

Wpływ pandemii Covid-19 na ceny transferowe

...

Małgorzata Cebula

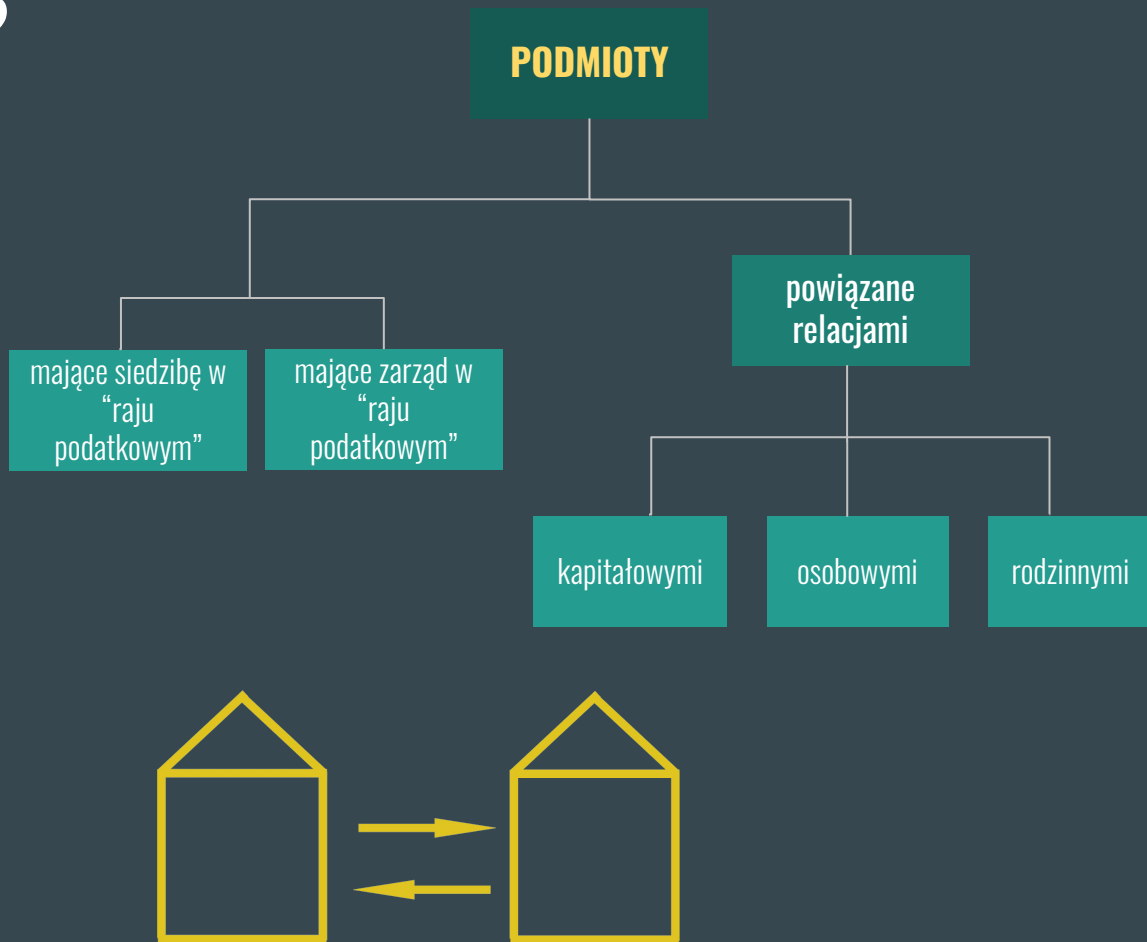
Czym są ceny transferowe?

„Są to ceny, po których przedsiębiorstwo przekazuje towary oraz dobra niematerialne lub świadczy usługi powiązanim przedsiębiorstwom”.

~ **OECD**

„Przez cenę transakcyjną rozumie się cenę przedmiotu transakcji zawieranej pomiędzy podmiotami powiązanimi w rozumieniu prawa podatkowego dotyczących podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług”.

~ **Ordynacja podatkowa**



Wpływ pandemii Covid-19



Istniejące polityki cen transferowych znalazły się pod presją w wyniku spowolnienia gospodarczego. Ponadto, firmy dotknięte tym problemem będą musiały w przyszłości tłumaczyć się przed organami podatkowymi z niskich zysków lub strat operacyjnych zarówno w roku bieżącym, jak i w latach następnych. Zdaniem Deloitte, rozsądne byłoby modelowanie przez firmy wpływu COVID-19 na wyniki operacyjne teraz i w ciągu najbliższych kilku miesięcy, aby pomóc w przyszłości wykazać komercyjnie uzasadnienie zmian w TP (ang. *transfer pricing*) i innych decyzji planistycznych - aby ostatecznie wykazać, że niskie zyski lub straty nie były wynikiem polityki TP niezgodnej z zasadą ceny rynkowej.

Konsekwencje i rozwiązania

1. Kontrolowanie na bieżąco polityki cen transferowych oraz dokonywanie odpowiednich korekt z końcem roku
2. Uważne zaprojektowanie i dokumentowanie transakcji w momencie ich realizacji
3. Alokacja poniesionych strat i kosztów nadzwyczajnych, wynikających z zaistnienia pandemii Covid-19 oraz powstałego w konsekwencji kryzysu na rynku, pomiędzy powiązanych uczestników transakcji
4. Konieczność uwzględnienia nadzwyczajnych kosztów przy ustalaniu i analizowaniu ryzyk dotyczących transakcji



Kwalifikacja kosztów nadzwyczajnych spowodowanych przez Covid-19

W wyniku Covid-19 wiele przedsiębiorstw poniosło koszty o charakterze **jednorazowym** lub wdrożyło rozwiązania generujące **dodatkowe koszty w perspektywie długoterminowej**. Wśród nich możemy wyróżnić:

- ❖ zakup środków ochrony osobistej
- ❖ wdrożenie rozwiązań informatycznych i zarządczych dla pracy zdalnej
- ❖ likwidacja niesprzedanych towarów handlowych

- ❖ wydłużenie i skomplikowanie procesów logistycznych
- ❖ niekorzystne zmiany w relacjach handlowych (np. zmiana dostawców / odbiorców)
- ❖ dostosowanie się do wymogów prowadzenia działalności stawianych przez rządy lub wynikających z ze zmienionych potrzeb konsumentów

- ❖ odszkodowania wynikające z niewywiązania się z zawartych umów
- ❖ dodatkowe koszty finansowania działalności, np. w przypadku problemów płynnościowych

Bibliografia

- ❖ <https://cenytransferowe.org/wprowadzenie/definicja-cen-transferowych/>
- ❖ <https://www.grantthornton.global/en/insights/articles/how-to-deal-with-the-impact-of-covid-19-on-transfer-pricing/>
- ❖ https://www.financierworldwide.com/covid-19-implications-for-transfer-pricing#.Y_aKb4NDMJPY
- ❖ <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/webcasty/articles/wplyw-Covid-19-na-ceny-transferowe-komentarz-ekspertow-Deloitte-do-Rekomendacji-Forum-Cen-Transferowych.html>
- ❖ <https://www.podatki.gov.pl/media/7247/rekomendacje-fct-dot-wp%C5%82ywu-pandemii-covid-19-na-ceny-transferowe-dla-polskich-podatnik%C3%B3w.pdf>