

Biuletyn Rachunkowość i podatki

NR 1/2012



Wycena nieruchomości inwestycyjnych w trakcie budowy | 3

Ustalenie produkcji w toku w praktyce | 5

Wartość firmy w świetle Ustawy o Rachunkowości i MSR | 8

Impreza integracyjna a przychód po stronie pracownika | 10

Metoda kalkulacji cen w dokumentacji podatkowej cen transferowych | 11

Analiza porównawcza w odniesieniu do dokumentacji podatkowej cen transakcyjnych | 14

**Szanowni Państwo,**

Mamy przyjemność zaprezentować Państwu pierwszy numer "Biuletynu Rachunkowości i Podatków" w 2012 roku, w nowej szacie graficznej. Rok 2011 okazał się czasem wielkich zmian, głównie ze względu na fuzję ECA Group i Auxilium S.A., która miała miejsce w grudniu minionego roku. W wyniku tego połączenia powstała jedna z największych w Polsce grup doradczych ECA Auxilium S.A.

Dzięki połączeniu staliśmy się liderem na polskim rynku audytu, doradztwa podatkowego, doradztwa giełdowego, usług księgowych oraz szkoleń. Naszymi atutami są rzetelność, profesjonalizm, elastyczność i indywidualne podejście do każdego Klienta, pozwalające na ściśle dostosowanie usługi do jego potrzeb, a także obsługa w językach obcych.

Chcemy wywierać pozytywny wpływ na funkcjonowanie podmiotów na rynku. Zgodnie z naszą misją wykorzystujemy najlepsze doświadczenia, łącząc wysoki standard usług i profesjonalizm z niezależnością, opierając relacje na partnerstwie i wzajemnym zaufaniu.

W minionym kwartale startowaliśmy w Rankingu Spółek Audytorskich "Rzeczpospolita", w którym uplasowaliśmy się na 11 pozycji.

Z kolei Gazeta Prawna opublikowała Ranking Kancelarii Doradztwa Podatkowego, w którym w kategorii do 9 doradców podatkowych Grupa ECA Auxilium zajęła 4 pozycję.

Jest to nasz wielki sukces i tym samym dziękujemy naszym klientom, kontrahentom i partnerom za dotychczasową współpracę. Mamy również nadzieję na dalszą równie owocną współpracę w przyszłości.

W niniejszym biuletynie poza ciekawymi artykułami z zakresu rachunkowości i podatków znajdują się również informacje o naszych bezpłatnych konferencjach, na które serdecznie zapraszamy. Życzymy przyjemnej lektury.

Z poważaniem,
Zarząd ECA Auxilium S.A.



Nadzór merytoryczny

Marcin Krupa

Biegły Rewident

Dyrektor, Departament Audytu w Krakowie

e-mail: marcin.krupa@ecagroup.pl

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Doświadczenie zawodowe zdobywał w trakcie wieloletniej pracy w firmach audytorskich. Posiada bogatą praktykę w zakresie badania sprawozdań finansowych zgodnie z regulacjami MSR/MSSF, a także regulacjami krajowymi. Od kilku lat nadzoruje całość prac związanych z funkcjonowaniem i realizacją projektów z zakresu audytu finansowego. Specjalista w zakresie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, przekształcania sprawozdań finansowych na zgodne z MSR/MSSF, sporządzenia analiz Due Diligence oraz konsolidacji sprawozdań finansowych. Ceniony wykładowca zagadnień z zakresu rachunkowości oraz sprawozdawczości finansowej, a także autor licznych artykułów i opracowań. Autor artykułów oraz ceniony wykładowca zagadnień z zakresu rachunkowości. Jest także autorem publikacji z zakresu MSR/MSSF.

Wycena nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy

Aneta Piechota

Asystent biegłego rewidenta

e-mail: aneta.piechota@ecagroup.pl

Najpopularniejszą i jednocześnie najprostszą metodą pozyskania nieruchomości jest jej zakup. Zdarza się jednak, że jednostka decyduje się na wytworzenie nieruchomości we własnym zakresie, np. ze względu na specyfikę działalności i związane z nią szczególne wymagania bądź też w celu efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów. Jeżeli zgodnie z zamierzeniami kierownictwa jednostki przyszły cel funkcjonowania nieruchomości zostaje określony jako czerpanie korzyści z czynszów lub utrzymywanie ze względu na zwiększenie wartości i jednocześnie nieruchomość ta nie będzie:

- a) wykorzystywana przy produkcji, dostawach dóbr, świadczeniu usług lub czynnościach administracyjnych lub

- b) przeznaczona na sprzedaż w ramach zwykłej działalności jednostki,

już na etapie jej budowy należy zastosować zasady określone w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 40 „Nieruchomości inwestycyjne”.

Obowiązek identyfikacji i rozliczania przedmiotu inwestycji w trakcie budowy zgodnie z MSR 40 wynika wprost z par. 8 MSR 40 (w wersji obowiązującej od 1 stycznia 2009 r.), który wymienia jako nieruchomość inwestycyjną m.in. „nieruchomość w trakcie budowy lub dostosowywania, która ma być w przyszłości użytkowana jako nieruchomość inwestycyjna”. W związku z tym również wycena będącej jeszcze w trakcie budowy nieruchomości odbywa się zgodnie z zasadami przyjętymi dla pozostałych nieruchomości inwestycyjnych.

Ogólne zasady wyceny nieruchomości inwestycyjnych stanowią, iż po początkowym ujęciu w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, jedno-

stka wycenia je zgodnie z wybranym w polityce rachunkowości modelem wyceny:

- wartości godziwej lub
- w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia zgodnie z zasadami scharakteryzowanymi w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 16 „Rzeczowe aktywa trwałe”.

Wybrana metoda musi być stosowana do wszystkich posiadanych nieruchomości inwestycyjnych.

W tym miejscu warto zwrócić uwagę na fakt, iż w przypadku większości nieruchomości inwestycyjnych bardziej uzasadnione wydaje się zastosowanie modelu wartości godziwej. Z definicji nieruchomości inwestycyjnej wynika bowiem, że celem jej posiadania jest uzyskanie przyszłych korzyści lub zwiększenie wartości danego składnika, dlatego też przyjęcie modelu ceny nabycia lub kosztu wytworzenia i ponoszenie kosztów z tyt. odpisów amortyzacyjnych w znacznie mniejszym stopniu odzwierciedla charakter inwestycji.

Zastosowanie modelu wartości godziwej w przypadku nieruchomości inwestycyjnych będących jeszcze w trakcie wytwarzania może jednak okazać się dość problematyczne. Wynika to z faktu, iż nie zawsze jest możliwe oszacowanie wiarygodnej ceny, za jaką nieruchomość będąca w danym dniu na określonym etapie budowy mogłaby zostać wymieniona pomiędzy zainteresowanymi i poinformowanymi stronami w bezpośrednio zawartej transakcji. MSR 40 dopuszcza jednak zaistnienie takich okoliczności i wyjątkowo zezwala wówczas na wycenę nieruchomości według ceny nabycia lub w koszcie wytworzenia, zgodnie z zasadami przedstawionymi dla środków trwałych w MSR 16. Przepisy MSR 40 szczegółowo wskazują, w jakich sytuacjach można odstąpić od wyceny w wartości godziwej:

- kiedy jednostka posiada pewność, iż po zakończeniu budowy nie będzie w stanie wycenić nieruchomości inwestycyjnej według wartości godziwej,
- kiedy jednostka oczekuje, iż po zakończeniu budowy wartość godziwa będzie możliwa

do ustalenia, ale stwierdziła, że nie ma możliwości określenia wiarygodnej wartości rynkowej nieruchomości na etapie budowy.

Zgodnie z paragrafem 53B MSR 40 założenie, że istnieje możliwość wyceny nieruchomości inwestycyjnej w trakcie budowy w wartości godziwej, może zostać odrzucone jedynie w momencie początkowego ujęcia. Należy jednak pamiętać, iż w chwili, kiedy jednostka uzyska już możliwość wiarygodnego oszacowania wartości rynkowej nieruchomości wycenianej dotąd według kosztu wytworzenia, powinna zastosować model wartości godziwej.

Znacznie prościej przedstawia się sytuacja, gdy w polityce rachunkowości został wskazany drugi model wyceny – według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia zgodnie z MSR 16. Jednostki takie wycenią swoje wszystkie nieruchomości inwestycyjne w trakcie budowy zgodnie z przyjętą zasadą – w wartości poniesionych w przeszłości kosztów przypisanych do danego składnika aktywów. Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż wybór modelu ceny nabycia lub kosztu wytworzenia nie

zwalnia z konieczności ustalenia wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych, gdyż i tak musi ona zostać ujawniona dodatkowo w sprawozdaniu finansowym dla wszystkich posiadanych przez jednostkę składników inwestycji w nieruchomości.

Przedstawione powyżej zasady odnoszą się bezpośrednio do jednostek stosujących Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, jednak ze względu na fakt, iż kwestia nieruchomości inwestycyjnych w trakcie budowy nie została uregulowana polskimi przepisami, podmioty prowadzące rachunkowość w oparciu o ustawę o rachunkowości mogą zastosować niemal identyczne podejście w tym zakresie (art. 10 ust. 3 uor). Na mocy MSR 40 mają więc prawo potraktować nieruchomość inwestycyjną w trakcie budowy na takich samych zasadach jak pozostałe nieruchomości inwestycyjne i wycenić ją zgodnie z ustaloną polityką rachunkowości – według kosztu wytworzenia lub według wartości godziwej (art. 28 ust. 1a uor).

Aneta Piechota



KONFERENCJE CFO 2012

Szanowni Państwo, jak co roku pragniemy zaprosić Państwa do udziału w naszych **bezpłatnych KONFERENCJACH CFO**.

W najbliższym czasie pragniemy zaprosić Państwa:

- **9 maja na I Konferencję CFO 2012 do Wrocławia**
- **31 maja na II Konferencję CFO 2012 do Lublina**

Informacje o Konferencji we Wrocławiu oraz karty zgłoszeniowe dostępne będą już od początku kwietnia na naszej stronie www.ecagroup.pl

Przypominamy, że ilość miejsc w każdym z miast jest ograniczona i decyduje kolejność przyjmowania kart zgłoszeniowych.

W przypadku pytań prosimy o kontakt email: anna.bochenska@ecagroup.pl

Ustalenie produkcji w toku w praktyce

Emilia Kajda

Starszy Konsultant

e-mail: emilia.kajda@ecagroup.pl

Prawidłowa wycena zapasów na dzień bilansowy to niejednokrotnie złożony i wieloetapowy proces w trakcie zamykania ksiąg rachunkowych. Jedną z najistotniejszych kwestii w większości spółek produkcyjnych (także usługowych – w szczególnych przypadkach) jest poprawne ustalenie wartości produkcji w toku oraz właściwe zaklasyfikowanie kosztów, które są na tę produkcję odnoszone, a więc stanowią wartość produkcji w toku. Problem ten mają spółki prowadzące sprawozdawczość finansową zarówno według przepisów Ustawy o rachunkowości, jak i sporządzające sprawozdanie finansowe w oparciu o Międzynarodowe Standardy Rachunkowości/Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej.

W niniejszym opracowaniu pominięto zagadnienie wyceny usług niezakończonych na dzień bilansowy.

Produkcja w toku wg Ustawy o rachunkowości

Zgodnie z art. 34 ust. 1 Ustawy o rachunkowości produkty w toku produkcji mogą być wyceniane w wysokości bezpośrednich kosztów wytworzenia lub tylko materiałów bezpośrednich bądź mogą nie być wyceniane w ogóle, jeśli nie zniekształca to stanu aktywów oraz wyniku finansowego jednostki stosującej takie uproszczenie. Ustawa wskazuje również na jeszcze jeden wymóg: jednostki mogą stosować uproszczony sposób wyceny, o ile proces produkcyjny nie trwa dłużej niż 3 miesiące (z wyłączeniem produkcji

rolnej). Co to oznacza w praktyce? Jedynie spółki, w których koszty pośrednie są nieistotne z punktu widzenia produkcji jako całości mogą stosować uproszczenie dopuszczalne przepisami ustawy. W przeciwnym wypadku, jeśli koszty pośrednie rozliczane na zapasy, w tym na produkcję w toku byłyby istotne, to zastosowanie uproszczenia spowodowałoby zaniżenie wartości zapasów i tym samym przedstawienie w sprawozdaniu zniekształconej sytuacji majątkowej jednostki.

Ustawa dopuszcza zastosowanie następujących metod w wycenie produkcji w toku: ujęcie w rzeczywistych kosztach oraz ujęcie w kosztach planowanych, w tym normatywnych, o ile różnice między kosztami planowanymi, a rzeczywistymi są nieznaczące (w trakcie roku do wyceny zapasów, a więc produkcji w toku z uwzględnieniem stopnia zaawansowania, mogą być stosowane ceny ewidencyjne, z tym, że na koniec roku jednostka powinna doprowadzić je do poziomu rzeczywistych kosztów wytworzenia). Ponadto stosowane do wyceny zapasów, w tym produkcji w toku, planowane koszty wytworzenia nie mogą być wyższe od cen sprzedaży netto tych składników.

Produkcja w toku wg Międzynarodowych Standardów Rachunkowości

Analogiczne wytyczne w zakresie wyceny zapasów zostały zawarte w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości 2 „Zapasy”. Koszt wytworzenia zapasów wg MSR obejmuje wszystkie koszty zakupu, koszty przetworzenia oraz inne koszty poniesione w trakcie doprowadzania zapasów do ich aktualnego miejsca i stanu. Wg MSR koszty zakupu obejmują cenę zakupu za-

pasów, cła importowe oraz podatki inne niż te możliwe do odzyskania, a także koszty transportu, załadunku i wyładunku, jak również inne koszty dające się bezpośrednio przyporządkować do pozyskania materiałów i usług, które złożą się następnie na wartość produkcji w toku. Od kosztów zakupu należy odjąć opusty, rabaty i inne podobne pozycje.

MSRy sporo uwagi poświęcają kosztom przetworzenia, a więc kosztom związanym bezpośrednio z jednostką produkcji (np. robocizna bezpośrednia). Na koszty te składają się stałe i zmienne koszty pośrednie produkcji, poniesione przy przetwarzaniu materiałów na gotowe dobra. Stałe pośrednie koszty produkcji to koszty pozostające względnie niezmiennie w stosunku do wielkości produkcji, np. koszty amortyzacji, wyposażenia zakładu produkcyjnego czy koszty administracji. Natomiast zmienne pośrednie koszty produkcji są to te koszty, które zależą od wielkości produkcji, a więc koszty pośrednie materiałów, robocizny, itp.

W MSRach ważnym zagadnieniem przy ustalaniu, które ze stałych kosztów pośrednich produkcji należy przypisać do kosztów przetworzenia zapasów, jest poziom normalnej zdolności produkcyjnej urządzeń produkcyjnych. Tak więc zarówno ustawa, jak i MSR wskazują na zasadność, a wręcz w określonych sytuacjach konieczność ustalania poziomu kosztów przypadających na niewykorzystane moce produkcyjne. Te koszty nie mogą być odniesione na zapasy, a więc również na produkcję w toku, i stanowią tym samym koszty okresu, w którym zostały poniesione.

Jak ustalać wartość produkcji w toku w praktyce?

Punktem wyjścia dla szacowania wartości produkcji w toku jest techniczna możliwość ustalenia przez jednostkę wielkości kosztów pośrednich, odnoszonych na zapasy. Najbardziej korzystne pod tym względem jest zastosowanie kont zespołu „5”, umożliwiające względnie proste rozliczanie poszczególnych kosztów rodzajowych.

Typowa kalkulacja produkcji w toku według kosztów jej wytworzenia, przy zastosowaniu ewidencji na kontach zespołu „5”, odbywa się w sposób następujący: najpierw na podstawie inwentaryzacji, tj. weryfikacji produktów w toku oraz stopnia zaawansowania ich wytworzenia, a także danych na temat zużycia do ich produkcji, ustala się koszty bezpośrednie, a następnie na tej podstawie dolicza się koszty wydziałowe. W ten sposób dokonywana jest kalkulacja kosztu wytworzenia produkcji w toku.

PRZYKŁAD:

Na dzień bilansowy jednostka dokonuje wyceny produkcji w toku. Dane niezbędne do kalkulacji kształtowały się na dzień 31.12.X następująco:

- a) materiały bezpośrednie 300.000 PLN;
- b) pozostałe koszty bezpośrednie 150.000 PLN;
- c) zmienne koszty wydziałowe 75.000 PLN;
- d) stałe koszty wydziałowe 140.000 PLN.

W okresie sprawozdawczym wyprodukowano 4.000 szt., a na koniec roku pozostało 1000 szt., dla których stopień zaawansowania procesu produkcyjnego oceniono na 75%. W okresie bieżącym miało miejsce 100-procentowe wykorzystanie mocy produkcyjnych.

Koszt wytworzenia	Liczba wyprodukowanych jednostek	Koszt jednostkowy	Koszt wytworzenia produktów gotowych	Koszt wytworzenia produkcji w toku
300.000 150.000 75.000 140.000	4.000+ (1.000 x 75%)	665.000 zł / 4.750 szt.	4.000 szt. x 140 zł	(1.000 szt. x 75%) x 140 zł
= 665.000 zł	= 4.750 szt.	=140 zł/szt.	=560.000 zł	=105.000 zł

Problemy z ustalaniem produkcji w toku w praktyce.

W praktyce często spotykamy się z firmami produkcyjnymi, które ze względu na standardy narzucone przez spółki-matki, prowadzą ewidencję w układzie porównawczym, a więc de facto na kontach zespołu „4”. Następnie koszty rodzajowe są rozliczane na miejsca powstawania kosztów (tzw. MPK-i), np. na stanowiska produkcyjne, które niekoniecznie są zbieżne z podziałem kosztów w układzie funkcjonalno – kalkulacyjnym. Jeśli, stosując układ rodzajowy kosztów, jednostka nie prowadzi ewidencji kosztów na kontach wystarczająco rozbudowanych analitycznie, doprowadzenie wyceny zapasów do poziomu rzeczywiście poniesionych kosztów na jej wytworzenie może okazać się niemożliwe, np. niemożliwe okazuje się przypisanie odchyleń przypadających na zapas, w tym na produkcję w toku.

Brak możliwości wiarygodnego oszacowania wielkości kosztów innych niż materiały i wynagrodzenia bezpośrednie wyklucza zastosowanie uproszczeń w wycenie produkcji w toku, przewidzianych ustawą, ponieważ bez tej wiedzy jednostka nie jest w stanie ocenić czy koszty, które nie zostały przypisane do zapasów, a więc również do naszej produkcji w toku, są istotne, a więc czy ich nieuwzględnienie spowoduje zniekształcenia sprawozdania finansowego.

Jeśli jednostka produkcyjna prowadzi ewidencję księgową wyłącznie na kontach zespołu „4”, ale nie ujmuje kosztów niewykorzystanych mocy produkcyjnych, nie powinna również stosować wyceny produkcji w toku w kosztach planowanych, w tym normatywnych, ponieważ nie jest w stanie dokonać racjonalnego porównania kosztów rzeczywiście poniesionych z kosztami, które przy danych środkach produkcji spółka

może uznać za normalne wykorzystanie mocy produkcyjnych.

Istotnym ułatwieniem w szacowaniu wartości produkcji w toku jest stosowanie tzw. recepturek czy norm produkcyjnych dla poszczególnych wyrobów, w których każdemu etapowi produkcji przypisano określony procent zaawansowania w całości procesu produkcyjnego, np. wykonanie mieszanki składników do produkcji to 15%, odlanie elementu – 30% zaawansowania w całym procesie produkcyjnym, itp. W ten sposób, dokonując spisu z natury na dzień bilansowy, spółka jest w stanie stwierdzić, na jakim etapie produkcji są poszczególne produkowane elementy. W ten sam sposób możemy podejść do wyceny produkcji w toku w kosztach planowanych, o ile spółka może skorzystać z tego sposobu wyceny.

Z punktu widzenia wyceny produkcji w toku spółka powinna zwrócić uwagę nie tylko na możliwości systemu księgowego, ale również możliwości systemów magazynowego i tzw. zarządzania produkcją (np. monitorowania stanu zleceń produkcyjnych). Przykład: spółka posiada system zarządzania produkcją, który pozwala określić na jakim etapie produkcji znajduje się dane zlecenie. System ten pozwala również na

wygenerowanie raportu o wszystkich niezakończonych zleceniach produkcyjnych na dzień bilansowy. W systemie ustalone są również normy produkcyjne, z określonymi kosztami produkcji w odniesieniu do materiałów i płac bezpośrednich (najczęściej przy założeniu normalnego poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych). Jeśli spółka stosuje wycenę zapasów w kosztach planowanych i posiada ewidencję księgową pozwalającą na porównanie faktycznie poniesionych kosztów do kosztów planowanych, to większość pracy przy wycenie produkcji w toku została już wykonana przez system.

Ustalanie wartości produkcji w toku obejmuje istotne zagadnienia z rachunkowości, rachunku kosztów (przede wszystkim rachunku kosztów pełnych) oraz planowania systemów produkcyjnych. Przedstawione powyżej kwestie stanowią jedynie niewielki wycinek tej problematyki i mają na celu zwrócenie uwagi na konieczność analizy, które z metod wyceny produkcji w toku są właściwe dla poszczególnych spółek, a także – na możliwość wykorzystania do tej wyceny systemów innych niż system finansowo-księgowy.

Emilia Kajda

Szanowni Państwo,

Z okazji zbliżających się
świąt Wielkanocnych
pragniemy złożyć
życzenia
Świąt pełnych
radości i spokoju
oraz wiele pomyślności i
sukcesów.

Zespół

ECA Auxilium S.A.



Wartość firmy w świetle Ustawy o Rachunkowości i MSR

PODSTAWA PRAWNA

- art. 33 ust. 4 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (t. j. Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.)
- art. 44b ust. 6 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (t. j. Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.)
- art. 44b ust. 10-12 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (t. j. Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.)
- art. 44b ust. 15 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (t. j. Dz. U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223 ze zm.)
- § 32 MSSF 3
- § 34 - 36 MSSF 3
- § 53 MSSF 3

Hanna Kołodziejczyk
Asystent biegłego rewidenta

Każda firma uważa, że jej wewnętrzna wartość wynikająca z wiedzy organizacyjnej, doświadczenia, ukształtowanego znaku towarowego jest niedoceniana. Wartość ta, wytworzona we własnym zakresie przez jednostkę, zgodnie z regulacjami zarówno krajowymi jak i międzynarodowymi w zakresie rachunkowości, nie podlega ujawnieniu w sprawozdaniu finansowym. Dopiero, sprzedaż podmiotu lub jego zorganizowanej części, a więc powstanie relacji spółka zależna – spółka dominująca, bądź połączenie jednostek pozwala na jej obiektywną wycenę i w konsekwencji możliwość prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

Wartość firmy

Ustawa o Rachunkowości (dalej UoR) wartość firmy stanowi różnicę między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a wartością godziwą przejętych aktywów netto. Dodatnia wartość firmy występuje, gdy cena nabycia przewyższa wartość godziwą aktywów netto, a ujemna wartość firmy – w przeciwnym wypadku (art. 33 ust. 4)

MSSF 3 w § 32 definiuje wartość firmy jako dodatnią różnicę między sumą przekazanej zapłaty i kwoty wszystkich niekontrolujących udziałów w jednostce przejmowanej (a w przypadku połączenia zachodzącego etapowo także wartość godziwa udziałów jednostki przejmowanej już wcześniej posiadanych przez jed-

nostkę przejmującą) oraz wartości netto możliwych do zidentyfikowania aktywów i przejętych zobowiązań.

Nabyta w ten sposób wartość firmy nie może istnieć samodzielnie, lecz tylko razem z przejętym majątkiem przedsiębiorstwa. Zgodnie z MSSF 3 wartość firmy należy przyporządkować do możliwych do zidentyfikowania na dzień nabycia aktywów netto spółki przejmowanej. Wartość firmy zostanie więc zaprezentowana w skonsolidowanym lub połączonym sprawozdaniu finansowym.

Koszty połączenia i cena przejęcia

Polskie przepisy **UoR** powiększają cenę przejęcia (w UoR jest to cena nabycia) o koszty związane bezpośrednio z połączeniem (art. 44b ust. 15). Stanowi to różnicę względem paragrafu 53 **MSSF 3**, który nakazuje jednostce przejmującej rozliczyć koszty związane z przejęciem jako koszty w okresie, w którym są ponoszone (nie dotyczy kosztów emisji kapitałowych i dłużnych papierów wartościowych).

Ujęcie początkowe

Jeśli wartość przejmowanej firmy okazuje się dodatnią **UoR** nakazuje prezentować ją w bilansie jako pozycję w ramach wartości niematerialnych i prawnych i amortyzować linowo przez okres nie dłuższy niż 5 lat (odpisy w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych). Możliwe jest wydłużenie okresu amortyzacji do 20 lat w uzasadnionych przypadkach (np. znaczący kwotowo wpływ na strukturę bilansu, duże prawdopodobieństwo wykorzystywania w przyszłości nabytej firmy), przy czym należy zamieścić uzasadnie-

nie w informacji dodatkowej (art. 44b ust. 6 i 10).

Zgodnie z MSSF składnik aktywów, jakim jest wartość firmy nie podlega amortyzacji. Kategoria ta musi jednak być corocznie poddawana testowi na utratę wartości (niezależnie od wystąpienia przesłanek) i w razie potrzeby skorygowana o odpis aktualizujący wartość księgowany w ciężar pozostałych kosztów (MSR 36).

Ujemna wartość firmy a zysk na okazyjnym nabyciu

Według UoR ujemna wartość firmy, występująca, gdy cena nabycia jest niższa od wartości godziwej przejętych aktywów, powinna zostać ujawniona w bilansie (pozycja: rozliczenia międzyokresowe w pasywach) i rozliczana przez okres będący średnią ważoną okresu ekonomicznej

użyteczności nabytych i podlegających amortyzacji aktywów. W przypadku, gdy wartość firmy przekracza wartość godziwą nabytych aktywów trwałych pomniejszoną o wartość długoterminowych aktywów finansowych notowanych na regulowanych rynkach to różnicę tych kategorii ewidencjonuje się jako pozostałe przychody operacyjne (art. 44b ust. 11-12).

Ujęcie ujemnej wartości firmy w bilansie, chociaż możliwe według UoR, nie stanowi rozwiązania zgodnego z MSSF 3. Wystąpienie takiej sytuacji (nazywanej zyskiem na okazyjnym nabyciu) wymaga od firmy sprawdzenia poprawności wyceny wartości godziwej przejętych składników aktywów i zobowiązań oraz kwoty przekazanej zapłaty (§ 36). Okazyjne nabycie może mieć miej-

sce na przykład przy połączeniu jednostek, które jest wymuszoną sprzedażą a sprzedający działa pod przymusem (§ 35). Powstały zysk zostaje przypisany do jednostki przejmującej w rachunku zysków i strat na dzień przejęcia (§ 34).

Hanna Kołodziejczyk

PODSUMOWANIE

Określając wartość firmy należy zwrócić uwagę na rozbieżności metodologiczne pomiędzy ustawą o rachunkowości, a MSSF 3. Rozbieżności te wynikają po pierwsze z definicji dnia przejęcia (połączenia), po drugie z ograniczenia możliwości stosowania MSSF 3 dla podmiotów będących pod wspólną kontrolą.

KONKURS

Wydawnictwa **oddk**

„Operacje gospodarcze w praktyce księgowej”



Wejdź na www.oddk.pl/konkurs0010
i odpowiedz na pytanie konkursowe:

Ile wynosi limit przychodów ze sprzedaży zobowiązujący do przejścia z podatkowej księgi przychodów i rozchodów na księgę rachunkową?

- a) 1 200 000 euro
- b) 1 000 000 euro
- c) 800 000 euro

Do wygrania 5 egz. książki autorstwa ekspertów ecagroup.pl ECA Auxilium „Operacje gospodarcze w praktyce księgowej – wycena i ujęcie na kontach według polskiego prawa bilansowego (w tym KSR), MSR/MSSF, prawa podatkowego”

Nagroda gwarantowana

Każdy, kto weźmie udział w konkursie, otrzyma bon o wartości 50 zł na zakup publikacji z oferty ODDK.





Nadzór merytoryczny

Tomasz Moszczyński

Doradca Podatkowy nr wpisu 11536

Departament Doradztwa Podatkowego

e-mail: tomasz.moszczynski@ecagroup.pl

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Jagiellońskiego. Od początku kariery zawodowej specjalizuje się w prawie podatkowym. Doświadczenie zawodowe zdobywał jako asystent doradcy podatkowego współpracując z kancelarią doradcy podatkowego gdzie specjalizował się przede wszystkim w prowadzeniu postępowań podatkowych i sądowno administracyjnych z zakresu prawa podatkowego. Autor artykułów z zakresu prawa podatkowego. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i kursów z zakresu prawa podatkowego.

Impreza integracyjna a przychód po stronie pracownika

Udział pracownika w imprezie integracyjnej stanowi dla niego nieodpłatne świadczenie podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Jednocześnie nie ma tutaj znaczenia fakt, że koszty związane z organizacją takiej imprezy zostały ustalone w sposób ryczałtowy.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 2 grudnia 2011 r. (sygn. akt: II FSK 1017/10).

Marta Krzewińska

Konsultant Podatkowy

e-mail: marta.krzewinska@ecagroup.pl

Zgodnie z art. 12 ust. 1 Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej: ustawa o PIT), za przychody ze stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej oraz spółdzielczego stosunku pracy uważa się wszelkiego rodzaju wypłaty pieniężne oraz wartość pieniężną świadczeń w naturze bądź ich ekwiwalenty, bez względu na źródło finansowania tych wypłat i świadczeń, a w szczególności: wynagrodzenia zasadnicze, wynagrodzenia za godziny nadliczbowe, różnego rodzaju dodatki, nagrody, ekwiwalenty za niewykorzystany urlop i wszelkie inne kwoty niezależnie od tego, czy ich wysokość została z góry ustalona, a ponadto świadczenia pieniężne ponoszone za pracownika, jak również wartość innych nieodpłatnych świadczeń lub świad-

czeń częściowo odpłatnych.

Jednakże na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy o PIT przychodami są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń.

Z powyższych regulacji wynika zatem, że świadczenia w naturze i inne nieodpłatne świadczenia mogą być uznane za przychód jedynie po ich faktycznym otrzymaniu przez pracownika, przy czym wartość tego przychodu należy ustalić w oparciu o regulacje art. 11 ust. 2-2b ustawy o PIT. Zgodnie z tymi przepisami wartość pieniężną świadczeń w naturze określa się na podstawie cen rynkowych stosowanych w obrocie rzeczami lub prawami tego samego rodzaju i gatunku, z uwzględnieniem w szczególności ich stanu i stopnia zużycia oraz czasu i miejsca ich uzyskania. Natomiast wartość pie-

nięzną innych nieodpłatnych świadczeń ustala się:

- jeżeli przedmiotem świadczenia są usługi wchodzące w zakres działalności gospodarczej dokonującego świadczenia - według cen stosowanych wobec innych odbiorców,
 - jeżeli przedmiotem świadczeń są usługi zakupione - według cen zakupu,
 - jeżeli przedmiotem świadczeń jest udostępnienie lokalu lub budynku - według równowartości czynszu, jaki przysługiwałby w razie zawarcia umowy najmu tego lokalu lub budynku,
 - w pozostałych przypadkach - na podstawie cen rynkowych stosowanych przy świadczeniu usług lub udostępnianiu rzeczy lub praw tego samego rodzaju i gatunku,
- Z uwzględnieniem w szczególności ich stanu i stopnia zużycia oraz czasu i miejsca udostępnienia.

W mojej ocenie, konsekwencją wprowadzenia do ustawy o PIT przepisów regulujących sposób ustalania wartości pieniężnej świadczeń niepieniężnych, jest konieczność każdorazowego przyporządkowania faktycznego świadczenia dokonanego na rzecz pracownika do jednej z kategorii świadczeń wymienionych powyżej. A contrario zatem, jeżeli nie jest możliwe obliczenie wartości przyznanego świadczenia z zastosowaniem wskazanych wyżej metod, wówczas nie można przypisać pracownikowi przychodu podlegającego opodatkowaniu. Tym samym zasadnym wydaje się twierdzenie, że jeżeli koszty organizacji imprezy integracyjnej zostały określone w sposób ryczałtowy, nie jest możliwa do ustalenia wartość przy-

chodu przypadająca na konkretnego pracownika.

Niemniej jednak, odmienne stanowisko w powyższej kwestii zajął NSA, który w powołanym wyżej wyroku uznał, że jeżeli pracownik bierze udział w pracowniczej imprezie integracyjnej to otrzymuje nieodpłatne świadczenie podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym. NSA wskazał ponadto, że przychód podatkowy powstanie nawet w przypadku, gdy koszty organizacji przedmiotowej imprezy ustalone zostały w sposób ryczałtowy. Kwestia ta ma bowiem drugorzędne znaczenie, istotny jest natomiast cel spotkania (tj. integracja bądź szkolenie pracowników). Niestety powyższy wyrok nie jest odosobniony, bowiem 17

stycznia 2012 r. NSA wydał kolejne niekorzystne dla podatnika orzeczenie w omawianej kwestii (sygn. akt: II FSK 2740/11).

Kształtująca się aktualnie linia orzecnicza NSA może zatem oznaczać początek końca firmowych spotkań integracyjnych.

Marta Krzewińska



Metoda kalkulacji ceny w dokumentacji podatkowej cen transferowych

Paulina Piątek-Styla

Kierownik zespołu cen transferowych

e-mail: paulina.piatek-styla@ecagroup.pl

Metoda i sposób kalkulacji ceny transakcyjnej jest jednym z elementów obligatoryjnych dokumentacji podatkowej cen transferowych, zgodnie z art. 9a ust. 1 pkt 3 ustawy o CIT [1]. W konsekwencji zawarcie i opis tego elementu w dokumentacji sporządzanej przez podmiot powiązany warunkuje jej prawidłowość (zgodność z wymogami art. 9a ust. 1 ustawy o CIT).

Ustawodawca w art. 11 ust. 1 ustawy o CIT wymienia metody, zwane tradycyjnymi, za pomocą których organy podatkowe dokonują szacowania dochodów podatnika (w przypadkach, w których warunki transakcji dokonywanych przez tego podatnika z podmiotami powiązanymi nie odpowiadają rynkowym):

- metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej,
- metoda ceny odsprzedaży,
- metoda rozsądnej marży „koszt plus”.

W przypadkach, jeśli nie jest możliwe zastosowanie ww. metod tradycyjnych organy podatkowe stosują metody zysku transakcyjnego (art. 11 ust. 3 ustawy o CIT). Sposób zastosowania metod kalkulacji ceny transakcyjnej (zarówno tradycyjnych, jak i zysku transakcyjnego), a także warunki, które umożliwiają porównywalność transakcji kontrolowanych z rynkowymi zostały doprecyzowane w Rozporządzeniu wykonawczym z 1997 r. [2] – dla transakcji zawartych i realizowanych do dnia 13.10.2009 r. oraz rozporządzeniu wykonawczym z 2009 r. [3] – dla transakcji zawartych oraz realizowanych od dnia 14.10.2009 r.

PODSTAWA PRAWNA

- 1) Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz. U. 20-11 Nr 74, poz. 397 z późn. zm.) – zwana: **ustawą o CIT**
- 2) Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników (Dz. U. Nr 128 poz. 833 z późn. zm.) – zwane: **Rozporządzeniem wykonawczym z 1997 r.**
- 3) Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych (Dz. U. 2009 Nr 160 poz. 1268) – zwane: **Rozporządzeniem wykonawczym z 2009 r.**

Podatnicy zobowiązani do sporządzenia dokumentacji podatkowej częstokroć mają wątpliwości, czy ustawa o CIT i przepisy wykonawcze nakazują im zastosowanie jednej z metod tradycyjnych lub metod zysku transakcyjnego do kalkulacji ceny w transakcji kontrolowanej (oraz jej/ich opisu w dokumentacji cen transferowych). Zatem - jak należy postąpić w przypadku, gdy podatnik stosuje własną metodę kalkulowania cen towarów lub usług, która nie odpowiada definicji zastosowania metod tradycyjnych lub metod zysku transakcyjnego zawartych w Rozporządzeniu wykonawczym z 1997 r. lub Rozporządzeniu wykonawczym z 2009 r.?

Podkreślić należy, iż co do zasady, ani ustawa o CIT ani Rozporządzenia wykonawcze (z 1997 r. i z 2009 r.) nie nakładają na podatnika obowiązku zastosowania dla kalkulacji ceny transakcyjnej w transakcjach z podmiotem powiązanymi jednej z metod wskazanych w ww. przepisach, ani też zastosowania i opisu tej metody w dokumentacji podatkowej dla tej transakcji. W świetle przepisów w zakresie cen transferowych (ustawa o CIT, przepisy wykonawcze) podatnik może więc kalkulować ceny w transakcjach kontrolowanych zgodnie z dowolną, wybraną przez siebie metodą kalkulacyjną.

Zaakcentować trzeba jednak, iż użycie jednej z metod wskazanych w ustawie o CIT oraz przepisach wykonawczych, wiąże się dla podatnika z określonymi korzyściami oraz optymalizuje określone ryzyko.

Zgodnie z § 3 ust. 4 Rozporządzenia wykonawczego z 1997 r. (mającego zastosowanie do wszystkich transakcji kontrolowanych zawartych oraz realizowanych do dnia 13.10.2009 r.) jeżeli podatnik dokonał ustalenia wartości rynkowej przedmiotu transakcji w oparciu o jedną z tych metod (tradycyjnych), a rzetelność i obiektywność przedstawionych przez niego danych nie budzi uzasadnionych wątpliwości, to organy podatkowe obowiązane są przy ustalaniu wartości transakcji stosować metodę przyjętą przez podatnika, chyba że użycie innej metody jest w sposób oczywisty bardziej właściwe. Z powyższego wynika zatem, w świetle Rozporządzenia wykonawczego z 1997 r., iż w przypadku, w którym podatnik zastosuje dla kalkulacji ceny transakcyjnej własną metodę (inną niż metody tradycyjne), to organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej do oszacowania dochodów podatnika **obligatoryjnie stosują jedną z metod tradycyjnych** (co wynika wprost z art. 11 ust. 2 ustawy o CIT), albo, jeśli nie będzie to możliwe – jedną z metod zysku transakcyjnego (art. 11 ust. 3 ustawy o CIT).

Powyższe doprowadzić może do oszacowania dochodu podatnika przez organy podatkowe z tytułu transakcji z podmiotami powiązanymi na poziomie wyższym niż określony przez Podatnika z użyciem własnej metody (doszacowanie dochodu).

Analogiczne regulacje zawarte zostały w Rozporządzeniu wykonawczym z 2009 r. (mającego zastosowanie do transakcji zawartych lub realizowanych od dnia 14.10.2009 r.). Zgodnie z §4 ust. 4 Rozporządzenia wykonawczego z 2009 r. organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej **stosują (a więc są zobowiązane zastosować)** dla ustalenia wartości rynkowej transakcji metodę przyjętą w dokumentacji przez podatnika, jeśli są spełnione łącznie następujące warunki:

- podatnik dokonał ustalenia wartości rynkowej przedmiotu transakcji **w oparciu o metody tradycyjne**,
- podatnik przedstawi organom podatkowym lub organom kontroli skarbowej dokumentów, notatek oraz innych danych, na podstawie których dokonywana była kalkulacja ceny,
- podatnik przedstawi dokumentację podatkową, o której mowa w art. 9a ust. 1 ustawy o CIT,



- rzetelność i obiektywność przedstawionych danych nie budzi uzasadnionych wątpliwości,

- chyba że użycie innej metody, w świetle przepisów Rozporządzenia wykonawczego z 2009 r. oraz posiadanych danych jest bardziej właściwe.

Podkreślić należy, że Rozporządzenie wykonawcze z 2009 r. transponuje przepisy art. 11 ust. 2 i 3 ustawy o CIT (o czym nie stanowiło Rozporządzenie z 1997 r.), wskazując, iż do szacowania dochodu podatnika dokonującego transakcji z podmiotami powiązanymi, celem ustalenia wartości rynkowej takich transakcji stosuje się **wyłącznie** metody tradycyjne lub – gdy ich zastosowanie nie jest możliwe – metody zysku transakcyjnego. Jak wspomniano wyżej użycie innej metody kalkulacji przez podatnika i przez organ kontrolujący doprowadzić może do doszacowania wartości transakcji dokonywanej przez podatnika z podmiotem z nim powiązanym.

Paulina Piątek-Styla

PODSUMOWANIE

Jeśli warunki realizacji transakcji kontrolowanej, a także posiadane przez podatnika dane, dokumenty, informacje i notatki źródłowe pozwalają na zastosowanie dla kalkulacji ceny transakcyjnej jednej lub kilku metod tradycyjnych (metody porównywalnej ceny niekontrolowanej, metody ceny odprzedaży lub metody rozsądnej marży „koszt plus”), rekomenduje się wskazanie jednej z nich jako właściwej w dokumentacji podatkowej. Warto przeanalizować również, czy stosowana przez podatnika własna metoda kalkulacji ceny nie może być „dostosowana” do definicji metod wskazanych w ustawie o CIT i przepisach wykonawczych. Przykładowo - jeśli kalkulacja wynagrodzenia dokonywana jest na podstawie kosztów wytworzenia towaru/usługi tj. kosztów bezpośrednich i pośrednich, do których wliczana jest odpowiednia proporcja kosztów ogólnego zarządu, powiększonych o marżę można spróbować „dostosować” metodę poprzez wyłączenie z bazy kosztowej owych kosztów ogólnego zarządu i do tak skonstruowanej bazy kosztowej doliczyć odpowiedni narzut zysku.

Powyższe nakierowane jest na możliwość skorzystania przez Podatnika z korzyści stanowiących w § 3 ust. 4 Rozporządzenia wykonawczego z 1997 r. (odpowiednio § 4 ust. 4 Rozporządzenia wykonawczego z 2009 r.) tj. zastosowania przez organ metod wskazanych przez Podatnika, w przypadku szacowania dochodu, co w konsekwencji optymalizować będzie również ryzyko doszacowania dochodu podatnika z tytułu transakcji kontrolowanych.



Analiza porównawcza w odniesieniu do dokumentacji podatkowej cen transakcyjnych

Barbara Lambrecht

Konsultant Podatkowy

e-mail: barbara.lambrecht@ecagroup.pl

Od 1 stycznia 2001 r. do ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, wprowadzono art. 9a nakładający na podatników obowiązek sporządzenia szczególnej dokumentacji podatkowej w sytuacji:

- dokonywania przez podatnika transakcji z podmiotami powiązanymi z podatnikiem oraz
- dokonywania przez podatnika transakcji z podatnikami rezydującymi w „rajach podatkowych”.

Wzrost doświadczenia władz skarbowych w zakresie kontroli cen transferowych, a także coraz większa wrażliwość urzędników na warunki transakcji zawieranych pomiędzy podmiotami powiązanymi, wpływają na konieczność doskonalenia skutecznych narzędzi obrony podatnika przed zastosowaniem karnej stawki podatkowej w wysokości 50 % (w sytuacji doszacowania dochodu zaniżonego w wyniku zawarcia transakcji z podmiotami powiązanymi na warunkach odbiegających od rynkowych). Ze względu na powyższe istnieje również konieczność doskonalenia skutecznych narzędzi obrony przedstawicieli podatników przed sankcjami wynikającymi z Kodeksu karnego skarbowego (za nie przedstawienie w terminie informacji podatkowej).

W świetle przepisów nowego rozporządzenia wykonawczego [Rozporządzenie MF z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych (Dz.

U. z 2009 r. Nr 160 poz. 1268)] oraz zmian zachodzących w metodologii kontroli cen transferowych, dążąc do ograniczenia wspomnianego ryzyka, dokumentacja podatkowa poza wymaganymi przez przepisy podatkowe elementami, powinna zawierać analizę porównawczą, wskazującą na zgodność przyjętych przez podmioty powiązane rozwiązań z zasadą ceny rynkowej.

Analiza porównawcza polega na porównaniu wyników transakcji między podmiotami powiązanymi (transakcja kontrolowana) z wynikami uzyskanymi w zbliżonych transakcjach realizowanych przez podmioty niezależne, a następnie wyciągnięciu w oparciu o otrzymane wyniki wniosków odnośnie rynkowego charakteru cen w transakcji kontrolowanej.

Przedmiotem porównania mogą być:

- dane wewnętrzne, w zakresie porównywalnych transakcji zawieranych przez podatnika z podmiotami niezależnymi, charakteryzujące się zwykle większą porównywalnością i wiarygodnością (analiza wewnętrznych danych porównywalnych),
- dane zewnętrzne, w zakresie porównywalnych transakcji zawieranych przez inne podmioty niepowiązane, uzyskane w oparciu o dostępne bazy danych (analiza zewnętrznych danych porównywalnych).

Dokonując doboru próby należy zidentyfikować porównywalne podmioty, których funkcje i ryzyko wynikające z prowadzonej działalności są w wystarczającym stopniu porównywalne do działań podejmowanych przez podatnika w ramach analizowanej transakcji. Wybrane do porównania podmioty powinny w szczególności prowadzić działalność

gospodarczą w tej samej branży/sektorze oraz na tym samym rynku co podatnik. Ponadto celem sporządzenia właściwej analizy porównywalności wymagany jest dostęp do danych finansowych porównywalnych podmiotów za okres co najmniej trzech lat działalności, licząc od roku podatkowego, za który sporządzana jest dokumentacja podatkowa dla transakcji kontrolowanej. Najbardziej właściwym odniesieniem w analizie porównawczej jest porównanie wyników podatnika do danych finansowych jego największych konkurentów, gdyż wszelkie działania podejmowane przez podatnika mają na celu umocnienie jego pozycji konkurencyjnej na rynku.

Z uwagi na ograniczenia w dostępie do niezbędnych danych, zwłaszcza w odniesieniu do analizy zewnętrznych danych porównywalnych, chcąc przeprowadzić analizę porównawczą konieczne jest przyjęcie dodatkowych założeń, obejmujących w szczególności:

- porównanie danych dotyczących całkowitej rentowności podmiotów o podobnym profilu działalności,
- wyznaczenie przedziału wartości badanych wskaźników (przykładowo z uwzględnieniem średniej i wartości odchylenia standardowego).

Właściwie przeprowadzona analiza porównawcza jest skutecznym narzędziem minimalizującym ryzyko związane z cenami transferowymi, gdyż zmniejsza ryzyko doszacowania dochodu w wyniku zakwestionowania cen w transakcjach między podmiotami powiązanymi oraz ryzyko odpowiedzialności osobistej personelu podatnika. Ponadto może być wykorzystana podczas sporów z władzami skarbowymi.

Barbara Lambrecht

Kontakt w sprawie biuletynu:

Anna Bocheńska
anna.bochenska@ecagroup.pl
tel. +48 32 376 41 80

Wydawca: ECA Auxilium S.A.

Nadzór merytoryczny:

Marcin Krupa
Tomasz Moszczyński

Nie ponosimy odpowiedzialności cywilnej za zdarzenia będące następstwem decyzji podjętych w oparciu o informacje zawarte w niniejszej publikacji. Informacje mają charakter ogólny i nie odnoszą się do sytuacji konkretnej firmy.

Przed podjęciem konkretnych decyzji proponujemy zasięgnięcie porady u naszych ekspertów.

Siedziba w Krakowie
Head Office in Cracow

Al. Pokoju 84
31-564 Kraków
tel. +48 12 425 80 53,
+48 12 683 03 30
fax. +48 12 425 91 47
e-mail: biuro@ecaauxilium.pl

www.ecagroup.pl

Biuro w Warszawie
Office in Warsaw

ul. J. Kossaka 12/1
01-576 Warszawa
tel. +48 22 633 03 00

Biuro w Poznaniu
Office in Poznań

ul. E. Sczanieckiej 9a/9
60-215 Poznań
tel. +48 61 670 97 70

Biuro we Wrocławiu
Office in Wrocław

ul. W. Jagiełły 3/54
50-201 Wrocław
tel. +48 71 725 91 20

Biuro w Zabrzu
Office in Zabrze

ul. B. Hagera 41
41-800 Zabrze
tel. +48 32 376 41 40
fax. +48 32 376 41 41

Biuro w Łodzi
Office in Łódź

ul. Łagiewnicka 54/56
91-463 Łódź
tel. +48 42 255 58 64
fax. +48 42 255 58 65

Biuro w Bielsku-Białej
Office in Bielsko-Biała

ul. Warszawska 153
43-300 Bielsko-Biała
tel. +48 501 86 44 13