

Małgorzata Rzeszutek

Polski Instytut Podatków i Rachunkowości Sp. z o.o.

e-mail: m.rzeszutek@pipir.pl

Łukasz Szydelko

Politechnika Rzeszowska

e-mail: lukaszsz@prz.edu.pl

BENCHMARKING W DOKUMENTACJI CEN TRANSFEROWYCH – WYBRANE ASPEKTY

BENCHMARKING IN TRANSFER PRICING DOCUMENTATION – CHOSEN ASPECTS

DOI: 10.15611/pn.2017.472.32

JEL Classification: M49

Streszczenie: Przedsiębiorstwa często wykonują transakcje ze swoimi podmiotami powiązanymi. Jeżeli przekroczą z nimi w 2017 r. 2 mln euro przychodów (kosztów) rachunkowych, będą zobligowane do sporządzenia dokumentacji cen transferowych za rok 2017. W przypadku przekroczenia kwoty 10 mln euro podatnicy dodatkowo będą musieli przeprowadzić analizę danych porównawczych. Może ona odbywać się poprzez porównanie wewnętrzne lub zewnętrzne. Benchmarking wewnętrzny ma za zadanie wspomagać tzw. porównanie wewnętrzne poprzez gromadzenie odpowiednich danych oraz ich systematyzację. Natomiast benchmarking zewnętrzny powinien być wykorzystany w przypadku transakcji (innych zdarzeń) wykonywanych pomiędzy innymi (niezależnymi) podmiotami. Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania benchmarkingu w analizie danych porównawczych. Realizacja tak postawionego celu wiązała się z wykorzystaniem krytycznego przeglądu literatury i przepisów prawnych jako metod badawczych.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, dokumentacja cen transferowych, benchmarking.

Summary: Companies often deal with their affiliates. If they exceed their 2 million euros accounting revenues (costs) in 2017, they must prepare transfer pricing documentation for the year 2017. In case of exceeding the amount of EUR 10 million, taxpayers will additionally have to carry out the analysis of comparative data. It could be done by internal or external comparison. From a transfer pricing point of view, internal benchmarking is supposed to help the internal comparison through the collection of relevant data and their systematization, in particular transactions (other events) carried out by the taxpayer and the unrelated companies. On the other hand, external benchmarking should be used for transactions (other events) performed between other (independent) companies. The aim of this article is to present

benchmarking possibilities in comparative data analysis. The realization of this goal was connected with the use of critical review of literature and legislation as research methods.

Keywords: transfer pricing, transfer pricing documentation, benchmarking.

1. Wstęp

Postępująca globalizacja i swoboda przepływu kapitału powodują powstawanie zaawansowanych struktur organizacyjnych, kapitałowych i podatkowych. Coraz częściej w wielu organizacjach z takimi strukturami pojawiają się ceny transferowe. Są one wykorzystywane w podejmowaniu decyzji i często służą jako kryterium oceny działalności kadry zarządzającej.

Istotny jest również wymiar podatkowy cen transferowych. Przepisy podatkowe narzucają wybranym podatnikom w tym zakresie pewne obowiązki. Szczególne miejsce w tym obszarze zajmuje dokumentacja cen transferowych oraz odpowiednie analizy porównawcze.

Celem artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania benchmarkingu w analizie danych porównawczych. Realizacja tak postawionego celu wiązała się z wykorzystaniem krytycznego przeglądu literatury i przepisów prawnych jako metod badawczych.

2. Istota cen transferowych w ujęciu podatkowym

Ceny transferowe mogą zostać zdefiniowane na wielu płaszczyznach. Zgodnie z zapisami zawartymi w *Międzynarodowym słowniku podatkowym* przez ceny transferowe rozumie się „ceny towarów, usług, wartości niematerialnych oraz honorariów stosowanych pomiędzy przedsiębiorstwami powiązаныmi i różniące się od cen wynegocjowanych na wolnym rynku, zawartych w warunkach porównywalnych przez partnerów niepowiązanych” [Lyons (red.) 1997].

Definicję tego pojęcia można również znaleźć w Komunikacie Komisji do Rady Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie prac Wspólnego Forum UE ds. Cen Transferowych [KOM 2009]. Przyjęto w nim rozwiązania zgodne z wytycznymi OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych. Zgodnie z tym podejściem ceny transferowe są „cenami, po których przedsiębiorstwo przekazuje towary oraz dobra niematerialne lub świadczy usługi powiązany przedsiębiorstwom” [Wytyczne OECD 1995].

W polskim ustroju prawnym ceny transferowe nie są bezpośrednio zdefiniowane. Punktem odniesienia w tym zakresie może być jedynie określenie cen transakcyjnych zawarte w ordynacji podatkowej. Zgodnie z art. 3 pkt 10 przez ceny transakcyjne rozumie się: „ceny przedmiotu transakcji zawieranych pomiędzy podmiotami

powiązanymi w rozumieniu prawa podatkowego dotyczącego podatku dochodowego od osób fizycznych, podatku dochodowego od osób prawnych oraz podatku od towarów i usług” [Ustawa z 29 sierpnia 1997].

We wszystkich podejściach eksponowany jest fakt, że ceny transferowe stosowane są pomiędzy przedsiębiorstwami powiązanymi.

W rozumieniu wytycznych OECD „przedsiębiorstwo powiązane” to przedsiębiorstwo spełniające warunki podane w art. 9 ust. 1a i 1b Umowy Modelowej OECD (Modelowej Konwencji w sprawie podatku od dochodu i majątku) [Model Tax Convention 2014]. Powiązania mogą mieć charakter kapitałowy, osobowy i rodzinny. Przy czym w Polsce od 1.01.2017 granicznym progiem w powiązaniach kapitałowych jest 25% (przed 1.01.2017 – 5%) [Ustawa z 9 października 2015].

Badanie powiązań jest często rzeczą skomplikowaną. Pewnym ułatwieniem w tym zakresie może być odpowiedź na następujące pytania związane z relacjami [Rozporządzenie KE 2014]:

- Czy przedsiębiorstwo ma większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie w roli udziałowca/akcjonariusza lub członka?
- Czy przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa?
- Czy przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo na podstawie umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowień w jego statucie lub umowie spółki?
- Czy przedsiębiorstwo będące udziałowcem/akcjonariuszem lub członkiem innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie, na mocy umowy z innymi udziałowcami/akcjonariuszami lub członkami tego przedsiębiorstwa, większość praw głosu udziałowców/akcjonariuszy lub członków w tym przedsiębiorstwie?

Po zdefiniowaniu cen transferowych warto również wskazać sytuacje, kiedy podmioty w Polsce będą zobligowane dla celów podatkowych do ich dokumentowania. W obecnym stanie prawnym podatnik PIT lub CIT będzie miał taki obowiązek, jeżeli przekroczy 2 mln euro przychodów lub kosztów w rozumieniu ustawy o rachunkowości oraz przeprowadzi z podmiotami powiązanymi transakcje (inne zdarzenia) mające istotny wpływ na wysokość swojego dochodu (straty) podatkowej.

Przy czym należy w tym zakresie wyjaśnić, że przychody (koszty) podatnika nie dotyczą w tym ujęciu wyłącznie podstawowej działalności operacyjnej, lecz są związane także z pozostałą działalnością operacyjną i działalnością finansową.

Ustawodawca posługuje się również określeniem transakcji lub innego zdarzenia mającego istotny wpływ na wysokość dochodu (straty) podatnika. Organy podatkowe definiują pojęcie transakcji jako „umowę lub umowy zawarte z tym samym partnerem lub tymi samymi partnerami, której lub których przedmiotem są dobra i usługi objęte jedną ceną. Zatem transakcją w rozumieniu tych przepisów może być np. umowa nabycia lub sprzedaży jednego dobra, umowa sprzedaży szeregu dóbr lub wykonanie szeregu usług, dla których określono łączną cenę, wieloletnia

umowa dostawy za określoną cenę danego dobra lub szeregu dóbr bądź usług, itp.” [Pismo 2009]. W konsekwencji przez pojęcie transakcji należy rozumieć umowę lub umowy zawarte z partnerem lub partnerami, której lub których przedmiotem są dobra i usługi objęte jedną ceną.

W polskich przepisach podatkowych wprowadzono także progi istotności dla transakcji (innych zdarzeń) i uzależniono je od wysokości osiąganych przychodów przez podatnika (w rozumieniu ustawy o rachunkowości).

Przyjęto w tym zakresie, że przedmiotem będą transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których łączna wartość przekracza w danym roku równowartość 50 tys. euro. Jednak w przypadku podatników, których przychody w roku poprzedzającym dany rok przekroczyły równowartość 2 mln euro, lecz nie więcej niż równowartość 20 mln euro – za istotne uznaje się transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość przekracza w danym roku równowartość kwoty 50 tys. euro powiększoną o 5 tys. euro za każdy 1 mln euro przychodu powyżej 2 mln euro.

W przypadku podatników, których przychody w roku poprzedzającym dany rok przekroczyły 20 mln euro, lecz nie więcej niż równowartość 100 mln euro – za istotne uznaje się transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość przekracza w danym roku równowartość kwoty 140 tys. euro powiększoną o 45 tys. euro za każde 10 mln euro przychodu powyżej 20 mln euro.

Natomiast jeżeli analizie poddawani są podatnicy, dla których przychody w roku poprzedzającym dany rok przekroczyły 100 mln euro – za istotne uznaje się transakcje lub inne zdarzenia jednego rodzaju, których wartość w danym roku przekracza równowartość kwoty 500 tys. euro.

Obowiązek dokumentacyjny będzie również ciążył na podatnikach, którzy mają transakcje, z tytułu których zapłata należności następuje na rzecz podmiotu mającego miejsce zamieszkania, siedzibę lub zarząd na terytorium kraju stosującego szkodliwą konkurencję podatkową, których wartość przekracza kwotę 20 tys. euro (w tym także umów spółek i umów wspólnego przedsięwzięcia o wartości przekraczającej 20 tys. euro) [Zmiany w cenach transferowych 2015].

3. Dokumentacja cen transferowych – poziomy i zakres

Dokumentacja cen transferowych ma ułatwić organom podatkowym ocenę racjonalności poszczególnych transakcji między podmiotami powiązаныmi oraz sprawdzenie, czy cena tych transakcji odbiegała od poziomu rynkowego. Jeżeli podmioty zobowiązane do prowadzenia dokumentacji cen transferowych nie dopełniły tego obowiązku, organy podatkowe oszacują ich dochód. W przypadku gdy będzie on wyższy niż zadeklarowany przez podatnika, a podatnik nie przedstawi dokumentacji podatkowej cen transferowych, którą miał obowiązek prowadzić, nadwyżka między dochodem zadeklarowanym a oszacowanym przez organy podatkowe opodatkowana zostanie stawką sankcyjną, dlatego tak bardzo istotną kwestią jest przygotowanie kompletnej i prawidłowej dokumentacji cen transferowych.

Poziomy i zakres dokumentacji cen transferowych są uzależnione od wielkości przychodów (kosztów) rachunkowych. Można wyróżnić cztery poziomy ze zróżnicowanym zakresem dokumentacyjnym. Został on przedstawiony w tabeli 1.

Tabela 1. Poziomy i zakres dokumentacji cen transferowych

Przychody (koszty) rachunkowe	Zakres i poziom dokumentacji cen transferowych
>2 mln euro	Dokumentacja lokalna (<i>Local File</i>) +Oświadczenie o sporządzeniu dokumentacji
>10 mln euro	+Analiza porównawcza +Uproszczone sprawozdanie (CIT-TP/PIT-TP – załączniki do rocznego zeznania podatkowego)
>20 mln euro	+ Dokumentacja grupowa (<i>Master File</i>)
>750 mln euro	+Raportowanie wg krajów (<i>Country-by-Country Reporting</i>)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Dokumentacje cen transferowych według nowych regulacji 2015].

Dokumentacja lokalna powinna zawierać podstawowe informacje, które ustawodawca polski wprowadził jako niezbędne. Elementy te są potrzebne w celu uznania dokumentacji za sporządzoną prawidłowo. Dokumentacja podatkowa transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi powinna obejmować między innymi [Ustawa z 9 października 2015]:

1. Określenie funkcji, jakie spełniać będą podmioty uczestniczące w transakcji (przy uwzględnieniu użytych aktywów i podejmowanego ryzyka) – przy sporządzaniu dokumentacji w tej części należy zwrócić szczególną uwagę na określenie sposobu podziału ryzyka gospodarczego w przeprowadzanej transakcji, zaangażowanych przez obie strony aktywów, podziału odpowiedzialności poszczególnych podmiotów uczestniczących w danej transakcji (konieczne jest również określenie wszystkich przewidywanych kosztów związanych z przeprowadzaną transakcją oraz formy i terminu zapłaty, gdyż mają one wpływ na cenę).

2. W treści dokumentacji należy również wskazać w ramach analizy finansowej metodę i sposób kalkulacji zysków (w tym również uzasadnienie wyboru danej metody) oraz określenie ceny przedmiotu transakcji.

3. W przypadku gdy przyjęta strategia gospodarcza miała wpływ na wartość transakcji, do obowiązku sporządzającego dokumentację należy również określenie tej strategii oraz działań podejmowanych w jej ramach. Przy uzasadnieniu stosowanej ceny transferowej określoną strategią gospodarczą, organ skarbowy zwraca szczególną uwagę na to, czy podatnik wykazuje niską lub ujemną marżę operacyjną w transakcjach z podmiotami powiązаныmi. W takiej sytuacji powinien być przygotowany na dostarczenie, po uprzednim żądaniu organów skarbowych, dowodów wskazujących, że:

- strategia gospodarcza jest rzeczywiście realizowana w danym kraju (np. dowody w postaci reklam telewizyjnych lub radiowych),

- istnieje związek między realizowaną strategią i oczekiwanymi efektami,
- istnieje uzasadnione oczekiwanie, że strategia gospodarcza przyniesie zauważalne efekty uzasadniające poniesione koszty.

4. Informacje o podatniku z opisem jego struktury organizacyjnej i zarządczej, przedmiotu i zakresu prowadzonej działalności oraz jego otoczenia konkurencyjnego (otoczenia bliższego).

Podatnicy w przypadku dokumentacji lokalnej muszą również do niej dołączyć np. umowy lub porozumienia zawarte z podmiotami powiązanymi oraz złożyć oświadczenie o sporządzeniu dokumentacji cen transferowych.

Jeżeli przychody (koszty) rachunkowe podatnika przekroczą 10 mln euro, to dodatkowo powinien on również sporządzić analizę porównawczą. Dzięki której udowodni, że transakcje przeprowadzone z podmiotami powiązanymi (na które jest tworzona dokumentacja) były przeprowadzone zgodnie z warunkami rynkowymi. Podatnik również będzie miał w tej sytuacji obowiązek złożenia sprawozdań CIT-TP/PIT-TP.

W przypadku przekroczenia 20 mln euro przychodów (kosztów) rachunkowych dodatkowo należy sporządzić dokumentację grupową. W szczególności należy w niej uwzględnić strukturę organizacyjną grupy, funkcje realizowane przez poszczególne spółki w grupie oraz ich sytuację finansową. Obowiązek będzie również dotyczył przygotowania opisu polityki cen transferowych (zasad wyznaczania cen transakcyjnych stosowanych w grupie), przedmiotu działalności oraz wartości niematerialnych grupy podmiotów powiązanych.

Jeżeli przychody (koszty) rachunkowe przekroczą 750 mln euro, to w takiej sytuacji występuje dodatkowy obowiązek tzw. raportowania wg krajów. Przedstawia się szczegółowo w sprawozdaniu wysokość dochodu i podatku zapłaconego w przekroju miejsc prowadzenia działalności, jednostek zależnych i zagranicznych zakładów należących do grupy kapitałowej [Zmiany w cenach transferowych 2015].

Z przedstawionych rozważań wynika, że w sytuacji gdy podatnik osiąga przychody (koszty) rachunkowe powyżej 10 mln euro, w każdym przypadku ma obowiązek przygotowania tzw. analizy danych porównawczych ze wskazaniem źródła tych danych. Ma ona służyć organowi podatkowemu jako źródło informacji o opisie danych, które zostały wykorzystane przez podatnika w kalkulacji dochodu związanego z przeprowadzonymi transakcjami z podmiotami powiązanymi. Przyjmuje się, że dane mogą pochodzić z transakcji realizowanych przez danego podatnika z podmiotami niepowiązanymi lub z transakcji realizowanych przez niezależne (niepowiązane) podmioty. Dzięki takiemu rozwiązaniu organ podatkowy ma pewność, że dane pozyskane w taki sposób będą zbieżne (uznane za porównywalne) do warunków ustalonych w transakcjach z podmiotami powiązanymi.

Zapewnienie porównywalności transakcji badanej i transakcji porównywalnych jest podstawową zasadą analizy cen transferowych. Dążenie do jej zapewnienia wiąże się z koniecznością szczegółowej analizy stanu faktycznego:

- przedmiotu transakcji,
- roli pełnionych przez jej strony,
- specyficznych uwarunkowań rynkowych, jakie panowały w momencie uzgadniania warunków itp. czynników.

Zgodnie z § 6 ust. 2 rozporządzenia porównywalność dwóch transakcji oznacza, że nie występują między nimi różnice, które mogłyby znacząco wpłynąć na cenę lub że wpływ takich różnic można wyeliminować poprzez dokonanie odpowiednich poprawek [Rozporządzenie Ministra Finansów 2009].

W rezultacie pierwszym krokiem podatnika powinien być wybór kryteriów, według których badana transakcja zostanie porównana z transakcjami na rynku. Zgodnie z rozdziałem 2 rozporządzenia, podczas porównania należy uwzględnić m.in. [Rozporządzenie Ministra Finansów 2009]:

- cechy przedmiotu transakcji,
- cechy stron transakcji,
- warunki określone w samych transakcjach,
- warunki ekonomiczne w czasie i miejscu, w którym dokonano transakcji,
- strategię gospodarczą stosowaną przez strony.

Analiza danych porównywalnych powinna wykluczać te, które są zaniżone bądź zawyżone w stosunku do całej próby. W tym celu wykorzystywane są statystyczne miary pozycyjne, tj. kwartyle i mediana. Skuteczność analizy porównawczej zależy więc będzie od doboru danych porównawczych (cen i warunków sprzedaży stosowanych na rynku czy też wskaźników rentowności osiągniętych przez konkurencję).

4. Wykorzystanie benchmarkingu w analizie danych porównawczych

Benchmarking wywodzi się od słowa benchmark. Jest ono najczęściej interpretowane jako punkt orientacyjny, odniesienia lub norma, według której dana rzecz może zostać zmierzona i oceniona. W naukach o zarządzaniu benchmarking definiowany jest najczęściej jako instrument, dzięki któremu możliwe jest porównywanie się z najlepszymi. Narzędzie to umożliwia przeorientowanie się przedsiębiorstwa na organizację będącą wzorcem jakości i produktywności [Perechuda (red.) 2000]. Warto również zauważyć, że benchmarking jest utożsamiany ze zbiorem procedur i technik pozwalających na dokonywanie porównań z liderami wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa, odpowiednio ukierunkowanych na uczenie się i twórcze wykorzystanie doświadczeń wyniesionych z najlepszych praktyk [Nita 2008].

Istnieją różne obszary porównań w benchmarkingu. Głównie są związane z produktami, sposobami ich sprzedaży, obsługą klienta, systemami jakości, organizacją pracy oraz procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwie. Porównania te mogą rów-

niez dotyczyć transakcji (innych zdarzeń), które są przedmiotem cen transferowych (dokumentacji cen transferowych).

W literaturze opisanych jest wiele klasyfikacji związanych z benchmarkingiem. Najczęściej w jego obrębie stosuje się kryterium rodzajowe, zgodnie z którym możliwe jest wyodrębnienie [Weber 2001; Kowalak 2009]:

- benchmarkingu wewnętrznego,
- benchmarkingu zewnętrznego,
- benchmarkingu funkcjonalnego,
- benchmarkingu procesów.

Z punktu widzenia zakresu tematycznego opracowania na szczególną uwagę zasługują: benchmarking wewnętrzny i benchmarking zewnętrzny.

Benchmarking wewnętrzny odnosi się do porównań w ramach jednego przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia cen transferowych tego rodzaju benchmarking ma za zadanie wspomagać porównanie wewnętrzne poprzez gromadzenie odpowiednich danych oraz ich systematyzację, w szczególności dotyczących transakcji (innych zdarzeń) realizowanych przez podatnika i podmioty niepowiązane. Benchmarking wewnętrzny ma wspomagać przeprowadzenie badania zgodności warunków transakcji z podmiotami powiązаныmi i warunków transakcji realizowanych z podmiotami niepowiązаныmi.

Niestety, w wielu przypadkach nie jest możliwe przeprowadzenie porównania wewnętrznego. Wynika to najczęściej z faktu, że transakcje (inne zdarzenia) dotyczą wyłącznie relacji podmiot – podmiot powiązany (brak relacji podmiot – podmiot niepowiązany). W takiej sytuacji szczególną rolę będą odgrywać porównania zewnętrzne i benchmarking zewnętrzny.

Benchmarking zewnętrzny okreśłany jest również jako benchmarking w odniesieniu do konkurentów. Najczęściej jest stosowany w sytuacji, kiedy celem danego przedsiębiorstwa jest porównanie się do konkurenta (konkurentów) działającego (działających) w tej samej branży. Wpływa to istotnie na przedmiot porównań, którym również mogą być transakcje (inne zdarzenia) występujące w cenach transferowych (dokumentacji cen transferowych) podatnika.

W benchmarkingu zewnętrznym kluczowe będzie właściwe identyfikowanie i odpowiednia selekcja podmiotów do porównania. Szczególnie należy w tym zakresie zwrócić uwagę na przedmiot i zakres działalności takiego podmiotu oraz pozyskanie danych głównie finansowych związanych z przeprowadzanymi przez niego transakcjami (innymi zdarzeniami). Istotne jest także, żeby podmiot porównywalny posiadał siedzibę lub zarząd w Polsce.

Przedmiotem analizy w benchmarkingu zewnętrznym powinny być dane dotyczące transakcji (innych zdarzeń) wykonywanych pomiędzy innymi (niezależnymi) podmiotami. Z punktu widzenia wartości rynkowej dane pozyskane od konkurentów w tym zakresie mają najwyższą jakość. Podatnicy jednak mogą mieć w tym obszarze pewne problemy, ponieważ dane są chronione. Można jednak wykorzystać specjalistyczne wywiadownie gospodarcze, przy pomocy których będzie można

ustalić warunki brzegowe w zakresie np. marż w danej branży (przedział, dolna i górna granica).

5. Zakończenie

Benchmarking może wspomagać analizę danych porównawczych, będącej częścią dokumentacji cen transferowych w podmiotach zobligowanych (jeżeli przekroczyły poziom 10 mln euro przychodów (kosztów) rachunkowych w poprzednim roku podatkowym). Od 1.01.2017 r. dokumentacja za rok 2017 (sporządzona do 31.03.2018) dla takich podmiotów nie może być wyłącznie prostym opisem transakcji (innych zdarzeń), lecz powinna uwzględniać także rzeczywistość rynkową (rzeczywiste dane rynkowe).

Dokumentowanie cen transferowych wymaga stosowania benchmarkingu wewnętrznego i zewnętrznego. Benchmarking wewnętrzny może być wykorzystany, jeżeli podatnik ma transakcje (inne zdarzenia) tego samego typu jednocześnie z podmiotami powiązаныmi i niepowiązаныmi. Nie zawsze jednak występują takie możliwości. W takiej sytuacji ma zastosowanie benchmarking zewnętrzny.

Literatura

- Dokumentacje cen transferowych według nowych regulacji, 2015, Tax Alert 22/2015 RSM, <http://www.rsmpland.pl/pl/insights/tax-alerts/tax-alert-222015-ceny-transferowe-wg-nowych-regulacji> (20.03.2017).
- KOM nr 472 z 14.09.2009 r., Bruksela, Komunikat Komisji do Rady Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie prac Wspólnego Forum UE ds. Cen Transferowych.
- Kowalak R., 2009, *Benchmarking jako metoda zarządzania wspomagająca controlling przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Lyons S.M. (red.), 1997, *Międzynarodowy słownik podatkowy*, PWE, Warszawa.
- Model Tax Convention on Income and on Capital, 2014, Condensed Version.
- Nita B., 2008, *Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Perechuda K. (red.), 2000, *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*, Wydawnictwo Placet, Warszawa.
- Pismo Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 07.08.2009 r., IPPB5/423-249/09-2/MB.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznające niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10.09.2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób fizycznych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób fizycznych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych.
- Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. poz. 1932.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja Podatkowa, Dz.U. z 1997 r., nr 137, poz. 926.
- Weber J., 2001, *Wprowadzenie do controllingu*, Profit, Katowice, s. 106-107.

Wytyczne OECD z 1995 r. uchwalone przez Komitet do Spraw Podatkowych OECD oraz zatwierdzone do publikacji przez Radę OECD 13.7.1995 r. z późniejszymi zmianami.

Zmiany w cenach transferowych. Przygotuj się na nowe zasady dokumentowania!, 2015, Grant-Thorton, http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2015/12/ZmianywCT_GrantThornton.pdf (20.03.2017).