

Natalia Zimniewicz

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

ELEMENTY KALKULACJI KOSZTÓW I MARŻ W WYZNACZANIU RYNKOWEJ WARTOŚCI CEN TRANSFEROWYCH

1. Wstęp

Nasilające się procesy globalizacyjne wiążą się nieuchronnie z falą fuzji i przejęć, prowadząc do powstawania złożonych struktur gospodarczych. Wzrost liczby powiązań kapitałowych powoduje zwiększanie liczby transakcji między podmiotami powiązanymi. Zjawisko to dotyczy także i Polski, zwłaszcza w kontekście jej przystąpienia do Unii Europejskiej.

Cena, po której przedsiębiorstwo przekazuje towary, dobra niematerialne oraz świadczy usługi przedsiębiorstwu powiązanemu nazywana jest ceną transferową [3, s. 11]¹. Sposób ustalania cen oraz wyceny dóbr i usług ma niebagatelne znaczenie dla ustalenia globalnych obciążeń publicznoprawnych podmiotu oraz dla wpływów do budżetu państwa. W celu zapewnienia sprawiedliwego podziału łącznego dochodu podatkowego korporacji między poszczególnymi krajami stworzono międzynarodowe regulacje w zakresie cen transferowych. Nadrzędną rolę w tym zakresie odgrywają normy ustalone przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Również w Polsce sukcesywnie wprowadza się nowe regulacje, które mają pomóc organom podatkowym w kontrolowaniu cen transferowych.

Zgodnie z przepisami podatkowymi podstawą ustalania wartości transakcji między podmiotami powiązanymi powinna być cena rynkowa. Wyznaczenie cen transferowych w myśl tej reguły przebiega według określonego w przepisach schematu postępowania. Integralną jego częścią jest wykonanie analizy funkcji, aktywów i rodzajów ryzyka właściwych dla danej transakcji oraz wybór metody ustalenia ceny. Kolejnym etapem jest analiza kosztów związanych z transakcją oraz okre-

¹ W niniejszym artykule zawężono rozumienie pojęcia „ceny transferowe” do problematyki podmiotów powiązanych, choć pojęcie to dotyczy również transakcji dokonywanych w ramach przedsiębiorstw wielooddziałowych.

ślenie wielkości marży lub narzutu zysku na podstawie analizy porównawczej. Stosowanie zasady ceny rynkowej w praktyce oznacza konieczność stosowania instrumentów analizy finansowej oraz narzędzi rachunkowości zarządczej.

2. Ramy prawne wyznaczania cen transferowych

Zgodnie z wytycznymi OECD dotyczącymi transakcji między podmiotami powiązаныmi zaleca się stosowanie następujących metod ustalania cen transferowych:

1) tradycyjne metody transakcyjne:

- metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej (*comparable uncontrolled price* – CUP),
- metoda ceny odsprzedaży (*resale price method* – RPM),
- metoda „koszt plus” (metoda rozsądnej marży – *cost-plus*),

2) metody zysku transakcyjnego:

- metoda podziału zysków (*profit split method*),
- metoda marży transakcyjnej netto (*transactional net margin method* – TNMM).

Z doświadczenia krajów członkowskich OECD wynika, że metody tradycyjne mogą być w szerokim zakresie stosowane do badania większości transakcji kontrolowanych występujących w praktyce gospodarczej i są bardziej poprawne niż metody zysku transakcyjnego. Stąd w raporcie dotyczącym wyceny transferu OECD zaleca preferowanie tradycyjnych metod transakcyjnych.

Powyższe zasady ustalania cen transferowych zostały „zaadaptowane” do polskiej ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [8] oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych [9].

Doprecyzowanie zasad stosowania wymienionych metod zostało zawarte w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen transakcyjnych dokonywanego przez tych podatników [4].

3. Specyfika kalkulacji kosztów w poszczególnych metodach wyznaczania cen transferowych

Istotą **metody porównywalnej ceny niekontrolowanej** jest porównanie ceny zastosowanej dla dóbr i usług transferowanych w transakcji kontrolowanej do ceny zastosowanej w porównywalnej transakcji niekontrolowanej i w porównywalnych okolicznościach. Umożliwia ona porównanie ceny ustalonej za towary lub usługi w transakcji między podmiotami powiązаныmi z ceną, która zostałaby ustalona między podmiotami niezależnymi [1, s. 16].

W metodzie porównywalnej ceny niekontrolowanej punktem odniesienia jest ostateczna wartość transakcji niekontrolowanej, a nie analiza kosztów wytworzenia, marż oraz zysków jak w przypadku innych metod. Nie oznacza to jednak, że w metodzie tej nie występuje kalkulacja kosztów.

Transakcja niekontrolowana jest porównywalna z transakcją kontrolowaną dla celów metody CUP, jeśli spełniony jest jeden z następujących warunków:

- żadna z ewentualnych różnic między transakcjami porównywalnymi bądź między przedsiębiorstwami zawierającymi te transakcje nie mogłaby istotnie wpłynąć na ocenę na otwartym rynku,
- możliwe jest dokonanie racjonalnych poprawek w celu wyeliminowania istotnych efektów takich różnic [7, s. 114].

Zastosowanie tej metody nie oznacza zatem, że cena transferowa musi być na identycznym poziomie co wycena transakcji niekontrolowanej. Różnice między tymi wartościami są dopuszczalne pod warunkiem, że możliwe jest dokonanie uzasadnionych poprawek mających na celu usunięcie istotnych efektów takich rozbieżności. Choć rozporządzenie nie precyzuje sposobu wykonania tych poprawek, dokonanie wymaganych korekt powinno polegać na wyeliminowaniu odpowiednich elementów kosztowych, odzwierciedlających różnice w zakresie pełnionych funkcji czy ponoszonego ryzyka.

Metody ceny odprzedaży oraz „koszt plus” wykazują liczne podobieństwa w zakresie sposobu ustalania podstawy kosztowej oraz stosowanej marży. Cena transferowa w metodzie marży odprzedaży powstaje poprzez odliczenie marży od ceny sprzedaży stosowanej wobec jednostek niezależnych. W metodzie „koszt plus” z kolei marża jest doliczana do podstawy kosztowej, która jest definiowana jako suma kosztów bezpośrednio związanych z nabyciem przedmiotu transakcji od podmiotu niezależnego lub wytworzeniem go we własnym zakresie. Metodę „koszt plus” stosuje się raczej do wyznaczania rynkowego poziomu transakcji z punktu widzenia **producenta** dobra lub usługi, natomiast w metodzie ceny odprzedaży decyduje specyfika funkcjonowania **dystrybutora**. W sytuacjach, gdy zastosowanie obu metod jest możliwe, o wyborze podmiotu, a co się z tym wiąże – metody wyceny transakcji, decyduje dostęp do danych porównywalnych, angażowane aktywa, zakres pełnionych funkcji oraz rozkład ryzyka między podmiotami [6, s. 22-24].

W obu metodach do podstawy kosztowej zalicza się w pierwszej kolejności koszty bezpośrednie. Koszty pośrednie powinny być rozliczane zgodnie z przyjętym kluczem podziałowym. Przepisy nie narzucają jednak sposobu kalkulacji tych kosztów. W każdej z tych metod w kalkulacji kosztów nie uwzględnia się kosztów zarządu, które są definiowane jako koszty działania jednostki jako całości oraz koszty zarządzania tą jednostką. Można zatem przyjąć, że koszty ogólnego zarządu obejmują koszty poniesione na sfinansowanie funkcji lub aktywów firmy niezwiązanych z wytworzeniem przedmiotu transakcji oraz z jej realizacją. Z kolei wszelkie koszty, które w sposób pośredni są związane z realizacją danej transakcji, powinny być alokowane do podsta-

wy kosztowej za pomocą odpowiedniego klucza (np. koszty działu księgowości obsługującego sprzedaż do kontrahentów powiązanych) [2, s. 10-11].

Powyższe podejście do kosztów różni się od ujęcia kosztów dla celów sprawozdawczych i zarządczych. Po pierwsze, rozporządzenie o cenach transferowych pomija wymieniane przez ustawę o rachunkowości koszty sprzedaży. Należy zatem przyjąć, iż o zakwalifikowaniu ich do podstawy kosztowej w myśl metodologii podatkowej decydują podobne czynniki co w przypadku kosztów zarządu. Po drugie, ustawa o rachunkowości wymaga rozliczania na produkty jedynie uzasadnionej części kosztów pośrednich produkcyjnych. Niektóre przedsiębiorstwa rozdzielają więc część kosztów zarządu i kosztów sprzedaży na produkty jedynie w celu ustalenia rynkowej wartości cen transferowych.

Ponadto, jako że ustawa o rachunkowości nie definiuje pojęcia kosztów zarządu i kosztów sprzedaży, w praktyce nie ma w tym względzie jednoznacznej interpretacji. Dla części podmiotów może to oznaczać konieczność dokonania odrębnej klasyfikacji tych kategorii kosztowych tylko dla celów podatkowych.

Metoda podziału zysków polega na określeniu łącznych zysków, jakie w związku z daną transakcją (transakcjami) osiągnęły podmioty powiązane, a następnie na podziale tych zysków między te podmioty w sposób zbliżony do tego, jak dokonałyby tego podmioty niezależne. Podziału zysków dokonuje się przez właściwe określenie przychodów uzyskanych przez każdy z podmiotów powiązanych oraz poniesionych kosztów związanych z daną transakcją (transakcjami). Proporcjonalnego podziału zysków, który stosowałyby niezależne podmioty uczestniczące w danej transakcji (transakcjach), dokonuje się za pomocą analizy rezydualnej lub analizy udziału. W metodzie tej nie określa się sposobu ustalenia podstawy kosztowej. Przepisy wspominają ogólnie o „kosztach poniesionych z tytułu udziału w transakcji”.

Metoda marży transakcyjnej netto z kolei jest technicznie zbliżona do metody „koszt plus”. Różnice między tymi metodami to:

- uwzględnienie w kalkulacji ceny kosztów zarządu,
- dowolność przy wyborze wskaźnika rentowności, który nie musi być narzutem na kosztach [6, s. 20].

Ponadto rozporządzenie o cenach transferowych narzuca sposób rozliczania kosztów zarządu. Ich odliczenia dokonuje się przy uwzględnieniu proporcji, w jakiej pozostaje przychód uzyskany w związku z daną transakcją w ogólnej kwocie przychodów.

4. Istota analizy porównawczej i jej znaczenie w ustaleniu marży lub narzutu zysku

Kolejnym etapem wyznaczania ceny transferowej jest ustalenie odpowiedniego narzutu marży lub zysku. Kluczem do prawidłowego przeprowadzenia tych czynności jest analiza porównawcza, która może być przeprowadzana na podstawie

danych wewnętrznych lub danych zewnętrznych. Wewnętrzna analiza danych jest możliwa wtedy, gdy podmiot zawiera porównywalne transakcje zarówno z jednostkami powiązanymi, jak i z podmiotami niezależnymi. W sytuacjach, gdy różnice między tymi transakcjami są zbyt duże albo gdy podmiot zawiera transakcje wyłącznie z jednostkami niepowiązanymi, analizę porównawczą można wykonać jedynie, wykorzystując dane zewnętrzne.

Wykonanie takiej analizy jest zazwyczaj trudniejsze niż analiz opartych na danych wewnętrznych. Na ogół nie ma bowiem publicznego dostępu do szczegółowych danych dotyczących pojedynczej transakcji porównywalnej, gdyż stanowią one tajemnicę handlową. Dlatego też analizę porównawczą przeprowadza się najczęściej na podstawie danych zagregowanych [5, s. 10 i 11]. Przedmiotem zainteresowania są przede wszystkim następujące dane finansowe:

- przychody ze sprzedaży,
- koszty własne sprzedaży towarów i usług lub koszty operacyjne ogółem,
- zysk brutto na sprzedaży, zysk na sprzedaży lub zysk z działalności operacyjnej [5, s. 13].

Właściwe wyniki uzyskuje się poprzez wykorzystanie uśrednionych danych z kilku lat i eliminację skrajnych wartości próby za pomocą miar pozycyjnych (kwartyle, mediany) [5, s. 10 i 11].

Najczęściej wykorzystywanymi źródłami danych zewnętrznych są:

- sprawozdania finansowe publikowane m.in. w raportach spółek giełdowych, Monitorach Polskich B lub dostępnych w Krajowym Rejestrze Sądowym,
- strony internetowe,
- profesjonalne bazy danych,
- dane branżowe [5, s. 11 i 12].

Wykorzystanie danych porównywalnych wymaga, by podmioty analizowane w badaniu prowadziły działalność jednorodną, w takim samym zakresie i na tym samym poziomie rynku co podmiot badany [5, s. 11]. Ocena porównywalności transakcji dokonywanych na różnych rynkach powinna uwzględniać warunki panujące na tych rynkach w takim stopniu, w jakim warunki te mają wpływ na ceny w transakcjach. Zaliczyć do nich należy w szczególności:

- 1) wielkość i położenie danego rynku,
- 2) stosunek podaży do popytu na dane dobra lub usługi, siłę nabywczą konsumentów oraz stopień konkurencji,
- 3) istotę i zakres rządowej regulacji rynku oraz stopień ryzyka prowadzenia działalności na danym rynku,
- 4) poziom kosztów produkcji i transportu [4, § 9].

Przy określaniu porównywalności transakcji między podmiotami powiązanymi z transakcjami dokonywanymi przez podmioty niezależne należy uwzględnić różnice cech charakterystycznych produktów, usług lub innych świadczeń, które są przedmiotem porównywanych transakcji, w zakresie, w jakim cechy te mogą mieć

wpływ na ceny rynkowe przedmiotów transakcji. Cechami charakterystycznymi przedmiotów transakcji, podlegającymi uwzględnieniu przy określaniu porównywalności wartości rynkowej tych przedmiotów na danym rynku, a mającymi wpływ na ceny rynkowe, są w przypadku:

1) dóbr materialnych – fizyczne cechy tych dóbr, ewentualne obciążenia ich prawami osób trzecich, jakość, dostępność dóbr oraz usług z nimi związanych, a także wielkość dostawy,

2) dóbr niematerialnych – czas trwania i stopień ochrony tych dóbr oraz przewidywane korzyści związane z wykorzystywaniem tych dóbr,

3) usług oraz innych świadczeń – rodzaj, zakres i jakość takich usług i świadczeń [4, § 7, ust. 2].

Przy dokonywaniu oceny porównywalności podmiotów dokonujących transakcji na danym rynku należy uwzględnić:

- funkcje, jakie wykonują dane podmioty w porównywanych transakcjach,
- strategię gospodarczą przez nie stosowaną [4, § 8, ust. 1].

Analiza funkcji podmiotów uczestniczących w transakcji powinna określać, którzy z uczestników transakcji wykonują funkcje ekonomicznie ważne, czyli takie, które są najistotniejsze dla tworzenia wartości i zysków powstających w wyniku transakcji. Przy dokonywaniu takiej analizy należy uwzględnić przede wszystkim:

- 1) podział ryzyka gospodarczego i odpowiedzialności stron transakcji,
- 2) rozmiar zaangażowanych środków, maszyn i urządzeń,
- 3) wartość zaangażowanych dóbr niematerialnych [4, § 8, ust. 2].

Strategia gospodarcza, o której mowa powyżej, obejmuje w szczególności:

- 1) stosowanie cen promocyjnych przy wchodzeniu na dany rynek,
- 2) czasową obniżkę zysków w zamian za wyższe zyski długoterminowe,
- 3) ponoszenie przez pewien okres wyższych kosztów w celu utrzymania się na rynku lub zdobycia nowego [4, § 8, ust. 3].

Wpływ czynników związanych z realizacją deklarowanej przez podmiot strategii gospodarczej nie może być brany pod uwagę w przypadkach, gdy późniejsze działania tego podmiotu nie potwierdzają realizacji danej strategii, chyba że brak takiej realizacji wynika z przyczyn od podmiotu niezależnych, których nie mógł on przewidzieć, podejmując daną strategię [4, § 8].

Porównanie transakcji powinno uwzględniać warunki określone w porównywanych transakcjach w takim stopniu, w jakim różnice między tymi warunkami mogą mieć wpływ na cenę rynkową przedmiotu transakcji. Do warunków tych można zaliczyć w szczególności:

- 1) terminy, warunki i formy płatności,
- 2) okres, w jakim realizowana jest transakcja,
- 3) terminowość realizacji transakcji,
- 4) zabezpieczenia realizacji transakcji [4, § 10].

Po ustaleniu, które podmioty wchodzi do próby, można rozpocząć przeprowadzanie właściwej analizy porównawczej. Wynikiem analizy nie będzie jedna wartość, lecz pewien przedział wartości, które można uznać za rynkowe [5, s. 13].

Wykorzystywanie danych ogólnie dostępnych, w tym przede wszystkim sprawozdań finansowych innych podmiotów, powoduje, że baza kosztowa ustalana w poszczególnych metodach jest powiększana o narzut marży lub zysku, który jest bardzo często niewspółmierny z przeprowadzoną kalkulacją kosztów. Na przykład, do kosztów operacyjnych pomniejszonych o koszty zarządu dodaje się marżę ustaloną na podstawie zysku na sprzedaży, który w przedsiębiorstwach porównywalnych został obliczony przy uwzględnieniu kosztów ogólnych. Sytuacja taka występuje np. wówczas, gdy podmioty uwzględniane w analizie stosują porównawczy wariant rachunku zysków i strat.

5. Szczególne zasady dotyczące ustalania wartości rynkowej dóbr niematerialnych i usług

Przy dokonywaniu określenia wartości rynkowej dóbr niematerialnych lub usług w transakcjach między podmiotami powiązanymi organy podatkowe w pierwszej kolejności badają, czy niezależne, racjonalnie działające podmioty zawarłyby taką transakcję na warunkach, jakie ustaliły podmioty powiązane. W przypadkach, kiedy racjonalnie oczekiwane korzyści (zyski) podmiotu zawierającego taką transakcję są w sposób oczywisty mniejsze niż wydatki poniesione w związku z tą transakcją, wydatki takie nie mogą być uznane za koszty uzyskania przychodów. Wyjątek stanowią sytuacje, w których z odrębnych przepisów wynika dla danego podmiotu obowiązek dokonania danej czynności prawnej [4, § 13]. Przy określaniu wysokości wspomnianych wydatków bierze się pod uwagę również inne koszty warunkujące korzystanie z danego dobra lub usługi.

Przy szacowaniu dochodów organy skarbowe i organy kontroli skarbowej określają koszty ponoszone przez podmioty powiązane na reklamę proporcjonalnie do osiągniętych przez te podmioty korzyści z reklamy. Jeżeli jeden podatnik ponosi koszty reklamy, z której korzyści osiąga również podmiot powiązany z tym podatnikiem, należy wówczas uznać, iż ten pierwszy podmiot wykonuje usługi handlowe w granicach, w jakich odpowiadają one co do natury i zakresu usługom prowadzonym przez niezależne przedsiębiorstwo reklamowe. Szczególnie w celu określenia proporcjonalności ponoszonych wydatków na reklamę, której prowadzenie przynosi potencjalne korzyści dwóm lub większej liczbie podmiotów powiązanych, należy uwzględnić, na jakich rynkach prowadzona jest reklama, oraz określić udział sprzedaży reklamowanych dóbr i usług poszczególnych podmiotów powiązanych na rynkach objętych reklamą [4, § 14].

Jeżeli podatnik udzieli podmiotowi powiązanemu z nim pożyczki (kredytu) lub otrzyma taką pożyczkę (kredyt) niezależnie od ich celu i przeznaczenia albo też

udzieli lub otrzyma w jakiegokolwiek postaci gwarancję lub poręczenie, to ceną rynkową za taką usługę są odsetki lub prowizja, jakie uzgodniłyby za taką usługę świadczoną na porównywalnych warunkach podmioty niezależne. Wartość rynkową odsetek określa się na podstawie wysokości najniższych odsetek, jakie dany podmiot musiałby zapłacić podmiotowi niezależnemu za uzyskanie kredytu (pożyczki) na podobny okres w porównywalnych warunkach [4, § 15].

Jeżeli podatnik uczestniczy w kosztach wspólnie ponoszonych przez podmioty powiązane na wytworzenie dóbr niematerialnych, to wysokość ponoszonych przez podatnika obciążeń z tego tytułu uznać można za określoną zgodnie z zasadami rynku jedynie wówczas, gdy warunki takie, w świetle oczekiwanych korzyści z tytułu takiego uczestnictwa, akceptowałyby podmioty niezależne. Warunki te dotyczą zwłaszcza proporcjonalnego do oczekiwanych korzyści obciążenia podmiotów tymi kosztami oraz, dodatkowo, proporcjonalnego do wysokości obciążeń podziału korzyści, które nie były oczekiwane (uwzględniane) przy określaniu tych warunków. Jeżeli podatnik ma możliwość uzyskania porównywalnych korzyści w ramach określonego powyżej porozumienia lub od podmiotu niezależnego i w jednym z tych przypadków podatnik ten będzie ponosił niższe wydatki, to dla celów określenia wartości rynkowej świadczeń tego podatnika należy przyjąć wartość niższą [4, § 17, ust. 1-3]. Przy ustalaniu wartości rynkowej przedmiotu transakcji organy podatkowe lub organy kontroli skarbowej nie biorą pod uwagę okoliczności, które nie mogły być znane stronom transakcji w dniu jej zawarcia, a które, jeśli byłyby znane, mogłyby powodować określenie przez strony wyższej lub niższej wartości przedmiotu takiej transakcji.

6. Zakończenie

Problematyka cen transferowych jest złożona i wielowątkowa. W przepisach dotyczących ustalania zobowiązań publicznoprawnych poświęca się dużo miejsca temu zagadnieniu.

Ustalenie cen transferowych według procedury podatkowej wiąże się z koniecznością dokonywania pewnych uproszczeń i uogólnień. Wynika to ze stosowania narzędzi rachunkowości zarządczej, braku dostępu do szczegółowych danych na temat określonych transakcji, wykorzystywania zagregowanych danych finansowych, a także efektu końcowego w postaci przedziału wartości. Precyzyjne wyznaczenie cen transferowych na poziomie rynkowym jest ponadto bardzo często obciążone pewną dozą subiektywizmu.

Uwarunkowania te stwarzają zatem możliwość pewnej swobody kształtowania wartości wzajemnych transakcji przez podmioty powiązane. Wybór konkretnego poziomu cen transferowych wpisuje się w ramy celów, polityki i strategii podatkowej danej grupy jednostek powiązanych.

Literatura

- [1] Godzisz M., Strzelecka A., *Podstawowe metody badania cen transferowych*, „Rzeczpospolita” 1996 nr 136.
- [2] Gołaj R., *Pytania o ceny transferowe – część 4*, [w:] Konferencja Tax Academy Deloitte i Puls Biznesu *Ceny transferowe w Unii Europejskiej*, Warszawa 2004.
- [3] Krzewski M., Michalak S., *Ceny transferowe. Opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązanymi*, Difin, Warszawa 2000.
- [4] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 października 1997 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów podatników w drodze oszacowania cen transakcyjnych dokonywanych przez tych podatników, DzU 1997 nr 128, poz. 833.
- [5] Sadowski R., Pietrasik J., *Wykorzystanie analizy porównawczej do obrony cen transferowych*, [w:] Konferencja Tax Academy Deloitte i Puls Biznesu *Ceny transferowe w Unii Europejskiej*, Warszawa 2004.
- [6] Shaughnessy M., Banach J., Lebda S., Reszka A., Szydłowska K., Wiewiórka P., *Ceny transferowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- [7] *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*, OECD, 1 July 1999.
- [8] Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 1993 nr 106, poz. 482 (tekst jednolity) z późn. zm.
- [9] Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU 2000 nr 14, poz. 176 z późn. zm.

ELEMENTS OF COST AND MARGIN CALCULATION IN SETTING THE MARKET VALUE OF TRANSFER PRICES

Summary

Setting the level of transfer prices according to the arm's length principle proceeds according to a specific methodology. The very important aspects of this calculation are costs and margins used in transfers between related parties. Their level is determined by the tools of management accounting and financial analysis peculiar to rules defined in national and international tax regulations. In many aspects these rules are different from calculations usually done for management and reporting reasons.