



Iwona Franczak

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Finansów i Ubezpieczeń
Katedra Rachunkowości
iwona.franczak@ue.katowice.pl

CENY TRANSFEROWE W ZARZĄDZANIU PODMIOTAMI POWIĄZANYMI – ZMIANY W PRZEPISACH PRAWA OD 1 STYCZNIA 2017 ROKU

Streszczenie: Działalność gospodarcza przedsiębiorstwa może przyjąć ściśle scentralizowaną strukturę albo charakteryzować się wysokim stopniem decentralizacji zarówno zysków, jak i ryzyka ekonomicznego. Podstawową zasadą stosowaną do celów podatkowych jest to, że warunki transferów realizowanych pomiędzy podmiotami powiązаныmi nie powinny być różne od warunków ustanawianych przez przedsiębiorstwa, które nie są powiązane. Poprawna interpretacja przepisów podatkowych w sprawie obowiązku przygotowania dokumentacji podatkowej transakcji z podmiotami powiązаныmi jest dla minimalizacji ryzyka cen transferowych bardzo istotna. Przekazanie dokumentów zawierających mniejszy od wymaganego zakres informacji może spowodować, iż dokumenty te nie będą miały waloru dokumentacji podatkowej, a co z tym idzie – nie będą chroniły podatnika przed zastosowaniem sankcyjnej stawki 50% w przypadku oszacowania dochodu w związku z transakcją, której dokument dotyczy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorstwa powiązane, ceny transferowe, dokumentacja podatkowa.

JEL Classification: M21, M41.

Wprowadzenie

Problematyka cen stosowanych w transakcjach zawieranych pomiędzy podmiotami powiązаныmi jest przedmiotem szczególnego zainteresowania podatników i organów podatkowych. Międzynarodowy charakter działalności prowadzonej przez coraz większą liczbę przedsiębiorców oraz ich wpływ na gospodarkę światową i gospodarki pojedynczych krajów powoduje coraz większe zainteresowanie administracji podatkowych poszczególnych państw konsekwencją podatkowych transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Ceny transfe-

rowe stosowane w tych transakcjach mogą wpływać na ostateczne zyski bądź straty w poszczególnych częściach grupy kapitałowej, a ostatecznie na konkurencyjność grupy wobec innych przedsiębiorstw. Unormowania prawne, które dotyczą podmiotów powiązanych, często rodzą istotne problemy i wywołują spory pomiędzy podatnikami a administracją podatkową. Niejasności sprowadzają się do rozstrzygnięcia, czy wobec dokonania określonej transakcji z podmiotem powiązany powstają ryzyka podatkowe, a także czy na przedsiębiorcach spoczywają obowiązki związane z przepisami dotyczącymi cen transferowych.

W artykule przeprowadzono analizę treści oraz istniejących informacji opartą na studiach literatury i unormowaniach prawnych odnoszących się do zagadnienia zarządzania cenami transferowymi, a zwłaszcza uwzględniających najważniejsze zmiany, jakie wynikają z nowelizacji ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej u.p.d.o.p.) w celu określenia prawidłowego podejścia podmiotów powiązanych do zarządzania cenami transferowymi.

1. Pojęcie przedsiębiorstw powiązanych

Działalność gospodarcza przedsiębiorstwa może przyjąć ściśle scentralizowaną strukturę albo charakteryzować się wysokim stopniem decentralizacji zarówno zysków, jak i ryzyka ekonomicznego. W tym drugim przypadku działalność gospodarcza jest prowadzona przez grupę podmiotów, natomiast struktura przedsiębiorstwa pozwala na dywersyfikację ryzyka oraz alokację środków produkcji stosownie do zadań poszczególnych podmiotów w ramach grupy. Istnienie powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi sprawia, że we wzajemnych relacjach nie działają one jak niezależni uczestnicy rynku, ale ich działania biznesowe są skierowane na osiągnięcie optymalnego wyniku dla tych podmiotów jako jedności gospodarczej [Litwińczuk (red.), 2013, s. 350].

Przepisy art. 11 ustawy u.p.d.o.p. identyfikują dwie kategorie podmiotów powiązanych: podmioty zagraniczne i krajowe. Zgodnie z art. 11 u.p.d.o.p. podmiot krajowy to osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, która ma miejsce zamieszkania, siedzibę albo zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Natomiast podmiot zagraniczny, zgodnie z powyżej wymienionym artykułem u.p.d.o.p., to osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, mająca miejsce zamieszkania, siedzibę albo zarząd za granicą.

Na gruncie art. 11 u.p.d.o.p. powiązania identyfikuje się w sytuacji, gdy:

- podmiot krajowy bezpośrednio bądź pośrednio bierze udział w zarządzaniu przedsiębiorstwem, które jest położone za granicą lub w jego kontroli, albo posiada on udział w kapitale tego podmiotu,

- podmiot zagraniczny uczestniczy bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu podmiotem krajowym albo w jego kontroli bądź posiada udział w kapitale tego podmiotu,
- te same osoby fizyczne lub prawne, bezpośrednio bądź pośrednio, równocześnie biorą udział w zarządzaniu albo w ich kontroli lub posiadają udział w kapitale tych podmiotów.

Zgodnie z art. 11 ust 5 u.p.d.o.p. powiązanie występuje również wyłącznie w przypadku podmiotów powiązanych, gdy pomiędzy podmiotami krajowymi lub osobami, które pełnią w tych podmiotach funkcje zarządzające lub kontrolne albo nadzorcze, są powiązania o charakterze rodzinnym lub wynikającym ze stosunku pracy albo majątkowym, a także jeśli którakolwiek osoba łączy funkcje kontrolne lub zarządzające albo nadzorcze w tych podmiotach.

Ustawa z 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw wprowadziła kolejne, obok podatkowej grupy kapitałowej, wyłączenia podmiotowo-przedmiotowe na gruncie przepisów art. 11 ust. 8 u.p.d.o.p. Są to wyłączenia:

- transakcji grup producentów rolnych z ich członkami, dotyczących odpłatnego zbycia na rzecz grupy producentów rolnych produktów albo grup produktów, które zostały wyprodukowane w gospodarstwach członków takiej grupy,
- transakcji wstępnie uznanych lub uznanych organizacji producentów owoców i warzyw a ich członkami, dotyczących odpłatnego zbycia na rzecz takiej grupy albo takiej organizacji produktów lub grup produktów, które zostały wyprodukowane w gospodarstwach członków takiej grupy lub organizacji.

Powiązania podmiotów należy rozpatrywać na kilku płaszczyznach [Kosieradzki i Piekarczyk, 2016, s. 47]:

- na poziomie krajowym (pomiędzy podmiotami, które mają siedzibę i miejsce zamieszkania na terytorium Polski) oraz międzynarodowym (pomiędzy podmiotami, których siedziba lub miejsce zamieszkania znajduje się na terytorium dwóch różnych państw),
- ze względu na charakter powiązań – kapitałowy i osobowy,
- ze względu na stopień powiązania – dla powiązań kapitałowych jako powiązania bezpośrednie lub pośrednie, a dla powiązań osobowych jako powiązania funkcyjne lub osobowe.

Dla powiązań o charakterze kapitałowym na poziomie krajowym, jak również międzynarodowym ustawodawca przepisami ustawy z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw wpro-

wadził 25-procentowy próg udziału kapitałowego (bezpośredniego i pośredniego); w ten sam sposób określono także powiązania osobowe ze względu na pełnione funkcje, zaś zasadniczą różnicą jest uwzględnienie na poziomie krajowym powiązań osobowych ze względu na pokrewieństwo, stosunek pracy bądź stosunek majątkowy.

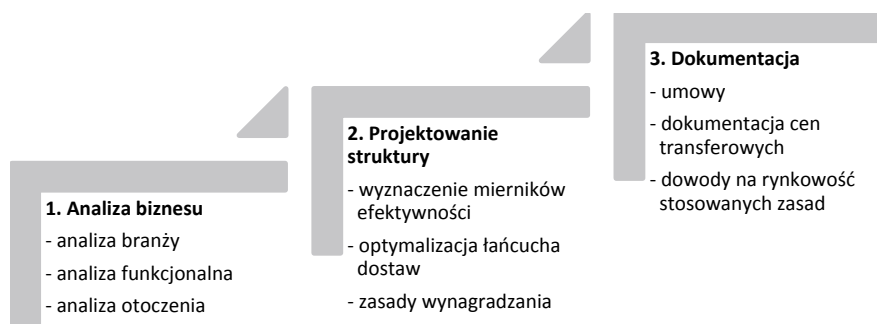
Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych wskazują też na inne rodzaje transakcji i rozliczeń, z którymi jest związana możliwość oszacowania dochodu. Oszacowanie dochodu jest zatem możliwe również w przypadku zakwestionowania rozliczenia podatkowego zagranicznego zakładu oraz w przypadku dokonywania transakcji z tzw. rajami podatkowymi [Kosieradzki i Piekarczyk, 2016, s. 55].

2. Zarządzanie ryzykiem cen transferowych w przedsiębiorstwach powiązanych

Definicji cen transferowych, w zależności od obszaru, jakiego dotyczą, jest wiele. Cena transferowa jest to cena ustalana przez zakład sprzedający, wydział albo spółkę córkę przedsiębiorstwa wielonarodowego na produkt lub usługę dostarczoną do zakładu, wydziału bądź spółki córki tegoż samego przedsiębiorstwa [Sojak, 2001, s. 145]. Ceny transferowe to ceny, po jakich przedsiębiorstwo przekazuje przedsiębiorstwom powiązanym towary fizyczne oraz dobra niematerialne lub też po jakich świadczy tym przedsiębiorstwom usługi [Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego]. Warunki transferów pomiędzy podmiotami powiązanymi nie powinny się różnić od warunków ustanawianych między przedsiębiorstwami, które nie są ze sobą powiązane. Zasada ta, określana jako zasada ceny rynkowej (*arm's length principle*), nakazuje, aby mimo istniejących pomiędzy podmiotami powiązań, działały w stosunkach wzajemnych, „trzymając kontrahenta na długość ramienia”, zatem tak, jak podmioty niezależne [Litwińczuk, red., 2013, s. 353].

Stosowanie właściwej polityki cen transferowych może w sposób znaczący wpłynąć na zobowiązania w podatku dochodowym przedsiębiorstw, zwłaszcza gdy członkami grupy są przedsiębiorstwa z państw o różnorodnych systemach podatkowych. W wielu krajach, zwłaszcza należących do OECD, zostały wprowadzone instrumenty umożliwiające zapobieganie konfliktom w zakresie cen transferowych, w szczególności w postaci tzw. uprzedniego porozumienia cenowego (ang. *Advance Pricing Agreement* – APA) [Jamroży i Gruzewska-Pełowska, 2014, s. 550].

Poprawna identyfikacja podmiotów, z którymi realizowanie transakcji może podlegać obowiązkowi sporządzenia dokumentacji podatkowej, jest dla bezpieczeństwa w zakresie ryzyka cen transferowych bardzo istotna [Wiśniewski i Komer, 2015, s. 194]. W praktyce ceny transferowe często nie są analizowane przed rozpoczęciem transakcji, pobieżna analiza jest dokonywana tylko w momencie sporządzania dokumentacji cen transferowych zgodnej z wymaganiami przepisów prawa [Kosieradzki i Piekarz, 2016, s. 26]. Prawidłowym podejściem jest analiza całego procesu, począwszy od dokładnej analizy biznesu, poprzez zaprojektowanie całej struktury kapitałowej, a skończywszy na przygotowaniu dokumentacji poprzednich analiz [Kosieradzki i Piekarz, 2016, s. 26] (rys. 1).



Rys. 1. Etapy procesu analizy cen transferowych

Źródło: Kosieradzki i Piekarz [2016, s. 26].

Należy pamiętać, że rzadko lista powiązań jest niezmienna w czasie, a wiedza o powstaniu szczególnej relacji pomiędzy podmiotami może dotrzeć do działu, który jest odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem cen transferowych, z opóźnieniem lub w ogóle. Poprawna identyfikacja podmiotów powiązanych jest dla bezpieczeństwa w zakresie ryzyka cen transferowych bardzo istotna [Wiśniewski i Komer, 2015, s. 194]. Rozwiązaniem, które ogranicza tego typu ryzyka, jest wprowadzenie w poszczególnych spółkach polityki cen transferowych. Przydatnymi narzędziami mogą się stać serwisy internetowe oferujące analizę wpisów do Krajowego Rejestru Sądowego, a także oświadczenia składane okresowo przez osoby, które sprawują funkcje nadzorcze, zarządcze albo kontrolne w spółce w zakresie powiązań występujących za pośrednictwem tych osób [Wiśniewski i Komer, 2015, s. 194].

Głównym kierunkiem działań podmiotów powiązanych, starających się uniknąć zarzutu stosowania cen transferowych, powinna się stać przemyślana polityka podatkowa uwzględniająca szczegółowo przygotowaną dokumentację

podatkową, która dawałaby możliwość uniknięcia ryzyka błędnego oszacowania dochodu [Dmowski, 2006, s. 21]. Podatnicy mogą zatem ograniczać ryzyko podatkowe w zakresie cen transferowych już poprzez prawidłowe przygotowanie dokumentacji podatkowej, co stanowi nie tylko spełnienie obowiązku ustawowego, ale również wpływa na minimalizację ryzyka podatkowego poprzez uniknięcie opodatkowania doszacowanego dochodu według stawki sankcyjnej w wysokości 50% [Jamroży i Grużewska-Peplowska, 2014, s. 549].

Powiązanie przedsiębiorstw z różnych państw stwarza warunki do planowania podatkowego. Jednak należy także zwrócić uwagę na to, że ceny transferowe stosowane w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi są również wykorzystywane do oceny efektywności gospodarowania. Osoby, które są odpowiedzialne za zarządzanie przedsiębiorstwami powiązаныmi, niejednokrotnie działają podobnie jak osoby zarządzające przedsiębiorstwami działającymi samodzielnie – zmierzają one do maksymalizacji zysku zarządzanych przez nią jednostek, a na podstawie tych wyników jest oceniana efektywność osób zarządzających [Lasiński-Sulecki, 2014, s. 368]. Nawet w wytycznych OECD¹ zaleca się, aby organy podatkowe nie przyjmowały aktualnie założenia, że przedsiębiorstwa powiązаныe zmierzały do manipulacji cenowych [Lasiński-Sulecki, 2014, s. 369].

3. Dokumentacja cen transferowych – zmiany w przepisach prawa od 1 stycznia 2017 r.

Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw wprowadza wiele zmian dla przedsiębiorców w zakresie sporządzania dokumentacji podatkowych. Wprowadzane zmiany są w głównej mierze implementacją Działania 13. z opublikowanego przez OECD 19 lipca 2013 r. Planu Działań BEPS w zakresie erozji podstawy opodatkowania oraz przenoszenia zysków (*Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*) [www 1] określającego uszczegółowienie oraz ujednoczenie zasad dokumentowania wewnątrzgrupowych transakcji, tak aby organy podatkowe miały ułatwioną kontrolę weryfikacji rynkowości takich transakcji [Opracowanie KPMG, 2015, s. 4]. Plan dotyczy luk w międzynarodowym prawie podatkowym oraz przepisach dotyczących cen transferowych i opiera się na 15 niezależnych działaniach, których

¹ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Co-operation and Development*) utworzona na mocy Konwencji o Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (wraz z Protokołami dodatkowymi nr 1 i 2) sporządzonej w Paryżu 14 grudnia 1960 r. (Dz.U. z 1998 r., nr 76, poz. 490).

efektem ma być wyposażenie władz państwowych w instrumenty pozwalające na zapobieganie nieuzasadnionemu unikaniu opodatkowania przez podmioty działające w ramach międzynarodowych struktur kapitałowych [www 2].

Znowelizowany art. 9a ust. 1 pkt 1 u.p.d.o.p. określa minimalny próg przychodów lub kosztów determinujących konieczność sporządzenia dokumentacji podatkowej. Zgodnie z nim podmioty, których przychody albo koszty ustalone na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych nie przekroczyły poziomu 2 000 000 euro w roku poprzedzającym analizowany rok podatkowy, będą zwolnione z obowiązku przygotowania dokumentacji cen transferowych, jednakże z drugiej strony podatnicy będą zobowiązani do sporządzania dokumentacji podatkowej także za rok podatkowy następujący po roku podatkowym, za który byli zobowiązani sporządzić dokumentację podatkową, bez względu na powyżej wspomniany limit. Artykuł 9a ust. 1f u.p.d.o.p. określa, że w przypadku podatników uzyskujących przychody z udziału w spółce niebędącej osobą prawną spełnienie warunku prowadzenia ksiąg rachunkowych i limit przychodów lub kosztów, o których mowa powyżej, ustala się dla tej spółki pomimo tego, że nie jest ona podatnikiem, ale dokumentacja podatkowa może zostać sporządzona przez wyznaczonego wspólnika mającego siedzibę lub miejsce zamieszkania na terytorium Polski. Zgodnie z art. 9a ust. 2 u.p.d.o.p. limit 2 000 000 euro przychodów lub kosztów nie ma jednakże zastosowania do podmiotów dokonujących bezpośrednio bądź pośrednio zapłaty należności na rzecz podmiotu mającego siedzibę, miejsce zamieszkania lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, gdzie w tym zakresie przepisy nie zmieniają obowiązków ciążących na podatnikach.

Znowelizowana ustawa doprecyzowuje także obowiązek dokumentacyjny. Artykuł 9a ust. 1 pkt 1 lit. a i b określa, że obowiązkowi dokumentacyjnemu będą podlegać transakcje mające istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika oraz inne zdarzenia ujęte w księgach rachunkowych mające istotny wpływ na dochód, natomiast zgodnie z art. 9a ust. 1d u.p.d.o.p. próg istotności transakcji będzie zależał od przychodów, które osiągnęli podatnicy w poprzednim roku podatkowym.

Zgodnie z art. 9a ust. 1d u.p.d.o.p. dla podatników za transakcje lub inne zdarzenia, które mają istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika, będą uznawane transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których łączna wartość będzie przekraczać w roku podatkowym równowartość 50 000 euro, przy czym w przypadku podatników, których przychody w roku poprzedzającym rok podatkowy przekroczyły określone wartości, transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju mające istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika się różnią, co przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju mające istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika w zależności od przychodów

Przychody	Próg istotności transakcji/zdarzenia jednego rodzaju
2 000 000 euro – 20 000 000 euro	kwota 50 000 euro powiększona o 5000 euro za każdy 1 000 000 euro przychodu powyżej 2 000 000 euro
20 000 000 euro – 100 000 000 euro	kwota 140 000 euro powiększona o 45 000 euro za każde 10 000 000 euro przychodu powyżej 20 000 000 euro
Powyżej 100 000 000 euro	przekracza kwotę stanowiącą równowartość kwoty 500 000 euro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie art. 9a ust. 1d u.p.d.o.p.

Za transakcje lub zdarzenia, które mają istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika, zgodnie z art. 9a ust. 1e u.p.d.o.p., uznaje się również zawarte w roku podatkowym:

- 1) umowę spółki niebędącej osobą prawną, której łączna wartość wniesionych przez wspólników wkładów będzie przekraczać równowartość 50 000 euro;
- 2) umowę wspólnego przedsięwzięcia lub inną umowę o podobnym charakterze, której wartość wspólnie realizowanego przedsięwzięcia określona w umowie, a wobec braku określenia w umowie tej wartości – przewidywana na dzień zawarcia umowy, będzie przekraczać równowartość 50 000 euro.

Znowelizowane przepisy doprecyzowują obecne, jak również wprowadzają nowe obowiązki dokumentacyjne uzależnione od wysokości przychodów lub kosztów osiągniętych przez podatników [Stamblewska-Urbaniak, Wcisło, Pugałko, 2016]. Obowiązki te sprowadzają się do sporządzania:

- dokumentacji lokalnej – *Local file* oraz dodatkowego oświadczenia o sporządzeniu dokumentacji przy przekroczeniu poziomu 2 000 000 euro przychodów lub kosztów w roku poprzedzającym rok podatkowy (zgodnie z art. 9a ust. 1 u.p.d.o.p.),
- analizy danych porównawczych przy przekroczeniu poziomu 10 000 000 euro przychodów lub kosztów w roku poprzedzającym rok podatkowy (zgodnie z art. 9a ust. 2b pkt 2 u.p.d.o.p.),
- uproszczonego sprawozdania z realizacji transakcji/innych zdarzeń zachodzących pomiędzy podmiotami powiązаныmi przy przekroczeniu poziomu 10 000 000 euro przychodów lub kosztów w bieżącym roku podatkowym (zgodnie z art. 27 ust. 5 u.p.d.o.p.),
- dokumentacji grupowej – *Master file* przy przekroczeniu poziomu 20 000 000 euro przychodów lub kosztów w roku poprzedzającym rok podatkowy (zgodnie z art. 9a ust. 2d u.p.d.o.p.),
- raportowania według krajów – *Country-by-Country Report* przy przekroczeniu poziomu 750 000 000 euro skonsolidowanych przychodów w roku poprzedzającym rok podatkowy (zgodnie z art. 27 ust. 6 u.p.d.o.p.).

Podsumowanie

W dobie globalizacji gospodarki światowej świadczenie usług pomiędzy podmiotami powiązаныmi to zjawisko występujące powszechnie. Przedsiębiorcy dokonujący transakcji z podmiotami powiązаныmi mają obowiązek sporządzania dokumentacji podatkowej, który wynika z art. 9a u.p.d.o.p. Podatnicy, którzy dokonują legalnych transakcji, powinni mieć możliwość ograniczenia ryzyka związanego z zakwestionowaniem przez organy podatkowe skutków podatkowych zawartych transakcji, ponieważ przekazanie dokumentów zawierających mniejszy od wymaganego zakres informacji może doprowadzić do sytuacji, w której dokumenty te nie będą miały waloru dokumentacji podatkowej. Głównym kierunkiem działań podmiotów powiązanych powinna być zatem przemyślana polityka podatkowa, uwzględniająca szczegółowo przygotowaną dokumentację podatkową pozwalającą na zarządzanie cenami transferowymi w sposób dający możliwość uniknięcia ryzyka błędnego oszacowania dochodu.

Prawidłowym podejściem do zarządzania cenami transferowymi w podmiotach powiązanych jest szeroka analiza całego procesu, począwszy od dokładnej oraz rzetelnej analizy biznesu, zaprojektowania całej struktury kapitałowej, a skończywszy na stworzeniu dokumentacji opisującej wyniki poprzednich analiz. Podatnik pozostający w kontaktach handlowych z podmiotami powiązаныmi powinien być przygotowany na możliwą kontrolę w zakresie cen transferowych. W celu redukcji związanego z tym ryzyka osoba zarządzająca powinna dokonać analizy całości przeprowadzonych transakcji z podmiotami powiązаныmi, zaś wyniki przeprowadzonych analiz powinny być wzięte pod uwagę w zakresie kształtowania polityki dotyczącej rozliczeń pomiędzy jednostkami, a także zostać prawidłowo odzwierciedlone w sporządzonej dokumentacji podatkowej.

Literatura

- Dmowski A. (2006), *Ceny transferowe. Analiza regulacji prawnych. Przykłady dokumentacji podatkowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Jamroży M., Gruzewska-Peplowska M. (2014), *Minimalizacja ryzyka w zakresie cen transferowych* [w:] M. Jamroży (red.), *Dokumentacja podatkowa cen transferowych*, ODDK, Gdańsk.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie prac Wspólnego Forum UE ds. Cen Transferowych w okresie od marca 2007 r. do marca 2009 r. oraz w sprawie wniosku dotyczącego zmienionego kodeksu postępowania wspierającego skuteczne wykonanie konwencji arbitrażowej (90/436/EWG z 23.7.1990 r.).

- Kosieradzki T., Piekarz R. (2016), *Ceny transferowe. Nowe zasady dokumentacji*, wyd. II, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Lasiński-Sulecki K. (2014), *Ceny transferowe w prawie podatkowym i celnym. Wpływ powiązania przedsiębiorstw na podstawę wymiaru podatków i celi w prawie polskim, unijnym i międzynarodowym*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Litwińczuk H., red. (2013), *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Opracowanie KPMG (2015), *BEPS Nowa rzeczywistość podatkowa. Termometr BEPS*.
- Sojak S. (2001), *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, WN PWN, Warszawa.
- Stamblewska-Urbaniak E., Wcisło A., Pugawko A. (2016), *Najważniejsze zmiany w przepisach o cenach transferowych od 1 stycznia 2016 r. i od 1 stycznia 2017 r.*, „Przeгляд Podatkowy”, nr 2.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. z 2014 r., poz. 851 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw. Dz.U. z 2014 r., poz. 1328 ze zm.
- Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw. Dz.U. z 2015 r., poz. 1932.
- Wiśniewski P., Komer W. (2015), *Ceny transferowe*, wyd. II, Difin, Warszawa.
- [www 1] <http://www.oecd.org/ctp/beps-about.htm> (dostęp: 25.08.2016).
- [www 2] <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/05/BEPS-Nowa-rzeczywistosc-podatkowa-PL.pdf> (dostęp: 23.06.2016).

TRANSFER PRICING IN THE MANAGEMENT OF AFFILIATED ENTITIES – LAW AMENDMENTS EFFECTIVE JANUARY 1, 2017

Summary: Commercial economic activity can be organized as a rigid centralized or significantly decentralized structure with regard to profits and economic risk. The primary principle governing taxation objectives is that transfer conditions for affiliated entities should not differ with those applied to non-affiliated entities. Of utmost concern for affiliated entities is the minimization of transfer pricing risk based on the correct tax regulation interpretation in regard to preparing required taxing documentation. Forwarding insufficient documentation reflecting required information may cause said documentation to lack the merits for taxation, and therefore, not protect the tax payer from the 50% penalty sanctions when estimating income for the transaction the documents represent.

Keywords: affiliated entities, transfer pricing, taxing documentation.