

Martyna Gawlas

e-mail: 177511@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0009-8190-9040

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Ryzyko podatkowe wynikające z wyceny wartości niematerialnych na potrzeby ustalenia cen transferowych

DOI: 10.15611/2024.44.4.05

JEL Classification: H26, K34

Streszczenie: Wiarygodna wycena wartości niematerialnych stanowi wyzwanie dla podatników. Brak jednolitych standardów wyceny, subiektywność oceny wartości niematerialnych aktywów, zmienność ich wartości oraz różnorodność metod wyceny stwarzają przedsiębiorstwom ryzyko nieprawidłowej oceny tych aktywów. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju wyróżniła kategorię trudnych do wyceny wartości niematerialnych, stwierdziwszy, że mogą być one elementem agresywnej optymalizacji podatkowej. Na podmioty powiązane, dokonujące między sobą transakcji dotyczącej trudnych do wyceny wartości niematerialnych, nakładane są dodatkowe obowiązki sprawozdawcze w zakresie raportowania schematów podatkowych i dokumentacji cen transferowych. Podatnicy w związku z identyfikacją trudnych do wyceny wartości niematerialnych muszą zmierzyć się z dodatkowym ryzykiem podatkowym. Celem artykułu jest przedstawienie możliwych rozwiązań minimalizujących ryzyko podatkowe, wynikające z przeprowadzenia transakcji dotyczącej trudnych do wyceny wartości niematerialnych. Zastosowane w artykule metody badawcze obejmują analizę aktów prawnych, przegląd publikacji oraz wnioskowanie przez dedukcję.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, wartości niematerialne, schematy podatkowe, wycena wartości niematerialnych

© 2024 Martyna Gawlas

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Gawlas, M. (2024). Ryzyko podatkowe wynikające z wyceny wartości niematerialnych na potrzeby ustalenia cen transferowych. W: M. Biernacki, R. Kowalak (red.), *Rachunkowość* (s. 48-55). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

1. Wstęp

Rozwój procesów internacjonalizacji i globalizacji powoduje wzrost pozycji korporacji transnarodowych w światowej gospodarce (Rogaczewski, 2019, s. 31), a co za tym idzie, zabezpieczenie się przed ryzykiem podatkowym wynikającym ze specyfiki cen transferowych staje się ważnym i niezbędnym elementem ich strategii podatkowej. Na przestrzeni ostatnich kilku lat przedsiębiorstwa znacznie częściej były poddawane czynnościom sprawdzającym lub kontrolom podatkowym przez organy

administracji skarbowej, które coraz skrupulatniej analizują procesy ustalania cen transferowych, zwłaszcza dotyczące wyceny wartości niematerialnych.

Ryzyko podatkowe związane z oceną wartości niematerialnych w transakcjach między jednostkami gospodarczymi stanowi aktualnie kluczowe wyzwanie dla wielu jednostek operujących na krajowym i międzynarodowym rynku. Oceniając niematerialne aktywa, takie jak marki, patenty czy prawa autorskie, przedsiębiorstwa muszą zmierzyć się z brakiem jednoznacznych kryteriów wyceny, co prowadzi do powstania ryzyka podatkowego. Z tego powodu ciągle rośnie wśród przedsiębiorstw świadomość istotności i skomplikowania procesu wyceny niematerialnych aktywów, a jego wpływ na politykę cen transferowych ciągle rośnie. Niestąta natura, subiektywność i brak jednolitych standardów wyceny wartości niematerialnych stanowią wyzwanie zarówno dla przedsiębiorstw, jak i organów administracji skarbowej.

W niniejszym artykule zostanie dokonana analiza wyzwań i możliwości w kontekście ryzyka podatkowego związanego z procesem ustalania cen transferowych w zakresie wartości niematerialnych. Artykuł ma na celu przedstawienie kompleksowego charakteru tego zagadnienia i wskazanie możliwych linii postępowania dla przedsiębiorstw starających się zminimalizować to ryzyko, mając na uwadze nie tylko specyficzny charakter wartości niematerialnych, ale i ewolucję przepisów i praktyk międzynarodowych. Zastosowane metody badawcze w artykule obejmują analizę aktów prawnych, przegląd publikacji oraz wnioskowanie przez dedukcję.

2. Trudne do wyceny wartości niematerialne na gruncie przepisów prawa podatkowego

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w sposób szczególnie regulują transakcje dotyczące wartości niematerialnych i prawnych zawierane pomiędzy podmiotami powiązаныmi. W sytuacji gdy taka transakcja spełnia definicję transakcji kontrolowanej oraz jej wartość przekracza ustawowe progi dokumentacyjne, strony transakcji zobowiązane są do sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych (ang. *local file*). Dokumentacja ma na celu wykazanie, że ceny transferowe zostały ustalone na warunkach, które uzgodniłyby między sobą podmioty niepowiązane. Przepisy przewidują jednak szereg zwolnień z obowiązku przygotowania lokalnej dokumentacji cen transferowych. Ustawodawca jednakże wyłącza możliwość zastosowania zwolnień, w sytuacji gdy transakcja dotyczy m.in. wartości niematerialnych i prawnych. Ponadto grupy kapitałowe, które sporządzają grupową dokumentację cen transferowych (ang. *master file*), mają obowiązek, w ramach tej dokumentacji, sporządzenia opisu wartości niematerialnych i prawnych grupy (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. ...).

Specyfika wyceny wartości niematerialnych jest problematyczna w trakcie ustalania cen transferowych. Wartości niematerialne stanowią wyzwanie w zakresie precyzyjnego oszacowania ich wartości rynkowej. Komplikacje związane z przeprowadzeniem analizy porównawczej z analogicznymi transakcjami na rynku wynika-

ją z unikalności wielu niematerialnych aktywów. Ponadto mają miejsce sytuacje, w których podmioty powiązane, z racji uzasadnionych aspektów ekonomicznych, mogą zawierać transakcje, które nie zostałyby podjęte przez niezależne podmioty (Jamroży i in., 2021, s. 87).

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development* [dalej: OECD]) w związku z podjęciem działań w celu zapobiegania erozji podstawy opodatkowania oraz transferowi zysków (ang. *BEPS – base erosion and profit shifting*) wyróżniła na potrzeby ustalania cen transferowych pojęcie trudnych do wyceny wartości niematerialnych (ang. *HTVI – hard-to-value intangibles* [dalej: HTVI]). Zgodnie z wytycznymi OECD (2022, s. 304) na potrzeby transakcji między podmiotami powiązаныmi uznanie wartości niematerialnych za trudne do wyceny wymaga jednoczesnego spełnienia dwóch warunków, takich jak:

- 1) brak dostępnych wiarygodnych danych porównawczych w momencie ich przenoszenia,
- 2) prognozy dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych lub przychodów, które mają zostać uzyskane z wartości niematerialnych, są obciążone wysokim stopniem niepewności.

Ponadto OECD wskazuje na cechy transakcji, których przedmiotem mogą być trudne do wyceny wartości niematerialne, czyli:

- w momencie przeniesienia wartości niematerialne są tylko częściowo rozwinięte;
- wartości niematerialne będą wykorzystywane komercyjnie po kilku latach od dokonania transakcji;
- wartość niematerialna sama w sobie nie spełnia definicji HTVI, ale jest integralnie związana z rozwojem lub zwiększeniem innych trudnych do wyceny wartości niematerialnych;
- wysoka niepewność prognoz związana jest z wykorzystywaniem wartości niematerialnych w sposób, który jest nowatorski w momencie przeniesienia;
- wartość niematerialna jest przekazywana na rzecz podmiotu powiązanego za wynagrodzeniem zryczałtowanym;
- wartości niematerialne są wykorzystywane albo są opracowywane w ramach *cost contribution arrangements* (CCAs) lub podobnych porozumień.

Dodatkowo dyrektywa Rady Unii Europejskiej w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych [dalej: dyrektywa DAC-6] wprowadziła definicję HTVI stosowaną na potrzeby raportowania schematów podatkowych. Definicja zawarta w dyrektywie jest tożsama z tą zaproponowaną w wytycznych OECD.

Konsekwencją wytycznych OECD było wprowadzenie pojęcia trudnych do wyceny wartości niematerialnych do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych poprzez Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób

prawnych [dalej: rozporządzenie TP]. Natomiast implementacja dyrektywy DAC-6 wprowadziła pojęcie HTVI do ustawy Ordynacja podatkowa, która definiuje pojęcie trudnych do wyceny wartości niematerialnych na potrzeby raportowania schematów podatkowych (ang. *mandatory disclosure rules* [dalej: MDR]). Tabela 1 przedstawia definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich przepisach prawa.

Tabela 1. Definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich przepisach prawa

Podstawa prawna	Definicja
Art. 86a §1 pkt 14 Ordynacji podatkowej	Wartości niematerialne, w tym wartości prawne, a także prawa do tych wartości, które w momencie ich przenoszenia między podmiotami powiązаныmi nie miały wiarygodnie określonej wartości porównywalnej, oraz prognozy przyszłych przepływów pieniężnych lub spodziewanych przychodów z tych wartości, lub założenia zastosowane przy ich wycenie, obarczone są wysokim poziomem niepewności.
§2 rozporządzenia TP	Wartości niematerialne, a także prawa do tych wartości, dla których w momencie ich przenoszenia między podmiotami powiązаныmi nie istniały wiarygodne dane porównawcze oraz prognozy dotyczące przyszłych przepływów pieniężnych lub przewidywanych przychodów z tych wartości, lub założenia zastosowane przy wycenie tych wartości obarczone były wysokim stopniem niepewności, co powoduje, że ostateczny rezultat ekonomiczny z przeniesienia tych wartości był trudny do określenia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. ...; Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ...).

Definicje trudnych do wyceny wartości niematerialnych w polskich aktach prawnych są tożsame. Jednakże Forum Cen Transferowych, tj. zespół doradczy Ministra Finansów, w rekomendacjach dotyczących trudnych do wyceny wartości niematerialnych zwróciło uwagę na różnicę w interpretacji pojęcia HTVI na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych dotyczącą cen transferowych oraz objaśnień wydanych w oparciu o przepisy Ordynacji podatkowej odnoszące się do raportowania schematów podatkowych. W objaśnieniach Ministra Finansów odnoszących się do MDR zwrócono uwagę na szerszy zakres trudnych do wyceny wartości niematerialnych na gruncie cen transferowych niż na gruncie raportowania schematów podatkowych (Forum Cen Transferowych, 2023).

Wytyczne OECD podejmują również kwestię trudności w analizie cen transferowych wynikłych ze zbyt wąskich lub zbyt szerokich definicji pojęcia wartości niematerialnych. Istotne jest rozróżnienie terminu „wartości niematerialne i prawne”, zdefiniowanego w polskiej ustawie o rachunkowości, od terminu „wartości niematerialne”. OECD na potrzeby ustalenia cen transferowych definiuje wartości niematerialne oraz zaleca, aby nie koncentrować się na określeniach księgowych lub prawnych. Zgodnie z definicją zaproponowaną przez OECD wartości niematerialne to takie aktywa, które nie są aktywami fizycznymi ani aktywami finansowymi, które

mogą być posiadane lub kontrolowane w celu wykorzystania w działalności handlowej oraz których wykorzystanie lub przeniesienie byłoby rekompensowane, gdyby miało miejsce w transakcji między niezależnymi podmiotami w porównywalnych okolicznościach (OECD, 2022). Definicja ta powstała, aby jasno wskazać na to, iż wartości niematerialne, które są analizowane na potrzeby ustalania cen transferowych, nie zawsze są ewidencjonowane jako wartości niematerialne i prawne dla celów rachunkowości. Powyższe stanowisko potwierdzają także objaśnienia Ministra Finansów dotyczące raportowania schematów podatkowych, gdzie podkreślono, że zakres wartości niematerialnych i prawnych stosowany w polskim prawie jest węższy, niż zakłada definicja zawarta w dyrektywie DAC-6 (Ministerstwo Finansów, 2019).

3. Ograniczenie ryzyka podatkowego związanego z wyceną trudnych do wyceny wartości niematerialnych

Podmioty powiązane, które dokonały transakcji dotyczącej HTVI, mają obowiązek sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych oraz przekazania Szefowi Krajowej Administracji Skarbowej informacji o schemacie podatkowym. W związku z powyższymi obowiązkami pojawia się ryzyko podatkowe. O ile na gruncie MDR ryzyko nie jest znaczące, o tyle w przypadku cen transferowych niewiarygodne oszacowanie wartości HTVI może prowadzić do poważnych konsekwencji w przypadku kontroli organu administracji skarbowej. Podatnicy, aby zminimalizować ryzyko podatkowe wynikające z wyceny HTVI, zobowiązani są do sporządzenia bardzo dokładnych oraz wiarygodnych podstaw do ustalenia cen transferowych.

Ryzyko podatkowe związane jest przede wszystkim z uznaniem przez organ administracji skarbowej, iż kalkulacja dochodu związanego z HTVI została zaniżona. Mimo iż zasada ogólna mówi, że organ podatkowy nie bierze pod uwagę okoliczności, które nie mogły być znane stronom w dniu zawarcia transakcji, to rozporządzenie TP wprowadza ograniczenie dla transakcji dotyczących HTVI. W przypadku rozbieżności pomiędzy danymi prognozowanymi a rzeczywistymi prowadzącej do różnicy w wysokości ceny transferowej trudnych do wyceny wartości niematerialnych, wynoszącej co najmniej 20% wartości ceny transferowej skalkulowanej w oparciu o dane prognozowane, określając wysokości wyniku finansowego podatnika w drodze oszacowania, organ podatkowy może dokonać rekalkulacji ceny transferowej (Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. ...). Instrumentem pozwalającym ograniczyć ryzyko podatkowe związane z uznaniem kalkulacji za błędną jest uprzednie porozumienie cenowe (ang. *APA – advance pricing arrangements*), które podatnik może zawrzeć z organem.

Uprzednie porozumienie cenowe to decyzja wydawana przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej na wniosek podatnika, w której uznaje się, że cena transferowa transakcji kontrolowanej została ustalona na warunkach, które ustaliłyby między sobą podmioty niepowiązane (Ustawa z dnia 16 października 2019 r. ...). Co istotne,

okres obowiązywania porozumienia to maksymalnie pięć lat. Zawarcie uprzedniego porozumienia cenowego gwarantuje podatnikowi, iż cena transferowa ustalona do transakcji jest ceną rynkową i nawet w przypadku rozbieżności wynoszącej ponad 20% między danymi prognozowanymi a rzeczywistymi organ administracji skarbowej nie podważa rynkowości takiej transakcji. Proces uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest jednak czasochłonny – trwa od 6 do 18 miesięcy – oraz kosztowny (od 5000 zł do 200 000 zł). Ponadto, gdy stronami transakcji są zagraniczne podmioty powiązane, w procedurę uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego zaangażowany zostaje także właściwy zagraniczny organ administracyjny, a negocjacje z pewnością zostaną wydłużone (Szymczak, 2022, s. 146). W związku z zawartym wcześniej porozumieniem cenowym podatnik nie będzie zobowiązany do sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych.

Ryzyko podatkowe może dotyczyć także przypadku, gdy podmioty powiązane nie uznają wartości niematerialnej za trudną do wyceny wartości niematerialną. Wtedy organ administracji skarbowej może także wszcząć postępowanie na gruncie Kodeksu karnego skarbowego, związane zarówno z MDR, jak i cenami transferowymi. Jednak gdyby podatnik nie przygotował dokumentacji z należytą starannością i nie mógł udowodnić, dlaczego nie zakwalifikował wartości niematerialnej jako trudna do wyceny, organ podatkowy może uznać, że działał umyślnie. Podatnik bowiem, który nie przekazuje właściwemu organowi informacji o schemacie podatkowym, podlega karze grzywny do 720 stawek dziennych. Takiej samej sankcji podlega podatnik, który wbrew obowiązkowi nie sporządza lokalnej dokumentacji cen transferowych (Ustawa z dnia 10 września 1999 r. ...).

W przypadku niezawarcia uprzedniego porozumienia cenowego podmioty powiązane powinny skrupulatnie przygotować wycenę oraz dokumentację cen transferowych, aby zminimalizować ryzyko i mieć możliwość udowodnienia, iż dokonano wyceny z należytą starannością. Przygotowanie wiarygodnej dokumentacji prawdopodobnie wymagać będzie zatrudnienia wykwalifikowanych doradców oraz analityków. Istotne jest zatem przygotowanie różnych wariantów prognoz wraz z ryzykiem mogącym wpłynąć na wartość cen transferowych. Niezbędne może okazać się także bieżące monitorowanie ewentualnych odchyień. Jeżeli ustalenie wartości trudnej do wyceny wartości niematerialnej będzie utrudnione ze względu na brak identyfikacji podobnych transakcji na rynku, podatnik zobowiązany jest taki brak udokumentować.

4. Podsumowanie

Transakcje między podmiotami powiązаныmi, dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych, stanowią wyzwanie dla podatników. Wyodrębnienie kategorii trudnych do wyceny wartości niematerialnych jest jednym z działań mających na celu wyeliminowanie agresywnej optymalizacji podatkowej. Jednakże ze względu na subiektywność wyceny wartości niematerialnych i trudności w znalezieniu po-

dobnych transakcji na rynku zawieranie transakcji dotyczących trudnych do wyceny wartości niematerialnych wiąże się z powstaniem ryzyka podatkowego.

Obecnie w polskim ustawodawstwie istnieje tylko jeden sposób na ograniczenie ryzyka podatkowego związanego z ustalaniem cen transferowych dla transakcji dotyczących HTVI, ale proces otrzymania decyzji o uprzednim porozumieniu cenowym nie jest łatwy. Ta możliwość minimalizacji ryzyka, mimo iż daje podatnikowi gwarancję pewności ustalenia ceny transferowej w sposób prawidłowy, wiąże się z wysokimi kosztami oraz nawet kilkunastomiesięcznym okresem negocjacyjnym. Zaletą uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest otrzymanie gwarancji, że przez pięć lat z pewnością nie zostanie przeprowadzona kontrola podatkowa w związku z transakcją dotyczącą HTVI, oraz brak możliwości rekalkulacji ceny transferowej przez organ administracji skarbowej. Za zaletę uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego można również uznać brak obowiązku sporządzenia lokalnej dokumentacji cen transferowych. Wadą zaś uzyskania uprzedniego porozumienia cenowego jest czasochłonność procedury negocjacji. Podmioty powiązane nierzadko mają siedzibę w różnych krajach, w takich sytuacjach uzyskanie uprzedniego porozumienia cenowego trwa dłużej i kosztuje znacznie więcej. Wynika to z konieczności współpracy między dwoma lub trzema organami podatkowymi różnych państw.

Jeżeli podatnik nie jest pewny, czy transakcja, której dokonuje, dotyczy wartości niematerialnej spełniającej definicję trudnej do wyceny i nie chce ryzykować samodzielnym podjęciem decyzji, również poniesie dodatkowe koszty. W takiej sytuacji może zatrudnić zewnętrznego podmiot doradczy, który sprawdzi, czy transakcja jest uzgodnieniem wymagającym sporządzenia informacji o zastosowaniu schematu podatkowego oraz weryfikacji, w jaki sposób powinien ustalić cenę transferową.

Podsumowując, należy stwierdzić, że transakcje dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych opierają się w dużej mierze na pracochłonnej dokumentacji oraz konieczności poniesienia dodatkowych kosztów. Podatnik, chcąc zminimalizować ryzyko, musi liczyć się z dodatkowymi kosztami niezależnie od działań, które podejmie. Jeżeli nie zdecyduje się na kosztowne uzyskanie uprzedniego porozumienia cenowego, będzie musiał przygotować dokładną i wiarygodną dokumentację. Takie działanie najczęściej wykonywane będzie przez zatrudniony podmiot zewnętrzny, specjalizujący się w dokumentacji cen transferowych.

Literatura

- Forum Cen Transferowych. (2023). *Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące trudnych do wyceny wartości niematerialnych (ang. Hard-to-Value Intangibles HTVI)*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://www.podatki.gov.pl/media/9626/rekomendacje-fct-dot-trudnych-do-wyceny-wartosci-niematerialnych.pdf>
- Jamroży, M., Sarnowski, J. i Tonia, A. (2021). Obrót dobrami niematerialnymi a ceny transferowe. *Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 12(304), 86-92. DOI: 10.5604/01.3001.0015.6373

- Ministerstwo Finansów. (2019). *Objaśnienia podatkowe z dnia 31 stycznia 2019 r. Informacje o schematach podatkowych (MDR)*. Pobrano 10 lutego 2024 z <https://www.podatki.gov.pl/mdr/objasnienia-podatkowe-mdr/>
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Pobrano 10 lutego 2024 z <http://www.oecd-ilibrary.org>
- Rogaczewski, R. (2019). Kluczowe aspekty zarządzania logistycznego w korporacjach transnarodowych na przykładzie PKN Orlen. *Gospodarka Materiałowa i Logistyka*, 4(LXXI), 30-40. DOI: 10.33226/1231-2037.2019.4.4.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz. U. z 2018 r., poz. 2487)
- Szymczak, M. (2022). Upřednie porozumienia cenowe w Polsce i innych państwach członkowskich Unii Europejskiej. *Optimum. Economic Studies*, 1(107), 142-157. DOI: 10.15290/oes.2022.01.107.10
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (Dz. U. z 2007 r. Nr 111, poz. 765 ze zm.)
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 ze zm.)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654 ze zm.)
- Ustawa z dnia 16 października 2019 r. o rozstrzyganiu sporów dotyczących podwójnego opodatkowania oraz zawieraniu upřednich porozumień cenowych (Dz. U. z 2023 r., poz. 948)

Tax Risk Arising from the Valuation of the Intangible Assets for Transfer Pricing Purposes

Abstract: The reliable valuation of intangible assets is a challenge for taxpayers. The lack of uniform valuation standards, the subjectivity of assessing the value of intangible assets, the fluctuation of their value, and the diversity of valuation methods create a risk for companies to incorrectly assess these assets. The Organisation for Economic Co-operation and Development has identified a category of intangible assets that are difficult to value, judging that they can be an element of aggressive tax optimisation. Additional reporting obligations are imposed on related parties carrying out transactions between themselves involving hard-to-value intangibles, in terms of reporting tax arrangement and transfer pricing documentation. Taxpayers have to deal with additional tax risks in connection with the identification of hard-to-value intangibles. The aim of this article is to present possible solutions to minimise the tax risk resulting from transactions involving hard-to-value intangible assets. The research methods used in the article include an analysis of legal acts, a review of publications, and reasoning by deduction.

Keywords: transfer pricing, intangibles, tax arrangements, valuation of intangibles