

### **Recenzja rozprawy doktorskiej mgr. Grzegorza Meneta**

**pt. „Cena transferowa jako ekonomiczny instrument kształtowania wyników podmiotów zależnych w ponadnarodowej grupie kapitałowej – możliwości i obszary wykorzystania”  
napisanej w Katedrze Finansów i Rachunkowości Wydziału Ekonomii, Zarządzania i Turystyki Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu pod kierunkiem dra hab. Jacka Adamka, prof. UE**

Niniejsza recenzja daje odpowiedź na pytanie czy przedstawiona do oceny rozprawa spełnia warunki określone Ustawą o tytule i stopniach naukowych, w tym przede wszystkim wymogi sformułowane w art. 13.1 tejże ustawy, zgodnie z którymi rozprawa doktorska: *„powinna stanowić oryginalne rozwiązanie problemu naukowego (...) oraz wykazywać ogólną wiedzę teoretyczną kandydata w danej dyscyplinie naukowej (...), a także umiejętność samodzielnego prowadzenia pracy naukowej ....”*

W tym celu zbadano i sformułowano opinie odnośnie:

- naukowego charakteru dysertacji,
- zastosowanego przez doktoranta warsztatu naukowego w przeprowadzonym procesie badawczym,
- oryginalności podjętej tematyki badawczej i uzyskanych rozwiązań,
- oceny działań preparacyjnych – układu pracy, jej struktury, podziału treści,
- opinii na temat wiedzy teoretycznej jej Autora.,

#### **1. Uwagi o naukowym charakterze dysertacji**

Zagadnienie cen transferowych związane jest przede wszystkim z wyceną transferów pomiędzy podmiotami powiązаныmi – krajowymi i międzynarodowymi. Cenami

transferowymi są ceny transferów produktów materialnych i usług świadczonych w ramach tych podmiotów powiązanych, a różniące się od cen tych samych transferów i usług z podmiotami niepowiązanymi lub w podmiotach niepowiązanych. Niebagatelną rolę dla polityki cen transferowych ponadnarodowych grup kapitałowych mają zróżnicowane poziomy stawek podatkowych w różnych krajach. Ceny transferowe, inne niż ceny rynkowe, są wykorzystywane w grupach kapitałowych do optymalizacji płatności podatkowych całej grupy kapitałowej, a więc także podatków dochodowych płaconych w różnych krajach. Optymalizacja płatności podatkowych wiąże się oczywiście z wysokością wypracowanego wyniku finansowego całej grupy kapitałowej.

Należy pamiętać, że u podstaw teorii cen transferowych w podmiotach ponadnarodowych na czoło wysuwa się uzależnienie poziomu cen transferowych od wysokości płatności podatku dochodowego. Reszta efektów i decyzji menedżerskich jest rzeczą wtórną: wypracowany wynik finansowy, decyzje lokalizacyjne podmiotów powiązanych w procesach zorganizowanych pionowo, wybór kierunków transferów, ocena efektywności działania jednostek powiązanych, budżetowanie, a nawet metody ustalania samych cen transferowych.

Wielopłaszczyznowość i wieloaspektowość problematyki cen transferowych sprawia, że opisana jest ona szeroko w literaturze przedmiotu. Od kiedy w połowie ubiegłego wieku Hirschleifer sformułował teorię cen transferowych, zgodnie z którą cena transferów wewnętrznych powinna być równa cenie rynkowej, wszelkie badania i rozwiązania praktyczne poszły w kierunku procedur ustalania tych cen, po pierwsze dla celów wewnętrznych, po drugie dla celów podatkowych w przypadkach podejrzeń o unikanie opodatkowania (transfer zysków niezashuzenie korzystny dla spółek, a niekorzystny dla budżetów tzw. krajów goszczących).

Wydaje się, że w tej materii nie ma już nic do odkrycia, a kolejne badania potwierdzają już wiedzę, jaką posiadają naukowcy i praktycy. Nowe badania ograniczają się co najwyżej do badania trendów zmian znanych od dawna procedur ustalania cen transferowych (patrz: Tang (1993, 2002), Sojak 2001, Ernst&Young (1997, 1999, 2000, 2001, 2004), Sojak, Baćkowski 2003) dla celów podatkowych.

Tytuł recenzowanej dysertacji sugeruje, że zawiera ona inne podejście do problematyki cen transferowych. Przystępując do recenzji zadawałem sobie pytanie, czy praca ta dostarcza jakichś nowych aspektów, czy wyznaczy jakąś nową metodykę ich badań.

Odpowiedź niestety nie jest pozytywna. Praca w warstwie teoretycznej zawiera opis podstawowych zagadnień dotyczących organizacji korporacji ponadnarodowych, polityki cen transferowych, w warstwie praktycznej – zaledwie wstępną analizę finansową sprawozdań finansowych jednostek powiązanych, dodać należy sprawozdań wymaganych przez prawo bilansowe, głównie rachunku zysków i strat ujawnianych z mocy prawa.

Można więc stwierdzić, iż cele badania naukowego jakimi są poznanie prawdy i wzbogacenie dotychczasowej wiedzy, nie zostały przez autora osiągnięte. Rozprawa mgr Grzegorza Meneta prezentuje jedynie aktualną sytuację w badanej grupie kapitałowej, w tym ustalenia dotyczące rozwoju i kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw zależnych. Wiedza ta nie ma jednak charakteru naukowego.

## 2. Sposób postawienia i zakres problemu badawczego

Problemem badawczym sformułowanym w pracy jest próba wykazania zależności wyników finansowych w podmiotach powiązanych kapitałowo w ramach ponadnarodowej grupy kapitałowej od wyceny wzajemnych transferów. Tak sformułowany problem badawczy ma, po pierwsze, odzwierciedlenie w tytule pracy, po drugie – w jej celu, który został doprecyzowany następująco: „Celem podstawowym dysertacji jest próba odpowiedzi na pytanie: jaką rolę w kształtowaniu wyników finansowych podmiotów zależnych w ramach ponadnarodowej grupy kapitałowej odgrywa instrument cen transferowych (s. 7).

Realizacja tego celu wywołała, w ocenie Autora, potrzebę rozstrzygnięcia i przeanalizowania „wielu zagadnień szczegółowych”, przy czym wymienia najważniejsze z nich. Jest ich aż dwanaście (s. 7-8). Wiele z nich jest zapowiadanych na wyrost i bez związku z przeprowadzonymi analizami praktycznymi, np. charakterystyka opodatkowania grup kapitałowych jest przedstawiona w V, ostatnim rozdziale pracy już po przeprowadzonej analizie praktycznej i jedyne co jest przydatne w tym rozdziale z punktu widzenia pracy (ale niewykorzystane), to specyfikacja poziomu opodatkowania podatkiem dochodowym w krajach lokalizacji spółek powiązanych (tab. 40, s. 236).

Trzeba tu od razu zastrzec, że mimo użytej liczby pojedynczej w tytule pracy i zacytowanym jej celu, recenzent ma prawo oczekiwać, że przedmiotem badań będzie wiele ponadnarodowych grup kapitałowych, a otrzymane wyniki badań będą ich uogólnieniem. Nic bardziej mylnego – po koniec wstępu (s.10) Autor wyjaśnia, że **przedmiotem badań jest tylko jedna grupa kapitałowa** z jednostką dominującą w Niemczech oraz sześć spółek

zależnych zlokalizowanych w Republice Południowej Afryki, Polsce, Meksyku, Chinach, Urugwaju, Tajlandii i na Ukrainie. W dodatku nie ujawnia jej nazwy. W dobie Internetu nie da się tego jednak ukryć. Recenzent bez trudu rozszyfrował nazwę spółki i dotarł do danych finansowych spółki polskiej wchodzącej w skład analizowanej grupy kapitałowej.

W kontekście powyższego tytuł pracy powinien brzmieć: „Cena transferowa jako ekonomiczny instrument kształtowania wyników podmiotów zależnych w ponadnarodowej grupie kapitałowej Bader”, a tak brzmiący tytuł może mieć co najwyżej praca magisterska, a nie doktorska.

### **3. Hipotezy pracy i metody badawcze – uwagi ogólne**

We wstępie do pracy Autor zredagował jedną główną hipotezę badawczą oraz pięć szczegółowych. Główna hipoteza brzmi: „granice wykorzystania instrumentu cen transferowych do kształtowania wyniku finansowego podmiotu zależnego wyznacza przyjęta polityka bilansowa grupy kapitałowej oraz obowiązujące ten podmiot zasady szacowania cen transferowych dla celów podatkowych”. Tak sformułowana zawiera w istocie dwie „konkurencyjne” hipotezy wskazujące na to, ceny transferowe mogą podlegać regulacjom prawa bilansowego albo prawa podatkowego. Wiadomo bowiem, że rozwiązania tych regulacji są często rozbieżne.

Autor uznał za celowe, nie wyjaśniając dlaczego, uzupełnienie hipotezy głównej o hipotezy szczegółowe.

Hipoteza nr 1 („powiązania między podmiotami w grupie kapitałowej kreują problemy decyzyjne niewystępujące w innych przedsiębiorstwach” - s. 8) jest truizmem, nie wymaga weryfikacji i jest zbędna w tej dysertacji.

Hipoteza nr 2 jest wewnętrznie sprzeczna. Zakładając, „że ceny transferowe szacowane dla celów podatkowych, mimo że nie są determinantami wyznaczania cen transferowych na potrzeby bilansowe, są wykorzystywane dla ujęcia transakcji wewnątrzgrupowych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych podmiotów zależnych” (s. 8). Inaczej mówiąc - prawo bilansowe jest tutaj zgodne z prawem podatkowym.

Szczegółowa hipoteza nr 3 „wielkość i kierunki transakcji wewnętrznych podporządkowane są realizacji strategii przejętej<sup>1</sup> przez ponadnarodową grupę kapitałową”. Trudno, by było inaczej.

Hipoteza nr 4 („wynik finansowy podmiotu zależnego kształtowany jest za pomocą instrumentu cen transferowych zgodnie z przyjętymi przez grupę kapitałową zasadami polityki bilansowej” – s. 9) jest powtórzeniem pierwszej części hipotezy głównej.

Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny. We wstępie Autor podaje, że przy jej pisaniu posłużył się następującymi metodami: opisową, analizy i krytyki piśmiennictwa oraz analizy porównawczej. Metody te głównie dotyczą warstwy teoretycznej, a nie empirycznej pracy. W rzeczy samej Autor najczęściej posługuje się analizą opisową i porównawczą tekstów lecz bez ich analizy krytycznej. W całej pracy nie znalazłem ani jednej uwagi krytycznej do prezentowanych poglądów różnych autorów. Nie mówiąc już o tym, że należałoby wskazać, w jaki sposób Autor chce zweryfikować postawione hipotezy. Najczęściej to się kończy przywołaniem pojedynczych poglądów innych autorów „pasujących do danej hipotezy”. Widać tutaj, że akapit ten został we wstępie pomieszczony dlatego „że musiał tam być”.

Spis treści wskazuje natomiast na to, że Autor wykorzystuje metodę badawczą, nie zdając sobie sprawy z tego, że nią jest, a mianowicie metodę studium (analizy) przypadku (case studies). Punkt 4.4.2. dysertacji nosi tytuł: *Możliwości wykorzystania instrumentu ceny transferowej do kształtowania wyników finansowych podmiotów zależnych – studium przypadku*. A więc mamy metodę studium przypadku. Z tym, że zdaniem recenzenta metoda ta (studium tego przypadku – firmy Bader) winna być metodą uzupełniającą, a nie podstawową pracy.

#### **4. Weryfikacja hipotez badawczych**

***Hipoteza nr 1. Powiązania między podmiotami w grupie kapitałowej kreują problemy decyzyjne niewystępujące w innych przedsiębiorstwach.***

Do hipotezy tej nawiązuje Autor tylko dwa razy, wskazując na to, że:

---

<sup>1</sup> Chodzi tu chyba o słowo „przyjętej” zamiast „przejętej”, mimo że Autor w całej pracy używa przymiotnika przejętej (patrz między innymi: s. 8, 172, 261).

- „jednym z tych obszarów jest polityka bilansowa grupy kapitałowej” (s. 174),
- polityka cen transferowych ponadnarodowej grupie kapitałowej jest wykorzystywana w celu optymalizacji podatkowej (s. 248).

Problemów takich oczywiście nie ma w pojedynczych przedsiębiorstwach. Hipoteza zbędna, wystarczyło o tym wspomnieć we wstępie pracy.

***Hipoteza 2. Pomimo że ceny transferowe szacowane dla celów podatkowych nie są determinantami wyznaczania cen transferowych na potrzeby bilansowe, to wykorzystywane są dla ujęcia transakcji wewnątrzgrupowych w jednostkowych sprawozdań finansowych podmiotów zależnych.***

Istotą cen transferowych jest to, że nie podlegają one regułom gry rynkowej (prawy popytu i podaży) lecz regułom wewnątrz korporacyjnym. Ceny ustalone dla celów podatkowych powinny być jednak równe cenom rynkowym, czego dowiódł Autor w analizach teoretycznych. Nie jest więc zaskoczeniem sytuacja taka, w której wycenia się transfery dla celów bilansowych w taki sam sposób jak dla celów podatkowych. Hipotezę tę weryfikuje Autor, przywołując pogląd Kabalskiego, według którego stosowanie dwóch cen transferowych jest racjonalne tylko przy znacznej ich różnicy (s. 87) oraz Zimniewicz, według której „poziom cen transferowych wyznaczany dla celów podatkowych w praktyce bywa często wykorzystywany w sprawozdaniach finansowych (s. 119). Potwierdzać te konstatacje mają także badania firmy Ernst&Young, według których jednym z najistotniejszych czynników branych pod uwagę przy ustalaniu cen transferowych jest przestrzeganie przepisów podatkowych (s. 119). Autor przywołuje jeszcze na potwierdzenie tej hipotezy badania Baćkowskiego i Sojaka oraz Coenenberga. Tylko, że przywoływane opinie są mocno nieaktualne (Kabalskiego z 2001 roku, Zimniewicz z 2005 roku - w dodatku nieoparte badaniami), Ernst&Young z 2004 roku; Baćkowskiego i Sojaka z 2003 roku, jedynie badania Coenenberga są w miarę aktualne, bo pochodzą z 2009 roku). Oczekiwałbym weryfikacji tej hipotezy w empirycznych badaniach własnych Autora, a nie tylko na podstawie analizy literatury.

***Hipoteza 3. Wielkość i kierunki transakcji wewnętrznych podporządkowane są realizacji strategii przejętej przez ponadnarodową grupę kapitałową***

Weryfikacji tej hipotezy podjął się Autor, dokonując analizy w punkcie 3.2 struktury organizacyjnej, przyczyn lokalizacji i powiązań między spółkami należącymi do grupy kapitałowej Bader. Wynika z nich, że lokalizacja poszczególnych spółek zależna była głównie od takich czynników jak: bliskość surowca (Republika Południowej Afryki, Urugwaj, Meksyk), jakość kadry, bliskość rynków zbytu produktów gotowych (Polska, Ukraina, Niemcy), a nie od poziomu cen czy poziomu podatków w tych krajach.

Przy powstawaniu poszczególnych spółek zależnych nie miały one więc swobody decyzyjnej co do zakresu produkcji i kierunków sprzedaży. Były to decyzje strategiczne, trudno więc się dziwić, że pozostały w gestii spółki dominującej. Należy więc przyjąć, że hipoteza ta jest zweryfikowana pozytywnie, chociaż – jak stwierdziłem na początku – nie wymagała ona weryfikacji.

Podporządkowanie się strategii przyjętej przez całą grupę powoduje, że spółki zależne mają ograniczoną autonomię w zakresie wyboru realizowanych funkcji, obszaru działania, swobody decyzyjnej dotyczącej decyzji inwestycyjnych, wyboru dostawców i odbiorców, ustalania cen oraz metodyki oceny efektywności działania.

Na brak zgodności celów między podmiotami powiązаныmi a korporacją jako całością największy wpływ może mieć system wyceny transferów za świadczone wzajemnie usługi. Autor dysertacji zdaje sobie z tego sprawę pisząc „system cen transferowych został narzucony przez spółkę dominującą, Jako ceny transferowe wyrobów gotowych przyjęto ceny rynkowe, natomiast dla transferu półproduktu i surowca ceny odprzedaży” (s. 163). Jednym z ważniejszych problemów występujących przy takiej wycenie transferów jest ich wpływ na metodykę oceny efektywności działania jednostek podległych. Metodyka ta w związku z tym opiera się nie na wynikach poszczególnych podmiotów zależnych, a na podstawie „wyniku całej grupy” (s. 164). Szczegółów już Autor tej dysertacji nie podaje np. jak na ocenę menedżera firmy polskiej, czy chińskiej wpływają wyniki całej grupy Bader. A to jest przecież ważny obszar wpływu cen transferowych, którego nie można skwitować jednym zdaniem.

Cena transferowa dotyczy nie tylko transferu produktów bądź surowców, ale także na przykład pomocy w zakresie finansowania działalności poprzez pożyczki wewnątrzgrupowe. Autor stwierdza, że spółki zależne w grupie nie udzielają sobie takich pożyczek, natomiast pożyczki spółki dominującej dla spółek zależnych zdarzają się często. Jedynie raz zdarzyło się udzielić pożyczki spółce meksykańskiej na rzecz spółki dominującej. Interesująca byłaby tutaj analiza kosztów tych pożyczek oraz analiza, kto na tym skorzystał bardziej, a dokładniej,

budżet którego z państw korporacji stracił, a którego zyskał? Weryfikacja tej hipotezy wymagałaby także porównania kosztów pożyczek z innych źródeł niż wewnątrz korporacyjnych. I o tym Autor zdaje się wiedzieć, wspominając w ostatnim rozdziale (s. 247), w którym w rozważaniach teoretycznych, bez żadnego związku z analizowaną grupą kapitałową, wspomina o pożyczkach przy okazji opisywania rajów podatkowych.

***Hipoteza główna. Granice wykorzystania instrumentu cen transferowych do kształtowania wyniku finansowego podmiotu zależnego wyznacza przyjęta polityka bilansowa grupy kapitałowej oraz obowiązujące ten podmiot zasady szacowania cen transferowych dla celów podatkowych***

Tak jak poprzednie hipotezy tak i w tym przypadku Autor chce ją zweryfikować na podstawie analizy odpowiednich artykułów naukowych i ustawy o rachunkowości, zapomina jednak o tym, że spółka dominująca badanej grupy leży w Niemczech, a nie w Polsce. Nie przeprowadza takiej analizy rozwiązań prawa bilansowego i podatkowego obowiązujących w Niemczech, RPA, Meksyku, Chinach Urugwaju czy na Ukrainie.

Autor stwierdza, że w „niniejszej pracy istotne są: transakcje zawarte między stronami powiązаныmi na innych warunkach niż rynkowe...” (s. 190). I to jest istota cen transferowych – stosując ceny różne od cen obowiązujących na te same transakcje w innych podmiotach niepowiązanych lub z innymi podmiotami niepowiązаныmi kształtujemy poziom wyniku finansowego w poszczególnych podmiotach powiązanych tak, by było to najbardziej korzystne z punktu widzenia całej grupy, czyli - by wynik całej grupy był jak najwyższy. Może to prowadzić do „manipulowania” zyskami jednostkowymi. I autor zdaje sobie z tego sprawę pisząc „w rozpatrywanym w niniejszej pracy aspekcie wpływu cen transferowych na wynik finansowy, posiada on, jako miernik dokonań, istotną wadę: służąc do obliczenia obciążenia z tytułu podatków dochodowych, może podlegać manipulacji w celu minimalizacji opodatkowania” (s.197). To teoria, a w praktyce badana grupa takich „manipulacji” nie prowadzi, ponieważ transfery wycenia na poziomie cen rynkowych (przynajmniej dla produktów gotowych, a dla materiałów i surowców na poziomie ceny odprzedaży (s. 163).

Tyle tylko, że cena rynkowa nie musi oznaczać ceny „wziętej z rynku”, ją też trzeba ustalić - mamy tutaj wiele metod, głównie „koszt +”. W przypadku ceny odprzedaży ważna jest natomiast utracona marża na sprzedaży wewnętrznej zamiast sprzedaży zewnętrznej. Autor nie pokusił się o jej ustalenie choćby na jednym przykładzie transakcji wewnętrznej. W



ten sposób może tylko zbadać wartość transferów między podmiotami powiązаныmi, ale już nie to, który z nich (i ile) stracił, a który z nich (i ile) zyskał.

Z kolei opłata z tytułu zarządzania na rzecz spółki dominującej rozliczana jest na podstawie przyjętych kluczy rozliczeniowych (s. 164). Z pracy się nie dowiemy, jakie to są klucze.

Nie dowiemy się także, ile spółka polska płaci spółce dominującej za umożliwienie sprzedaży klientom spoza grupy.

I w końcu nie dowiemy się, czy korzystniejsze z punktu widzenia całej grupy nie byłaby bezpośrednia sprzedaż wewnątrzgrupowa, a nie za pośrednictwem spółki dominującej. Dla kogo jest korzystna sprzedaż (eksport/import) pośredni. Nie dowiemy się, jaki byłby wynik spółek powiązanych, gdyby spółka polska dokonywała zakupu skór gotowych bezpośrednio w Urugwaju, Meksyku, RPA czy Tajlandii, a nie za pośrednictwem spółki dominującej w Niemczech. Czy cena na te skóry byłaby taka sama czy inna?

Nie dowiemy się, ponieważ takich wyliczeń w pracy nie ma.

Pobieżna analiza informacji z tabeli 18 oraz jednostkowych rachunków zysków i strat spółek podległych dowodzi, że wraz ze wzrostem sprzedaży wewnątrzgrupowej spółki dominującej (z 34% w 2006 roku do 67% w 2010 roku) i spadkiem sprzedaży pozagrupowej (66% w 2006 roku do 33% w 2010 roku) najczęściej spadały wyniki (zyski po opodatkowaniu) spółek podległych. Jest to szczególnie widoczne w przypadku spółki polskiej, która systematycznie od 2008 roku ponosi stratę. A jak kształtował się w tym czasie wynik spółki dominującej i całej grupy ponadnarodowej Autor już nie zamieścił.

***Hipoteza 5. Ceny transferowe pozwalają na minimalizowanie obciążeń podatkowych grupy przez kształtowanie wyników finansowych podmiotów zależnych, będących postawą wyznaczania dochodu do opodatkowania.***

Hipotezę tę Autor weryfikuje jedynie na podstawie rozważań teoretycznych dotyczących planowania podatkowego w grupach kapitałowych ponadnarodowych, wskazując na znaczenie zróżnicowania systemów i stawek podatkowych w różnych krajach, łącznie z brakiem takiego opodatkowania w rajach podatkowych.

W tym miejscu dopiero podaje wysokość stawek podatkowych w krajach lokalizacji spółek badanej grupy ponadnarodowej. Jednak bez żadnej analizy szczegółowej wpływu tych

stawek na wycenę i kierunki transferów, na wysokość wyniku i zapłaconych podatków dochodowych. Nie wskazuje, czy zmiana wysokości opodatkowania w badanych krajach – w badanym okresie obniżono opodatkowanie w Chinach (o 8 pkt.%), RPA (o 1,34% pkt.%), w Urugwaju (o 5 pkt. %) oraz w Meksyku (obniżenie w 2006 roku o 1 pkt.%, i podwyższenie w 2010 o 2 pkt.%) miała wpływ na wewnętrzne decyzje i jakie. Nie podaje przy tym stawek opodatkowania w Niemczech, a więc w kraju lokalizacji spółki dominującej, co jest kluczowe w tego typu analizie.

## **5. Ocena procesu badań empirycznych**

Przyjęty przez Autora do realizacji cel pracy, a więc wykazanie wpływu poziomu cen transferowych na wyniki finansowe podmiotów zależnych wymaga obliczeń matematycznych, kwantyfikujących ten wpływ. Tymczasem, jak wykazałem już wcześniej wyliczeń takich w pracy nie mamy, chociaż wydaje się, że Autor dysertacji zdaje sobie sprawę z tego, że powinny być.

Zapowiada pewne działania, po czy się z nich wycofuje np. zauważa, że najważniejszą częścią wyniku finansowego jest wynik ze sprzedaży w związku z czym wymaga on „...bardziej pogłębionej analizy przyczynowej czynników go kształtujących” (s. 205). Sugeruje, że analiza ta powinna po stronie przychodów obejmować analizę cen produktów i usług (także transferowych) wielkość i strukturę sprzedaży, a po stronie kosztów - cen materiałów surowców i półproduktów (także transferowych) oraz wielkość i struktura zużycia czynników produkcji. Po czym oczywiście takiej analizy przyczynowej nie przeprowadza. Odsyłam autora do książki Lecha Bednarskiego pt. *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie* (PWE, warszawa 1997) celem zapoznania się z metodyką analizy przyczynowej wyniku finansowego. Doktorant ogranicza się tylko do przedstawienia struktury przychodów (tab. 23-28) bez podania wielkości bezwzględnych oraz kosztów (tab. 29-34) i ich pobieżnej analizy średnich wielkości dla lat 2006-2010, tak jakby w tym okresie rzeczywiście nie było zdarzeń mających wpływ na decyzje z obszaru polityki cen transferowych.

Autor nie uzasadnia wyboru okresu dla analiz. Wiadomo, że część z tych spółek istniała wcześniej zanim została włączona w strukturę grupy. Istotne w tego typu analizie byłoby porównanie obecnych wyników z wynikami tych spółek przed włączeniem ich do grupy.

Stwierdza (s. 165), że dla zapewnienia porównywalności analizowane dane jednostkowych sprawozdań finansowych zostały przeliczone na walutę EUR. Czy rzeczywiście tak jest, skoro w tabelach 35-39 wielkości względne przedstawione są w walutach lokalnych?

Są to analizy bardzo ogólne, a niektórym stwierdzeniom musimy dawać wiarę np. temu, że „finansowanie wewnętrzne spółek zależnych realizowane jest przede wszystkim przez spółkę dominującą” (s. 217) – nie ma bowiem w pracy analizy kosztów i przychodów spółki dominującej.

Tak ogólna analiza – wskazująca jedynie na to, że jedne z tych spółek dostarczają surowców dla innych, w związku z tym zostało to odnotowane w sprawozdaniach tych jako sprzedaż wewnętrzna ( w jednej), a koszty materiałowe (zakup wewnętrzny) w drugiej – nie jest wystarczająca do wskazania, że „ceny transferowe kształtujące wartość sprzedaży wewnątrzgrupowej oddziałują odpowiednio na wyniki spółek będących stronami tych transakcji wewnętrznych” (s. 217).

Na s. 222 Autor zapowiada kolejną metodę analizy wpływu cen transferowych na wynik finansowy podmiotu zależnego, wymieniając sześć różnych typów zdarzeń, biorąc pod uwagę dwa kierunki sprzedaży (wewnątrz grupy i poza grupą) i dwa kierunki zakupów (wewnątrz grupy i poza grupą). Tylko, że analizy tej w ogóle nie przeprowadza. Ogranicza ją jedynie do zamieszczenia rachunku wyników poszczególnych spółek (tym razem w wielkościach bezwzględnych) za badany okres pięciu lat (2006-2010). Analiza ta sprowadza się jedynie do stwierdzenia: „Jak można zauważyć na ich podstawie, przychody polskiej spółki kapitałowej, posiadają bardzo istotny (podkreślenie moje – S.S.) udział w ogóle przychodów” (s. 223) i dalej „stosowane ceny transferowe, wpływające na wartość transakcji, kształtują w znaczącym zakresie (podkreślenie moje – S.S.) uzyskany przez polską spółką zależną wynik na sprzedaży. I w takim duchu przeprowadzona jest dalsza analiza. I ani słowem o tym, że spółka ma duże wahania przychodów w badanym okresie (recenzent nie ma obowiązku wyliczania tych wahań), ani słowa o tym, że od 2008 roku spółka nie wykazuje zysku, co oznacza, że nie płaci podatku w Polsce i że główną przyczyną tego mogą być transfery produktów, materiałów, opłaty za usługi wewnątrzgrupowe.

Podobny sposób analizy przeprowadził Autor w przypadku pozostałych spółek zależnych (przy czym pomija, nie wiadomo dlaczego spółkę, urugwajską).

W moim przekonaniu, dane zawarte w tabelach 35-39, powinny być dopiero podstawą szczegółowych analiz przyczynowych kształtujących wynik finansowy ze szczegółowym wskazaniem rodzajów transferów, ustalenia cen transferowych oraz uzależnienia transferów od płaconych podatków w poszczególnych krajach w wielkościach porównywalnych. Dopiero wtedy można powiedzieć, jaki rzeczywiście wpływ miały te ceny na wyniki poszczególnych podmiotów zależnych, a tak można jedynie ograniczyć się do stwierdzenia, że miały „istotny wpływ”.

O podatkach dowiadujemy się dopiero w następnym rozdziale, jednakże tylko w kontekście analiz teoretycznych dotyczących optymalizacji podatkowej, a nie praktycznych analiz badanej grupy kapitałowej.

Praca doktorska służy także porządkowaniu pojęć, definicji i interpretacji, ale oczywiste sprawy można tu pominąć. To miejsce wymagające dużej dawki krytycyzmu i wątpliwości wobec stwierdzeń spotykanych w literaturze. Można tu oczekiwać własnej oceny zjawisk czy autorskiej interpretacji zachodzących mechanizmów, tymczasem Autor ograniczył się najczęściej do jednozdaniowych komentarzy:

- **przykład 1** - przy omawianiu różnych przyczyn tworzenia grup kapitałowych w trakcie analizy literatury na ten temat, nagle w środku tej analizy, stwierdza: „Z doświadczeń praktycznych autora pracy wynika, iż o utworzeniu grupy kapitałowej decyduje jednocześnie wiele motywów, o różnej, praktycznie zindywidualizowanej wadze” (s. 40). Po takiej deklaracji czytelnik oczekuje specyfikacji tych czynników i podania przykładów „z własnej praktyki” różnicowania tych czynników. Nic z tego, po tym następuje przywołanie poglądów innych autorów na ten temat, nawiasem mówiąc, bez wskazania kiedy i w jakich warunkach jedne przyczyny mogą być ważniejsze od innych.

- **przykład 2** - w sentencji opisującej metodykę zarządzania grupami kapitałowymi Autor podaje rysunek obrazujący (i uzupełniający wcześniejsze rozważania) cele grupy kapitałowej: krótkookresowe, średniookresowe i długookresowe. Podstawowy wniosek jaki wynika z tej części rozważań sprowadza się do tego, że „zarządzanie grupą kapitałową powinno prowadzić do realizacji założonych celów grupy” (s. 48). Autor nadaje mu większą rangę stwierdzając: „Zgodnie z doświadczeniem praktycznym autora rozprawy skuteczność zarządzania działalnością gospodarczą grupy zależy od właściwego harmonizowania jej celów w różnych okresach, poprzez umiejętne powiązanie zarządzania operacyjnego, taktycznego i strategicznego” (s. 49). I na tym koniec. Powtarza więc pogląd wcześniej przywołanego Trockiego. Trudno się zresztą z takim poglądem nie zgodzić. Jeśli jednak

Autor rozprawy tak twierdzi, to powinien dać tego dowody „z doświadczenia praktycznego” np. działań niesharmonizowanych skutkujących złym zarządzaniem.

- **przykład 3** - jednym z podstawowych problemów ustalania cen transferowych za pomocą negocjacji podmiotów powiązanych jest kryterium wyboru tej ceny. Wiadomym jest to, że kryterium zysku podmiotów powiązanych nie jest właściwe dla optymalizacji zysku całego przedsiębiorstwa. Wobec tego powinno się do systemu motywacyjnego wprowadzić także kryterium wyników całego podmiotu (s. 82) – tyle literatura. A co na to Autor – „Wieloletnie doświadczenie zawodowe autora tej dysertacji pozwalają stwierdzić, iż rozwiązaniem powinien być raczej system mieszany uwzględniający zarówno wyniki oddziałów oraz całego przedsiębiorstwa” (s. 83). Bez chociażby jednego przykładu „z własnego doświadczenia” konfliktów przy ustalaniu tych cen, czy opisanie metodyki ich negocjowania, bez wskazania, jaki system jest stosowany w badanej korporacji.

Doświadczenia praktyczne Autora dotyczą jednej grupy, a sądy całej populacji.

## **6. Ocena działań preparacyjnych – układu pracy, jej struktury, podziału treści**

Opracowanie obejmuje 275 stron, z czego tekst główny (pięć rozdziałów), bez wstępu i zakończenia, 246 stron. Zawiera także 7 wykresów, 15 rysunków, 41 tabel.

Autor korzystał z dwóch źródeł pozyskania materiału naukowego: danych faktograficznych oraz literatury fachowej. Wyraźną przewagę cechuje drugie źródło danych naukowych. Jest to zrozumiałe, ponieważ piśmiennictwo dotyczące problematyki cen transferowych jest obszerne. Literatura wykorzystana w dysertacji pod względem ilościowym jest bogata. Składa się na nią 207 pozycji książkowych i artykułów. W liczbie tej znajduje się ponad 50 pozycji obcojęzycznych.

Trzeba zauważyć jednak pewne braki, których znajomość mogłaby wpłynąć pozytywnie na procedury badawcze przeprowadzone przez Autora. Wskazówki metodyczne znalazłby w opracowaniu wyników badań Ewy Makowskiej opublikowanych w Pracach Naukowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (*Mierniki niefinansowe wykorzystywane do pomiaru działalności ośrodków odpowiedzialności w przedsiębiorstwach krajowych (w świetle badań ankietowych)*, Nr 1079, 2005r., s. 251-259; *Mierniki finansowe stosowane do pomiaru działalności ośrodków odpowiedzialności w wielonarodowych przedsiębiorstwach zdecentralizowanych (w świetle badań ankietowych)*, Nr 1085, 2005r., s.

286-294: *Ceny transferowe w praktyce przedsiębiorstw wielonarodowych: studium przypadku*, Nr 1175, 2007r., s. 198-219).

Układ treści przyporządkowany został odpowiednim wątkom merytorycznym: globalizacji, organizacji ponadnarodowych grup kapitałowych, cenom transferowym oraz części praktycznej – próbie wskazania wpływu cen transferowych na wyniki jednostek tworzących ponadnarodową grupę kapitałową.

Pierwszy rozdział (*Ponadnarodowe grupy kapitałowe w gospodarce globalnej*) ma charakter wprowadzający, obejmuje bowiem rozważania dotyczące procesów globalizacyjnych oraz procedur decentralizacyjnych w grupach ponadnarodowych.

Drugi (*Mechanizmy kształtowania cen transferowych*) poświęcony jest mechanizmom kształtowania cen transferowych w aspekcie zarządczym i podatkowym. Zawiera rzetelny, klarowny opis genezy i metod ustalania cen transferowych oraz ich szacowania dla celów podatkowych. Dobrze byłoby, by opisywane metody szacowania cen przez organy podatkowe były uwidocznione w spisie treści (2.3.4.1. Metody transakcyjne 2.3.4.2. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej ..... ).

Trzeci (*Transakcje wewnętrzne w ponadnarodowej grupie kapitałowej*) prezentuje teoretyczne aspekty transakcji wewnątrz grupy kapitałowej ponadnarodowej. Przy czym zaczyna w ogóle od zdefiniowania transakcji, następnie specyfikuje typowe transakcje wewnątrzgrupowe (transfery półproduktów, produktów gotowych, materiałów i surowców, usług zarządczych i administracyjnych) oraz te wyspecyfikowane przez MSR 24 – Ujawnianie informacji na temat podmiotów powiązanych. Zajmuje się charakterystyką handlu zagranicznego, mającego luźny związek z przeprowadzonymi badaniami.

Po czym następuje aspekt empiryczny transakcji sprowadzający się do charakterystyki transakcji wewnątrzgrupowych w badanej grupie: transakcji dóbr materialnych, usług wewnętrznych, finansowania wewnątrzgrupowego, dóbr niematerialnych.

Rozdział IV (Wpływ cen transakcyjnych na wyniki podmiotów zależnych w ponadnarodowej grupie kapitałowej) jest rozdziałem teoretyczno-praktycznym, przy czym aspekt teoretyczny dotyczy polityki bilansowej grupy kapitałowej i ujawniania informacji w sprawozdaniach finansowych o transakcjach powiązanych. Po czym następuje analiza danych empirycznych szczegółowo powyżej skomentowana.

Rozdział V (Opodatkowanie wyników podmiotów zależnych w ponadnarodowych grupach kapitałowych) ma wyłącznie charakter teoretyczny mimo zamieszczenia w nim tabeli

40 (s. 236) zawierającej wykaz stawek podatku dochodowego w analizowanych krajach. Rozdział ten w takim układzie uważam za zbędny. Autor zawartości merytorycznej tego rozdziału zupełnie nie wykorzystuje w badaniach empirycznych, w których zatrzymuje się za wyniku finansowym podmiotów powiązanych przed opodatkowaniem, co jest poważnym niedociągnięciem w przeprowadzonych badaniach.

Konstrukcja poszczególnych rozdziałów jest niekonsekwentna. Praca powinna mieć wyłącznie jeden rozdział empiryczny np. pod nazwą: *Studium przypadku – ponadnarodowa grupa kapitałowa Bader* obejmujący punkty 3.2 i 4.4. po usunięciu z nich zbędnych aspektów teoretycznych. W ten sposób mielibyśmy „czysty” rozdział praktyczny, odpowiadający wymogom metody badawczej, jaką jest studium przypadku (case study).

Spis treści sprawia więc pozór logicznej konsekwencji w konstrukcji pracy, w rzeczywistości zaś nie odpowiada nakreślonemu celowi pracy.

## 7. Technika pisania pracy

Praca została napisana z dużą starannością edytorską. Zdarzają się jednak, nieliczne na szczęście, błędy gramatyczne i ortograficzne np. rzeczowniki „niepobranie” (237), „nieprzekazywania” (145), „nieobejmowania” (s. 187) pisze się łącznie, podobnie jak przymiotniki czasownikowe z partykułą *nie*: „niewystępujące” (s. 8, 53, 174, 259), „niezwiązana” (s. 53, 122 – rys. 10) „nieponoszone” (s. 70), „nieoptymalne” (s. 82), „nienależących” (s. 223), „niekonkurujące” (s. 212), „nieprowadzące” (s. 137), „niemające” (s. 233), „niezdefiniowanych” (s. 238), „niebędące” (s. 44, 239, 259), „nieposiadająca” (s. 169), „nieodbiegające” (s. 251).

Zdarzają się także pomyłki w pisowni nazwisk np. Anna **Z**orska jest konsekwentnie nazywana Anną **Z**aorską (s. 14, 21, 22, 26, 28, 29 ..... 270). A także w opisie bibliograficznym np. Irena Sobańska jest współautorką i redaktorką naukową książek „Rachunek kosztów – podejście operacyjne i strategiczne” (Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009) oraz „Rachunkowość zarządcza – podejście operacyjne i strategiczne” (Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010). Natomiast z opisu bibliograficznego i spisu literatury wynika, że jest samodzielną autorką tych dzieł. Czytający (który wie, że są to prace zbiorowe) nie ma pewności, czy autorem przytaczanego sądu jest rzeczywiście I. Sobańska czy ktoś inny (patrz przypisy nr 66, 409). Poza tym Autor myli te pozycje, np. przypis nr 414

powinien przywoływać książkę z 2010 roku, a nie z 2009 (przypis ten – przywołuje stronę 580 dzieła, podczas gdy dzieło to ma jedynie 509 stron).

Źródło pod rysunkiem nr 1 (s. 40) nie powinno być zaopatrzone sentencją „opracowanie własne na podstawie .....”, rysunek ten bowiem niczym nie różni się od rysunku z przywoływanego źródła. Nie ma w nim wobec tego żadnego „wkładu własnego” Autora dysertacji. Podobnie rzecz ma się z rysunkami: nr 3 (s. 46), nr 4 (s. 47), nr 5 (s. 48), nr 6 (s. 51), nr 8 (s. 66), nr 9 (s. 101), nr 15 (s.180), tabelami: nr 4 (s. 52), nr 6 (s. 72), nr 9 (s. 119), nr 10 (s. 122), nr 11 (s. 126), nr 20 (s. 184), nr 22 (s. 201). W tym kontekście recenzent ma prawo podejrzewać, że, po pierwsze podobnie rzecz ma się w przypadku przywoływanych źródeł zagranicznych autorów, po drugie - że rys. nr 10 (s.122) i nr 11 (s. 123) pochodzą z publikacji polskiej Michała Trockiego (s. 274), a nie wskazywanych przez Autora źródeł zagranicznych.,

Opis bibliograficzny pod tabelą nr 11 skłania jeszcze do jednej uwagi: jest w nim przywoływane w sposób pośredni źródło pierwotne (Gray, Slater .....) poprzez przywołanie Sobańskiej. Taki opis stosuje się wówczas, gdy Autor nie dotarł do źródła pierwotnego, a wiedzę o tym posiadał pośrednio (w tym przypadku poprzez dzieło Sobańskiej). Konsekwencją takiego stanu rzeczy powinno być niewykazywanie w spisie literatury źródła pierwotnego. Spis literatury winien, moim zdaniem, obejmować wyłącznie te pozycje, do których Autor dotarł osobiście.

Podobnie jest z przywołaniem poglądów autorów z prac zbiorowych - należy wskazać właściwego autora, o ile jest to zaznaczone, a nie wszystkich autorów pracy np. z prac zbiorowych Jarugowej, Kabalskiego i Szychty; Sojaka i Jankowskiej, w których wiadomo, co który z autorów napisał.

Przy okazji uważam, że - chociażby z powodów technicznych - korzystniej by było, gdyby autor prowadził ciągłą numerację przypisów w ramach każdego rozdziału, a nie całej pracy oraz dwuczłonową numerację rysunków i tabel wskazującą na ich kolejny numer w ramach poszczególnych rozdziałów. Współczuję Autorowi, gdyby po napisaniu całej pracy doszedł do wniosku, że na przykład rysunek nr 2 jest zbędny lub jakiś przypis niepotrzebny, co się zresztą zdarzyło - na s. 100 jest bowiem powtórzony ten sam tekst oznaczony przypisami nr 321 i 322. A więc już jeden przypis jest zbędny. Jest jednak znacznie więcej - zdaniem recenzenta powtarzane przywoływanie w tekście głównym aktu prawnego np. ustawy o rachunkowości czy innych ustaw, nie wymaga już przypisu dolnego typu: *u.p.d.o.f.*, *op.cit.*



(przypisy 317, 319 ..... ) czy *u.p.d.o.p., op. cit.* (przypisy 318, 320 .....). Patrz także przypisy nr 340, 346, 347, 352, 366, 370, 371, 374 ....

Wolałbym, by w opisie bibliograficznym, przynajmniej w spisie literatury, wskazane było wydawnictwo, a nie tylko miejsce i rok wydania danego dzieła.

## **8. Inne zauważone błędy**

W rysunku nr 7 (s. 63) powinno być wzajemne oddziaływanie funkcji wewnętrznych i zewnętrznych, a nie „zewnętrznych i zewnętrznych”.

Opis bibliograficzny pośredni pod tabelą nr 2 (s. 41) jest niewłaściwy – w przypadku ogólnie dostępnych źródeł należy przywołać źródło pierwotne (do którego oczywiście Autor powinien dotrzeć).

Na s. 136 winno być J. Misala, a nie J. Mijala,

Jak wytłumaczyć sytuację, w której sprzedaż polskiej spółki do spółki dominującej w latach 2008 i 2009 (wykres 7, s. 170), była wyższa od całej sprzedaży wewnątrzgrupowej tej spółki (tab. 19, s. 166)?

## **9. Opinia na temat wiedzy teoretycznej Autora w dyscyplinie naukowej, którą zajmował się w dysertacji**

Aspekty teoretyczne recenzowanej pracy pozwalają sądzić, że jej Autor posiada wiedzę teoretyczną w zakresie polityki cen transferowych. Mimo przywoływania wielu pozycji obcojęzycznych, kluczowe aspekty tej wiedzy posiadał głównie z literatury polskojęzycznej. Nie potrafi jej jednak w sposób umiejętny wykorzystać do badań naukowych. O niezbyt dobrym przygotowaniu do pracy badawczej empirycznej świadczą niedociągnięcia wskazane powyżej oraz fakt, że jest autorem jedynie trzech publikacji.

## **10. Wnioski**

Podsumowując:

- w świetle przeprowadzonej analizy treści i struktury pracy, która to analiza znalazła wyraz w przedstawionych powyżej opiniach i ocenach cząstkowych, można stwierdzić, iż rozprawa doktorska mgra Grzegorza Meneta pt.: „Cena transferowa jako ekonomiczny instrument kształtowania wyników podmiotów zależnych w

ponadnarodowej grupie kapitałowej – możliwości i obszary wykorzystania” nie spełnia wymogów stawianych tego typu pracom,

- co prawda jej Autor wykazał się wiedzą teoretyczną z zakresu cen transferowych i dyscypliny naukowej ekonomia w zakresie związanym z tematyką rozprawy, nie potrafił jednak tej wiedzy wykorzystać i umiejętnie wyselekcjonować dla potrzeb tej pracy,
- sama praca nie stanowi oryginalnego rozwiązania problemu badawczego, a zebrany materiał empiryczny posłużył jedynie do prostej analizy finansowej (struktury przychodów i kosztów w oderwaniu od ich wpływu na wynik finansowy) i nie został właściwie wykorzystany,
- dysertacja nie dostarcza nowych ważnych informacji na temat cen transferowych,
- informuje jedynie o sytuacji w jednej grupie kapitałowej,
- otrzymanych wyników w żadnym przypadku nie można uogólniać,
- tak ważny obszar wykorzystania cen transferowych, jakim jest ich wpływ na metodykę oceny efektywności działania podmiotów zależnych i powiązanych został zupełnie pominięty,
- przeprowadzone badanie ma wiele uchybień warsztatowych (niewłaściwie sformułowane hipotezy, nieumiejętnie zastosowane metody badawcze, niewłaściwa konstrukcja pracy),
- nakreślonych celów badawczych Autor nie zrealizował,

W związku z powyższym wnioskuję o niedopuszczenie jej do publicznej obrony.

