

ROZLICZENIA

Czy poręczenia od podmiotów powiązanych zawsze mają wartość?

Wytyczne OECD otwierają polskim podatnikom drogę do racjonalnej, zgodnej z rzeczywistą treścią ekonomiczną wyceny otrzymywanych poręczeń.



GRZEGORZ MŁYNARCZYK

partner Sendero Tax & Legal,
doradca podatkowy

Polscy podatnicy działający w ramach grup kapitałowych często otrzymują poręczenia gwarancje spłaty swych zobowiązań finansowych od podmiotów powiązanych. Jeśli poręczenia są udzielane nieodpłatnie, podatnicy są zdania, że powinni rozpoznać przychód z tytułu otrzymania nieodpłatnego świadczenia i przychód taki opodatkować. Okazuje się jednak, że w wielu przypadkach niepotrzebnie. Lektura najnowszych wytycznych OECD w zakresie cen transferowych oraz zdrowy rozsądek podpowiadają, kiedy można uniknąć zapłaty podatku.

Co to są wytyczne OECD?

Ceny transferowe to zagadnienie o zasięgu globalnym. Dlatego Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), do której należy także Polska, jeszcze w ubiegłym stuleciu postanowiła wypracować wspólne stanowisko w zakresie oceny transakcji zawieranych przez podmioty powiązane. Celem tego wieloletniego wysiłku było ujednoczenie traktowania danych zdarzeń w różnych jurysdykcjach podatkowych, unikanie konfliktów i tym samym ułatwienie działania podatnikom. Od skromnych początków wytyczne rozrastają się, obecnie oficjalny tekst liczy ponad 650 stron. Najnowszy element wytycznych to rozdział 10, który dotyczy transakcji finansowych. Prace nad uzgodnieniem podejścia do tych transakcji trwały od 2015 r., a w 2022 r., po ponad siedmiu latach negocjacji, światło ujrzało stanowisko zaakceptowane przez całą OECD i dotyczące między innymi oceny skutków podatkowych poręczeń udzielanych w ramach grup kapitałowych.

Mimo że wytyczne OECD nie stanowią źródła prawa powszechnie obowiązującego na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zarówno podatnicy, jak i administracja podatkowa traktują je jako zbiór

dobrych praktyk oraz punkt odniesienia służący do wyboru właściwego kierunku interpretacyjnego norm prawnych z zakresu cen transferowych. Doniosłość wytycznych potwierdza art. 11j ust. 1 ustawy o CIT, zgodnie z którym minister właściwy do spraw finansów publicznych, tworząc rozporządzenia ds. cen transferowych, działa „(...) uwzględniając wytyczne Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych”.

Skoro zatem Polska, jako państwo należące do OECD, sama wytyczne przez wiele lat współtworzyła i zaakceptowała ich ostateczną treść, to nie powinno być wątpliwości co do ich rangi i wpływu na lokalne rozliczenia podatkowe.

Mimo pewnych różnic pomiędzy pojęciami „poręczenia” i „gwarancji” dalej będą one traktowane zamiennie. Po pierwsze dlatego, że na gruncie cen transferowych różnice te nie mają znaczenia, skutki ekonomiczne są bowiem takie same. Po drugie, wytyczne wydane zostały po angielsku i używają określenia „guarantee”, które bywa tłumaczone na język polski albo jako „gwarancja”, albo „poręczenie”.

W świetle punktu 10.155

Sam fakt, że poręczenie jest wymagane przez bank udzielający finansowania nie przesądza jeszcze o tym, że jego otrzymanie prowadzi do uzyskania faktycznej, ekonomicznej korzyści.

wytycznych OECD gwarancja finansowa „jest prawnie wiążącym zobowiązaniem gwaranta do przejścia określonego zobowiązania dłużnika objętego gwarancją, jeżeli dłużnik nie wywiąże się z tego zobowiązania. Sytuacja, z którą można się spotkać najczęściej w kontekście cen transferowych, jest sytuacja, w której przedsiębiorstwo powiązane (gwarant) udziela gwarancji na pożyczkę zaciągniętą przez inne przedsiębiorstwo powiązane od niepowiązanego pożyczkodawcy” (wszystkie tłumaczenia zostały dokonane przez autora).

Natomiast, jak wynika z punktu 10.157 wytycznych OECD, gwarancja finansowa może spełniać dwa zasadnicze cele: „Z perspektywy kredytobiorcy gwarancja finansowa może mieć wpływ na

warunki zaciągnięcia kredytu – na przykład istnienie gwarancji może pozwolić stronie objętej gwarancją na uzyskanie korzystniejszej stopy procentowej, ponieważ kredytodawca ma dostęp do szerszej puli aktywów – lub na kwotę kredytu – na przykład umożliwiając kredytobiorcy dostęp do większej kwoty środków”.

Biorąc pod uwagę fakt, że otrzymanie przez kredytobiorcę gwarancji finansowej wiąże się z uzyskaniem przez

Skoro Polska sama wytyczne OECD przez wiele lat współtworzyła i zaakceptowała ich ostateczną treść, to nie powinno być wątpliwości co do ich rangi i wpływu na lokalne rozliczenia podatkowe

niego korzyści ekonomicznych w postaci niższej stopy procentowej lub/i uzyskaniem większej kwoty finansowania niż w przypadku braku gwarancji, w świetle punktu 10.158 wytycznych OECD „gwarancja umożliwia kredytobiorcy zaciągnięcie kredytu na warunkach, które miałyby zastosowanie, gdyby miał on rating kredytowy gwaranta, a nie na warunkach, które mógłby uzyskać na podstawie

korzystaniem specjalistycznych narzędzi. Zgodnie z metodologią określania ratingów, zaakceptowaną przez OECD i potwierdzoną w wytycznych, rating kredytowy zawiera w sobie potencjał otrzymania wsparcia ze strony grupy kapitałowej, do której należy podatnik (ang. implicit support, tłumaczone jako „domniemane wsparcie”). Oznacza to, że rating kredytowy pożyczkobiorcy uwzględnia już fakt przynależności do grupy, bez konieczności potwierdzania go dodatkowymi zobowiązaniami, np. ze strony spółki-matki.

wa, która byłaby należna przez kredytobiorcę bez gwarancji i stopą procentową należną z gwarancją”. Dla wyceny rynkowego poziomu oprocentowania kredytów najważniejsze znaczenie ma wiarygodność kredytowa kredytobiorcy, syntetycznie określona jego ratingiem kredytowym. Rating taki może być albo przyznany przez niezależną agencję ratingową (taką jak np. Moody's czy Standard & Poor's), albo obliczony z wy-

zwierciedlać wyniku negocjacji przeprowadzonych na warunkach rynkowych, ale stanowi maksimum, jakie kredytobiorca byłby gotów zapłacić” (punkt 10.177 wytycznych OECD).

Co z tego wynika?

Wytyczne OECD w przejrzysty sposób pokazują, że nie każda gwarancja otrzymana przez polskiego podatnika od podmiotu powiązanego ma wartość. Sam fakt, że poręczenie jest wymagane przez bank udzielający finansowania, nie przesądza jeszcze o tym, że jego otrzymanie prowadzi do uzyskania faktycznej ekonomicznej korzyści. By tak było, udzielenie gwarancji musiałyby umożliwić polskiemu podatnikowi otrzymanie lepszych warunków finansowania, czyli np. niższego kosztu odsetkowego. Praktyka rynkowa pokazuje, że w wielu przypadkach standing finansowy rodzimych pożyczkobiorców jest nie gorszy niż powiązanych z nimi zagranicznych gwarantów, zatem otrzymanie gwarancji nie ma realnego wpływu na obniżenie kosztów finansowania. W takich sytuacjach płacenie wynagrodzenia gwarantowi nie ma w świetle wytycznych OECD uzasadnienia.

Z drugiej strony poręczenia są często wymagane przez banki ze względu na „procedury wewnętrzne” (każdy, kto brał kredyt, wie, jak pojemne potrafi być to określenie i jak wiele uciążliwych i zbędnych wymogów formalnych ma rzekomo uzasadniać). Czy zatem poręczenie otrzymane od słabszego finansowo gwaranta (bardziej precyzyjnie – od gwaranta z nie wyższym ratingiem kredytowym) ma jednak wartość, gdyż bez niego uzyskanie kredytu w ogóle nie byłoby możliwe? Ten pozorny paradoks wytyczne OECD bardzo trafnie rozwiązują w punkcie 10.164, zgodnie z którym „kredytobiorca zazwyczaj nie byłby skłonny płacić za gwarancję, jeśli nie spodziewałby się odpowiedniej korzyści (...). Każda z tych okoliczności może spowodować, że członkowie grupy przedsiębiorstw wielonarodowych są współzależni finansowo niezależnie od jakichkolwiek formalnych ustaleń dotyczących gwarancji, tak że ryzyko gospodarcze gwaranta może nie ulec istotnej zmianie po udzieleniu przez niego wyraźnej gwarancji. Formalna gwarancja może stanowić jedynie potwierdzenie, że

brak wsparcia dla kredytobiorcy byłby szkodliwy dla interesów grupy międzynarodowej”. W punkcie 10.160 wytyczne precyzują zaś, że „(...) analiza (...) może wykazać, że gwarancja finansowa nie przynosi żadnych korzyści kredytobiorcy, ale jedynie uznaje korzyść, którą strona gwarantowana i tak otrzymałaby będąc częścią grupy międzynarodowej. W takich sytuacjach (...) niepowiązane przedsiębiorstwo w porównywalnych warunkach nie byłoby skłonne płacić za udzielenie gwarancji finansowej, a gwarant powinien zostać uznany za świadczącego jedynie usługi administracyjne względem kredytobiorcy”.

Wytyczne stanowią zatem jasno – jeśli gwarancja nie obniża kosztów finansowania, to podatnik nie powinien za nią płacić. Jeśli mimo to zewnętrzny kredytodawca jej udziela, to świadczy jedynie usługę wsparcia administracyjnego (a nie usługę finansową) i jego wynagrodzenie powinno ten fakt uwzględniać. Oznacza to, że powinno być zależne np. od czasu koniecznego do przygotowania stosownych dokumentów, a nie od wartości finansowania, w praktyce powinno być zatem bardzo niewielkie.

Podatek nie zawsze należy

Omówiony rozdział 10 wytycznych OECD ukazał się niedawno, nie przebił się jeszcze zatem w pełni do świadomości władz podatkowych. Te nie mogą go jednak ignorować, co wynika z przepisów ustawy o CIT i co potwierdza sam minister finansów na rządowych stronach (<https://www.podatki.gov.pl/ceny-transferowe/ceny-transferowe-wg-oecd-i-ue/prace-i-publicacje-oecd/>).

Wytyczne otwierają polskiemu podatnikom drogę do racjonalnej, zgodnej z rzeczywistą treścią ekonomiczną wyceny otrzymywanych poręczeń. W wielu przypadkach okazuje się, że poręczenia te są warte znacznie mniej niż dotąd sądzono, co w przypadku świadczeń otrzymywanych nieodpłatnie może oznaczać wyraźnie mniejszy podatek do zapłaty. Przeprowadzenie wyceny wymaga dostępu do specjalistycznych narzędzi, niemniej koszt tego działania zwykle zwraca się po wielokroć. Warto zatem przeanalizować swoją sytuację, tak by nie oddawać cesarzowi więcej niż cesarskie. /©©



Teksty z dodatku dostępne

w wersji elektronicznej na: **ARCHIWUM.RP.PL**