

Grzegorz Menet

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

ZASADA „WYCIĄGNIĘTEJ RĘKI” PRZY USTALANIU CEN TRANSFEROWYCH

Streszczenie: Aktualnie obowiązujące unormowania Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w zakresie ustalania cen transferowych nie współgrają z tendencjami rozwoju wymiany handlowej obserwowanej w dobie globalizacji gospodarki właściwymi dla korporacji ponadnarodowych. Przyczyną podjęcia powyższej tematyki jest proponowana zmiana obowiązującej dotychczas w OECD rekomendacji ws. kolejności używania metod ustalania cen transferowych w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi. Dotychczas do oceny ich właściwego zastosowania obowiązywała zasada „wyciągniętej ręki” (*arm length's principle*) mająca zapewnić przybliżony do rynkowego charakter takich transakcji. Celem artykułu jest próba zastanowienia się, czy powyższa zasada powinna w dalszym ciągu być jedynym standardem poprawności stosowanych metod ustalania cen transferowych.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, podmioty powiązane, zasada „wyciągniętej ręki”.

1. Wstęp

Rozwój gospodarczy powoduje powstawanie coraz mocniejszych powiązań między przedsiębiorstwami, szczególnie w skali globalnej. Czynniki kształtujące proces globalizacji gospodarki to postęp technologiczny, liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych, rozwój kompatybilnej struktury biznesowej, zmiany w konkurencji międzynarodowej oraz w polityce ekonomicznej państw [Pach 2003, s. 3-5]. W tak wielowymiarowo rozwijającym się systemie gospodarczym powstają zależności wprowadzające zagrożenie pojawienia się sytuacji, w której ceny w transakcjach między przedsiębiorstwami zależnymi nie będą odpowiadać warunkom normalnych stosunków rynkowych, ale kreowane będą na podstawie partykularnych bądź bilateralnych interesów zaangażowanych stron. Zjawisko dokonywania porozumień przez podmioty powiązane w zakresie cen transferowych postrzegane było jako zagrożenie dla rozwoju gospodarczego i spowodowało konieczność stworzenia odpowiednich regulacji prawnych na poziomie międzynarodowym, mających na celu ograniczanie praktyk w dowolnym kształtowaniu warunków transakcji, w tym przede wszystkim ustalaniu cen transferowych [Malara, Kroik 2007, s. 100]. W konsekwencji w wielu państwach wprowadzono szczegółowe regulacje w krajowych przepisach podatkowych. Także w Polsce przepisy dotyczące cen transferowych

pojawily się w związku z dostosowywaniem prawa podatkowego do standardów międzynarodowych regulujących to zagadnienie [Sojak 2001, s. 9].

Dotychczas obowiązujące unormowania OECD w kwestii rekomendacji kolejności stosowania metod ustalania cen transferowych w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi nie współgrają z charakterem wymiany handlowej realizowanej głównie przez korporacje ponadnarodowe w dobie globalizacji gospodarki. Celem artykułu jest próba oceny aktualności zasady „wyciągniętej ręki”, która ma w swej istocie zapewnić przybliżony do rynkowego charakter powyższych transakcji. Aby osiągnąć postawiony cel, zostanie najpierw scharakteryzowane pojęcie ceny transferowej. Następnie przytoczone zostaną definicje podmiotów powiązanych oraz opisana będzie zasada „wyciągniętej ręki” (*arm length's principle*). Główną część artykułu stanowią rozważania nad obowiązującym rynkowym punktem odniesienia w akceptowanej aktualnie przez OECD hierarchii metod ustalania cen transferowych w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi.

2. Pojęcie ceny transferowej

Jedne z pierwszych wzmianek w literaturze przedmiotu na temat cen transferowych opisał Schmallenbach [1908/1909, s. 168-170], który twierdził, że ceny transferowe powstają wszędzie tam, gdzie pomiędzy wyodrębnionymi wskutek podziału większego przedsiębiorstwa jednostkami od niego zależnymi dochodzi do wymiany świadczeń, które mogą być zmierzone i rozliczone. Blisko sto lat później Ewert i Wagenhofer [Ewert, Wagenhofer 2005, s. 577] zdefiniowali ceny transferowe jako wartości przyjęte dla wymiany świadczeń wewnątrz przedsiębiorstwa pomiędzy jego rachunkowo wyodrębnionymi działami. Coenenberg [2003, s. 516] przez pojęcie ceny transferowej rozumiał wartość ujmującą wewnętrzny transfer dóbr i usług, jak też wspólne korzystanie z zasobów i rynków przez gospodarczo samodzielne części jednego przedsiębiorstwa. Eden [1998, s. 4] opierała definicję cen transferowych w ujęciu opodatkowania międzynarodowego, pomijając zupełnie aspekt cen transferowych pomiędzy wyodrębnionymi gospodarczo obszarami jednego przedsiębiorstwa, twierdząc, że ceną transferową nazywamy każdą cenę transferu towarów, wartości niematerialnych lub usług pomiędzy w całości lub we fragmencie afiliowanymi częściami międzynarodowego przedsiębiorstwa.

Jak wiadomo, ceny transferowe stosowane są również jako ceny wewnętrzne w przedsiębiorstwach mających złożoną strukturę organizacyjną składającą się z wyodrębnionych obszarów, zwanych ośrodkami odpowiedzialności.

W Polsce pojęcie ceny transferowej wywodzi się od angielskiego odpowiednika *transfer pricing* [Szymański, Pietrasik 2003, s. 37]. Sojak [2001, s. 69] początkowo odwoływał się do definicji cen transferowych jako cen towarów, usług i wartości niematerialnych oraz honorariów stosowanych w transakcjach między podmiotami powiązаныmi i różniących się od cen wynegocjowanych na wolnym rynku, zawartych w warunkach porównywalnych przez podmioty niebędące podmiotami powią-

zanymi. Później autor ten [Sojak, Baćkowski 2003, s. 39] definiował także cenę transferową jako cenę ustaloną przez zakład sprzedający, wydział bądź spółkę-córkę przedsiębiorstwa wielonarodowego na produkt lub usługę dostarczaną do zakładu, wydziału bądź spółki-córki tego samego przedsiębiorstwa, jak również ceny wewnętrzne.

Jak zauważa Lohschmidt [2005, s. 7-8], literaturowe pojęcie, zadania, funkcje oraz cele cen transferowych używane są w sposób niekonsekwentny i niejednorodny, co powoduje, że żadna z przytoczonych definicji nie oddaje w sposób pełny wszystkich aspektów używanych w literaturze i w praktyce ujęć cen transferowych.

3. Podmioty powiązane

Pojęcie cen transferowych łączy się nierozdzielnie z określeniem powiązań podmiotów gospodarczych. Obowiązujące w Polsce przepisy podatkowe dotyczące osób zarówno fizycznych, jak i prawnych definiują podmioty powiązane w stosunkach krajowych oraz międzynarodowych. Za krajowe podmioty powiązane uznaje się takie, u których jeden z nich ma bezpośrednio lub pośrednio udział w zarządzaniu, kontroli lub kapitale drugiego lub ta sama osoba prawna lub fizyczna ma udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu, kontroli lub kapitale obu przedsiębiorstw [Wyciśłok 2006, s. 6]. Art. 11 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ...] określa jako podmiot powiązany w stosunkach międzynarodowych podatnika podatku dochodowego mającego siedzibę, zarząd lub miejsce zamieszkania na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, biorącego udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu przedsiębiorstwem położonym za granicą lub jego kontroli albo mającego udział w jego kapitale. Przyjmując perspektywę zagraniczną, przepisy te określają także podmioty powiązane jako osoby fizyczne lub prawne mające miejsce zamieszkania albo siedzibę za granicą, biorące pośrednio lub bezpośrednio udział w zarządzaniu podmiotem krajowym lub jego kontroli albo mające udział w kapitale tego podmiotu krajowego. Łącząc obie te perspektywy, uznaje się za podmioty powiązane te same osoby fizyczne lub prawne, które równocześnie bezpośrednio lub pośrednio biorą udział w zarządzaniu podmiotem krajowym i podmiotem zagranicznym lub ich kontroli albo mają udział w kapitale tych podmiotów. Za posiadanie udziału w kapitale przyjmuje się, że jeden z podmiotów bezpośrednio lub pośrednio posiada udział nie mniejszy niż 5% [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ...].

Także obowiązująca w Polsce ustawa o rachunkowości [Ustawa z dnia 29 września 1994 r. ...] definiuje w art. 3 ust. 1 pkt 43 jednostki powiązane, za które należy uważać: jednostkę dominującą, znaczącego inwestora, jednostki zależne, współzależne i stowarzyszone oraz jednostki znajdujące się pod wspólną kontrolą oraz wspólnika jednostki współzależnej.

Również w art. 4 par. 1 pkt 5 KSH [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. ...] można odnaleźć określenie podmiotów powiązanych, w myśl którego spółka powiązana

oznacza spółkę kapitałową, w której inna spółka dysponuje bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 20% głosów na zgromadzeniu wspólników lub posiada co najmniej 20% udziałów w innej spółce kapitałowej. Na uwagę zasługuje fakt, że pojęcie ani ceny transferowej, ani podmiotów powiązanych nie ma jednolitej definicji prawnej.

Definicję podmiotów powiązanych zawiera również art. 9, ust. 1b i 1b Umowy modelowej OECD [2001], w myśl której dwa przedsiębiorstwa są ze sobą powiązane, jeżeli jedno z nich bierze udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu drugim, jego kontroli lub kapitale albo te same osoby bezpośrednio lub pośrednio biorą udział w zarządzaniu obydwojma przedsiębiorstwami, ich kontroli lub kapitale.

4. Zasada „wyciągniętej ręki” (*arm’s length principle*)

Podstawową zasadą dotyczącą wyceny transferów handlowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi, wyrażoną w art. 9 Modelowej konwencji w sprawie podatku od dochodu i majątku OECD, jest cena rynkowa ustalona zgodnie ze standardem zwanym w literaturze przedmiotu: zasadą ceny rynkowej, zasadą „wyciągniętej ręki”, zasadą „długości ramienia” lub zasadą dystansu [Wyciśłok 2006, s. 59]. Zasada ta jest naczelnym kryterium ustalania cen transferowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi, które dokonują między sobą transakcji, co do których należy oczekiwać, że przeprowadzane będą na takich samych zasadach wolnorynkowych, jakie ustaliłyby pomiędzy sobą podmioty niezależne. U podstawy tej zasady leży przekonanie, że popyt i podaż na wolnym rynku stanowią najlepszy mechanizm alokacji zasobów i wynagradzania. Celem jest traktowanie wszystkich uczestników rynku na równi, czyli każdego podmiotu powiązanego w ramach korporacji tak jak podmiotu niezależnego przez porównanie warunków transakcji kontrolowanej z warunkami możliwie podobnej transakcji pomiędzy niezależnymi podmiotami na wolnym rynku. Oczywiście należy uwzględnić warunki transakcji mogące wpływać na ich porównywalność w sposób istotny oraz dokonać niezbędnych korekt [Wyciśłok 2006, s. 69].

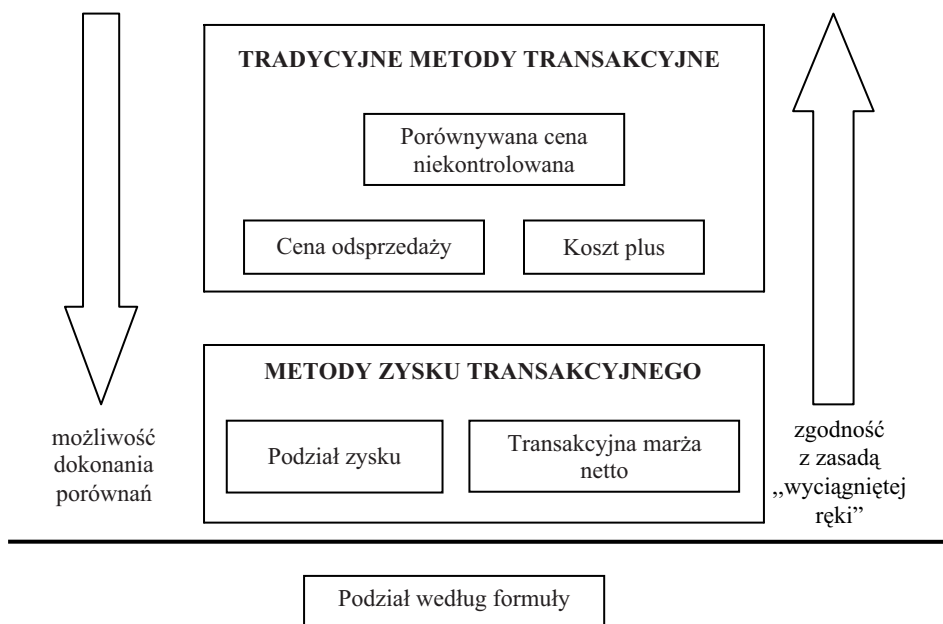
OECD [2001] uważało dotychczas zasadę „wyciągniętej ręki” za najlepszą zasadę leżącą u podstaw metod ustalania cen transferowych, ponieważ w założeniu miała ona uniemożliwiać korporacjom międzynarodowym osiągnięcie przewagi konkurencyjnej przez wykorzystywanie powiązań do optymalizacji opodatkowania dochodów poszczególnych podmiotów zależnych, a tym samym obciążenia podatkowego całej korporacji. Jeśli podmioty powiązane przyjęłyby w danej transakcji cenę transferową różniącą się od ceny, jaką posłużyłyby się podmioty niepowiązane, organy podatkowe mają prawo dokonać korekty dochodów podmiotów powiązanych [Kabalski 2001, s. 98].

W swej istocie zasada „wyciągniętej ręki” powstała w opozycji do idei tworzenia korporacji ponadnarodowych, które istnieją m.in. dlatego, aby uniknąć ograniczeń wolnorynkowych kontaktów handlowych. Zasada ta próbuje więc ograniczać lub wręcz eliminować skutki działań korporacji ponadnarodowych, umożliwiając jedno-

częściej skuteczną egzekucję zobowiązań podatkowych od podmiotów tworzących korporacje. Pozwala ona odzwierciedlić zbliżone do rynkowych warunki transakcji wewnątrz korporacji. [Wyciśłok 2006, s. 61-62]

5. Zmiany w zakresie hierarchii metod ustalania cen transferowych

OECD pracuje nad zmianami wytycznych w sprawie ustalania cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych i administracji podatkowych. W wydanym 9 września 2009 r. dokumencie¹ OECD przewiduje m.in. zniesienie hierarchii metod ustalania cen transferowych. W założeniach projektu wszystkie metody będą uznane za równoważne.



Rys. 1. Hierarchia metod ustalania cen transferowych

Źródło [Kabalski 2001, s. 113].

Obecnie występująca hierarchia, którą przedstawia rys. 1, preferuje tradycyjne metody transakcyjne, oparte na standardzie ceny rynkowej, zgodnej z kryterium „wyciągniętej ręki”, takie jak metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej, metoda marży odsprzedaży oraz rozsądnej marży („koszt plus”).

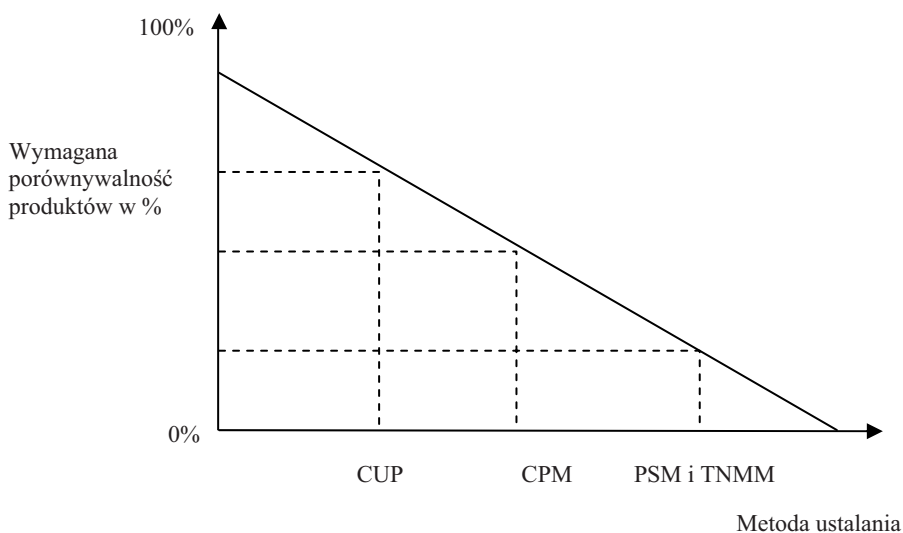
¹ OECD, Centre for Tax Policy and Administration, Comparability and Profit Methods, OECD releases a proposed revision of Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines, www.oecd.org, 2009.

Tabela 1. Elementy składowe cen porównywane w metodach transakcyjnych

Metody transakcyjne	Elementy składowe cen
Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej	porównywanie ceny ustalonej w transakcji kontrolowanej z ceną w transakcji niekontrolowanej na poziomie sprzedaży wyrobów do podmiotów powiązanych (cena transferowa) i niezależnych (cena uważana za rynkową)
Metoda ceny odprzedaży	porównanie marży brutto (marży ceny odprzedaży)
Metoda rozsądnej marży („koszt plus“)	porównanie narzutu zysku brutto, jaki stosuje producent (dostawca) dla podmiotu powiązanego, z narzutem realizowanym w transakcjach z podmiotami niezależnymi

Źródło [Wycisłok 2006, s. 91].

Grupa metod transakcyjnych, których elementy składowe zawiera tab. 1, oparta jest na analizie transakcji w przeciwieństwie do drugiej grupy opartej na analizie zysku transakcyjnego obejmującej metodę podziału zysku oraz metodę marży transakcyjnej netto.



CUP – metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej

CPM – metoda rozsądnej marży („koszt plus“)

PSM – metoda podziału zysków i TNMM – metoda marży transakcyjnej netto

Rys. 2. Wymagana porównywalność produktów w zależności od stosowanej metody

Źródło: [Sojak, Baćkowski 2003, s. 89].

Jednym z najistotniejszych utrudnień w stosowaniu metod transakcyjnych jest poszukiwanie odniesienia do porównywalnej transakcji zawartej na rynku przez pod-

mioty niezależne. Znalezienie takich transakcji bywa trudne lub wręcz niemożliwe ze względu na unikatowość cech przedmiotu oraz istnienie wielu warunków dodatkowych transferu, które należy wziąć pod uwagę [Kabalski 2001, s. 99]. Jak widać na rys. 1, wymagana porównywalność z produktami w transakcjach niekontrolowanych na wolnym rynku jest znacznie wyższa w przypadku stosowania tradycyjnych metod transakcyjnych, takich jak metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej lub rozsądnej marży („koszt plus”), niż przy zastosowaniu metod zysku transakcyjnego opartych na podziale zysku albo marży transakcyjnej netto.

Obecnie metody zysku transakcyjnego stosuje się tylko wtedy, gdy nie można użyć tradycyjnych metod transakcyjnych. Jako zaletę metody podziału zysku można wymienić jej elastyczność polegającą na braku bezwzględnego wymogu identyfikacji porównywalnej transakcji niekontrolowanej. Drugą zaletą jest kompleksowe ujęcie wszystkich uczestników transakcji kontrolowanej. Ponieważ wymaga to jednak uzyskania od nich porównywalnych informacji, może powodować trudności w zastosowaniu praktycznym. Wadą metody podziału zysku jest jej subiektywność z racji braku odniesienia do transakcji niekontrolowanej na rynku zewnętrznym. Za kryterium poprawności przyjętego podziału zysku przyjmuje się jego zgodność z zasadą „wyciągniętej ręki”, czyli taki podział zysku, jakiego dokonałyby podmioty niezależne w transakcji niekontrolowanej [Kabalski 2001, s. 108].

Zgodnie z proponowanymi zmianami OECD dla ustalania ceny transferowej będzie można stosować tę metodę, która będzie najwłaściwsza w danych warunkach. Jest to kluczowa zmiana. Aktualnie podmioty muszą zebrać informacje wskazujące na obiektywne przeszkody niepozwalające wykorzystać preferowanych przez władze podatkowe w pierwszej kolejności tradycyjnych metod transakcyjnych, aby móc skorzystać przy ustalaniu cen transferowych z metod zysku transakcyjnego. W praktyce stosowanie metod zysku transakcyjnego ogranicza się tylko do metody podziału zysku, ponieważ metoda marży transakcyjnej netto uważana jest w większości krajów za eksperymentalną [Wyciśłok 2006, s. 117].

6. Stosowanie zasady „wyciągniętej ręki” do oceny cen transferowych

Należy zadać sobie pytanie, czy zasada „wyciągniętej ręki” odwołująca się w swej istocie do rynkowego charakteru transakcji lub próbująca taką obiektywność rynkową zapewnić, jest właściwa choćby ze względu na fakt, że ponad 70% wymiany handlowej odbywa się w ramach globalnych grup kapitałowych oraz blisko 70% obrotów handlowych między państwami tworzącymi Unię Europejską dokonuje się w ramach wewnętrznych obrotów w grupie kapitałowej [Szymański, Pietrasik 2003, s. 18]. Gospodarcze struktury, takie jak grupy lub korporacje ponadnarodowe, powoływane są do życia przede wszystkim w celu uniknięcia ograniczeń rynkowych przez wyeliminowanie kosztów transakcji wolnorynkowych. Czy wolny rynek lub raczej jego już istniejący w praktyce substytut jest jeszcze właściwym odniesieniem

zapewniającym to, że warunki transakcji są obiektywne i nieobciążone uzgadnianymi niejako poza tym rynkiem partykularnymi interesami podmiotów je zawierających?

Powszechnie obowiązuje założenie, że każde przedsiębiorstwo wchodzące w skład korporacji winno zachowywać się jak zupełnie odseparowany podmiot mający współpracować z innymi siostrzanymi podmiotami zależnymi w grupie lub z przedsiębiorstwem macierzystym na takich zasadach, jakie ustaliłyby pomiędzy sobą podmioty operujące na wolnym rynku. Przecież istotą korporacji jest właśnie występowanie na rynku jako jeden podmiot i osiąganie przez to lepszych efektów ekonomicznych, niż osiągnęłyby samodzielnie podmioty zależne tej korporacji [Bird 1987]. Rynek nie powinien być więc jedynym punktem odniesienia dla oceny działalności podmiotów tworzących korporacje oraz samych korporacji. Ceny transferowe powinny raczej odzwierciedlać udział poszczególnych podmiotów w tworzeniu wartości dodanej i tym samym prowadzić do właściwej alokacji wypracowywanego zysku, a co za tym idzie – odpowiedniego podziału zobowiązań podatkowych poszczególnych podmiotów wobec właściwych im organów podatkowych. Cena transferowa winna być ceną odzwierciedlającą nie tyle cenę wolnorynkową, ale taką, która jest współmierna do zaangażowania zasobów i ryzyka podejmowanego przez podmiot uczestniczący w korporacji [Pagan, Wilkie 1993, s. 228].

W takim kontekście uzasadnione są wątpliwości, czy stosowanie w pierwszej kolejności tradycyjnych transakcyjnych metod ustalania cen transferowych najbardziej zgodnych z zasadą „wyciągniętej ręki” odzwierciedla w sposób obiektywny wyniki wypracowywane przez korporację oraz jej podmioty składowe. Bardziej właściwym postępowaniem byłoby przeprowadzanie analizy funkcjonalnej podmiotów tworzących korporację dającej możliwość pokazania specyficznych warunków działania korporacji ponadnarodowych w kontekście przyjętej strategii gospodarczej, źródeł przewagi konkurencyjnej, specyfiki branży oraz roli poszczególnych podmiotów zależnych tworzących korporację ponadnarodową.

Wspomniana powyżej aktualna dyskusja w ramach OECD może doprowadzić do zniesienia hierarchii i tym samym zrównania znaczenia metod ustalania cen transferowych pomiędzy podmiotami powiązanymi. Nie trzeba będzie najpierw uzasadniać niemożliwości zastosowania metod ustalania cen transferowych opartych na analizie transakcji, aby móc dopiero posłużyć się metodami zysku transakcyjnego, które mogą być bardziej właściwe do oceny zastosowanych przez podmioty zależne warunków transakcji, w tym przede wszystkim cen transferowych.

Ponadto skąd w dobie globalizacji gospodarki i wymiany handlowej realizowanej głównie przez korporacje ponadnarodowe pozyskać wiarygodne dane porównywalności transakcji, gdy ponad dwie trzecie z nich, jak wspomniano powyżej, realizowane jest pomiędzy podmiotami zależnymi w ramach korporacji ponadnarodowych? Powszechnie obowiązująca zasada rynkowości ceny, którą odzwierciedla kryterium „wyciągniętej ręki”, zakłada stosunki handlowe i finansowe podmiotów zależnych wewnątrz korporacji jak dla niezależnych przedsiębiorstw. W wyniku uzgodnień

krajów członkowskich OECD przyjęto, że dla celów podatku dochodowego wycena transferów, a w konsekwencji zyski przedsiębiorstw powiązanych, będą rozliczane w taki sposób, który zapewni rozdział podatku dochodowego zgodny z powyższą zasadą [OECD 2001]. Chodzi tu o stworzenie warunków porównywalności takich samych transakcji zawieranych przez podmioty zależne i niezależne.

Podejście do podmiotów jako do odseparowanych jednostek nie uwzględnia efektów skali i wynikających z nich oszczędności, jak również ich alokacji we wzajemnie działających podmiotach zależnych. Ponadto należy uwzględnić, że podmioty powiązane mogą uczestniczyć w transakcjach, których podmioty niezależne nie podjęłyby się, np. ze względu na ryzyko transakcji, jakie istniałoby na wolnym rynku [Wyciśłok 2006, s. 64-67]

Jak już wspomniano, zasada „wyciągniętej ręki” wymaga, aby ceny, po jakich przedsiębiorstwa powiązane wymieniają dobra i usługi, odpowiadały cenom, jakie obowiązywałyby w analogicznych transakcjach zawieranych przez podmioty niezależne. Kabalski [2001, s. 98] mówi w tym przypadku o cenie godziwej. Przyjęcie powyższej zasady ma w praktyce uniemożliwiać korporacjom międzynarodowym osiągnięcie niewypracowanej przewagi konkurencyjnej dzięki unikaniu obciążeń podatkowych [OECD 2004, s. 201]. Na gruncie podatkowym zakłada się więc traktowanie każdego podmiotu gospodarczego tak, jak gdyby był niezależnym przedsiębiorstwem, a nie jednostką zależną w korporacji. Przy braku całkowicie zobiektywizowanych kryteriów można napotkać w praktyce jednak sporo wątpliwości, które czynią kryterium ceny rynkowej trudnym do zastosowania [Wyciśłok 2006, s. 65]. Przede wszystkim jest to brak możliwości znalezienia na rynku zewnętrznym porównywalnych transakcji ze względu na unikatowość wyrobów lub usług, istnienie dodatkowych warunków kontraktowych oraz powiązania transferu dóbr z realizacją świadczeń niematerialnych. Najczęściej istnieje wiele zbliżonych charakterem transakcji i wobec trudności ustalenia jednej ceny rynkowej możliwy jest do ustalenia jedynie jej przedział [Kabalski 2001, s. 99]. Ostatecznie ustalenie rynkowej ceny transakcyjnej opiera się zawsze na problemie uzyskania wiarygodnych informacji, co w praktyce okazuje się niezmiernie trudne ze względu na niedostępność lub poufność danych, niekompletność i trudność ich interpretacji [Wyciśłok 2006, s. 67].

7. Podsumowanie

Mimo wymienionych wad, zasada ceny rynkowej oparta na kryterium „wyciągniętej ręki” (*arm's length*) jest jak na razie decydująca przy ocenie cen transferowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi, ponieważ najlepiej oddaje ona działania na wolnym rynku pomiędzy niezależnymi przedsiębiorstwami. Zasada ta uważana jest za najskuteczniejsze praktyczne narzędzie, za pomocą którego dokonuje się analizy porównawczej uwzględniającej cechy charakterystyczne transakcji z określeniem funkcji rynkowych, stopnia i rodzaju podejmowanego ryzyka, ponoszonej odpowie-

działności przez podmioty gospodarcze oraz oceny warunków umownych w kontekście rzeczywistych zachowań stron transakcji [Wyciśłok 2006, s. 64-67].

Kraje członkowskie OECD jak dotąd nie wypracowały dla opartej na kryterium „wyciągniętej ręki” (*arm's length*) alternatywnej zasady, która zapewniałaby równość traktowania podatkowego przedsiębiorstw powiązanych i niepowiązanych. Aktualna dyskusja prowadzona w ramach OECD nad zmianami dotyczącymi dotychczas obowiązujących rekomendacji ws. kolejności używania metod ustalania cen transferowych w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązаныmi może być sygnałem, że nastąpi zmiana podstawowego standardu oceny poprawności stosowanych cen transferowych.

Literatura

- Bird R., *The Taxation of International Income: Issue and Approaches*, Victoria University Press, 1987.
- Coenenberg A., *Kostenrechnung und Kostenanalyse*, Schaeffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2003.
- Eden L., *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*, Toronto 1998.
- Ewert R., Wagenhofer A., *Interne Unternehmensrechnung*, Springer-Verlag, Berlin 2005.
- Kabalski P., *Rachunkowość w zarządzaniu cenami transferowymi*, ODDK, Gdańsk 2001.
- Lohschmidt A., *Ziele und Zielkonflikte bei der Festlegung von Verrechnungspreisen*, [w:] *Unternehmen und Steuern*, Band 39, Universität Bayreuth 2005.
- Malara Z., Kroik J., *Determinanty kształtowania cen transferowych. Doświadczenia z badań*, [w:] *Prace Naukowe XIII/2007 Szkół Wyższych Euroregionu NYSA*, 2007.
- OECD, *Modelowa konwencja w sprawie podatku od dochodu i majątku. Wersja skrócona*, tłumaczenie Kazimierz Bany, Warszawa 2001.
- OECD, *Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych. Edycja w języku polskim*, Warszawa 2004.
- Pach J., *Rola korporacji ponadnarodowych w procesie globalizacji gospodarki światowej /wnioski dla Polski/*, Zakład Ekonomii i Polityki Gospodarczej, Akademia Pedagogiczna im. KEN, Kraków 2003.
- Pagan J.C., Wilkie J.S., *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*, IDFD Publications, Amsterdam 1993.
- Schmallenbach E., *Über Verrechnungspreise*, „Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung” 1908/1909.
- Sojak S., *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2001.
- Sojak S., Baćkowski D., *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, ABC, Warszawa 2003.
- Szymański K.G., Pietrasik A., *Ceny transferowe. Istota – szacowanie cen – ryzyka podatkowe – dokumentacja podatkowa*, ODDK, Gdańsk 2003.
- Wyciśłok J., *Ceny transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane, przerzucanie dochodów*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku od osób prawnych, tekst jednolity w: DzU 2000 nr 54, poz. 654 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU 2002 nr 76, poz. 694 ze zm.
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. *Kodeks spółek handlowych*, DzU 2000 nr 94, poz. 1037 ze zm.

THE “ARM LENGTH’S” PRINCIPLE IN THE TRANSFER PRICING

Summary: The current regulations of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) regarding the methods for establishing transfer pricing don't go along with the tendencies of the developing trade exchange in the global economy that is mainly driven by the international companies. The article was prompted by the proposed revision of the OECD authorized *hierarchy* in applying of transfer pricing methods between the associated companies. Up until now the arm's length principle is used for judgment and should guarantee the nearly market based pricing. The aim of this article is the attempt to ponder whether this principle should be the only correct standard to evaluate the methods of transfer pricing.