuacji finansowej. W trudnej sytuacji znaleźli się obok amerykańskich koncernów, także producenci z Europy i Japonii.

Pojazdy polskich producentów trafiają głównie na zagraniczne rynki. Niższa sprzedaż w Unii Europejskiej już odbiła się negatywnie na produkcji w Polsce, powodując zwolnienia pracowników.

Polscy dystrybutorzy samochodów także nie są w lepszej sytuacji. Odczuwają oni skutki osłabienia złotówki, wyższej akcyzy na auta z tzw. „segmentu aut luksusowych” oraz gorsze nastroje konsumentów.

Nieuchronnie rentowność przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej spadnie, a niektóre przedsiębiorstwa zanotują straty. W tym samym czasie władze skarbowe będą w sposób wzmożony monitorować przychody podatkowe ze względu na wyższe wydatki Skarbu Państwa przy niższych wpływach.

Ceny transferowe są obszarem, gdzie z jednej strony koncerny będą chciały wykorzystać straty aby obniżyć możliwie maksymalnie ogólny poziom podatku dochodowego od osób prawnych, a z drugiej strony władze skarbowe będą kwestionowały rozliczenia podatników ze stratami. Branża motoryzacyjna powinna przyrzeć się swoim rozliczeniom pod kątem cen transferowych i podjąć właściwe kroki, aby skutecznie obronić swoje rozliczenia w sporach z władzami skarbowymi.

Poniżej prezentujemy kluczowe obszary cen transferowych dla branży motoryzacyjnej.

Segmentacja rachunku wyników i strat

Zazwyczaj przedsiębiorstwa dokonują transakcji zarówno z podmiotami powiązanymi, jak i niezależnymi. Władze skarbowe będą badać i porównywać ceny oraz rentowność w transakcjach z oboma grupami podmiotów. Ponadto,

władze skarbowe mogą kwestionować tzw. „basket approach” w stosunku do transakcji z podmiotami powiązanymi (tj. argumentować, że należy analizować każdy typ transakcji, bądź transakcje osobno, a nie łącznie w ramach jednego „koszyka”), jak również badać alokację kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu.

W tym przypadku rekomendowanym krokiem jest właściwa segmentacja rachunku zysków i strat powiązana z jego interpretacją w kontekście analizy funkcjonalnej.

Nieszablone podejście do dokumentacji cen transferowych

Tzw. analiza branży nie jest wymagana przepisami art. 9a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych i, w konsekwencji, często pomijana. Jednakże w obecnej sytuacji rynkowej tego typu analiza jest niezmiernie ważna w wyjaśnieniu sytuacji w branży motoryzacyjnej i zachodzących zjawisk gospodarczych.

Dodatkowo, więcej uwagi należy przywiązywać do tzw. analizy funkcjonalnej, a w szczególności analizy ryzyk. Standardowa dokumentacja cen transferowych wymienia funkcje, ryzyka i aktywa, zamiast prezentować ich wkład w kreowanie wartości ekonomicznej przez każdą ze stron transakcji. Dogłębna analiza funkcjonalna wyjaśnia ekonomicznie istotne funkcje, ryzyka materialne i niestandardowe aktywa – dlatego dostarcza informacji pozwalających odpowiedzieć, jak tworzona jest wartość ekonomiczna i jak w tym kontekście powinny zostać ustalone ceny transferowe.

Studia porównawcze

Studia porównawcze nie są obligatoryjnym elementem dokumentacji cen transferowych i w praktyce niewiele przedsiębiorstw przygotowuje takie analizy. Jednakże, studia porównawcze często są jedynym „twardym” dowodem wspierającym/wyjaśniającym ceny transferowe. Mając na uwadze zwiększony nacisk na analizę cen transferowych przez władze skarbowe, studia porównawcze zyskują na znaczeniu.

Przegląd umów z podmiotami powiązаныmi

Często umowy z podmiotami powiązаныmi są czytane jedynie w momencie, gdy są tworzone. W praktyce koncerny większą uwagę przywiązują do wewnętrznych wytycznych operacyjnych, które niekoniecznie w pełni odzwierciedlają postanowienia umów pisemnych.

Z drugiej strony, władze skarbowe prawie zawsze analizują umowy i kwestionują rozliczenia podatników, jeżeli znajdują postanowienia wspierające ich stanowisko.

Rekomendowane działania obejmują przegląd umów z podmiotami powiązаныmi i wprowadzenie w nich takich zmian, które zapewnią ich spójność ze stanem faktycznym, jeśli zajdzie taka potrzeba.

Ta kwestia ma szczególne znaczenie w przypadku podatników działających w oparciu o modele o niskim ryzyku (rentowności).

Kontakt z nami

W przypadku gdyby byli Państwo przedyskutowaniem powyższych kwestii, prosimy o kontakt z poniższymi osobami:



Mike Ahern
Partner
Tel. +48 (22) 523 4985
mike.ahern@pl.pwc.com



Piotr Wiewiórka
Dyrektor
Tel. +48 (22) 523 4645
piotr.wiewiorka@pl.pwc.com



Sebastian Lebda
Starszy menedżer
Tel. +48 (22) 523 4675
sebastian.lebda@pl.pwc.com

www.pwc.com/pl/trudne-czasy

PricewaterhouseCoopers Sp. z o.o.

Al. Armii Ludowej 14
00-638 Warszawa

Zastrzeżenie prawne: Uwaga: Wszelkie zawarte w niniejszej publikacji informacje mają charakter orientacyjny – publikacja nie może stanowić jedynej podstawy podejmowanych działań. Przed podjęciem jakichkolwiek działań należy zasięgnąć fachowej porady.
© 2009 PricewaterhouseCoopers Polska. Nazwa „PricewaterhouseCoopers” odnosi się do firm wchodzących w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny.