



UNIVERSITATEA BABEȘ – BOLYAI

**FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE
ȘI GESTIUNEA AFACERILOR**



**DEPARTAMENTUL DE CONTABILITATE ȘI
AUDIT**

REZUMATUL TEZEI DE DOCTORAT

**TRANZACȚII ÎNTRE PĂRȚI AFILIATE –
PROBLEMATICA PREȚURILOR DE TRANSFER**

**Coordonator științific:
Prof.univ.dr. Adriana Tiron Tudor**

**Doctorand:
Alexandra Corlaci (căs. Rogoian)**

**Cluj – Napoca
2013**

*„ E o mare fericire să lărgești hotarele
cunoașterii omenești.”*

Alexander von Humboldt (1769 – 1859)

CUPRINSUL REZUMATULUI TEZEI DE DOCTORAT

1. Cuprinsul tezei de doctorat.....	3
2. Cuvinte cheie.....	6
3. Introducere.....	6
4. Metodologia cercetării.....	11
5. Prezentarea sintetică a conținutului capitolelor tezei de doctorat.....	12
6. Concluzii, limite, contribuții proprii și perspective ale cercetării.....	22
7. Referințe bibliografice.....	30

CUPRINSUL TEZEI DE DOCTORAT

Lista abrevierilor.....	5
Lista figurilor și tabelelor.....	7
INTRODUCERE.....	10
METODOLOGIA CERCETĂRII.....	15
1. CADRUL CONCEPTUAL PRIVIND TRANZACȚIILE ÎNTRE PĂRȚI AFILIATE ȘI PREȚURILE DE TRANSFER.....	16
<i>1.1. Obiectivul și metodologia cercetării.....</i>	<i>17</i>
1.1.1. Delimitarea eșantionului de articole.....	19
1.1.2. Analiza cantitativă.....	25
<i>1.2. Cadrul conceptual al tranzacțiilor între părți afiliate.....</i>	<i>30</i>
1.2.1. Delimitări conceptuale.....	30
1.2.2. Tranzacțiile între părți afiliate din perspectiva teoriei eficienței.....	33
1.2.3. Tranzacțiile între părți afiliate din perspectiva teoriei conflictului de interese.....	34
1.2.4. Tranzacțiile între părți afiliate din perspectiva teoriei contingenței.....	43
<i>1.3. Prețurile de transfer – între economic și fiscal.....</i>	<i>45</i>
1.3.1. Delimitări conceptuale.....	45
1.3.2. Prețurile de transfer din perspectiva economică.....	49
1.3.3. Prețurile de transfer din perspectivă fiscală.....	59
1.3.4. Prețurile de transfer – perspectiva economică versus perspectiva fiscală.....	72
<i>1.4. Alte teorii referitoare la tranzacțiile între părți afiliate / prețurile de transfer.....</i>	<i>78</i>
<i>1.5. Concluzii preliminare.....</i>	<i>83</i>
2. PREȚURILE DE TRANSFER - PERSPECTIVA FISCALĂ.....	85
<i>2.1. Obiectivul și metodologia cercetării.....</i>	<i>86</i>
<i>2.2. Reglementări internaționale privind prețurile de transfer – perspectiva OECD.....</i>	<i>87</i>

2.2.1. Liniile directoare OECD în materie de prețuri de transfer.....	87
2.2.2. Procesul de stabilire a unor prețuri de transfer care respectă valoarea pieței.....	91
2.2.3. Studiu de caz: testarea conformității unei tranzacții derulate între părți afiliate cu principiul valorii de piață.....	114
2.3. Reglementări europene privind prețurile de transfer.....	119
2.3.1. Convenția de Arbitraj în domeniul prețurilor de transfer.....	120
2.3.2. Forumul Uniunii Europene în domeniul prețurilor de transfer.....	121
2.3.3. Un nou proiect al Uniunii Europene – baza fiscală consolidată comună.....	123
2.4. Reglementări naționale privind prețurile de transfer.....	126
2.4.1. Cadrul legislativ general.....	126
2.4.2. Dosarul prețurilor de transfer.....	128
2.4.3. Acordul de preț în avans.....	129
2.4.4. Studiu de caz: aspecte legislative privind prețurile de transfer – România versus Polonia.....	130
2.5. Concluzii preliminare.....	133
3. TRANZACȚII ÎNTRE PĂRȚI AFILIATE – DELIMITĂRI PRIVIND RAPORTAREA FINANCIARĂ.....	136
3.1. Obiectivul și metodologia cercetării.....	137
3.2. Reglementări contabile referitoare la părțile afiliate.....	138
3.2.1. Reglementări contabile internaționale – IAS 24 „Prezentarea informațiilor privind părțile afiliate”.....	138
3.2.2. Reglementări contabile europene referitoare la părțile afiliate.....	156
3.2.3. Reglementări contabile românești referitoare la părțile afiliate.....	157
3.3. Studiu empiric: conformitatea raportărilor financiare pregătite de societățile comerciale românești cu cerințele IAS 24.....	162
3.3.1. Delimitarea eșantionului de companii supuse cercetării.....	162
3.3.2. Analiza caracteristicilor generale ale eșantionului de companii supuse cercetării.....	163
3.3.3. Analiza de conținut a raportărilor financiare realizate de companiile din eșantionul supus cercetării.....	168

3.3.4. Determinarea factorilor care influențează nivelul prezentărilor de informații privind părțile afiliate / prețurile de transfer.....	182
3.4. Concluzii preliminare.....	200
4. PREȚURILE DE TRANSFER FISCALE – O ABORDARE ÎN PERSPECTIVĂ...203	
4.1. Obiectivul și metodologia cercetării.....	204
4.2. Prețurile de transfer fiscale: tendințe de viitor la nivel internațional, european și național.....	205
4.2.1. Prețurile de transfer fiscale – tendințe de viitor la nivel internațional.....	205
4.2.2. Prețurile de transfer fiscale – tendințe de viitor la nivel european.....	210
4.2.3. Prețurile de transfer fiscale – tendințe de viitor la nivel național.....	210
4.3. Studiu empiric: percepția specialiștilor din România cu privire la prețurile de transfer fiscale.....	214
4.3.1. Prezentarea tehnicilor de investigație.....	214
4.3.2. Interpretarea rezultatelor obținute.....	216
4.4. Concluzii preliminare.....	231
5. CONCLUZII GENERALE, CONTRIBUȚII PROPRII, LIMITE ȘI PERSPECTIVE ALE CERCETĂRII.....	234
5.1. Concluzii generale.....	234
5.2. Contribuții proprii.....	238
5.3. Limitele cercetării.....	239
5.4. Perspectivele cercetării.....	240
REFERINȚE BIBLIOGRAFICE.....	242
ANEXE.....	251

CUVINTE CHEIE

Părți afiliate, tranzacții cu părți afiliate, IAS 24, prețuri de transfer, liniile directoare OECD privind prețurile de transfer, BEPS, informații privind părțile afiliate în situațiile financiare ale companiilor listate la BVB, percepția profesioniștilor români cu privire la domeniul prețurilor de transfer.

INTRODUCERE

Dezvoltarea tranzacțiilor între părți afiliate este facilitată de fenomenul curent al globalizării a cărei manifestare este din ce în ce mai pregnantă. Astfel, conform statisticilor, peste o treime din comerțul mondial și peste 80% din tranzacțiile prin care se transferă tehnologii sunt desfășurate între părți afiliate (Li, 2006, p.28).

Printre *rațiunile* cele mai evidente care stau la baza dezvoltării *comerțului intra-grup* sau a internalizării firmelor se numără: realizarea de economii de scară, reducerea costurilor fixe, existența unor capacități de producție neexploatate, evitarea negocierilor și a costurilor tranzacționale, divizarea procesului de producție, caracteristicile specifice ale produselor, nevoia de siguranță, necesitatea păstrării secretului comercial, politicile contabile, evitarea impozitelor, prevederile tratatelor regionale (UE, NAFTA), abolirea protecționismului (Georgopoulos *et al.*, 2007, p. 45; precum și Lall, 1978; Dunning, 2000, citați de Georgopoulos *et al.*, 2007, p. 48).

În tabelul de mai jos sunt prezentate, sintetizat, motivele principale care stau la baza tranzacțiilor din interiorul unui grup:

Tabelul 1. Motivele principale ale tranzacțiilor intra-grup

MOTIV	EXPLICAȚIE
Avantajele specializării / economii de scară	Filialele achiziționează produse semifabricate / intermediare pe care le prelucrează cu tehnici specifice lor și le transferă apoi altor entități din grup care se ocupă de fazele următoare ale procesului de producție, până când este obținut produsul finit. În acest mod, grupul în ansamblul său beneficiază de avantajele specializării și de economiile de scară obținute.
Controlul calității produselor intermediare	Achizițiile de produse intermediare din cadrul grupului prezintă mai multă siguranță din punct de vedere al calității, decât produsele achiziționate de la părți terțe.

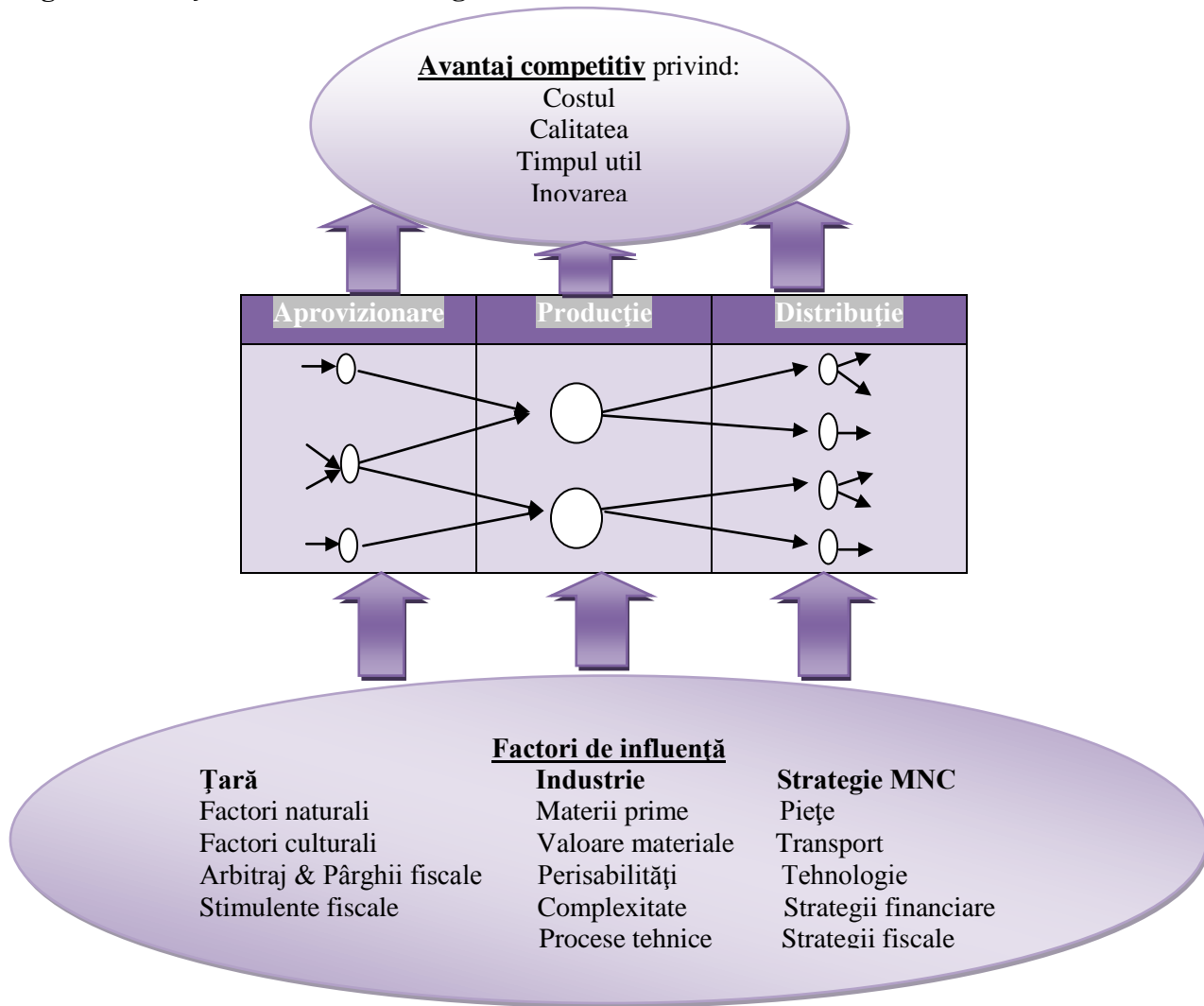
Exploatarea costurilor de producție scăzute	Grupurile au capacitatea de a plasa anumite operațiuni în țări în care costurile cu materiile prime și forța de muncă sunt scăzute, ceea ce aduce un avantaj.
Amortizarea cheltuielilor de cercetare – dezvoltare	Anumite companii din grup efectuează cheltuieli de cercetare – dezvoltare pentru obținerea de noi produse sau tehnologii. Pentru a exploata la maxim rezultatele cercetării, sunt create noi filiale care aplică aceste rezultate și cărora le sunt refacturate cheltuielile de cercetare – dezvoltare de către compania care le efectuează.
Protecția knowhow-ului împotriva competitorilor	Prin crearea de noi filiale care aplică rezultatele cercetării, în loc ca acestea să fie vândute unor părți terțe, knowhow – ul rămâne în cadrul grupului, fiind protejat astfel de un eventual “furt” din partea competiției.
Exploatarea rețelelor globale de vânzări și marketing ale societății – mamă / grupului	Grupurile au, în general, rețele de vânzări și activități de marketing globale, de care beneficiază toate filialele (în acest sens, o companie care face parte dintr-un grup are un avantaj față de o companie ce operează independent, deoarece prima are acces la rețeaua de clienți dezvoltată de grup, pe când cea independentă trebuie să găsească singură clienți).
Rațiuni fiscale (evitarea impozitării)	Grupurile au capacitatea de a-și structura operațiunile, astfel încât, activitățile care aduc cele mai mari profituri să fie realizate în țări cu fiscalitate scăzută.
Maximizarea profitului societății – mamă / a grupului în ansamblul său	Profitul grupului în ansamblul său este maximizat ca urma a eficientizării operațiunilor (prin beneficiile aduse de specializare, de economiile de scară obținute, de plasarea unor activități în țări în care costurile sunt mici, de posibilitatea de a împărți cheltuielile de cercetare – dezvoltare între filiale care utilizează rezultatele cercetării etc).

Sursa: prelucrat după Georgopoulos et al. (2007, p. 52)

Este deja binecunoscută ideea, conform căreia, competiția globală are capacitatea de a schimba modul în care bunurile sunt produse și distribuite în jurul întregului mapamond, motiv pentru care, diversele activități creatoare de valoare adăugată ale grupurilor multinaționale (MNE) sunt dispersate în țări diverse și coordonate cu scopul de a câștiga avantaje competitive. Însă, pentru a beneficia de avantajul competitiv, este necesar ca activitățile creatoare de valoare adăugată să fie realizate în jurisdicțiile ce oferă avantaje comparative unice. În acest sens, un bun manager trebuie să identifice și să aibă control asupra factorilor care influențează performanța grupului în fiecare din cele trei stagii principale ale procesului creator de valoare, și anume: aprovizionare, producție și distribuție (Prasad & Sounderpandian, 2003, p.241). Aceeași autori sunt de părere că, pentru a câștiga avantajul competitiv prin intermediul lanțului creator de valoare global, MNE trebuie să: furnizeze produse de cea mai bună calitate (De Meyer *et al.*, 1989, Fawcett *et al.*, 1993), la cele mai mici costuri (Goonatilake, 1990), în cel mai scurt timp (Haug, 1985; Fawcett & Birou, 1992), incluzând servicii post – vânzare (Porter, 1986).

Reprezentarea grafică a unui lanț creator de valoare global (cu accent pe factorii care favorizează performanța) este redată în figura de mai jos:

Figura 1. Lanț creator de valoare global



Sursa: Prasad & Sounderpandian (2003, p.242)

Cu scopul de a atinge dezideratele prezentate mai sus, de a păstra supremația în fața competitorilor și de a obține profituri cât mai mari, entitățile din cadrul grupurilor au (datorită relației dintre ele) capacitatea de a derula tranzacții pe care părțile independente nu le-ar fi încheiat. De aici rezidă importanța reglementărilor din sfera raportării contabile financiare, care au, printre altele, și obiectivul de a asigura faptul că situațiile financiare ale entităților ce dețin părți afiliate nu sunt denaturate de prezența sau tranzacțiile derulate cu acestea.

Totodată, prețurile la care se desfășoară tranzacțiile între părți afiliate, cunoscute sub denumirea de prețuri de transfer, și, în special valența fiscală a acestora, prezintă o importanță covârșitoare și în continuă creștere, atât pentru MNE cât și pentru administrațiile fiscale, deoarece aceste prețuri au un impact major asupra rezultatului fiscal al grupurilor (și implicit asupra nivelului impozitelor datorate de acestea).

În acest context, am considerat că studierea „relațiilor între părți afiliate”, respectiv a modului în care „prețurile tranzacțiilor derulate între acestea” sunt fixate, constituie un domeniu de analiză multidisciplinar (contabilitate, audit, fiscalitate, guvernanta corporativă etc), complex și delicat în același timp, care poate face obiectul unei cercetări științifice detaliate, a cărei finalitate sperăm că este interesantă și că aduce plusvaloare cunoșterii în domeniu.

Prin urmare, *obiectivul fundamental* al acestui demers științific este reprezentat de *dezvoltarea și aprofundarea problematicii relațiilor între părți afiliate, punând accent pe prețurile de transfer*, domeniu ce prezintă importanță de o dată relativ recentă pentru specificul pieței din România (interes manifestat la începutul secolului XXI, după anul 2000), dar care este intens dezbătut și analizat în țările dezvoltate începând cu a doua jumătate a secolului XX (variante primare ale legislației de prețuri de transfer au apărut, încă din prima jumătate a secolului XX, în UK - anul 1915 și în SUA - anul 1917).

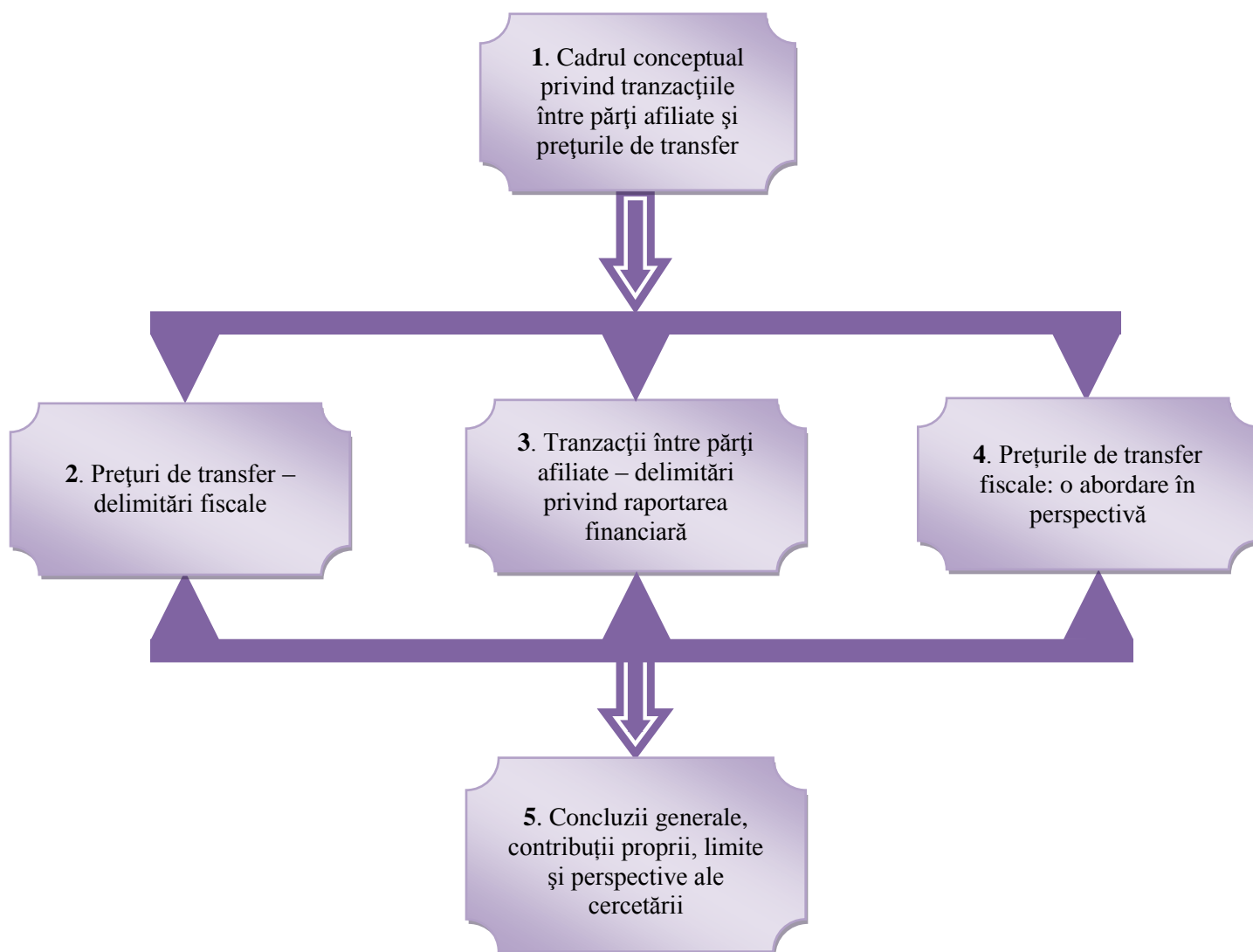
Acest *obiectiv fundamental* este *descompus în patru obiective operaționale*, care au fost atinse, în mod individual, în primele patru capitole ale prezentului studiu (ultimul capitol fiind destinat prezentării concluziilor finale, a contribuțiilor, limitelor și perspectivelor cercetării), după cum urmează:

- ✓ *Obiectivul 1:* Conturarea cadrului conceptual privind părțile afiliate și tranzacțiile derulate între acestea, punând accent pe aspectele specifice prețurilor de transfer, prin raportarea la rezultatele cercetărilor academice anterioare.
- ✓ *Obiectivul 2:* Prezentarea și analizarea aspectelor principale ale reglementărilor privind aria prețurilor de transfer fiscale existente la nivelul a trei paliere subsecvente, și anume: internațional, european și național.

- ✓ *Obiectivul 3:* Prezentarea și analizarea aspectelor principale ale reglementărilor financiar - contabile privind părțile afiliate existente la nivel internațional, european și național și, totodată, testarea modului în care companiile românești respectă aceste reglementări.
- ✓ *Obiectivul 4:* Prezentarea direcțiilor în care este posibil să se dezvolte reglementările din sfera prețurilor de transfer fiscale de la nivel internațional, european și național, și, totodată, prezentarea percepției specialiștilor din România cu privire la anumite aspecte legate de prețurile de transfer fiscale.

Având în vedere cele de mai sus, structura tezei de doctorat poate fi ilustrată astfel:

Figura 2. Structura tezei de doctorat



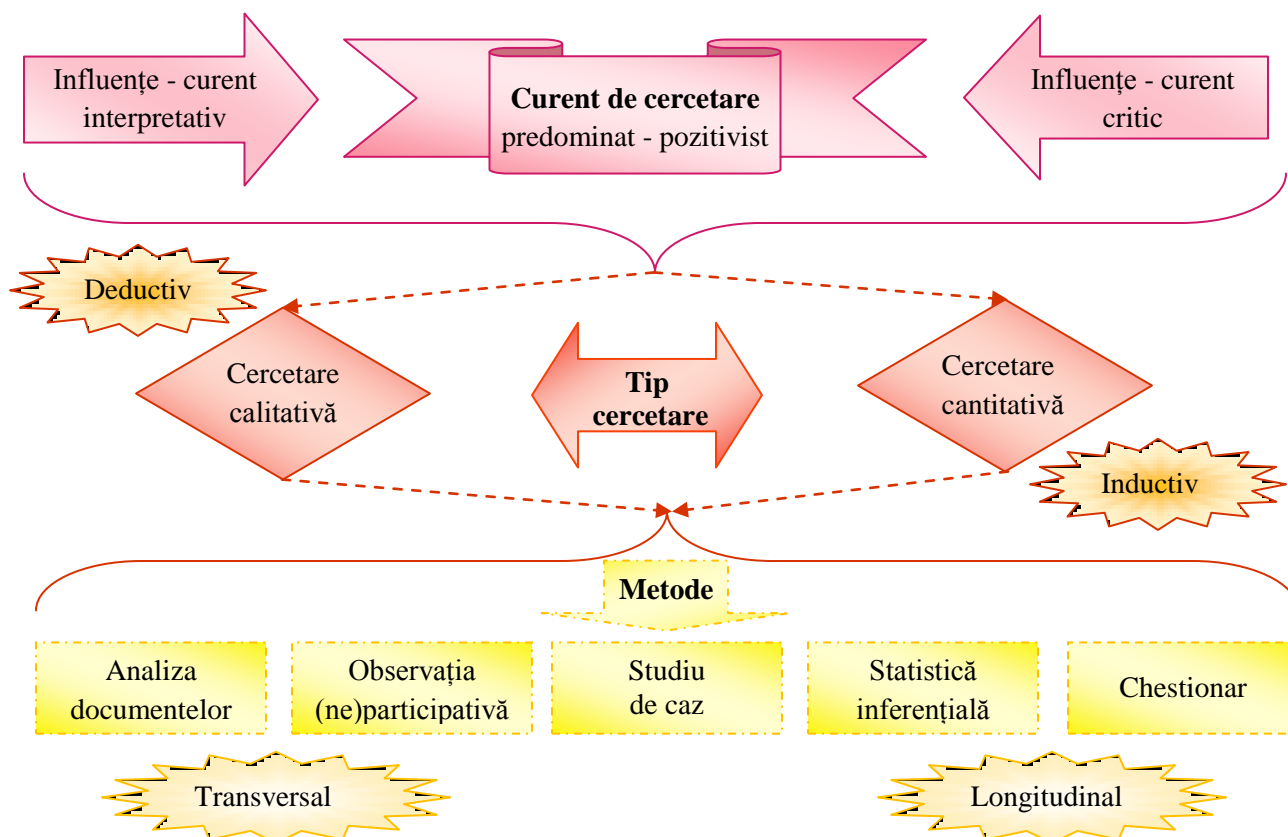
Sursa: proiecția autorului

METODOLOGIA CERCETĂRII

Orice demers științific are la bază o metodologie de cercetare specifică care cuprinde metodele, tehnicile, procedeele și instrumentele folosite cu scopul atingerii obiectivelor propuse.

În ceea ce privește lucrarea de față, aceasta a fost structurată de o așa manieră încât metodologia de cercetare utilizată pentru atingerea celor patru obiective operaționale a fost prezentată, în detaliu, în cadrul fiecărui capitol, care tratează pe rând câte un asemenea obiectiv. S-a optat pentru această structură cu intenția de a evidenția mai clar relația dintre obiectivul propus, ipotezele formulate, metodologia utilizată și rezultatele obținute. În figura de mai jos este prezentată sinteza generală a metodologiei de cercetare utilizate în vederea atingerii obiectivelor propuse la începutul acestui demers științific.

Figura 3: Metodologia de cercetare - sinteză



Sursa: proiecția autorului

PREZENTAREA SINTETICĂ A CONȚINUTULUI CAPITOLELOR TEZEI DE DOCTORAT

Primul capitol a avut drept obiectiv central delimitarea cadrului conceptual privind tranzacțiile între părți afiliate, respectiv prețurile de transfer, prin raportarea la literatura științifică de specialitate.

Pentru realizarea obiectivului propus, a fost conturat, pentru început, un eșantion reprezentativ de articole științifice din literatura de specialitate, care a fost apoi supus unei analize cantitative și calitative.

În ceea ce privește *tranzacțiile între părți afiliate*, acestea sunt percepute în literatura de specialitate drept „o sabie cu două tăișuri”, în funcție de două teorii diametral opuse. Una dintre acestea este *teoria eficienței*, conform căreia, tranzacțiile între părți afiliate sunt eficiente din punct de vedere economic, favorizând economiile de scară, reducerea costurilor de tranzacționare, creșterea profitabilității operaționale și financiare, sporirea rentabilității activelor, creșterea competitivității, reducerea riscurilor, alocarea optimă a resurselor interne etc. Pe de altă parte, conform *teoriei conflictului de interese*, tranzacțiile între părți afiliate sunt considerate dăunătoare, favorizând exproprierea acționarilor minoritari de către cei majoritari, manipularea rezultatelor financiare pentru scopuri diverse, delapidarea activelor, supraevaluarea profiturilor. Pentru a facilita propagarea efectelor benefice asociate tranzacțiilor intra-grup și a le contracara pe cele negative, organismele de reglementare și supraveghere din domeniu ar trebui să adopte o *abordare contingentă*, în care aceste două teorii să coexiste. În acest fel, derularea de tranzacții între părți afiliate ar fi susținută și riscurile asociate lor ar fi diminuate, în timp ce costurile privind îndeplinirea cerințelor de monitorizare nu ar crește în mod nejustificat.

În ceea ce privește *prețurile de transfer*, acestea sunt analizate în literatura de specialitate din două perspective diferite. *Perspectiva economică* abordează prețurile de transfer din punct de vedere tehnic, separându-le de contextul politico-economic în care sunt dezvoltate și utilizate. Conform acestei perspective, prețurile de transfer sunt instrumente de alocare a resurselor în interiorul grupului, fiind utilizate atât în coordonarea MNE pentru a atinge obiectivele fixate, cât și în evaluarea performanțelor individuale ale filialelor / managerilor (sunt deci folosite pentru

scopuri interne). *Perspectiva fiscală* încearcă să creioneze instrumente prin a căror aplicare prețurile de transfer să nu devieze de la valorile pieței, pentru a nu denatura concurența și baza impozabilă din diferitele jurisdicții în care activează o multinațională (fiind deci utilizate pentru scopuri externe). Chiar dacă există argumente care susțin decuplarea economic – fiscal (cum ar fi: prețurile fiscale sunt dominate de reglementări, neavând capacitatea de a capta aspectele economice, sau detensionarea relației performanță – impozitare) și legislații care permit o asemenea decuplare (de exemplu SUA), în practică, perspectiva economică și cea fiscală a prețurilor de transfer sunt puternic *integrate* (datorită simplității, a costurilor mai mari pe care le implică două seturi de raportări, sau pentru a evita ca autoritățile să obțină informații ce pot fi folosite în reclasificarea tranzacțiilor).

Prin urmare, tranzacțiile între părți afiliate și prețurile de transfer pe care acestea le comportă reprezintă o arie de studiu multidisciplinară (economie, contabilitate, fiscalitate, governanță corporativă, audit, finanțe, marketing, științe juridice, relații internaționale etc) care implică numeroși actori (corporații, contabili, guverne, organisme internaționale, avocați, consultanți etc). Făcând abstracție de complexitatea, dificultatea și nivelul de cunoștințe, respectiv informații pe care o gestionare eficientă a tranzacțiilor cu părți afiliate și a prețurilor de transfer le impune, încheiem prin a-l cita pe Rosenthal (2008), conform căruia, obiectivul natural al acestor procese ar trebui să fie *corectitudinea*.

Cel de-al doilea capitol a avut drept obiectiv central prezentarea și analizarea aspectelor principale ale reglementărilor privind aria prețurilor de transfer existente la nivelul a trei paliere subsecvente, și anume: internațional, european și național.

La *nivel internațional*, Liniile Directoare (ghidul / raportul) ale OECD privind Prețurile de Transfer reprezintă instrumentul principal, recunoscut de majoritatea statelor, care furnizează informații și recomandări esențiale privind modalitatea de determinare a prețurilor de transfer din punct de vedere fiscal. Raportul a fost prezentat pentru prima dată în anul 1979, fiind actualizat și adoptat în anul 1995 și apoi reactualizat în anul 2010.

Piatra de temelie care stă la baza acestui ghid este reprezentată de principiul valorii de piață (en. Arm's Length Principle – ALP), conform căruia, tranzacțiile dintre părți afiliate trebuie să se

desfășoare ca și când relația de afiliere nu ar exista, adică respectând valoarea pieței libere. Acest standard are la bază principiul separării entităților și pune accent pe natura și pe caracteristicile (circumstanțele) tranzacțiilor.

Esența aplicării principiului ALP este reprezentată de procesul de comparare a tranzacțiilor controlate cu tranzacții similare independente (proces denumit „analiză comparativă”), iar indicatorii comparați sunt prețul sau marja de profit (brută sau netă). În funcție de disponibilitatea informațiilor relevante pentru efectuarea analizei, tranzacțiile comparabile independente pot fi interne sau externe. Factorii cei mai importanți care se analizează în cadrul analizei comparative sunt: caracteristicile bunurilor / serviciilor ce fac obiectul tranzacției, profilul funcțional al entităților între care se derulează tranzacția (active, riscuri, funcții), termenii contractuali ai tranzacției, strategia de afaceri a entităților și circumstanțele economice generale. Gradul de importanță a acestor factori de comparabilitate depinde de metoda aleasă pentru determinarea prețurilor de transfer, metodă care la rândul său depinde de disponibilitatea informațiilor relevante. Ghidul OECD recunoaște cinci metode de determinare a prețurilor de transfer, împărțite în două categorii: metode tranzacționale tradiționale (CUP, CPM, RPM), care necesită un grad de comparabilitate mai ridicat și metode bazate pe profitul tranzacțional (TNMM, RPM). Finalitatea analizei comparative constă în identificarea intervalului de piață ce reprezintă de fapt intervalul de valori ale prețului / profitului aferent tranzacțiilor comparabile derulate de companii comparabile independente.

Raportul OECD conține și recomandări referitoare la documentarea prețurilor de transfer și la administrarea acestora de către autoritățile competente (inclusiv aspecte privind procedura APA). De asemenea, ghidul mai cuprinde și detalii referitoare la unele tranzacții considerate mai problematice din punct de vedere al prețurilor de transfer, datorită substanței și caracteristicilor ambigue ale acestora - este vorba despre tranzacții care implică active intangibile, servicii, aranjamente de împărțire a costurilor, restructurări de afaceri.

La *nivel european*, Comisia Europeană acordă o importanță deosebită prețurilor de transfer, deoarece acestea au capacitatea de a influența modul în care funcționează piața internă. Comisia recunoaște munca OECD în materie și este un susținător absolut al principiului valorii de piață. Statele membre UE au încheiat o Convenție de Arbitraj ca un instrument de eliminare a dublei

impozitări ce apare în urma ajustărilor de prețuri de transfer efectuate de autorități pentru ca acestea să fie conforme cu principiului ALP. Cu scopul de a găsi soluții care să ajute la implementarea practică a Convenției de Arbitraj, Comisia Europeană a propus, în anul 2002, fondarea unui Forum European cu competențe în domeniul prețurilor de transfer. De atunci, agenda de lucru a forumului s-a lărgit, iar acesta are drept obiectiv găsirea de soluții pragmatice pentru problemele întâmpinate de aplicarea practică a regulilor privind prețurile de transfer pe teritoriul UE. Forumul a emis numeroase rapoarte referitoare la varii aspecte din aria prețurilor de transfer, iar la recomandările sale Consiliul a adoptat și două Coduri de Conduită privind TP (unul referitor la aplicarea Convenției de Arbitraj și unul referitor la documentația prețurilor de transfer).

Comisia Europeană a propus în anul 2011 un model de Directivă privind baza fiscală consolidată comună, care are drept obiectiv consolidarea bazei impozabile a grupurilor de companii din interiorul Uniunii Europene. Până în prezent statele membre nu au ajuns la un consens privind adoptarea directivei, majoritatea dintre acestea motivând că proiectul nu respectă principiul subsidiarității, îngrădește suveranitatea lor în materie de impozite directe și are drept efect reducerea veniturilor bugetare din impozit pe profit. În măsura în care proiectul de directivă se va aproba în viitor, atunci vor dispărea formalitățile fiscale privind prețurile de transfer pentru entitățile care fac parte dintr-un grup fiscal conform directivei.

La **nivel național**, legislația fiscală privind prețurile de transfer urmărește principiile OECD din domeniu și a fost implementată la o dată relativ recentă. Astfel, reglementări mai detaliate privind prețurile de transfer și metodologia de stabilire a acestora au fost introduse în legislația românească abia în anul 2004, odată cu intrarea în vigoare a Codului Fiscal și a Normelor Metodologice de aplicare a acestuia. Legislația românească conține și prevederi referitoare la documentarea prețurilor de transfer (care urmăresc principiile Codului de Conduită al UE în această arie) și la procedura de emitere a acordurilor de preț în avans. În cazul în care autoritățile concluzionează că o tranzacție derulată între părți afiliate nu respectă principiul valorii de piață, acestea au dreptul de a ajusta veniturile obținute din tranzacția respectivă și de a le impozita în consecință cu cota de 16% (la care se adaugă dobânzi și penalități de întârziere).

Deși legislația domestică din aria prețurilor de transfer s-a dezvoltat destul de mult în ultima perioadă, considerăm că aceasta ar mai trebui aprofundată prin adăugarea cel puțin a următoarelor aspecte: i) stabilirea unui prag minim peste care este necesară pregătirea documentației de prețuri de transfer (pentru a evita eventualele incertitudini și costurile inutile) și ii) introducerea unor cerințe de raportare fiscală anuală privind prețurile de transfer (pentru a facilita evaluarea tranzacțiilor riscante din partea autorităților).

Totodată, trebuie menționat faptul că reglementările privind prețurile de transfer reprezintă un domeniu dinamic, actualizat continuu de organisme competente de la nivel internațional, european și național, pentru a corespunde realităților schimbătoare ale economiei globalizate. Pe de altă parte, așa cum se menționează și în raportul OECD, prețurile de transfer fiscale nu reprezintă o știință exactă, ci sunt bazate mai degrabă pe raționamentul profesional coroborat cu cunoștințe solide privind, în principal: legislația de TP, activitatea operațională a entității analizate și specificitatea tranzacției pentru care se determină prețurile de transfer conform principiului valorii de piață.

Capitolul al treilea a avut drept obiectiv central prezentarea și analizarea reglementărilor contabile referitoare la părți afiliate de la nivel internațional, european și național, și, totodată, testarea modului în care companiile românești respectă aceste reglementări.

Prin urmare, *în prima parte* a capitolului au fost analizate prevederile referențialului contabil internațional IAS 24 – *Prezentarea informațiilor privind părțile afiliate*, și, în același timp a fost prezentată evoluția sa, dar și similitudinile și diferențele dintre acest standard și alte norme internaționale referitoare la același topic (US GAAP – ASB 850, JP GAAP – Statement 11). Apoi, au fost analizate reglementările referitoare la părți afiliate existente la nivel european și la nivel național.

În ceea ce privește prevederile domestice, a fost testat și gradul de armonizare formală dintre IAS 24 și cele două norme care reglementează practicile contabile românești – OMF 3055 / 2009 *pentru adoptarea Reglementărilor contabile conforme cu Directivele Europene*, respectiv OMF 1286 / 2012 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele internaționale de raportare financiară, aplicabile societăților comerciale ale căror valori*

mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată. În urma acestei analize s-a concluzionat faptul că similitudinea primului act normativ cu IAS 24 este de 69%, iar similitudinea celui de - al doilea de doar 12% (un rezultat paradoxal, având în vedere că scopul acestei norme este chiar aprobarea reglementărilor conforme cu IFRS, și era de așteptat ca prevederile referitoare la părți afiliate să fie mult mai apropiate de cerințele IAS 24).

În *cea de-a doua parte* a capitolului, a fost realizat un studiu empiric asupra companiilor românești listate la BVB, cu scopul de a testa nivelul la care acestea prezintă, în cadrul raportărilor financiare anuale, informații referitoare la părțile afiliate conform cerințelor IAS 24. Totodată, s-a testat nivelul de informații referitoare la prețurile de transfer practicate pe care companiile din eșantionul analizat le prezintă în cadrul raportărilor anuale (în ciuda faptului că nu există niciun act normativ care să impună prezentarea unor astfel de informații).

Prin urmare, pentru fiecare companie din eșantion și pentru fiecare an cuprins în studiu (perioada 2008 – 2012), a fost calculat un indice al prezentărilor de informații (en. “Disclosure Index” – DI), prin cuantificarea elementelor obligatoriu de prezentat conform IAS 24 versus elementele efectiv prezentate de către companiile analizate. Pentru acest indice au fost calculate *valoarea anuală* (DI pentru fiecare companie și pentru fiecare an), *valoarea agregată* (media aritmetică a valorilor DI din cei cinci ani pentru fiecare companie), *valoarea sintetizată* (media aritmetică a valorilor DI pentru fiecare an și pentru toate companiile la un loc) și *valoarea globală* (media aritmetică a DI pentru toate companiile și pentru toți anii la un loc).

Rezultatele analizei relevă faptul că există companii care, în anumiți ani, nu prezintă nicio informație referitoare la părți afiliate, sau prezintă foarte puține detalii (DI cu valoare 0 sau 0.06), dar în același timp există companii care prezintă foarte multe aspecte referitoare la părțile lor afiliate (DI cu valoare 0.84). Pe de altă parte, rezultatele studiului ilustrează clar evoluția prezentărilor de informații referitoare la părți afiliate pe durata perioadei analizate, valoarea DI crescând constat în perioada 2008 – 2011. În anul 2012 s-a înregistrat din nou un rezultat paradoxal, deoarece valoarea DI a scăzut ușor față de perioada precedentă (cu 0.02 puncte). Această scădere este neașteptată, chiar anormală, mai ales având în vedere că în anul 2012 toate companiile au întocmit situații financiare conform referențialului IFRS, și, în mod normal, era de așteptat ca valoarea DI să crească. Pe durata culegerii informațiilor din raportările financiare, s-a

observat faptul că în anul 2012, comparativ cu 2011, companiile care au trecut la raportarea conform IFRS au schimbat șablonul situațiilor financiare, prezentând informații mult mai stufoase cu privire la politicile contabile generale și la aspecte ce țin de aplicarea IFRS, dar au omis să mai prezinte unele informații referitoare la părțile afiliate (este vorba în special de informații referitoare la remunerația conducerii pe termen lung – concret, companiile nu au mai inclus fraza în care menționau că nu au obligații privind plata pensiilor pentru membrii conducerii sau că nu au acordat credite, garanții sau alte beneficii acestora).

În cea de-a doua etapă a studiului empiric, prin intermediul statisticii inferențiale (analiza corelației și a regresiei liniare simple și multiple), s-a verificat dependența valorii indicelui prezentărilor de informații referitoare la părți afiliate de anumiți factori cantitativi și calitativi, precum: cifra de afaceri, active totale, rezultat financiar, activ net, originea capitalului, natura capitalului, structura acționariatului, categoria de cotare la bursă, referențialul pe baza căruia sunt întocmite situațiile financiare, calitatea auditorilor externi. Rezultatele analizei indică faptul că, în general, există o legătură de intensitate medie spre mică între nivelul DI și structura acționariatului, pe de o parte, și calitatea auditorilor externi, pe de altă parte, în timp ce între restul factorilor menționați și DI nu există corelație.

În ceea ce privește informațiile referitoare la prețuri de transfer, peste jumătate din companiile analizate nu fac nicio referire la acest aspect. Restul companiilor fac referiri generale, cu privire la existența legislației de prețuri de transfer în România, iar anumite companii menționează și unele aspecte mai concrete, precum: declararea faptului că prețurile de transfer practicate respectă valorile pieței, menționarea metodelor utilizate pentru determinarea prețurilor de transfer etc. Totodată, analiza statistică a relevat faptul că există o corelație de intensitate medie între nivelul indicelui prezentărilor de informații referitoare la părți afiliate și nivelul prezentărilor de informații referitoare la prețurile de transfer.

Obiectivul **capitolului patru** a fost, pe de o parte, prezentarea direcțiilor în care este posibil să se dezvolte reglementările din sfera prețurilor de transfer de la nivel internațional, european și național, iar pe de altă parte, prezentarea percepției specialiștilor din România cu privire la anumite aspecte legate de prețurile de transfer.

Astfel, în cadrul *primei părți* a capitolului, a fost prezentat raportul cunoscut în literatura și practica de specialitate sub acronimul BEPS – ”Base Erosion and Profit Shifting”. Acest raport a fost emis de OECD în februarie 2013, la inițiativa liderilor G20 ca urmare a întâlnirii din iunie 2012, iar în luna iulie 2013 a fost emis și un Plan de Acțiune în vederea implementării aspectelor referitoare la BEPS.

După cum reiese și din titlul său, obiectivul acestui raport și al planului de acțiune adiacent este eliminarea posibilităților de erodare a bazei fiscale și a profiturilor fiscale. Astfel de posibilități sunt în prezent accesibile multinaționalelor, prin intermediul unor tehnici aparent legale (dar non – etice), care le sunt favorabile în demersul lor de a plăti impozite cât mai reduse, cu mult mai mici comparativ cu operațiunile pe care le desfășoară.

Patru din cele 15 acțiuni ale planului menționat sunt referitoare la prețurile de transfer, iar finalizarea lor va avea drept rezultat modificări semnificative ale Ghidului OECD în materie. Aceste acțiuni presupun alinierea nivelului profiturilor fiscale cu nivelul operațiunilor derulate în cadrul fiecărei jurisdicții fiscale, sau altfel spus, cu substanța economică a tranzacțiilor (punând accent pe active intangibile utilizate, pe riscuri reale asumate și pe nivelul de capitalizare necesar). Pe lângă aceasta, aplicarea principiului transparenței este posibil să aducă obligații suplimentare pentru contribuabili în ceea ce privește documentația prețurilor de transfer. Concret, aceștia vor fi nevoiți să ofere autorităților fiscale o imagine holistică a operațiunilor derulate de un grup la nivel global, prin furnizarea, în cadrul unui format standard prestabilit, a anumitor tipuri de informații (alocarea veniturilor la nivel global, activitatea economică derulată în alte jurisdicții, impozitele plătite în alte state etc).

Așa cum numeroși oficiali au menționat, proiectul BEPS are capacitatea de a schimba în mod semnificativ principiile fundamentale ale fiscalității internaționale. În mod natural, schimbarea reglementărilor internaționale din sfera prețurilor de transfer va determina schimbarea subsecventă a reglementărilor europene și naționale în materie.

În ceea ce privește abordarea practică a autorităților românești în privința prețurilor de transfer, acestea reprezintă un obiectiv major al Strategiei ANAF pe termen mediu 2012 – 2016. Totodată, se observă că nivelul de cunoștințe al inspectorilor fiscali în domeniu a crescut semnificativ, numărul de inspecții fiscale pe această temă este, deasemenea, în continuă creștere, la fel și

ajustările privind prețurile de transfer practicate de companii, în vederea alinierii lor cu valorile pieței (până în prezent, cea mai mare ajustare efectuată de autoritățile din România a fost de 30 de milioane de euro).

În cadrul *celel de-a doua părți*, a fost realizat un studiu empiric (prin aplicarea unui chestionar) asupra specialiștilor din România din domeniul financiar – contabil (membrii CCF, CAFR, CECCAR), cu scopul de a evalua percepția acestora privind aria prețurilor de transfer. Chestionarul a fost construit folosind tehnica pâlniei (care presupune trecerea de la general la particular), iar cele 19 întrebări au fost grupate în patru categorii de informații distincte (informații generale despre respondenți, informații privind cunoștințele în domeniu, informații referitoare la aspecte tehnice ale prețurilor de transfer, informații privind legislația românească în domeniu).

În urma interpretării răspunsurilor obținute, a reieșit faptul că majoritatea respondenților activează în aria serviciilor de consultanță financiară / fiscală / contabilitate, și au o experiență în muncă de peste 15 ani, aspecte care ne asigură de calitatea răspunsurilor acordate.

În ceea ce privește nivelul personal de cunoștințe referitoare la prețuri de transfer, majoritatea respondenților se autoevaluează ca având cunoștințe medii în acest domeniu, în timp ce cunoștințele în context național sunt considerate ca fiind de un nivel slab. Totodată, conform răspunsurilor primite, urmarea unor cursuri / seminarii pe tematica prețurilor de transfer depinde de organizația profesională din care respondenții fac parte (majoritatea membrilor CCF au urmat stagii de pregătire la inițiativa camerei respective, în timp ce majoritatea membrilor CAFR și CECCAR nu au urmat cursuri în domeniu, iar cei care au urmat au făcut-o din inițiativă proprie). În același timp, respondenții sunt de părere că, în vederea dezvoltării lor profesionale, este util să participe la stagii de pregătire și că organizațiile profesionale ar trebui să se implice în formarea specialiștilor în aria prețurilor de transfer.

Totodată, persoanele chestionate consideră că prețurile de transfer sunt importante în cadrul strategiei globale de afaceri dar că, în același timp, aceste prețuri pot fi utilizate drept instrumente de manipulare a rezultatului fiscal. În opinia lor, cei mai importanți factori care au capacitatea de a contracara utilizarea prețurilor de transfer pentru scopuri de manipulare fiscală sunt reglementările legislative și transparența practicilor financiar – contabile. Cei mai importanți

factori extrinseci care cauzează dificultatea procesului de stabilire a prețurilor de transfer sunt lipsa unui ghid detaliat și a cunoștințelor tehnice necesare, iar printre factorii intrinseci se numără inexistența tranzacțiilor comparabile și caracteristicile mediului de afaceri. Respondenții consideră că, în vederea realizării unei documentații de prețuri de transfer complete, în procesul de pregătire al acesteia ar trebui să fie implicați atât specialiști din departamentul financiar cât și specialiști din departamentele operaționale. În ceea ce privește societățile din România, profesioniștii chestionați consideră că acestea nu tratează cu suficientă atenție aspectele referitoare la prețuri de transfer și că, totodată, nu sunt în măsură să furnizeze informații clare și suficiente privind prețurile pe care le practică în relațiile cu afiliații. Cei mai importanți factori care determină companiile din România să acorde importanță aspectelor referitoare la prețurile de transfer sunt reglementările legislative urmate de politicile de grup.

În ceea ce privește legislația românească din domeniu, majoritatea respondenților consideră că, în forma actuală, aceasta este ambiguă și mult prea sumară. Totodată, persoanele chestionate sunt de părere că autoritățile din România nu au suficiente cunoștințe tehnice în aria prețurilor de transfer, au o atitudine abuzivă și aplică forma legii, nu substanța sa. Majoritatea respondenților care fac parte din CCF și CECCAR sunt de părere că introducerea obligației de a pregăti raportări fiscale anuale referitoare la prețurile de transfer nu ar fi benefică, în timp ce majoritatea respondenților CAFR consideră benefică o astfel de măsură. Pe de altă parte, aproape toți respondenții sunt de părere că stabilirea unui prag minim privind valoarea tranzacțiilor sub care existența dosarului de prețuri de transfer să nu fie necesară ar fi o măsură legislativă eficientă.

Ultimul capitol, al cincilea, a avut drept obiectiv prezentarea *concluziilor generale* ale demersului științific la care ne-am angajat, a *contribuțiilor proprii* care considerăm că au fost aduse cunoașterii în domeniu, a *limitelor cercetării* și a *perspectivelor* viitoare de studiu în această arie complexă a *relațiilor între părți afiliate și prețurilor de transfer*. Aceste aspecte sunt prezentate în secțiunea următoare – ”concluzii, limite, contribuții proprii și perspective ale cercetării.”

CONCLUZII, LIMITE, CONTRIBUȚII PROPRII ȘI PERSPECTIVE ALE CERCETĂRII

Concluzii generale

Așa cum a fost menționat la începutul lucrării de față, *obiectivul fundamental* al prezentului demers științific a fost *dezvoltarea și aprofundarea problematicii relațiilor între părți afiliate, punând accent pe prețurile de transfer*, obiectiv atins prin intermediul celor *patru obiective operaționale*: i) prezentarea stadiului actual al cunoașterii în domeniu; ii) prezentarea și analizarea reglementărilor privind prețurile de transfer fiscale; iii) prezentarea și analizarea reglementărilor din sfera raportării financiar – contabile cu privire la relațiile și tranzacțiile între părți afiliate, iv) prezentarea direcțiilor în care este posibil să se dezvolte reglementările din sfera prețurilor de transfer fiscale.

Primul obiectiv operațional a fost atins prin analizarea cercetărilor academice din aria noastră de interes existente la nivel internațional (deoarece literatura națională din domeniu este puțin dezvoltată, având în vedere că problematica tranzacțiilor între părți afiliate, respectiv a prețurilor de transfer prezintă interes pentru organismele de reglementare din România și pentru cercetătorii autohtoni începând cu o dată relativ recentă - cu precădere după anul 2000), în timp ce pentru atingerea următoarelor trei obiective s-au avut în vedere aspecte specifice ariei de interes existente la nivel internațional, european și național.

Fiecare obiectiv operațional a fost dezvoltat în cadrul câte unui capitol distinct, rezultând astfel patru capitole, care, împreună, converg înspre atingerea obiectivului fundamental și definitivează cercetarea la care ne-am angajat.

Prin urmare, în cadrul *primului capitol* a fost delimitat cadrul conceptual privind tranzacțiile între părți afiliate, respectiv prețurile de transfer, prin raportarea la literatura științifică de specialitate. Pentru început a fost creionat un eșantion de articole, prin căutarea, în trei baze de date, folosind expresiile "related party transactions" și "transfer pricing", care apoi a fost supus analizei cantitative și calitative. A fost observat faptul că tranzacțiile între părți afiliate sunt percepute drept o "sabie cu două tăișuri", în funcție de două teorii diametral opuse: teoria eficienței (conform căreia aceste tranzacții favorizează dezvoltarea economică), respectiv teoria

conflictului de interese (conform căreia astfel de tranzacții sunt dăunătoare progresului economic). Pentru ca efectele benefice asociate tranzacțiilor între părți afiliate să fie propagate iar cele negative contracarate, soluția constă în adoptarea unei abordări contingente, în care cele două teorii să coexiste. Prețurile de transfer sunt analizate în literatura de specialitate din două perspective diferite: perspectiva economică (care presupune o abordare tehnică, separată de contextul politico-economic în care aceste prețuri sunt utilizate), respectiv perspectiva fiscală (care încearcă să dezvolte instrumente pentru ca prețurile de transfer să nu devieze de la valorile pieței). În practică, aceste două perspective sunt puternic integrate.

În *al doilea capitol* au fost analizate aspectele principale ale reglementărilor privind prețurile de transfer fiscale. La nivel internațional, ghidul OECD privind Prețurile de Transfer furnizează informații și recomandări esențiale în vederea determinării prețurilor de transfer conform regulilor pieței libere. Acest ghid este construit în jurul principiului fundamental al valorii de piață (en. arm's length principle), conform căruia tranzacțiile între părți afiliate trebuie să se desfășoare ca și când relația de afiliere nu ar exista. Acest principiu pune accent pe natura și circumstanțele tranzacțiilor iar esența aplicării sale constă în analiza comparativă care are în vedere cinci categorii de factori: caracteristicile bunurilor / serviciilor, profilul funcțional (active, riscuri, funcții), termenii contractuali, strategia de afaceri, circumstanțele economice. Importanța acestor factori depinde de metoda aleasă pentru determinarea prețurilor de transfer (CUP, CPM, RPM, TNMM, PSM), care, la rândul său, depinde de disponibilitatea informațiilor relevante. La nivel european, Comisia Europeană recunoaște rezultatele OECD în sfera prețurilor de transfer, iar în demersurile sale nu intenționează să dubleze munca acestei organizații, ci, încearcă să găsească soluții pragmatice pentru aplicarea practică a principiilor OECD în spațiul comunitar. La nivel național, legislația privind prețurile de transfer a fost implementată relativ recent, însă atât legislația cât și cunoștințele autorităților fiscale în domeniu au fost dezvoltate destul de mult în ultima perioadă. Această realitate reiese și din studiul de caz realizat, prin intermediul căruia au fost comparate legislațiile privind prețurile de transfer din România și Polonia, din care rezultă că nu există diferențe între principiile esențiale implementate în respectivele legislații.

În *capitolul al treilea* au fost analizate aspectele principale ale reglementărilor privind raportarea financiară a relațiilor și tranzacțiilor între părți afiliate. Standardul internațional care creionează modul de raportare a acestor tipuri de relații și tranzacții este IAS 24 – "Prezentarea informațiilor

privind părțile afiliate”. Acest standard este recunoscut și la nivel european și este adoptat, treptat, și la nivel național. În urma testării gradului de armonizare formală dintre IAS 24 și OMF 3055 / 2009, respectiv OMF 1286 / 2012, s-a concluzionat faptul că similitudinea primului act normativ cu standardul internațional este de 69%, iar similitudinea celui de-al doilea act normativ este de doar 12% (un rezultat anormal, pentru că scopul acestei norme fiind aprobarea reglementărilor românești conforme cu IFRS, era de așteptat ca prevederile referitoare la părți afiliate să fie mult mai apropiate de cerințele IAS 24). În urma studiului empiric întreprins asupra companiilor românești listate la BVB (cu luarea în considerare a raportărilor financiare pregătite de acestea în ultimii cinci ani, respectiv 2008 – 2012), s-a concluzionat faptul că, per ansamblu, cerințele IAS 24 privind prezentarea informațiilor referitoare la părți afiliate sunt respectate într-o măsură medie (DI global = 0.42 puncte). Totodată, factorii care influențează, oarecum, prezentarea unor astfel de informații sunt structura acționariatului și calitatea auditorilor, în timp ce factori precum: cifra de afaceri, active totale, rezultat financiar net, activ net, originea capitalului, natura capitalului, categoria de listare la bursă, referențialul contabil, nu au nicio influență asupra nivelului de informații referitoare la părți afiliate prezentate în raportările financiare ale companiilor analizate. Pe de altă parte, peste jumătate dintre companiile din eșantionul studiat nu fac nicio referire la prețurile de transfer pe care le practică, unele dintre acestea fac mențiuni generale, privind legislația de prețuri de transfer, iar anumite companii prezintă și unele aspecte mai concrete (respectarea valorii de piață, metoda folosită pentru determinarea prețurilor de transfer). În același timp, în urma studiului realizat, a reieșit faptul că există o corelație de intensitate medie între nivelul informațiilor privind părțile afiliate și nivelul informațiilor referitoare la prețuri de transfer prezentate de către companiile analizate în cadrul raportărilor financiare.

În *capitolul al patrulea* au fost prezentate direcțiile în care este posibil să se dezvolte reglementările din sfera prețurilor de transfer. La nivel internațional, OECD depune eforturi în vederea eliminării posibilităților de erodare a bazei fiscale și a profiturilor fiscale. În acest sens, în anul 2013 a emis raportul și planul de acțiune adiacent denumite generic BEPS (en. ”Base Erosion and Profit Shifting”), a căror implementare va avea efecte semnificative asupra reglementărilor referitoare la prețuri de transfer. La nivel european, având în vedere faptul că Uniunea Europeană recunoaște munca OECD în materie, este mai mult decât sigur faptul că

proiectul BEPS va influența semnificativ reglementările comunitare referitoare la prețuri de transfer. Nu în ultimul rând, modificările ce vor avea loc la nivel internațional și european în domeniul prețurilor de transfer, se vor resfrânge, în mod natural, și asupra reglementărilor naționale. În ceea ce privește percepția specialiștilor din România cu privire la prețurile de transfer, în urma studiului empiric realizat în rândul membrilor CCF, CAFR și CECCAR, s-a concluzionat faptul că aceștia apreciază nivelul lor de cunoștințe în domeniu ca fiind mediu, iar nivelul de cunoștințe în context național ca fiind unul slab. Totodată, respondenții consideră că prețurile de transfer sunt utilizate drept mecanisme de manipulare a rezultatului fiscal, iar printre cei mai importanți factori ce au capacitatea de a contracara astfel de scopuri sunt reglementările legislative și transparența practicilor financiar – fiscale. Dificultatea procesului de determinare a unor prețuri de transfer corecte se datorează atât unor factori extrinseci (lipsa unui ghid detaliat, lipsa cunoștințelor tehnice în domeniu) cât și unora intrinseci (inexistența tranzacțiilor comparabile, caracteristicile mediului de afaceri). În ceea ce privește societățile din România, în opinia specialiștilor chestionați, acestea nu acordă suficientă atenție prețurilor de transfer și nu sunt în măsură să furnizeze informații clare și suficiente privind prețurile practicate cu afiliații. Totuși, cel mai important factor care determină companiile românești să acorde o oarecare importanță prețurilor de transfer sunt cerințele legislative. Pe de altă parte, în ceea ce privește legislația românească în materie, respondenții o consideră ambiguă și mult prea sumară. O potențială modificare a acesteia în sensul introducerii obligației de pregătire a unor raportări fiscale anuale nu este văzută drept benefică de către cei chestionați, în timp ce stabilirea unui prag valoric minim sub care documentația justificativă să nu fie necesară este percepută drept o măsură eficientă.

În concluzie, tranzacțiile între părțile afiliate și prețurile de transfer reprezintă nu doar un domeniu complex și delicat, ci și unul dinamic, actualizat continuu de organismele competente, pentru a corespunde realităților schimbătoare ale economiei globalizate și pentru a elimina efectele negative, pe care, datorită caracteristicilor intrinseci, le pot avea asupra societății în ansamblul său.

Contribuții proprii

În această secțiune va fi prezentată valoarea adăugată pe care considerăm că am reușit să o aducem în sfera cunoașterii din domeniul tranzacțiilor între părți afiliate și a prețurilor de transfer.

Astfel, principalele contribuții aduse *la nivel conceptual* se referă la:

- ✓ Prin intermediul studiului realizat la nivelul literaturii internaționale de specialitate au fost concluzionate următoarele aspecte: i) relațiile între părți afiliate sunt abordate în cadrul literaturii prin prisma a două teorii opuse, și anume teoria eficienței, respectiv teoria conflictului de interese, iar în abordarea practică aceste teorii ar trebui să coexiste; ii) prețurile de transfer sunt analizate prin prisma a două perspective, și anume perspectiva economică, respectiv perspectiva fiscală, perspective care, în practică, sunt puternic integrate.
- ✓ Prezentarea și analizarea abordărilor conceptuale privind prețurile de transfer fiscale existente la nivel internațional, european și național. Considerăm că modul în care au fost analizate instrumentele principale ale reglementărilor privind prețurile de transfer (principiul valorii de piață, analiza comparativă, indicatorii comparați, metodele de fixare a prețurilor de transfer etc) prin oferirea unor exemple care simulează situații reale permite practicienilor posibilitatea de a se familiariza cu respectivele concepte, facilitând astfel aplicarea practică a acestora.
- ✓ Realizarea unei radiografii a legislației românești privind prețurile de transfer prin raportarea la legislația poloneză din același domeniu, ceea ce a permis conturarea aspectelor ce ar trebui îmbunătățite la nivelul legislației românești.
- ✓ Prezentarea și analizarea abordărilor conceptuale privind raportarea financiară a relațiilor și tranzacțiilor între părți afiliate existente la nivel internațional, european și național.
- ✓ Prezentarea direcțiilor posibile de dezvoltare a reglementărilor referitoare la prețurile de transfer fiscale de la la nivel internațional, european și național.

La *nivel empiric*, principalele contribuții aduse de prezentul demers științific se referă la:

- ✓ Prin intermediul analizei nivelului de armonizare (utilizând coeficienții Jaccard) dintre prevederile IAS 24 și cerințele normelor contabile românești referitoare la părți afiliate, a fost stabilit faptul că gradul de similitudine dintre OMF 3055 / 2009 și IAS 24 este de

69%, în timp ce gradul de similitudine dintre OMF 1286 / 2012 și IAS 24 este de doar 12% (un rezultat anormal și neașteptat).

- ✓ Prin intermediul studiului realizat asupra companiilor listate la BVB a fost realizată o radiografie a practicii companiilor românești în ceea ce privește prezentarea de informații referitoare la părți afiliate în cadrul raportărilor financiare anuale.
- ✓ Același studiu delimitează factorii care au capacitatea de a influența nivelul prezentărilor de informații referitoare la părțile afiliate în cadrul raportărilor financiare anuale.
- ✓ Totodată, studiul realizează o radiografie a practicii companiilor românești în ceea ce privește prezentarea de informații referitoare la prețurile de transfer în cadrul raportărilor financiare anuale.
- ✓ Prin intermediul studiului empiric asupra profesioniștilor români din domeniul financiar – contabil a fost realizată o imagine de ansamblu asupra percepției acestora în legătură cu aria prețurilor de transfer, punând accent pe următoarele: nivelul de cunoștințe, aspecte tehnice și aspecte referitoare la legislația prețurilor de transfer.

În concluzie, cutezăm a crede că obiectivul fundamental enunțat la începutul acestei cercetări, și anume *dezvoltarea și aprofundarea problematicii relațiilor între părți afiliate, punând accent pe prețurile de transfer*, a fost atins.

Limitele cercetării

Orice demers științific comportă, pe lângă contribuțiile semnificative pe care le poate aduce cunoașterii în domeniul vizat, și anumite limite, care sunt inerente. În cazul de față, considerăm că principalele limitele ale demersului științific la care ne-am angajat sunt:

- ✓ Din cauza faptului că literatura de specialitate din aria vizată este extrem de vastă, realizarea unui studiu exhaustiv a fost imposibilă, motiv pentru care a fost creată o metodologie de limitare a sferei de analiză care să permită atingerea obiectivului propus. Totodată, din cauza subiectivismului inerent cercetătorului, este posibil ca unele articole din eșantionul analizat să fi fost încadrate eronat în anumite categorii de analiză (ex. domeniu, temă de cercetare, cercetare, perspectivă).
- ✓ Analizarea aspectelor esențiale privind: prețurile de transfer fiscale, raportarea financiară a relațiilor și tranzacțiilor între părți afiliate, respectiv direcțiile de dezvoltare a

reglementărilor referitoare la prețurile de transfer fiscale poate fi influențată de subiectivismul inerent al cercetătorului.

- ✓ Realizarea radiografiei legislației românești din domeniul prețurilor de transfer prin comparație cu legislațiile mai multor state ar fi ajutat la creionarea mai multor curențe ale legislației românești, și, implicit, la propunerea mai multor soluții pentru îmbunătățirea acesteia (ne-am limitat doar la compararea cu legislația poloneză din lipsă de spațiu, pentru a nu extinde cercetarea prea mult și a nu plictisi).
- ✓ Studiul empiric realizat la nivelul companiilor românești a fost limitat la disponibilitatea informațiilor necesare (deși eșantionul inițial a fost de 70 de companii, în cazul fiecărui an din cei cinci analizați, au existat anumite companii pentru care nu au fost disponibile informațiile necesare cercetării întreprinse).
- ✓ Rezultatele studiului empiric realizat la nivelul specialiștilor români din domeniul financiar – contabil pot să nu fie reprezentative, având în vedere faptul că rata de răspuns nu este foarte ridicată, comparativ cu numărul de e-mailuri efectiv trimise. Totodată, întrebările adresate sunt de natură generală, deoarece am dorit să evităm solicitarea unui efort prea mare din partea respondenților (și, astfel, obținerea unei rate posibile de răspuns și mai mici).

În încheiere, ne exprimăm convingerea că atingerea obiectivului fundamental al cercetării, și anume *dezvoltarea și aprofundarea problematicii relațiilor între părți afiliate, punând accent pe prețurile de transfer* nu a fost periclitată, în mod esențial, de limitele prezentate mai sus.

Perspectivile cercetării

În ceea ce privește perspectivele viitoare de cercetare în domeniul vizat, acestea sunt, în mare măsură, legate de dorința de a anihila limitele cercetării de față prezentate în secțiunea anterioară. Prin urmare, considerăm că, în viitor, ar putea fi realizate noi cercetări, precum:

- ✓ Extinderea studiului asupra literaturii de specialitate, eventual prin creionarea unei strategii mai țintite, care să aibă în vedere, din start, doar articole referitoare la tranzacții între părți afiliate, respectiv prețuri de transfer (eventual pornind de la tematica jurnalelor în care articolele sunt publicate).
- ✓ Realizarea unei radiografii a legislației românești privind prețurile de transfer fiscale prin compararea cu legislația mai multor țări (eventual cu legislația tuturor celor 28 de state

membre UE, sau cu legislația statelor membre OECD, sau cu primele 10 – 20 de state din lume considerate a avea cea mai dezvoltată legislație în acest domeniu), cu scopul de a propune soluții eficiente de îmbunătățire a legislației românești, pornind de la experiența altor țări.

- ✓ Extinderea studiului privind nivelul de informații referitoare la părțile afiliate prezentate în cadrul situațiilor financiare asupra unui eșantion mai mare, prin includerea în cercetare a companiilor listate pe piața Rasdaq, sau crearea unui eșantion care să includă primele 50 de companii (în funcție de indicatori precum cifra de afaceri sau profitul operațional) din fiecare județ din România, sau, de ce nu, extinderea cercetării și asupra unor companii străine, care sunt localizate în anumite țări sau care sunt listate pe anumite piețe de capital.
- ✓ Extinderea studiului privind nivelul de informații referitoare la părțile afiliate prezentate în cadrul situațiilor financiare prin includerea unor noi factori de influență, cum ar fi industria în care operează companiile analizate, calitatea managementului etc.
- ✓ Replicarea studiului privind nivelul de informații referitoare la părțile afiliate prezentate în cadrul situațiilor financiare în aceeași formă, dar și pentru următorii doi – trei ani ulteriori anului 2012, pentru a evalua, în dinamică, impactul adoptării referențialului IFRS asupra prezentărilor de informații.
- ✓ Elaborarea unor cercetări cu scopul de a determina anumiți factori ce ar avea capacitatea să constrângă companiile să respecte cerințele impuse de IAS 24 în legătură cu prezentarea de informații referitoare la părțile afiliate.
- ✓ Extinderea studiului privind percepția specialiștilor din România asupra domeniului prețurilor de transfer prin elaborarea unor întrebări mai tehnice, pentru a evalua dificultățile întâmpinate în practică și a propune eventuale soluții în vederea remedierii acestora.
- ✓ Realizarea unor studii care să evalueze impactul BEPS asupra legislației și practicii din domeniul prețurilor de transfer.

În încheiere, dorim să ne exprimăm convingerea că numeroasele perspective de cercetare enunțate mai sus nu fac decât să reitereze încă o dată faptul că domeniul *tranzacțiilor între părți afiliate și al prețurilor de transfer* este unul complex și vast, care constituie o sursă inepuizabilă

de cercetare, datorită influenței majore pe care o are asupra dezvoltării afacerilor și, într-o ultimă instanță, asupra dezvoltării societății în ansamblul său.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

A. Articole

1. AICPA (2000), Official Releases - Statement on Quality Control Standards Nos. 4 and 5...SOP 00-1 Audit Interpretations...Ethics Interpretation, *Journal of Accountancy*, May 2000;
2. Agarwal James, Wu Terry (2004),China's entry to WTO: global marketing issues, impact, and implications for China, *International Marketing Review*, Vol. 21, no. 3: 279 – 300;
3. Alawattage Chandana, Hopper Trevor, Wickramasinghe Danture (2007), Introduction to management accounting in less developed countries, *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 3, no. 3: 183 – 191;
4. Angus Barbara, Neubig Tom, Solomon Eric, Weinberger Mark (2010), The U.S. International Tax System at a Crossroads, *Tax Notes*, 517 – 550.
5. Arya Anil, Mittendorf Brian (2007), Interacting Supply Chain Distortions: The Pricing of Internal Transfers and External Procurement, *The Accounting Review*, Vol. 82, no. 3: 551–580;
6. Arya Anil, Mittendorf Brian (2008), Pricing Internal Trade to Get a Leg up on External Rivals, *Journal of Economics & Management Strategy*, Vol. 17, no. 3: 709–731;
7. Azizan Siti Sakinah, Ameer Rashid (2012), Shareholder activism in family-controlled firms in Malaysia, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 27, no. 8: 774 – 794;
8. Bailey David, Harte George, Sugden Roger (2000), Corporate disclosure and the deregulation of international investment, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 13, no. 2: 197 – 218;
9. Balachandran R. Kashi, Li Shu - Hsing, Wang Taychang, Wang Hisao – Wen (2008) The Role of Transfer-Pricing Schemes in Coordinated Supply Chains, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 375 – 404;
10. Baldenius Tim, Rechelstein Stefan (2006), External and Internal Pricing in Multidivisional Firms, *Journal of Accounting Research*, Vol. 44 no. 1: 1 -28;
11. Baldenius Tim, Rechelstein Stefan (2004), Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing, *The Accounting Review*, Vol. 79, no. 3: 591 – 615;
12. Bardy Roland (2006), Management control in a business network: new challenges for accounting, *Qualitative Research in Accounting & Management*, Vol. 3, no. 2: 161 – 181;
13. Barker B. William (2010), International Tax Reform Should Begin at Home: Replace the Corporate Income Tax with a Territorial Expenditure Tax, *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 30: 647 – 698;
14. Bastl Marko, Grubic Tonci, Templar Simon, Harrison Alan , Fan Ip-Shing (2010), Inter-organisational costing approaches: the inhibiting factors, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 21, no. 1: 65 – 88;
15. Bates Ken (2009), Handbook of Management Accounting Research, Volume. 2 2009, *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 5, no. 3: 430 – 433;
16. Beattie V. et al, (2004), A methodology for analysing and evaluating narratives in annual reports: a comprehensive descriptive profile and metrics for disclosure quality attributes, *Accounting Forum*, Vol. 28. no.3: 205–236;
17. Bernard B. Andrew, Jensen J. Bradford, Redding J. Stephen, Schott K. Peter (2010), Intrafirm Trade and Product Contractibility, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, Vol. 100: 444–448;
18. Bernard B. Andrew, Jensen J. Bradford, Redding J. Stephen, Schott K. Peter (2009), Trade, Product Turnover and Quality - The Margins of US Trade, *American Economic Review: Papers & Proceedings* , Vol. 99, no. 2: 487–493;
19. Biondi Yuri, Giannoccolo Pierpaolo (2012), Complementarities and competition in presence of intangible resources: Industrial economic and regulatory implications, *Journal of Strategy and Management*, Vol. 5, no. 4: 437 – 449;
20. Blongien Bruce, Davies B. Ronald (2004),The Effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity, *International Tax and Public Finance*, Vol. 11: 601–622;

21. Bonner E. Sarah, Hesford W. James, Van der Stede A. Wim, Young S. Mark (2006), The most influential journals in academic accounting, *Accounting, Organizations and Society*, 31 : 663–685;
22. Bradford F. Davis (2003), Addressing the Transfer-Pricing Problem in an Origin-Basis X Tax, *International Tax and Public Finance*, Vol. 10: 591–610;
23. Brem Markus, Tucha Thomas (2006), Transfer pricing: conceptual thoughts on the nature of the multinational firm, *Vikalpa*, Vol.31: 29-43;
24. Bremer C. Sven, Engler Gerhard (2004), Tightening of the German Transfer Pricing Documentation Requirements, *International Tax Journal*, 17 – 30;
25. Broomhall David (2007), Dynamic Adjustments in Transfer Pricing Agreements, *Business Economics*, April 2007: 22 – 33;
26. Bryceson P. Kim, Slaughter Geoff (2010), Alignment of performance metrics in a multi-enterprise agribusiness: Achieving integrated autonomy? *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 59, no. 4: 325 – 350;
27. Buckley J. Peter, Freknall Huges Jane (2001), Incentives to transfer profits: a Japanese perspective, *Applied Economics*, Vol. 33: 2009 – 2015;
28. Callow A. Michael, Lerman B. Dawn (2003), Consumer evaluations of price discounts in foreign currencies, *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 12, no. 5: 307 – 321;
29. Campbell D., Slack R. (2008) Narrative Reporting: Analysts' Perceptions of its Value and Relevance, *ACCA Research Report* no.104;
30. Castro F.M. Leonardo (2011), Treatment of Synergy for Transfer Pricing Purposes: Code Secs. 367(d), 482 and 936 — A Critical Analysis Based on TAM 200907024 and the Obama Administration's Proposals, *International Tax Journal*, vol. September–October 2011, 39 – 64;
31. Catrina M.C., (2006), Prețurile de transfer, *Condeie Studențești*, 179 – 205;
32. Chen Ming-Yuan (2006), Managerial ownership and firm performance: an analysis using switching simultaneous-equations models, *Applied Economics*, Vol. 38: 161–181;
33. Chen Jean Jinghan, Cheng Peng, Xiao Xinrong (2011), Related party transactions as a source of earnings management, *Applied Financial Economics*, Vol. 21: 165–181;
34. Chen Yenpao, Chen Chien-Hsun, Chenc Weiju (2009), The impact of related party transactions on the operational performance of listed companies in China, *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 12, no. 4: 285–297;
35. Chong Sebanstan, Graeme Dean (1985), Related Party Transactions: A Preliminary Evaluation of SFAS 57 and IAS 24 Using Four Case Studies, *ABACUS*, Vol. 21, no.1;
36. Christensen A. John (2004), Discussion, *German Economic Review*, Vol. 5, no. 2: 231–235;
37. Cnossen Sijbren (2003), How Much Tax Coordination in the European Union? *International Tax and Public Finance*, Vol. 10: 625–649;
38. Cock Robert, French Nick (2001), Internal rents and corporate property management: A study into the use of internal rents in UK corporate organizations, *Journal of Corporate Real Estate*, Vol. 3, no. 3: 270 – 285;
39. Cooke T. E., (1989a), Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies, *Accounting and Business Research*, Vol 19, no 74: 113–124;
40. Cooke T. E., (1989b), Voluntary corporate disclosure by Swedish companies, *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 1, no 2: 171–195;
41. Convery Shawn (2003), Keeping banks competitive: a foundation for robust performance management, *Balance Sheet*, Vol. 11, no. 3: 38 – 41;
42. Cornett Michael, Reedy Adam (2012), Outbound Asset Transfers - Partnerships Make Unrelated Related for Subpart F Purposes, *International Tax Journal*, Vol. March–April 2012: 15 – 55;
43. Corlaci A., Tiron - Tudor A., (2011), Related Party Transactions - Overview, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica, Faculty of Sciences, "1 Decembrie 1918" University, Alba Iulia*, No. 13, Vol. 2, p.241:248;
44. Corlaci A., (2013), Business Models for Tax and Transfer Pricing Purposes, *The Annales of the University of Oradea, Economic Sciences, TOM XXII*, No. 1, p.1182:1189;
45. Corlaci A., Tiron - Tudor A., (2013), Investigation about the complex of related party transactions, *EuroEconomica*, No.3, Vol.32, pp. 63 – 79;
46. Corlaci A., Tiron - Tudor A., (2013), Cercetare privind îndeplinirea cerințelor IAS 24 – „Prezentarea informațiilor referitoare la părțile afiliate” de către companiile listate la BVB, *Revista CAFR* (acceptat spre publicare în Numărul 11 – Noiembrie 2013);

47. Corlaciuc A., Tiron - Tudor A., (2013), Cercetare privind factorii care au capacitatea de a influența nivelul prezentărilor de informații referitoare la părțile afiliate conform cerințelor IAS 24, *Revista CAFR* (acceptat spre publicare în Numărul 12 – Decembrie 2013);
48. Corlaciuc A., Tiron - Tudor A., (2013), Cercetare privind percepția profesioniștilor din România din domeniul financiar – contabil referitoare la unele aspecte specifice prețurilor de transfer, *Revista CAFR* (acceptat spre publicare în Numărul 1 – Ianuarie 2014);
49. Corlaciuc A., Tiron - Tudor A., (2013), Gradul de armonizare al legislației contabile românești privind părțile afiliate cu prevederile IAS 24, *Revista CECCAR* (acceptat spre publicare);
50. Corlaciuc A., Tiron – Tudor A., (2013), Transfer Pricing – a literature review, *Emerging Markets Queries in Finance and Business Conference, Petru Maior University of Târgu – Mureș* (acceptat spre prezentare în cadrul Conferinței, 24-27 octombrie 2013);
51. Crowther David, Carter Chris (2002), Legitimizing irrelevance: management education in higher education institutions, *International Journal of Educational Management*, Vol. 16, no. 6: 268 – 278;
52. Curtis L. Stephen (2010), Intercompany Licensing Rates: Implications from Principal-Agent Theory, *International Tax Journal*, Vol. September - October 2010, 25 -46;
53. Dalton M.Catherine, Jacobs H. David (2006), Related party transactions-too close for (shareholder's) comfort, *Journal of Business Strategy*, Vol.27, no. 7: 5-7;
54. Davies B. Ronald (2004), Tax Treaties and Foreign Direct Investment: Potential versus Performance, *International Tax and Public Finance*, Vol. 11: 775–802;
55. De Waegenaere Anja, Sansing Richard (2010), Inconsistent Transfer Prices and the Location of Mobile Capital, *National Tax Journal*, Vol. 63 (4, Part 2), 1085–1110;
56. Defee C. Clifford, Williams Brent, Randall S. Wesley, Thomas Rodney (2010), An inventory of theory in logistics and SCM research, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 21, no. 3: 404 – 489;
57. Devereux P. Michael (2004), Debating Proposed Reforms of the Taxation of Corporate Income in the European Union, *International Tax and Public Finance*, Vol. 11: 71–89;
58. Doff Renee, Bilderbeek Jan, Bruggink Bert, Emmen Pieter (2009), Performance Management in Insurance firms by Using Transfer Pricing, *Risk Management and Insurance Review*, Vol. 12, no. 2: 213-226;
59. Dorestani Alireza (2004), Transfer price and equilibrium in multidivisional firms: an examination of divisional autonomy and central control, *Applied Economics*, Vol. 36: 1899–1906;
60. Drtina Ralph, Reimers L. Jane (2009) Global Transfer Pricing: A Practical Guide for Managers, *SAM Advanced Management Journal*, Vol. Spring 2009: 4 – 53;
61. Feltham S. Tammi, Phillips Fred, Sheehan T. Norman (2003), The Same Difference? A Transfer-Pricing Case, *Issues in Accounting Education*, Vol. 18, no. 1: 93 – 99;
62. Fisman Raymond, Wang Yongxiang (2010), Trade and Internal Organization of Firms - Trading Favors within Chinese Business Groups, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, Vol. 100: 429–433;
63. Fox F. William, Murray N. Matthew (2005), How Should a Subnational Corporate Income Tax on Multistate Businesses Be Structured?, *National Tax Journal*, Vol. LVIII, no. 1: 139 – 159;
64. France C. Necia, Graham A.J. Francis (2005), Cross-laboratory benchmarking in pathology: Scientific management or the art of compromise? *Benchmarking: An International Journal*, Vol. 12, no. 6: 523 – 538;
65. Fronda Yannick, Moriceau Jean-Luc (2008), I am not your hero: change management and culture shocks in a public sector corporation, *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 21, no. 5: 589 – 609;
66. Fuest C., Hemmelgarn T., Ramb F., (2006), How would formula apportionment in the EU affect the distribution and the size of the corporate tax base? An analysis based on German multinationals, *Deutsche Bundesbank, Discussion Paper, Series 1: Economic Studies*, no. 20: 19-20;
67. Gallery Gerry, Gallery Natalie, Supranowicz Matthew (2008), Cash-based related party transactions in new economy firms, *Accounting Research Journal*, Vol. 21, no. 2: 147 – 166;
68. Gangopadhyay Partha (2007), Competitive Tax Evasion and Transfer Prices, *International Game Theory Review*, Vol. 9, no. 2: 347–351;
69. Georgopoulos Antonios, Koumanakos Evangelos Pet. (2007), Intra-firm organization and profitability: Evidence from transnational corporations, *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 3, no. 1: 44 – 67;
70. Getachew R.T., (2013), The regulation of related party transactions in the Ethiopian financial sector: with special focus on bank, Thesis for Master Degree Addis Ababa University School of Law, Ethiopia;
71. Ghosh Dipankar, Boldt N. Margaret (2004), The Outcome Saliency Effect on Negotiated Transfer Prices, *Journal of Managerial Issues*, Vol. XVI, no. 3: 305-321;

72. Golub Benjamin, McAfee R. Preston (2011), Firms, queues, and coffee breaks: a flow model of corporate activity with delays, *Review of Economic Design*, Vol. 15: 59 – 89;
73. Gordon A. Elizabeth, Henry Elaine, Louwers J. Timothy, Reed J. Brad (2007), Auditing Related Party Transactions: A Literature Overview and Research Synthesis, *Accounting Horizons*, Vol. 21, no. 1: 81–102;
74. Goulding R. Charles (2006), Global Tax Department Best Practices, *Internal Tax Journal*, Vol. Spring 2006, 57 – 59;
75. Gresik A. Thomas, Osmundsen Petter (2008), Transfer pricing in vertically integrated industries, *International Tax Management*, Vol. 15: 231–255;
76. Grubert Harry (2003), Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and the Choice of Location, *National Tax Journal*, Vol. LVI, no. 1, part 2: 221 – 242;
77. Gujarathi R. Mahendra (2007), GlaxoSmithKline Plc.: International Transfer Pricing and Taxation , Issues in Accounting Education, Vol. 22, no. 4: 749–759;
78. Gupta M Krishan, Gunasekaran A. (2005), Costing in new enterprise environment: A challenge for managerial accounting researchers and practitioners, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 20, no. 4: 337 – 353;
79. Halkos George, Tzeremes Nickolaos (2012), Ranking accounting, banking and finance journals: A note, *Munich Personal RePEc Archive*, paper no 36166;
80. Halpern Irwin Trump Chris (2008), Dual Consolidated Losses, *International Tax Journal*, May - June, 27-62;
81. Hashim F, Saleh N Mohd, (2007), Voluntary Annual Report Disclosures by Malaysian Multinational Corporations, *Malaysian Accounting Review*, Vol. 6. no 1: 129-156;
82. Hellerstein Walter, McLure Jr. E. Charles (2004), The European Commission’s Report on Company Income Taxation: What the EU Can Learn from the Experience of the US States, *International Tax and Public Finance*, Vol. 11: 199–220;
83. Hill M. James (2007), Temporary Services Regulations Adopt New Methods for Charging Routine, Intercompany Administrative Services at Cost, *BDO Munich*, Vol. November–December 2007, 21 – 45;
84. Hiemann Moritz, Reichelstein Stefan, Transfer pricing in multinational corporations: an integrated management and tax perspective;
85. Hiemann Moritz, Reichelstein Stefan (2012), The Dual Role of Transfer Prices in Multinational Firms: Divisional Performance Measurement and Tax Optimization, *The European Financial Review*;
86. Hines Peter, Francis Mark, Bailey Kate (2006), Quality-based pricing: a catalyst for collaboration and sustainable change in the agrifood industry?, *The International Journal of Logistics Management*, Vol. 17, no. 2: 240 – 259;
87. Ho, S.S.M., Wong, K.S. (2001), A study of the relationship between corporate governance structure and the extent of voluntary disclosure, *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, vol.10, no. 2: 139-156;
88. Ho Daniel, Wong Brossa (2008), Issues on compliance and ethics in taxation: what do we know, *Journal of Financial Crime*, Vol. 15, no. 4: 369 – 382;
89. Hoi Ki, Ho Daniel (2008), Multinational Transfer Pricing: Evidence in the United Kingdom, *International Tax Journal*, Vol. July–August 2008, 43 – 48;
90. Hölzl, Werner (2005), The evolutionary theory of the firm. Routines, complexity and change, *Working Papers Series "Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness"*, 46. Inst. für Volkswirtschaftstheorie und -politik, WU Vienna University of Economics and Business, Vienna.
91. Hopper Trevor (2011), Management Accounting: Strategic Decision Making, Performance and Risk, *Journal of Accounting & Organizational Change* , Vol. 7, no. 1: 96 – 97;
92. Hopper Trevor, Tsamenyi Mathew, Uddin Shahzad, Wickramasinghe Danture (2009), Management accounting in less developed countries: what is known and needs knowing, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 22, no. 3: 469 – 514;
93. Hossain Mohammed, (2008), The Extent of Disclosure in Annual Reports of Banking Companies: The Case of India, *European Journal of Scientific Research* Vol. 4: 660-681;
94. Hu Songhua, Shen Yanqin, Xu Yuehua (2009), Determinants of related-party transactions: Evidence from China’s listed companies during 2002 – 2006, *Front. Bus. Res. China*, Vol. 3, no. 2: 190–206;
95. Huang Chung-Jian, Kao Chau-Jung, Shyu So-De, Yu Chao-Hung (2011), Transfer Pricing of Taiwan’s Listing/OTC Enterprises Between Mainland China and Taiwan: Quantile Regression Analysis, *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, Vol. 14, no. 1: 129–151;
96. Hunt M. James, Forman Howard (2006), The role of perceived risk in pricing strategy for industrial products: a point-of-view perspective, *Journal of Product & Brand Management* , Vol. 15, no. 6: 386 – 393;

97. James Wendy (2006), A processual view of institutional change of the budget process within an Australian government-owned electricity corporation, *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 19, no. 1:5 – 39;
98. Jian Ming, Wong J. (2010), Propping through related party transactions, *Review of Accounting Studies*, Vol.15: 70–105;
99. Jones T. Marc (2000), The competitive advantage of the transnational corporation as an institutional form: A reassessment, *International Journal of Social Economics*, Vol. 27, no. 7: 943 – 958;
100. Jung Kooyul, Kim Boyoungand, Kim Byungmo (2009), Tax Motivated Income Shifting and Korean Business Groups (Chaebol), *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 36 (5) & (6): 552–586;
101. Lantz Björn (2009), The double marginalization problem of transfer pricing: Theory and experiment, *European Journal of Operational Research*, Vol.196 : 434–439;
102. Lecomte Patrick, Ooi T.L. Joseph (2012), Corporate Governance and Performance of Externally Managed Singapore Reits, *Journal of Real Estate Finance & Economics*;
103. Li Jian (2006), Transfer Pricing Audits in Australia, China and New Zealand: A Developed VS. Developing Countries Perspective, *International Tax Journal*, 21 – 28;
104. Lin Ching-Wen, Chang Hsiao-Chen (2010), Motives of transfer pricing strategies - systemic analysis, *Industrial Management & Data Systems*, Vol. 110, no. 8: 1215 – 1233;
105. Lo W.Y. Agnes, Wong M.K. Raymond (2007), Tax Compliance and Audit Adjustment - An Investigation of the Transfer Pricing Methodologies, *International Tax Journal*, Vol. September-October 2007, 59 – 70;
106. Lo W.Y. Agnes, Wong M.K. Raymond, Firth Michel (2010), Can corporate governance deter management from manipulating earnings? Evidence from related-party sales transactions in China, *Journal of Corporate Finance*, Vol. 16: 225-235;
107. Luca A., Lupu M., (2012), Transfer pricing from a Romanian perspective, *Transfer Pricing International Journal*, no.12: 1-4;
108. Matsui Kenji (2011), Auditing internal transfer prices in multinationals under monopolistic competition, *International Tax and Public Finance*;
109. Matsui Kenji (2012), Cost-based transferpricingunder R&D risk aversion in an integrated supply chain, *International Journal of Production Economics*, 2012, Vol. 139: 69-79;
110. McLure Jr. E. Charles (2008), Harmonizing Corporate Income Taxes in the European Community: Rationale and Implications, *Tax Policy and the Economy*, 5 – 195;
111. Minz Jack (2003), Exploring Formula Allocation for the European Union, *International Tax and Public Finance*; Vol. 10, 695–711;
112. Mohammed R., Alwi K., Jamil C.Z.M., (2010), Sustainability Disclosure among Malaysian Sharáh-Compliant listed Companies: Web Reporting, *Issues in Social and Environmental Accounting*, Vol. 3, no. 2: 160-179;
113. Mol P. Nico, Beeres J.M. Robert (2005), Performance management in a setting of deficient output controls, *International Journal of Productivity and Performance Management*, Vol. 54, no. 7: 533 – 555;
114. Moll Jodie, Hoque Zahirul (2008), New organizational forms and accounting innovations: The specifier/provider model in the Australian public sector , *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 4, no. 3: 243 – 269;
115. Murphy L. Deborah, Shrieves E. Ronald, Tibbs L. Samuel (2009), Understanding the Penalties Associated with Corporate Misconduct: An Empirical Examination of Earnings and Risk, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 44, no. 1: 55-83;
116. Myers B. Matthew, Cavusgil S. Tamer, Diamantopoulos Adamantios (2002), Antecedents and actions of export pricing strategy: A conceptual framework and research propositions, *European Journal of Marketing*, Vol. 36, no. 1: 159 – 188;
117. Myers Joan K., Collins Mary K (2011), An historical review of transfer pricing theories: addressing goal congruence within the organization, *ASBBS Proceedings*, Vol. 18, no. 1: 1-13;
118. Negrescu D. (coord.), (2007), Tendințe de armonizare fiscală la nivelul Uniunii Europene. Provocări pentru România, Proiect SPOS 2007 – Studii de strategie și politici, *Studiul nr. 5, Institutul European din România*, pp. 61-63;
119. Nekhili Mehdi, Cherif Moêz (2011), Related parties transactions and firm's market value: the French case, *Review of Accounting and Finance* , Vol. 10, no. 3: 291 – 315;
120. Nguyen T.K. Quyen (2011), The empirical literature on multinational enterprises, subsidiaries and performance, *Multinational Business Review*, Vol. 19, no. 1: 47 – 64;

121. Noga J. Tracy, Wilkinson R. Brett, Ford O. Caroline (2007), International Transfer Pricing at Marks Pharmaceuticals: A Tax and Financial Accounting Perspective, *Issues in Accounting Education*, Vol. 22, no. 4: 761–768;
122. Nor Juahir Mohd, Ahmad Norsiah, Saleh Norman Mohd (2010), Fraudulent financial reporting and company characteristics: tax audit evidence, *Journal of Financial Reporting and Accounting*, Vol. 8, no. 2: 128 – 142;
123. Noronha Carlos, Zeng Yun, Vinten Gerald (2008), Earnings management in China: an exploratory study, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 23, no. 4: 367 – 385;
124. O'Brien, James M., Oates Mark A. (2008), Transfer Pricing - Covering Your Backside in a Foreign Transfer Pricing Audit, *International Tax Journal*, Vol. March–April 2008, 13 -22;
125. O'Brien, James M., Oates Mark A. (2007), Transfer Pricing - Housekeeping for Intercompany Services Transactions, *International Tax Journal*, Vol. September–October 2007, 21 – 73;
126. Olibe O. Kingsley, Rezaee Zabihollah (2008), Income shifting and corporate taxation: the role of cross-border intrafirm transfers, *Review of Accounting and Finance*, Vol. 7, no. 1: 83 – 101;
127. Oyelere B. Peter, Turner D. John (2000), A survey of transfer pricing practices in UK banks and building societies, *European Business Review*, Vol. 12, no. 2: 93 – 99;
128. Panteghini M Paolo, Schjelderup Guttorm (2006), To Invest or not to Invest: A real options approach to FDI and tax competition, *International Tax and Public Finance*, Vol. 13, pp. 643–660;
129. Pendse J. Shantau (2012), International transfer pricing: A review of non-tax outlook, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Vol. 37 : 337 – 343;
130. Pfeiffer Thomas, Schiller Ulf, Wagner Joachim (2011), Cost - based transfer pricing, *Review of Accounting Studies*, Vol. 16:219 -246;
131. Pizzo Michele (2011), Related party transactions under a contingency perspective, *Journal of Management Governance*;
132. Pop Cosmina Mădălina, Pop Valer, Balaciu Diana (2004), Transfer prices: mechanisms, methods and international approaches, *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 1403 – 1407;
133. Porporato Marcela (2009), Timing and drivers of management control systems in joint ventures: The effect on JV survival, *Qualitative Research in Accounting & Management*, Vol. 6, no. 4: 247 – 274;
134. Prasad Sameer, Sounderbandian Jayavel (2003), Factors influencing global supply chain efficiency: implications for information systems, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 8, no. 3: 241 – 250;
135. Rahaman Abu Shiraz , Everett Jeff, Neu Dean (2007), Accounting and the move to privatize water services in Africa, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 20, no. 5: 637 – 670;
136. Riedel Nadine (2011), Taxing multi-nationals under union wage bargaining, *International Tax and Public Finance*, Vol. 18: 399–421;
137. Rodrigues Usha, Stegemoller Mike (2010), Placebo Ethics: a study in securities disclosure arbitrage, *Virginia Law Review*, Vol. 96, no. 1: 1 – 68;
138. Rosenthal Edward (2008), A game-theoretic approach to transfer pricing in a vertically integrated supply chain, *International Journal of Production Economics*, Vol. 115: 542-552;
139. Rossing C.Plsemer, Rohde Carsten (2001), Overhead cost allocation changes in a transfer pricing tax compliant multinational enterprise, *Management Accounting Research* , Vol. 21: 199-216;
140. Sahay A. Savita (2003), Transfer Pricing Based on Actual Cost, *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 15: 177–192;
141. Săcărin M., (2006), Aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (de contabilitate) in Romania: trecut, prezent și viitor, *Profesia contabilă și Globalizarea, Congresul al XVI-lea al profesiei contabile din Romania*, Editura CECCAR, București, p. 885;
142. Seetharaman A., Senthilvelmurugan M, Periyamayagam Rajan (2004), Anatomy of computer accounting frauds, *Managerial Auditing Journal*, Vol. 19, no. 8: 1055 – 1072;
143. Sikka Prem, Willmott Hugh (2010), The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness, *Critical Perspectives on Accounting*, Vol. 21 : 342 – 356;
144. Shackelford A. Douglas, Slemrod Joel, Sallee M. James (2011), Financial reporting, tax, and real decisions: toward a unifying framework, *International Tax and Public Finance*, Vol. 18: 461–494;
145. Shan Yuan George, Xu Lei (2012), Bad debt provisions of financial institutions: Dilemma of China's corporate governance regime, *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 8, no. 4: 344 – 364;

146. Shaoul Jean, Stafford Anne, Stapleton Pam (2010), Financial black holes: The disclosure and transparency of privately financed roads in the UK, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 23, no. 2: 229 – 255;
147. Sharkey Scott Pamela, Gibbons Patrick T., (2009), How subsidiaries are battling to survive and grow, *Strategy & Leadership*, Vol. 37, no. 4: 43 – 47;
148. Shelanski A. Howard (2004), Transaction-level determinants of transfer-pricing policy: evidence from the high-technology sector, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 13, no 6: 953 – 966;
149. Simatupang M. Togar, Wright C. Alan, Sridharan Ramaswami (2004), Applying the theory of constraints to supply chain collaboration, *Supply Chain Management: An International Journal*, Vol. 9, no.1: 57 – 70;
150. Smith Michael (2000), Tax and Incentive Trade-Offs in Multinational Transfer Pricing, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 209 – 236;
151. Sorensen Peter Birsch (2007), The theory of optimal taxation: what is the policy relevance?, *International Tax and Public Finance*, Vol. 14: 383–406;
152. Sousa M.P. Carlos, Bradley Frank (2009), Price adaptation in export markets, *European Journal of Marketing*, Vol. 43, no. 3: 438 – 458;
153. Stauropoulos Antonios, Samaras Ioannis, Panagiotis Arsenos (2011), The effect of the international accounting standards on the related party transactions disclosure, *American Journal of Applied Sciences* , Vol. 8, no. 2: 156-163;
154. Stevenson H. Thomas, Cabell W.E. David (2002), Integrating Transfer Pricing Policy and Activity-Based Costing, *Journal of International Marketing* , Vol. 10, no. 4: 77-88;
155. Stewart Kenneth, Webb Michael (2006), International competition in corporate taxation: evidence from the OECD time series, *Economic Policy*, 153–201;
156. Street D., (2001), Observance of International Accounting Standards: Factors explaining non-compliance, *AACCA Research Report*, Vol. 74: 1-127;
157. Sun Pei, Mellahi Kamel, Liu S. Guy (2011), Corporate governance failure and contingent political resources in transition economies: A longitudinal case study, *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 28: 853–879;
158. Tan Sulina, Su Leen (2005), The management accounting implications of trust: An analysis of three applications and specification of a possible research agenda, *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 7, no. 3: 27 – 77;
159. Thomas C. William (2002), The Rise and Fall of Enron, *Journal of Accountancy*, April 2002, 41 – 48;
160. Tomohara Akinori (2004), Inefficiencies of Bilateral Advanced Pricing Agreements (BAPA) in Taxing Multinational Companies, *National Tax Journal*, Vol. LVII, no. 4: 863 – 873;
161. Tong Yan, Wang Huacheng (2008), Related party transactions, benefits of control and earnings quality, *Front. Bus. Res. China*, Vol. 2, no. 2: 187–203;
162. Van Amson Peter (2000), Implementing option adjusted transfer pricing, *Balance Sheet*, Vol. 8, no. 6: 29 - 31;
163. Vosselman Ed, Van der Meer-Kooistra Jeltje (2006), Efficiency seeking behaviour in changing management control in interfirm transactional relationships: An extended transaction cost economics perspective, *Journal of Accounting & Organizational Change* , Vol. 2, no. 2: 123 – 143;
164. Walker R.G. (2004), Gaps in Guidelines on Audit Committees , *ABACUS*, Vol. 40, no. 2: 157 – 192;
165. Wanderley Cláudio de Araújo, Cullen John, Tsamenyi Mathew (2011), Privatisation and electricity sector reforms in Brazil: accounting perspective, *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol. 1, no. 1: 53 – 75;
166. Wang Leonard Fong-Sheng, Wang Ya-Chin (2008), Brand proliferation and inter-brand competition: The strategic role of transfer pricing, *Journal of Economic Studies*, Vol. 35, no. 3: 278 – 292;
167. Ward Dana (2008), The changing tax environment for the UK hedge fund sector , *Journal of Investment Compliance*, Vol. 9, no. 1: 24 – 29;
168. Waweru Nelson Maina, Hoque Zahirul , Uliana Enrico (2004), Management accounting change in South Africa: Case studies from retail services, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 17, no. 5: 675 – 704;
169. Williams G. Michael, Swenson W. Charles, Lease L. Terry (2001), Effects of Unitary vs. Nonunitary State Income Taxes on Interstate Resource Allocation: Some Analytical and Simulation Results, *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 2X , no. I, Spring 2001, 39-60;

170. Wood E. Richard, Ellis J. Douglas (2007), The SEC's New Executive and Director Compensation and Related Party Disclosure Rules: A Guide for Companies and Compensation Committees, *Benefits Law Journal*, Vol. 20, No. 1, Spring 2007: 4 – 32;
171. Yonnedi Efa (2010), Privatization, organizational change and performance: evidence from Indonesia, *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 23, no. 5: 537 – 563;
172. Zhu Song, Chen Chao, Ma Yuan (2010), Bidirectional capital impropriation and capital investment of listed companies, *Nankai Business Review International*, Vol. 1, no. 3: 254 – 272;
173. Zodrow R. George (2006), Capital Mobility and Source-Based Taxation of Capital Income in Small Open Economies, *International Tax and Public Finance*, Vol. 13: 269–294;
174. Wagdy M. Abdallah, Ahmed S. Maghrabi (2009), Do multinational companies have effective transfer pricing systems of intangible assets and e-commerce? *International Journal of Commerce and Management*, Vol. 19, no. 2: 115 – 126.

B. Cărți

1. Chelcea Septimiu (2007), *Metodologia cercetării sociologice. Metode cantitative și calitative (ediția a III-a, revăzută și adăugită)*, Editura Economică, București;
2. Sullivan Arthur, Steven M. Sheffrin (2003), *Economics: Principles in action*, Upper Saddle River, New Jersey, Pearson Prentice Hall;
3. Zaman Gheorghe, Geamănu Marinela, (2006), *Eficiență Economică*, Ed. Fundației România de Măine, București;

C. Alte surse

1. Agúndez-García A., (2006), The Delineation and Apportionment of an EU Consolidated Tax Base for Multi-jurisdictional Corporate Income Taxation: a Review of Issues and Options, *European Commission, Taxation Papers*, Working Paper no. 9;
2. AS Statement no.11, la adresa: <http://www.pwcaarata.or.jp/e/knowledge/accounting/japan/20061017.html>;
3. AS Statement no.11, la adresa: https://www.asb.or.jp/asb/asb_e/technical_topics_reports/related_party/related_party_ig.jsp<http://www.aiaworldwide.com>;
4. Bostan I., Drept fiscal și comunitar, la adresa: http://www.cse.uaic.ro/_fisiere/Documentare/Suporturi_curs/V_Drept_fiscal_comunitar_Master.pdf;
5. Brøchner J., Jensen J., Svensson P., Sørensen P.B., (2006), The dilemmas of tax coordination in the enlarged European Union, *CESIFO Working Paper* no. 1859;
6. Chandrasekhar K., (2011), A publication for financial services industry tax and transfer pricing professionals, *PricewaterhouseCoopers*, 2011;
7. Charles H., Aidan K., Huw M., Michael R. (2010), *Academic Journal Quality Guide*, version 4, Published by The Association of Business Schools (ABS), UK;
8. Comisia Europeană, (2011), Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), Bruxel, martie 2011;
9. Comisia Europeană, (2011), Citizen's summary: A common corporate tax system for the EU, Bruxel, martie 2011;
10. Cristache S.E., (2003), Metode statistice de calcul și analiză a eficienței economice în comerț, carte disponibilă on-line la adresa: <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=226&idb=>;
11. Deloitte (2011), *International Financial Reporting Standards Compliance questionnaire 2011* ;
12. Devereux M.P., Loretz S., (2007), The effects of EU formula apportionment on corporate tax revenues, *Oxford University, Centre for Business Taxation*, Working Paper no. 6: 16;
13. Devereux M.P., Loretz, S., (2008), Increased efficiency through consolidation and formula apportionment in the European Union?, *Oxford University, Centre for Business Taxation*, Working Paper no. 12: 23;
14. Drăgan, C.M., Contabilitatea și Europa – la adresa: <http://cmdragan.ablog.ro/2010-0512/contabilitatea-si-europa.html>;
15. Ernick D., (2013), Former Treasury Official Expects OECD's BEPS Project Will Improve, Not Jettison, Existing International Tax Rules, *Tax Management INC*, la adresa: http://www.pwc.com/en_US/us/tax-services/publications/assets/pwc-former-treasury-offical-expects-oecd-s-beps-project.pdf;
16. Ernst & Young, (2011), *IFRS Core Tools – International GAAP Disclosure Checklist Based on International Financial Reporting Standards* in issue at 30 September 2011;

17. FASB Accounting Standards Codification, la adresa:
<http://www.aicpa.org/InterestAreas/AccountingAndAuditing/Resources/AcctgFinRptg/AcctgFinRptgGuidance/Pages/FASBAccountingStandardsCodification.aspx>;
18. FASB Accounting and Standard codification, la adresa:
<http://www.picpa.org/Content/Files/Documents/Q&A-FASB-ASC-FINAL.pdf>;
19. Hoffjan Andreas, Plagge J. Carl (2006), A meta-analysis of international journal rankings in accounting, Work in Progress;
20. Hudston M., (2011), Transfer pricing trends in the retail and consumer sector, *PricewaterhouseCoopers*;
21. IASB – IAS 24 – Related Party Transactions, 2011;
22. IAS 24, la adresa: <http://www.contzilla.ro/tag/ias/>;
23. IAS 24, la adresa: <http://www.iasplus.com/standard/ias24.htm>;
24. IAS 24, la adresa: <http://www.icaew.com/en/technical/financial-reporting/ifrs/ifrs-standards/ias-24-related-party-disclosures#Version>;
25. IAS 24, la adresa: <http://www.ifrsclass.com/gaap/ias/ias-24.htm>;
26. KPMG (2010), Global Transfer Pricing Review;
27. KPMG (2011), IFRS disclosure checklist 2011;
28. Lowell C., Herrington M., Lowell D.Y., Noren G.D, Ross J., Scott T., (2013), A Call to Rewrite the Fundamentals of International Taxation: the OECD BEPS Action Plan, la adresa:
<http://www.mwe.com/Rewriting-the-Fundamentals-of-International-Taxation-the-OECD-BEPS-Action-Plan-07-19-2013/>;
29. Nishikawa I., *Japanese Accounting Standards and its International Convergence*, la adresa:
<http://www.cfo.jp/conference/pdf/8-01e.pdf>;
30. OECD, (2010), Model Tax Convention on Income and on Capital;
31. OECD, (2010), Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations;
32. OECD, (2013), Addressing Base Erosion and Profit Shifting;
33. OECD, (2013), Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting;
34. PricewaterhouseCoopers, (2011), IFRS disclosure checklist 2011;
35. PricewaterhouseCoopers, A practical guide to new IFRSs for 2011, la adresa:
http://www.pwccomperio.com/Contents/English/Internal/IAS/a_practical_gui_tn_ifrss_2011.pdf;
36. PricewaterhouseCoopers, International Financial Reporting Standards – Pocket Guide 2010, la adresa:
http://www.pwccomperio.com/Contents/English/Internal/IAS/pocket_guide_20_1_0_final.pdf;
37. PricewaterhouseCoopers, IFRS and US GAAP – similarities and differences, September 2010, la adresa:
http://www.pwccomperio.com/whatsnew/ifrs-simdif_book-final-2010.pdf;
38. Raad, K, (2012), International & EC Tax Law, *International Tax Center*, Leiden;
39. Raby, N., (2013), International Transfer Pricing 2013, *PricewaterhouseCoopers*;
40. Saint-Amans P., (2013), What the BEPS are we talking about?, OECD Centre for Tax Policy and Administration, la adresa: <http://www.oecd.org/ctp/what-the-beps-are-we-talking-about.htm>;
41. Seminar on US GAAP, IFRS & Indian GAAP – a Comparison, la adresa:
<http://www.docstoc.com/docs/27061018/Related-Party-Transactions---The-Associated-Chambers-of-Commerce>;
42. Stone, G., (2013), Transfer pricing perspectives 2013, *PricewaterhouseCoopers*;
43. Tully Brian (2012), International Tax: Transfer Pricing Strategies and the Impact on Organizations, disponibil on – line la: http://www.financialexecutives.org/KenticoCMS/Financial-Executive-Magazine/2012_07/Transfer-Pricing-Strategies-and-the-Impact-on-Orga.aspx;
44. www.anaf.ro
45. www.cfe-eutax.org;
46. www.cnvm.ro;
47. www.eur-lex.europa.eu;
48. www.fasb.org;
49. www.iasb.org;
50. www.oecd.org;
51. www.tpanalytics.com.

D. Acte legislative

1. Arbitration Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises (90/436/EEC);

2. Hotărârea Guvernului 44/2004 (M.Of.: 112 din 06.02.2004) pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal;
3. Hotărârea Guvernului 529/2007 (M.Of.: 395 din 12.06.2007) pentru aprobarea Procedurii de emitere a soluției fiscale individuale anticipate și a acordului de pret în avans;
4. Legea Contabilității 82/1991 (M.Of.: 454 din 18.06.2008);
5. Legea 571/2003 privind Codul Fiscal (M.Of.: 927 din 23.12.2003);
6. Legea 76/2010 (M.Of.: 307 din 11.05.2010) privind aprobarea Ordonanței de urgență nr. 109/2009 pentru modificarea Legii nr. 571/2003 privind Codul fiscal
7. *OMF 907/2005* (M.Of.: 597 din 11.07.2005) privind aprobarea categoriilor de persoane juridice care aplică reglementări contabile conforme cu Standardele Internaționale de Contabilitate, respectiv reglementări contabile conforme cu directivele europene;
8. *OMF 1121/2006* (M.Of.: 602 din 12.07.2006) privind aplicarea Standardele Internaționale de Contabilitate;
9. *Ordinul ANAF 222 / 2008* (M.Of.: 129 din 19.02.2008) privind conținutul dosarului prețurilor de transfer;
10. *OMF 3055/2009* (M.Of.: 766 bis din 10.11.2009) pentru adoptarea Reglementărilor contabile conforme cu Directivele Europene;
11. *OMF 881/2012* (M.Of.: 424 din 26.06.2012) privind aplicarea de către societățile comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară.
12. *OMF 1286 / 2012* (M.Of.: 687 bis din 04.10.2012) pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele internaționale de raportare financiară, aplicabile societăților comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată
13. *Ordonanța 92 / 2003* (M.Of.: 863 din 26.09.2005) privind Codul de Procedură Fiscală;
14. *Regulamentul (CE)1602/2002* al Parlamentului European și al Consiliului privind aplicarea standardelor internaționale de contabilitate;
15. *Regulamentul (CE) 1725/2003* al Comisiei din 29 septembrie 2003 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate, în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului;
16. *Regulamentul (CE) 1126/2008* al Comisiei din 3 noiembrie 2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului;
17. *Regulamentul (UE) 632/2010* al Comisiei din 19 iulie 2010 de modificare a Regulamentului (CE) nr. 1126/2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului în ceea ce privește Standardul Internațional de Contabilitate (IAS) 24 și Standardul Internațional de Raportare Financiară (IFRS) 8.

E. Pagini web companii eșantion BVB conform capitolului 3

- | | | |
|--|--|--|
| 1. www.aerostar.ro ; | 24. www.concefa.ro ; | 47. www.romcarbon.com ; |
| 2. www.alro.ro ; | 25. www.condmag.ro ; | 48. www.rompetrol.ro ; |
| 3. www.altursa.ro ; | 26. www.conted.ro ; | 49. www.petros.ro ; |
| 4. www.alumil.ro ; | 27. www.contorgroup.ro ; | 50. www.rompharm.ro ; |
| 5. www.amonil.ro | 28. www.mechel-tgv.ro ; | 51. www.transgaz.ro ; |
| 6. www.antibiotice.ro ; | 29. www.dafora.ro ; | 52. www.snorsova.ro ; |
| 7. www.armatura.ro ; | 30. www.electroaparataj.ro ; | 53. www.transilvaniaconstructii.ro ; |
| 8. www.artego.ro ; | 31. www.electroarges.ro ; | 54. www.sinteza.ro ; |
| 9. www.carpatica.ro ; | 32. www.electromagnetica.ro ; | 55. www.siretul.ro ; |
| 10. www.bancatransilvania.ro ; | 33. www.electroputere.ro ; | 56. www.socep.ro ; |
| 11. www.bermas.ro ; | 34. www.electroputere.ro ; | 57. www.stirom.ro ; |
| 12. www.biofarm.ro ; | 35. www.electrocontact.ro ; | 58. www.teraplast.ro ; |
| 13. www.boromir.ro ; | 36. www.impactsa.ro ; | 59. www.titan.ro ; |
| 14. www.brd.ro ; | 37. www.mecanicaceahlau.ro ; | 60. www.artrom.ro ; |
| 15. www.transelectrica.ro ; | 38. www.mefin.ro ; | 61. www.turbomecanica.ro ; |
| 16. www.calipso-oradea.ro ; | 39. www.maillis.ro ; | 62. www.turismbailefelix.com ; |
| 17. www.carbochim.ro ; | 40. www.oil-terminal.com ; | 63. www.thrmareaneagra.ro ; |
| 18. www.bestwesternbucovina.ro ; | 41. www.oltchim.ro ; | 64. www.uamt.ro ; |
| 19. www.cemacon.ro ; | 42. www.petrom.com ; | 65. www.ucmr.ro ; |
| 20. www.comcm.ro ; | 43. www.petex.ro ; | 66. www.uztel.ro ; |

21. www.comelf.ro;
22. www.compa.ro;
23. www.energo.ro

44. www.prefab.ro;
45. www.prodplast.ro;
46. www.retrasib.ro;

67. www.ves.ro;
68. www.voestalpine.com/vaeapcarom;
69. www.vrancart.ro; 70. www.zentiva.com.