

Ceny transferowe – jak tworzyć dokumentację

1. Podmioty powiązane, czyli jakie?

Przepisy podatkowe nakładają na podmioty powiązane wiele obowiązków, które mają sprawić, by podmioty te ustalały we wzajemnych transakcjach cenę transferową zgodnie z zasadami rynkowymi. Dlaczego to takie ważne? Otóż często obserwowanym zjawiskiem jest to, że przy negocjacjach w zakresie cen podmioty powiązane biorą pod uwagę inne kwestie niż podmioty wolnorynkowe. Podmioty wolnorynkowe dążą do uzyskania jak najwyższego zysku. Natomiast dla podmiotów powiązanych celem zazwyczaj jest zysk grupy – zatem cena we wzajemnych transakcjach często ma na celu osiągnięcie jak najwyższego zysku dla grupy przez minimalizowanie zobowiązań podatkowych.

Częstym zjawiskiem jest prowadzenie polityki optymalizacji zobowiązań podatkowych poprzez odpowiednie kształtowanie ceny transferowej. Przepisy podatkowe przeciwdziałają takiej optymalizacji i nakazują podmiotom powiązanim stosowanie takich cen jak między podmiotami niepowiązanymi, czyli cen rynkowych.

Mimo że przepisy podatkowe zawierają mniej lub bardziej szczegółowe regulacje w zakresie ustalania cen transferowych, kwestie te są jednymi z najtrudniejszych, jeżeli chodzi o interpretacje; stanowią też źródło sporów między podatnikami a organami podatkowymi.

Według szacunków około 70% światowego handlu odbywa się w ramach światowych, globalnych grup kapitałowych, czyli między podmiotami powiązanymi. Oznacza to, że polityka cen transferowych zgodna z przepisami prawnymi ma ołbrzymie znaczenie – zarówno dla organów podatkowych, jak i dla podatników.

Poradnik ma na celu w praktyczny sposób przedstawić Państwu regulacje nałożone na podmioty powiązane. Zaczniemy od wyjaśnienia, kiedy podmioty będą uważane za powiązane, a co za tym idzie – zobowiązane do przestrzegania ww. przepisów. W kolejnych rozdziałach wyjaśnimy, w jaki sposób organy podatkowe badają, czy warunki transakcji między podmiotami powiązanymi odpowiadają warunkom rynkowym, i jakie działania podejmują, gdy wykorzystywanie powiązań prowadzi do zaniżania podatku dochodowego.

Wiedza ta doprowadzi nas do zasadniczej części Poradnika, mianowicie do warsztatu pisania dokumentacji podatkowej transakcji między podmiotami powiązanymi. Dokumentacja ta jest jednym z podstawowych obowiązków nałożonych na podmioty powiązane. W swoistym „wypracowaniu” podatnicy muszą bowiem przekonać organ podatkowy, że przyswoili informacje na temat przepisów dotyczących podmiotów powiązanych i że wiedzę tę zastosowali w praktyce do ustalenia warunków transakcji ze swoim podmiotem powiązanym (przede wszystkim ceny).

W powszechnej opinii obowiązek przygotowania dokumentacji jest skomplikowany, a usługi jej sporządzenia są bardzo kosztowne. Dlatego poprzez praktyczne wskazówki pokażemy, jak tworzyć dokumentację do różnego rodzaju transakcji (sprzedaży towarów, usług, pożyczek).

Od 2017 r. weszły w życie przepisy, które całkowicie zmieniają zasady tworzenia dokumentacji cen transferowych. Z jednej strony nowe regulacje spowodują, że zmniejszy się liczba podmiotów zobowiązanych do sporządzenia dokumentacji (obowiązek ten mają podatnicy uzyskujący co najmniej 2 000 000 euro przychodów lub kosztów). Z drugiej jednak strony dla podatników zobowiązanych do sporządzenia dokumentacji nowe przepisy oznaczają kilka nowych, bardziej skomplikowanych obowiązków.

1.1. Współpraca podmiotów powiązanych i jej wpływ na zobowiązania podatkowe

Współpraca i wymiana handlowa między podmiotami powiązanymi (kapitałowo bądź osobowo) powodują, że dążąc do minimalizacji obciążeń fiskalnych podmioty te ustalają między sobą ceny różne od cen stosowanych na wolnym rynku. Zjawisko to jest wykorzystywane szczególnie w wymianie międzynarodowej i polega na „przerzucaniu” dochodów do kraju stosującego korzystniejsze opodatkowanie.