

RENATA BURCHART

Wydział Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Problemy związane z ustalaniem cen transferowych w przedsiębiorstwach powiązanych

1. Wstęp

Ceny transferowe (*transfer pricing*), określane również cenami transakcyjnymi, według OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) są cenami, po których przedsiębiorstwo przekazuje towary oraz dobra niematerialne lub świadczy usługi powiązanym przedsiębiorstwom. Podmioty powiązane dzielą się na powiązane kapitałowo lub personalnie. Powiązanie kapitałowe, czyli posiadanie udziału w kapitale innego podmiotu, oznacza sytuację, w której jeden podmiot bezpośrednio lub pośrednio posiada co najmniej 5% udziału w kapitale innego podmiotu. W ramach powiązań personalnych wyróżniamy powiązania osobowe oraz powiązania wynikające ze stosunku pracy. Powiązania osobowe wynikają z faktu, iż osoba fizyczna sprawuje funkcje właścicielskie, zarządcze lub kontrolne jednocześnie w dwóch różnych firmach. Dodatkowo w przypadku podmiotów krajowych katalog powiązań osobowych jest rozszerzony o powiązania wynikające ze stosunków rodzinnych. Powiązania wynikające ze stosunku pracy występują w przypadku transakcji pomiędzy podatnikiem a podmiotem, którego jest właścicielem bądź w którym funkcje zarządcze lub kontrolne pełni pracownik podatnika.

2. Metodyka badań

Podmiotem badań są ceny transferowe, zaś przedmiotem – problemy związane z ich szacowaniem w transakcjach pomiędzy firmami powiązanymi. Celem badań jest analiza czynników wpływających na trudności podmiotów powiązanych dotyczące prawidłowego szacowania cen transferowych. Celem jest też

analiza skutków kontroli organów skarbowych przeprowadzonych w firmach powiązanych.

Ceny transferowe stanowią istotne źródło ryzyka podatkowego w podmiotach powiązanych. Skomplikowana i obszerna procedura sporządzania dokumentacji podatkowej w zakresie cen transferowych, a w szczególności przepisy dotyczące metod ich wyceny, stanowi główną przyczynę wzrastającej z roku na rok wartości dochodu doszacowanego przez organy podatkowe podczas wzmożonych kontroli podatkowych w tych przedsiębiorstwach.

W badaniach wykorzystano metodę deskryptywną (opisową), która w Polsce pojawiła się w naukach ekonomicznych na początku lat 90. Została ona po raz pierwszy opisana i wykorzystana przez J. Kaję. Polega na koncentracji badacza na dokładnym opisie i zrozumieniu badanego zjawiska¹. Źródłami informacji wykorzystanymi do analizy problemów związanych z metodami wyceny cen transferowych są: literatura przedmiotu, czasopisma naukowe, akty prawne, opracowania i raporty z zakresu cen transferowych oraz strony internetowe.

3. Metody ustalania cen transferowych jako element dokumentacji podatkowej

Aby ograniczyć ryzyko przerzucania dochodów za pomocą cen transferowych, państwa, w których skala podatkowa jest wysoka, wprowadziły do swoich systemów uregulowania nakładające na firmy obowiązek ustalania cen transferowych na poziomie zgodnym z cenami rynkowymi. W większości krajów należących do OECD przedsiębiorstwa są zobowiązane przygotowywać specjalną dokumentację, udowadniającą zgodność danej ceny transakcyjnej z cenami rynkowymi.

Obowiązek sporządzania dokumentacji podatkowej obejmuje transakcje lub sumę transakcji między podmiotami powiązаныmi, w których łączna kwota świadczeń wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym przekracza równowartość:

- 100 000 EUR – jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego;
- 30 000 EUR – w przypadku świadczenia usług, sprzedaży lub udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych;
- 50 000 EUR – w pozostałych przypadkach;

¹ <https://www.google.pl/#q=metoda+deskryptywna> [odczyt 29.05.2015].

- 20 000 EUR – jeżeli zapłata należności jest dokonywana bezpośrednio lub pośrednio na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium kraju stosującego szkodliwą konkurencję podatkową lub w takim kraju².

Dokumentacja podatkowa jest formalnoprawnym wymogiem nałożonym przepisami podatkowymi³ i obejmuje przygotowanie dokumentów według zakresu informacji zaprezentowanego w tabeli 1.

Tabela 1. Etapy sporządzania dokumentacji podatkowej w zakresie cen transferowych

Wyszczególnienie etapów	Charakterystyka
1. Określenie funkcji podmiotów uczestniczących w transakcji z uwzględnieniem użytych aktywów i podjętego ryzyka	analiza funkcjonalna – jej celem jest określenie, która ze stron transakcji wykonuje ekonomicznie istotne funkcje mające wpływ na tworzenie wartości transakcji
	analiza funkcji – określenie funkcji każdej ze stron, mające wpływ na tworzenie wartości dodanej transakcji; dotyczy: produkcji, montażu, zarządzania zakupami, marketingu, udzielanych gwarancji
	analiza aktywów – identyfikacja i zaangażowanie składników majątku stron transakcji wykorzystywanych podczas transakcji
	analiza ryzyka – określenie wielkości różnego rodzaju ryzyka stron transakcji, takich jak: ryzyko zmiany kosztów ceny, ryzyko finansowe obejmujące zmianę stóp procentowych oraz kursów walut
2. Określenie kosztów transakcji oraz formy i terminu zapłaty	analiza kosztów – są to koszty prognozowane, z podziałem na bezpośrednie i pośrednie (sposób rozliczania kosztów pośrednich powinien być jasno określony)
	forma i termin zapłaty – powinny być jednoznacznie wskazane, ponieważ mają bezpośredni wpływ na cenę transakcji
3. Określenie metody i sposobu kalkulacji zysków oraz ceny przedmiotu transakcji	metody tradycyjne: 1) metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej, 2) metoda ceny odsprzedaży, 3) metoda rozsądnej marży
	metody zysku transakcyjnego: 1) metoda marży transakcyjnej netto, 2) metoda podziału zysków

² S. Sojak, D. Baćkowski, *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 110.

³ Katalog dokumentów został zawarty w art. 9a ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz w art. 25a ust 1. ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Wyszczególnienie etapów	Charakterystyka
4. Określenie strategii gospodarczej	przykłady strategii gospodarczych: 1) stosowanie cen promocyjnych przy wchodzeniu na dany rynek, 2) czasowa obniżka zysków w zamian za wyższe zyski długoterminowe, 3) wprowadzenie na rynek innowacyjnych produktów lub usług
5. Określenie innych czynników	przykłady czynników cenotwórczych: położenie geograficzne rynku, wielkość rynku, natężenie konkurencji, możliwość substytucji, faza cyklu życia produktu, wielkość popytu i podaży
6. Określenie korzyści oczekiwanych przez strony transakcji, dotyczy świadczeń niematerialnych (w tym usług)	przykładowe korzyści to: 1) zmniejszenie wydatków na marketing i reklamę, 2) ograniczenie ryzyka nieściągalności należności, 3) zmniejszenie ryzyka gospodarczego, 4) spadek kosztów badań i analiz rynkowych, 5) oszczędności w zakresie dystrybucji, 6) uzyskanie efektu skali

Źródło: opracowanie własne na podstawie: rozporządzenie Ministra Finansów z 17 czerwca 2013 r. w sprawie cen transferowych (Dz. U. z 2013 r. poz. 768); <http://www.cenytransferowe.org/dokumentacja-cen-transferowych/polska-2/obowiazek-dokumentacyjny> [odczyt 28.05.2015]; P. Wiśniewski, W. Komer, *Ceny transferowe*, Difin, Warszawa 2015, s. 139–146.

Problematyka cen transferowych, a w tym procedura przygotowania dokumentacji podatkowej, jest bardzo szeroka i niejednoznaczna. Wymaga ogromnej wiedzy z różnych dyscyplin naukowych, takich jak: rachunkowość, podatki, prawo, marketing, etologia, strategia przedsiębiorstwa, biznes międzynarodowy czy finanse⁴. Z tego też powodu bardzo trudno sporządzić dokumentację w sposób prawidłowy, który zadowalałby zarówno podatnika, jak i organy kontroli podatkowej.

Trzeci etap w procedurze sporządzania dokumentacji podatkowej dotyczącej cen transferowych odnosi się do wyboru i zastosowania metod szacowania tych cen. Metody te zostały określone w art. 11 ust. 2 i 3 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, w art. 25 ust. 2 i 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz szczegółowo opisane w rozporządzeniu Ministra Finansów w sprawie cen transferowych. Zgodnie z rozporządzeniem podatnicy mogą też skorzystać z innych metod niż wskazane w przepisach.

Wybór metody wyceny transferu powinien zawsze prowadzić do wyszukiwania tej najwłaściwszej dla danej transakcji. Dlatego też przy tym wyborze należy

⁴ S. Sojak, *Ceny transferowe w przedsiębiorstwach wielonarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 7.

w pierwszej kolejności poddać analizie słabe i mocne strony dostępnych metod szacowania cen transferowych. Następnie zweryfikować to, czy istnieje spójność wytypowanej metody z charakterem danej transakcji, ustalonej w szczególności w wyniku analizy funkcjonalnej⁵. Celem takiej analizy jest wskazanie, która ze stron uczestniczących w transakcji ma istotny wpływ na tworzenie jej wartości.

4. Podatkowe metody szacowania cen transferowych

Korzystając z metod podatkowych, należy zwrócić szczególną uwagę na zapisy §6 rozporządzenia w sprawie cen transferowych, odnoszące się do analizy porównywalności. Bardzo istotnym aspektem ustalania cen lub marż w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi jest ustalenie ich w odniesieniu do rynku zewnętrznego. Oznacza to, iż dany podmiot powiązany, określając warunki zawarcia transakcji z drugim podmiotem powiązany, powinien odnieść się do warunków podobnych transakcji realizowanych z podmiotem niezależnym (tzw. porównanie wewnętrzne) bądź też do zbliżonych transakcji zawieranych przez podmioty niezależne (tzw. porównanie zewnętrzne).

Metody podatkowe bazują na transakcjach porównywalnych w zakresie wewnętrznym lub zewnętrznym. Dla podmiotów badanych przez organy podatkowe lub skarbowe możliwość porównania wewnętrznego jest ważniejsza w kontekście minimalizacji ryzyka podatkowego porównywalnych transakcji. Ryzyko takie występuje zawsze, gdy dochodzi do porównania transakcji pomiędzy podmiotami niepowiązаныmi na różnych rynkach, w różnych okolicznościach faktycznych oraz przy różnej strategii ich działania⁶. Podatkowe metody szacowania cen transakcyjnych zostały scharakteryzowane w tabeli 2.

Tradycyjne metody wyceny cen transferowych pozwalają w sposób bezpośredni określić, czy warunki w stosunkach handlowych i finansowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi są ustalane na zasadach rynkowych. Mają one zastosowanie, gdy wszelkie różnice pomiędzy ceną w transakcji kontrolowanej i niekontrolowanej mogą być łatwo zniwelowane, co doprowadzi do tego, że cena transferu będzie odpowiadała cenie rynkowej.

⁵ <http://www.cenytransferowe.org/metody-szacowania-cen-transferowych> [odczyt 28.05.2015].

⁶ <http://www.cenytransferowe.org/metody-szacowania-cen-transferowych/metody-ustawowe-i-z-wytucznych> [odczyt 28.05.2015].

Tabela 2. Podatkowe metody szacowania cen transferowych

1. Metody tradycyjne
Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej (<i>comparable uncontrolled price method – CUPM</i>)
Polega na porównaniu ceny ustalonej w transakcjach między podmiotami powiązаныmi z ceną stosowaną w porównywalnych transakcjach przez podmioty niezależne i na tej podstawie określeniu wartości rynkowej przedmiotu transakcji zawartej między podmiotami powiązаныmi. Porównania cen dokonuje się w dwóch formach: 1) wewnętrznego porównania cen, dokonywanego na podstawie cen, jakie stosuje dany podmiot na danym lub porównywalnym rynku w transakcjach z podmiotami niezależnymi; (2) zewnętrznego porównania cen, dokonywanego na podstawie cen, jakie stosują w porównywalnych transakcjach inne niezależne podmioty.
Metoda ceny odsprzedaży (<i>resale proces method – RPM</i>)
Polega na obniżeniu ceny określonej w transakcji danego podmiotu z podmiotem niezależnym dotyczącej dóbr lub usług nabytych uprzednio przez ten podmiot od podmiotu z nim powiązanego o marżę ceny odsprzedaży. Tak ustalona cena może być uważana za cenę rynkową określoną w transakcji danego podmiotu z podmiotem z nim powiązanym.
Metoda rozsądnej marży „koszt plus” (<i>cost plus method – CPM</i>)
Polega na ustaleniu ceny sprzedaży rzeczy i praw oraz świadczenia usług w transakcji danego podmiotu z podmiotem powiązanym na poziomie odpowiadającym sumie kosztów bezpośrednio związanych z nabyciem od podmiotu niezależnego lub wytworzeniem we własnym zakresie przedmiotu transakcji i odpowiedniego zysku wynikającego z warunków rynkowych i wykonywanych przez te podmioty funkcji oraz kosztów pośrednich, z wyłączeniem kosztów ogólnych zarządu.
2. Metody zysku transakcyjnego
Metoda marży transakcyjnej netto (<i>transactional net margin method – TNMM</i>)
Polega na badaniu marży zysku netto, jaką uzyskuje podmiot w transakcji lub transakcjach z innym podmiotem powiązanym, i określeniu jej na poziomie marży, jaką ten sam podmiot uzyskuje w transakcjach z podmiotami niezależnymi, lub marży uzyskiwanej przez podmioty niezależne w porównywalnych transakcjach. Samą marżę netto można zdefiniować jako różnicę między łącznymi przychodami z analizowanej transakcji a poniesionymi kosztami, w tym także kosztami ogólnego zarządu.
Metoda podziału zysku (<i>profit split method – PSM</i>)
Polega na określeniu właściwego podziału zysku między podmiotami powiązаныmi uzyskanego ze sprzedaży towarów i usług podmiotom zależnym oraz wytworzonych uprzednio wspólnie przez podmioty powiązаныne zgodnego z zasadami podziału zysku, jaki ustaliłyby we wzajemnych stosunkach podmioty niezależne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Wyciślik, *Ceny transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane. Przerzucanie dochodów*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 128, 137, 145, 156, 160; J.F. Mika, *Ceny transferowe. Odpowiedzialność karna skarbową, dokumentacje podatkowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 15.

Istnieją sytuacje, w których metody zysku transakcyjnego mają pierwszeństwo przed tradycyjnymi. Dzieje się tak np. wówczas, gdy podmiot nie ma dostępu do wiarygodnych danych dotyczących marż stosowanych przez osoby trzecie lub gdy strony angażują się w wysoce zintegrowaną działalność, wymagającą zastosowania metody podziału zysku.

W wytycznych OECD podkreśla się fakt, że grupy przedsiębiorstw wielonarodowych mają swobodę wyboru i stosowania nieopisanych w wytycznych metod określania ceny transferu, pod warunkiem że ustalone dzięki nim ceny będą odpowiadać zasadzie pełnej konkurencji. Zastosowanie takiej nieopisanej w wytycznych metody powinno być jednak odpowiednio uargumentowane i udokumentowane⁷.

W przypadku skomplikowanych transakcji, w których wybór sposobu oszacowania ceny może nastęrczać problemów, można w elastyczny sposób zastosować różne metody poprzez ich wzajemne powiązanie. Ważne jest jednak to, by przeprowadzone obliczenia dawały wynik zgodny z zasadą wolnego rynku oraz dostarczały rozwiązania satysfakcjonującego wszystkie zainteresowane strony, podatnika i organy skarbowe.

5. Rozmiary kontroli podatkowych związanych z wyceną transferu

Do najistotniejszych sposobów zabezpieczenia się podatnika w przypadku transakcji z podmiotami powiązаныmi należą: sporządzanie kompleksowej dokumentacji transakcji z podmiotami powiązаныmi wspierającej stosowaną metodologię cen transferowych, jak też wyznaczenie rynkowego poziomu cen na podstawie zewnętrznych lub wewnętrznych danych porównywalnych w celu potwierdzenia, że cena ustalana przez podatnika pozostaje w wymaganym przedziale w porównaniu z cenami stosowanymi w transakcjach między niezależnymi jednostkami.

Wymagany przedział jest ustalany zgodnie z następującymi założeniami: 1) maksymalna cena transferowa nie powinna być wyższa od najniższej ceny rynkowej, za jaką firma kupująca może nabywać dane produkty na rynku zewnętrznym, (2) minimalna cena transferowa nie powinna być niższa niż suma

⁷ OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris 2010 (rozdz. 2).

kosztów krańcowych produkcji jednostki sprzedającej powiększonych o koszty utraconych korzyści. Każda cena transakcyjna ustalona w tak wyznaczonych granicach z ekonomicznego punktu widzenia jest uważana za właściwą, chociaż nie musi być optymalna. Po wyznaczeniu zakresu cen transferowych należy użyć określonej metody ustalania ich wartości.

Kontrola prawidłowości transakcji między podmiotami powiązаныmi może odbywać się w ramach kontroli podatkowej, prowadzonej przez urzędy skarbowe, oraz w ramach kontroli skarbowej, prowadzonej przez organy kontroli skarbowych⁸.

Tabela 3. Dane dotyczące kontroli skarbowych cen transferowych prowadzonych przez urzędy skarbowe i urzędy kontroli skarbowych w latach 2010–2012

Wyszczególnienie	Lata		
	2010	2011	2012
Liczba kontroli			
Liczba kontroli cen transferowych przeprowadzonych przez US i UKS, w tym:	2 925	3 286	3 293
– kontrole przeprowadzone przez US	2 662	3 089	3 108
– kontrole przeprowadzone przez UKS	263	197	185
Liczba kontroli cen transferowych przeprowadzonych przez US i UKS zakończonych doszacowaniem dochodu, w tym:	1 396	1 835	1 717
– kontrole przeprowadzone przez US	1 372	1 819	1 689*
– kontrole przeprowadzone przez UKS	24	16	28
Kwota doszacowanego dochodu będąca rezultatem kontroli (w tys. PLN)			
Kwota dochodu doszacowanego przez US i UKS, w tym:	196 906	218 439	219 469
– kwota dochodu doszacowanego przez US	38 687	27 968	48 469
– kwota dochodu doszacowanego przez UKS	158 219	190 471	171 000
Średnia kwota doszacowanego dochodu będąca rezultatem kontroli US	28	15	29
Średnia kwota doszacowanego dochodu będąca rezultatem kontroli UKS	6 592	11 904	6107

* liczba oszacowana – przy założeniu, że efekty kontroli w II połowie roku były takie same jak w I połowie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Departament Kontroli Skarbowej Ministerstwa Finansów, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/\\$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf) [odczyt 02.05.2015].

⁸ *Dokumentacja podatkowa cen transferowych*, red. M. Jamróży, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2010, s. 421.

Podstawowe wnioski płynące z analizy danych zawartych w tabeli 3 to:

- z roku na rok wzrasta łączna liczba kontroli cen transferowych prowadzonych przez organy kontroli skarbowej;
- skutkiem co drugiej kontroli skarbowej w analizowanym okresie dotyczącej cen transferowych było doszacowanie dochodu;
- z roku na rok wzrasta łączna kwota dochodu oszacowanego przez organy kontroli skarbowej;
- kontrole prowadzone przez urzędy skarbowe skutkują znacznie niższymi średnimi kwotami doszacowanego dochodu w porównaniu z doszacowaniem dokonywanym przez urzędy kontroli skarbowej.

6. Podsumowanie

Zagadnienie cen transferowych jest przedmiotem wielu rozważań teoretycznych oraz zastosowań praktycznych i należy do bardziej złożonych problemów we współczesnym świecie gospodarczym. W krajach rozwiniętych dzięki długoletniej praktyce wypracowano wiele sposobów ustalania cen transferowych. Prawidłowo ustalona cena transferowa zależy od wielu czynników ekonomicznych i prawnych oraz od konkretnej decyzji firmy. Co więcej, można mieć inną cenę transferową dla organów podatkowych, inną do sprawozdawczości, a jeszcze inną do wewnętrznej oceny efektywności działania poszczególnych oddziałów.

Sytuacja sporna między podatnikiem a organem podatkowym może powstać nawet wówczas, gdy są przestrzegane wytyczne OECD, a zasada ceny rynkowej jest sumiennie stosowana. Dzieje się tak, ponieważ podatnicy oraz administracje podatkowe mogą na podstawie tych samych danych dojść do odmiennych wniosków odnośnie do rynkowej wysokości wyceny transferu. Różnice takie wynikają ze złożoności niektórych zagadnień wyceny transferu oraz trudności w interpretacji i ocenie okoliczności poszczególnych przypadków⁹.

Wycena transferu nie jest nauką ścisłą, dlatego zazwyczaj oszacowana cena transferu jest wybrana przez podatnika spośród wartości mieszczących się w możliwym do zaakceptowania przedziale liczbowym. Sprawia to, że nie istnieje żadna zupełnie jednoznaczna dla danej transakcji cena. Podobnie problemów

⁹ <http://www.cenytransferowe.org/podatki-i-prawo/wytyczne-i-raporty-oecd/wytyczne-oecd-w-sprawie-cen-transferowych/administracyjne-metody-unikania-i-rozwiazywania-sporow-dotyczacych-wyceny-transferu> [odczyt 28.05.2015].

może nastroczać wybór metody wyceny transferu. Istnieją transakcje, w odniesieniu do których można stosować różne metody, dające zróżnicowane rezultaty. Przy skomplikowanych zagadnieniach wyceny transferu zarówno podatnik, jak i kontroler podatkowy o najlepszych intencjach oraz działający w dobrej wierze mogą popełnić pomyłkę ze względu na złożoność i mnogość faktów, które należy ocenić. Dlatego też kontrolerzy podatkowi powinni wykazywać elastyczność i nie wymagać od podatników przy wycenie transferu precyzji, która często jest niemożliwa. Powinni też uwzględniać opinie handlowe podatnika dotyczące stosowania zasady ceny rynkowej, tak aby badanie cen transferowych zostało przeprowadzone w nawiązaniu do realiów rynkowych.

Rozbudowana dokumentacja uzupełniona o analizę porównawczą jest niezbędna do przeprowadzania transakcji w firmach powiązanych, aby uchronić podatnika przed nałożeniem na niego sankcji 50-procentowej stawki podatku od wartości różnicy pomiędzy dochodem ustalonym przez organ podatkowy a zadeklarowanym przez podatnika wraz z odsetkami od tych zaległości.

Obserwowane działania władz, inicjatywy legislacyjne, wzrastająca liczba kontroli skarbowych wraz z wartością doszacowanego dochodu (zaprezentowane w tabeli 3) zapowiadają jednak zaostrzenie podejścia organów podatkowych w zakresie cen transferowych.

Bibliografia

- Dokumentacja podatkowa cen transferowych*, red. M. Jamroży, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2010.
- Mika J.F., *Ceny transferowe. Odpowiedzialność karna skarbową, dokumentacje podatkowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
- OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris 2010.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 17 czerwca 2013 r. o cenach transferowych, Dz.U. z 2013 r. poz. 768.
- Sojak S., *Ceny transferowe w przedsiębiorstwach wielonarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Sojak S., Baćkowski D., *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.
- Wiśniewski P., Komer W., *Ceny transferowe*, Difin, Warszawa 2015.
- Wyciślik J., *Ceny transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane. Przerzucanie dochodów*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.

Źródła sieciowe

<http://www.cenytransferowe.org/dokumentacja-cen-transferowych/polska-2/obowiazek-dokumentacyjny> [odczyt 28.05.2015].

<http://www.cenytransferowe.org/metody-szacowania-cen-transferowych> [odczyt 28.05.2015].

<http://www.cenytransferowe.org/metody-szacowania-cen-transferowych/metody-ustawowe-i-z-wytycznych> [odczyt 28.05.2015].

<http://www.cenytransferowe.org/podatki-i-prawo/wytyczne-i-raporty-oecd/wytyczne-oecd-w-sprawie-cen-transferowych/administracyjne-metody-unikania-i-rozwiazywania-sporow-dotyczacych-wyceny-transferu> [odczyt 28.05.2015].

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/\\$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf) [odczyt 02.05.2015].

<http://www.google.pl/#q=metoda+deskryptywna> [odczyt 28.05.2015].

* * *

Problems related to the fixing of transfer prices in affiliated enterprises

Summary

The aim of the study is to analyse the factors affecting affiliated entities in relation to the proper estimation of transfer prices. Another goal is to analyse the effects of audits conducted by tax authorities in related companies. The article discusses the procedures for preparing tax documentation with particular emphasis on tax methods used in the estimation of transfer prices for transactions between related parties. Estimates of the size and amount of audit effects of the tax authorities, transfer pricing, where volume year on year increases significantly, are also described.

Keywords: transfer pricing, affiliated companies, tax documentation, estimation methods in transfer pricing, problems associated with the valuation of transfer pricing, the effects of post-inspection tax authorities in affiliates

