

Międzynarodowe korporacje działające w Polsce od lat wykorzystują transakcje wewnątrzgrupowe do obniżania dochodu wykazywanego w kraju i przenoszenia zysków do jurysdykcji o niższym opodatkowaniu — najczęściej do kraju siedziby spółki matki lub do rajów podatkowych.

Mechanizm jest prosty w swojej logice: **polska spółka córka ponosi na rzecz podmiotów powiązanych za granicą wysokie koszty (licencje, usługi, odsetki), które pomniejszają jej podstawę opodatkowania CIT w Polsce**, podczas gdy odpowiadający im przychód powstaje i jest opodatkowany za granicą — często według stawki znacznie niższej niż polskie 19 proc.

Skala zjawiska nie jest marginalna. Według szacunków Polskiego Instytutu Ekonomicznego **podmioty zagraniczne odpowiadają za około 15 proc. całej luki w podatku CIT w Polsce**. Sama zaś luka w 2020 roku szacowana była na 21,9 mld zł. Problem jednak narasta. Ministerstwo Finansów informowało, że w 2024 r. skala dochodu, którego podmioty zagraniczne próbowały uniknąć przy pomocy cen transferowych, podwoiła się rok do roku. Debatę publiczną podsycały porównania obciążeń: krajowi przedsiębiorcy płacą relatywnie wysoki CIT, podczas gdy zagraniczni konkurenci o wielokrotnie wyższych przychodach wykazują podatek symboliczny — media przywoływały przykład firmy kurierskiej, która przy 5,5 mld zł przychodu zapłaciła ok. 20 mln zł CIT (0,4 proc. obrotu), a jej spółka siostrzana z obszaru e-commerce — zero.

Ceny transferowe — fundament mechanizmu

Ceny transferowe to warunki (przede wszystkim ceny) stosowane w transakcjach między podmiotami powiązanymi, np. między polską spółką, a jej zagraniczną centralą. Prawo wymaga, aby były one ustalane na poziomie rynkowym, czyli tak, jak umówiłyby się niezależne firmy. W praktyce jednak **manipulacja tymi cenami była i pozostaje głównym kanałem przerzucania zysków**: polska spółka kupuje od podmiotów z grupy towary, komponenty lub usługi po cenach zawyżonych albo sprzedaje własne produkty po cenach zaniżonych. Efekt jest ten sam — **marża „osiada” za granicą, a w Polsce zostaje minimalny dochód lub księgową stratą**.

Do 2017 r. firmy mogły stosunkowo swobodnie kształtować ceny transakcji wewnętrznych bez szczegółowej dokumentacji. Szczególnie popularne było zawyżanie opłat za zarządzanie, tantiem licencyjnych i kosztów tzw. usług wspólnych ponad rzeczywistą wartość świadczeń. Poniższe mechanizmy — licencje

na znak towarowy, opłaty IT i pożyczki wewnątrzgrupowe — są w istocie szczególnymi przypadkami tej samej techniki.

Opłaty licencyjne za znak towarowy

Klasycznym i najbardziej rozpoznawalnym w Polsce przykładem jest **licencjonowanie marki**. Głośna stała się sprawa z 2008 r., gdy France Télécom zawarł z zależną od siebie TP SA umowę licencyjną na markę Orange — polska spółka płaciła 1,6 proc. swoich przychodów za brand obecny na rynku zaledwie od trzech lat. Operacja była legalna, a wysokość opłaty oceniano nawet jako rynkową, ale właśnie wtedy pojęcie „cen transferowych” weszło do powszechnej świadomości.

Schemat działa następująco: prawa do znaku towarowego, know-how lub innej własności intelektualnej należą do podmiotu z grupy zlokalizowanego za granicą (często w jurysdykcji z preferencyjnym opodatkowaniem dochodów z IP). Polska spółka operacyjna płaci za korzystanie z marki opłatę liczoną jako procent od przychodów — co przy dużych obrotach oznacza dziesiątki lub setki milionów złotych kosztów rocznie, systematycznie „zjadających” polski dochód. W spotykanych w praktyce umowach opłaty wahają się od ok. 1 proc. do nawet 4 proc. przychodów ze sprzedaży.

Odmianą tego schematu, stosowaną także przez podmioty krajowe, jest **wyprowadzenie znaku, którego firma sama była właścicielem, do spółki celowej, a następnie „wynajmowanie” go z powrotem**. Rada do Spraw Przeciwdziałania Unikaniu Opodatkowania w serii uchwał uznała takie konstrukcje za sztuczne i podjęte przede wszystkim w celu uzyskania korzyści podatkowej: podatnik zaliczał do kosztów opłaty licencyjne za znak, który wcześniej sam wytworzył, a spółka celowa — bez pracowników i realnej działalności — kompensowała przychód licencyjny odpisami amortyzacyjnymi. Do takich działań fiskus dziś stosuje klauzulę przeciwko unikaniu opodatkowania (GAAR).

Opłaty za usługi niematerialne i systemy informatyczne

Drugą grupą kosztów przerzucających dochód są opłaty za usługi wewnątrzgrupowe: dostęp do centralnych systemów informatycznych (ERP, systemy logistyczne, platformy sprzedażowe), usługi wsparcia, doradztwo, zarządzanie, marketing grupowy. Ich cechą wspólną jest trudna weryfikowalność — nie sposób łatwo ustalić, ile „naprawdę” warta jest licencja na korporacyjny system

IT albo godzina pracy centrali. Daje to grupom szerokie pole do zawyżania obciążeń: polska spółka otrzymuje co roku fakturę alokującą na nią część kosztów centrali (często według kluczy przychodowych), powiększoną o narzut, a dodatkowo płaci za dostęp do oprogramowania rozwijanego w kraju spółki matki. Organy skarbowe coraz częściej kwestionują takie rozliczenia, badając, czy usługi zostały faktycznie wykonane i czy przyniosły polskiej spółce realną korzyść, czy też są to „usługi tylko na papierze”. Wymaga to jednak specjalistycznej wiedzy pracowników KAS, szczególnie ważnej, gdy umowy są bardzo skomplikowane.

Pożyczki wewnątrzgrupowe i koszty finansowania

Trzecim filarem optymalizacji jest zadłużanie polskiej spółki wobec grupy zamiast wyposażania jej w kapitał własny (tzw. cienka kapitalizacja). Spółka matka lub grupowa spółka finansowa (często zlokalizowana w jurysdykcji o łagodnym opodatkowaniu odsetek, jak historycznie Holandia czy Luksemburg) udziela polskiej córce pożyczek, od których ta płaci odsetki. Odsetki są kosztem podatkowym w Polsce, a przychodem — za granicą. Przy odpowiednio wysokim zadłużeniu i oprocentowaniu można w ten sposób „wyzerować” polski dochód, mimo że ekonomicznie kapitał nigdy nie opuszcza grupy. Dodatkowe warianty to cash pooling, gwarancje wewnątrzgrupowe i opłaty za udostępnienie finansowania.

Odpowiedzią ustawodawcy są limity kosztów finansowania dłużnego, przepisy o podatku u źródła od odsetek oraz szczególna uwaga organów przy kontrolach cen transferowych — badane jest m.in. to, czy oprocentowanie pożyczek wewnątrzgrupowych odpowiada warunkom rynkowym i czy niezależny pożyczkodawca w ogóle udzieliłby finansowania na takich warunkach.

Pierwotnie komentarz ukazał się na
wGospodarce.pl: <https://wgospodarce.pl/informacje/157075-optymalizacja-podatko-wa-firm-zagranicznych-w-polsce>