

# Straty podmiotów rutynowych – instytucje międzynarodowej polityki podatkowej w obliczu czynników kryzysowych\*

## Losses of Routine Entities: Institutions of International Tax Policy under Crisis Conditions

Rafał Bartosik

Radca prawny, radca w Departamencie Kluczowych Podmiotów Ministerstwa Finansów, doktorant w Szkole Głównej Handlowej, ORCID: 0000-0002-9501-6069

### Streszczenie

Zawirowania gospodarcze wywołane pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie ożywiły debatę nad możliwością przypisania strat podmiotom powiązanym pełniącym rutynowe funkcje. W praktyce stosowania przepisów o cenach transferowych uznawano podmioty rutynowe za izolowane od ryzyka rynkowego i uprawnione do relatywnie niskiego, ale stabilnego zysku. Zmiana tego założenia i szersza alokacja strat do podmiotów rutynowych mogłaby wpłynąć na międzynarodowy podział praw do opodatkowania. W artykule autor analizuje problem w kontekście międzynarodowej polityki podatkowej, odwołując się do regulacji OECD<sup>1</sup> i historycznych źródeł koncepcji podmiotów rutynowych.

**Słowa kluczowe:** ceny transferowe, zasada ceny rynkowej, OECD.

### Abstract

Economic disruptions caused by the COVID-19 pandemic and the war in Ukraine have revived the debate on assigning losses to related entities performing routine functions. In transfer pricing practice, such entities have been considered insulated from risk and entitled to a relatively low but stable profit. Revising this assumption to broadly allocate losses to routine entities could impact the international distribution of taxing rights. The article examines this issue in the context of international tax policy, referring to OECD regulations and the historical origins of the routine entity concept.

**Keywords:** transfer pricing, arm's length principle, OECD.

**Podziękowania:** Autor pragnie podziękować dr. hab. Marcinowi Jamrożemu, prof. SGH i prof. dr. hab. Andrzejowi Zybale za wsparcie i cenne uwagi, które przyczyniły się do powstania artykułu. Wszelkie ewentualne błędy lub nieścisłości pozostają wyłącznymi błędami autora.

### 1. WSTĘP

Pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie i przedłużające się zawirowania gospodarcze skłoniły przedsiębiorstwa wielonarodowe (ang. *multinational enterprise* – MNE) i administracje podatkowe do weryfikacji stosowanych polityk cen transferowych. Podjęto wiele prób dostosowania praktyki ustalenia cen transferowych do nowej sytuacji. Wciąż jednak budzą one istotne kontrowersje. W łańcuchach wartości dodanej pojawiają się straty, które muszą zostać alokowane do poszczególnych MNE. Wątpliwości budzi możliwość przypisania strat MNE pełniącym rutynowe funkcje produkcyjne,

dystrybucyjne lub usługowe. Odpowiedzi wymaga pytanie, czy i w jakim zakresie podmioty pełniące funkcje rutynowe mogą ponosić straty wynikające z czynników kryzysowych. Problem ten będzie przedmiotem sporów, których wynik będzie miał istotny wpływ na efektywność podatku dochodowego. Pośrednio będzie też oddziaływać na funkcjonowanie całej polskiej gospodarki. W artykule autor analizuje ten problem z perspektywy zarówno prawa podatkowego, jak i polityki publicznej, wykorzystując narzędzia instytucjonalizmu historycznego.

### 2. MNE – UWAGI OGÓLNE

MNE prowadzą docelowo dochodową działalność jako część większej całości gospodarczej – grupy przedsiębiorstw wielonarodowych (grupa MNE). Grupy MNE czerpią zyski z krajów, w których wybrany MNE sprzedaje usługi lub produkty klientom<sup>2</sup>. Zyski te są osiąmane dzięki działalności

\* W niniejszym artykule autor wyraża własne poglądy, nie przedstawia stanowiska instytucji, której jest pracownikiem.

różnych MNE w wielu krajach. Podział tych zysków i wynikających z nich dochodów pomiędzy poszczególne kraje umożliwia regulacje dotyczące cen transferowych<sup>3</sup>. Ich bazę stanowi zasada ceny rynkowej (ang. *arm's-length principle* – ALP). ALP zobowiązuje do podziału dochodów grupy MNE między MNE w taki sposób, w jaki dochód byłby podzielony przez niezależne przedsiębiorstwa<sup>4</sup>. Podział następuje w wyniku realizacji transakcji kontrolowanej pomiędzy MNE na warunkach zgodnych z ALP. Ma to umożliwić wykazanie dochodu tam, gdzie został wytworzony, i przeciwdziałać jego sztucznemu przenoszeniu do jurysdykcji, w których grupy MNE nie prowadzą rzeczywistej działalności<sup>5</sup>.

Grupy MNE rozliczają transakcje pomiędzy MNE w modelach tworzonych na podstawie *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (Wytyczne OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych, dalej: Wytyczne OECD)<sup>6</sup>. Opracowanie to ma w praktyce charakter uniwersalny. Grupy MNE stosują rozwiązania oparte na Wytycznych OECD w większości krajów, w których działają<sup>7</sup>.

Najczęściej opisywany jest model z pryncypałem<sup>8</sup>. Struktura ta obejmuje pryncypała oraz grupę podmiotów rutynowych. Pryncypał to podmiot, który podejmuje kluczowe decyzje i kontroluje kluczowe ryzyka. Podmioty rutynowe działają jako dostawcy usług, zabezpieczeni i „izolowani” od głównych ryzyk biznesowych<sup>9</sup>. Funkcje rutynowe mogą dotyczyć produkcji (przetwórcy, producenci prości, producenci kontraktowi), dystrybucji (agenci, dystrybutorzy o ograniczonych funkcjach i ryzykach) oraz świadczenia usług.

W modelu z pryncypałem dzieli się wkłady do łańcucha wartości grup MNE na rutynowe i unikatowe (nierutynowe). Wkłady rutynowe generują zyski równe normalnym zwrotom rynkowym. Wkłady nierutynowe umożliwiają uzyskanie zwrotów powyżej normy. Podmiotom rutynowym przypisywany jest niewielki, ale stały zysk, z reguły ustalony z zastosowaniem metody marży transakcyjnej netto (ang. *transactional net margin method* – TNMM). TNMM zakłada porównanie zysku operacyjnego z transakcji kontrolowanej z zyskiem porównywalnych podmiotów. Zysk pozostały po wynagrodzeniu podmiotów rutynowych – zysk rezydualny – przypada MNE, które wnoszą unikatowy wkład<sup>10</sup>. Jeżeli unikatowy wkład wnosi kilka MNE, zysk rezydualny jest dzielony zazwyczaj przy użyciu metody podziału zysku (ang. *profit split method* – PSM). Modele zakładające weryfikację zysków podmiotów rutynowych za pomocą TNMM są obecnie podstawą rozliczeń cen transferowych grup MNE<sup>11</sup>.

Pandemia COVID-19, zaburzenia łańcuchów dostaw, wojna w Ukrainie oraz następujące po nich problemy gospodarcze inicjują dyskusję o sposobie stosowania modelu z pryncypałem. Pod wpływem czynników kryzysowych wiele dotychczas dochodowych grup MNE może wykazywać wieloletnie straty. Dyskutuje się, czy zasadne jest przypisanie podmiotom rutynowym zysków, gdy cała grupa MNE ponosi stratę. Problem jest istotny, bo w Polsce działają przede wszystkim podmioty rutynowe. W artykule autor analizuje ten dyskurs, traktując model z pryncypałem jako instytucję międzynarodowej polityki podatkowej i koncentrując się na przykładzie jednego z dominujących w polskim sektorze produk-

cynym profili funkcjonalnych podmiotów rutynowych – producenta kontraktowego<sup>12</sup>.

Przyjęta hipoteza badawcza zakłada, że model z pryncypałem i profil producenta kontraktowego to rozwiązania prawne, które przyznają prawo do zysku rezydualnego państwom, w których lokalizowane są centra grup MNE. Państwa, w których działają podmioty rutynowe, uzyskują co do zasady niski, lecz stabilny dochód do opodatkowania. Uznaje się, że pod wpływem czynników kryzysowych podmiot rutynowy może ponosić straty lub osiągać zyski niższe niż przedział rynkowy, stanowiłoby częściowe odejście od istniejącego paradygmatu.

Praca nie odnosi się do problemu klasyfikacji MNE jako podmiotów rutynowych. Pomija również zagadnienie sposobu sporządzania analiz porównawczych oraz kwestię zmian profili funkcjonalnych MNE dokonywanych pod wpływem czynników kryzysowych.

### 3. PODSTAWA TEORETYCZNA

Interpretacja ALP wymaga zbadania jej historycznych podstaw oraz wpływu, jaki miały one na stosowanie tej zasady w strukturach podatkowych<sup>13</sup>. Model z pryncypałem i profil producenta kontraktowego będą traktowane jako instytucje międzynarodowej polityki podatkowej. Autor nawiązuje tutaj do badań, które przyjmują, że instytucje cen transferowych opisywane językiem ekonomicznym przyjmują postać neutralnie brzmiących pojęć, co częściowo ukrywa fakt, że są one efektem międzynarodowej polityki podatkowej<sup>14</sup>.

Instytucje rozumiane będą zgodnie z klasyczną definicją jako formalne lub nieformalne zasady gry w społeczeństwie lub jako wymyślone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie zachowania<sup>15</sup>. Autor korzysta z aparatu pojęciowego instytucjonalizmu historycznego. Nurt ten analizuje instytucje z perspektywy procesu historycznego. Instytucje, w tym instytucje dotyczące cen transferowych, podlegają stopniowym zmianom pod wpływem aktorów<sup>16</sup>. Treść instytucji pozostaje niejednoznaczna i podlega interpretacji, debacie i kwestionowaniu. Aktorzy mogą osiągać swoje cele, wpływając na interpretację i egzekwowanie reguł. Istotne jest więc nie tylko formułowanie reguł, ale również ich wdrożenie, często przez innych aktorów niż aktorzy formułujący reguły<sup>17</sup>.

Aktorami kształtującymi politykę dotyczącą cen transferowych są przede wszystkim administracje podatkowe oraz grupy MNE. Według niektórych badaczy to w interesie tej drugiej grupy jest utrzymanie pewnej „skalkulowanej niejednoznaczności” istniejących instytucji, która pozwala na obronę ich strategii podatkowych<sup>18</sup>. Z uwagi na charakter badanego zagadnienia, niezależnie od sporów w tym obszarze, regulacje dotyczące cen transferowych będą traktowane jak narzędzia alokacji dochodu. Wynika to również z rosnącej roli funkcji alokacyjnej i konfliktu dystrybucyjnego w dyskursie na temat cen transferowych<sup>19</sup>.

### 4. ROZWÓJ TEORII PRODUCENTA KONTRAKTOWEGO A ALOKACJA ZYSKU

Bazą dla powstania ALP i systemu cen transferowych był raport przygotowany pod kierownictwem Mitchella Carrola na zlecenie Ligi Narodów w 1933 r. (Raport Carrolla)<sup>20</sup>. Zakładał on, że nadwyżka zysku osiągnięta przez grupę MNE

ponad warunki rynkowe powinna być opodatkowania tam, gdzie podejmowane są kluczowe decyzje biznesowe, a ponadto, że możliwe jest przypisanie centrum grupy MNE straty. Wskazywał, że: „Jeżeli uznamy, że rzeczywiste centrum zarządzania, zwłaszcza jeśli znajduje się w głównym zakładzie produkcyjnym, stanowi najbardziej istotną część przedsiębiorstwa, najbardziej praktycznym podejściem do problemu jest przyznanie mu reszty zysku lub straty po alokacji na rzecz każdej zewnętrznej, drugorzędnej jednostki wynagrodzenia za świadczone przez nią usługi na rzecz przedsiębiorstwa, zgodnie z tym, co zostałyby zapłacone niezależnemu przedsiębiorstwu świadczącemu takie usługi”<sup>21</sup>. Z tej perspektywy ALP była postrzegana jako narzędzie do zapewnienia, że zysk rezydualny pozostanie w państwie siedziby grupy MNE<sup>22</sup>. W doktrynie rozwiązanie to było krytykowane. Wskazywano, że jest oparte na fałszywym założeniu, że zyski wynikające z integracji i przewag konkurencyjnych grup MNE mogą być zlokalizowane tylko w jednym miejscu. Zauważono, że prowadzi to do nadmiernej alokacji zysków do centrów grup MNE i niedostatecznego wynagrodzenia lokalnych MNE<sup>23</sup>.

Skutek w postaci możliwości przypisania zysku rezydualnego do jednego podmiotu z grupy MNE przyniosły już pierwsze tzw. tradycyjne metody weryfikacji cen transferowych, wdrożone w Stanach Zjednoczonych Ameryki (United States of America – USA) w latach 60. XX w., tj. metoda koszt plus i metoda ceny odprzedaży<sup>24</sup>. Równocześnie brak było jednak reguł umożliwiających alokację zysku lub straty rezydualnej do centrum grupy MNE zgodnie z koncepcją Raportu Carrola<sup>25</sup>.

Identyfikację podmiotu uprawnionego do zysku rezydualnego, tzw. pryncypała, umożliwiła dopiero tzw. teoria producenta kontraktowego. Została zaproponowana w latach 80. XX w. przez administrację amerykańską (Internal Revenue Service – IRS). IRS kwestionowała wynagrodzenia wypłacane zagranicznym MNE, utrzymywała bowiem, że przysługuje im jedynie rutynowy zysk<sup>26</sup>. Stanowisko IRS było podważane przez sądy, które były skłonne akceptować podział zysku rezydualnego pomiędzy MNE. Stało się ono jednak podstawą do powszechnego obecnie założenia, że udział MNE w zysku grupy MNE powinien odpowiadać wartości wkładów do łańcucha wartości, a zysk rezydualny nie przysługuje MNE wnoszącemu wyłącznie wkład rutynowy<sup>27</sup>. Podobnie jak założenia Raportu Carrolla – teoria producenta kontraktowego miała zapewnić, że zysk rezydualny będzie alokowany do centrali grup MNE.

Administracja amerykańska zaproponowała wdrożenie teorii producenta kontraktowego do regulacji dotyczących cen transferowych w raporcie *A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code*, opublikowanym w październiku 1988 r.<sup>28</sup> Propozycja obejmowała wdrożenie metod, które obecnie OECD i polskie regulacje opisują jako TNMM i PSM. Wspomniany raport zakładał, że powszechne zastosowanie znajdzie pierwowzór TNMM – metoda podstawowego zwrotu rynkowego (ang. *basic arm's length return method* – BALRM). BALRM miała zapewnić rynkowy zwrot MNE wytwarzającym rutynowy wkład i angażującym rutynowe wartości niematerialne. Ponadto miała być stosowana powszechnie, choć brano pod uwagę wyjątki. Miała też np. nie wystarczać do ustalenia dochodu europejskiej MNE, posia-

dającej unikatowy i cenny zespół wykwalifikowanych specjalistów, rozwijający złożony proces produkcyjny<sup>29</sup>.

Podobnie jak obecne regulacje – omawiany raport zakładał, że zysk zależy od ponoszonego ryzyka. Producent o ograniczonych funkcjach i ryzykach miał osiągnąć relatywnie niski zysk. W użytym przykładzie producent ponosił ryzyko związane z inwestycją w zakłady, wyposażenie i zapasy. Ryzyko, że produkt nie odniesie sukcesu, oraz związany z tym ryzykiem zysk przypisano pryncypałowi jako właścicielowi wartości niematerialnych. Ryzyko marketingowe i powiązane z nim zyski miały być dzielone pomiędzy właściciela niematerialnych aktywów produkcyjnych i podmiot zajmujący się marketingiem. Raport ten zakładał możliwość przypisania producentowi ryzyka jakości i ryzyka związanego z kosztami produkcji. Producent, który obniżałby koszty lub dbałby o jakość, rozwijając proces produkcji i tworząc aktywa niematerialne, mógłby otrzymać dodatkowy zysk odpowiadający ponoszonym ryzykom<sup>30</sup>.

BALRM spotkała się z krytyką ze strony OECD jako niezgodna z ALP i trudna do zastosowania. Nierealistyczne miało być założenie, że cały zysk rezydualny powinien być przypisany do MNE zarządzających aktywami niematerialnymi. Krytyka miała silne podłoże ekonomiczne. BALRM zarzucano, że doprowadzi do alokowania całego zysku rezydualnego do podmiotów z USA<sup>31</sup>. Co ciekawe, podobne zastrzeżenia pojawiły się w USA. Zauważano, że BALRM spowoduje obniżenie zysków wykazywanych przez przedsiębiorstwa zakładane w USA przez grupy MNE pochodzące z Europy i Japonii<sup>32</sup>.

Po wielu modyfikacjach metody proponowane w omawianym raporcie zostały wprowadzone do regulacji amerykańskich w 1994 r.<sup>33</sup> Rok później TNMM i PSM zostały z pewnymi zmianami włączone do Wytycznych OECD. Odbiciem obaw państw OECD przed utratą zysku rezydualnego było ograniczenie stosowania nowych metod wyłącznie do sytuacji, w których nie było możliwe zastosowanie metod tradycyjnych.

## 5. SKUTKI WDROŻENIA TEORII PRODUCENTA KONTRAKTOWEGO

Od połowy lat 90. XX w. rola TNMM i związanego z nią modelu z pryncypałem systematycznie rosła. Zjawiskiem towarzyszącym było umowne pozbawienie ryzyk lokalnych MNE pełniących funkcje rutynowych<sup>34</sup>. Usprawnienie metod komunikacji i digitalizacja umożliwiały podział działalności grup MNE na odrębne funkcje, które mogły być przenoszone do poszczególnych MNE, także z uwzględnieniem wysokości opodatkowania w poszczególnych krajach<sup>35</sup>. Izolacja lokalnych MNE od ryzyka była powiązana z ograniczaniem autonomii decyzyjnej lokalnych MNE (np. w sprawach takich, jak marketing, ustalanie cen, utrzymywanie zapasów itp.). W efekcie skutkowało ograniczaniem wysokości i zmienności wykazywanych zysków<sup>36</sup>.

Uważa się, że alokacja zysków oparta na rozróżnieniu między zyskiem rezydualnym i rutynowym faworyzuje podmioty uprawnione do zysku rezydualnego, tworząc efekt „klifu”<sup>37</sup>. Dzieć się ma tak, bo nadwyżka zysku, którą osiąga grupa MNE dzięki efektom synergii, nie jest dzielona pomiędzy poszczególne MNE. Nadwyżka traktowana jako element zysku rezydualnego jest przekazywana pryncypałowi<sup>38</sup>. Zysk

rutynowy ma być relatywnie niższy, bo podmioty uznawane za porównywalne w analizie porównawczej konkurują przede wszystkim przez ograniczenie ceny swoich usług<sup>39</sup>. Model z pryncypałem był jednak akceptowany, ponieważ zapewniał korzyści krajom rozwiniętym (w których działały centra grup MNE) i oferował pozostałym krajom kompromis między dochodem a koniecznością przyciągania inwestycji zagranicznych<sup>40</sup>. Istotnym argumentem za ograniczeniem zysku podmiotów rutynowych była „ochrona” przed kluczowymi ryzykami biznesowymi zapewniana przez pryncypała<sup>41</sup>.

Alokacja zysku rezydualnego jest uzależniona od alokacji ryzyka. Dlatego zysk rezydualny podatny jest na przenoszenie do rajów podatkowych w wyniku manipulacji postanowieniami umownymi przypisującymi ryzyko<sup>42</sup>. Negatywny wpływ niezgodnych z rzeczywistością gospodarczą postanowień umownych miała ograniczyć reforma prowadzona od 2013 r. w ramach projektu OECD w sprawie przeciwdziałania erozji bazy podatkowej i przenoszenia dochodu (ang. *Base Erosion and Profit Shifting Project*; dalej: Projekt BEPS). Ułatwił on kwestionowanie sztucznych postanowień umownych. Jednocześnie wprowadził pojęcie „kreowania wartości” (ang. *value creation*), podkreślające wyrażone w Raporcie Carrola założenie, że dochód powinien być opodatkowany w krajach, w których tworzona jest wartość. Krajami tymi są państwa wysoko rozwinięte, w których lokalizowane są funkcje zarządcze, badawczo-rozwojowe czy marketingowe<sup>43</sup>. Kraje, w których lokalizowane są funkcje produkcyjne lub dystrybucyjne, wciąż traktowane są w tym ujęciu jako wnoszące proste wkłady do łańcucha wartości. Cały czas otrzymują więc tylko niewielką część zysku rezydualnego<sup>44</sup>.

Reakcją na problem odcięcia wielu krajów od zysku rezydualnego były próby poszerzenia możliwości zastosowania PSM w trakcie Projektu BEPS. PSM miałyby stać się narzędziem do uzyskania przez państwa siedziby podmiotów rutynowych praw do opodatkowania części zysku rezydualnego<sup>45</sup>. W doktrynie wskazuje się, że – mimo pewnego poszerzenia możliwości stosowania PSM – Projekt BEPS nie doprowadził do wdrożenia PSM w formie umożliwiającej łatwy udział w podziale zysku rezydualnego państwom, w którym zlokalizowane są podmioty rutynowe<sup>46</sup>. W polskiej literaturze zauważono jednak, że nawet ograniczone poszerzenie zakresu stosowania PSM stwarza ryzyko przypisania strat polskim MNE<sup>47</sup>.

## 6. PODMIOTY RUTYNOWE A ALOKACJA STRATY W DOROBKU OECD I ORZECZNICTWIE

Wytyczne OECD nie zawierają jednoznacznej definicji podmiotów rutynowych. Nie przedstawia jej również polski ustawodawca, choć posługuje się terminami dystrybutor i producent o ograniczonych (lub rozbudowanych) funkcjach i ryzykach w aktach wykonawczych<sup>48</sup>. Według dokumentów Ministerstwa Finansów podmiot rutynowy odpowiada za proste funkcje i nie wnosi żadnej unikatowej wartości do transakcji, ponosi przy tym ograniczone ryzyko<sup>49</sup>. W polskim orzecznictwie została sformułowana definicja producenta kontraktowego. Według Naczelnego Sądu Administracyjnego (dalej: NSA) producent kontraktowy to przedsiębiorstwo produkujące na zamówienie odbiorcy, który co do zasady zobowiązuje się do zakupu wszystkich wytworzonych produktów<sup>50</sup>.

Jego wynagrodzenie pokrywa koszty działalności i zapewnia niewielki, ale stabilny zysk. Przeciwnieństwem producenta kontraktowego jest producent o rozbudowanych funkcjach i ryzykach (ang. *full-fledged manufacturer*), który ponosi pełne ryzyko rynkowe. Ponieważ nie ma gwarancji zysku i sprzedaży produktów, narażony jest na straty<sup>51</sup>.

Wytyczne OECD, opisując producenta kontraktowego, posługują się przykładem podobnym do zamieszczonego we wspomnianym wyżej raporcie administracji amerykańskiej. Pryncypał odpowiada za łańcuch dostaw, określa wymogi techniczne i decyduje o wielkości produkcji<sup>52</sup>. Zysk związany jest przede wszystkim z ryzykiem wykorzystania mocy produkcyjnych i ryzykiem łańcucha dostaw. Pryncypał kontroluje te ryzyka oraz ponosi ich korzystne i niekorzystne konsekwencje. W efekcie ponosi koszty rozpoczęcia i zakończenia działalności. Obciążają go też konsekwencje materializacji ryzyk, w tym braku możliwości pokrycia kosztów stałych, odpisy lub koszty likwidacji. Wynagrodzenie producenta uwzględnia jedynie ryzyko związane z procesem produkcji<sup>53</sup>.

Wytyczne OECD nie wykluczają wprost przypisania strat podmiotom rutynowym. Wskazują, że niezależne przedsiębiorstwo nie tolerowałoby strat przez nieskończony okres<sup>54</sup>, a funkcje proste lub funkcje niskiego ryzyka nie powinny generować straty przez długi okres<sup>55</sup>. Nie wyjaśniają, co należy przez to rozumieć. Cykle ekonomiczne są raczej okolicznościami, które należy brać pod uwagę w analizie porównawczej<sup>56</sup>. Wytyczne OECD zakładają, że z przyczyn biznesowych zyskowna grupa MNE może powierzyć MNE działalność przynoszącą straty. Wskazują jednak, że niezależne przedsiębiorstwo świadczyłoby taką usługę za adekwatną zapłatą. Dlatego MNE wykonujące na zlecenie działalność generującą straty powinno uzyskiwać wynagrodzenie, które otrzymałoby przedsiębiorstwo niezależne<sup>57</sup>. Strata w łańcuchu wartości grupy MNE może uzasadniać przypisanie lokalnemu MNE straty, jeżeli jest on rozliczany za pomocą PSM. Ponieważ jednak model z pryncypałem ograniczał dostęp podmiotów rutynowych do zysku rezydualnego i związanego z nim z ryzyka rynkowego, przypisanie im strat nie było początkowo szeroko dyskutowane.

## 7. PODMIOTY RUTYNOWE A ALOKACJA STRATY PO PANDEMII COVID-19

Dyskurs wskazujący, że straty grup MNE powinny być przenoszone również na podmioty rutynowe, pojawił się podczas kryzysu finansowego w 2009 r. Wówczas przedstawiano pogląd, że nie istnieje coś takiego jak podmiot całkowicie izolowany od ryzyka<sup>58</sup>. Krytykowano stanowisko tych administracji podatkowych, które kwestionowały zasadność obciążenia podmiotów rutynowych wynikającymi z kryzysu stratami całego łańcucha wartości<sup>59</sup>. Równocześnie wskazywano, że w praktyce rynkowej istnieją sytuacje podobne do obowiązku zapłaty przez pryncypała wynagrodzenia producentowi kontraktowemu, który nie wykorzystuje mocy produkcyjnych. Podawano przykład umów typu *pay-or-take*, zobowiązujących do zapłaty wynagrodzenia także w razie braku odbioru towaru<sup>60</sup>.

Po wybuchu pandemii COVID-19 w doktrynie sugerowano tymczasowe odejście od przyjętych modeli wynagrodzenia i przyjęcie, że podmioty rutynowe w okresie „suboptimalnej



działalności" mogą być tymczasowo wynagradzane w modelu „koszt-minus" lub modelu zwrotu kosztów<sup>61</sup>. Rozwiązanie takie miał uzasadniać unikatowy charakter ryzyka pandemii, częściowo powodującego całkowity spadek sprzedaży. Wedle tego stanowiska niepowtarzalne okoliczności uzasadniały przypisanie producentowi kontraktowemu strat, nawet jeżeli ryzyko związane z wykorzystaniem mocy produkcyjnych ponosił pryncypał<sup>62</sup>.

Pod koniec 2020 r. OECD opublikowała *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic* (Wytyczne dotyczące wpływu COVID-19 na ceny transferowe; dalej: Wytyczne COVID-19)<sup>63</sup>. Wstrzymała się jednak od zdefiniowania ogólnej zasady, czy podmioty rutynowe mogą ponosić straty. Według OECD taka okoliczność nie powinna wynikać z samego faktu oznaczenia podmiotu jako rutynowy (ang. *limited-risk*) lub wypłacania stałego wynagrodzenia<sup>64</sup>. Przyjęto, że podmioty rutynowe mogą ponosić stratę przez krótki okres<sup>65</sup>. Kluczowa miała być alokacja ryzyka między stronami<sup>66</sup>. Przykładowo zakładano, że rutynowy dystrybutor może ponosić stratę wynikającą z ryzyka rynkowego lub ryzyka zapasów, jeżeli to ryzyko było do niego wcześniej przypisane. Wskazywano, że np. dystrybutor o „ograniczonym ryzyku" nie powinien ponosić straty związanej z realizacją ryzyka rynkowego lub innego istotnego ryzyka, jeżeli nie ponosił wcześniej takich ryzyk<sup>67</sup>.

## 8. Dyskurs dotyczący strat podmiotów rutynowych w Polsce

Dyskusję prowadzono również w Polsce. W 2021 r. rekomendacje wydało Forum Cen Transferowych (dalej: FCT). Jest to zespół opiniodawczo-doradczy przy Ministrze Finansów (dalej: MF), w którym udział z prawem głosu biorą przedstawiciele biznesu, firm doradczych i organizacji zajmujących się problematyką cen transferowych<sup>68</sup>. Rekomendacje FCT stanowią zatem zasadniczo wartościową merytoryczną opinię strony pozarządowej.

FCT nawiązywało do poglądu, że podmiot rutynowy ponosi jakieś ryzyko, chociaż w sposób ograniczony. Przyjmowało, że podmiot o ograniczonym ryzyku może ponosić straty w krótkim okresie. Jeżeli jednak nie ponosi ryzyka związanego z rynkiem lub innych ryzyk, które zmaterializowały się w wyniku pandemii, wówczas nie powinien ponosić on strat wynikających z materializacji tych ryzyk<sup>69</sup>. FCT sugerowało, że istotne jest, która strona, zgodnie z profilem funkcjonalnym, ponosiła w danej transakcji ryzyko rynkowe. Wskazywało, że podmioty rutynowe mają ograniczoną krótkoterminową ekspozycję na ryzyko rynkowe. Długoterminowa ekspozycja obejmuje ryzyko zakończenia transakcji z pryncypałem i zamknięcia działalności. Podmiot rutynowy ponosi według FCT długoterminowe ryzyko rynkowe materializujące się w postaci likwidacji jego działalności, np. w razie wygaszenia lub ograniczenia popytu poniżej progu nieopłacalności<sup>70</sup>. Jak się wydaje, tutaj istnieje granica, w jakiej klasyczny podmiot rutynowy jest eksponowany na ryzyko rynkowe.

Wydaje się, że rekomendacje FCT pozostają bardziej niż dokumenty OECD i Ministerstwa Finansów otwarte na możliwość ponoszenia strat przez podmioty rutynowe. Przykłady FCT mogą być interpretowane rozszerzająco. FCT sugeruje, że pozbawienie zysku rutynowego może świadczyć o niepo-

noszeniu ryzyka przez podmiot rutynowy. Producent kontraktowy nie ponosiłby ryzyka związanego z COVID-19, jeżeli otrzymałby wynagrodzenie bez narzutu zysku (tzn. wyłącznie jako zwrot kosztów prowadzenia zakładu)<sup>71</sup>. Jednocześnie zdaniem FCT możliwe jest wykazanie strat przez MNE rozliczający się za pomocą TNMM lub metody ceny odprzedaży, jeżeli porównywalne podmioty mogły w porównywalnych okolicznościach ponieść stratę<sup>72</sup>.

Powyższe przykłady mogą być dyskutowane w świetle wydanego przez Ministerstwo Finansów dokumentu pt. *Wpływ COVID-19 na ceny transferowe. Zbiór dobrych praktyk*<sup>73</sup>. Stwierdzono w nim, że przypisanie podmiotowi rutynowemu straty wynikającej z pandemii jest dopuszczalne w „wyjątkowych okolicznościach, w krótkim okresie"<sup>74</sup>. Odpowiednio straty będące następstwem alokacji nadzwyczajnych kosztów pandemii mogą być uzasadnione wyłącznie w krótkim okresie, z wyłączeniem podmiotów rutynowych<sup>75</sup>. Ponoszenie kosztów nadzwyczajnych i strat ma być nieuzasadnione m.in. wtedy, gdy podmiot rutynowy przed pandemią nie ponosił ryzyka rynkowego lub innych znaczących ryzyk<sup>76</sup>. Ponadto „nie jest rekomendowane" uwzględnianie podmiotów ze stratą w analizie porównawczej podmiotów rutynowych. Ministerstwo Finansów wskazuje też, że ponieważ ich rentowność jest zwykle ustalana na minimalnym poziomie, uwzględnienie podmiotów ze stratą mogłoby oznaczać, że podmiot rutynowy, mimo ograniczonych ryzyk, zrealizowałby stratę<sup>77</sup>.

W kolejnych rekomendacjach z 2022 r. FCT zajmuje stanowisko bardziej liberalne niż MF. Podmioty rutynowe mają być zdaniem FCT obciążone ryzykiem alokacji czynników kryzysowych „w odpowiednio mniejszym stopniu", a straty z niej wynikające mogą być uzasadnione w krótkim czasie. Stanowisko FCT pozostaje jednak zbieżne ze stanowiskiem OECD i MF, wskazuje bowiem, że przypisanie podmiotowi rutynowemu skutków czynników kryzysowych może być nieuzasadnione, jeżeli wcześniej nie ponosił on znaczących ryzyk<sup>78</sup>.

Opisana dyskusja znajduje odzwierciedlenie w sporach podatkowych. Wojewódzki Sąd Administracyjny (dalej: WSA) we Wrocławiu utrzymał w mocy decyzję, w której organ stwierdził, że spadek zamówień w pandemii COVID-19 nie uzasadnia wykazania przez producenta kontraktowego zysku niższego niż wynikający z ustalonego za pomocą TNMM przedziału rynkowego<sup>79</sup>. Sąd zauważył, że producent kontraktowy wytwarzał wyroby bez ponoszenia istotnego ryzyka rynkowego. Ryzyko związane z koniunkturą, utratą klientów i sprzedażą wyrobów miał kontrolować i ponosić podmiot belgijski. Dlatego cena transferowa powinna gwarantować – niezależnie od czynników zewnętrznych – pokrycie kosztów i stabilny zysk na poziomie rynkowym. Sąd analizował przy tym sytuację drugiej strony transakcji i stwierdził, że powiązany dystrybutor w latach 2015-2020 wykazał wysoką rentowność i nie odnotował negatywnego wpływu pandemii. Skoro dystrybutor nie odczuł skutków pandemii, to nie zmaterializowało się ryzyko rynkowe i nie mogło zmaterializować się ono u polskiego producenta.

## 9. WNIOSKI

W świetle powyższej analizy alokacja strat będących skutkiem kryzysów gospodarczych do podmiotów powiąza-

nych może być postrzegana jako wynik międzynarodowej polityki podatkowej i dyskusji o alokacji praw do opodatkowania grup MNE. Dominacja w obrocie modelu z pryncypałem i profilu producenta kontraktowego może być postrzegana jako wynik rozwiązań systematycznie wdrażanych przez państwa, w których lokowane są centra grup MNE. Model z pryncypałem i profil producenta kontraktowego stanowią w świetle analizy historycznej instytucje będące rezultatem działań aktorów międzynarodowej polityki podatkowej. Instytucje te mają charakter uniwersalny z punktu widzenia grup MNE. Funkcjonują więc w pewnym zakresie niezależnie od ich zdefiniowania w ustawodawstwie danego kraju.

Model z pryncypałem i teoria producenta kontraktowego stanowią istotny element dyskursu dotyczącego właściwej alokacji praw podatkowych pomiędzy poszczególne jurysdykcje. Uzasadniają alokację ryzyk gospodarczych i związanego z nimi potencjału zysku do określonych członków grup MNE – pryncypałów. Z tego punktu widzenia przyjęcie, że podmiot pełniący wyłącznie rutynowe funkcje, wynagradzane przy użyciu TNMM, powinien ponosić straty wynikające z materializacji zewnętrznych ryzyk, stanowiłoby zmianę badanych instytucji.

Badane instytucje mogą podlegać zmianom także w wyniku działań podejmowanych pod presją czynników ekonomicznych. Zmiany mają jednak charakter stopniowy i niejednorodny. Od lat 90. XX w. obserwuje się proces pozbawienia podmiotów rutynowych funkcji decyzyjnych oraz ich izolacji od ryzyka i zysku rezydualnego<sup>80</sup>. Jednocześnie od czasu kryzysu finansowego z 2009 r. pojawia się dyskurs sztykujący uzasadnienia dla przypisania im strat. Oba procesy działają na niekorzyść krajów, w których lokalizowane są podmioty rutynowe. Ich skutek na poziomie dokumentów OECD i administracji podatkowych pozostaje ograniczony. Zakładają one wciąż, że typowe podmioty rutynowe nie powinny ponosić strat, choć dopuszczają możliwość stosowania wyjątków wynikających z okoliczności faktycznych.

Stanowisko zakładające zasadniczo utrzymanie zysków podmiotów rutynowych również w czasie kryzysu wydaje się uzasadnione w świetle złożenia modelu z pryncypałem. Przypisanie niskich zysków w okresie boomu gospodarczego i strat w okresach kryzysu powodowałoby, że podmioty rutynowe nie miałyby szansy na prowadzenie rentownej działalności w dłuższym okresie. Nie można postrzegać „izolacji” od ryzyka jako przywileju podmiotów rutynowych. Izolacja od ryzyka oznacza izolację od prawa do zysku. Jednocześnie słuszne jest założenie, że ryzyko rynkowe może dotyczyć nawet typowego podmiotu rutynowego. Ze względu na jego ograniczoną decyzyjność zrealizuje się ono dopiero w wypadku ograniczenia lub zakończenia działalności decyzją grupy MNE.

Należy pamiętać, że jednym z założeń ALP jest oparcie weryfikacji cen transferowych na analizie okoliczności konkretnej sprawy. Wytyczne OECD dają zatem grupom MNE i administracjom podatkowym niezbędną elastyczność w dostosowaniu stosowanych rozwiązań do sytuacji konkretnego MNE. Podmiot rutynowy, w tym producent kontraktowy, to wciąż pewien model, który nie zawsze odpowiada rzeczywistości rozkładowi ryzyk ponoszonych przez poszczególne MNE uczestniczące w transakcji kontrolowanej<sup>81</sup>. Z tego

punktu widzenia słusznie przyjmowane jest założenie, że przypisanie MNE ryzyka i straty lub obniżenia zysku poniżej poziom rynkowy jest uzasadnione, jeżeli już wcześniej to ryzyko było do tego podmiotu przypisane i uzyskiwał on z tego tytułu udział w zysku rezydualnym.

#### Przypisy

- 1 OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju).
- 2 O. Torvik, *Chapter 1: Research Questions, Methodology and Sources of Law*, w: tegoż, *Transfer Pricing and Intangibles. US and OECD arm's length distribution of operating profits from IP value chains* (IBFD Doctoral Series, Vol. 45), b.m.w. 2019. Por. M. Screpante, *Chapter 1: Introduction*, w: tegoż, *The OECD Transfer Pricing Guidelines and Value Creation. Income Allocation or Anti-Avoidance Tool?* (IBFD Doctoral Series, Vol. 68), b.m.w. 2024.
- 3 M. Pankiv, *Contemporary Application of the Arm's Length Principle in Transfer Pricing* (European and International Tax Law and Policy Series, Vol. 6), b.m.w. 2017.
- 4 M.C. Durst, *Developing Country Revenue Mobilisation: A Proposal to Modify the „Transactional Net Margin” Transfer Pricing Method*, ICTD Working Paper 44, January 2016, s. 8.
- 5 M. Laskowska, *Skuteczność polityki przeciwdziałania unikaniu opodatkowania wobec zmian strategii podatkowych holdingów międzynarodowych*, Warszawa 2020, s. 162-163.
- 6 OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris 2022, <https://doi.org/10.1787/0e-655865-en>.
- 7 K. Lipka, *Ceny transferowe. Standardy. Charakter prawny. Mechanizmy tworzenia*, Warszawa 2023, s. 178.
- 8 O. Torvik, *Chapter 2: Business and Tax Motivations for Intangible Value Chain Structures*, w: tegoż, *Transfer Pricing and Intangibles...*, dz. cyt.
- 9 M.C. Durst, dz. cyt., s. 9.
- 10 O. Torvik, *Chapter 1: Research Questions, Methodology and Sources of Law...*, dz. cyt.
- 11 M.C. Durst, dz. cyt., s. 9; R.S. Collier, I.F. Dykes, *The Virus in the ALP*, „Bulletin for International Taxation” 2020, Vol. 74, Issue 12, s. 706.
- 12 W. Sztuba, *Czy BEPS doprowadzi do stopniowego wyparcia metod jednostronnych, w tym koszt plus, i co to oznacza dla polskiej gospodarki*, w: *Ceny transferowe. Wybrane zagadnienia*, red. D. Gajewski, Warszawa 2019, s. 248.
- 13 M. Screpante, *Chapter 3: Conceptual and Practical Implications of the Arm's Length Principle as a Profit Allocation Tool*, w: tegoż, *Tax Structuring: The Seeds of Artificial Segregation...*, dz. cyt.
- 14 A. Christians, *Taxing According to Value Creation*, „Tax Notes International” 2018, Vol. 90, s. 1381-1382.
- 15 D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990, s. 3.
- 16 T. Büttner, M. Thiemann, *Breaking Regime Stability? The Politicization of Expertise in the OECD/G20 Process on BEPS and the Potential Transformation of International Taxation*, „Accounting, Economics and Law: A Convivium” 2017, Vol. 7, Issue 1.
- 17 J. Mahoney, K. Thelen, *A theory of gradual institutional change, w: Explaining institutional change. Ambiguity, agency, and power*, red. J. Mahoney, Cambridge 2010, s. 6.
- 18 J.C. Sharman, *Offshore and the new international political economy*, „Review of International Political Economy” 2017, Vol. 17, No. 1, s. 1-19.
- 19 T. Büttner, M. Thiemann, dz. cyt.
- 20 M. Carroll, *Taxation of Foreign and National Enterprises*, Vol. IV: *Methods of Allocating Taxable Income*, Geneva 1933. Szerzej o historii ALP m.in.: M. Laskowska, dz. cyt., s. 112 i nast.
- 21 M. Carroll, dz. cyt., s. 192.
- 22 S. Greil, *The Arm's Length Principle in the 21st Century – A Literature Overview*, „Journal of Tax Administration” 2021, Vol. 6, No. 2, s. 154.
- 23 R.J. Vann, *Taxing International Business Income: Hard-Boiled Wonderland and the End of the World*, „World Tax Journal” 2010, Vol. 2, No. 3, s. 322.
- 24 S.I. Langbein, M.R. Fuss, *The OECD/G20-BEPS-Project and the value creation paradigm: Economic reality disembodying into the*

- interpretation of the „arm's length” standard, „International Lawyer” 2018, Vol. 51, No. 2, s. 314.
- 25 Tamże, s. 340.
- 26 O. Torvik, *Chapter 5: The Historical Development of Profit-Based Transfer Pricing Methodology*, w: tegoż, *Transfer Pricing and Intangibles...*, dz. cyt.
- 27 Tamże.
- 28 U.S. Treasury Department, *A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code*, Notice 88-123, 1988-2 C.B. 458, Primary Sources IBFD, dostęp: 17.03.2024.
- 29 Tamże, s. 58.
- 30 Tamże, s. 57-58.
- 31 OECD, *Reports of the Task Force of the OECD Committee on Fiscal Affairs on US Transfer Pricing Proposed Regulations* (1993), Primary Sources IBFD, dostęp: 24.05.2024, pkt 2.19.
- 32 S. Picciotto, *International taxation and intrafirm pricing in transnational corporate groups*, „Accounting, Organizations and Society” 1992, Vol. 17, Issue 8, s. 783.
- 33 O. Torvik, *Chapter 5: The Historical Development of Profit-Based Transfer Pricing...*, dz. cyt.; K. Lipka, dz. cyt., s. 21.
- 34 O. Torvik, *Chapter 6: Metaconcepts Underlying the US and OECD Profit Allocation Rules*, w: tegoż, *Transfer Pricing and Intangibles...*, dz. cyt.
- 35 S. Picciotto, *International tax, regulatory arbitrage and the growth of transnational corporations*, „Transnational Corporations” 2018, Vol. 25, No. 3, s. 41.
- 36 R.S. Collier, I.F. Dykes, dz. cyt., s. 705.
- 37 O. Torvik, *Chapter 1: Research Questions, Methodology and Sources of Law...*, dz. cyt.
- 38 S. Greil, dz. cyt., s. 154.
- 39 O. Torvik, *Chapter 5: The Historical Development of Profit-Based Transfer Pricing...*, dz. cyt.
- 40 M.C. Durst, dz. cyt., s. 10.
- 41 Tamże, s. 9.
- 42 S.I. Langbein, M.R. Fuss, dz. cyt., s. 341; C. Vet, D. Cassimon, A. Van de Vijver, *Getting the Short End of the Stick: Power Relations and Their Distributive Outcomes for Lower-Income Countries in Transfer Pricing Governance*, w: *Taxation, International Cooperation and the 2030 Sustainable Development Agenda* (United Nations University Series on Regionalism, Vol. 19), red. I.J. Mosquera Valderrama, D. Lesage, W. Lips, b.m.w. 2021, s. 8.
- 43 A. Christians, dz. cyt., s. 1381-1382.
- 44 C. Vet, D. Cassimon, A. Van de Vijver, dz. cyt., s. 17.
- 45 J.M. Kadet, T. Faccio, S. Picciotto, *Profit-Split Method: Time for Countries to Apply a Standardized Approach*, „Tax Notes International” 2018, Vol. 91, No. 4, s. 360.
- 46 C. Vet, D. Cassimon, A. Van de Vijver, dz. cyt., s. 21 i nast.
- 47 W. Sztuba, dz. cyt., s. 248.
- 48 Por. m.in. tabela 7 do załącznika „Objaśnienia co do sposobu sporządzenia informacji o cenach transferowych” do rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 sierpnia 2022 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. poz. 1934).
- 49 Ministerstwo Finansów, *Wpływ COVID-19 na ceny transferowe. Zbiór dobrych praktyk*, 15 grudnia 2021 r., <https://www.podatki.gov.pl/media/7452/covid-19-zbi%C3%B3r-dobrych-praktyk-15-12-2021.pdf>, dostęp: 12.03.2025, s. 10.
- 50 W praktyce producent kontraktowy może również sprzedawać towary klientom zewnętrznym wskazanym przez pryncypała.
- 51 Wyrok NSA z dnia 15 czerwca 2021 r., II FSK 3765/18, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/58669B24B3>, dostęp: 12.03.2025.
- 52 Wytyczne OECD, pkt 84, s. 59-60.
- 53 Tamże, pkt 102, s. 65.
- 54 Tamże, pkt 1.149, s. 76.
- 55 Tamże, pkt 3.64, s. 167.
- 56 Tamże, pkt 1.131, s. 72.
- 57 Tamże, pkt 1.150, s. 77-78.
- 58 D. Oosterhoff, *Netherlands – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5, s. 348.
- 59 I. Verlinden, P. Boone, C. Dunn, *Belgium – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5, s. 326.
- 60 A. Corbett, H.A. Keates, D.R. Wright, *United States – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5, s. 358.
- 61 S. Prasanna, G. Cardoso, *Developing a Transfer Pricing Policy Framework for the Current Economic Crisis and Beyond*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 5, s. 330.
- 62 X. Ditz, C. Quilitzsch, *COVID-19 and Its Impact on Determining, Reviewing and Documenting International Transfer Prices*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 4, s. 224-225; M. Czerwiński, A. Wieśniak-Wiśniewska, *Kształtowanie relacji kontraktowych i weryfikacja cen transferowych zgodnie z zasadą ceny rynkowej w obliczu kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19*, „Monitor Podatkowy” 2021, nr 3, s. 35-40.
- 63 OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, 18 December 2020, <https://doi.org/10.1787/731a59b0-en>.
- 64 Tamże, pkt 38, s. 13.
- 65 Tamże, pkt 39, s. 13.
- 66 Tamże, pkt 40, s. 13.
- 67 Tamże, pkt 40, s. 14.
- 68 Forum Cen Transferowych, *Rekomendacje Forum Cen Transferowych w zakresie wpływu pandemii COVID-19 na ceny transferowe dla polskich podatników*, Warszawa, 28 września 2021 r., <https://www.podatki.gov.pl/media/7247/rekomendacje-fct-dot-wplywu-pandemii-covid-19-na-ceny-transferowe-dla-polskich-podatnikow.pdf>, dostęp: 30.12.2024.
- 69 Tamże, s. 8.
- 70 Tamże, s. 21.
- 71 Tamże, s. 22.
- 72 Tamże, s. 33.
- 73 Ministerstwo Finansów, dok. cyt.
- 74 Tamże, pkt 31, s. 10.
- 75 Tamże, pkt 39, s. 10.
- 76 Tamże, pkt 40, s. 10.
- 77 Tamże, pkt 31, s. 10.
- 78 Forum Cen Transferowych, *Wpływ czynników kryzysowych na ceny transferowe – kontynuacja prac dotyczących rekomendacji w zakresie wpływu pandemii COVID-19 z rozszerzeniem na obecną sytuację gospodarczą i geopolityczną*, Warszawa, 6 grudnia 2022 r., <https://www.podatki.gov.pl/media/8819/wp%C5%82yw-czynnik%C3%B3w-kryzysowych-na-ceny-transferowe-gr-1-i-10-xvi-fct-przyjete.pdf>, pkt 20, s. 8, dostęp: 30.12.2022.
- 79 Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 23 października 2024 r., I SA/Wr 422/24, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/D162F88CB3>, dostęp: 12.03.2025.
- 80 R.S. Collier, I.F. Dykes, dz. cyt., s. 705.
- 81 U. Andresen, F. Hader, R. Hartmann, *Coronavirus: No Need to Rush – Transfer Pricing Crisis Management in Germany*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 4, s. 289.

## Bibliografia

## Literatura

- Andresen U., Hader F., Hartmann R., *Coronavirus: No Need to Rush – Transfer Pricing Crisis Management in Germany*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 4.
- Büttner T., Thiemann M., *Breaking Regime Stability? The Politicization of Expertise in the OECD/G20 Process on BEPS and the Potential Transformation of International Taxation*, „Accounting, Economics and Law: A Convivium” 2017, Vol. 7, Issue 1.
- Carroll M., *Taxation of Foreign and National Enterprises*, Vol. IV: *Methods of Allocating Taxable Income*, Geneva 1933.
- Christians A., *Taxing According to Value Creation*, „Tax Notes International” 2018, Vol. 90.
- Collier R.S., Dykes I.F., *The Virus in the ALP*, „Bulletin for International Taxation” 2020, Vol. 74, Issue 12.
- Corbett A., Keates H.A., Wright D.R., *United States – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5.
- Czerwiński M., Wieśniak-Wiśniewska A., *Kształtowanie relacji kontraktowych i weryfikacja cen transferowych zgodnie z zasadą ceny rynkowej w obliczu kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19*, „Monitor Podatkowy” 2021, nr 3.



- Ditz X., Quilitzsch C., *COVID-19 and Its Impact on Determining, Reviewing and Documenting International Transfer Prices*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 4.
- Durst M.C., *Developing Country Revenue Mobilisation: A Proposal to Modify the „Transactional Net Margin” Transfer Pricing Method*, ICTD Working Paper 44, January 2016.
- Forum Cen Transferowych, *Rekomendacje Forum Cen Transferowych w zakresie wpływu pandemii COVID-19 na ceny transferowe dla polskich podatników*, Warszawa, 28 września 2021 r., <https://www.podatki.gov.pl/media/7247/rekomendacje-fct-dot-wplywu-pandemii-covid-19-na-ceny-transferowe-dla-polskich-podatnikov.pdf>, dostęp: 30.12.2024.
- Forum Cen Transferowych, *Wpływ czynników kryzysowych na ceny transferowe – kontynuacja prac dotyczących rekomendacji w zakresie wpływu pandemii COVID-19 z rozszerzeniem na obecną sytuację gospodarczą i geopolityczną*, Warszawa, 6 grudnia 2022 r., [https://www.podatki.gov.pl/media/8819/wp%C5%82yw-czynnik%C3%B3w-kryzysowych-na-ceny-transferowe-gr-1-i-10\\_-xvi-fct\\_przyjete.pdf](https://www.podatki.gov.pl/media/8819/wp%C5%82yw-czynnik%C3%B3w-kryzysowych-na-ceny-transferowe-gr-1-i-10_-xvi-fct_przyjete.pdf), dostęp: 30.12.2022.
- Greil S., *The Arm's Length Principle in the 21st Century – A Literature Overview*, „Journal of Tax Administration” 2021, Vol. 6, No. 2.
- Kadet J.M., Faccio T., Picciotto S., *Profit-Split Method: Time for Countries to Apply a Standardized Approach*, „Tax Notes International” 2018, Vol. 91, No. 4.
- Langbein S.I., Fuss M.R., *The OECD/G20-BEPS-Project and the value creation paradigm: Economic reality disembodying into the interpretation of the „arm's length” standard*, „International Lawyer” 2018, Vol. 51, No. 2.
- Laskowska M., *Skuteczność polityki przeciwdziałania unikaniu opodatkowania wobec zmian strategii podatkowych holdingów międzynarodowych*, Warszawa 2020.
- Lipka K., *Ceny transferowe. Standardy. Charakter prawny. Mechanizmy tworzenia*, Warszawa 2023.
- Mahoney J., Thelen K., *A theory of gradual institutional change*, w: *Explaining institutional change. Ambiguity, agency, and power*, red. J. Mahoney, Cambridge 2010.
- Ministerstwo Finansów, *Wpływ COVID-19 na ceny transferowe. Zbiór dobrych praktyk*, 15 grudnia 2021 r., <https://www.podatki.gov.pl/media/7452/covid-19-zbi%C3%B3r-dobrych-praktyk-15-12-2021.pdf>, dostęp: 12.03.2025.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990.
- OECD, *Guidance on the transfer pricing implications of the COVID-19 pandemic*, 18 December 2020, <https://doi.org/10.1787/731a59b0-en>.
- OECD, *Reports of the Task Force of the OECD Committee on Fiscal Affairs on US Transfer Pricing Proposed Regulations* (1993), Primary Sources IBFD, dostęp: 24.05.2024.
- OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, Paris 2022, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.
- Oosterhoff D., *Netherlands – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5.
- Pankiv M., *Contemporary Application of the Arm's Length Principle in Transfer Pricing* (European and International Tax Law and Policy Series, Vol. 6), b.m.w. 2017.
- Picciotto S., *International taxation and intrafirm pricing in transnational corporate groups*, „Accounting, Organizations and Society” 1992, Vol. 17, Issue 8.
- Picciotto S., *International tax, regulatory arbitrage and the growth of transnational corporations*, „Transnational Corporations” 2018, Vol. 25, No. 3.
- Prasanna S., Cardoso G., *Developing a Transfer Pricing Policy Framework for the Current Economic Crisis and Beyond*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, Vol. 27, No. 5.
- Screpante M., *The OECD Transfer Pricing Guidelines and Value Creation. Income Allocation or Anti-Avoidance Tool?* (IBFD Doctoral Series, Vol. 68), b.m.w. 2024.
- Sharman J.C., *Offshore and the new international political economy*, „Review of International Political Economy” 2017, Vol. 17, No. 1.
- Sztuba W., *Czy BEPS doprowadzi do stopniowego wyparcia metod jednostronnych, w tym koszt plus, i co to oznacza dla polskiej gospodarki*, w: *Ceny transferowe. Wybrane zagadnienia*, red. D. Gajewski, Warszawa 2019.
- Torvik O., *Transfer Pricing and Intangibles. US and OECD arm's length distribution of operating profits from IP value chains* (IBFD Doctoral Series, Vol. 45), b.m.w. 2019.
- U.S. Treasury Department, *A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code*, Notice 88-123, 1988-2 C.B. 458, Primary Sources IBFD, dostęp: 17.03.2024.
- Vann R.J., *Taxing International Business Income: Hard-Boiled Wonderland and the End of the World*, „World Tax Journal” 2010, Vol. 2, No. 3.
- Verlinden I., Boone P., Dunn C., *Belgium – Transfer Pricing Practice in an Era of Recession*, „International Transfer Pricing Journal” 2009, Vol. 16, No. 5.
- Vet C., Cassimon D., Van de Vijver A., *Getting the Short End of the Stick: Power Relations and Their Distributive Outcomes for Lower-Income Countries in Transfer Pricing Governance*, w: *Taxation, International Cooperation and the 2030 Sustainable Development Agenda* (United Nations University Series on Regionalism, Vol. 19), red. I.J. Mosquera Valderrama, D. Lesage, W. Lips, b.m.w. 2021.
- Akty prawne
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 sierpnia 2022 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, Dz.U. poz. 1934.
- Orzecznictwo
- Wyrok NSA z dnia 15 czerwca 2021 r., II FSK 3765/18, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/58669B24B3>, dostęp: 12.03.2025.
- Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 23 października 2024 r., I SA/Wr 422/24, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/D162F88CB3>, dostęp: 12.03.2025.