

Analiza ryzyka w transakcjach kontrolowanych w sektorze motoryzacyjnym

Risk analysis in controlled transactions in the automotive sector

Rafał Bartosik

Radca prawny, radca w Departamencie Kluczowych Podmiotów Ministerstwa Finansów, doktorant w Szkole Głównej Handlowej, ORCID: 0000-0002-9501-6069 Poglądy wyrażone w artykule niekoniecznie odzwierciedlają stanowisko instytucji, której autor jest pracownikiem.

Streszczenie

W artykule przedstawiono problematykę stosowania procedury analizy ryzyka w transakcjach kontrolowanych zaproponowanej w Wytycznych OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych¹. Celem powyższej analizy jest weryfikacja, która strona transakcji kontroluje istotne ryzyka biznesowe i komu w związku z tym powinny zostać przypisane zysk lub strata. W artykule omówiono orzeczenia sądowe z Polski, Czech i Szwecji dotyczące transakcji realizowanych w sektorze motoryzacyjnym. Porównanie wskazuje, że Wytyczne OECD w wersji z 2010 i 2017 r. umożliwiają administracjom podatkowym skuteczne podważanie modeli cen transferowych, w których umowna alokacja ryzyk między podmiotami powiązаныmi różni się od rzeczywistego przebiegu transakcji. Ponadto takie porównanie prowadzi do wniosku, że modele, w których lokalny podmiot produkcyjny lub dystrybutor o ograniczonych funkcjach i ryzykach ponosi stratę, mogą być kwestionowane, jeżeli podmiot ten obsługuje klientów wskazanych przez grupę i jednocześnie nie ma rzeczywistego wpływu na budowę bazy klientów, zakupy surowców czy rozwój produktów. Taki podmiot nie może zostać uznany za przedsiębiorcę kontrolującego ryzyko rynkowe. Organy podatkowe i sądy stosują Wytyczne OECD wskazujące, że prosty podmiot powinien być traktowany jako usługodawca prowadzący produkcję lub sprzedaż na zlecenie pryncypała (ang. *principal*) i uzyskiwać niewielki, ale stały zysk.

Słowa kluczowe: ceny transferowe, zasada ceny rynkowej, OECD.

Abstract

The article presents an analysis of the application of the risk analysis procedure proposed by the OECD Transfer Pricing Guidelines in controlled transactions. The purpose of risk analysis is to determine which party to the transaction controls economically significant risks and to whom the profit or loss should be allocated. The article presents an analysis of court decisions from Poland, the Czech Republic, and Sweden regarding transactions carried out in the automotive sector. The comparison shows that the OECD Guidelines enable tax administrations to effectively challenge transfer pricing models in which the contractual allocation of risks between related parties deviates from the actual course of the transaction. The comparison shows that models in which a local production entity or distributor incurs a loss may be questioned if this entity serves customers indicated by the group and simultaneously has no real influence on building a customer base, purchasing raw materials, or product development. Such an entity cannot be considered an entrepreneur controlling market risk. Tax authorities and courts apply the OECD Guidelines, indicating that such an entity should be treated as a service provider carrying out production or sales on behalf of the principal and earn a small but constant profit.

Keywords: transfer pricing, arm's length principle, OECD.

Podziękowania: autor pragnie podziękować promotorom doktoratu – dr. hab. Marcinowi Jamrożemu, prof. SGH i dr. hab. Andrzejowi Zybale, prof. SHG – oraz dr. hab. Małgorzacie Molendzie-Zdziech, prof. SGH za cenne uwagi, które przyczyniły się do powstania pracy.

Celem artykułu jest przedstawienie, jak administracje podatkowe wdrażają proces analizy ryzyka w transakcjach między podmiotami powiązаныmi opisany w rozdziale I Wy-

tycznych OECD². Porównanie praktyk istniejących w różnych jurysdykcjach w odniesieniu do wybranego sektora – w tym wypadku sektora motoryzacyjnego – pozwala na wyciągnię-

cie wniosków dotyczących skutków stosowania Wytycznych OECD, jak i ryzyk podatkowych związanych z modelami cen transferowych wykorzystywanymi w badanym sektorze.

1. WSTĘP

Podział ryzyka między przedsiębiorstwami powiązаныmi jest jednym z najważniejszych problemów w obszarze cen transferowych³. Kluczową kwestią dla ustalenia ceny rynkowej w transakcjach między podmiotami powiązаныmi jest sposób alokowania zysków międzynarodowych grup kapitałowych między lokalnymi podmiotami⁴. Alokację zysku determinuje według Wytycznych OECD geograficzna alokacja ryzyka i kontroli nad ryzykiem⁵. Proaktywna alokacja ryzyka może umożliwiać międzynarodowym grupom kapitałowym przenoszenie zysków do docelowych jurysdykcji. Badania empiryczne wskazują, że przynajmniej część grup korzysta z tej możliwości oraz przenosi ryzyko i zyski do jurysdykcji o niższym opodatkowaniu⁶. Alokacja zysku nie musi wynikać wyłącznie z optymalizacji podatkowej. Może być motywowana uproszczeniem rozliczeń⁷ lub koncentracją funkcji produkcyjnych w państwach o relatywnie taniej sile roboczej⁸.

Odpowiedzią państw OECD na zjawisko przenoszenia ryzyka było stworzenie procedur badania rzeczywistego przebiegu transakcji. Procedury były rozwijane w kolejnych wersjach Wytycznych OECD z 2010 i 2017 r. Wytyczne OECD z 2017 r. usystematyzowały procedurę tzw. delinacji transakcji służącą do ustalenia rzeczywistego przebiegu transakcji i weryfikacji, do której strony faktycznie zostały przypisane istotne ekonomicznie ryzyka⁹. Delinację opisano w raporcie OECD *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation. Actions 8-10: 2015 Final Reports* opracowanym w ramach Base Erosion and Profit Shifting Project (BEPS; projekt w zakresie erozji podstawy opodatkowania i przenoszenia zysków)¹⁰. Według tego raportu procedury badania ryzyka miały zapewnić, że „umowne alokacje ryzyk zostaną uwzględnione wyłącznie w przypadku, gdy znajdują one uzasadnienie w faktycznym podejmowaniu decyzji”¹¹. Oprócz tego: „Zmiany wprowadzają rozszerzone zalecenia w zakresie identyfikacji szczególnych ryzyk oraz ich wpływu, jak również przewidują ramy analityczne umożliwiające ustalenie, które przedsiębiorstwo powiązane ponosi ryzyko dla celów cen transferowych”¹². Celem zmian nie jest podważenie każdej alokacji zysku, jeżeli faktycznie doszło do przeniesienia ryzyka¹³, ale przeciwdziałanie sztucznym alokacjom opartym wyłącznie na zapisach umownych¹⁴.

Na temat wyników prac OECD w literaturze przedmiotu są wyrażane sprzeczne opinie. Niektórzy autorzy uważają, że Wytyczne OECD z 2017 r. w wersji zaproponowanej w powyższym raporcie ułatwiają określenie treści transakcji i pozwalają na względne zobiektywizowanie oceny¹⁵. Przyjmuje się, że doprecyzowane procedury są skuteczne przeciwko sztucznym modelom spółek typu *cash-box*, które posiadają istotny kapitał lub aktywa, ale nie prowadzą rzeczywistej działalności¹⁶. Wielu autorów wskazuje jednak, że delinacja transakcji jest bardzo trudna do wdrożenia i może spowodować, że te same stany faktyczne będą oceniane odmiennie¹⁷. Niektórzy się obawiają, że Wytyczne OECD z 2017 r. doprowadzą do kwestionowania transakcji na podstawie subiektywnej oceny działalności przedsiębiorstw i ich pracowników¹⁸. Zwracano uwagę, że we współczesnym złożonym środowisku

biznesowym funkcje, aktywa i ryzyka często nie są usystematyzowane w jasną i łatwą do zdefiniowania strukturę¹⁹. W polskiej literaturze krytyczną ocenę mechanizmu delinacji transakcji przedstawił Bartosz Gryziak²⁰.

Celem artykułu jest weryfikacja, w jaki sposób administracje podatkowe i podatnicy w praktyce alokują ryzyko. Polska i zagraniczna literatura w ograniczonym zakresie poddaje analizie kwestie transakcji finansowych²¹ oraz wartości niematerialnych i prawnych²². W pracy podjęto próbę weryfikacji, jakie są faktyczne skutki zastosowania analizy ryzyka w sporach dotyczących profili funkcjonalnych podmiotów powiązanych. Branża, w której działa podatek, ma istotny wpływ na wybór i sposób funkcjonowania modelu cen transferowych, dlatego zakres badania ograniczono do jednego sektora – rynku motoryzacyjnego.

Przedmiotem rozważań były spory, w których sądy oceniały wyniki analizy ryzyka w sektorze motoryzacyjnym, zidentyfikowane w TPcases.com oraz Centralnej Bazie Orzeczeń Sądów Administracyjnych (orzeczenia.nsa.gov.pl). Istotną część sporów dotyczących cen transferowych jest kończona na etapie postępowania kontrolnego lub wskutek zastosowania procedur wzajemnego porozumiewania się zainteresowanych państw. Publikacji podlegają co do zasady wyłącznie wyroki sądowe. Liczba dostępnych rozstrzygnięć jest więc niewielka. Wyłączono z analizy sprawy związane z tworzeniem wartości niematerialnych, transakcjami finansowymi i restrukturyzacjami.

Hipoteza badawcza zakłada, że analiza ryzyka jest efektywnym narzędziem identyfikacji rzeczywistych profili funkcjonalnych podmiotów powiązanych. Pomocniczo weryfikowano, czy źródłem sporów było subiektywne podejście organów podatkowych czy też była to niezgodność deklarowanych przez podatników profili funkcjonalnych z rzeczywistym przebiegiem transakcji.

2. POJĘCIE RYZYKA W WYTYCZNYCH OECD PRZED I PO BEPS

Wytyczne OECD wskazują, że ponoszenie wyższego ryzyka zazwyczaj jest wynagradzane zwiększeniem oczekiwanego zysku, przy czym rzeczywisty zwrot może, lecz nie musi, wzrosnąć w zależności od materializacji ryzyka²³. Oprócz tego zakładają, że ryzyko ponosi podmiot, który pełni funkcje w zakresie kontroli i ograniczania ryzyka, ponosi konsekwencje jego materializacji oraz dysponuje zdolnościami finansowymi do ich ponoszenia²⁴. Jeżeli przedsiębiorstwo, do którego przypisano ryzyko, nie sprawuje kontroli nad ryzykiem lub nie posiada zdolności finansowej do jego ponoszenia, ryzyko to należy alokować do podmiotu sprawującego kontrolę i dysponującego odpowiednimi zdolnościami finansowymi. Przy czym do strony powinno być przypisane ryzyko, nad którym ma względnie większą kontrolę²⁵.

Kontrola nad ryzykiem oznacza zdolność do decydowania, czy skorzystać z obciążonej ryzykiem możliwości biznesowej, czy z niej zrezygnować oraz czy i w jaki sposób należy reagować na ryzyko. W praktyce oznacza to, że podmiot kontrolujący ryzyko powinien zatrudniać pracowników podejmujących odpowiednie decyzje²⁶.

Koncepcję kontroli nad ryzykiem opisano już w Wytycznych OECD z 2010 r. Faktyczny przebieg transakcji był ba-

dany przez polskie organy podatkowe również przed 2019 r. Polegało to m.in. na analizie procesów decyzyjnych oraz zakresów obowiązków i kompetencji kluczowych managerów²⁷.

Wytyczne OECD z 2017 r. potwierdziły, że alokacja ryzyka nie może wynikać jedynie z umowy. O przypisaniu ryzyka decyduje zdolność decyzyjna uzasadniająca przyjęcie, że podmiot kontroluje ryzyko²⁸. Wytyczne te zalecają analizę ryzyka w ramach ustrukturyzowanej procedury przedstawionej na rys. 1²⁹.

Wytyczne OECD opisują analizę ryzyka za pomocą przykładów. W przykładzie zamieszczonym w Wytycznych OECD z 2010 r. spółka A zawierała umowy na produkcję i wysyłkę towarów do spółki B. Poziom produkcji i wysyłki towarów

ustalała spółka B. Jest zatem mało prawdopodobne, aby spółka A zgodziła się przejąć ryzyko związane z zapasami, ponieważ ryzyko to kontroluje spółka B³⁰. Opis przykładu został rozwinięty w Wytycznych OECD z 2017 r. Przedstawiono prawidłowy rozkład ryzyk w wypadku zlecenia produkcji przez spółkę A kontrolującą istotne ryzyka. Jego podsumowanie zawiera rys. 2³¹.

Pojęcie kontroli nad ryzykiem wyjaśnia w Wytycznych OECD z 2017 r. przykład, w którym spółka A zleca spółce B produkcję wyrobów, a spółce C – prowadzenie kontroli jakości (zob. rys. 3)³².

Według Wytycznych OECD z 2017 r. spółka A posiada zdolność do dokonywania oceny i podejmowania decyzji dotyczących funkcji ograniczania ryzyka i faktycznie pełni

Rys. 1. Kroki analizy ryzyka w transakcji kontrolowanej

Krok 1	Identyfikacja ekonomicznie istotnych ryzyk
Krok 2	Ustalenie umownej alokacji ekonomicznie istotnych ryzyk
Krok 3	Analiza funkcjonalna działalności stron w zakresie ponoszenia ekonomicznie istotnych ryzyk i zarządzania nimi
Krok 4	Interpretacja kroków 2 i 3. Analiza: 1) czy strony przestrzegają warunków umownych, 2) czy strona ponosząca ryzyko na podstawie umowy sprawuje kontrolę nad ryzykiem i dysponuje zdolnością finansową do jego podnoszenia
Krok 5	Alokacja ryzyka zgodnie z rzeczywistymi ustaleniami
Krok 6	Wycena transakcji z uwzględnieniem konsekwencji ponoszenia ryzyka, zgodnie z prawidłową alokacją i odpowiednim wynagrodzeniem za funkcję zarządzania ryzykiem

Źródło: opracowanie własne.

Rys. 2. Alokacja ryzyka w wypadku powierzania produkcji

Kroki	Spółka A	Spółka B
Kroki 1 i 2: umowna alokacja ryzyk	Wykorzystanie mocy produkcyjnych łańcuch dostaw	
Krok 3: analiza funkcjonalna	Specyfikacja zakładu Specyfikacja produktów Obsługa łańcucha dostaw Ustalenie wolumenów produkcji	Budowa zakładu i nakłady inwestycyjne Zatrudnienie personelu Harmonogram produkcji
Krok 4: interpretacja	Ryzyka związane z generowaniem zwrotu z działalności produkcyjnej i zwrotu z inwestycji	Ryzyka związane z prowadzeniem produkcji
Krok 5: rzeczywista alokacja ryzyk	Alokacja ryzyk zgodna z alokacją wynikającą z umowy: spółka B świadczy usługi produkcyjne na rzecz spółki A	
Krok 6: wycena transakcji	Finansowe konsekwencje ryzyka (pokrycie kosztów stałych, odpisy lub koszty likwidacji)	Wynagrodzenie uwzględnia ryzyko związane ze świadczeniem usług, w tym początkowe koszty finansowania nabycia zakładu

Źródło: opracowanie własne.

Rys. 3. Kontrola nad ryzykiem w wypadku powierzenia produkcji i kontroli jakości

Kroki	Spółka A	Spółka B
Kroki 1 i 2: umowna alokacja ryzyk	Ryzyko zapasów Ryzyko produktowe (jakości)	
Krok 3: analiza funkcjonalna	Zlecenie produkcji Specyfikacje i wzory produktów Harmonogram produkcji (wolumeny i terminy dostaw) Zlecenie kontroli jakości spółce C i określenie celu audytów	Realizacja produkcji
Krok 4: interpretacja	Spółka A kontroluje ryzyko zapasów i ryzyko produktowe (jakości)	

Źródło: opracowanie własne.

takie funkcje. Polega to na określaniu celów zleconych działań, decydowaniu o zaangażowaniu konkretnego producenta i usługodawcy, ocenie, czy cele są realizowane, oraz – jeżeli to konieczne – decydowaniu o zmianie lub rozwiązaniu umów³³.

3. RYNEK MOTORYZACYJNY

Rynek dostawców części motoryzacyjnych jest wąski³⁴. Dostawcy działają pod presją producentów pojazdów (ang. *original equipment manufacturer* – OEM). Sukces rynkowy dostawcy zależy od jakości produktu, ale też od skutecznego zarządzania relacjami z wymagającymi klientami. Istotne są budowanie łańcucha dostaw oraz współpraca z OEM w pracach badawczo-rozwojowych³⁵. Produkcja w trybie *just-in-time* (dokładnie na czas) ogranicza ryzyko zapasów. OEM narzucają dostawcom lokalizację fabryk i mogą wymagać bezpośredniego fakturowania przez lokalne zakłady produkcyjne.

Lokalne zakłady korzystają z dostarczanych centralnie funkcji związanych z zakupami lub sprzedażą, a także z technologii i znaków towarowych³⁶. Relacje między centralą a lokalnymi zakładami budowane są w ramach dwóch modeli. W modelu zdecentralizowanym lokalne zakłady działają jako producenci o rozbudowanych funkcjach i ryzykach, przypisana jest do nich większość ryzyka rynkowego. Centrala świadczy na ich rzecz odpłatne usługi i udostępnia technologie w zamian za opłaty licencyjne. W modelu scentralizowanym lokalne zakłady pełnią funkcję producentów kontraktowych działających na zlecenie pryncypała, który kontroluje zasadnicze ryzyka i pobiera zysk rezydualny³⁷. Kwalifikacja rozliczeń funkcji i wartości niematerialnych udostępnianych centralnie zależy od profilu funkcjonalnego lokalnych producentów i stopnia zaangażowania centrali w zarządzanie oraz kontrolę funkcji i ryzyk³⁸.

Producent o rozbudowanych funkcjach i ryzykach (ang. *full-fledged manufacturer* – tzw. pełny producent) ponosi koszty scentralizowanych usług wewnątrzgrupowych. Dodatkowo, jeżeli nie jest właścicielem technologii lub marki, uiszcza opłaty licencyjne. Sam fakt zawarcia umowy licencyjnej nie powoduje jednak, że podmiot może być traktowany jako pełny producent³⁹. Pełny producent pozyskuje surowce do produkcji we własnym zakresie oraz odpowiada za proces produkcyjny. Oprócz zakupu i magazynowania surowców utrzymuje zapasy produktów gotowych. Ponosi ryzyko rynkowe, co oznacza, że nie ma gwarancji sprzedaży produktów. Można do niego przypisać ponadto ryzyko magazynowe, kredytowe i gwarancyjne. Jeżeli równocześnie podejmuje decyzje strategiczne i kontroluje zasadniczą część ryzyk, w tym związanych z pracami badawczo-rozwojowymi, to pełni funkcję pryncypała⁴⁰. Pełny producent lub pryncypał osiągają zysk wynikający z funkcji rutynowych i zysk rezydualny wynikający z udziału w tworzeniu wartości niematerialnych⁴¹. Ryzyko rynkowe powoduje, że ich zysk może być względnie zmienny, podobnie jak skonsolidowany zysk grupy⁴². Mogą oni również ponosić straty⁴³.

Producent kontraktowy (ang. *contract manufacturer*) to podmiot o prostym profilu, działający na zlecenie, uzyskujący stabilny i niewysoki zysk⁴⁴. Z reguły dostarcza on produkty podmiotom powiązanym lub klientom grupy. W tym drugim przypadku może być opisywany jako tzw. producent prosty

(ang. *routine manufacturer*)⁴⁵, choć takie rozróżnienie nie zawsze jest stosowane. Producent kontraktowy odpowiada za proces produkcji, ale nie wnosi z reguły istotnych technologii. Jest właścicielem surowców i gotowych wyrobów, lecz nie zarządza procesem zakupów, logistyki i planowania. Może w tym zakresie odpowiadać za dostarczenie danych i kontrolę jakości⁴⁶. Ponosi ryzyka operacyjne związane z produkcją i magazynowaniem⁴⁷.

Odpowiednikiem producenta kontraktowego w działalności dystrybucyjnej jest odprzedawca lub dystrybutor o ograniczonych funkcjach i ryzykach (ang. *classic buy-sell entity/limited-risk distributor*). Posiada on tytuł własności towarów, ale ponosi ograniczone ryzyko zapasów. Może odpowiadać za sprzedaż, marketing, logistykę. Kluczowe funkcje i ryzyka związane z marketingiem są przypisane do centrali.

Struktury produkcji kontraktowej są jednymi z najczęściej obserwowanych w Polsce modeli działalności grup międzynarodowych⁴⁸. Modele te są postrzegane jako potencjalnie wiążące się ze szkodliwym przenoszeniem zysków⁴⁹. W modelu scentralizowanym mogą prowadzić do przenoszenia zysków, jeżeli lokalny podmiot jest nieprawidłowo identyfikowany jako podmiot o rutynowych funkcjach. W modelu zdecentralizowanym możliwe jest alokowanie strat do podmiotów, do których umownie przypisano więcej ryzyk, niż to by wynikało z rzeczywistej działalności. Powstanie strat może wynikać również z istotnych obciążeń opłatami wewnątrzgrupowymi (np. z tytułu usług lub licencji). Powyższe zjawisko było identyfikowane w pracach dotyczących sporów podatkowych prowadzonych przez indonezyjskie organy podatkowe⁵⁰.

4. PRZYPADEK 1: CZESKI PRODUCENT PONOSZĄCY STRATY⁵¹

Sposób wynagradzania spółki produkcyjnej (Aisan Industry Czech, s.r.o. – AIC) działającej jako producent kontraktowy zakwestionował czeski organ podatkowy. AIC sprzedawała niezależnym klientom produkty poniżej kosztów operacyjnych i nie była wynagradzana za poniesioną stratę. Przypisano do niej ryzyka związane z działalnością produkcyjną. Nie miała jednak wpływu na to od kogo i za ile nabywa surowce oraz komu i za ile sprzedaje produkty. Podmioty z grupy kontrolowały ryzyko rynkowe, prac rozwojowych, marketingowe i inwestycyjne oraz podejmowały kluczowe decyzje dotyczące zaopatrzenia. Organ przyjął, że cała sprzedaż AIC powinna być traktowana jako transakcja kontrolowana, a wynikająca z niej strata jest konsekwencją ryzyk, które kontrolowała grupa. AIC utrzymywała, że działa jako „licencyjny producent kontraktowy” o profilu zbliżonym do pełnego producenta.

Sąd przyznał rację organom podatkowym. Zbadał dokumentację cen transferowych, umowy oraz korespondencję mailową między grupą a klientami. Na tej podstawie uznał, że AIC była producentem kontraktowym pełniącym funkcje i ponoszącym ryzyka działalności produkcyjnej na zlecenie. Sąd podkreślił, że konsekwencje zdarzeń, takich jak zmiany kursów walut, zmiana poddostawcy w związku z trzęsieniem ziemi w Japonii i ogólna sytuacja na rynku, powinny zostać przypisane do podmiotu z grupy, który kontroluje ryzyka związane z łańcuchem dostaw i ryzyko rynkowe.

Stanowisko sądu czeskiego jest zgodne z rekomendacjami wynikającymi z Wytycznych OECD. Trzeba zwrócić uwagę

na to, że dla określenia profilu AIC jako producenta kontraktowego nie było istotne, że faktury za sprzedane produkty wystawiała ona niezależnym odbiorcom. Profil tej spółki był determinowany przez podmiot kontrolujący istotne ryzyka, w tym negocjujący warunki umów z klientami. Warto zauważyć, że sąd uznał, że skoro AIC nie kontrolowała ryzyka rynkowego, nie można do niej przypisać strat wynikających ze zdarzeń nadzwyczajnych.

5. PRZYPADEK 2: SZWEDZKI DYSTRYBUTOR PONOSZĄCY STRATY⁵²

Producent z siedzibą w Wielkiej Brytanii działał poprzez oddział w Szwecji (dalej: Oddział). Oddział sprzedawał produkty i świadczył usług posprzedażne, lecz odnotowywał przez kilka lat straty. Jego baza kontrahentów była ograniczona do kilku stałych klientów. Organ podatkowy uznał, że Oddział jest usługodawcą i powinien osiągać niewielki, ale stały zysk. Oddział argumentował, że działa jako przedsiębiorca. Jego kierownictwo miało decydować, z których możliwości biznesowych skorzystać, a centrala – mimo że mogła – nigdy nie kwestionowała decyzji Oddziału. Zdaniem Oddziału posiadał on „istotne funkcje ludzkie” w odniesieniu do wszystkich rodzajów ryzyka związanego z produkcją i rozwojem produktów. Sąd orzekł na korzyść organu podatkowego. Podsumowanie uzasadnienia Sądu przedstawia rys. 4.

Sąd zauważył, że Oddział działał na rzecz stałych klientów i był w istocie placówką przeznaczoną do ich obsługi. Odnotował też, że według dokumentacji cen transferowych kluczową rolę w procesie tworzenia wartości odgrywały prace badawczo-rozwojowe, które były kontrolowane przez grupę i wykonywane w innych krajach. Sąd podkreślił, że Oddział miał ograniczone możliwości wpływania na koszty produktów, wybór dostawców i usługodawców w zakresie rozwoju produktów, a także cenę produktów. Uznał ponadto, że inżynierowie zatrudnieni przez Oddział byli pośrednikami między klientami a grupowymi zespołami badawczo-rozwojowymi, a Oddział nie posiadał środków, aby móc w sposób ciągły zarządzać ryzykiem związanym z pracami rozwojowymi.

Zwraca uwagę, że w tej sprawie Oddział posiadał pewne funkcje decyzyjne i personel, który był powiązany z pełnieniem funkcji sprzedażowych i rozwojem produkcji. Weryfikacji wymagał zatem faktyczny wpływ tego personelu na kontrolę istotnych ryzyk. Wydaje się, że słusznie sąd szwedzki uznał, że jeżeli o bazie klientów i strategii sprzedażowej decydowała centrala, a zatrudnieni przez Oddział inżynierowie pełnili

tylko funkcję pośredników w kontaktach z klientem, to nie można przypisać do tego Oddziału ryzyk związanych z rozwojem produktów.

6. PRZYPADEK 3: POLSKI PRODUCENT PONOSZĄCY STRATY⁵³

Producent części (dalej: Spółka) ponosił przez wiele lat straty z działalności operacyjnej. Organ podatkowy w trakcie kontroli ustalił, że Spółka działała jako producent kontraktowy. Nie była angażowana w zdobywanie kontraktów i tylko w ograniczonym zakresie brała udział w zakupach surowców. Organ ustalił, że Spółka nie miała zdolności finansowej do ponoszenia strat i w przypadku braku wsparcia grupy groziłaby jej upadłość. Zdaniem organu Spółka była odpowiedzialna m.in. za produkcję, kontrolę jakości, magazynowanie i dostarczanie produktów klientom. W jego ocenie była beneficjentem ustaleń grupy z klientami i nie miała możliwości wpływania na przychody poprzez oddziaływanie na cenę produktów. Organ wskazał, że Spółka była zobowiązana do rezerwowania mocy produkcyjnych zgodnie z instrukcjami grupy. Ponosiła jedynie ryzyko terminowego wykonania produkcji i ryzyko jakości. Ryzyko zapasów było ograniczone.

Spółka argumentowała, że przyczyną strat były wysokie koszty wynikające z nieefektywności procesów wewnętrznych. Utrzymywała, że kontrolowała ryzyko cenowe. Klienci zawierali umowy ramowe na szczeblu centralnym, ale nie określały one cen, dokładnej specyfikacji, wolumenu i terminów dostaw. Spółka poinformowała, że sporządzała kalkulacje cen, a decyzję o ich akceptacji podejmował tzw. Komitet Zarządczy, w którego skład wchodził pracownicy grupy i Spółki.

WSA w Gliwicach uchylił decyzję organu podatkowego, uznał bowiem, że postępowanie dowodowe powinno zostać uzupełnione o dodatkowe dowody pozwalające na ustalenie, kto kontrolował ryzyko cenowe.

Podejście polskich organów podatkowych nie różniło się od stanowiska administracji oraz sądów czeskich i szwedzkich. Wydaje się również, że w założeniach było ono zgodne z Wytycznymi OECD. Omawiany przypadek pokazuje, jak istotnym problemem jest ocena stopnia kontroli nad ryzykiem w sytuacji, gdy funkcje decyzyjne nie są skoncentrowane wyłącznie w jednym podmiocie⁵⁴. Można się jednak zastawiać, czy WSA w Gliwicach słusznie stwierdził, że konieczne było uzupełnienie postępowania dowodowego. Fakty opisane przez Sąd wskazują, że niezależnie od tego, czy faktycznie

Rys. 4. Analiza ryzyka w transakcji dotyczącej działalności dystrybucyjnej

Kroki	Producent	Oddział
Kroki 1 i 2: umowna alokacja ryzyk	Usługodawca	Przedsiębiorca ponoszący ryzyko rynkowe
Krok 3: analiza funkcjonalna	Decyzje dotyczące strategii sprzedażowej, kosztów produktów i prac badawczo-rozwojowych, wyboru dostawców, cen oraz walu-ty rozliczeń z klientami Funkcje zarządzania, zarządzania zakupami i finansami, jakości i logistyki	Sprzedaż na lokalnym rynku na rzecz stałych klientów Pośrednictwo pomiędzy klientami a zespołami badawczo-rozwojowymi Funkcje zarządzania, logistyki, jakości i finansów w zakresie własnej działalności
Krok 4: interpretacja	Kontroluje ryzyko rynkowe, budując bazę klientów, oraz ryzyko prac rozwojowych Usługodawca	

Źródło: opracowanie własne.

Spółka mogła mieć pewien wpływ na cenę, to nie miała wpływu na bazę klientów. To grupa decydowała, jakie kontrakty zostaną przydzielone Spółce. Trudno zakładać, że Spółka mogła kontrolować ryzyka rynkowe i cenowe. Szczególnie, jeżeli, co nie było przedmiotem sporu, nie ma wpływu na dobór klientów i realizowała kontrakty zlecone przez grupę. Z tego punktu widzenia nawet pewien wpływ na ustalenie cen może nie mieć znaczenia dla oceny, czy Spółka działa jako producent kontraktowy.

WSA w Gliwicach nie kwestionował stwierdzenia, że Spółka nie posiadała zdolności finansowej do ponoszenia ryzyka rynkowego. Wytyczne OECD nie wyjaśniają kwestii zdolności finansowej do ponoszenia ryzyka w sposób szczegółowy. Można jednak zakładać, że jeżeli w dłuższym okresie zyski podmiotu nie pokrywają jego strat, to o zdolności finansowej do ponoszenia ryzyka rynkowego będzie decydowała zdolność podmiotu do pozyskania finansowania zewnętrznego⁵⁵. Dlatego brak zdolności kredytowej i fakt, że tego powodu straty mogły być pokrywane wyłącznie poprzez wkłady na kapitał zakładowy lub zapasowy, sugeruje, że podmiot nie miał zdolności do ponoszenia ryzyka⁵⁶. Dlatego szkoda, że WSA w Gliwicach nie odniósł się do twierdzeń organu podatkowego. Przyjęcie, że Spółka nie miała w dłuższym okresie zdolności finansowej do ponoszenia ryzyka i pokrycia strat, potwierdzałoby jej profil jako producenta kontraktowego, niezależnie od szczegółów dotyczących procesu decyzyjnego w toku ustalania cen.

Długotrwała strata ponoszona przez podmiot o prostym profilu sugeruje, że został przeznaczony do prowadzenia produkcji nierentownej i powinien być za to wynagradzany. Wytyczne OECD wskazują, że grupa może dla utrzymania konkurencyjności zlecać produkcję towarów z założenia nie dochodowych. Niezależny producent nie byłby jednak skłonny ponosić strat przez nieokreślony czas⁵⁷ i wykonywałby taką usługę tylko wówczas, gdyby uzyskiwał wyrównanie w postaci odpowiedniej ceny⁵⁸.

7. PODSUMOWANIE

Porównanie przebiegu sporów prowadzonych w Czechach, Szwecji i Polsce pozwala na wyciągnięcie wniosków dotyczących działalności administracji podatkowych i modeli cen transferowych, które mogą być stosowane w obrocie. Sugeruje, że niezależnie od trudności wynikających ze skomplikowania stanów faktycznych Wytyczne OECD z 2010 i 2017 r. dają administracjom podatkowym narzędzie do oceny cen transferowych według relatywnie obiektywnych kryteriów. Podejście organów podatkowych w opisywanych sprawach było podobne i co do zasady było akceptowane przez właściwe sądy, które posługiwały się takim samym aparatem pojęciowym.

Analiza spraw wskazuje, że w przeszłości pojawiały się modele, w których alokacja ryzyk i związanych z nim strat do lokalnych podmiotów może być kwestionowana przez organy podatkowe i sądy. Opisane przypadki korespondują z publikacjami opisującymi obserwowane w Indonezji zjawisko nieujawnienia roli lokalnych producentów działających faktycznie jako producenci o ograniczonym ryzyku i przypisywania do nich strat z działalności⁵⁹. Przebieg analizowanych sporów świadczy o tym, że na wąskich rynkach, na których

funkcjonuje ograniczona liczba odbiorców, model zdecentralizowany, zakładający, że lokalny podmiot ponosi ryzyka rynkowe, musi być rzetelnie uzasadniony pełnionymi przez niego funkcjami i rzeczywiście kontrolowanym ryzykiem. Niewystarczająca dla obrony takiego podmiotu może być okoliczność, że nabywa usługi wewnątrzgrupowe i wnosi swój wkład w proces zakupów, wyceny lub obsługi klienta.

W Wytycznych OECD z 2017 r. zwrócono uwagę na problem prawidłowej analizy funkcjonalnej oraz alokacji ryzyk przez podmioty powiązane. Analiza wyroków sądów oceniających rozstrzygnięcia organów podatkowych badających ponoszenie ryzyka przez strony transakcji wskazuje, że mogą one stanowić skuteczne narzędzie ochrony przez państwa ich bazy podatkowej. Możliwe jest to poprzez kwestionowanie modeli cen transferowych, w których dochodziło do alokacji ryzyka nieuzasadnionej rzeczywistą działalnością. Sądy różnych jurysdykcji coraz częściej odwołują się do siatki pojęciowej zbudowanej w Wytycznych OECD z 2010 r. i rozwiniętej w Wytycznych OECD z 2017 r. Daje to nadzieję na wypracowanie spójnej praktyki ich stosowania, co istotnie ograniczyłoby ryzyko podatkowe, z jakim muszą się mierzyć uczestnicy obrotu międzynarodowego.

Przypisy

- ¹ Dalej: Wytyczne OECD. Zob. OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, July 2010, Paris 2010, <https://doi.org/10.1787/tpg-2010-en>, dostęp: 16.08.2023, dalej: Wytyczne OECD z 2010 r.; OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, July 2017, Paris 2017, <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, dostęp: 16.08.2023, dalej: Wytyczne OECD z 2017 r.; OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, January 2022, Paris 2022, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>, dostęp: 16.08.2023, dalej: Wytyczne OECD z 2022 r. OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju).
- ² Odpowiednio w wersjach z 2010, 2017 lub 2022 r.
- ³ S.K. Bilaney, *Understanding Risk in the Era of the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Initiative*, „Bulletin For International Taxation” 2016, t. 70, nr 10, s. 582.
- ⁴ R.S. Collier, I.F. Dykes, *The Virus in the ALP. Critique of the Transfer Pricing Guidance on Risk and Capital in the Light of the COVID-19 Pandemic*, „Bulletin for International Taxation” 2020, t. 74, nr 12, s. 702.
- ⁵ Tamże, s. 704.
- ⁶ J. Becker, N. Johannesen, N. Riedel, *Taxation and the Allocation of Risk Inside the Multinational Firm*, CESifo Working Paper No. 7033, May 2018, https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp7033.pdf, dostęp: 16.08.2023. Autorzy przedstawiają badanie sugerujące, że spółki z krajów stosujących niskie opodatkowanie wykazywały wyższe zyski w okresie wzrostu i wyższe straty w czasach kryzysów gospodarczych.
- ⁷ M. McLaughlin Kirmil, *Conducting a Transfer Pricing Analysis*, w: *Transfer Pricing Answer Book 2020*, red. D.B. Blair, New York 2020, s. 4-14.
- ⁸ M. van Herksen, *Business Models*, w: *Transfer Pricing and Business Restructuring: Streamlining all the way*, red. A. Bakker, 2009, s. 41.
- ⁹ C. Silberstein, M. Guillaume, *Does Intangible Ownership Move with the People That Perform the DEMPE Functions?*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 7.
- ¹⁰ OECD, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation. Actions 8-10: 2015 Final Reports*, <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>, dostęp: 17.08.2023. Wersja polska: OECD, *Dostosowanie wyników cen transferowych do procesu tworzenia wartości, raporty końcowe z 2015 roku dotyczące działań 8-10. OECD/G20 Projekt w zakresie erozji podstawy opodatkowania i przenoszenia zysków*, Warszawa 2019, <https://doi.org/10.1787/103c58e6-pl>, dostęp: 17.08.2023.

- 11 OECD, *Dostosowanie wyników cen transferowych...*, dz. cyt., s. 22.
- 12 Tamże.
- 13 A. Musselli, *Business Risk Allocation: The Outermost Boundary of the Arm's Length Principle and the Amazon Case*, „International Tax Journal” 2018, t. 44, nr 5, s. 6-7.
- 14 F. Arnold, *In-Depth Analysis of the Concept of Control over Risk*, „International Transfer Pricing Journal” 2021, t. 28, nr 1, s. 40.
- 15 S.K. Bilaney, dz. cyt., s. 582.
- 16 F. Arnold, dz. cyt., s. 43.
- 17 R.S. Collier, I.F. Dykes, *On the Apparent Widespread Misapplication of the OECD Transfer Pricing Guidelines*, „Bulletin for International Taxation” 2022, t. 76, nr 1, s. 20.
- 18 F. Arnold, dz. cyt., s. 43; M. Laskowska, *Pewność podatkowa w warunkach gospodarki cyfryzującej się w kontekście zmian podejścia do miejsca tworzenia wartości*, „Przegląd Podatkowy” 2021, nr 7, s. 33-34.
- 19 P. Fris, S. Gonnet, R. Meghames, *International Understanding Risk in the Enterprise: The Key to Transfer Pricing for Today's Business Models*, „International Transfer Pricing Journal” 2014, t. 21, nr 6, s. 396.
- 20 B. Gryziak, *Teoria podatkowego stanu faktycznego a regulacja z zakresu cen transferowych na przykładzie prawidłowego ustalenia treści zdarzenia gospodarczego (ang. accurate delineation of transaction, ADT)*, „Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych” 2022, nr 7.
- 21 I. Wójcik, M. Danielewicz, *Wytyczne w zakresie cen transferowych dla transakcji finansowych*, Warszawa 2021, s. 36-38.
- 22 M.R.U.D. Tambunan, H. Rosdiana, E.S. Irianto, *Transfer Pricing Cases on Intangibles Performed by Manufacturing Industry Based on Tax Court Decisions 2015-2019 in Indonesia*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, t. 27, nr 5, s. 384 i nast.
- 23 Wytyczne OECD z 2010 r., pkt 1.46; Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.56.
- 24 Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.82.
- 25 Wytyczne OECD z 2010 r., pkt 1.49.
- 26 Wytyczne OECD z 2010 r., pkt 9.23; Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.65.
- 27 E. Stamblewska-Urbaniak, A. Zbroński, *Znaczenie rezultatów działań 8-10 w ramach Projektu BEPS dla podatników realizujących transakcje z podmiotami powiązanymi*, „Przegląd Podatkowy” 2019, nr 9, s. 44.
- 28 J. Andrus, P. Oosterhuis, *Transfer Pricing After BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going*, „Taxes. The Tax Magazine” 2017, t. 95, nr 3, s. 91.
- 29 Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.60.
- 30 Wytyczne OECD z 2010 r., pkt 1.49.
- 31 Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.84 i 1.102.
- 32 Tamże, pkt 1.69.
- 33 Tamże.
- 34 M. Adda i in., *Transfer Pricing in the Automotive Supplier Industry*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 7, s. 2.
- 35 A. Göttert, S. Habisch, *Automotive industry: Uncertain times will bring new TP challenges for suppliers*, „International Tax Review” 2021, September 21, <https://www.internationaltaxreview.com/article/2a6a9t-n6ujn0e080tb2tc/automotive-industry-uncertain-times-will-bring-new-tp-challenges-for-suppliers>, dostęp: 11.01.2023.
- 36 M. Adda i in., dz. cyt., s. 2.
- 37 P. de Homont, S. Saljanin, Y. Hervé, *Germany: TP of manufacturing entities in the automotive supplier industry – New approaches*, „International Tax Review” 2021, November 18, <https://www.internationaltaxreview.com/article/2a6aa4kx02vkic4dgv0e/germany-tp-of-manufacturing-entities-in-the-automotive-supplier-industry-new-approaches>, dostęp: 11.01.2023.
- 38 M. Adda i in., dz. cyt., s. 9.
- 39 Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.48.
- 40 P.-J. Douvier, S. Gocer, *Profit Shifting and Comparability: The French Supreme Administrative Court Provides Useful Clarification on Functional Analysis and the Concept of Routine Entity*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 2, s. 107.
- 41 M. Adda i in., dz. cyt., s. 3.
- 42 Tamże.
- 43 Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) z dnia 15 czerwca 2022 r., II FSK 3767/18, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/9B5EB-C786E>, dostęp: 17.08.2023.
- 44 M. Adda i in., dz. cyt., s. 3.
- 45 Tamże, s. 4.
- 46 D. Nerudova, V. Solilova, 2. *Business Models in Transfer Pricing & Business Restructuring*, red. A. Bakker, IBFD 2018, Global Topics, dostęp: 5.11.2020.
- 47 Wyrok NSA z dnia 15 czerwca 2022 r., II FSK 3767/18, dok. cyt.
- 48 W. Sztuba, *Czy BEPS doprowadzi do stopniowego wyparcia metod jednostronnych, w tym koszt plus, i co to oznacza dla polskiej gospodarki*, w: *Ceny transferowe. Wybrane zagadnienia*, red. nauk. D.J. Gajewski, Warszawa 2019, s. 248.
- 49 W. Schön, *International Taxation of Risk*, „Bulletin for International Taxation” 2014, t. 68, nr 6/7, s. 2.
- 50 M.R.U.D. Tambunan, H. Rosdiana, E.S. Irianto, dz. cyt., s. 385.
- 51 Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (Czechy) z dnia 22 kwietnia 2022 r., 7 Afs 398/2019, https://tpcases.com/wp-content/uploads/Czech-vs-Corp-rozhodnuti_7-afs-398-2019-49-ENG.htm, dostęp: 11.01.2023.
- 52 Wyrok Sądu Apelacyjnego w Goeteborgu z dnia 10 października 2019 r., 2552-2555-17, 2557-2558-17, <https://tpcases.com/sweden-vs-branch-of-yazaki-europe-ltd-october-2019-court-of-appeal-case-no-2552-2555-17-2557-2558-17-3422-18/>, dostęp: 11.01.2023. Omówienie wyroku: *Sweden – Case 2552-2555-17; 2557-2558-17; 3422-18, 10 October 2019 (Summary)*, https://research.ibfd.org/#/doc?url=/collections/ttcls/html/cl_se_2019-10-10_1-summary.html, dostęp: 14.07.2023.
- 53 Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (WSA) w Gliwicach z dnia 17 lutego 2022 r., I SA/GI 1102/21, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/CBA984426B>, dostęp: 14.07.2023.
- 54 Szerzej: R.S. Collier, I.F. Dykes, *On the Apparent Widespread...*, dz. cyt., s. 29-30.
- 55 W kontekście weryfikacji zdolności kredytowej przedsiębiorstw powiązanych por. I. Wójcik, M. Danielewicz, dz. cyt., s. 66 i nast.
- 56 A. Bullen, *Arm's length transaction structures. Recognizing and restructuring controlled transactions in transfer pricing* (IBFD Doctoral Series, t. 20), April 2011, s. 488.
- 57 Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 129.
- 58 Wytyczne OECD z 2010 r., pkt 1.71; Wytyczne OECD z 2017 r., pkt 1.130.
- 59 M.R.U.D. Tambunan, H. Rosdiana, E.S. Irianto, dz. cyt., s. 385.

Bibliografia

Literatura

- Adda M. i in., *Transfer Pricing in the Automotive Supplier Industry*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 7.
- Andrus J., Oosterhuis P., *Transfer Pricing After BEPS: Where Are We and Where Should We Be Going*, „Taxes. The Tax Magazine” 2017, t. 95, nr 3.
- Arnold F., *In-Depth Analysis of the Concept of Control over Risk*, „International Transfer Pricing Journal” 2021, t. 28, nr 1.
- Becker J., Johannesen N., Riedel N., *Taxation and the Allocation of Risk Inside the Multinational Firm*, CESifo Working Paper No. 7033, May 2018, https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp7033.pdf, dostęp: 16.08.2023.
- Bilaney S.K., *Understanding Risk in the Era of the OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Initiative*, „Bulletin For International Taxation” 2016, t. 70, nr 10.
- Bullen A., *Arm's length transaction structures. Recognizing and restructuring controlled transactions in transfer pricing* (IBFD Doctoral Series t. 20), April 2011.
- Collier R.S., Dykes I.F., *On the Apparent Widespread Misapplication of the OECD Transfer Pricing Guidelines*, „Bulletin for International Taxation” 2022, t. 76, nr 1.
- Collier R.S., Dykes I.F., *The Virus in the ALP. Critique of the Transfer Pricing Guidance on Risk and Capital in the Light of the COVID-19 Pandemic*, „Bulletin for International Taxation” 2020, t. 74, nr 12.
- Douvier P.-J., Gocer S., *Profit Shifting and Comparability: The French Supreme Administrative Court Provides Useful Clarification on Functional Analysis and the Concept of Routine Entity*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 2.
- Fris P., Gonnet S., Meghames R., *International Understanding Risk in the Enterprise: The Key to Transfer Pricing for Today's Business Models*, „International Transfer Pricing Journal” 2014, t. 21, nr 6.
- Gryziak B., *Teoria podatkowego stanu faktycznego a regulacja z zakresu cen transferowych na przykładzie prawidłowego ustalenia treści*

- zdarzenia gospodarczego (ang. *accurate delineation of transaction, ADT*), „Doradztwo Podatkowe – Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych” 2022, nr 7.
- Laskowska M., *Pewność podatkowa w warunkach gospodarki cyfryzującej się w kontekście zmian podejścia do miejsca tworzenia wartości*, „Przegląd Podatkowy” 2021, nr 7.
- McLaughlin Kirmil M., *Conducting a Transfer Pricing Analysis*, w: *Transfer Pricing Answer Book 2020*, red. D.B. Blair, New York 2020.
- Musselli A., *Business Risk Allocation: The Outermost Boundary of the Arm's Length Principle and the Amazon Case*, „International Tax Journal” 2018, t. 44, nr 5.
- Nerudova D., Solilova V., *2. Business Models in Transfer Pricing & Business Restructuring*, red. A. Bakker, IBFD 2018, Global Topics, dostęp: 5.11.2020.
- OECD, *Dostosowanie wyników cen transferowych do procesu tworzenia wartości, raporty końcowe z 2015 roku dotyczące działań 8-10. OECD/G20 Projekt w zakresie erozji podstawy opodatkowania i przenoszenia zysków*, Warszawa 2019, <https://doi.org/10.1787/103c58e6-pl>, dostęp: 17.08.2023.
- OECD, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation. Actions 8-10: 2015 Final Reports*, <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>, dostęp: 17.08.2023.
- OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, July 2010, Paris 2010, <https://doi.org/10.1787/tpg-2010-en>, dostęp: 16.08.2023.
- OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, July 2017, Paris 2017, <https://doi.org/10.1787/tpg-2017-en>, dostęp: 16.08.2023.
- OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, January 2022, Paris 2022, <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>, dostęp: 16.08.2023.
- Schön W., *International Taxation of Risk*, „Bulletin for International Taxation” 2014, t. 68, nr 6/7.
- Silberstein C., Guillaume M., *Does Intangible Ownership Move with the People That Perform the DEMPE Functions?*, „International Transfer Pricing Journal” 2022, t. 29, nr 7.
- Stamblewska-Urbaniak E., Zbroiński A., *Znaczenie rezultatów działań 8-10 w ramach Projektu BEPS dla podatników realizujących transakcje z podmiotami powiązanymi*, „Przegląd Podatkowy” 2019, nr 9.
- Sztuba W., *Czy BEPS doprowadzi do stopniowego wyparcia metod jednostronnych, w tym koszt plus, i co to oznacza dla polskiej gospodarki*, w: *Ceny transferowe. Wybrane zagadnienia*, red. nauk. D.J. Gajewski, Warszawa 2019.
- Tambunan M.R.U.D., Rosdiana H., Irianto E.S., *Transfer Pricing Cases on Intangibles Performed by Manufacturing Industry Based on Tax Court Decisions 2015-2019 in Indonesia*, „International Transfer Pricing Journal” 2020, t. 27, nr 5.
- van Herksen M., *Business Models*, w: *Transfer Pricing and Business Restructuring: Streamlining all the way*, red. A. Bakker, 2009.
- Wójcik I., Danielewicz M., *Wytyczne w zakresie cen transferowych dla transakcji finansowych*, Warszawa 2021.
- Źródła internetowe
- de Homont P., Saljanin S., Hervé Y., *Germany: TP of manufacturing entities in the automotive supplier industry – New approaches*, „International Tax Review” 2021, November 18, <https://www.internationaltaxreview.com/article/2a6aa4kx02vkiec4dgveo/germany-tp-of-manufacturing-entities-in-the-automotive-supplier-industry-new-approaches>, dostęp: 11.01.2023.
- Göttert A., Habisch S., *Automotive industry: Uncertain times will bring new TP challenges for suppliers*, „International Tax Review” 2021, September 21, <https://www.internationaltaxreview.com/article/2a6a9t-n6ujn0e08otb2tc/automotive-industry-uncertain-times-will-bring-new-tp-challenges-for-suppliers>, dostęp: 11.01.2023.
- Sweden – Case 2552-2555-17; 2557-2558-17; 3422-18, 10 October 2019 (Summary), https://research.ibfd.org/#/doc?url=/collections/ttcls/html/cl_se_2019-10-10_1-summary.html, dostęp: 14.07.2023.
- Orzecznictwo
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego (Czechy) z dnia 22 kwietnia 2022 r., 7 Afs 398/2019, https://tpcases.com/wp-content/uploads/Czech-vs-Corp-rozhodnuti_7-afs-398-2019-49-ENG.htm, dostęp: 11.01.2023.
- Wyrok NSA z dnia 15 czerwca 2022 r., II FSK 3767/18, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/9B5EBC786E>, dostęp: 17.08.2023.
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Goeteborgu z dnia 10 października 2019 r., 2552-2555-17, 2557-2558-17, <https://tpcases.com/sweden-vs-branch-of-yazaki-europe-ltd-october-2019-court-of-appeal-case-no-2552-2555-17-2557-2558-17-3422-18/>, dostęp: 11.01.2022.
- Wyrok WSA w Gliwicach z dnia 17 lutego 2022 r., I SA/GI 1102/21, <https://orzeczenia.nsa.gov.pl/doc/CBA984426B>, dostęp: 14.07.2023.