

Znaczenie cen transferowych w przedsiębiorstwach powiązanych kapitałowo w świetle regulacji prawnych

*Sławomir Antkiewicz**

Internacjonalizm jest działaniem prowadzącym do współpracy wszystkich narodów. Oznacza to, że internacjonalizacja przedsiębiorstw polega na umiędzynarodowieniu ich działalności. J. Rymarczyk wychodzi z założenia, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa polega na jego ekspansji zagranicznej, obejmując każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą lub z partnerami zagranicznymi [Rymarczyk, 1996, s. 17]. Internacjonalizacja zakłada różne możliwości zaangażowania przedsiębiorstw w podejmowanie działań na arenie międzynarodowej. Istotą tych działań jest nawiązywanie międzynarodowych stosunków gospodarczych z podmiotami gospodarki światowej.

Internacjonalizacja własności przedsiębiorstwa jest procesem prowadzącym do powstania przedsiębiorstw opartych, w części lub całości, na kapitale zagranicznym. Istnieją dwie drogi do osiągnięcia celu tego procesu: tworzenie przedsiębiorstw na drodze bezpośrednich inwestycji zagranicznych lub odkup udziałów przedsiębiorstw już istniejących na danym rynku zagranicznym [Rymarczyk, 1996, s. 349]. Internacjonalizacja własności przedsiębiorstwa prowadzi do powiązania podmiotów powiązanych. Wymiana handlowa pomiędzy podmiotami powiązanymi wyceniana jest i rozliczana za pomocą cen transferowych. **Głównym celem opracowania** jest przedstawienie roli cen transferowych, z jakimi mają do czynienia podmioty powiązane, uczestniczące w międzynarodowej wymianie handlowej. Zagadnienie cen transferowych jest niezwykle istotne, gdyż niesie za sobą możliwość bezprawnego przerzucania dochodów na inne podmioty w celu obniżenia obciążeń fiskalnych. **Hipotezą ba-**

* Dr, Katedra Finansów Przedsiębiorstw, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku.

dawczą jest stwierdzenie, że zagadnienie cen transferowych jest kluczowe dla prowadzenia międzynarodowej wymiany handlowej przez przedsiębiorstwa powiązane. Nieprzestrzeganie norm prawnych dotyczących cen transferowych przez podmioty zobligowane do ich stosowania prowadzi bowiem do wielu negatywnych skutków. Podczas przygotowywania opracowania stosowano metodę dokumentacyjną oraz metodę obserwacji faktów. Istotne znaczenie miała analiza aktów prawnych oraz dokumentów publikowanych przez organizacje międzynarodowe.

5.1. Fuzje i przejęcia

Fuzje i przejęcia, obok bezpośrednich inwestycji zagranicznych, są jednymi z najbardziej charakterystycznych zjawisk gospodarczych przełomu XX i XXI wieku. Przez fuzję rozumieć należy wspólnie podjętą decyzję o połączeniu lub utworzeniu jednego podmiotu [Koch, 1994, s. 75]. Pozwala ona, poprzez wchłonięcie całego innego przedsiębiorstwa, na uzyskanie natychmiastowej przewagi konkurencyjnej oraz na korzystanie z wszelkich zasobów tego przedsiębiorstwa.

Przejęcie przedsiębiorstwa polega natomiast na wykupie jego akcji przez drugie przedsiębiorstwo w celu włączenia go w swoje struktury [Johnson, 2000, s. 41]. Zjawisko to skutkuje między innymi dynamicznym rozwojem firmy przejmującej, zarówno pod względem geograficznym, jak również wachlarza oferowanych dóbr.

Zdaniem W. Orłowskiego, obecność transakcji fuzji i przejęć świadczy o dobrej kondycji danej gospodarki. Firmy walczą o zyskanie pozycji na rynkach mocnych, na których mają szanse szybkiego rozwoju. Obecnie (2009 r.) na całym świecie, a szczególnie na terenie Europy Środkowej i Wschodniej, dokonywanych jest wiele fuzji i przejęć. Również w Polsce zauważyć można znaczny wzrost aktywności w tym zakresie [Orłowski, 2007, s. 12]. Należy odbierać to za zjawisko pozytywne, gdyż świadczy ono o dobrych perspektywach, jak również o dojrzałości gospodarki.

Jak wynika z danych zgromadzonych w dokumencie „*Badanie fuzji i przejęć w Europie Środkowej i Wschodniej w 2006. Dojrzałość, dynamika i megatransakcje*” opracowanym przez PricewaterhouseCoopers, w 2006 r. wartość fuzji i przejęć w Europie Środkowej i Wschodniej stanowiła blisko 12% wartości całego rynku europejskiego wobec 9% rok wcześniej¹. Jako główne czynniki zachęcające inwestorów do podejmowania fuzji i przejęć w Europie Środkowej i Wschodniej wymienić można między innymi stabilną sytuację makroekonomiczną, niską stopę bezrobocia oraz inflacji. Kolejnym czynnikiem jest członkostwo w Unii Europejskiej, co zwiększa zaufanie do danych krajów; równie ważne są: położenie geograficzne, zasób siły roboczej, rozwój infrastruktury czy harmonizacja w zakresie ustawodawstwa Unii Europejskiej.

Podobnie jak w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, również transakcje fuzji i przejęć realizowane są głównie przez korporacje transnarodowe.

Według raportu *UNCTAD*, korporacje transnarodowe stanowią na całym świecie grupę około 80 tys. „spółek matek” oraz 800 tys. zagranicznych spółek zależnych i to one zawierają około 2/3 całkowitej wartości transakcji fuzji i przejęć na świecie². Jest to argument świadczący o ogromnym znaczeniu korporacji powiązanych dla kształtowania światowej gospodarki.

5.2. Podmioty powiązane w polskich przepisach prawnych

W literaturze przedmiotu odnaleźć można wiele definicji przedsiębiorstw powiązanych. W polskich regulacjach prawnych brak jest ujednoliconego podejścia do pojęcia podmiotów powiązanych, stąd w zależności od ustawy, muszą się one charakteryzować różnymi cechami.

Ustawa o rachunkowości uznaje za podmioty powiązane te, które spełniają następujące warunki³:

- tworzą grupę jednostek, w której skład wchodzi jednostka dominująca lub tzw. znaczący inwestor, jednostki zależne, współzależne oraz stowarzyszone,
- jednostka dominująca w grupie podmiotów powiązanych jest spółką handlową, która sprawuje kontrolę, lub współkontrolę nad inną jednostką, co oznaczać może między innymi, iż spełnia co najmniej jeden z poniższych warunków:
 - posiada większość ogólnej liczby głosów wśród osób stanowiących w jednostce zależnej lub
 - posiada prawo do kierowania polityką finansową i operacyjną jednostki zależnej samodzielnie lub poprzez osoby do tego delegowane, lub
 - jako udziałowiec posiada prawo do powoływania lub odwoływania większej części organów zarządzających lub nadzorczych w jednostce zależnej,
- znaczący inwestor jest spółką handlową, która posiada w innej jednostce, nie będącej jednostką zależną, co najmniej 20% głosów w grupie osób stanowiących tej jednostki oraz wywiera znaczący wpływ lub sprawuje współkontrolę nad jednostką.

Powiązanie jednostek, zgodnie z Ustawą o rachunkowości, wiąże się głównie ze sprawowaniem kontroli lub współkontroli przez jednostki dominujące oraz traktuje głównie o wzajemnych relacjach między jednostkami powiązanymi.

Inne, znacznie szersze podejście do zagadnienia zawiera Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, w odróżnieniu od ustawy o rachunkowości, znacznie szerzej reguluje powiązania między podmiotami⁴. Co ważne, nie posługuje się ona dokładnie pojęciem podmiotów powiązanych, jednakże zbiór cech oraz fakt używania słowa „powiązanie” w stosunku do określonej grupy podmiotów, pozwala na taką właśnie interpretację jej zapisów. Akt prawny normuje, że podmiotami powiązanymi są podmioty krajowe, które biorą udział w zarządzaniu, kontroli lub posiadają część kapitałów w podmiotach zagranicz-

nych oraz podmioty zagraniczne spełniające tożsame warunki względem krajowych, przy czym udział w kapitale innego podmiotu nie może być mniejszy niż 5%.

Analiza bardzo liberalnego brzmienia fragmentów ustawy dotyczących powiązań podmiotów, pozwala stwierdzić, że wskazane zależności nie dotyczą sytuacji, w której powiązania istnieją wewnątrz danego podmiotu, będącego podatnikiem w rozumieniu ustawy. Powiązania muszą istnieć „na zewnątrz” [Kosacka-Łędzewich, Olszewski, 2005, s. 146], w związku z czym, organy podatkowe mogą uznać podmioty za powiązane jedynie wówczas, gdy powiązania ich rzeczywiście wpływają na prowadzoną przez podmiot działalność gospodarczą.

Warto również z tym miejscu wskazać na odpowiedniki polskiego pojęcia „podmioty powiązane” w języku biznesu międzynarodowego: w zakresie prawa bilansowego używane jest pojęcie *related parties*, natomiast według przepisów prawa podatkowego – *associated enterprises* [Dmowski, 2006, s. 50].

5.3. Podmioty powiązane zdefiniowane przez OECD oraz Międzynarodowe Standardy Rachunkowości

W 1996 r. Polska została członkiem OECD⁵, w związku z czym nasz kraj był zmuszony przyjąć regulacje z zakresu powiązań kapitałowych zgodne z wytycznymi Organizacji. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, w art. 9 dokumentu „*The OECD Model Tax Convention on Income and on Capital*” z dnia 1998 r. określiła własną definicję podmiotu powiązanego. Zgodnie z Konwencją, dwa przedsiębiorstwa będą powiązane pomiędzy sobą, jeżeli jedno z nich bierze bezpośredni bądź pośredni udział w zarządzaniu, kontrolowaniu lub w kapitale drugiego przedsiębiorstwa lub jeżeli ta sama osoba ma bezpośredni lub pośredni udział w zarządzaniu, kontrolowaniu lub w kapitale obu przedsiębiorstw [Bany, 2000, s. 32].

Tak szeroko pojęta definicja badanych podmiotów, sama w sobie, uniemożliwiałaby wręcz jej stosowanie w praktyce. Brak w niej jakichkolwiek szczegółów odnoszących się do wielkości udziałów w zarządzaniu, kontrolowaniu czy kapitale przedsiębiorstwa, które świadczyłyby o pośrednim z nim powiązaniu, czy też określenia stosunków wzajemnych między podmiotami, świadczących o konieczności ich uznawania za powiązane pomiędzy sobą. Konieczne jest tutaj odwołanie się do art. 3 ust. 2 Konwencji OECD, w którym znajdują się wyjaśnienia interpretacji pojęć stosowanych w Konwencji. Zgodnie z tym artykułem, pojęcia niezdefiniowane w Konwencji w sprawie podatku od dochodu i majątku mają znaczenie takie, jak w ustawodawstwie danego państwa w zakresie podatków w momencie ich nałożenia czy zastosowania. Wedle powyższego, w zakresie decydowania o występowaniu bądź nie występowaniu powiązań między podmiotami, wiążące będą znacznie bardziej szczegółowe przepisy Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, w brzmieniu aktualnym na dzień badania tychże powiązań.

Dla uwidocznienia złożoności problemu jednoznacznego określenia powiązań między podmiotami, na które wskazuje ciągły brak powszechnie obowiązujących ram świadczących o tychże powiązaniach, poniżej przytoczono również ich definicję, zgodną z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR).

Zgodnie z pkt. 5 MSR 24, podmioty są ze sobą powiązane wówczas, jeżeli jeden z nich kontroluje lub wywiera znaczący wpływ na podejmowanie decyzji finansowych i/lub operacyjnych przez drugi podmiot, z tym że kontrola wiąże się z bezpośrednim lub pośrednim posiadaniem przez jednostki zależne więcej niż połowy głosów w jednostce gospodarczej lub znaczny udział w prawie do głosowania, jak również z władzą uprawniającą do kierowania odpowiednio finansową lub operacyjną działalnością podmiotu (na mocy statutu lub umowy), a znaczący wpływ rozumiany jest jako udział w podejmowanych decyzjach dotyczących polityki finansowej lub operacyjnej, ale niezwiązany z kontrolowaniem tej polityki [Sojak, Baćkowski, 2003, s. 34].

Brak ujednolicenia pojęcia powiązań między jednostkami może przysparzać w praktyce gospodarczej wielu problemów, jest ono to bowiem determinantą zakresu stosowania regulacji odnoszących się do cen transferowych. Dlatego też OECD stale pracuje nad ujednoliceniem pojęcia podmiotów powiązanych.

5.4. Istota powiązań kapitałowych między podmiotami powiązanymi

We wskazanych powyżej definicjach podmiotów powiązanych, wskazane zostały różne rodzaje powiązań między nimi. Podobnie w literaturze przedmiotu można do-
szukać się następujących rodzajów powiązań [Trocki, 2004, s. 52-54]:

- powiązania kapitałowe,
- powiązania majątkowe,
- powiązania kontraktowe,
- powiązania personalne.

Powiązania majątkowe grupy kapitałowej występują w sytuacji, gdy majątek należący do jednej spośród spółek grupy jest wykorzystywany w działalności innej spółki tej samej grupy. Powiązania te mogą dotyczyć każdego rodzaju majątku, tj. aktywów trwałych, obrotowych, rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Powiązania kontraktowe występują wówczas, gdy poszczególne spółki grupy kapitałowej, prowadząc działalność gospodarczą, wchodzi w różne stosunki kontraktowe ze swoimi partnerami gospodarczymi. Powiązania te są niezbędnym uzupełnieniem powiązań kapitałowych.

Powiązania personalne natomiast oznaczają pełnienie funkcji w organach władzy różnych uczestników grupy kapitałowej przez te same osoby lub równoczesne zatrudnienie w różnych spółkach grupy kapitałowej tych samych pracowników.

Podejście praktyczne do zagadnienia powiązań między podmiotami nakazuje jednak traktować powiązania kapitałowe jako najważniejsze, konstruktywne dla funkcjonowania grup kapitałowych. To one decydują o zaliczeniu spółek połączonych takimi powiązaniami do grupy kapitałowej.

Powiązania kapitałowe można podzielić na dwa sposoby⁶. Pierwszy z nich pozwala na rozróżnienie następujących rodzajów powiązań kapitałowych:

- powiązania kapitałowe bezpośrednie,
- powiązania kapitałowe pośrednie.

Powiązania kapitałowe bezpośrednie mają miejsce w relacji „spółka-matka” i „spółka-córka”. Między tymi podmiotami nie występuje żaden inny podmiot. Natomiast powiązania kapitałowe pośrednie mają miejsce na przykład między „spółką-babką” i „spółką-wnuczką”. Oznacza to, że między tak powiązanymi podmiotami, funkcjonuje jeszcze inny podmiot. Inny podział powiązań kapitałowych wyróżnia następujące rodzaje powiązań:

- powiązanie poprzez bezpośredniego udziałowca wspólnego,
- powiązanie poprzez pośredniego udziałowca wspólnego.

W pierwszym przypadku, spółki równorzędne względem siebie, na przykład dwie „spółki-córki”, powiązane są ze sobą bezpośrednio jedynie poprzez posiadanie wspólnego udziałowca. Przypadek drugi ma miejsce na przykład między dwiema „spółkami-kuzynkami”, które w pośredni sposób są ze sobą powiązane poprzez posiadanie wspólnej „spółki-babki”.

5.5. Rola funkcjonowania korporacji międzynarodowych dla otoczenia międzynarodowego

Korporacje międzynarodowe (transnarodowe) w znaczący sposób oddziałują, poprzez swoje działania, na kształt współczesnej gospodarki światowej, zarówno w ujęciu globalnym, jak i na poszczególne jej podmioty, w znaczeniu gospodarek poszczególnych krajów oraz przedsiębiorstw niepowiązanych. Brak jest syntetycznego wskaźnika określającego wpływ działalności korporacji transnarodowych na gospodarkę światową, ale możliwe jest określenie ich wpływu w sposób pośredni dzięki wskaźnikom odnoszącym się do produkcji, między innymi handlu międzynarodowego oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W połowie lat 90. XX wieku ustalono, że udział korporacji w wytwarzaniu światowego PKB wynosi 25%. W kolejnych latach tempo przeciętnego wzro-

stu wartości produkcji brutto generowanej przez korporacje było kilka razy większe, niż tempo wzrostu wartości światowego PKB. Dla przykładu, w 2000 r. wskaźnik wzrostu PKB światowego wynosił 2,7% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast wskaźnik wzrostu produkcji filii zagranicznych odpowiednio o 15,1%, co stanowi wartość ponad 5,5 razy przekraczającą wartość 2,7 [Zaorska, 2007, s. 106-108].

Korporacje międzynarodowe przeważają też nad przedsiębiorstwami krajowymi pod wieloma względami, jak na przykład: finansowym, technologicznym, marketingowym czy organizacyjnym pracy. W miejscach, w których firmy lokalne mają ugruntowaną pozycję na rynku, korporacje starają się je wykupywać, eliminując w ten sposób konkurencję podmiotów miejscowych.

Jeśli natomiast chodzi o znaczenie funkcjonowania korporacji międzynarodowych dla poszczególnych firm, jest ono szczególnie widoczne w wybranych branżach, takich jak: motoryzacyjna, farmaceutyczna czy elektroniczna. Wymagają one wielkich nakładów na badania i rozwój, stosowania najnowszych technologii oraz kadry pracowniczej o bardzo wysokich kwalifikacjach, uruchomienia masowej sprzedaży, wykorzystującej istniejące i dobrze znane marki oraz ogromne nakłady na działalność marketingową. W takich warunkach, jedynie największe korporacje są w stanie między sobą konkurować, dominując w danych branżach i wykluczając mniejszych graczy. Przykładem takiej sytuacji w branży motoryzacyjnej jest pięć firm: Ford Motor, General Motors, Toyota Motors, Renault-Nissan oraz Daimler-Chrysler, które w 75% zdominowały globalny rynek samochodowy [Zaorska, 2007, s. 109-110]. W obliczu tak ogromnego znaczenia działalności korporacji dla kształtowania kondycji gospodarki światowej, a co się z tym wiąże, poszczególnych gospodarek narodowych, niezbędna była regulacja prawna zawieranych przez nich transakcji. Powiązania między graczami rynkowymi mogą bowiem skutkować narzucając lub ustaleniem takich warunków zawieranych pomiędzy nimi transakcji, które znacząco różniłyby się od warunków, jakie jednostki ustaliłyby będąc względem siebie niezależnymi. Różnice te mogą się wiązać między innymi ze zmianą jakości przedmiotu transakcji oraz z warunkami zapłaty za dostarczony towar czy wykonaną usługę, a co najważniejsze, z poziomem ustalonej w danej transakcji ceny towaru czy usługi [Dmowski, 2006, s. 21]. Ceny dotyczące wymiany towarów czy usług między podmiotami powiązanymi określane są mianem cen transferowych.

5.6. Istota cen transferowych

Pojęcie ceny transferowej, mimo że jest stosowane w Polsce od 1997 r., nie zostało jeszcze zdefiniowane przez polskiego ustawodawcę. Pojęcie zbliżone, mianowicie „cena transakcyjna” pojawiło się jedynie w art. 11 ust. 3a Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, odnosząc się do Ustawy – Ordynacja podatkowa. Zawarta tam definicja stanowi, że ceną transakcyjną jest cena przedmiotu transakcji zawie-

ranej między podmiotami powiązanymi w rozumieniu przepisów polskiego prawa podatkowego w zakresie podatków dochodowych oraz podatku od towarów i usług⁷. Stąd też istnieje szereg definicji ceny transferowej, tworzonych w oparciu o przepisy podatkowe wybranych krajów m.in. Unii Europejskiej, niemniej jednak w takich okolicznościach istnieje ryzyko dokonania błędnych interpretacji decyzji organów kontroli podatkowej czy skarbowej.

5.7. Definicja i cechy cen transferowych

Cena transferowa stanowi wartość transakcji zawieranej pomiędzy podmiotami powiązanymi [Dmowski, 2006, s. 19]. Można ją jednak przedstawić w bardziej rozbudowany sposób. Cena transferowa to bowiem „cena ustalona przez zakład sprzedający, wydział bądź spółkę-córkę przedsiębiorstwa wielonarodowego na produkt lub usługę dostarczaną do zakładu, wydziału bądź spółki-córki tego samego przedsiębiorstwa” [Sojak, 2000, s. 16]. Definicja ta skupia się jednak jedynie na podmiotach transakcji, wskazując na zakłady, oddziały i filie stanowiące części jednego przedsiębiorstwa. Kolejna definicja ceny transferowej akcentuje możliwość wystąpienia różnic w wysokości tej ceny w stosunku do ceny stosowanej przez podmioty niepowiązane. Jej treść, zawarta w Międzynarodowym Słowniku Podatkowym, stanowi, że cena transferowa to „cena towarów, usług, wartości niematerialnych i honorariów w transakcjach między powiązanymi stronami, np. różnymi częściami międzynarodowego przedsiębiorstwa. Ponieważ tej ceny nie wynegocjowano na wolnym rynku, może się ona różnić od ceny w transakcjach porównywalnych, zawartych w podobnych okolicznościach przez niepowiązanych partnerów [Lyons, 1997, s. 500].

H. Nessim oraz M.R. Dodge uważają, że decyzje dotyczące cen transferowych podejmowane są jedynie w sytuacjach, w których produkty lub usługi są transferowane pomiędzy różnymi jednostkami tego samego przedsiębiorstwa [Nessim, Dodge, 1997, s. 287].

Zgodnie z powyższymi definicjami, powiązanie stron transakcji rozliczanych według cen transferowych jest jedną z cech charakterystycznych tychże cen. Podmiotami tych transakcji, w związku z koniecznością istnienia powiązań pomiędzy stronami transakcji, są przedsiębiorstwa powiązane. Przedmiotem transakcji mogą być zarówno wyroby gotowe, półfabrykaty, produkty, usługi, wartości niematerialne i prawne, jak również pożyczki, czy podział kosztów, np. dotyczących prac rozwojowych. Kolejną cechą charakterystyczną cen transferowych jest możliwość wpływu na poziom cen przez strony transakcji.

Na wybór ceny transferowej wpływają czynniki zewnętrzne oraz wewnętrzne. Do czynników zewnętrznych zaliczyć można na przykład: kursy walutowe, różnice w opodatkowaniu czy sprzyjająca polityka rządowa. Czynniki wewnętrznymi są natomiast dla przykładu: majątkowe zróżnicowanie podmiotów zależnych czy zróżnicowanie udziału w rynku poszczególnych podmiotów wchodzących w skład grupy kapitałowej [Sojak, Baćkowski, 2003, s. 40].

5.8. Funkcje cen transferowych

Z cech charakterystycznych cen transferowych wynikają pełnione przez nie funkcje. Do funkcji cen transferowych dla stosujących je pomiotów należą [Mika, 2007, s. 10]:

- funkcja koordynacyjna – stosowanie cen transferowych prowadzi do optymalnej alokacji wytwarzanych dóbr oraz maksymalizacji wykorzystania zdolności produkcyjnych w ramach przedsiębiorstw powiązanych;
- funkcja motywacyjna – menedżerowie przedsiębiorstwa dążą do podejmowania działań mających na celu maksymalizację zysków i minimalizację kosztów;
- funkcja redystrybucyjna – związana z tzw. przerzucaniem dochodów pomiędzy członkami grupy kapitałowej;
- funkcja optymalizacji obciążeń podatkowych – w zależności od poziomu stawek podatkowych w kraju wybranych spółek wchodzących w skład przedsiębiorstwa wielonarodowego, podmioty powiązane obniżają lub zwiększają koszty działalności kosztem innego przedsiębiorstwa powiązanego tak, aby zminimalizować poziom obciążeń fiskalnych w całej grupie kapitałowej;
- funkcja regulacyjna – związana z ustalaniem właściwych wielkości wyników finansowych spółek zależnych, m.in. w sytuacji konieczności zaciągnięcia kredytów przez wybrane spółki.

Funkcje cen transferowych tłumaczą, dlaczego spotykają się one często z niesłusznym, pejoratywnym nastawieniem. Oprócz wskaźnika cen zawieranych transakcji, utożsamiane są bowiem również z nadużyciami w postaci takiego ustalania cen, które nie przedstawia rzeczywistej wartości przedmiotu transakcji, a służy tylko i wyłącznie takiemu rozdysponowaniu dochodów pomiędzy członków grupy, które pozwoli zminimalizować obciążenia podatkowe [Dmowski, 2006, s. 19]. Z przedstawionych funkcji cen transferowych wynika jednak, że minimalizacja obciążeń fiskalnych nie jest głównym zadaniem polityki cen transferowych.

Również badania przeprowadzone przez firmę Ernst & Young opisywane przez S. Sojaka i D. Baćkowskiego [Sojak, Baćkowski, 2003, s. 63] pokazują, że działania mające na celu optymalizację obciążeń podatkowych znajdują się dopiero na 4 miejscu spośród 5 najważniejszych czynników kształtujących politykę cen transferowych w przedsiębiorstwach transnarodowych. Dużo ważniejsze są dla międzynarodowych firm takie czynniki, jak: maksymalizacja zysków operacyjnych, efektywność finansowa czy gromadzenie szczegółowej dokumentacji wykorzystywanej podczas audytów. Również fakt rywalizacji o wyniki finansowe uzyskiwane przez poszczególne spółki wchodzące w skład danej grupy kapitałowej potwierdza opinię, że nie powinno się postrzegać cen transferowych jako narzędzia wykorzystywanego dla celów przerzucania dochodów i unikania płacenia podatków.

5.9. Zasada pełnej konkurencji – warunek konieczny dla określania cen transferowych

Państwa członkowskie OECD ustaliły między sobą normę, zgodnie z którą zasada pełnej konkurencji, zwana również zasadą wolnego rynku, musi być stosowana dla celów podatkowych przez grupy wielonarodowe oraz administracje podatkowe. Zgodnie z zapisami Konwencji w sprawie podatku od dochodu i majątku, zasada pełnej konkurencji (*ang. Arm's length principle*) brzmi następująco: „jeżeli między dwoma przedsiębiorstwami, w zakresie ich stosunków handlowych lub finansowych, zostaną umówione lub narzucone warunki, które różnią się od warunków, które ustaliłyby między sobą niezależne przedsiębiorstwa, wówczas zyski, które osiągnęłoby jedno z przedsiębiorstw bez tych warunków, ale z powodu tych warunków ich nie osiągnęło, mogą być uznane za zyski tego przedsiębiorstwa i odpowiednio opodatkowane” [Wytyczne, 2004, s. 7]. Stosowanie metody ceny rynkowej ma gwarantować sprawiedliwy podział dochodów z transakcji międzynarodowych na poszczególne kraje oraz chronić przedsiębiorstwa przed podwójnym opodatkowaniem.

Międzynarodowe przedsiębiorstwa powiązane objęte są wymogami prawa podatkowego różnych krajów, stąd w celu redukcji obciążeń fiskalnych, przesuwają dochody i koszty pomiędzy tymi krajami. Stosowanie zasady pełnej konkurencji ma na celu przywrócenie ciężaru podatkowego poszczególnym przedsiębiorstwom danej grupy kapitałowej zgodnie z prawem obowiązującym w państwach, w których mają siedzibę oraz taki podział dochodu podlegającego opodatkowaniu, jakby strony transakcji były wobec siebie podmiotami niezależnymi [OECD, 1993, s. 5].

Faktem jest, że stosowanie zasady wolnego rynku niesie za sobą często wiele trudności zarówno dla przedsiębiorstw, jak i organów podatkowych, związanych z uzyskiwaniem danych potrzebnych do sporządzania analiz porównawczych. Konieczne jest bowiem zbieranie i przetwarzanie informacji dotyczących podmiotów niepowiązanych, co może się często wiązać z problemami w interpretacji danych, danymi niekompletnymi oraz kosztami sporządzania analiz.

Pomimo to, zasada wolnego rynku, według członków OECD, powinna być decydującą przy ocenie poprawności określania cen transferowych [Wytyczne, 2004, s. 5]. Odzwierciedla ona rzeczywistość ekonomiczną i dzięki temu właściwy poziom dochodów uzyskiwanych w transakcjach między przedsiębiorstwami powiązanymi, jednocześnie akceptowalny dla organów skarbowych.

5.10. Podstawy prawne regulujące zagadnienie cen transferowych w Polsce

Zagadnienia związane z cenami transferowymi pojawiły się w polskim ustawodawstwie w 1935 r., w nowelizacji artykułu 21 obowiązującej wówczas Ustawy z 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym (Dz.U. RP z 1936 r. Nr 2 poz. 6) [Sojak, Baćkowski, 2003, s. 91]. Ustawodawca wskazał w niej, że w sytuacji, kiedy podmioty pozostające w związku gospodarczym dokonują wzajemnych transakcji, z których podmiot uzależniony osiąga zyski niższe od tych, jakie osiągnąłby podmiot niezależny, wówczas dochód podatkowy tej osoby prawnej ustala się z pominięciem obciążeń szczególnych wynikających z tego związku. Brakowało w takim zapisie definicji owego związku, jak również wskazania na metody oszacowania dochodu podatkowego przedsiębiorstw. W kolejnych latach nowelizacje do ustawy o podatku dochodowym nie wносиły istotnych zmian związanych z zagadnieniem cen transferowych.

W połowie lat 80. XX wieku przerzucanie dochodów z użyciem cen transferowych zarzucano wielu przedsiębiorstwom oraz spółkom *joint venture*⁸. Firmy te, korzystając z wieloletnich zwolnień od podatku dochodowego, ustalały ceny dla transferów z przedsiębiorstwami powiązanymi w taki sposób, aby maksymalizować wolne od podatku zyski [Krzewski, Michalak, 2000, s. 80].

Pojęcia powiązań podmiotów pojawiły się w prawie polskim dopiero przy okazji Ustawy z dnia 16 grudnia 1993 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych z 1992 r., która to rozszerzyła brzmienie artykułu 11 o te zagadnienia⁹. Nadal jednak pominięta była kwestia metod szacowania dochodu z transakcji między podmiotami zależnymi.

Dopiero w połowie lat 90. XX wieku, w związku z chęcią przystąpienia przez Polskę do OECD, podjęto działania dostosowujące przepisy z zakresu cen transferowych do wytycznych tej organizacji [Sojak, Baćkowski, 2003, s. 93]. Efektem tych działań były Wytyczne Ministra Finansów z dnia 29 kwietnia 1996 r. w sprawie określania sposobu i trybu ustalania dochodów w drodze oszacowania (Dz. Urz. MF 1996 Nr 13 poz. 60) oraz Ustawa z dnia 21 listopada 1996 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych¹⁰. Dopiero ta zmiana ustawy wprowadziła do jej treści zagadnienia dotyczące metod szacowania dochodów. Szczegółowe regulacje dotyczące stosowania wskazanych metod, wprowadzone przez ministra finansów w formie wytycznych nie miały charakteru obowiązującego prawa, dlatego zastąpiono je wydanym 10 października 1997 r. przez Ministra Finansów Rozporządzeniem w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonywanych przez tych podatników.

Lista obowiązujących według stanu na 15 marca 2009 r. zasadniczych aktów normatywnych, opisujących między innymi definicje podmiotów powiązanych, cen transferowych czy zagadnienia związane z dokumentacją cen transferowych, przedstawia się następująco:

- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 1991 r. Nr 80 poz. 350 z późn. zm.) – artykuły: 25-25a;
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r. Nr 21 poz. 86 z późn. zm.) – artykuły: 4a; 9a; 11;
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r. Nr 21 poz. 86 z późn. zm.) – artykuł 19;
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 r. Nr 121 poz. 591 z późn. zm.) – artykuł 3;
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 1997 r. Nr 137 poz. 926 z późn. zm.) – artykuły: 20a-20r, 82;
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy (Dz.U. z 1999 r. Nr 83 poz. 930 z późn. zm.);
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. z 2004 r. Nr 54 poz. 535 z późn. zm.) – artykuł 32;
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen w transakcjach dokonanych przez tych podatników (Dz.U. z 1997 r. Nr 128 poz. 833 z późn. zm.);
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 2002 r. w sprawie informacji podatkowych (Dz.U. z 2002 r. Nr 240 poz. 2061);
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 maja 2005 r. w sprawie określania krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową dla celów podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. z 2005 r. Nr 94 poz. 791);
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 31 maja 2006 r. w sprawie wzoru sprawozdania o realizacji uznanej metody ustalania ceny transakcyjnej dla celów podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. z 2006 r. Nr 99 poz. 687).

5.11. Dokumentacja podatkowa cen transferowych

Stosowanie cen transferowych dla wyceny dochodów osiągniętych z transakcji zawieranych z podmiotami powiązаныmi niesie za sobą obowiązek sporządzania dokumentacji podatkowej. Dokumentacja cen transferowych jest kluczowym dowodem dla poprawności wyliczenia cen, ich zgodności z zasadą ceny rynkowej podczas kontroli podatkowych. Jeżeli przedsiębiorstwo będzie w stanie przedstawić dokumenty związane z prowadzoną polityką cen transferowych i za ich pomocą udowodnić, że zastosowane przez nie ceny spełniają zasadę pełnej konkurencji, organ kontrolujący nie będzie miał argumentów dla podważenia prowadzonej przez nie polityki i zaakceptuje stosowane ceny transferowe.

W Polsce obowiązek prowadzenia dokumentacji cen transferowych istnieje od początku 2001 r., kiedy weszła w życie nowelizacja ustawy o podatku dochodowym

od osób prawnych. Nowe obowiązki wynikające z art. 9a ustawy obejmują wszystkie transakcje rozliczane wg cen transferowych, również te, które wynikają z umów zawartych przed 1 stycznia 2001 r., nie jest bowiem zapisane, że takich nie obejmują.

Zgodnie z ustawą, podatnicy, którzy zawierają transakcje z podmiotami powiązanymi, mają obowiązek sporządzać dokumentację, która powinna zawierać następujące informacje¹¹:

- funkcje pełnione przez strony transakcji,
- przewidywane koszty transakcji oraz formę i termin zapłaty,
- metodę, sposób kalkulacji oraz szacowaną wielkość dochodów z transakcji,
- strategię gospodarczą podmiotów,
- inne czynniki, które mogły mieć wpływ na określenie wartości przedmiotu transakcji.

Podkreślić należy, że polskie wymagania, co do sporządzania opisywanej dokumentacji są zgodne z wytycznymi OECD. Oprócz elementów niezbędnych, jakie muszą się znaleźć w dokumentacji polskiego podatnika, ustawodawca określił jeszcze progi wartościowe transakcji, które należy dokumentować. Zgodnie z art. 9a ust. 2-3 ustawy, obowiązek sporządzania dokumentacji powstaje, gdy łączna kwota transakcji wynikających z umowy lub wymaganych i rzeczywiście zapłaconych świadczeń przekracza w roku podatkowym następujące progi:

- 20 000 EUR w przypadku transakcji, za które należność będzie zapłacona na rzecz podmiotu podlegającego ustawodawstwu państwa stosującego szkodliwą konkurencję podatkową,
- 30 000 EUR dla świadczenia usług, sprzedaży lub udostępniania wartości niematerialnych i prawnych,
- 100 000 EUR dla transakcji o wartościach nieprzekraczających 20% kapitału zakładowego podatnika,
- 50 000 EUR w pozostałych przypadkach.

Wyceny podanych progów dla danego roku podatkowego dokonuje się według średniego kursu NBP ogłaszanego na ostatni dzień roku poprzedniego. Oprócz elementów koniecznych oraz progów wartościowych transakcji podlegających obowiązkowi udokumentowania, ważny jest również moment powstania tego obowiązku oraz termin przedłożenia dokumentacji organowi podatkowemu. Ustawa stanowi, że podatnicy są obowiązani do składania dokumentacji cen transferowych w terminie do 7 dni od dnia doręczenia jej żądania. Postanowienie takie można jednak mylnie interpretować, że podatnik nie ma obowiązku sporządzania tej dokumentacji przed otrzymaniem wezwania do jej przedłożenia. Taka interpretacja jest błędna, ponieważ z art. 9a ustawy wynika bezpośredni obowiązek sporządzania dokumentacji na bieżąco, a w trakcie kontroli należy przedstawiać dokumentację sporządzoną wcześniej. Stanowisko to potwierdza wyrok WSA, w którym Sąd stwierdził, że podatnicy powinni sporządzać dokumentację bez czekania na wezwanie organu podatkowego¹².

Poza wskazanymi powyżej regulacjami, ustawodawca polski uregulował również kwestie związane z sankcjami za niedopełnienie obowiązku sporządzenia dokumentacji cen. Przede wszystkim należy zaznaczyć, że zgodnie z przytoczonym wyrokiem, nie podlega sankcjom nie sporządzenie dokumentacji przed otrzymaniem przez podatnika wezwania do jej przedłożenia, a jedynie nie przedstawienie jej w terminie 7 dni od otrzymania takiego wezwania. Wówczas, jeżeli organ administracji podatkowej oszacuje dochód podatnika z danej transakcji w wartości przewyższającej przez niego zadeklarowaną, a podatnik nie przedstawi organom wymaganej dokumentacji, różnica pomiędzy dochodem oszacowanym przez organ kontrolujący a dochodem zadeklarowanym przez podatnika zostanie opodatkowana stawką 50%.

* * *

Zagadnienie cen transferowych jest bardzo złożone. Pośredni wpływ na dalszy rozwój cen transferowych wywiera zjawisko globalizacji i nasilający się proces internacjonalizacji przedsiębiorstw. Wpływ bezpośredni natomiast mają konkretne działania podejmowane przez organizacje międzynarodowe oraz organy podatkowe poszczególnych państw.

Aktualnie (2009 r.) brak jest wyraźnych, jednolitych wytycznych dotyczących sposobu prezentacji informacji w ramach dokumentacji cen transferowych. W przypadku podmiotów podlegających ustawodawstwu polskiemu, ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych wymienia jedynie jej niezbędne elementy. Jednakże rozwiązania w zakresie dokumentacji cen transferowych przez poszczególne ustawodawstwa są bardzo różne. Rozbieżności te stanowią utrudnienia dla prowadzenia polityki cen transferowych przez koncerny międzynarodowe oraz dla prowadzenia kontroli przez powołane do tego organy. Z tego też powodu zarówno w ramach Unii Europejskiej, jak i krajów członkowskich OECD podejmowane są działania mające na celu ujednolicenie i uporządkowanie przepisów dotyczących między innymi dokumentacji cen transferowych¹³.

Poza zmianami w zakresie dokumentacji cen transferowych, obserwuje się również nasilenie kontroli stosowanych cen transferowych. Warto przypomnieć, że od początku 2008 r. w Polsce zagadnienie cen transferowych stało się samodzielnym przedmiotem kontroli urzędów skarbowych.

Ponadto, urzędy skarbowe coraz częściej korzystają z kontroli elektronicznych. Pobierają one dane za pomocą specjalnego oprogramowania z systemów finansowo-księgowych przedsiębiorstw¹⁴. Przeprowadzanie kontroli w formie elektronicznej zajmuje znacznie mniej czasu, niż ma to miejsce w przypadku kontroli prowadzonej bezpośrednio przez pracowników urzędów skarbowych. Poza tym, kontrole elektroniczne są bardziej skuteczne od tradycyjnych. Należy zatem sądzić, że w przyszłości taka forma kontroli będzie podstawą weryfikacji prowadzonej przez przedsiębiorstwa polityki cen transferowych.

Poza zagadnieniami dotyczącymi dokumentacji oraz kontroli cen transferowych, należy również spodziewać się zmian dotyczących szacowania cen transferowych.

W styczniu 2008 r. Komitet ds. fiskalnych (*The OECD Committee on Fiscal Affairs*) wznowił rozpoczęte w 2006 r. prace nad metodami zysku transakcyjnego¹⁵. Aktualnie (2009 r.) Komitet zbiera informacje niezbędne dla podjęcia dalszych prac mających na celu dostosowanie zasad stosowania metod zysku transakcyjnego do potrzeb rynku.

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania było przedstawienie w sposób kompleksowy zagadnień związanych z cenami transferowymi, jakie stosują podmioty uczestniczące w międzynarodowej wymianie handlowej. Starano się udowodnić, że stanowią one bardzo ważny aspekt prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwa powiązane.

Zwrócono uwagę na wachlarz regulacji cen transferowych, obejmujący zarówno metody ich szacowania, sporządzania dokumentacji oraz metody weryfikacji poprawności prowadzonej przez przedsiębiorstwa polityki cenowej.

Pomimo to świadomość przedsiębiorstw, zarówno podlegających sprawozdawczości polskiej, jak i regulacjom zagranicznym w zakresie cen transferowych jest wciąż relatywnie mała. W obliczu nasilających się kontroli prowadzonych przez organy administracji podatkowych fakt ten może przynieść negatywne skutki dla szeregu przedsiębiorstw powiązanych w postaci wysokich sankcji.

Summary

THE TRANSFER PRICING IN THE ENTERPRISES – THE REGULATIONS

The major aim of this article was to describe all the problems connected to transfer prices in a compact way, proving that they are really significant aspect of global capital groups members' economic activity.

A range of transfer pricing regulations containing both transfer pricing estimation methods, ways of preparing their documentation and the methods of verifying the transfer pricing policy run in particular enterprises is the confirmation of the thesis theme important character.

In spite of that, both polish and foreign companies awareness of law needs is really low. As the tax controllers inspect the transfer pricing process more and more often, this low awareness can bring a very negative results to the enterprises like high tax sanctions.

Przypisy

- ¹ Pricewaterhouse Coopers, http://www.pwc.com/pl/pol/ins-sol/publ/2007/cee_ma_survey_2006.html (15.02.2009).
- ² J. Lis, *Trendy w inwestycjach: fuzje i przejęcia*. www.lex.com.pl (15.02.2009)
- ³ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 1994 r. Nr 121 poz. 591 z późn. zm.
- ⁴ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 1992 r. Nr 21 poz. 86 z późn. zm.
- ⁵ OECD (ang. Organization for Economic Co-operation and Development) – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.
- ⁶ Deloitte, www.deloitte.com/pl/podatki: „Ceny Transferowe. Skuteczne zarządzanie ryzykiem podatkowym” Publikacja opracowana przez ekspertów Zespołu Cen Transferowych firmy Deloitte” (15.02.2009).
- ⁷ Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. – Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 1997 r. Nr 8 poz. 60 z późn. zm.
- ⁸ *Joint venture* – (z ang. „wspólne przedsięwzięcie”) – jedna z form międzynarodowej współpracy gospodarczej, rodzaj spółki o mieszanym kapitale.
- ⁹ Ustawa z dnia 16 grudnia 1993 r. o zmianie niektórych ustaw regulujących zasady opodatkowania i niektórych innych ustaw. Dz.U. z 1993 r. Nr 134 poz. 646.
- ¹⁰ Ustawa z dnia 21 listopada 1996 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Dz.U. z 1996 r. Nr 137 poz. 639.
- ¹¹ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 1992 r. Nr 21 poz. 86 z późn. zm.
- ¹² Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z dnia 5 lutego 2008 r. (sygn. III SA/Wa 1728/07).
- ¹³ Pricewaterhouse Coopers, www.taxonline.pl: *Jak dokumentować transakcje w firmach stowarzyszonych*. Na podstawie artykułu z dziennika Rzeczpospolita z dnia 15.05.2008 r. (15.02.2009).
- ¹⁴ Gazeta Prawna, www.podatki.gazetaprawna.pl; *Fiskus coraz częściej przeprowadza elektroniczne kontrole*. Gazeta Prawna nr 120 z dnia 22.06.2007 (15.02.2009).
- ¹⁵ OECD, www.oecd.org, *OECD invites comments on the application of transactional profit methods*. (15.02.2009).

Bibliografia

- Bany K. (2000), *Modelowa Konwencja w sprawie Podatku od Dochodu i Majątku*, Konieczny i Kruszewski, Warszawa.
- Deloitte, www.deloitte.com/pl/podatki: „Ceny Transferowe. Skuteczne zarządzanie ryzykiem podatkowym” Publikacja opracowana przez ekspertów Zespołu Cen Transferowych firmy Deloitte”.
- Dmowski A. (2006), *Ceny transferowe. Analiza regulacji prawnych. Przykłady dokumentacji podatkowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Gazeta Prawna, www.podatki.gazetaprawna.pl; *Fiskus coraz częściej przeprowadza elektroniczne kontrole*, Gazeta Prawna nr 120 z dnia 22.06.2007 r.
- Johnson H. (2000), *Fuzje i przejęcia. Narzędzie podejmowania decyzji strategicznych*, Wydawnictwo K.E. Lieber s.c., Warszawa.
- Koch R. (1994), *Słownik Zarządzania i Finansów*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Kosacka-Łędzewich D., Olszewski B. (2005), *Leksykon podatku dochodowego od osób prawnych*, Wydawnictwo Unimex, Wrocław.
- Krzewski M., Michalak S. (2000), *Ceny transferowe. Opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązanych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Lis J. (2009), *Trendy w inwestycjach: fuzje i przejęcia*, www.lex.com.pl

- Lyons S.M. (1997), *Międzynarodowy Słownik Podatkowy*, Wydawnictwo PWE/International Bureau of Fiscal Documentation, Warszawa.
- Mika J.F. (2007), *Ceny transferowe. Odpowiedzialność karna skarbową, dokumentacje podatkowe*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nessim H., Dodge M.R. (1997), *Kształtowanie cen. Strategie i procedury*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- OECD, www.oecd.org, *OECD invites comments on the application of transactional profit methods*.
- OECD: *Tax Aspects of Transfer Pricing within Multinational Enterprises. The United States Proposed Regulation* (1993), Paris.
- Orłowski W. (2007), *Jakie znaczenie dla gospodarki mają fuzje i przejęcia*, „Gazeta Prawna” Nr 72, 12.04.2007 r.
- Pricewaterhouse Coopers, http://www.pwc.com/pl/pol/ins-sol/publ/2007/cee_ma_survey_2006.html
- Pricewaterhouse Coopers, www.taxonline.pl: *Jak dokumentować transakcje w firmach stowarzyszonych*. Na podstawie artykułu z dziennika Rzeczpospolita z dnia 15.05.2008 r.
- Rymarczyk J. (1996), *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Sojak S. (2000), *Ceny transferowe w przedsiębiorstwach wielonarodowych*, Oficyna Wydawnicza Wi- zja, Warszawa.
- Sojak S., Baćkowski D. (2003), *Ceny transferowe. Aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Trocki M. (2004), *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z dnia 5 lutego 2008 r. (sygn. III SA/Wa 1728/07).
- Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podat- kowych (2004), Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Zorska A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa.