Identyfikacja ryzyka w dokumentacji cen transferowych – studium przypadku

Marcin Stępień*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest identyfikacja i opis ryzyka, stanowiącego immanentny element dokumentacji podatkowej.

Metodologia badania – W artykule zawarto monograficzną metodologię badania, wykorzystując informacje w formie jakościowo-opisowej. Poddano metodzie analizy i konstrukcji logicznej piśmiennictwo w zakresie badanego zagadnienia, uwzględniając istniejący zakres prawa podatkowego. W części praktycznej artykułu wykorzystano studium przypadku.

Wynik – Wynikiem badań jest kwantyfikacja ryzyka podatkowego wynikającego ze współpracy przedsiębiorstw powiązanych w aspekcie dokumentacji cen transferowych.

Oryginalność/wartość – Jednym z elementów szeroko rozumianego otoczenia ekonomicznego jest otoczenia fiskalne. Prawo podatkowe, służąc głównie celom fiskalnym państwa, realizuje jedną z podstawowych funkcji systemu podatkowego, do których należy funkcja fiskalna. Pozostawia jednak jednostkom gospodarczym możliwości wyboru formy współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, zwłaszcza przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo, organizacyjnie czy osobowo. Powiązania wpływają znacząco na możliwości kooperacji przedsiębiorstw, stanowiąc zarazem źródło ryzyka podatkowego. Istotnym problemem wydaje się być jego identyfikacja i opis w zakresie niezbędnym dla rzetelności dokumentacji cen transferowych.

Słowa kluczowe: zarządzanie podatkami, dokumentacja cen transferowych, ryzyko podatkowe

Wprowadzenie

Podmioty gospodarcze działają w obecnych uwarunkowaniach ekonomiczno-gospodarczych w turbulentnym otoczeniu. Istotnym elementem otoczenia przedsiębiorstwa jest otoczenie fiskalne, które również ulega zmianom i przeobrażeniom, dostosowując się do zmieniającej rzeczywistości gospodarczej. Przedsiębiorstwa funkcjonując w konkurencyjnym otoczeniu, dążą do maksymalizacji osiąganych efektów ekonomicznych, wykorzystując do tego celu sieci powiązań zwłaszcza w aspekcie powiązań kapitałowych, organizacyjnych czy osobowych. Organizowanie współpracy przedsiębiorstw na podstawie sieci powiązań wydaje się być naturalne, jednak tak zorganizowana współpraca stanowi element zainteresowania organów podatkowych. W praktyce gospodarczej współpraca przedsiębiorstw

* dr Marcin Stępień, Politechnika Częstochowska, Wydział Zarządzania Politechniki Częstochowskiej, e-mail: mstepien@zim.pcz.pl

powiązanych związana jest z koniecznością konstrukcji dokumentacji w zakresie cen transferowych. Istotnym elementem dokumentacji jest identyfikacja i opis ryzyka, które wpływa na kooperację przedsiębiorstw lub z niej wynika. Temat jest aktualny i ważny z punktu praktyki gospodarczej, zwłaszcza w aspekcie zmian w zakresie przedmiotowym i podmiotowym, dotyczącym cen transferowych. Celem artykułu dlatego jest identyfikacja i opis różnego rodzaju ryzyka wynikającego ze współpracy przedsiębiorstw powiązanych na potrzeby dokumentacji cen transferowych. Poddano metodzie analizy i konstrukcji logicznej piśmiennictwo w zakresie badanego zagadnienia, uwzględniając istniejący zakres prawa podatkowego. W części praktycznej opracowania wykorzystano studium przypadku.

1. Elementy dokumentacji w zakresie cen transferowych

Ceny transferowe (*transfer pricing*) są zagadnieniem związanym z obrotem dobrami i usługami pomiędzy podmiotami powiązanymi. Powiązania na gruncie regulacji podatków dochodowych rozróżniane są między podatnikami powiązanymi kapitałowo, poprzez osoby zarządzające czy powiązania rodzinne osób zarządzających kooperującymi podmiotami gospodarczymi. Za ceny transferowe są uważane także ceny w transakcjach zawieranych z podmiotami mającymi swą siedzibę, zarząd lub miejsce zamieszkania w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową (tzw. raj u podatkowym).

W aktach prawnych oraz literaturze przedmiotu można spotkać następujące definicje ceny transferowej (transakcyjnej):

- ceny transferowe są cenami, po których przedsiębiorstwo przekazuje towary oraz dobra niematerialne lub świadczy usługi powiązanym przedsiębiorstwom¹,
- przez cenę transakcyjną rozumie się cenę przedmiotu transakcji zawieranej między podmiotami powiązanymi, w rozumieniu prawa podatkowego, dotyczącej podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług².

Od stycznia 2017 roku podatnikami zobowiązanymi do sporządzania dokumentacji w zakresie cen transferowych są podatnicy:

- a) których przychody lub koszty, w rozumieniu przepisów o rachunkowości, ustalone na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych przekroczyły w roku poprzedzającym rok podatkowy równowartość 2 mln euro, dokonujący transakcji z podmiotami powiązanymi;
- b) ujmujący w roku podatkowym w księgach rachunkowych inne zdarzenia, których warunki zostały ustalone (lub narzucone) z podmiotami;
- c) dokonujący, bezpośrednio lub pośrednio, zapłaty należności na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową, wynikającej z transakcji lub innego zdarzenia

¹ www.oecd.org/ctp/transfer-pricing.

² Ustawa z 2 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. z 2017 r., poz. 201 z późn. zm.), art. 3, pkt 10.

- ujętego w księgach rachunkowych, jeżeli łączna kwota (lub jej równowartość) wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń przekracza równowartość 20 tys. euro;
- d) zawierający z podmiotem mającym miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju stosującym szkodliwą konkurencję podatkową:
- umowę spółki niebędącej osobą prawną, jeżeli łączna wartość wniesionych przez wspólników wkładów przekracza równowartość 20 tys. euro,
 - umowę wspólnego przedsięwzięcia lub inną umowę o podobnym charakterze, w których wartość wspólnie realizowanego przedsięwzięcia określona w umowie, a w przypadku braku określenia w umowie tej wartości, przewidywana na dzień zawarcia umowy, przekracza równowartość 20 tys. euro.

Podatnicy zobowiązani do sporządzenia dokumentacji podatkowej transakcji są obowiązani do jej sporządzenia również za rok podatkowy następujący po roku podatkowym, za który byli obowiązani sporządzić dokumentację podatkową³.

Za transakcje lub inne zdarzenia istotnie wpływające na wysokość dochodu (straty), ustawodawca uznaje transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których łączna wartość przekracza w roku podatkowym równowartość 50 tys. euro, z tym że w przypadku podatników, których przychody w rozumieniu przepisów o rachunkowości, w roku poprzedzającym rok podatkowy przekroczyły równowartość:

- a) 2 mln euro, lecz nie więcej niż równowartość 20 mln euro – uznaje się transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość przekracza w roku podatkowym kwotę stanowiącą równowartość kwoty 50 tys. euro powiększoną o 5 tys. euro za każdy 1 mln euro przychodu powyżej 2 mln euro;
- b) 20 mln euro, lecz nie więcej niż równowartość 100 mln euro – uznaje się transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość przekracza w roku podatkowym kwotę stanowiącą równowartość 140 tys. euro powiększoną o 45 tys. euro za każde 10 mln euro przychodu powyżej 20 mln euro;
- c) 100 mln euro – lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość w roku podatkowym przekracza kwotę stanowiącą równowartość kwoty 500 tys. euro⁴.

Od stycznia 2017 roku, ustawodawca znowelizował obowiązek zakresu przedmiotowego dokumentacji podatkowej transakcji.

Dokumentacja podatkowa obejmuje opis transakcji zawierający:

- wskazanie rodzaju i przedmiotu tych transakcji lub innych zdarzeń,
- dane finansowe, w tym przepływy pieniężne dotyczące tych transakcji lub innych zdarzeń,
- dane identyfikujące podmioty powiązane, dokonujące tych transakcji lub ujmujące te zdarzenia,

3 Ustawa z 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 1932), art. 2.

4 Tamże.

- opis przebiegu tych transakcji lub innych zdarzeń, w tym funkcji wykonywanych przez podatnika,
- wskazanie metody i sposobu kalkulacji dochodu (straty) podatnika wraz z uzasadnieniem ich wyboru, w tym algorytmu kalkulacji rozliczeń dotyczących tych transakcji lub innych zdarzeń oraz sposobu wyliczenia wartości rozliczeń wpływających na dochód (stratę) podatnika⁵.

Dla podatników, których przychody lub koszty, w rozumieniu przepisów o rachunkowości, ustalone na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych, przekroczyły w roku poprzedzającym rok podatkowy równowartość 10 mln euro albo posiadających udziały w spółce niebędącej osobą prawną, której przychody lub koszty, w rozumieniu obowiązujących tę spółkę przepisów o rachunkowości, ustalone na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych przekroczyły w poprzednim roku obrotowym w rozumieniu tych przepisów równowartość 10 mln euro, poza bazowym opisem cen stosowanych z podmiotami powiązanymi, wprowadzono obowiązek analizy danych podmiotów niezależnych, uznanych za porównywalne do warunków ustalonych w transakcjach, zwanej przez ustawodawcę „analizą danych porównawczych”, wykorzystanych do kalkulacji rozliczeń wraz z podaniem źródła tych danych.

Analiza danych porównawczych powinna zawierać w szczególności dane porównywalne o podmiotach mających siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli dane są dla podatnika dostępne. W przypadku braku danych do przeprowadzenia analizy danych porównawczych, podatnik załącza do dokumentacji podatkowej opis zgodności warunków transakcji oraz innych zdarzeń, ustalonych z podmiotami powiązanymi, z warunkami, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty.

W przypadku podatników, których przychody koszty, w rozumieniu przepisów o rachunkowości, przekroczyły w przypadku podatnika w roku poprzedzającym rok podatkowy, równowartość 20 mln euro, dokumentacja podatkowa powinna również zawierać informacje o grupie podmiotów powiązanych, w szczególności:

- wskazanie podmiotu powiązanego, który sporządził informacje o grupie podmiotów powiązanych, wraz z podaniem daty składania przez niego zeznania podatkowego,
- strukturę organizacyjną grupy podmiotów powiązanych,
- opis zasad wyznaczania cen transakcyjnych (polityki cen transakcyjnych) stosowanych przez grupę podmiotów powiązanych,
- opis przedmiotu i zakresu działalności prowadzonej przez grupę podmiotów powiązanych,
- opis posiadanych, tworzonych, rozwijanych i wykorzystywanych w działalności przez grupę podmiotów powiązanych istotnych wartości niematerialnych,
- opis sytuacji finansowej podmiotów tworzących grupę wraz ze sprawozdaniem skonsolidowanym podmiotów powiązanych tworzących grupę podmiotów powiązanych,

5 Tamże.

- opis zawartych przez podmioty tworzące grupę podmiotów powiązanych porozumień w sprawach podatku dochodowego z administracjami podatkowymi państw innych niż Rzeczpospolita Polska, w tym jednostronnych uprzednich porozumień cenowych⁶.

Dla podmiotów, których przychody lub koszty, w rozumieniu przepisów o rachunkowości, przekroczyły w przypadku podatnika w roku poprzedzającym rok podatkowy, równowartość 750 mln euro, dokumentacja podatkowa powinna zawierać również informacje umożliwiające porównanie danych finansowych pomiędzy krajami (*Country by Country reporting*).

Na żądanie organów podatkowych, podatnicy są obowiązani do przedłożenia dokumentacji podatkowej w terminie 7 dni od dnia doręczenia tego żądania. Dodano jednak regulację, w której organ podatkowy będzie mógł wystąpić do podatnika z żądaniem sporządzenia i przedłożenia dokumentacji podatkowej dla transakcji lub innych zdarzeń, których wartość nie przekracza wyżej wymienionych limitów, w przypadku zaistnienia okoliczności wskazujących na prawdopodobieństwo zaniżenia ich wartości w celu uniknięcia obowiązku sporządzenia dokumentacji podatkowej. Podatnik będzie miał 30 dni na sporządzenie i dostarczenie dokumentacji podatkowej organowi podatkowemu.

Ceny transferowe są immanentnie związane z ekonomicznymi uwarunkowaniami funkcjonowania podmiotu gospodarczego, ponieważ analiza transakcji pomiędzy podmiotami powiązanimi wymaga zidentyfikowania ekonomicznie istotnych funkcji, aktywów i ryzyka. Zastosowanie cen transferowych wymaga wiedzy ekonomicznej i znajomości metod kalkulacji jak i identyfikacji i opisu występującego we współpracy ryzyka. Identyfikacja i opis ryzyka nie jest ściśle regulowane w prawie podatkowym, zależy między innymi od warunków, norm i ram współpracy, przekładających się na stosowane ceny pomiędzy podmiotami powiązanymi.

2. Ryzyko w dokumentacji cen transferowych – studium przypadku

Badania empiryczne przeprowadzono na podstawie doboru celowego na podstawie informacji ekonomicznych dotyczących średniego przedsiębiorstwa produkcyjnego, zlokalizowanego w województwie śląskim. Przedsiębiorstwo jest połączone kapitałowo z przedsiębiorstwem handlowym. Okresem badawczym objęto lata 2014–2016. Zastosowanym narzędziem badawczym, umożliwiającym identyfikację i opis ryzyka występującego w dokumentacji cen transferowych jest analiza ryzyka występującego czy potencjalnego wynikającego ze współpracy przedsiębiorstw powiązanych kapitałowo.

Obszar działalności przedsiębiorstwa obejmuje region całej Polski oraz w dużym stopniu Litwy, Łotwy, Rosji, Węgier, Czech, Rumunii i Niemiec. Przedsiębiorstwo produkuje szeroką gamę akcesoriów do wystroju okna, takich jak karnisze, rolety, plisy. W 2004 roku przedsiębiorstwo uzyskało certyfikat ISO 9001:2001, natomiast w 2009 i 2010 roku zostało, głosami konsumentów, nagrodzone Laurem Klienta. Przedsiębiorstwo zaopatruje w prze-

6 Tamże.

ważącej mierze klientów sieciowych, współpracując z wieloma mniejszymi podmiotami gospodarczymi, sprzedając materiały wykończeniowe oraz świadcząc usługi w zakresie wystroju wnętrz. Badane przedsiębiorstwo nie dysponuje własną flotą transportową obsługującą klientów, dlatego za dostarczanie towaru klientom końcowym odpowiada firma transportowa, w której posiadaniu są cztery samochody dostawcze marki IVECO o maksymalnej dopuszczalnej masie całkowitej 3,5 t każdy. Dodatkowo firma nawiązała współpracę z korporacyjnym operatorem logistycznym.

W badanym przedsiębiorstwie za obszary związane z elementami systemu podatkowego odpowiada członek zarządu do spraw administracyjno-księgowych, który kieruje pracą siedmiu osób. Pracownicy działu finansowo-księgowego odpowiadają za prowadzenie ewidencji operacji gospodarczych dokonywanych w przedsiębiorstwie, pełnią także funkcję kontrolną wobec osób, którym powierzono pieczę nad mieniem przedsiębiorstwa. Dział odpowiada za wypełnienie obowiązków ewidencyjno-sprawozdawczych wynikających z prawa podatkowego. Dział administracji odpowiada za prawidłowe utrzymanie substancji majątkowej przedsiębiorstwa przy zapewnieniu jej sprawności.

Działem produkcyjno-logistycznym kieruje członek zarządu. Za pośrednictwem podległych kierowników działów, pełni on nadzór nad 63 pracownikami odpowiedzialnymi za bezpośrednią produkcję, montaż oraz konfekcjonowanie produktów.

Dział sprzedaży, marketingu i zarządzania produktem składa się z 12 osób, odpowiadających za obsługę sprzedaży przez przygotowywanie zamówień do realizacji oraz ich posprzedażne fakturowanie. Każdy pracownik tego działu ma na stałe przypisaną grupę klientów, z którą jest w ciągłym kontakcie. W skład działu handlowego wchodzi czterech przedstawicieli handlowych, którzy mają przydzielone obszary działalności na terenie Polski i świadczą serwis stoisk utrzymywanych u klientów, zapoznając klientów z bieżącą ofertą przedsiębiorstwa. Wyodrębniony w strukturze dział eksportu, odpowiada za sprzedaż produktów poza granice kraju, wszelkiego rodzaju dokumentacje, konfiguracje transportów międzynarodowych oraz obieg dokumentów celnych. Pracownicy działu marketingu opracowują ulotki, foldery reklamowe, pracują nad wizualizacją stoisk utrzymywanych u kontrahentów oraz są odpowiedzialni za aktualizację strony internetowej przedsiębiorstwa.

Przedmiotem dokumentowanej transakcji była umowa o współpracy handlowej na dostawę produktów produkowanych przez podmiot powiązany. Dodatkowo strony uzgodniły świadczenie usług przez kupującego na rzecz sprzedającego.

Dokładną liczbę sprzedawanych produktów strony ustaliły na podstawie zamówień składanych przez kupującego, jednak w liczbie nie większej niż deklarowana wielkość wynikająca z umowy, powiększona o 10%. Umowa obowiązuje od momentu jej podpisania do momentu rozwiązania umowy przez strony w razie zaistnienia okoliczności wynikających z kontraktu. Zidentyfikowano następujące rodzaje ryzyka wynikające ze wzajemnej współpracy.

Tabela 1

Zidentyfikowane ryzyka współpracy pomiędzy podmiotami powiązanymi

Rodzaj zidentyfikowanego ryzyka	Sprzedający	Kupujący
Ryzyko jakości obsługi		V
Ryzyko wad dostarczanych towarów / Ryzyko gwarancyjne	V	V
Ryzyko uszkodzenia lub utraty w transporcie		V
Ryzyko nieterminowych dostaw		V
Ryzyko kursowe	V	V
Ryzyko zmian ceny towarów	V	V
Ryzyko złych długów/ ryzyko kredytowe	V	
Ryzyko odsetek karnych	V	V
Ryzyko udostępnienia poufnych informacji	V	V
Ryzyko rozwiązania umowy	V	V
Ryzyko sporów sądowych	V	V

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe rodzaje ryzyka opisano jako:

1. Realizacja zamówień klientów kupujących w relacji do kontraktu na dostawę towarów jest w dużej mierze uzależniona od terminowości oraz jakości realizowanych przez sprzedającego dostaw. W związku z powyższym, kupujący ponosi ryzyko jakości obsługi świadczonej przez sprzedającego. Jednocześnie, ze względu na to, że cały proces realizacji zamówień jest uregulowany w ramach procedur, ryzyko to jest istotnie ograniczone.
2. Ryzyko wad zarówno jakościowych, jak i ilościowych dostarczanych ostatecznemu odbiorcy towarów ciąży na kupującym, który jest ich końcowym odbiorcą oraz w przypadku warunków opisanych w umowie (zaznaczonych powyżej) na sprzedającym, który jest ich bezpośrednim dystrybutorem i gwarantuje ich jakość.
3. Ryzyko uszkodzenia lub utraty towarów wynika bezpośrednio z warunków Incoterms dostaw towarów EXW (Ex Works – zgodnie z Incoterms) – do odbioru z miejsca magazynowania przez kupującego (sprzedający odpowiada za dostarczenie towaru do miejsca składowania sprzedającego, natomiast jego rozładunek jest w gestii kupującego) i obciąża kupującego.
4. Kupujący ponosi ryzyko związane z nieterminowymi dostawami towarów od sprzedającego, które może spowodować opóźnienia w terminowej realizacji umów handlowych z odbiorcami kupującego. Strony umowy zobowiązały się jednak do takiego kształtowania zasad ciągłej sprzedaży towarów, aby nie dopuścić do powstawania tego rodzaju ryzyka.
5. Ceny nabywanych towarów przez sprzedającego, wyrażone są w USD (nie jest to waluta funkcjonalna żadnej ze stron transakcji), co powoduje, że ryzyko kursowe występuje u obu stron transakcji (ryzyko kursowe bezpośrednio obciąża sprzedającego – utrzymujący się wysoki kurs waluty bezpośrednio wpływa na ceny sprzedaży sprzedającego

w konsekwencji będzie obciążał kupującego, który z uwagi na uregulowania rynkowe, nie ma bezpośredniej możliwości „przerzucenia” ryzyka wysokiego kursu waluty na swoich odbiorców).

6. Strony transakcji rozliczają się na podstawie cen towarów zgodnie z zapisami kontraktu, jednak w przypadku zmian kosztów strony uzgodnią nowe ceny.
7. Sprzedający ponosi ryzyko związane z opóźnieniami płatności z tytułu dostaw towarów. Jednocześnie, z uwagi na strategiczny charakter współpracy stron umowy oraz aktywa sprzedającego i kupującego, ryzyko to można uznać za ograniczone.
8. W przypadku niedokonania zapłaty przez kupującego w terminie, może on zostać obciążony ustawowymi odsetkami zwłoki po uzgodnionym przez strony terminie płatności. W przypadku szczególnych warunków dostawy dokonanej przez kupującego (po wcześniejszym uzgodnieniu ze sprzedającym), kupujący może wydłużyć uzgodniony przez strony termin płatności. W przypadku opóźnienia lub niedostarczenia partii towaru, sprzedający może być zobowiązany do zwrotu dodatkowych kosztów poniesionych przez kupującego na rzecz klientów kupującego.
9. Strony umowy zobowiązują się do zachowania wszelkich informacji związanych z zawartą transakcją w tajemnicy, przy czym obowiązek zachowania poufności nie wygasa po rozwiązaniu umowy.
10. Obie strony ponoszą ryzyko związane z rozwiązaniem umowy, będącej podstawą cywilno-prawną dokumentowanej transakcji. Realizacja powyższego ryzyka niesie za sobą szczególnie negatywne konsekwencje dla kupującego, dla którego realizacja dokumentowanej transakcji jest warunkiem właściwego wywiązania się z kontraktów z klientami. W przypadku rozwiązania umowy, kupujący musiałby samodzielnie podjąć trud organizacji dostaw towarów (co niewątpliwie wiązałoby się z kosztami obsługi nowych wzorów, kolorów), natomiast sprzedający utraciłby źródło przychodów.

Uwagi końcowe

Celem artykułu była identyfikacja i opis różnego rodzaju ryzyka występującego we współpracy podmiotów powiązanych z branżą produkcyjnej. W świetle przeprowadzonych rozważań można stwierdzić, że identyfikacja, kwantyfikacja i opis ryzyka stanowi istotny element dokumentacji cen transferowych.

Wyodrębnianie istotnych rodzajów ryzyka dotyczących współpracy podmiotów powiązanych, ich właściwa klasyfikacja i akumulacja w poszczególnych elementach opisywanych procesów ma istotny wpływ na sposób identyfikacji ekonomicznych zależności współpracy między podmiotami powiązanymi, na stosowane ceny sprzedawanych dóbr czy świadczonych usług.

Rekomendacją dla badanego przedsiębiorstwa jest wyodrębnienie istotnych rodzajów ryzyka, związanych z działalnością w ramach podmiotów powiązanych wraz z ich ekonomicznym uzasadnieniem. Pozwala to wskazać cechy i ramy istoty prowadzonego przedsiębiorstwa w jednym z istotnych obszarów współpracy przedsiębiorstw powiązanych,

do których należy identyfikacja i opis występujących rodzajów ryzyka zarówno pomiędzy przedsiębiorstwami, jak i w szeroko rozumianym otoczeniu gospodarczym.

Literatura

Ustawa z dnia 11 lipca 2014 r. o zmianie ustawy o rachunkowości (Dz.U. poz. 1100).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. z 2017 r., poz. 201 z późn. zm.), art. 3, pkt 10.

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 (Dz.U. poz. 1932), art. 2.

[www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/\(2.03.2017\)](http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/(2.03.2017)).

RISKS IDENTIFICATION IN THE TRANSFER PRICES DOCUMENTATION – CASE STUDY

Abstract: Purpose – The purpose of this article is identification and description of risks, which constitute an inherent element of the tax documentation.

Design/Methodology/approach – This article includes monographic research methodology using information in qualitative and descriptive form. Analysis and logical structure method has been applied to the literature on the subject taking into account existing scope of the tax law. The practical part of this article includes case study.

Findings – The research result is quantification of tax risks resulting from cooperation of related companies in the aspect of the transfer prices documentation.

Originality/value – One of the elements of widely understood economic environment is the fiscal environment. The tax law which mainly serve to fiscal purposes, performs one of the basic tax system functions to which the fiscal function belongs. However, the tax law gives companies the opportunity to choose, for example, the form of cooperation especially between companies with capital, organizational and personal links. Business links significantly influence the opportunities of cooperation and at the same time they are a source of the tax risk. Identification and description of the tax risk in the aspect of reliability of the transfer prices documentation seems to be an important problem.

Keywords: tax management, transfer prices documentation, tax risk

Cytowanie

Stępień, M. (2017). Identyfikacja ryzyka w dokumentacji cen transferowych – studium przypadku. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 3 (87/2), 171–179. DOI: 10.18276/frfu.2017.87/2-15.