



UDK: 336.22

Metoda transakcijske neto marže kao metoda za utvrđivanje transfernih cijena

Nada Gajić, dipl. oec., dr. sc. Ivana Dražić Lutilsky

Transferne cijene su cijene po kojima se odvija transfer roba i usluga između jedinica u sklopu trgovačkog društva ili između povezanih društava. Porezni obveznik na zahtjev Porezne uprave ima obvezu dostaviti podatke o metodama koje koristi za utvrđivanje usporedivih tržišnih cijena i obrazložiti razloge za odabir konkretnih metoda. Kod odabira metode za utvrđivanje transfernih cijena potrebno je utvrditi metodu koja je najprimjerenija određenom slučaju. Kriteriji za ocjenu primjerenosti i prihvatljivosti neke metode su brojni i međusobno različiti. Prema OECD-ovom modelu iz tzv. Smjernica OECD-a o transfernim cijenama, u domaće zakonodavstvo Republike Hrvatske, uz ostale relativne propise, inkorporirane su propisima i sve preporučljive dozvoljene metode za određivanje i kontrolu transfernih cijena. U članku je analizirana metoda transakcijske neto marže kao metoda za utvrđivanje transferne cijene.

Određivanje transferne cijene je proizvoljan čin, može biti povezan s troškovima, raznim poslovnim operacijama koje se provode ili se vežu uz dodanu vrijednost. Transferna cijena se može postaviti na razinu da se minimalizira ili potpuno izbjegne obveza plaćanja poreza na dobit i da se ostvare razne porezne olakšice. Prvo izvješće vezano uz transferne cijene izdao je OECD 1979. godine pod nazivom „Određivanje transfernih cijena i multinacionalna trgovačka društva“ koje je protekom godina preraslo u prve „Smjernice o određivanju transfernih cijena za multinacionalna trgovačka društva i porezne uprave“, a koje je odobrio Odbor za fiskalne poslove 27. lipnja 1995., te Vijeće OECD-a odobrio za javnu objavu 13. srpnja 1995. Navedene smjernice revidirane su tijekom godina te su sljedeće izmijenjene i dopunjene Smjernice objavljene 2010., nakon toga u srpnju 2017, te potvrđene 2022. godine. Najvažnije izmjene Smjernica iz 2022. u odnosu na prethodno izdane odnose se na izmjenu poglavlja:¹

- I., II., V. – VIII. (vezano uz mjere BEPS-a² – 8.-10. i 13.);
- IV. (vezano uz utočišta), te

- IX. (vezano uz restrukturiranje poslovanja proizašle iz navedenih mjera BEPS-a).

Osim navedenoga, zadnje Smjernice uključuju i revidiranu preporuku Vijeća OECD-a o utvrđivanju transfernih cijena između povezanih društava. Revidirana preporuka odražava važnost za rješavanje BEPS-a o uspostavi Uključujućeg okvira BEPS-a. Također jača utjecaj i važnost Smjernica izvan OECD-a pozivajući nečlanice da se pridržavaju Preporuka.³

1. Definicija transfernih cijena

OECD-ove Smjernice o određivanju transfernih cijena za multinacionalna trgovačka društva i porezne uprave definiraju transferne cijene na način da iste predstavljaju cijene po kojima jedno društvo prenosi fizičku robu i nematerijalnu imovinu ili pruža usluge povezanim društvima. Transferne cijene između povezanih osoba trebaju biti u skladu s načelom nepristrane transakcije (engl. Arm's Length Principle) što znači da ugovorena cijena treba predstavljati tržišnu

1 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

2 BEPS (engl. Base Erosion and Profit Shifting – erozija porezna osnovice i premještanje dobiti). OECD je radio na projektu BEPS u kojem je identificirano 15 različitih mjera s ciljem smanjenja i suzbijanja agresivnog poreznog planiranja, poreznih prijevara i porezna evazije, posebice u slučaju velikih multinacionalnih

trgovačkih društava. Više o BEPS-u dostupno je na mrežnim stranicama Porezne uprave i OECD-a.

3 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.



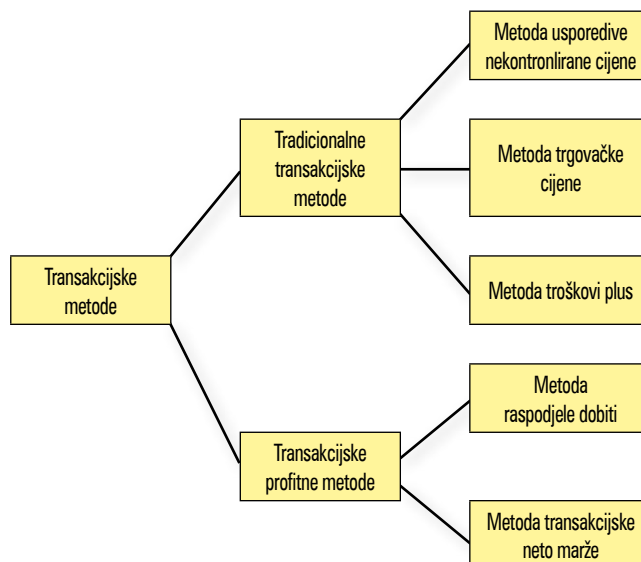
cijenu odnosno cijenu koju bi povezana društva ugovorila i s drugim nepovezanim društvima za predmetnu transakciju.

Transakcije između međusobno povezanih društava predstavljaju kontrolirane (nadzirane) transakcije kod kojih ključnu ulogu imaju ugovorene odredbe i uvjeti, a s trećima nekontrolirane (nenadzirane) transakcije. Transferne cijene se mogu odnositi na društva koja posluju unutar jedne države, ali i na multinacionalno trgovačko društvo (MTD) koje obavlja djelatnost u dvije ili više država (jurisdikcija, koji zajedno predstavljaju grupu MTD). Budući da usklađivanje transfernih cijena u jednoj jurisdikciji zahtjeva usklađivanje transfernih cijena u drugim jurisdikcijama u kojima posluju povezane osobe MTD-a, transferne cijene predstavljaju jedno od najsloženijih područja u primjeni poreznog prava. Postupci dokazivanja transfernih cijena vrlo su komplicirani i teški i zahtijevaju veliki angažman svih stranaka uključenih u postupak. Transferne cijene koriste se za maksimizaciju konsolidirane dobiti, minimizaciju poreznih obveza, povećanje tržišnog udjela i smanjenje utjecaja ekonomskih organizacija. Podrazumijevaju raspodjelu dobiti unutar grupe, a zbog djelovanja društava u različitim poreznim sustavima mogu se koristiti za prelijevanje dobiti u društva koja djeluju u povoljnijim poreznim uvjetima što znači iskorištavanje prednosti i manjkavosti poreznih sustava pojedinih zemalja.⁴

Smjernice OECD-a imaju karakter „neobvezujućeg zakonodavstva“, ali imaju značajnu praktičnu vrijednost jer poreznim obveznicima i poreznim upravama pružaju smjernice o tome kako odrediti cijenu između povezanih osoba za kontrolirane transakcije sukladno načelu nepristrane transakcije. Kod primjene nacionalnih i međunarodnih propisa treba voditi računa o hijerarhiji primjene propisa. Pravila o transfernim cijenama se ne primjenjuju na nekontrolirane transakcije. Načelo nepristrane transakcije zahtijeva da se kontrolirane transakcije obavljaju po tržišnim uvjetima. Drugim riječima: subjekti koji su povezani u upravljanju, kontroli ili kapitalu u svojim kontroliranim transakcijama trebali bi se dogovoriti o istim uvjetima koji bi bili dogovoreni između nepovezanih subjekata za usporedive nekontrolirane transakcije. Ako je ovo načelo ispunjeno, može se reći da su uvjeti određene transakcije „nadohvat ruke“, odnosno, u skladu s načelom nepristrane transakcije.⁵

Ukoliko se u poslovnim odnosima između povezanih osoba ugovore cijene ili drugi uvjeti koji se razlikuju od cijena ili drugih uvjeta koji bi se ugovorili između nepovezanih osoba, tada se sva dobit u iznosu u kojem bi bila ostvarena kad bi se radilo o odnosima između nepovezanih osoba, uključuje u poreznu osnovicu povezanih osoba. Poslovni odnosi između povezanih osoba priznaju se samo ako porezni obveznik posjeduje, i na zahtjev Porezne uprave pruži podatke i informacije o povezanim osobama i poslovnim odnosima s tim osobama, metodama kojima se koristi za utvrđivanje usporedivih tržišnih cijena i razlozima za odabiranje konkretnih metoda. Primjeri transakcija koje povezana društva dogovaraju za kontrolirane transakcije su pružanje usluga upravljanja, nabava roba i davanje zajmova.⁶

Slika 1. Metode za utvrđivanje transfernih cijena



Izvor: „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

1.1. Načelo nepristrane transakcije

Tumačenje i primjena načela nepristrane transakcije u državama članicama EU je različito unutar poreznih vlasti te između poreznih vlasti i poslovnog sektora. To može rezultirati nesigurnošću, povećanjem troškova i administrativnim opterećenjem te može dovesti do mogućeg dvostrukog oporezivanja ili dvostrukog neoporezivanja.⁷ Posljednjih godina postignut je veliki napredak na području Kodeksa ponašanja u vezi s dokumentacijom o transfernim cijenama za povezane poduzeća.



ističemo...

Transakcije među povezanim poduzetnicima moraju se oporezivati prema **načelu nepristrane transakcije** („arm’s length“ principle) što znači da treba eliminirati učinak posebnih uvjeta povezanih poduzetnika na visinu dobiti.⁸

Članak 13. st. 1. Zakona o porezu na dobit:

„Ako se između povezanih osoba u njihovim poslovnim odnosima ugovore takve cijene ili drugi uvjeti koji se razlikuju od cijena ili drugih uvjeta koji bi se ugovorili između nepovezanih osoba, tada porezni obveznik za iznos dobiti koja bi bila ostvarena, kada bi se radilo o odnosima između nepovezanih osoba, provodi usklađenje.“

Obilježje pristupa problematici transfernih cijena, zasnovanog na suradnji je, inter alia, komunikacija između porezne uprave i poreznog obveznika u ranoj fazi, tj. već pri razmatranju, pripremi ili stvarom početku revizije. Isto tako, obuhvaća utvrđivanje područja visokog i niskog rizika, kao i poduzimanjem ciljanih, pravovremenih i odgovarajućih radnji. Najbolja praksa utvrđena je za svaku od tri moguće faze povezane s ispitivanjem transfernih cijena – početna faza (razdoblje prije revizije transfernih cijena), faza revizije (razdoblje

4 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

5 „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb

6 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

7 Preuzeto sa službene stranice Porezne uprave: https://www.porezna-uprava.hr/EU_Vanjski_poslovi/Documents/Smjernice%20za%20transferne%20cijene%207%20%20i%208%202014.pdf

8 Izvor: Preuzeto iz „Priručnik o nadzoru transfernih cijena“ (2019) Porezni vjesnik – Institut za javne financije, Zagreb

od početka do završetka revizije) i faza rješavanja (razdoblje tijekom kojeg porezne vlasti i porezni obveznik nastoje riješiti nesuglasice). Ona su izuzetno konkretna; sadrže primjer detaljno razrađenog radnog plana za nadzor transfernih cijena.

1.2. Metode određivanja i kontrole transfernih cijena

Prema OECD-ovom modelu u domaće zakonodavstvo inkorporirane su sljedeće metode za određivanje i kontrolu transfernih cijena:

- Tradicionalne transakcijske metode:
 - metoda usporedive nekontrolirane cijene,
 - metoda trgovačke cijene,
 - metoda troškovi plus.
- Transakcijske profitne metode:
 - metoda raspodjele dobiti i
 - metoda transakcijske neto marže.
- Ostali preporučljivi pristupi i dokumenti vezani uz reguliranje transfernih cijena:
 - sporazum o podjeli zajedničkih troškova (CCA) i
 - prethodni sporazum o transfernim cijenama (APA).

Osim Smjernicama preporučenih metoda za odabir transfernih cijena i osim APA-e, uveden je i aranžman o zajedničkom sudjelovanju u troškovima – CCA (Cost Contribution Arrangements) koji je neka vrsta joint venture-a pa se dobit dijeli u skladu s tim, te se na taj način preko podjele dobiti formiraju i transferne cijene.

2. Metoda neto dobitka (metoda transakcijske neto marže – MTNM)

Za potrebe članka unutar ovog poglavlja izdvojena je i detaljnije analizirana metoda neto dobiti tj. metoda transakcijske neto marže – MTNM.

2.1. O metodi neto dobitka (metodi transakcijske neto marže – MTNM)

Transakcijska metoda neto marže određuje neto maržu u odnosu na pripadajuću osnovicu koju ostvaruje porezni obveznik u okviru kontrolirane transakcije. Primjenom MTNM ispituje se ostvarena neto dobit u odnosu na neku osnovicu kao što su ukupni troškovi, prihodi od prodaje, imovina ili vlastiti kapital koju jedna osoba ostvaruje u poslovima s jednom ili više osoba. Tako ostvarena neto dobit uspoređuje se s neto dobiti sličnih osoba u sličnim okolnostima. Pri primjeni ove metode pod neto maržom najčešće se podrazumijeva EBIT⁹. Navedena metoda ne odnosi se izravno na cijene, već na omjer neto marže (transferne cijene predstavljaju varijablu koja omogućuje postizanje cilja neto marže).

Ovi omjeri mogu biti:¹⁰

- rentabilnost poslovanja (EBIT/promet),
- povrat imovine (EBIT/imovina),
- povrat uloženog kapitala (EBIT/vlastiti kapital + dugoročne obveze).

Dva posljednja omjera prilagođena su djelatnosti proizvodnje za koje je potrebno angažirati značajnu imovinu. Ako društvo prikaže omjere neto marže u odnosu na one usporedivih društava, tada će

se te cijene smatrati cijenama sukladnima načelu nepristrane transakcije.

Dakle, ova metoda ispituje neto profitnu maržu u odnosu na relevantnu bazu, tj. uspoređuje financijske pokazatelje povezane s upravljanoj transakcijom s financijskim pokazateljima vezanim uz usporedivu neovisnu transakciju (npr. profitabilnost, isplativost, prodaja i dr.).¹¹

Ova metoda slična je metodi „trošak plus“ (MTP) i metodi preprodajne cijene (MPC). Upotrebljava se u situacijama kada je teško identificirati svaku pojedinu transakciju. Također, važno je istaknuti da ova metoda promatra dobit koja se ostvaruje od određenih transakcija (a ne poslovnu liniju ili operativni prihod od društva). Primjena ove metode nije korisna kada oba društva u transakciji imaju jedinstvene i vrijedne doprinose (npr. doprinose jedinstvenom nematerijalnom imovinom).

MTNM sadrži prednosti i nedostatke o kojima treba voditi računa prilikom njene primjene. Možda je važno istaknuti da će kontrolirano društvo inspektoru uvijek isticati nedostatke ove metode. No, u nadzoru je potrebno napomenuti da ni druge metode nisu primjerenije te zbog čega je izabrana baš ova metoda. Zasnovana na usporedbi neto marži, ova metoda zahtijeva pouzdanu procjenu rezultata nepristrane transakcije, razinu usporedivosti sličnu metodama preprodajne cijene i metodom „trošak plus“ s detaljnom procjenom ispravljenih funkcionalnih razlika i eventualnim usklađivanjima. Ovakvi pristupi određivanja cijena se primjenjuju na sva materijalna dobra, nematerijalnu imovinu i pružene usluge. Jedna od glavnih prednosti ove metode je njezina manja osjetljivost na razlike koje utječu na transakcije, što je još značajnije ukoliko se primjenjuje metoda nekontrolirane usporedive cijene.¹² S druge strane, nedostatak ove metode proizlazi iz činjenice da na neto maržu utječu čimbenici koji nemaju utjecaj na cijene ili bruto maržu. Drugi nedostatak primjene ove metode je pripisivanje neto marže povezanom društvu koje je potpuno odvojeno od pripisivanja globalne marže. Tako, studija usporedivosti može pokazati dobit u situaciji kada grupa u svojoj cjelini ostvaruje gubitke unutar cjeline cijelog lanca (proizvodnja i distribucija). Ovaj element se također može uzeti u obzir tijekom njezine primjene.



ističemo...

Spomenuti nedostaci naveli su OECD da odredi kako se metoda transakcijske neto marže može primjenjivati jedino u slučajevima nemogućnosti primjene drugih metoda. Međutim, poteškoće u primjeni drugih metoda, baš suprotno, objašnjavaju često korištenje upravo ove metode od strane društava i poreznih uprava.

Metoda neto dobitka jedna je od pet uobičajenih metoda transfernih cijena koje se koriste za ispitivanje naravi „tržišne vrijednosti“ kontroliranih transakcija.

MTNM metoda je transakcijske dobiti koja mjeri neto operativnu dobit ostvarenu od kontroliranih transakcija, a cilj joj je odrediti neto operativnu dobit kontrolirane transakcije (ili transakcija koje su prikladne za agregiranje) povezanog društva – testirane strane. Zatim tu razinu dobiti uspoređuje s razinom dobiti koju su ostvarila neovisna društva koja sudjeluju u usporedivim transakcijama.¹³

9 EBIT ili operativna dobit financijski je pokazatelj profitabilnosti trgovačkog društva iz redovnog poslovanja, a prije obračuna poreza i kamata (engl. Earnings Before Interest and Taxes): preuzeto sa internetske stranice—<https://ebit.hr/sto-je-ebit-i-kako-se-izracunava/>

10 https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en#page1

11 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

12 „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

13 „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

**ističemo...**

MTNM metoda ispituje pokazatelj neto dobiti tj. omjer neto dobiti u odnosu na odgovarajuću osnovicu (npr. troškovi, prodaja, imovina), koju porezni obveznik ostvaruje iz kontrolirane transakcije (ili iz transakcija koje su prikladne za agregiranje) i isti uspoređuje s neto dobiti ostvarenom u usporedivim nekontroliranim transakcijama.

Pokazatelj neto profitne marže poreznog obveznika iz kontrolirane transakcije/transakcija može se odrediti na temelju pokazatelja neto dobiti koju isti porezni obveznik zarađuje u usporedivim nekontroliranim transakcijama (*unutarnje usporednice*) ili u odnosu na pokazatelj neto dobiti ostvaren u usporedivoj transakciji neovisnog društva (*vanjske usporednice*). Za razliku od drugih metoda transfernih cijena, MTNM metoda zahtijeva da transakcije budu „uglavnom slične“ kako bi se kvalificirale kao usporedive. *Uglavnom slično* u ovom kontekstu znači da usporedive transakcije ne moraju biti točno kao kontrolirana transakcija što povećava količinu situacija u kojima se MTNM metoda može koristiti.

Kako je već rečeno, MTNM metoda slična je metodama MPC i MTP, s tim što se ovdje radi o uspoređivanju neto marži (neto dobiti).

**ističemo...**

Ova metoda može se primijeniti na proizvodna i trgovačka društva, a bit metode je da se neto marža kontroliranog društva uspoređuje s neto maržom neovisnog društva.

Uobičajeni pokazatelji neto dobiti su *neto trošak plus marža* i *neto preprodajna cijena minus marža*.

MTNM metoda je dobra alternativa za tradicionalne transakcijske metode. Korištenjem široko dostupnih podataka na neto osnovi kao i činjenica da usporedive nekontrolirane transakcije trebaju biti uglavnom slične i da se mogu koristiti različiti pokazatelji neto dobiti, čine ovu metodu široko primjenjivom. MTNM može biti od pomoći u procjeni nepristrane naknade za rutinske funkcije niskog rizika kao što su proizvodnja i pružanje usluge, ali i za složenije funkcije kao što su prodaja i/ili distribucija. **Stoga ne čudi što je to najčešće korištena metoda transfernih cijena.** U nekim slučajevima dovodi u pitanje razinu usporedivosti kontroliranih i nekontroliranih transakcija. Međutim, ostaje činjenica da se MTNM metoda često koristi upravo zato što se druge metode transfernih cijena ne mogu primijeniti zbog nedostatka usporednica i/ili dostupnih informacija.¹⁴

Najčešće, pokazatelj neto dobiti koji se testira u MTNM metodi je operativna dobit (prije kamata, izvanrednih stavki i poreza na dobit).

Uzmimo za primjer Društvo koje koristi MTNM za određivanje svoje/svojih transfernih cijena. Kao indikator razine dobiti kod Metode transakcijske neto marže izabran je **Berry omjer** s obzirom da se dodana vrijednost aktivnostima predmetnog Društva pravilno odražava u razini troškova nastalih od strane Društva. Osim toga, predmetno Društvo je društvo ograničenog rizika za distribuciju proizvoda i ne obavlja nikakve druge značajne aktivnosti. Prema Smjernicama OECD-a o transfernim cijenama, Berryjeva metoda pokazala se korisnom u posredničkim djelatnostima, kada porezni obveznik kupuje dobra od povezanog poduzetnika. Berryjev odnos može biti odgovarajući pokazatelj kada se funkcije testiranog društva odražavaju u visini i suštini operativnih troškova, kada vrijednost distribuiranog

proizvoda ne utječe na vrijednost funkcija, te kada nema drugih značajnih funkcija osim distribucije. Pri odabiru metode pokazatelj usporedivosti treba odražavati vrijednosti funkcija koje ispitana strana obavlja u transakciji, uzevši u obzir imovinu koju je koristila i rizike koje je preuzela.

Operativni troškovi prodaje ili distribucije dobra su osnovica za raspodjelu aktivnosti – ukupni troškovi ili **operativni troškovi** dobra su osnovica za **usluge** ili proizvodnju.

Berryjev omjer kao pokazatelj preporučuje se za distributere koji imaju transakcije s povezanim društvima. Promatra se udio operativnih troškova u bruto marži, koji **bi trebao biti veći od 1**.¹⁵

Berryjev omjer se temelji na bruto dobiti i operativnim troškovima:

$$\text{Berry omjer} = \frac{\text{Prihodi od prodaje} - \text{Troškovi nabave dobara}}{\text{Operativni troškovi}}$$

$$\text{Operativni troškovi}^{16} = \text{Poslovni rashodi} - \text{Troškovi prodane robe}$$

Tablica 1. Primjer izračuna Berryjevog omjera

R. br.	Opis	Iznos
1.	Prihodi od prodaje	164.338.121,00 EUR
2.	Troškovi prodane robe	144.119.121,00 EUR
3.	Bruto dobit (1-2)	21.431.121,00 EUR
4.	Operativni troškovi	19.615.121,00 EUR
5.	Berry omjer (3/4)	1,10

Izvor: „Priručnik za nadzor transfernih cijena“, IJF, 2019.

2.2. Prednosti i nedostaci

Metoda transakcijske neto marže sadrži prednosti i nedostatke o kojima treba voditi računa prilikom njene primjene. Jedna od glavnih prednosti ove metode je njezina manja osjetljivost na razlike koje utječu na transakcije. Primjerice, ako neovisni distributer preuzima određene troškove (npr. troškove prijevoza), dok ih distributer grupe ne snosi, ova razlika mora biti uzeta u obzir na razini cijena (cijena plaćena od strane neovisnog distributera treba biti usklađena s troškovima prijevoza), a sa metodom transakcijske neto marže, koja se zasniva na rezultatu poslovanja (nakon uvažavanja svih troškova bilo kod neovisnog ili nekog drugog distributera), ova razlika neće imati nikakvog utjecaja i neće polučiti nikakva usklađivanja.¹⁷

I kod primjene ove metode, kao i kod primjene ostalih metoda za određivanje transferne cijene, nužna je funkcionalna analiza.

U nekim prethodnim člancima obrađeno je što funkcionalna analiza podrazumijeva.

Globalna funkcionalna analiza podrazumijeva sljedeće radnje:¹⁸

a) istražiti:

- linije proizvoda (količinski i vrijednosno),
- tržište (dimenzije, značaj, strategija prodora),
- marže (po tržištu, po proizvodima, po kupcima),

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Operativni troškovi – ostali troškovi koji nisu direktno vezani uz nabavu robe. To su npr. troškovi plaća, materijala i energije, vanjske usluge, najam, odnosno svi troškovi koji nisu direktno vezani uz utvrđivanje nabavne vrijednosti prodane robe.

¹⁷ „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

¹⁸ „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

b) učiniti:

- izvršiti uvid u transakcije u odnosu na kontrolirano društvo,
- ocijeniti ekonomski značaj transakcija,
- izdvojiti nedostavno vrednovane transakcije,
- izdvojiti transakcije s većim rizikom delokalizacije dobiti.

Detaljna obrada unutar funkcionalne analize obuhvaća sljedeće postupke i radnje:¹⁹

- identificirati proizvode s neuobičajenim postotkom bruto-marže ili gubitkom,
- istražiti transakcije s velikim popustima, neevidentiranim ili krivo evidentiranim troškovima,
- usporediti nabavne i prodajne cijene (s povezanim i nepovezanim društvima),
- ispitati za identificirane proizvode: uvjete prodaje, dodatne pogodnosti, subvencije i komercijalne pomoći,
- analizirati uvjete refakturiranja pruženih usluga unutar grupe,
- proučiti komercijalnu korespondenciju s inozemstvom,
- usporediti fakture s carinskim dokumentima (pratiti stvarni protok robe i putove fakturiranja – mogućnosti transakcija u kojima sudjeluje više članica grupe).

Predmetna metoda predstavlja najlakši način provjere transfernih cijena ukoliko inspektor može koristiti baze podataka koje nude bilance i račune dobiti i gubitka neovisnih društava.²⁰ Naprimjer, u bazi AMADEUS nalaze se financijski podaci o prihodima, imovini i neto dobiti (EBIT) za velik broj poduzeća koja posluju na europskom tržištu i koja se mogu koristiti za usporedbu.

S druge strane, nedostatak ove metode proizlazi iz činjenice da na neto maržu utječu čimbenici koji u ovom slučaju nemaju utjecaj na cijene ili bruto maržu. Tako, npr. distributer grupe može ostvariti smanjenu dobit zbog predimenzionirane snage prodaje, lansiranja novog proizvoda koji zahtijeva veće marketinške troškove, tj. veće troškove poslovanja od onih koje bi snosio neovisni distributer.²¹

Ekonomska analiza sektora, okruženja i djelatnosti kontroliranog društva omogućuje spoznaju specifičnosti kontroliranog razdoblja poslovanja i elemenata koji možda ne postoje kod usporedivih društava. Rezultati ove analize, također se moraju uzeti u obzir tijekom primjene navedene metode.

Drugi nedostatak primjene ove metode je pripisivanje neto marže povezanom društvu koje je posve odvojeno od pripisivanja globalne marže. Tako, studija usporedivosti može pokazati dobit u situaciji kada grupa u svojoj cjelini ostvaruje gubitke unutar cjeline čitavog lanca (proizvodnja i distribucija). Ovaj element se također može uzeti u obzir tijekom njezine primjene.²²

Spomenuti nedostaci naveli su OECD da odredi kako se metoda transakcijske neto marže može primjenjivati jedino u slučajevima nemogućnosti primjene drugih metoda. Međutim, poteškoće u primjeni drugih metoda, nepostojanje vjerodostojnih usporedivih cijena i bruto marže, objašnjavaju često korištenje ove metode od strane društava i poreznih uprava (u slučaju nepostojanja politike transfernih cijena).

2.3. Posebni događaji

Određeni događaji ili pojedinosti mogu privremeno utjecati na maržu društva, a da se kod usporedivih društava takva događanja

19 „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

20 „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

21 Ibid.

22 Ibid.

nisu odvijala. Ti događaji se mogu odnositi na prodaju po umanjenoj cijeni, dodatne troškove nastale slijedom restrukturiranja, spajanja, zastarjelost proizvoda, gubitak važnog ugovora ili privremene poddjelatnosti, (npr. ako se smanjio obim prodaje treba utvrditi tko je odgovoran za smanjenje te aktivnosti i tko mora snositi troškove vezane uz to, društvo majka ili društvo kći). Jedno od rješenja za ovakve situacije može biti analiza nekoliko godina poslovanja (tri do pet godina), tj. treba analizirati razdoblja koja nisu pogođena tim događajima. Srednju vrijednost dobivenu analizom treba usporediti s usporedivim podacima nepristrane transakcije.²³

Naprimjer, ako neto rezultat za razdoblja N-3, N-2, N-1 i N iznose -1, 3, -5 i 7 što predstavlja srednju vrijednost od 1, ovaj podatak će se usporediti sa srednjom vrijednošću rezultata istog razdoblja neovisnog društva kako bi se uvjerilo da neto rezultati poštuju načelo nepristrane transakcije.

2.4. Izbor omjera neto marže

Jedan omjer može biti prikladniji u odnosu na neki drugi ovisno o tipu ili vrsti kontroliranog društva. Tako, za društvo koje proizvodi, omjeri rezultata poslovanja i imovine ili troškova mogu biti odabrani kada se odluči za omjer rezultata poslovanja u odnosu na prodaju društva za distribuciju.

U praksi se, omjer rezultata poslovanja i imovine rjeđe koristi od omjera EBIT/promet koji je najčešći, najvažniji i najkorisniji.²⁴ On će se primijeniti kada imovina ima odlučujuću ulogu u stvaranju dobiti (slučaj pod-ugovora koji stavlja na raspolaganje postrojenja za proizvodnju – najam postrojenja da bi povećao svoju produktivnost – jedan podugovaratelj koji je proizvođač unajmit će postrojenja da bi povećao produktivnost u odnosu na onog koji je sam kupio strojeve).

Omjer EBIT-a i uloženog kapitala (vlastiti kapital i dugoročne obveze) može se također susresti ukoliko izvori imovine predstavljaju važan element djelatnosti.

2.5. Izbor pokazatelja dobiti

U praksi se, najčešće, kao pokazatelj dobiti koristi EBIT.

Omjer bruto dobiti, EBITDA, (rezultat poslovanja prije troškova amortizacije i rezerviranja) mogao bi biti prihvatljiv omjer za neutraliziranje učinaka troškova izračunatih bez povezanosti s tekućom djelatnošću i kada društvo knjiži značajna rezerviranja za kontrolirana (nadzirana) razdoblja (konačni troškovi koji se naknadno obračunavaju).

Značaj ovog omjera je također naglašen ako se izrađuje studija usporedivosti sa stranim neovisnim društvima uz obavezno uvažavanje knjigovodstvenih razlika u tom području.

Također, treba voditi računa o sveukupnim troškovima koji se knjiže poslije rezultata poslovanja. Tako se neki financijski troškovi mogu ekonomski odnositi na tekuću djelatnost (eskontni troškovi, kamate na pokrića, kamate na kratkoročne zajmove, kamate na pretvaranje potraživanja u vrijednosne papire i sl.).

Prilikom primjene metode usklađivanja obrtnih sredstava treba uzeti u obzir sljedeće elemente: obrtna sredstva = zalihe + kupci – dobavljači, što odgovara sredstvima za financiranje ciklusa poslovanja.²⁵

Vodeći računa posljednjih godina o restrukturiranju, poželjno je analizirati knjižene izvanredne (ostale) troškove (troškove otkaza, na-

23 Ibid.

24 Službeno glasilo Porezne uprave Republike Hrvatske (2009) „Priručnik o nadzoru transfernih cijena“, Porezni vjesnik – institut za javne financije, Zagreb.

25 Ibid.



primjer). U određenim djelatnostima gdje su ciklusi relativno brzi (informatika, nove tehnologije i sl.), tendencija je da ima više restrukturiranja. Ukoliko društvo spontano primjenjuje metodu transakcijske neto marže, potrebno je uvrstiti te troškove u analizu, u mjeri u kojoj restrukturiranje rezultira pripisivanjem fiksne neto marže danom društvu za buduće razdoblje.²⁶

Sljedeći korak je izoliranje EBIT-a od posebnih troškova koji ovisi o činjenicama i okolnostima kao što su restrukturirane grupe, značaj troškova pripisivanja neto marže na određeno razdoblje i sl.²⁷

Konačno, pokazatelj dobiti može biti izražen kao marža poslovanja izračunata sukladno američkim normama US GAAP ili drugim inozemnim propisima. Shodno tome, ako se usporedba vrši s europskim podacima, u nadzoru treba obratiti pažnju i na inozemne propise.²⁸

Napominjemo da postoje formule usklađivanja ovisno o strukturi obrtnih sredstava. Usklađivanja se odnose na dugovanja dobavljačima, potraživanja od kupaca i zalihe. Usklađivanja imaju za cilj, u najvećoj mogućoj mjeri, ukloniti postojeće razlike među usporedivim društvima i nadziranom (kontroliranom) društvu. Jednako tako, to ovisi o konkretnim situacijama i u tom se slučaju inspektor mora prilagoditi danim okolnostima.

2.6. Primjena planirane stope neto marže

Ako se metoda transakcijske neto marže primjenjuje s ciljanom (planiranom) stopom neto marže, može se dogoditi da predmetno kontrolirano društvo ne može u stvarnosti postići dani omjer. Ukoliko društvo ima manje prihode od prodaje ili veće troškove u odnosu na plan, ono po logici stvari neće ostvariti niti planiranu neto maržu. U tom slučaju, prilikom pripisivanja neto marže, treba uzeti u obzir odgovornost i učinkovitost.



ističemo...

Budući takvi slučajevi dodatno kompliciraju određivanje primjerene stope neto marže, Smjernice ne preporučuju rad s planiranim cijenama, stopama i ostalim podacima, već sa stvarnim podacima iz financijskih izvještaja te podacima i informacijama dobivenim funkcionalnom analizom.

No, kako ipak postupiti u slučaju određivanja i primjene planirane stope neto marže?! Ako je praksa izrade i korištenja plana konstantna u upravljanju društvom, plan mora biti primjeren i usklađen na godišnjoj, šestomjesečnoj, tromjesečnoj i mjesečnoj razini. Potrebno je analizirati način izrade plana, ustanoviti razlike između stvarnog stanja i planiranog, izvršiti analizu za nekoliko uzastopnih godina da bi se utvrdilo je li razlika dvosmjerna, te analizirati događaje koji uzrokuju nastale razlike (što konkretno znači da treba ocijeniti vladu li uistinu to kontrolirano društvo tim događajima i da nisu nastali lošim događajima i/ili stanjem u nekom od povezanih društava).²⁹

U konačnici, potrebno je provjeriti predstavlja li praksa plana samo način opravdanja za loše poslovanje npr. gubitak, te tako rezultira s određivanjem nepravilne (negativne) neto marže. U tom slučaju od poreznog obveznika treba tražiti da izračuna stvarnu neto maržu i smjesti je u interval nepristrane transakcije. Naprimjer, ako je interval nepristrane transakcije između 2% i 4% neto marže, plani-

rana neto marža 3%, a ostvarena je 2,1%, tada je interval 2%–4% prihvatljiv.

2.7. Primjena metode u praksi

Primjena metode zahtijeva izdvajanje usporedive transakcije neovisnog društva, sa sličnim funkcionalnim karakteristikama. Cilj je povećanje usporedivih čimbenika sa svrhom utvrđivanja usporedive neto marže. Nakon prikupljanja nekoliko usporedivih čimbenika, potrebno je odrediti interval nepristrane transakcije koji se može izračunati na temelju međukvartilnog (interkvartilnog) intervala, tj. raspona. Prvi kvartil, drugi kvartil, treći i četvrti kvartil su statistički alati za određivanje raspona vrijednosti podataka za više usporedivih društava, tako da se podaci dijele na četiri dijela raspona od kojih svaki pokriva 25 postotaka cjelokupnog raspona (1-25, 26-50, 51-75 i 76-100).



ističemo...

Uobičajeno je i preporučeno u Smjernicama OECD-a da se u obzir uzimaju podaci koji su smješteni u drugi i treći kvartil tj. unutar interkvartilnog raspona.

Interkvartilni raspon se najjednostavnije izračunava pomoću formula u Microsoft Excelu.³⁰

Prvi korak je prikupiti potrebne podatke neovisnih društava, npr. neto dobit, prihode od prodaje, EBIT, EBIT/prihod od prodaje. Dobiveni koeficijenti (EBIT/prihodi od prodaje) odabranih usporedivih neovisnih društava se potom upisuju u tablicu. Zatim se koristi formula sastavljena na način da se nakon znaka jednakosti upiše naziv funkcije – QUARTILE, otvara se zagrada, upisuje se raspon podataka, zatvara zagrada, te se na kraju upisuje broj koji označava pojedini kvartil – 1 za prvi kvartil, 2 za drugi itd. Dobiveni rezultati su gornje granice svakog pojedinog kvartila. Kada se odredi interkvartilni raspon, u kontroliranom društvu treba provjeriti neto maržu i provjeriti nalazi li se neto marža u tom intervalu, a po potrebi je treba i uskladiti. Ukoliko se neto marža ne nalazi u traženom rasponu, niti cijene fakturirane s danom maržom se ne mogu smatrati sukladnima nepristranoj transakciji. Tada omjer neto marže treba ispraviti i ponovno usporediti s medijanom.

Medijan je, također, statistička vrijednost koja predstavlja srednju vrijednost podataka, pri čemu je polovica rezultata iznad, a druga polovica rezultata ispod medijana. Medijan se također najjednostavnije izračunava pomoću Microsoft Excela. Naprimjer, u Republici Njemačkoj je zakonom propisano korištenje medijana za određivanje stope neto marže i općenito, za određivanje transferne cijene.

2.8. Poteškoće primjene MTNM metode kod nematerijalne imovine

Određivanje transfernih cijena prema načelu nepristrane transakcije između povezanih poduzetnika može biti jako teško primjenjivo na nematerijalnu imovinu tj. na kontrolirane transakcije koje uključuju nematerijalnu imovinu, jer njen karakter može biti takav da otežava traženje usporednica i određivanje vrijednosti u vrijeme transakcije.³¹

26 Ibid.

27 Službeno glasilo Porezne uprave Republike Hrvatske (2009) „Priručnik o nadzoru transfernih cijena“, Porezni vjesnik – institut za javne financije, Zagreb.

28 Ibid.

29 Ibid.

30 Službeno glasilo Porezne uprave Republike Hrvatske (2009) „Priručnik o nadzoru transfernih cijena“, Porezni vjesnik – institut za javne financije, Zagreb.

31 OECD-ova internetska stranica <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm>

Pri ispitivanju primjene načela nepristrane transakcije u određivanju cijena prodaje ili licenciranja nematerijalne imovine može se primijeniti metoda usporedive nekontrolirane cijene ako isti vlasnik prenese ili licencira usporedivu nematerijalnu imovinu pod sličnim okolnostima neovisnim poduzetnicima.³² Mjerilo može biti i visina naknade naplaćene u usporedivim transakcijama između neovisnih poduzetnika u istoj djelatnosti, ako je takav podatak dostupan, a raspon cijena odgovarajući. Također se mogu uzeti u obzir ponude nepovezanim strankama ili prave ponude međusobno konkurentnih korisnika licencije.

Pri prodaji robe koja sadrži nematerijalnu imovinu može se primijeniti metoda usporedive nekontrolirane cijene ili metoda preprodajne cijene.³³

U slučajevima kada se radi o visoko vrijednoj nematerijalnoj imovini, teško je pronaći usporedive nekontrolirane transakcije. Stoga je teško primijeniti klasične transakcijske metode i metodu transakcijske neto marže, osobito ako su oba sudionika u transakciji vlasnici vrijedne nematerijalne imovine ili unikatne imovine koja se koristi u transakciji, i po kojoj se ta transakcija razlikuje od transakcija potencijalnih konkurenata. U takvim slučajevima može se primijeniti metoda podjele dobiti, iako uz neke praktične poteškoće.³⁴

Pri određivanju cijena nematerijalne imovine prema načelu nepristrane transakcije treba, za potrebe uspoređivanja, uzeti u obzir i stajalište prodavatelja imovine i primatelja. Treba uzeti u obzir da korisnik licencije mora izvršiti određena ulaganja ili na drugi način pretrpjeti troškove zbog korištenja licencije, pa je stoga potrebno odrediti bi li neovisni poduzetnik bio spreman platiti navedenu licencijsku naknadu s obzirom na očekivane koristi od dodatnih ulaganja i drugih troškova koje će vjerojatno morati snositi.

Ova analiza je važna jer u takvim slučajevima pri ispitivanju usporedivosti treba uzeti u obzir korisnost same imovine.³⁵ To naglašava koliko je važno pri određivanju usporedivosti transakcija uzeti u obzir sve činjenice i okolnosti te odrediti i primijeniti najadekvatniju metodu za određivanje transferne cijene.

Pri prodaji robe koja sadrži nematerijalnu imovinu u praksi se primjenjuju: metoda usporedive nekontrolirane cijene, metoda preprodajne cijene ili metoda transakcijske neto marže.³⁶

Tablica 2.: Najčešća primjena metoda po djelatnostima

	Metoda utvrđivanja transfernih cijena	Primjena
Tradicionalne transakcijske metode	Metoda usporedive nekontrolirane cijene	<ul style="list-style-type: none"> ■ prodaja gotovih proizvoda ■ pružanje usluga ■ nematerijalna imovina ■ zajmovi, financiranje
	Metoda trgovačkih cijena	<ul style="list-style-type: none"> ■ prodaja gotovih proizvoda
	Metoda troškovi plus	<ul style="list-style-type: none"> ■ pružanje usluga ■ prodaja poluproizvoda ■ dugoročni ugovori o kupnji i prodaji

Tradicionalne profitne metode	Metoda raspodjele dobiti	<ul style="list-style-type: none"> ■ transakcije u kojima sudjeluje više povezanih društava
	Metoda transakcijske neto marže	<ul style="list-style-type: none"> ■ pružanje usluga ■ prodaja gotovih proizvoda u slučajevima nemogućnosti primjene metode trgovačkih cijena ■ prijenos poluproizvoda u slučajevima nemogućnosti primjene metode troškovi plus

Izvor: „Priručnik o nadzoru transfernih cijena, Institut za javne financije, 2009., Zagreb.

3. Zaključak

Porezni obveznik na zahtjev Porezne uprave treba dostaviti podatke o metodama koje koristi za utvrđivanje usporedivih tržišnih cijena i obrazložiti razloge za odabir konkretnih metoda. Kod odabira metode za utvrđivanje transfernih cijena potrebno je utvrditi metodu koja je najprimjenjivija određenom slučaju. Prilikom odabira treba uzeti u obzir prednosti i nedostatke navedenih metoda, primjerenost metode prirodi kontrolirane transakcije (korištenjem funkcionalne analize), dostupnost pouzdanih informacija potrebnih za primjenu odabrane metode, kao i stupanj usporedivosti kontroliranih i nekontroliranih transakcija, uključujući pouzdanost usklađenja usporedivosti koja mogu biti potrebna radi eliminacije njihovih međusobnih materijalnih razlika.

Klasičnim transakcijskim metodama može se najizravnije utvrditi jesu li uvjeti trgovačkih i financijskih odnosa povezanih poduzetnika u skladu s načelom nepristrane transakcije. Kada je s jednakom pouzdanosti moguće primijeniti i klasičnu transakcijsku metodu i metodu transakcijske dobiti, prema Smjericama OECD-a prednost se daje klasičnoj transakcijskoj metodi, odnosno, kada je s jednakom pouzdanosti moguće primijeniti UNC metodu (metoda usporedive nekontrolirane cijene) i neku drugu metodu za određivanje transfernih cijena, prednost se daje UNC metodi, s tim da se naglasak stavlja na odabir metode koja je najprimjenjivija određenom slučaju.

Usklađivanje transfernih cijena u jednoj jurisdikciji zahtjeva usklađivanje transfernih cijena u drugim jurisdikcijama u kojima posluju povezane osobe multinacionalnih trgovačkih društava.

Metodu transakcijske neto marže često koriste društva koja formiraju svoju politiku transfernih cijena nakon poreznog nadzora ili baš za potrebe poreznog nadzora. Revizorska i konzultantska društva također često savjetuju svojim klijentima korištenje upravo ove metode.

Interval nepristrane transakcije odgovara rezultatima pronađenima kod usporedivih neovisnih društava uz pomoć primjene identične metode koju koristi i kontrolirano (nadzirano) društvo. Uobičajeno se provjeravaju najviši i najniži rezultati, tj. društva koja ostvaruju najviše i najniže rezultate i ovisno o tome se izdvajaju društva s najvišim i najnižim rezultatima kako bi se na vrhu intervala dobio 3. kvartil (Q3), a na dnu 1. kvartil (Q1) korištenjem funkcija u Excelu, što onda predstavlja međukvartilni (interkvartilni) niz ili raspon od 25% do 75% unutar kojeg se trebaju nalaziti svi rezultati da bi bili prihvatljivi. Upravo ove granice određuju interval nepristrane transakcije unutar kojeg će dobiveni rezultati biti smatrani sukladnima tržišnim uvjetima među nepovezanim društvima. Ako se kontrolirano (nadzirano) društvo sa svojim rezultatima nalazi izvan tog intervala, treba izvršiti prilagodbu tj. usklađenje transfernih cijena sukladno načelu nepristrane transakcije. Izračun interkvartilnog raspona, prvog, drugog, trećeg i četvrtog kvartila opisan je prethodno u poglavlju 2.7. ovog članka.

32 OECD-ova internetska stranica <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/transferpricingaspectsofintangibles.html>

33 Ibid.

34 Službeno glasilo Porezne uprave Republike Hrvatske (2009) „Priručnik o nadzoru transfernih cijena”, Porezni svjesnik – institut za javne financije, Zagreb.

35 Službeno glasilo Porezne uprave Republike Hrvatske (2009) „Priručnik o nadzoru transfernih cijena”, Porezni svjesnik – institut za javne financije, Zagreb.

36 Ibid.

