

Patrycja Łukasiewicz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
<https://orcid.org/0000-0001-8461-7574>

Motywy przerzucania dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych

Streszczenie

Ceny transferowe stanowią element transakcji między podmiotami powiązanymi, odgrywając kluczową rolę w zarządzaniu finansami oraz optymalizacji podatkowej. Jednocześnie mogą stanowić narzędzie do przerzucania dochodów w celu redukcji obciążeń podatkowych, a także realizacji innych strategii finansowych czy biznesowych. W artykule przedstawiono istotę cen transferowych, reakcje podatników na opodatkowanie oraz mechanizmy przerzucania dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych. Zaprezentowano konkretne przykłady różnych motywów stojących za przerzucaniem dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych. Podkreślono, że granica między legalnym a nielegalnym wykorzystaniem tych mechanizmów jest często cienka i zależy od kontekstu oraz intencji podmiotów powiązanych.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, podmioty powiązane, przerzucanie dochodów

Kody klasyfikacji JEL: H26, F23

1. Wprowadzenie

Przekształcenia zachodzące w gospodarce światowej w ostatnich kilkudziesięciu latach znacząco zmieniły warunki prowadzenia biznesu. Jednym z kluczowych czynników tych przemian jest globalizacja, która umożliwiła przedsiębiorstwom łatwiejszą ekspansję na rynek światowy, oferując tym samym nowe perspektywy rozwoju oraz zwiększenia efektywności działalności. Tworzenie spółek, w tym również podmiotów powiązanych, w odległych częściach świata nie jest już postrzegane jako trudność, lecz jako istotna szansa biznesowa. Wejście na nowe rynki daje bowiem dodatkowe możliwości sprzedaży, pozwala wykorzystać specyfikę lokalnych warunków, skorzystać z atrakcyjniejszych regulacji podatkowych oraz umożliwia zmniejszenie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej poprzez jego dywersyfikację [Wyciśłok, 2014, s. IX; Kubista, 2023, s. 26]. Ceny transferowe są elementem transakcji między podmiotami powiązаныmi, ich rola w optymalizacji działalności podmiotów powiązanych jest niepodważalna, jednak równie istotne jest ryzyko nadużywania ich do przerzucania dochodów z krajów o wysokim poziomie opodatkowania do jurysdykcji oferujących preferencyjne warunki podatkowe. Tematyka cen transferowych nie ogranicza się jednak wyłącznie do transakcji transgranicznych – odgrywa również istotną rolę w relacjach między podmiotami powiązаныmi działającymi w ramach jednego kraju. W takich przypadkach przedsiębiorstwa często dążą do zwiększenia swojej konkurencyjności [Komer, Wiśniewski, 2015, s. 13; Jamroży, 2023, s. 24; Jamroży, Kudert, s. 147–148].

Tematyka cen transferowych została wybrana jako przedmiot niniejszego artykułu naukowego ze względu na rosnące zainteresowanie tym zagadnieniem zarówno w środowisku akademickim, jak i wśród organów państwowych oraz przedsiębiorstw. Ceny transferowe odgrywają coraz większą rolę w procesie optymalizacji działań podmiotów powiązanych. Na przełomie XX i XXI wieku OECD opublikowało szereg wytycznych dotyczących cen transferowych, a wiele państw, takich jak Indie, Peru czy Portugalia, zaczęło wdrażać regulacje prawne w tym obszarze. Jednocześnie temat ten stał się przedmiotem licznych badań naukowych [Elliott, Emmanuel, 2002, s. 157–158]. W literaturze naukowej dotyczącej cen transferowych badacze, tacy jak Mika [2019], Wyciśłok [2014], Monsenego [2023], Cottani, Lang, Petruzzi i Strock [2019], skoncentrowali się na precyzyjnym wyjaśnieniu pojęć obejmujących np. zasadę ceny rynkowej, cenę transferową, podmioty powiązane, transakcje kontrolowane czy metody weryfikacji cen transferowych. Z kolei analiza cen transferowych została szczegółowo opisana w publikacjach naukowych m.in. Kosieradzkiego, Piekarza i Rynkowskiej [2021], Ignat [2021, s. 119–125], Dănila oraz Mocanu [2023, s. 902–909], którzy przedstawili kompleksowe wytyczne dotyczące prawidłowego sporządzania takich analiz. Zagadnienia prawne związane z cenami transferowymi zostały szczegółowo zaprezentowane w pracach naukowych Kubisty [2023], Sulik-Góreckiej [2019, s. 95–107], Wittendorffa [2010], Konrada oraz Schöna [2012]. Powyżej przedstawiono jedynie wybrane publikacje naukowe dotyczące cen transferowych, stanowiące przykłady szerokiego dorobku literaturowego w tym obszarze.

Liczba opracowań na ten temat jest jednak znacznie większa i obejmuje wiele innych wartościowych analiz i badań.

W literaturze przedmiotu brakuje publikacji naukowych uwzględniających szeroki zakres motywów przerzucania dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych. Najczęściej wskazywane przyczyny koncentrują się na aspektach podatkowych, nie wskazując innych czynników wpływających na decyzje podmiotów powiązanych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zjawiska przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych. W publikacji zaprezentowano istotę cen transferowych i reakcję podmiotów na opodatkowanie oraz przedstawiono powody przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych. Ponadto wskazano autorskie przykłady motywów stojących za tego rodzaju praktykami, przedstawiające ich wpływ na funkcjonowanie podmiotów powiązanych.

Na potrzeby niniejszego artykułu naukowego zastosowano przede wszystkim metodę analizy piśmiennictwa, która pozwala na określenie oryginalności oraz zasadności nowego podejścia do badanego zagadnienia naukowego. Metoda ta została wykorzystana do przeprowadzenia przeglądu polskojęzycznej oraz angielskojęzycznej literatury naukowej. Zastosowano również metodę wnioskowania. Wnioskowanie polega na wyprowadzeniu nowych wniosków (twierdzeń) na podstawie znanych faktów czy sytuacji. Zdaniem wyjściowym rozpoczynającym proces wnioskowania jest przesłanka [Apanowicz, 2002, s. 27, 72].

2. Pojęcie ceny transferowej

Termin *transfer pricing*, w polskiej nomenklaturze określany jako ceny transferowe [Pietrasik, Szymański, 2003, s. 9], obecny jest w dyskursie naukowym od lat 50. XX wieku za sprawą artykułu naukowego Hirshleifera zatytułowanego *On the economics of transfer pricing* [Hirshleifer, 1956, s. 172–184]. Warto jednak zaznaczyć, że debata naukowa na temat cen transferowych nie rozpoczęła się dopiero wraz z publikacją Hirshleifera. Już wcześniej zagadnienie to było analizowane przez innych badaczy, takich jak Dean czy Cook Jr., choć nie posługiwali się oni terminem *transfer pricing*. To właśnie Hirshleifer jako pierwszy wprowadził to określenie w literaturze naukowej w 1956 roku [Wyciśłok, 2014, s. 1; Hirshleifer, 1956, s. 172–184; Pietrasik, Szymański, 2003, s. 9–10; Dean, 1955; Cook Jr., 1955]. Natomiast najstarsze regulacje prawne dotyczące cen transferowych sięgają już 1917 roku, kiedy to w Stanach Zjednoczonych wprowadzono mechanizm umożliwiający alokację dochodów pomiędzy podmiotami powiązanymi [Hamaekers, 2001, s. 30; Lipka, 2023, s. 18].

Kwestie dotyczące opodatkowania transakcji między podmiotami powiązanymi pojawiły się w polskim systemie prawnym już w latach 30. XX wieku [Jamróży, 2023, s. 24]. Ich wprowadzenie wynikało przede wszystkim z istnienia różnic między systemami podatkowymi poszczególnych krajów, co umożliwiało zmniejszenie zobowiązań podatkowych poprzez przerzucanie dochodów pomiędzy powiązanymi przedsiębiorstwami działającymi w różnych

jurysdykcjach podatkowych [Banach i in., 2003, s. 4]. Pierwsza polska regulacja w tym zakresie znalazła się w art. 21 ust. 5 ustawy z dnia 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym, dodanym na mocy nowelizacji z 18 marca 1935 r. [Komer, Wiśniewski, 2015, s. 45; Dz.U. 1920 nr 82 poz. 550 z późn. zm.; Dz. U.R. P. nr 24 poz. 160, 161 i 162].

U podstaw zagadnienia cen transferowych leży założenie, że podmioty powiązane, dążąc do maksymalizacji swojego łącznego zysku, mogą przerzucać dochody między sobą za pomocą cen transferowych. Takie działanie opiera się na obniżeniu całkowitego obciążenia podatkowego, co jednocześnie zwiększa łączny zysk netto grupy kapitałowej. W rezultacie może dochodzić do sytuacji, w której dochód zostaje opodatkowany w innym kraju niż ten, w którym faktycznie powstał. W odpowiedzi na takie ryzyko państwa wprowadzają przepisy prawne mające na celu przeciwdziałanie tego rodzaju praktykom [Banach i in., 2003, s. 4; Podatki.gov.pl, 2024].

Tematyka cen transferowych została szczegółowo przedstawiona w zagranicznej literaturze naukowej. Eden i Rugman [1985, s. 1] zdefiniowali cenę transferową jako cenę stosowaną przy wewnętrznych transakcjach sprzedaży towarów i usług między oddziałami tego samego przedsiębiorstwa. Podobne ujęcie przedstawili Elliott i Emmanuel [2002, s. 158], wskazując, że ceny transferowe dotyczą polityki cenowej stosowanej przy rozliczeniach za towary, usługi oraz wartości niematerialne i prawne pomiędzy podmiotami powiązanymi. Natomiast Hamaekers [2001, s. 30] doprecyzował, że termin ten obejmuje wynagrodzenie za sprzedaż towarów, transfer wartości niematerialnych i prawnych, świadczenie usług oraz udzielanie pożyczek w ramach grupy powiązanych podmiotów.

Do polskiego systemu prawnego legalna definicja ceny transferowej została wprowadzona poprzez ustawę z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw [Dz.U. z 2018 r. poz. 2193], która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2019 r. Cenę transferową zdefiniowano jako „rezultat finansowy warunków ustalonych lub narzuconych w wyniku istniejących powiązań, w tym cenę, wynagrodzenie, wynik finansowy lub wskaźnik finansowy” [Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, 2018]. Dla prawidłowego zrozumienia tej definicji kluczowe jest przedstawienie poszczególnych jej elementów.

Jednym z elementów definicji ceny transferowej jest „rezultat finansowy”, czyli konsekwencja dokonanej transakcji [Wielki słownik języka polskiego, 2023, t. IV, s. 89]. Kosieradzki [2021, s. 38] podkreślił, że cena transferowa dotyczy już zrealizowanych transakcji. Mika [2021, s. 18–20] wskazał, że termin ten oznacza możliwość identyfikacji ceny transferowej po dokonaniu transakcji, a samo zawarcie umowy bez jej realizacji nie rodzi obowiązków dokumentacyjnych. Odpowiedź Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Finansów z dnia 16 kwietnia 2021 r. na interpelację poselską nr 19562 precyzuje, że zawarcie umowy przedwstępnej nie podlega obowiązkom dokumentacyjnym w zakresie cen transferowych. Wynika to z faktu, że oświadczenia woli zawarte w takiej umowie nie mają mierzalnej wartości ekonomicznej. Jednocześnie wskazał, że dopiero zawarcie umowy przyrzeczonej mogłoby stanowić podstawę

do określenia wartości transakcji w rozumieniu przepisów o cenach transferowych [Odpowiedź na interpelację poselską, 2021].

Sformułowanie „warunki narzucone lub ustalone w wyniku istniejących powiązań” wskazuje, że nie każda transakcja między podmiotami powiązanymi podlega regulacjom cen transferowych – tylko te wynikające z tych powiązań. Minister Finansów w interpretacji ogólnej nr DCT1.8203.4.2020 z 29 grudnia 2021 r. podkreślił, że samo istnienie powiązań nie oznacza automatycznie zawierania transakcji w rozumieniu przepisów o cenach transferowych [Interpretacja ogólna nr DCT1.8203.4.2020, s. 3–4].

Termin „powiązania” odnosi się do relacji występujących pomiędzy podmiotami powiązanymi. Powiązania te należy rozpatrywać w kontekście posiadania zagranicznego zakładu, wywierania znaczącego wpływu, występowania sztucznych struktur właścicielskich, a w pewnych okolicznościach również obecności wspólników i komplementariuszy [Dz.U. z 2023 r. poz. 2805 z późn. zm., art. 11a ust. 1 pkt 3–5]. Feinschreiber [2004, s. 4] podkreślił, że relacja pomiędzy stronami transakcji wpływa na sposób ustalania cen transakcji zawieranych między tymi podmiotami.

Termin „cena” oznacza wartość wyrażoną w pieniądzu [Wielki słownik języka polskiego, 2023, t. I, s. 396]. Zatem cena transferowa to m.in. cena sprzedaży lub zakupu, którą należy analizować pod kątem zgodności z warunkami rynkowymi, sprawdzając, czy podmioty niepowiązane zawarłyby podobną transakcję na takich warunkach [Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych z dnia 31 marca 2021 r. nr 3, s. 16–18.].

Termin „wynagrodzenie” oznacza zapłatę za pracę [Wielki słownik języka polskiego, 2023, t. V, s. 486]. W kontekście cen transferowych wynagrodzenie obejmuje m.in. wynagrodzenie za restrukturyzację, poręczenia, gwarancje, odsetki od pożyczek czy prowizje dla agentów [Dz.U. z 2023 r. poz. 1895, § 2 pkt 4; Sobieszek, 2023, s. 574; Jeliński, 2023, s. 310; Danielewicz, Wójcik, 2021, s. 26].

Kolejnym elementem definicji ceny transferowej jest „wynik”, czyli osiągnięty efekt działań, rezultat [Wielki słownik języka polskiego, 2023, t. V, s. 488]. Terminy „wynik” i „rezultat” są synonimami [Synonim.net; Kosieradzki, 2021, s. 38], co prowadzi do nieścisłości w określeniu ceny transferowej jako rezultatu finansowego. W literaturze przedmiotu wynik finansowy jest utożsamiany z rezultatem finansowym [Kubista, 2023, s. 44]. Wynik finansowy to parametr ekonomiczny oceniający efektywność działalności podmiotu i kluczowa informacja dla odbiorców sprawozdań finansowych [Artienwicz i in., 2020, s. 10].

Kolejnym elementem definicji ceny transferowej są „wskaźniki finansowe”, czyli miary ilustrujące sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa [Wielki słownik języka polskiego, 2023, t. V, s. 358]. W przepisach podatkowych dotyczących cen transferowych określono je jako relację co najmniej dwóch danych finansowych [Dz.U. z 2023 r. poz. 1129, § 2 ust. 1 pkt 4]. Przykładem ceny transferowej wyrażonej jako wskaźnik finansowy może być narzut operacyjny stosowany w danej transakcji [Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych z dnia 1 grudnia 2021 r. nr 4, s. 9, 21–23].

W definicji ceny transferowej występuje także sformułowanie „w tym”, co wskazuje, że rezultat finansowy obejmuje nie tylko cenę, wynagrodzenie, wynik finansowy czy wskaźnik finansowy. Oznacza to, że ustawodawca przewidział otwarty katalog rezultatów finansowych, które mogą być uznane za cenę transferową [Kosieradzki, 2021, s. 38–39].

Ceny transferowe powinny być ustalane zgodnie z zasadą ceny rynkowej (ang. *arm's length principle*), co oznacza, że podmioty powiązane muszą określać je w taki sposób, jakby transakcja była zawierana między niezależnymi podmiotami. Innymi słowy, warunki transakcji powinny odpowiadać tym, które występowałyby w porównywalnych okolicznościach na rynku między niepowiązanymi stronami [Dz.U. z 2023 r. poz. 2805 z późn. zm., art. 11c ust. 1].

Pojęcie ceny transferowej zostało wprowadzone do polskiego systemu prawnego zaledwie kilka lat temu. Jednak w polskojęzycznej literaturze przedmiotu termin ten był stosowany już wcześniej. W latach 90. XX wieku Krzewski, Maliszewski oraz Michalak zauważyli, że „dążąc do zmniejszenia całkowitych zobowiązań podatkowych, niektóre koncerny wielonarodowe manipulują cenami w obrotach między krajami o różnych systemach prawnych i stawkach podatkowych. Próbują przez to skumulować maksymalną kwotę swego zysku w państwach o najniższych podatkach. Zjawisko takie zyskało nazwę «*transfer pricing*», tłumaczoną na polski jako stosowanie cen transferowych” [Krzewski, Maliszewski, Michalak, 1997, s. 25]. Tymczasem Dereń wskazała, że „z cenami transferowymi w obrocie międzynarodowym mamy do czynienia wówczas, gdy:

- w wyniku powiązań zostają ustalone lub narzucone warunki różniące się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne podmioty, oraz
- w wyniku przyjęcia tych warunków podmiot nie wykazuje dochodów albo wykazuje dochody niższe od tych, jakich należałoby oczekiwać, gdyby związek ten istniał” [Dereń, 1998, s. 37–38].

Przytoczone powyżej definicje nadają cenom transferowym negatywny wydźwięk. Jednak w latach 2000. zaczęto publikować coraz więcej prac naukowych, które przedstawiały to zagadnienie w sposób bardziej neutralny. Kotowska wskazała, że ceny transferowe to „ceny stosowane w transakcjach pomiędzy podmiotami powiązanymi. Samo pojęcie ma charakter neutralny, a odrębność pojęcia cen transferowych od cen w ogóle wynika z faktu, że determinują one wysokość podatku, jaki korporacja, działająca w formie grupy podmiotów powiązanych w skali międzynarodowej, zapłaci w danym państwie” [Kotowska, 2010, s. 121]. Z kolei Kuchciak zauważyła, że „w przypadku transakcji dokonywanych między podmiotami powiązanymi obowiązuje cena transferowa (*transfer pricing*), która powinna odpowiadać wysokości ceny rynkowej, ale w praktyce nie zawsze tak jest” [Kuchciak, 2008, s. 37–40].

Przytoczone definicje pokazują, że w przeszłości ceny transferowe były postrzegane głównie w negatywnym kontekście, ale z czasem nastąpiła jednak stopniowa ewolucja w rozumieniu tego pojęcia – od pejoratywnych skojarzeń ku bardziej neutralnych interpretacji. Ta zmiana nie jest przypadkowa, lecz wynika z dynamicznych przemian gospodarczych, takich jak globalizacja, które wpłynęły na sposób postrzegania i regulowania cen transferowych.

Ceny transferowe nie są nielegalne. Nielegalne jest natomiast ustalanie ich w sposób naruszający zasadę ceny rynkowej [Kaur i in., 2015, s. 383]. Aby ocenić, czy ceny transferowe zostały określone zgodnie z warunkami rynkowymi, organy państwowe analizują dokumentację podatkową dotyczącą cen transferowych. Dokumentacja ta pełni rolę dowodową, umożliwiając podmiotom powiązanym wykazanie, że stosowane przez nie ceny transferowe są zgodne z zasadą ceny rynkowej [Jamroży, 2023, s. 24]. Ze względu na złożoność tego zagadnienia wykrycie nierynkowych cen transferowych stanowi dla organów państwowych wyzwanie i wiąże się z wysokimi kosztami [Kaur i in., 2015, s. 396].

3. Reakcje podatników na opodatkowanie

Podatek stanowi dodatkowy koszt prowadzenia działalności gospodarczej, który ogranicza możliwości finansowe podatników. Dlatego podejmowanie działań zmierzających do minimalizowania obciążeń podatkowych jest naturalną reakcją przedsiębiorców [Szłęzak-Matusiewicz, 2008, s. 17; Rybarski, 1935, s. 218]. W literaturze naukowej zachowania podatników w odpowiedzi na opodatkowanie określa się mianem reakcji podatników na opodatkowanie.

Rybarski wyróżnił cztery podstawowe reakcje na opodatkowanie: przystosowanie się do podatku, ukrycie się przed podatkiem, legalne wymknięcie się spod podatku oraz przerzucanie podatków. Przystosowanie przedstawił jako dostosowanie działalności do warunków podatkowych. Ukrywanie wyjaśnił jako nielegalne uchylene się od opodatkowania, np. zatajenie części przychodów przed organami podatkowymi. Legalne wymknięcie się spod podatku opisał jako ograniczenie działalności lub zmianę struktury wydatków, mające na celu obniżenie zobowiązań podatkowych. Przerzucanie podatku opisał jako przenoszenie jego ciężaru na innych, np. poprzez podniesienie cen produktów lub usług [Rybarski, 1935, s. 218–224].

Pietrewicz podzielił reakcje podatników w podobny sposób, dodając jednak nadrobienie podatku oraz wycofanie się z działalności opodatkowanej. Nadrobienie podatku wyjaśnił jako podejmowanie działań rekompensujących obciążenie podatkowe, np. poprzez redukcję kosztów lub zwiększenie sprzedaży. Wycofanie się z działalności opodatkowanej opisał jako rezygnację z danej formy działalności lub zmianę na taką, która podlega niższemu opodatkowaniu [Pietrewicz, 1994, s. 64–68].

Bernal wyróżnił dodatkowo odmowę zapłaty podatku oraz eliminowanie lub ograniczenie zdarzeń wywołujących opodatkowanie. To pierwsze wyjaśnił jako formę protestu społecznego wobec obowiązku uiszczania podatków. Eliminowanie lub ograniczenie zdarzeń wywołujących opodatkowanie opisał jako rezygnację z transakcji obciążonych podatkiem [Bernal, 2008, s. 16–26].

W kontekście strategii podatkowych ważne jest rozróżnienie między unikaniem opodatkowania a uchylaniem się od podatku. Unikanie opodatkowania to działanie legalne, które polega na wykorzystywaniu dostępnych mechanizmów, takich jak ulgi, zwolnienia czy odliczenia

podatkowe. Może obejmować również planowanie podatkowe w ramach obowiązujących przepisów. Jednak w sytuacji wykorzystania luk prawnych do minimalizacji zobowiązań, unikanie opodatkowania bywa określane jako działanie na granicy prawa. Z kolei uchylanie się od opodatkowania to działanie nielegalne, obejmujące m.in. fałszowanie dokumentów, zatajenie dochodów czy prowadzenie działalności w szarej strefie [Szłęzak-Matusiewicz, 2008, s. 18; Wyrok WSA z 21 kwietnia 2005 r., sygn. I SA/Wr 3065/03; Nawrot, 2018, s. 44; Werner, 2018, s. 12; Jamroży, Kudert 2013, s. 23].

4. Kontrole podatkowe i kontrole celno-skarbowe w obszarze cen transferowych

Według szacunków OECD z 2013 roku globalne uszczuplenie dochodów z podatku od osób prawnych w wyniku praktyk BEPS (ang. *Base Erosion and Profit Shifting*) wynosi od 4% do 10% globalnych wpływów z ww. podatku, co odpowiada kwocie od 100 do 240 miliardów USD rocznie. Manipulowanie cenami transferowymi uznano za jedną z głównych praktyk BEPS [OECD, 2016].

Tematyka przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych stanowi obszar szczególnego zainteresowania również polskich organów podatkowych, które intensyfikują działania kontrolne w celu przeciwdziałania nieprawidłowościom w rozliczeniach podatkowych. Z raportu pt. *Kontrole cen transferowych w 2023 roku*, opublikowanego przez firmę Deloitte Polska, wynika, że w latach 2019–2023 średnia liczba przeprowadzanych kontroli podatkowych i kontroli celno-skarbowych w zakresie cen transferowych (dalej zwanych kontrolami) utrzymywała się na wysokim poziomie, wynosząc około 337 rocznie. W tym okresie średnio 154 kontrole rocznie kończyły się doszacowaniem dochodu, co wskazuje na wysoką skuteczność działań organów skarbowych [Deloitte Polska, 2024].

Na podstawie analizy wyżej wymienionego raportu należy stwierdzić, że skala finansowa ujawnianych nieprawidłowości wynosiła średnio około 6,77 mln PLN jako kwota doszacowanego dochodu w latach 2019–2023 na kontrolę zakończoną doszacowaniem. Dane te potwierdzają, że organy podatkowe konsekwentnie monitorują transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi, koncentrując się na wykrywaniu przypadków przerzucania dochodów [Deloitte Polska, 2024].

5. Przerzucanie dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych

Przerzucanie dochodów z wykorzystywaniem cen transferowych jest przedmiotem zainteresowania nie tylko organów państwowych, ale również naukowców. W literaturze przedmiotu wskazano, że mechanizm ten może przyjmować następujące formy [Wyciślik, 2014, s. 444]:

- fikcyjne usługi na rzecz podmiotów powiązanych – dokumentowanie świadczeń, które w rzeczywistości nie miały miejsca;
- ustalanie niekorzystnych warunków transakcyjnych – celowe narzucanie jednej ze stron transakcji warunków odbiegających od rynkowych;
- nieuzasadnione wydatki na rzecz podmiotów powiązanych – ponoszenie kosztów, które nie mają związku z ich faktycznymi przychodami.

Powyżej przedstawione działania mogą mieć na celu minimalizację łącznego zobowiązania podatkowego w ramach grupy podmiotów powiązanych. Przerzucenie dochodów do podmiotu korzystającego z ulg podatkowych lub zwolnień skutkuje obniżeniem łącznego obciążenia podatkowego grupy kapitałowej [Dmowski, 2006, s. 23]. Podmioty powiązane często dążą do zmniejszenia zobowiązania podatkowego również w inny sposób. Realizują to poprzez przerzucanie dochodów do podmiotów działających w rajach podatkowych, niezależnie od faktycznej skali ich działalności. Taki zabieg pozwala im unikać wyższych obciążeń podatkowych, które musiałyby ponieść, gdyby wykazywały dochody w krajach o wyższych stawkach podatkowych, gdzie rzeczywiście zostały one wypracowane [Pun, 2017, s. 288].

Podmioty powiązane mają swobodę kształtowania wysokości cen transferowych w określonym zakresie, przy zachowaniu zgodności z obowiązującymi regulacjami prawnymi, w szczególności z zasadą ceny rynkowej. Dzięki wzajemnym powiązaniom podmioty te mogą ustalać ceny transferowe w sposób umożliwiający optymalizację rozkładu kosztów i przychodów pomiędzy jednostkami w grupie kapitałowej. W efekcie mogą one wpływać na terytorialny rozkład dochodu grupy [Jamroży, 2011, s. 33].

Ceny transferowe odgrywają kluczową rolę zarówno z perspektywy podmiotów powiązanych, jak i organów podatkowych, ponieważ ich poziom bezpośrednio oddziałuje na wyniki finansowe poszczególnych jednostek, a w konsekwencji – na wysokość łącznego zobowiązania podatkowego grupy kapitałowej. Jak wskazano wcześniej, w niektórych przypadkach wykorzystywane są one jako narzędzie do przerzucania dochodów w celu minimalizacji obciążeń podatkowych [Kaur i in., 2015, s. 383–397]. Jednakże w literaturze przedmiotu wskazano, że przerzucanie dochodów z wykorzystaniem cen transferowych może również wynikać z innych motywów biznesowych, takich jak [Komer, Wiśniewski, 2015; Dmowski, 2006, s. 23; Jamroży, Kudert, 2013, s. 149]:

- zwiększenie zdolności kredytowej – przerzucenie dochodów do podmiotu ubiegającego się o finansowanie może poprawić jego sytuację finansową, zwiększając szanse na uzyskanie kredytu (od podmiotu niepowiązanego) na korzystnych warunkach;
- podwyższenie wynagrodzeń kadry zarządzającej – alokacja dochodów na rzecz jednostki dominującej, która wypłaca premie dla członków zarządu, może umożliwić wypłatę wyższych premii;
- wzmocnienie pozycji strategicznego podmiotu powiązanego należącego do grupy kapitałowej – poprawa wyników finansowych kluczowej jednostki może przyczynić się do lepszej oceny grupy kapitałowej na rynku oraz zwiększenia wiarygodności wobec kontrahentów i inwestorów;

- redukcja masy upadłościowej – przerzucenie dochodów z jednostki zagrożonej niewypłacalnością (do innego podmiotu) może skutkować ograniczeniem jej majątku, co wpływa na zakres roszczeń wierzycieli.

Podmioty powiązane decydują się na przerzucanie dochodów nie tylko ze względów wyżej opisanych, ale również z innych przyczyn ekonomicznych i strategicznych. Jednym z takich motywów jest zwiększenie konkurencyjności rynkowej. W celu poprawy pozycji nowego produktu na rynku zagranicznym grupy kapitałowe często stosują strategię ustalania niższych cen transferowych dla towarów i usług nabywanych w ramach grupy. Takie podejście pozwala spółkom zależnym oferować atrakcyjniejsze ceny na rynkach lokalnych, co wzmacnia ich przewagę konkurencyjną. Innym istotnym czynnikiem jest zarządzanie ryzykiem związanym z sytuacją makroekonomiczną państw, w których funkcjonują podmioty powiązane. W sytuacji zagrożenia deprecjacją waluty lub wysoką inflacją przedsiębiorstwa mogą dostosowywać ceny transferowe, aby chronić wartość swoich aktywów i minimalizować ryzyko finansowe wynikające z niestabilnej sytuacji gospodarczej [Lin, Chang, 2010, s. 1218–1219].

Autorka niniejszego artykułu zauważyła, że w literaturze przedmiotu brakuje publikacji naukowych uwzględniających szerszy zakres motywów przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych. Najczęściej wskazywane motywy nie wyczerpują pełnego obrazu tego zjawiska, dlatego autorka przedstawiła inne czynniki, wśród których wyróżniła między innymi:

- ochronę przed restrykcjami regulacyjnymi – przerzucanie dochodów do jurysdykcji o mniej restrykcyjnych przepisach prawnych dotyczących kontroli działalności gospodarczej czy sprawozdawczości finansowej;
- unikanie ograniczeń w transferze środków finansowych – przerzucanie dochodów do krajów, w których nie obowiązują restrykcje dotyczące wypłat dywidend czy przepływu kapitału;
- zwiększenie reinwestowanych zysków – przerzucanie dochodów do podmiotu działającego w kraju oferującym korzystne warunki dla reinwestowania zysków;
- zarządzanie płynnością finansową – przerzucanie dochodów do jednostek, które potrzebują większych zasobów finansowych do realizacji strategicznych projektów;
- lepsza alokacja kosztów badawczo-rozwojowych – przerzucanie dochodów do podmiotów prowadzących intensywne prace badawczo-rozwojowe, aby zwiększyć korzystanie z ulg podatkowych i benefitów dla innowacyjnych przedsiębiorstw;
- zwiększenie dostępu do finansowania publicznego – przerzucanie dochodów do krajów, w których podmioty mogą korzystać z preferencyjnych dotacji lub innych form wsparcia rządowego;
- minimalizacja kosztów *compliance* – przerzucanie dochodów do jurysdykcji podatkowych, gdzie obowiązki sprawozdawcze są mniej kosztowne;
- minimalizacja kosztów środowiskowych – przerzucanie dochodów do państw o mniej rygorystycznych przepisach dotyczących emisji CO₂ i innych kosztów środowiskowych;
- zwiększenie prawdopodobieństwa uzyskania pożądaných interpretacji podatkowych – przerzucanie dochodów do krajów, gdzie można uzyskać korzystne interpretacje podatkowe (tj. pożądane przez podmioty należące do grupy kapitałowej);

- unikanie kosztów wynikających z polityki antymonopolowej – przerzucanie dochodów do krajów, w których prawo konkurencji jest mniej restrykcyjne;
- minimalizacja wpływu regulacji antykorupcyjnych – przerzucanie dochodów do jurysdykcji, gdzie przepisy dotyczące przeciwdziałania korupcji są mniej restrykcyjne;
- unikanie obowiązków dokumentacyjnych w zakresie cen transferowych – celowe obniżanie wartości transakcji między podmiotami powiązanymi tak, aby nie przekraczały one progów dokumentacyjnych, co pozwala na uniknięcie obowiązku sporządzania dokumentacji cen transferowych oraz związanych z tym kosztów administracyjnych.

Zaprezentowane przykłady potwierdzają, że przerzucanie dochodów z wykorzystaniem cen transferowych może wynikać z szerokiego zakresu czynników, obejmujących zarówno kwestie podatkowe, jak i strategiczne, finansowe czy regulacyjne.

Podmioty powiązane dążą do optymalizacji swoich zobowiązań podatkowych, minimalizacji kosztów oraz zwiększenia elastyczności finansowej, co często skłania je do przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych. Chociaż niektóre praktyki w tym zakresie mieszczą się w granicach legalnej optymalizacji podatkowej, inne mogą prowadzić do uchylania się od opodatkowania, co wiąże się z ryzykiem sankcji i sporów z organami skarbowymi. W obliczu rosnących wymagań dotyczących przejrzystości finansowej oraz wzmożonych kontroli przedsiębiorstwa muszą dostosowywać swoje strategie do zmieniających się regulacji, aby uniknąć negatywnych konsekwencji prawnych i reputacyjnych.

Granica między legalnym a nielegalnym przerzucaniem dochodów z wykorzystaniem cen transferowych jest bardzo cienka i często zależy od okoliczności, intencji podmiotów powiązanych oraz interpretacji obowiązujących przepisów prawnych. Praktyki zgodne z obowiązującymi regulacjami prawnymi, takie jak optymalizacja podatkowa w ramach cen transferowych wyznaczanych zgodnie z zasadą ceny rynkowej, mogą stanowić istotny element strategii grupy kapitałowej, pozwalający na efektywne zarządzanie obciążeniami podatkowymi oraz zwiększenie konkurencyjności na rynku międzynarodowym. Jednakże działania o charakterze agresywnym, polegające na sztucznym zawyżaniu lub zaniżaniu wartości transakcji zawieranych między podmiotami powiązanymi w celu manipulacji podstawą opodatkowania, mogą prowadzić nie tylko do naruszeń prawa oraz zasad uczciwej konkurencji, ale również do negatywnych konsekwencji reputacyjnych czy finansowych grupy kapitałowej.

6. Podsumowanie

Ceny transferowe odgrywają istotną rolę w działalności podmiotów powiązanych, zarówno w kontekście optymalizacji podatkowej, jak i strategicznego zarządzania finansami. Ich odpowiednie kształtowanie może przyczynić się do zwiększenia efektywności operacyjnej, lepszego alokowania zasobów oraz uzyskania przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie stanowią obszar wymagający szczególnej uwagi organów państwowych ze względu na możliwość

wykorzystywania ich do przerzucania dochodów i minimalizowania obciążeń podatkowych w sposób budzący wątpliwości etyczne i prawne.

Przerzucanie dochodów z wykorzystaniem cen transferowych jest przedmiotem zainteresowania zarówno organów państwowych, jak i naukowców. Mechanizm ten może obejmować m.in. fikcyjne usługi, ustalanie niekorzystnych warunków transakcyjnych oraz ponoszenie nieuzasadnionych wydatków, co często prowadzi do minimalizacji zobowiązań podatkowych grup kapitałowych. Ceny transferowe umożliwiają optymalizację rozkładu dochodów i kosztów w ramach grupy, co może wpływać na terytorialny podział dochodów oraz zmniejszenie obciążeń podatkowych.

Choć często wymienianym celem przerzucania dochodów z wykorzystaniem cen transferowych jest optymalizacja podatkowa, może ono wynikać również z innych motywów, takich jak poprawa zdolności kredytowej, zwiększenie wynagrodzeń kadry zarządzającej, wzmocnienie pozycji strategicznych podmiotów grupy czy ograniczenie masy upadłościowej zagrożonych jednostek. Dodatkowo, podmioty powiązane wykorzystują ceny transferowe do zwiększania konkurencyjności rynkowej, zarządzania ryzykiem walutowym i inflacyjnym oraz minimalizacji kosztów *compliance*.

Granica między legalnym a nielegalnym przerzucaniem dochodów jest bardzo cienka i często zależy od intencji podmiotów powiązanych. Praktyki zgodne z obowiązującymi regulacjami mogą służyć efektywności operacyjnej, podczas gdy działania agresywne, takie jak manipulowanie wartościami transakcji, mogą prowadzić do naruszenia zasad uczciwej konkurencji i prawa podatkowego. W związku z tym regulacje dotyczące cen transferowych odgrywają istotną rolę w ograniczaniu niepożądanych praktyk.

Bibliografia

Dokumenty prawne

1. Interpretacja ogólna nr DCT1.8203.4.2020 Ministra Finansów z dnia 29 grudnia 2021 r. w sprawie definicji transakcji kontrolowanej.
2. Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych z dnia 1 grudnia 2021 r. nr 4: metoda marży transakcyjnej netto.
3. Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych z dnia 31 marca 2021 r. nr 3: metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej.
4. Odpowiedź z 16 kwietnia 2021 r. na interpelację poselską nr 19562, znak sprawy: DCT2.054.1.2021.
5. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. z 2023 r. poz. 1129).
6. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 sierpnia 2022 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. z 2023 r. poz. 1895).

7. Ustawa z dnia 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym (Dz.U. 1920 nr 82 poz. 550, z późn. zm.).
8. Ustawa z dnia 18 marca 1935 r. o zmianie ustawy o państwowym podatku dochodowym (Dz. U.R.P. nr 24 poz. 160, 161 i 162).
9. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2023 r. poz. 2805, z późn. zm.).
10. Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r. poz. 2193).
11. Wyrok WSA z 21 kwietnia 2005 r., sygn. I SA/Wr 3065/03.

Wydawnictwa zwarte

1. Apanowicz, J. (2002). *Metodologia ogólna*. Gdynia: Wydawnictwo Diecezji Pelpińskiej „Bernardinum”.
2. Artienwicz, N., Bartoszewicz, A., Cygańska, M., Wójtowicz, P. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego w Polsce. Teoria – praktyka – stan badań*. Katowice: Wydawnictwo IUS PUBLI-CUM.
3. Banach, J., Lebda, S., O’Shaughnessy, M., Reszka, A., Szydłowska, K., Wiewiórka, P. (2003). *Ceny transferowe*. Warszawa: C.H. Beck.
4. Bernal, A. (2008). *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczania*. Warszawa: Difin.
5. Cottani, G., Lang, M., Petruzzi, R., Strock, A. (2019). *Fundamentals of Transfer Pricing: A Practical Guide*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.
6. Danielewicz, M., Wójcik, I. (2021). *Wytyczne w zakresie cen transferowych dla transakcji finansowych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
7. Deloitte Polska (2024). *Kontrole cen transferowych w 2023 r. | statystyki | orzecznictwo | interpretacje*. Warszawa.
8. Dereń, A. (1998). *Przerzucanie dochodów. Transfer pricing. Co należy o tym wiedzieć?* Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego.
9. Dmowski, A. (2006). *Ceny transferowe. Analiza regulacji prawnych. Przykłady dokumentacji podatkowej*. Warszawa: Difin.
10. Eden, L., Rugman, A. (1985). *Multinationals and Transfer Pricing*. Sydney: Croom Helm.
11. Elliott, J., Emmanuel, C. (2002). International Transfer Pricing. W: *The International Taxation System* (s. 158), A. Lymer, J. Hasseldine (eds.). New York: Springer Science+Business Media New York.
12. Feinschreiber, R. (2004). *Transfer Pricing Methods: An Applications Guide*. New Jersey: John Wiley and Sons.
13. Jamróży, M. (2023). Obowiązek dokumentacyjny – definicje, progi istotności, elementy, zarządzanie dokumentacją. W: *Dokumentacja podatkowa cen transferowych* (s. 24), M. Jamróży (red.). Gdańsk: ODDK.
14. Jamróży, M., Kudert, S. (2013). *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*. Warszawa: Wolters Kluwer.

15. Jeliński, M. (2023). Działalność agenta. W: *Dokumentacja podatkowa cen transferowych* (s. 310), M. Jamróży (red.). Gdańsk: ODDK.
16. Komer, W., Wiśniewski, P. (2015). *Ceny transferowe*. Warszawa: Difin.
17. Konrad, K.A., Schön, W. (eds.) (2012). *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*. Munich: Springer.
18. Kosieradzki, T. (2021). Definicje legalne. W: *Ceny transferowe. Analizy porównawcze, dokumentacje, compliance* (s. 38–39), T. Kosieradzki, R. Piekarz, A. Rynkowska. Warszawa: Wolters Kluwer.
19. Kosieradzki, T., Piekarz, R., Rynkowska, A. (2021). *Ceny transferowe. Analizy porównawcze, dokumentacje, compliance*. Warszawa: Wolters Kluwer.
20. Krzewski, M., Maliszewski, C., Michalak, S. (1997). *Transfer pricing. Przerzucanie dochodów, metody kontroli, konsekwencje podatkowe*. Warszawa: Difin.
21. Kubista, B. (2023). *Dokumentacja cen transferowych jako instrument ochrony podatnika*. Warszawa: Wolters Kluwer.
22. Lipka, K. (2023). *Ceny transferowe. Standardy, charakter prawny, mechanizmy tworzenia*. Warszawa: Wolters Kluwer.
23. Mika, J.F. (2019). *Dokumentacje podatkowe*. Warszawa: C.H. Beck.
24. Mika, J.F. (2021). *Ceny transferowe. Komentarz do rozporządzeń. Metody szacowania i analizy cen transferowych. Obowiązki sprawozdawcze. Strategia podatkowa. Schematy podatkowe MDR. Przykłady*. Warszawa: C.H. Beck.
25. Monsenego, J. (2023). *Introduction to Transfer Pricing*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.
26. Nawrot, R.A. (2018). *Międzynarodowe unikanie opodatkowania dochodu i jego regulacje w prawie polskim*. Warszawa: Difin.
27. OECD (2016). *BEPS Project Explanatory Statement: 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing.
28. Pietrasik, A., Szymański, K.G. (2003). *Ceny transferowe – istota – szacowanie cen – ryzyka podatkowe – dokumentacja podatkowa*. Gdańsk: ODDK.
29. Pietrewicz, M. (1994). *Polityka fiskalna*. Warszawa: Poltext.
30. Rybarski, R. (1935). *Nauka skarbowości*. Warszawa.
31. Sobieszek, M. (2023). Pożyczki lub kredyty. W: *Dokumentacja podatkowa cen transferowych* (s. 574), M. Jamróży (red.). Gdańsk: ODDK.
32. Szlęzak-Matusiewicz, J. (2008). *Zarządzanie podatkami*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
33. Werner, A. (2018). Istota unikania opodatkowania. W: *Klauzula przeciwko unikaniu opodatkowania* (s. 12), D. Gajewski (red.). Warszawa: Wolters Kluwer.
34. *Wielki słownik języka polskiego* (2023). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, t. I.
35. *Wielki słownik języka polskiego* (2023). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, t. IV.
36. *Wielki słownik języka polskiego* (2023). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, t. V.
37. Wittendorff, J. (2010). *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.

38. Wyciśłok, J. (2014). *Ceny transferowe. Przedsiębiorstwa powiązane, przeliczanie dochodów*. Warszawa: C.H. Beck.

Artykuły naukowe

1. Cook, Jr.P.W. (1955). Decentralization and the Transfer-Price Problem, *Journal of Business*, 28(2), s. 87–94.
2. Dănilă, A., Mocanu, G. (2023). Transfer Prices Report. Case Study in Romania, *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*, 23(1), s. 902–909.
3. Dean, J. (1955). Decentralization and Intra-Company Pricing, *Harvard Business Review*, 33(4), s. 65–74.
4. Hamaekers, H. (2001). Arm's Length – How Long?, *International Transfer Pricing Journal*, 8(2), s. 30.
5. Hirshleifer, J. (1956). On the Economics of Transfer Pricing, *The Journal of Business*, 29, s. 172–184.
6. Ignat, I. (2021). Practical Approach Regarding the Benchmark Study in the Context of a Transfer Pricing Analysis, *Annals – Economy Series*, 6, s. 119–125.
7. Jamróży, M. (2011). Zarządzanie ryzykiem podatkowym poprzez dokumentację podatkową, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 40(667), s. 33.
8. Kaur, M., Kaur, J., Kaur, J. (2015). Transfer Pricing Policies and Tax Manipulations, *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(1), s. 383–397.
9. Kotowska, E. (2010). Ochrona dochodów publicznych poprzez regulacje prawne dotyczące cen transferowych, *Postępy Techniki Przetwórstwa Spożywczego*, 1, s. 121.
10. Kuchciak, I. (2008). Wykorzystanie cen transferowych w transakcjach z podmiotami zlokalizowanymi w rajach podatkowych, *Przegląd Organizacji*, nr 12(827), s. 37–40.
11. Lin, C.W., Chang, H.C. (2010). Motives of Transfer Pricing Strategies – Systemic Analysis, *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), s. 1218–1219.
12. Pun, G. (2017). Base Erosion and Profit Shifting: How Corporations Use Transfer Pricing to Avoid Taxation, *Boston College International and Comparative Law Review*, 40(2), s. 288.
13. Sulik-Górecka, A. (2019). Ocena kierunków zmian regulacji prawnych w zakresie cen transferowych w Polsce, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 386, s. 95–107.

Materiały internetowe

1. Podatki.gov.pl (2024). *ABC cen transferowych*, <https://www.podatki.gov.pl/ceny-transferowe/abc-cen-transferowych/> (dostęp: 16.02.2025).
2. Sejm Rzeczypospolitej Polskiej (2018). *Przebieg procesu legislacyjnego – druk nr 2860*, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=2860> (dostęp: 16.02.2025).
3. Synonim.net, *Synonimy*, <https://synonim.net/synonim/rezultat> (dostęp: 16.02.2025).

Motives Behind Profit Shifting Through Transfer Pricing

Abstract

Transfer pricing is an element of transactions between related entities, playing a key role in financial management and tax optimisation. At the same time, it can serve as a tool for profit shifting, aimed at reducing tax burdens as well as pursuing other financial and business strategies. This article explores the concept of transfer pricing, taxpayers' responses to taxation, and the mechanisms of profit shifting through transfer pricing. It presents various motives behind profit shifting through transfer pricing. It also highlights that there is often a fine line between legal and illegal use of these mechanisms, which may depend on the context and intentions of the related entities.

Keywords: transfer pricing, related entities, profit shifting
