

DOKUMENTACJA CEN TRANSFEROWYCH JAKO INSTRUMENT OCHRONY PODATNIKA

Bartosz Kubista

DOKUMENTACJA CEN TRANSFEROWYCH JAKO INSTRUMENT OCHRONY PODATNIKA

Bartosz Kubista

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

SERIA **MONOGRAFIE**

Stan prawny na 10 lipca 2023 r.

Recenzent

Dr hab. Aleksander Werner, prof. nadzw. SGH

Wydawca

Grzegorz Jarecki

Redaktor prowadzący

Paulina Ambroży

Opracowanie redakcyjne

Agnieszka Witczak

Projekt okładek serii

Wojtek Janikowski, Przemek Dębowski

prawolubni[♥]

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przysługujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli musisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujemy prawo i własność

Więcej na www.legalnakultura.pl

Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2023

ISBN 978-83-8328-802-4

ISSN 1897-4392

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.

Dział Praw Autorskich

01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33

tel. 728 313 462

e-mail: PL-ksiazki@wolterskluwer.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Wykaz skrótów	9
Wstęp	13
Rozdział 1	
Regulacje dotyczące cen transferowych i ich ogólna charakterystyka.....	25
1.1. Wprowadzenie	25
1.2. Rys historyczny.....	30
1.3. Definicja ceny transferowej.....	37
1.4. Podmioty obowiązane do przestrzegania regulacji w zakresie cen transferowych.....	46
1.4.1. Zasady obowiązujące do 31.12.2018 r.	50
1.4.2. Zasady obowiązujące od 1.01.2019 r., z uwzględnieniem nowelizacji z 1.01.2022 r.	55
1.5. Pojęcie transakcji oraz transakcji kontrolowanej.....	61
1.6. Zasada ceny rynkowej (<i>arm's length principle</i>)	72
1.6.1. Zagadnienia wprowadzające	72
1.6.2. Stan prawny do 31.12.2018 r.	83
1.6.3. Stan prawny od 1.01.2019 r.	89
1.7. Podsumowanie	95
Rozdział 2	
Charakterystyka prawna dokumentacji cen transferowych.....	99
2.1. Wprowadzenie	99
2.2. Kształt i forma dokumentacji cen transferowych	101
2.3. Zawartość dokumentacji cen transferowych	104

2.3.1. Zagadnienia wstępne.....	104
2.3.2. Dokumentacja na poziomie lokalnym (<i>local file</i>).....	107
2.3.3. Dokumentacja grupowa (<i>master file</i>).....	116
2.4. Podmioty zobowiązane do sporządzania dokumentacji cen transferowych.....	122
2.4.1. Rys historyczny.....	123
2.4.2. Stan prawny od 1.01.2019 r., z uwzględnieniem zmian wprowadzonych 1.01.2022 r.	128
2.4.2.1. Dokumentacja na poziomie lokalnym.....	129
2.4.2.2. Grupowa dokumentacja cen transferowych.....	143
2.4.2.3. Raportowanie <i>Country-by-Country</i>	146
2.5. Termin sporządzenia dokumentacji cen transferowych.....	151
2.6. Podsumowanie.....	153

Rozdział 3

Gwarancyjna funkcja cen transferowych i jej znaczenie

dla zmniejszenia ryzyka cen transferowych.....	155
3.1. Wprowadzenie.....	155
3.2. Gwarancyjna funkcja dokumentacji cen transferowych ...	162
3.2.1. Znaczenie informacyjne dokumentacji cen transferowych.....	164
3.2.2. Domniemanie zgodności cen transferowych z warunkami rynkowymi.....	171
3.2.3. Podsumowanie.....	186
3.3. Ryzyko podatkowe i ryzyko cen transferowych.....	188
3.3.1. Pojęcie ryzyka i ryzyka podatkowego.....	189
3.3.2. Ryzyko cen transferowych.....	193
3.3.3. Zarządzanie ryzykiem podatkowym i ryzykiem cen transferowych.....	202
3.3.3.1. Zakres, cele i etapy zarządzania ryzykiem podatkowym.....	202
3.3.3.2. Zarządzanie ryzykiem cen transferowych.....	209
3.4. Dokumentacja cen transferowych jako element zarządzania ryzykiem cen transferowych.....	216
3.5. Podsumowanie.....	233

Rozdział 4**Wykorzystanie analizy cen transferowych w kształtowaniu polityki cen transferowych przedsiębiorstwa**

wielonarodowego	237
4.1. Wprowadzenie	237
4.2. Pojęcie polityki podatkowej oraz polityki cen transferowych	241
4.3. Analiza cen transferowych	260
4.3.1. Istota i przeprowadzenie analizy cen transferowych	260
4.3.2. Metody weryfikacji cen transferowych	275
4.3.2.1. Wybór metody weryfikacji cen transferowych	282
4.3.2.2. Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej	289
4.3.2.3. Metoda ceny odsprzedaży	294
4.3.2.4. Metoda koszt plus	297
4.3.2.5. Metoda podziału zysku	300
4.3.2.6. Metoda marży transakcyjnej netto	304
4.4. Znaczenie analizy cen transferowych dla polityki podatkowej podatnika	306
4.5. Podsumowanie	320

Rozdział 5**Dokumentacja cen transferowych a przeciwdziałanie**

unikaniu opodatkowania	323
5.1. Wprowadzenie	323
5.2. Klauzule antyabuzywne w cenach transferowych	330
5.2.1. Ogólna klauzula o przeciwdziałaniu unikaniu opodatkowania	337
5.2.1.1. Istota klauzuli i sztuczności działania podatnika	337
5.2.1.2. Klauzula ogólna a klauzule szczegółowe	348
5.2.1.3. Postępowanie klauzulowe	351
5.2.2. Klauzule recharakteryzacji i <i>non-recognition</i>	356

5.3. Dokumentacja cen transferowych jako instrument ochrony podatnika przed zastosowaniem klauzul antyabuzyjnych	369
5.4. Podsumowanie	388
Rozdział 6	
Znaczenie dokumentacji cen transferowych dla uniknięcia sankcji podatkowych	391
6.1. Wprowadzenie	391
6.2. Sankcje podatkowe	393
6.2.1. Pojęcie i systematyka sankcji i represji podatkowej	393
6.2.2. Zakres i przesłanki wymierzenia sankcji podatkowych	406
6.3. Sankcje podatkowe w przypadku naruszenia regulacji związanych z cenami transferowymi.....	415
6.3.1. Podwyższona, 50-procentowa stawka podatku	419
6.3.1.1. Charakterystyka prawna podwyższonej, 50-procentowej stawki podatku jako sankcji za naruszenie regulacji dotyczących cen transferowych	419
6.3.1.2. Wpływ dokumentacji cen transferowych na wymierzenie sankcyjnej stawki podatku	424
6.3.2. Dodatkowe zobowiązanie podatkowe	427
6.3.2.1. Zagadnienia wstępne	427
6.3.2.2. Istota dodatkowego zobowiązania podatkowego	429
6.3.3. Ceny transferowe a dodatkowe zobowiązanie podatkowe	434
6.4. Podsumowanie	441
Wnioski końcowe	445
Bibliografia	457
Spis rysunków i tabel	495

WSTĘP

Przedmiotem publikacji oraz prowadzonych badań jest ocena roli dokumentacji cen transferowych jako instrumentu ochrony podatnika. Dotychczasowe badania dotyczące dokumentacji cen transferowych koncentrują się głównie na zagadnieniach dotyczących powstawania obowiązku dokumentacyjnego oraz zawartości dokumentacji cen transferowych. Większość spotykanych opracowań podejmujących problematykę cen transferowych ma charakter techniczny lub praktyczny i skupia się zasadniczo na prawidłowym przygotowaniu przez podatnika dokumentacji cen transferowych. Tymczasem niniejsza publikacja za centralny punkt analizy przyjęła weryfikację znaczenia, jakie dokumentacja cen transferowych pełni dla podatników w kontekście ochrony przyjętej przez nich polityki podatkowej czy obrony warunków stosowanych w transakcjach z podmiotami powiązаныmi w trakcie postępowania podatkowego lub kontroli podatkowej.

W ocenie autora dokumentacja cen transferowych pełni kluczową rolę w procesie obrony stosowanych cen transferowych. To w niej przedsiębiorcy uzasadniają rynkowość swoich transakcji i wysuwają argumenty przemawiające za uznaniem, że zastosowane warunki transakcyjne znajdują odzwierciedlenie w otoczeniu konkurencyjnym. Ponadto analiza cen transferowych, obligatoryjna przy sporządzaniu dokumentacji, dostarcza podatnikom informacji o cenach i warunkach, które mogą być uznawane za rynkowe, co pozwala im na ustalenie cen wewnątrzgrupowych w sposób gwarantujący z jednej strony minimalizację obciążeń podatkowych, z drugiej zaś – zmniejszenie ryzyka podatkowego. Powinno to skłaniać przedsiębiorców do traktowania dokumentacji cen transferowych jako istotnego narzędzia, które wspiera proces plano-

wania podatkowego. Niestety w świetle popularyzowanego podejścia dokumentacja cen transferowych jawi się podatnikom jako kolejny wymóg do spełnienia, niepoddawany głębszej refleksji.

Problematyka cen transferowych dotyczy szerokiej grupy podatników dokonujących transakcji z podmiotami powiązаныmi. Za takowe, zgodnie z art. 11a ust. 1 pkt 4 ustawy z 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych¹, uważa się:

- 1) podmioty, z których jeden podmiot wywiera znaczący wpływ na co najmniej jeden inny podmiot, lub
- 2) podmioty, na które wywiera znaczący wpływ:
 - a) ten sam inny podmiot lub
 - b) małżonek, krewny lub powinowaty do drugiego stopnia osoby fizycznej wywierającej znaczący wpływ na co najmniej jeden podmiot, lub
- 3) spółkę niebędącą osobą prawną i jej współnika, lub
- 4) spółkę, o której mowa w art. 1 ust. 3 pkt 1 u.p.d.o.p.², i jej komplementariusza, lub
- 5) spółkę, o której mowa w art. 1 ust. 3 pkt 1a u.p.d.o.p.³, i jej współnika, lub

¹ Dz.U. z 2022 r. poz. 2587 ze zm.

² Spółkę komandytową lub komandytowo-akcyjną mające siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

³ Spółkę jawną mającą siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli współnikami spółki jawnej nie są wyłącznie osoby fizyczne oraz spółka jawna nie złożyła: a) przed rozpoczęciem roku obrotowego informacji, według ustalonego wzoru, o podatnikach podatku dochodowego od osób prawnych oraz o podatnikach podatku dochodowego od osób fizycznych, posiadających, bezpośrednio lub za pośrednictwem podmiotów niebędących podatnikami podatku dochodowego, prawa do udziału w zysku tej spółki, o którym mowa odpowiednio w art. 5 ust. 1 albo o którym mowa w art. 8 ust. 1 ustawy z 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, lub b) aktualizacji informacji, o której mowa w lit. a, w terminie 14 dni, licząc od dnia zaistnienia zmian w składzie podatników, lub, c) informacji, o której mowa w lit. a, w terminie 14 dni, licząc od dnia zarejestrowania spółki jawnej – w przypadku nowo utworzonej spółki jawnej oraz spółki jawnej powstałej z przekształcenia innej spółki – do naczelnika urzędu skarbowego właściwego ze względu na siedzibę spółki jawnej oraz naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla każdego podatnika osiągnącego dochody z takiej spółki.

- 6) podatnika i jego zagraniczny zakład, a w przypadku podatkowej grupy kapitałowej – spółkę kapitałową wchodzącą w jej skład i jej zagraniczny zakład.

Regulacje prawne dotyczące cen transferowych dla tych podmiotów będą limitować kształtowanie ich polityki cenowej, nakładając na nie obowiązki stosowania w transakcjach z podmiotami powiązanymi takich cen, jakie ustaliłyby między sobą podmioty niepowiązane. Prawidłowa realizacja tego obowiązku będzie podlegała weryfikacji organów podatkowych, zmuszając podatników do należytego uzasadnienia i ochrony podatnika przed zakwestionowaniem rynkowego charakteru cen i warunków stosowanych w transakcjach z podmiotami powiązanymi.

Dokumentacja cen transferowych będzie zaś podstawowym instrumentem służącym podatnikom do ochrony przed zakwestionowaniem rynkowości stosowanych cen transferowych. Ponadto analiza cen transferowych, obligatoryjna przy sporządzaniu dokumentacji, dostarcza podatnikom informacji o cenach i warunkach, które mogą być uznawane za rynkowe, co pozwala im na ustalenie cen wewnątrzgrupowych w sposób gwarantujący z jednej strony minimalizację obciążeń podatkowych, z drugiej zaś – zmniejszenie ryzyka podatkowego. Powinno to skłaniać przedsiębiorców do traktowania dokumentacji cen transferowych jako istotnego narzędzia, które wspiera proces planowania podatkowego. Niestety w świetle popularyzowanego podejścia dokumentacja cen transferowych jawi się podatnikom jako kolejny wymóg do spełnienia, niepoddawany głębszej refleksji. W efekcie podatnicy częstokroć nie traktują dokumentacji cen transferowych jako narzędzia ochrony przed zakwestionowaniem warunków transakcji z podmiotami powiązanymi czy nawet jako instrumentu projektowania polityki podatkowej.

Za uzasadnione należy zatem uznać podjęcie analizy zmierzającej do ustalenia, czy i w jakim zakresie dokumentacja cen transferowych może stanowić środek ochrony podatnika oraz prowadzonej przez niego polityki podatkowej w toku kontroli lub postępowania podatkowego. Przedmiotem analizy powinna stać się w szczególności skuteczność wykorzystania rzetelnie przygotowanej dokumentacji cen transferowych w kontroli podatkowej lub postępowaniu podatkowym w obszarze cen

Rozdział 1

REGULACJE DOTYCZĄCE CEN TRANSFEROWYCH I ICH OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA

1.1. Wprowadzenie

Problematyka cen transferowych jest ściśle skorelowana ze zjawiskiem przeliczenia (transferu) dochodów pomiędzy podmiotami powiązаныmi, zarówno na gruncie krajowym, jak i międzynarodowym. Ceny transferowe są dziś jednym z głównych problemów międzynarodowego prawa podatkowego. Dzięki wykorzystaniu cen nierynkowych w transakcjach wewnątrzgrupowych (z podmiotami powiązаныmi) przedsiębiorstwa wielonarodowe mogą prowadzić do zmniejszenia (erozji) bazy podatkowej oraz relokacji dochodów¹. Słusznie zauważa się, że kwestie podatkowe odgrywają doniosłą rolę w procesie decyzyjnym organów przedsiębiorstw wielonarodowych lub grup przedsiębiorstw. Jest naturalne, że podejmowane decyzje biznesowe w ramach oceny kryteriów ekonomicznych działalności zawsze będą uwzględniały efektywność ekonomiczną prowadzonych działań². Jest to szczególnie zauważalne w świetle konkurencji pomiędzy podmiotami gospodarczymi nasilającej

¹ J. Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*, Alphen aan den Rijn 2010, s. 3.

² Por. P. Wiśniewski, W. Komer, *Ceny transferowe. Analiza regulacji normatywnych, przykłady rozwiązań praktycznych*, Warszawa 2012, s. 17.

się z uwagi na wzrost mobilności towarów i usług³. Nie dziwi zatem, że podatnicy zawsze będą poszukiwali rozwiązań, które zagwarantują im – przy tożsamym nakładzie pracy i środków – możliwie najniższy stopień obciążeń podatkowych osiągnięty poprzez ujawnienie dochodów w krajach oferujących niższe opodatkowania lub preferencje podatkowe⁴.

Globalizacja gospodarki – spowodowana dynamicznie rozwijającą się informatyzacją, spadającymi kosztami transportu, integracją rynków finansowych i deregulacją transakcji finansowych⁵ – doprowadziła nie tylko do zwiększenia skali inwestycji zagranicznych i handlu międzynarodowego, ale również do zmian w jego strukturze. Ze względu na różnice w poziomie płac zauważalny stał się podział miejsc pracy: wzrósł import z krajów o niskich kosztach pracy do tych, w których koszty te są wysokie⁶, skutkiem czego doszło do centralizacji zarządów przedsiębiorstw międzynarodowych, których działalność przekracza granice państw i jurysdykcji podatkowych. Rozwój gospodarki globalnej oraz międzynarodowy przepływ towarów umożliwił również wielkoskalowe wykorzystywanie różnic w opodatkowaniu poszczególnych krajów do optymalizacji łącznych obciążeń podatkowych grup kapitałowych; to zaś przełożyło się na problemy praktyczne zarówno przedsiębiorstw międzynarodowych, jak i administracji podatkowych w zakresie przypisywania (a co za tym idzie – opodatkowywania) dochodów do poszczególnych spółek lub podmiotów wchodzących w skład takich struktur międzynarodowych⁷.

Istotną cechą transakcji realizowanych pomiędzy podmiotami należącymi do jednej grupy kapitałowej jest swobodne kształtowanie warunków transakcji zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami wchodzącymi w jej skład (zarówno krajowych, jak i międzynarodowych). Owa swo-

³ Szerzej: W. Szymański, *Strategie podatkowe osób prawnych w Unii Europejskiej*, Warszawa 2009, s. 7–11.

⁴ Por. A.M. Dereń, *Przerzucanie dochodów. Transfer pricing. Co należy o nim wiedzieć?*, Bydgoszcz 1998, s. 32.

⁵ OECD, *Measuring Globalisation: Economic Globalisation Indicators*, Paris 2005, s. 16.

⁶ J. Wittendorff, *Transfer...*, s. 4.

⁷ Wytyczne OECD 2017, s. 15.

boda umożliwia zaś transfer dochodów do krajów (terytoriów) gwarantujących najkorzystniejsze opodatkowanie w skali grupy – słusznie podkreśla się, że na stosunki gospodarcze pomiędzy podmiotami powiązаныmi decydujący wpływ mogą mieć czynniki inne niż rynkowe, co może z kolei przekładać się na manipulację zyskami w celu osiągnięcia niższych dochodów (a zatem i niższego podatku), niż gdyby takie relacje pomiędzy tymi podmiotami nie istniały⁸. Uwzględniając fakt, że obciążenia podatkowe mają znaczny wpływ na ceny optymalne⁹, podmioty powiązane będą zainteresowane wykorzystaniem cen w celu minimalizacji swoich obciążeń podatkowych, a powiązanie przedsiębiorstw z różnych państw będzie stwarzało warunki do planowania podatkowego¹⁰, rozumianego jako „stosowanie najkorzystniejszych – z punktu widzenia opodatkowania – przepisów prawa podatkowego w celu minimalizowania obciążenia podatkowego”¹¹. Istnienie powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi sprawia, że w toku współpracy nie zachowują się one jak niezależni uczestnicy rynku, dążący do wynegocjowania najkorzystniejszych dla siebie warunków transakcji, ale ich działania ukierunkowane są na osiągnięcie optymalnego wyniku dla tych podmiotów jako swoistej „jedności gospodarczej”¹².

Dążenie do zminimalizowania łącznej wysokości zobowiązań podatkowych będzie skłaniać przedsiębiorstwa wielonarodowe lub grupy przedsiębiorstw do manipulowania cenami oraz warunkami w obrocie wewnątrzgrupowym¹³. Dość powiedzieć, że oscylowanie cenami lub warunkami w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi jest jednym z najprostszych sposobów wpływania na wysokość dochodu

⁸ K. Gil, A. Obońska, A. Waclawczyk, A. Walter, *Komentarz do art. 11 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*, Legalis 2016, nb 21.

⁹ H. Simon, M. Fassnacht, *Zarządzanie cenami*, przeł. M. Guzowska, Warszawa 2019, s. 246.

¹⁰ I. Franczak, *Ceny transferowe w zarządzaniu podmiotami powiązаныmi – zmiany w przepisach prawa od 1 stycznia 2017 roku*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” 2017/343, s. 43.

¹¹ D. Koreń, *Kształtowanie obciążeń podatkowych w stosunkach międzynarodowych*, M.Pod. 2014/8, s. 14.

¹² *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, red. H. Litwińczuk, Warszawa 2017, s. 423–424.

¹³ M. Krzewski, C. Maliszewski, S. Michalak, *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*, Warszawa 1997, s. 25.

ujawnianego w poszczególnych krajach lub terytoriach przez indywidualne podmioty wchodzące w skład grupy. Stosowanie cen transferowych będzie stanowiło istotny element planowania podatkowego w ramach przedsiębiorstw wielonarodowych¹⁴. W przeciwieństwie do transakcji wolnorynkowych, w których niezależne podmioty nawiązują stosunki gospodarcze, kształtując warunki współpracy w oparciu o siły rynkowe, w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi fakt pozostawiania przez nie w relacjach może skłaniać je do nadużywania prawa¹⁵. Taka praktyka przybiera zazwyczaj formę ustalania pomiędzy sobą cen różniących się od rynkowych celem zmniejszenia obciążeń podatkowych¹⁶.

Zadaniem administracji podatkowych jest zapobieżenie takim nadużyciom. Wyżej opisane podejście przedsiębiorców wymusiło na administracjach podatkowych z całego świata poszukiwanie rozwiązań, które pozwoliłyby na opodatkowanie na swoim terytorium zysków podatników ze źródeł znajdujących się na ich terytorium w sposób najmniej wpływający na rozwój handlu¹⁷. Centralną pozycję w ramach wspomnianego mechanizmu będzie pełniła właśnie instytucja cen transferowych. Co oczywiste, przepisy podatkowe nie powinny ograniczać możliwości zawierania transakcji gospodarczych z podmiotami powiązanymi (zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym), by w ten sposób zminimalizować ryzyko nadużyć. Samego faktu zawierania i wykonywania transakcji pomiędzy podmiotami powiązanymi nie sposób zresztą *a priori* traktować jako zjawiska negatywnego, zwłaszcza że obecnie ponad 70% światowego handlu odbywa się w ramach globalnych korporacji¹⁸, a liczba i wartość transakcji z udziałem podmiotów

¹⁴ P. Babicz, D. Langer-Babicz, M. Paszek, E. Ścierańska, *Ceny transferowe. Lokalna i grupowa dokumentacja podatkowa oraz inne obowiązki sprawozdawcze*, red. E. Ścierańska, Warszawa 2016, s. 17.

¹⁵ K. Gil, A. Obońska, A. Waclawczyk, A. Walter, *Komentarz do art. 11...*, Legalis 2016, nb 21.

¹⁶ M. Makowski, *Ceny transferowe. Dokumentacja w 2018 r.*, Warszawa 2018, s. 13.

¹⁷ Por. *Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych*, Warszawa 2004, s. P-6.

¹⁸ Por. G. Szymański, A. Pietrasik, *Ceny transferowe. Istota – szacowanie cen – ryzyka podatkowe – dokumentacja podatkowa*, Gdańsk 2003, s. 18.

powiązanych według szacunków znacznie przekracza połowę wszystkich transakcji na świecie¹⁹.

Co do zasady spór podatkowy dotyczy pojedynczych transakcji czy zdarzeń odzwierciedlonych w wyniku podatkowym. W centrum zainteresowania administracji podatkowych powinny znajdować się zatem wyłącznie przypadki sztucznego, nierynkowego wykorzystywania istniejących powiązań do zmniejszania zobowiązań podatkowych poprzez aplikowanie do transakcji warunków nieakceptowalnych dla podmiotów niepowiązanych²⁰. Z założenia zatem regulacje dotyczące cen transferowych mają stanowić podstawę działań podejmowanych przez organy podatkowe w celu oszacowania dochodu podmiotu dokonującego transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli w związku z powiązaniem istniejącymi pomiędzy tymi podmiotami zastosowane w transakcji ceny miałyby odbiegać od warunków rynkowych²¹. Działania te nie tyle będą zmierzały do zakwestionowania transakcji jako takich, ile skupią się na analizie rynkowości warunków ekonomicznych transakcji²². Zastosowanie regulacji cen transferowych będzie w efekcie zmierzało do określenia i w prawidłowy sposób przypisania przychodów i kosztów do podmiotów działających w różnych jurysdykcjach podatkowych celem alokacji tych dochodów na obszarze właściwej jurysdykcji. Ich bezpośrednim celem będzie zaś określenie kwoty dochodu, jaką podatnik powinien wykazać z transakcji z podmiotami powiązanymi²³. Przyjmuje się tu, że podmioty powiązane przy ustalaniu cen we wzajemnych transakcjach powinny kierować się takimi zasadami, jakie zastosowałyby pomiędzy sobą podmioty niepowiązane ze sobą gospodarczo. Ceny stosowane we wzajemnych rozliczeniach podmiotów powiązanych nie powinny zatem

¹⁹ H. Hamaekers, *Zasada długości ramienia (arm's length) – jak długo?*, „Kwartalnik Prawa Podatkowego” 2001/2, s. 3.

²⁰ M. Krzewski, C. Maliszewski, S. Michalak, *Transfer...*, s. 26.

²¹ *Ceny transferowe. Wybrane zagadnienia*, red. D.J. Gajewski, Warszawa 2019, s. 144–146.

²² B. Peeters, *Transfer Pricing Rules, GAARs, SAARs and Linking Rules [w:] Tax Avoidance Revisited in the EU BEPS Context*, ed. by A.P. Dourado, Amsterdam 2017, s. 189–190.

²³ Por. H. Litwińczuk, *Regulacje o cenach transferowych a ogólna norma przeciwko unikaniu opodatkowania*, PP 2018/10, s. 20.

Autor udziela odpowiedzi na pytanie, czy przygotowanie poprawnej merytorycznie i formalnie dokumentacji cen transferowych pozwala podatnikowi na obronę cen stosowanych w transakcjach z podmiotami powiązаныmi, zmniejszenie ryzyka podatkowego w obszarze cen transferowych oraz uniknięcie sankcji podatkowych. Analizuje także jej zakres, zawartość, przesłanki oraz funkcję gwarancyjną. Przedstawia możliwości wykorzystania w procesie ustalania polityki podatkowej, a także znaczenie jako dowodu w postępowaniach dotyczących unikania opodatkowania.

W książce omówiono katalog podmiotów obowiązanych do przestrzegania regulacji w zakresie cen transferowych oraz problematykę kwestionowania przez organy podatkowe przekazanej im dokumentacji.

Książka przeznaczona jest dla adwokatów, radców prawnych, doradców podatkowych, przedsiębiorców, ekonomistów, pracowników naukowych i studentów kierunków prawa, finansów i rachunkowości.

Bartosz Kubista – doktor nauk prawnych, adwokat, doradca podatkowy; partner zarządzający w GLC; wiceprzewodniczący Zarządu Śląskiego Oddziału Krajowej Izby Doradców Podatkowych VI Kadencji; członek Krajowej Rady Doradców Podatkowych V Kadencji; pracownik naukowo-dydaktyczny na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach; specjalizuje się w podatkach bezpośrednich, cenach transferowych i raportowaniu schematów podatkowych; laureat Konkursu Rising Stars Prawnicy Liderzy Jutra 2021; autor publikacji naukowych z zakresu prawa podatkowego.



9788383288024 W01P01

WOLTERS KLUWER POLECA

**PRZEGLĄD
PODATKOWY**

Kup e-book i czytaj
w aplikacji Smarteca

ISSN 1897-4392
ISBN 978-83-8328-802-4



9 788383 288024

ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA: 801 04 45 45

ZAMOWIENIA@WOLTERSKLUPER.PL

WWW.PROFINFO.PL



CENA 199 Zł (W TYM 5% VAT)