

Łódź, 12.06.2019r.

*Prof. dr hab. Jan Jeżak*

*Katedra Finansów i Strategii Przedsiębiorstwa*

*Uniwersytet Łódzki*

## **R E C E N Z J A**

### **rozprawy doktorskiej mgra Marcina Sołtysika pt. „Determinanty cen transakcyjnych w podmiotach powiązanych rodzinnie” (przygotowanej pod kierunkiem naukowym dr hab. prof. PWSZ w Koninie Piotra Szczypy)**

#### **1. Ocena zasadności rozprawy**

Krajowa literatura w zakresie funkcjonowania przedsiębiorstw rodzinnych staje się coraz bogatsza, w szczególności w ostatnich pięciu latach. Rośnie nie tylko ilość publikacji, lecz również ilość badań empirycznych. Po okresie fascynacji przedsiębiorczością rodzinną jako nowym zjawiskiem w polskiej gospodarce (w latach 90-tych ubiegłego wieku), pierwsza dekada XXI wieku to okres skupienia uwagi krajowych badaczy na głównych problemach firm rodzinnych w Polsce, takich jak bariera kapitałowa w rozwoju firm rodzinnych, niski poziom kapitału społecznego, brak sukcesorów, czyli zagrożenie dla ciągłości funkcjonowania firmy, niski poziom innowacyjności oraz zbyt małe zainteresowanie internacjonalizacją działalności.

U schyłku drugiej dekady wymienione wyżej zagadnienia nadal dominują w pracach większości polskich autorów. Jak dotychczas brakuje jednak studiów i badań na temat różnego rodzaju powiązań pomiędzy firmami rodzinnymi, co należy uznać za swego rodzaju lukę teoriopoznawczą, jak również lukę empiryczną. W każdej gospodarce rynkowej, w tym w gospodarce polskiej, podmioty gospodarcze wykorzystują w procesie kreowania swoich przychodów różne formy współpracy i kooperacji z innymi podmiotami w celu osiągnięcia wspólnych korzyści rynkowych i finansowych. Dotyczy to – rzecz jasna – także zachowań firm rodzinnych oraz firm powiązanych rodzinnie, których właścicielem są członkowie tej samej rodziny.

Autor recenzowanej rozprawy próbuje zmniejszyć wspomnianą wyżej lukę teoretyczną oraz lukę empiryczną koncentrując swoją uwagę na procesach kształtowania cen transakcyjnych w podmiotach powiązanych rodzinnie, czyli zarówno

kapitałowo, jak i osobowo. Podczas gdy zagadnienie cen transferowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi własnościowo, zwłaszcza w grupach kapitałowych, jest relatywnie popularne w polskiej literaturze od wielu lat, to problem ten w odniesieniu do podmiotów powiązanych rodzinnie jest wyjątkowo słabo rozpoznany w polskiej literaturze. Dlatego też wybór tematu rozprawy należy uznać za trafny, zarówno w sensie teoriopoznawczym, jak i praktycznym.

## **2. Ocena zastosowanej koncepcji badawczej – cele i hipotezy badawcze oraz metodyka przeprowadzonych badań**

Na podstawie przeprowadzonych studiów literaturowych oraz własnych doświadczeń zawodowych Autor przyjmuje założenie, że ceny transakcyjne przyjmowane w relacjach handlowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi rodzinnie, majątkowo, kapitałowo lub funkcyjnie (poprzez osoby pełniące w tych podmiotach funkcje zarządcze, nadzorcze lub kontrolne) mogą być źródłem określonych korzyści podatkowych. Takie przypuszczenie jest oczywiście zasadne, gdyż ceny transakcyjne – jak wynika z ich istoty – nie są rezultatem mechanizmu rynkowego (który zakłada wielość podmiotów zarówno po stronie podaży, jak i po stronie popytu). Tym niemniej obiektywna weryfikacja powyższego założenia jest zadaniem niełatwym i wymaga interdyscyplinarnej wiedzy z zakresu z ekonomii, rachunkowości i finansów przedsiębiorstw oraz prawa podatkowego.

Celem głównym recenzowanej rozprawy jest – jak to określa Autor – opracowanie scenariuszy postępowania dla podmiotów powiązanych rodzinnie w zakresie stosowania cen transakcyjnych przy różnych kierunkach oddziaływania ich determinant (wstęp, s. 11 oraz rozdz. IV, s. 137). Cel ten rozczłonkowano na sześć celów pomocniczych, w tym cztery pierwsze o charakterze teoretyczno-metodycznym oraz dwa kolejne o charakterze empiryczno-postulatywnymi. W ślad za przyjętymi celami sformułowano hipotezę badawczą zakładającą, że tzw. determinanty behawioralne cen transakcyjnych są nadrzędne w stosunku do czynników rynkowych i podatkowych w praktyce funkcjonowania podmiotów powiązanych rodzinnie (wstęp, s. 12 oraz rozdz. IV, s. 137-138).

W dążeniu do zrealizowania przyjętych celów oraz zweryfikowania postawionej hipotezy przeprowadzono szerokie studia nad literaturą krajową i zagraniczną dotyczącą zagadnienia cen transakcyjnych, zasad specyfiki funkcjonowania

przedsiębiorstw rodzinnych oraz czynników kształtujących ceny transakcyjne w relacjach pomiędzy podmiotami powiązanymi rodzinnie.

Po zidentyfikowaniu, w wyniku studiów literaturowych trzech, „nadrzędnych determinant” cen transakcyjnych (determinanty behawioralne, rynkowe oraz optymalizacja podatkowa) starano się dokonać ich gradacji poprzez pogłębione wywiady z właścicielami pięciu biur rachunkowych i doradcami podatkowymi. Uzyskaną w ten sposób wiedzę uzupełniono w drodze analizy danych wtórnych (studia dokumentacyjne). Następnie przeprowadzono pogłębione wywiady indywidualne z przedstawicielami dobranych celowo dziewięciu firm powiązanych rodzinnie. Były to firmy mikro oraz firmy małe, zróżnicowane pod względem profilu działalności oraz formy organizacyjno-prawnej. Celem wywiadów było tym razem określenie stopnia świadomości problemu cen transakcyjnych oraz weryfikacja siły i kierunku wpływu poszczególnych determinant na procesy ustalania cen transakcyjnych w podmiotach powiązanych rodzinnie.

Rezultaty przeprowadzonych wywiadów w formie odpowiedzi na poszczególne pytania przedstawiono w tabelach 4.8-4.11, a następnie rozwinięto i podsumowano w formie dziewięciu studiów przypadków (PR1-PR9). W tych – trzeba to przyznać – dojrzałych opisach przedstawiono ogólną charakterystykę badanych podmiotów, mechanizmy ich funkcjonowania oraz praktykowane metody ustalania cen transakcyjnych. Każdorazowo określono także kluczowe determinanty kształtujące ceny transakcyjne w tych podmiotach – w relacjach z innymi podmiotami powiązanymi rodzinnie.

Ostatnim elementem koncepcji badawczej zastosowanej w recenzowanej pracy były „scenariusze postępowania” w podmiotach powiązanych rodzinnie w zakresie determinant cen transakcyjnych. W oparciu o rezultaty własnych badań empirycznych, które nie potwierdziły zasadności postawionej hipotezy (o nadrzędności determinant behawioralnych w kształtowaniu cen transakcyjnych) Autor postuluje, po pierwsze, odpowiednią rozbudowę systemu informacji finansowych, w tym w szczególności informacji księgowych i podatkowych, które wykreowałyby odpowiednią świadomość u małych przedsiębiorców powiązanych rodzinnie w zakresie ich odpowiedzialności społecznej dotyczącej roli cen transakcyjnych w procesach budowania przychodów i zysków przedsiębiorstwa, a w ślad za tym ponoszenia odpowiednich obciążeń podatkowych z tego tytułu. Po drugie, aby ułatwić przedsiębiorcom powiązanym

rodzinnie i równocześnie uporządkować stwierdzone we własnych badaniach ich dążenie do najmniejszego obciążenia podatkowego Autor formułuje i rekomenduje określone scenariusze wieloetapowego postępowania, które uwzględniają najważniejsze determinanty cen transakcyjnych (egzo- i endogeniczne) w podmiotach powiązanych rodzinnie, a zarazem tworzą odpowiednią platformę dla rozwoju w tych podmiotach określonej strategii optymalizacji podatkowej – jako koncepcji dynamicznej oraz wielowymiarowej.

W ocenie zastosowanej w rozprawie koncepcji oraz metodyki badawczej należy w pierwszym rzędzie pamiętać o oryginalności podjętego problemu badawczego w polskiej literaturze, co oznacza brak wcześniejszych badań i doświadczeń w tej dziedzinie. A nie ulega wątpliwości, że jest to problem ważny nie tylko dla organów podatkowych, ale także dla prawidłowego rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce, w tym np. przestrzegania zasady równości szans wszystkich podmiotów na rynkach lokalnych, regionalnych, ogólnokrajowych oraz na rynkach zagranicznych.

Ogólnie rzecz biorąc całokształt wysiłków badawczych Autora oceniam – mimo wielu słabości – pozytywnie. Badano materię trudną, w dużej części poufną dla osób z zewnątrz. W związku z tym nie było łatwym zadaniem pozyskanie do udziału w badaniach wytypowanych biur rachunkowych oraz wytypowanych przedsiębiorstw. Należy również zauważyć i docenić dążenie do zastosowania różnych metod badawczych (wywiady, obserwacja uczestnicząca, studia przypadków oraz scenariusze postępowania w zakresie strategii optymalizacji podatkowej). Za najbardziej wartościową część przyjętej koncepcji badawczej uznaję studia przypadków badanych firm, gdzie najpełniej widać doświadczenie Autora jako praktyka i eksperta w sprawach podatkowych.

Do słabości przyjętej koncepcji należy – moim zdaniem – niezbyt klarowny podział na determinanty cen transakcyjnych, gdzie np. w grupie determinant „rynkowych” pomieszano ze sobą czynniki makro i mikroekonomiczne, czynniki czysto rynkowe, jak np. konkurencja (bądź jej brak) nie tylko w fazie sprzedaży, ale także w fazie zaopatrzenia oraz czynniki systemowe, jak cła i podatki. Z kolei w czynnikach behawioralnych należałoby wyraźnie rozróżnić sytuację osobistą członków rodziny od relacji pomiędzy członkami rodziny (pełniącymi funkcje kierownicze w firmach), co ma istotny wpływ na strategię firm powiązanych rodzinnie.

Wreszcie należy pamiętać, że skromna ilość badanych podmiotów (pięć biur rachunkowych oraz dziewięć przedsiębiorstw) nie tworzy mocnej podstawy do formułowania jakichkolwiek wniosków o charakterze uogólniającym dla szerszej populacji przedsiębiorstw powiązanych rodzinnie. Nie kwestionuję przy tym poglądu Autora (sformułowanego w oparciu o opinię kilku badaczy) o szczególnych zaletach badań jakościowych w ekonomii oraz w naukach o zarządzaniu. Pragnę jednak zwrócić uwagę na to, że taki pogląd nie wyklucza potrzeby stosowania metod ilościowych, tam gdzie mamy możliwości pozyskania odpowiednich danych liczbowych z odpowiednio licznej zbiorowości badanych podmiotów. Jeden i drugi rodzaj metod są zatem wobec siebie komplementarne i często niezbędne dla zobiektywizowanej oceny określonych zjawisk ekonomicznych lub biznesowych.

### **3. Struktura i treść rozprawy – elementy oceny merytorycznej oraz ważniejsze uwagi szczegółowe**

Na całość rozprawy, liczącej 255 stron, składa się streszczenie w języku polskim i angielskim, wstęp, pięć rozdziałów, zakończenie, bibliografia licząca 280 pozycji książkowych i artykułowych, 20 źródeł internetowych i 23 akty prawne oraz dwa załączniki zawierające kwestionariusz wywiadu w badanych przedsiębiorstwach powiązanych rodzinnie oraz w biurach rachunkowych obsługujących firmy rodzinne. Wykaz przytoczonej literatury należy ocenić jako relatywnie bogaty, zawierający blisko jedną trzecią pozycji angielsko i niemieckojęzycznych.

Trzy pierwsze rozdziały stanowią teoretyczną część rozprawy. I tak w rozdziale pierwszym przedstawiono teoretyczne podstawy cen transakcyjnych połączone z informacją o odpowiednich przepisach prawa podatkowego oraz innych przepisach dotyczących cen transakcyjnych. W rozdziale drugim zaprezentowano charakterystykę przedsiębiorstw rodzinnych, ich specyficzne cechy, przedstawiono różnice pomiędzy przedsiębiorstwem rodzinnym a przedsiębiorstwem powiązanym rodzinnie, rodzaje powiązań pomiędzy podmiotami z punktu widzenia regulacji prawnopodatkowych oraz wachlarz możliwych relacji pomiędzy właścicielami podmiotów powiązanych. Natomiast w rozdziale trzecim skoncentrowano się na analizie determinant cen transakcyjnych w podmiotach powiązanych rodzinnie. Analizę tę przeprowadzono z perspektywy zarządczej, bilansowej oraz podatkowej. W rozdziale tym omówiono również podatkowe metody ustalania cen transakcyjnych, głównie w oparciu o prace

polskich autorów, takich jak: M. Barowicz, P. Kabalski, S. Sojak oraz J. Wyciślok. Są to następujące propozycje: metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej, metoda ceny odsprzedaży, metoda rozsądnej marży „koszty plus”, metoda zysku transakcyjnego, metoda podziału zysku oraz metoda marży transakcyjnej netto. Omówione metody, ich przydatność praktyczna jest najczęściej oceniana z punktu widzenia – znanej w zachodniej literaturze – „zasady wyciągniętej ręki” (arm’s length). To samo czyni również Autor. Rozdział ten zakończono charakterystyką kluczowych determinant cen transakcyjnych (optymalizacja podatkowa, determinanty behawioralne oraz rynkowe).

Należy zaznaczyć, że w treści rozdziału pierwszego zabrakło odwołania się do twórcy teorii kosztów transakcyjnych O. E. Williamsona\*, laureata Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, który zapoczątkował w literaturze światowej dyskusję na temat problemu kosztów transakcyjnych, a potem cen transakcyjnych.

Z kolei część empiryczna rozprawy to rozdziały czwarty i piąty, przy czym w rozdziale czwartym przedstawiono przyjętą koncepcję badawczą oraz dokonano analizy wyników badań własnych, przeprowadzonych w dwóch różnych zbiorowościach a mianowicie biurach rachunkowych i doradcach podatkowych oraz przedsiębiorstwach powiązanych rodzinnie. Rozdział piąty jest kontynuacją rozdziału czwartego i jest prezentacją scenariuszy postępowania w podmiotach powiązanych rodzinnie w zakresie określania cen transakcyjnych jako autorskiej propozycji strategii optymalizacji podatkowej. Jest to zarazem – zdaniem Autora – zestaw pomocnych rekomendacji dla przedsiębiorstw powiązanych rodzinnie, umożliwiających identyfikację ewentualnych zagrożeń dla tych podmiotów. Powstaje jednak pytanie, czy scenariusze te nie kolidują z zasadą swobody działalności gospodarczej, która leży u podstaw każdej gospodarki rynkowej?

Całość rozważań zakończono syntezą w formie wniosków końcowych.

Lektura części teoretycznej rozprawy pozwala stwierdzić, że jej Autor dysponuje dobrą znajomością literatury przedmiotu, z łatwością porusza się po rozległej, interdyscyplinarnej wiedzy o charakterze ekonomicznym, prawnym oraz zarządczym. Przyjęta konstrukcja rozprawy jest racjonalna z punktu widzenia przyjętych celów poznawczych oraz aplikacyjnych, a pomiędzy poszczególnymi częściami pracy zachowano odpowiednie proporcje objętościowe. Z kolei w części empirycznej rozprawy

---

\* O. E. Williamson, Transactions-Cost Economics. The Governance of Contractual Relations, “Journal of Law and Economics”, October 1979

Autor wykazał się umiejętnością wnikliwej analizy różnych aspektów podjętego problemu, jakim jest optymalizacja podatkowa rozpatrywana poprzez pryzmat zasad i praktyk w zakresie ustalania cen transferowych w relacjach pomiędzy podmiotami powiązanymi rodzinnie. Za nowatorskie należy uznać rozwiązanie, zaproponowane przez Autora, w formie scenariuszy postępowania tego typu podmiotów w zakresie stosowania cen transakcyjnych. Użyteczność tego typu rozwiązania należałoby jednak przetestować w większej liczbie podmiotów.

### **Konkluzja**

*Reasumując stwierdzam, że pomimo uwag wymienionych w tekście mojej recenzji, które w dużej mierze mają charakter polemiczny, rozprawa doktorska mgra Marcina Sołtysika pt. „Determinanty cen transakcyjnych w podmiotach powiązanych rodzinnie” spełnia ustawowe wymogi stawiane rozprawom doktorskim i wnoszę o jej dopuszczenie do publicznej obrony.*

*Jau Jętałc*