

Smernice OECD za primenu pravila o transfernim cenama za multinacionalna preduzeća i poreske uprave

22. juli 2010. godine



Glava I

Princip van dohvata ruke

A. Uvod

1.1 U ovoj Glavi prikazana je pozadina diskusije o principu van dohvata ruke, koji predstavlja međunarodni standard za primenu pravila o transfernim cenama, a države članice OCED su se dogovorile da će ga koristiti za poreske potrebe od strane GMNP i poreskih uprava. Ova Glava je posvećena principu van dohvata ruke, ona potvrđuje njegov status međunarodnog standarda i postavlja smernice za njegovu primenu.

1.2 Kada međusobno nepovezana lica vrše transakcije među sobom, uslovi njihovih komercijalnih i finansijskih odnosa (na primer cena dobara u prometu ili izvršenih usluga i uslovi prenosa dobara ili pružanja usluga) obično su rezultat delovanja tržišta. Postoji mogućnost da na komercijalni i finansijski odnos povezanih lica neće na isti način uticati eksterne tržišne sile, prilikom međusobnih transakcija, iako povezana lica često pokušavaju da kopiraju dinamiku tržišnih sila u međusobnim transakcijama, kao što je raspravljeno u paragrafu 1.5. Poreske uprave ne bi trebalo automatski da pretpostave da su povezana lica pokušala da manipulišu svojim profitom. Tako može postojati stvarna poteškoća u preciznom određivanju tržišne cene u odsustvu relevantnog tržišta ili kad se usvaja određena tržišna strategija. Važno je imati na umu da se potreba za usklađivanjima u cilju aproksimacije transakcija van dohvata ruke javlja bez obzira na bilo koju ugovornu obavezu između učesnika u transakciji, kao vid plaćanja određene cene ili bilo koje namere učesnika u transakciji da umanje iznos poreza. Zato, poresko usklađivanje u skladu sa principom van dohvata ruke ne bi uticalo na uspostavljene ugovorne obaveze između povezanih lica za neporeske svrhe i može biti prikladno čak i kada nema namere da se umanje ili izbegne porez. Razmatranje pravila o transfernim cenama ne bi trebalo poistovetiti sa razmatranjem problema utaje poreza i izbegavanja plaćanja poreza, iako se politika transfernih cena može iskoristiti i u te svrhe.

1.3 Kada transferne cene ne odražavaju tržišne odnose i princip van dohvata ruke, može doći do distorzija u pogledu poreskih obaveza povezanih lica i poreskih prihoda država domaćina. Zato su države članice OECD postigle dogovor da se, za potrebe oporezivanja, dobit povezanih preduzeća može korigovati onoliko koliko je to potrebno da bi se ispravila takva distorzija i time obezbedilo zadovoljenje principa van dohvata ruke. Države članice OECD smatraju da se prikladno usklađivanje postiže uspostavljanjem uslova iz komercijalnih i finansijskih odnosa između nepovezanih lica u uporedivim transakcijama i pod uporedivim uslovima.

1.4 I drugi faktori, koji nisu vezani za oporezivanje, mogu da utiču na promenu uslova komercijalnih i finansijskih odnosa između povezanih lica. Na primer, takva preduzeća mogu da podlegnu suprotstavljenim državnim pritiscima (u domaćoj kao i u stranoj zemlji) povezanim sa carinskim procenama, *anti-damping* obavezama, i kontrolom kursa ili cena. Pored toga, distorzija transfernih cena može biti izazvana i faktorima povezanim sa novčanim tokovima preduzeća unutar GMNP. GMNP, koja je listirana na berzi, može da oseća pritisak od strane akcionara, da prikaže visoku stopu profitabilnosti na nivou matičnog društva, posebno ako izveštavanje akcionara nije konsolidovano. Svi ovi faktori mogu uticati na transferne cene i iznos dobiti koja se pripisuje povezanim licima unutar GMNP.

1.5 Ne bi trebalo pretpostaviti da će uslovi iz komercijalnih i finansijskih odnosa među povezanim licima, uvek odstupati od uslova koji bi bili ostvareni na otvorenom tržištu. Povezana lica unutar MNP ponekad imaju značajnu autonomiju i često mogu da se pogađaju među sobom kao da su nepovezana. Preduzeća reaguju na ekonomsku situaciju proisteklu iz tržišnih uslova, kako u svojim odnosima sa trećim licima, tako i u odnosima sa povezanim licima. Na primer, lokalni menadžeri mogu biti zainteresovani za dugoročno ostvarenje visoke dobiti, pa zato ne žele da pristanu na primenu cena koje bi smanjile dobit njihovog preduzeća. Poreske uprave bi trebalo da uzmu u obzir i ove činjenice pri vršenju efikasne alokacije resursa u odabiru i sprovođenju kontrola transfernih cena. Nekad se može desiti da veza između povezanih lica utiče na ishod pregovora. Zbog toga, činjenica da su pregovori bili teški, sama po sebi ne predstavlja dovoljan dokaz da su transakcije izvršene po principu van dohvata ruke.

B. Postavka principa van dohvata ruke

B.1 Član 9. Model-konvencije OECD

1.6 Autoritativna postavka principa van dohvata ruke nalazi se u Članu 9. stav 1, Model-konvencije OECD, koji predstavlja osnovu za bilateralne poreske ugovore između država članica OECD i rastućeg broja država koje to nisu. Član 9. predviđa:

Kada se utvrđeni ili nametnuti, uslovi između dva [povezana] preduzeća razlikuju u njihovim komercijalnim ili finansijskim odnosima od onih koji bi bili ostvareni između nezavisnih preduzeća, onda će bilo koja dobit koju bi ostvarilo jedno od preduzeća, a to se ne desi zbog pomenutih različitih uslova, biti uračunata u dobit tog preduzeća i oporezovana na odgovarajući način.

U cilju usklađivanja dobiti prema uslovima koji bi nastali između nepovezanih preduzeća u uporedivim transakcijama i uporedivim okolnostima (*odnosno* u „uporedivim nekontrolisanim transakcijama“) princip van dohvata ruke prati pristup kojim se članovi GMNP tretiraju kao da posluju kao zasebna (*nezavisna – prim. prev.*) lica, pre nego kao neodvojivi delovi jedinstvenog poslovnog sistema. Pošto pristup zasebnih lica tretira članove GMNP kao nezavisne, pažnja je usredsređena na prirodu transakcija između tih članova i na to da li se uslovi tih transakcija razlikuju od onih koji bi se ostvarili u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji. Takva analiza kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija, koja se naziva „analiza uporedivosti“, je u samoj srži primene principa van dohvata ruke. Uputstvo za analizu uporedivosti se nalazi u nastavku, u Odeljku D i u Glavi III.

1.7 Važno je imati u vidu pitanje uporedivosti kako bi se naglasila potreba za pristupom koji bi obezbedio ravnotežu pouzdanosti, sa jedne strane, i tereta koji se stvara za poreske obveznike i poresku upravu, sa druge strane. Član 9. stav 1 Model-konvencije OECD je osnova za analizu uporedivosti, jer on uvodi potrebu:

- za poređenjem uslova (uključujući i cene, ali ne ograničavajući se samo na njih) utvrđenih ili nametnutih između povezanih lica i onih koji bi bili utvrđeni između nepovezanih lica, kako bi se utvrdilo da li je prema Članu 9. Model-konvencije OECD dozvoljena korekcija

bilansa za svrhe izračunavanja poreske obaveze povezanih lica (videti stav 2 Komentara na Član 9);

- za utvrđivanjem dobiti koja bi bila ostvarena pod tržišnim uslovima, da bi se odredio iznos korekcije.

1.8 Zemlje članice OECD usvojile su princip van dohvata ruke iz nekoliko razloga. Glavni razlog je taj što ovaj princip obezbeđuje jednak poreski tretman članova GMNP i nepovezanih lica. Pošto princip van dohvata ruke izjednačava status povezanih i nepovezanih lica za svrhe oporezivanja, izbegava se stvaranje poreskih povlastica ili nepovoljnijeg poreskog tretmana koji bi mogli da poremete, u relativnom smislu, konkurentne pozicije bilo kojeg od ova dva tipa lica. Uklanjanjem ove poreske razloge iz ekonomskih odluka, princip van dohvata ruke promovira rast međunarodne trgovine i investicija.

1.9 Ustanovljeno je da princip van dohvata ruke efikasno funkcioniše u ogromnoj većini slučajeva. Na primer, postoji mnogo slučajeva koji uključuju prodaju i kupovinu sirovina, kao i pozajmljivanje novca gde već postojeća cena van dohvata ruke može jednostavno biti nađena u uporedivim transakcijama između uporedivih nepovezanih lica, pod uporedivim okolnostima. Takođe, postoje brojni slučajevi gde se relevantno poređenje transakcija može uraditi na nivou finansijskih indikatora kao što su cenovna i bruto marža ili indikatori neto dobiti. Ipak, ima nekoliko značajnih slučajeva u kojima je komplikovano i teško primeniti princip van dohvata ruke, na primer, u GMNP koje posluju u integrisanoj proizvodnji visoko specijalizovanih dobara, koriste jedinstvenu nematerijalnu imovinu, i/ili u pružanju specijalizovane usluge. Postoje rešenja i za te, komplikovane slučajeve, koja uključuju upotrebu metoda podele transakcione dobiti, opisanog u Glavi II, Deo III ovih Smernica, u onim situacijama gde je to najprikladniji metod u datim okolnostima.

1.10 Neki smatraju da je princip van dohvata ruke inherentno manjkav zato što pristup zasebnih lica možda neće uvek u obzir uzeti ekonomiju obima i međupovezanost različitih aktivnosti, u okviru integrisanog poslovnog sistema. Ipak, ne postoje široko prihvaćeni objektivni kriterijumi za alokaciju efekata ekonomije obima ili koristi od integracije između povezanih preduzeća. Pitanje mogućih alternativa principu van dohvata ruke je raspravljeno u nastavku, u Odeljku C.

1.11 Praktična poteškoća u primeni principa van dohvata ruke je ta što povezana lica mogu da se upuste u transakcije koje nepovezana ne bi preduzela. Takve transakcije ne moraju nužno biti motivisane poreskom

evazijom, ali i to se može dogoditi, jer u obavljanju poslovanja među sobom, članovi GMNP se suočavaju sa drugačijim komercijalnim okolnostima nego što je to slučaj kod nepovezanih lica. U slučajevima gde nepovezana lica retko ulaze u transakcije u koje stupaju povezana lica, princip van dohvata ruke je teško primenjiv, jer tu ima malo ili nema uopšte, direktnih dokaza o uslovima koje su ustanovila nepovezana lica. Sama činjenica da transakcija takvog tipa ne može da se pronađe među nepovezanim licima ne mora nužno, sama po sebi, dovesti do zaključka da nije obavljena van dohvata ruke.

1.12 U određenim slučajevima, princip van dohvata ruke može dovesti do administrativnog opterećenja kako za poreskog obveznika, tako i za poresku upravu procene značajnog broja i tipova prekograničnih transakcija. Iako povezana lica, po pravilu, uspostavljaju uslove pod kojima se vrši transakcija u vreme njenog zaključivanja, u nekom trenutku od preduzeća može biti zahtevano da pokažu da su ti uslovi u skladu sa principom van dohvata ruke. (Videti diskusiju o pitanju vremena i ispunjavanja zakonskih obaveza u Odeljcima B i C Glave III i u Glavi V o dokumentaciji). Poreska uprava će, takođe, možda morati da pokrene ovaj proces verifikacije nekoliko godina pošto se transakcija odigrala. Poreska uprava bi trebalo da pregleda svu prpratnu dokumentaciju poreskog obveznika kako bi se dokazala dosledna primena principa van dohvata ruke na njegove transakcije i možda će, takođe, morati da prikupi informacije oko uporedivih nekontrolisanih transakcija, uslova na tržištu u vreme kada se transakcija obavila itd. za brojne i raznovrsne transakcije. Obično je takve poduhvate, kako vreme prolazi, sve teže izvršiti.

1.13 I poreska uprava i poreski obveznik često imaju poteškoća sa prikupljanjem adekvatnih informacija za primenu principa van dohvata ruke. Ovaj princip obično zahteva da procenu nekontrolisanih transakcija i poslovnih aktivnosti između nepovezanih lica, izvrši poreski obveznik i poreska uprava, kao i da se procene uporede sa transakcijama i aktivnostima povezanih lica, za šta može biti potrebna velika količina podataka. Dostupne informacije mogu biti nepotpune i teške za tumačenje; druge informacije, ako postoje, mogu biti teško dostupne zbog njihove geografske lokacije ili lokacije subjekata od kojih je potrebno pribaviti iste. Zbog poverljivosti podataka, informacije možda neće moći da se dobiju od nepovezanih lica. U drugim slučajevima, informacije o nepovezanom licu, koje mogu biti od značaja, prosto mogu da ne postoje ili možda ne postoje uporediva nepovezana lica, npr. ako je industrija dostigla visok nivo vertikalne integracije. U tom smislu, bitno je da se ne izgubi iz vida cilj da se pronađe razumna procena ishoda u skladu sa principom van dohvata ruke zasnovana na pouzdanim informacijama. Trebalo bi u ovom trenutku

podsetiti da problematika transfernih cena ne predstavlja egzaktnu nauku i da zahteva primenu rasuđivanja i od poreske administracije, i od poreskog obveznika.

B.2 Održanje principa van dohvata ruke kao međunarodnog standarda

1.14 Prepoznajući prethodno navedene argumente države članice OECD i dalje smatraju da princip van dohvata ruke treba da predstavlja osnovu za proveru transfernih cena između povezanih lica. Ovaj princip ima čvrst oslonac u teoriji, budući da on obezbeđuje najbližu moguću procenu odnosa na otvorenom tržištu u slučajevima gde se imovina (kao što su roba, druge vrste materijalne ili nematerijalne imovine) prenosi ili se usluge vrše među povezanim licima. Iako ga možda nije uvek lako primeniti u praksi, on generalno utvrđuje odgovarajući nivo dobiti između članova GMNP, koji je prihvatljiv poreskim organima. Ovaj pristup reflektuje ekonomsku stvarnost posebnih činjenica i okolnosti poreskog obveznika – povezanog lica, i kao osnov za poređenje koristi uobičajenog tržišno poslovanje.

1.15 Odstupanjem od principa van dohvata ruke napustilo bi se navedeno teorijsko utemeljenje, i ugrozio međunarodni konsenzus, čime bi se znatno povećao rizik dvostrukog oporezivanja. Iskustvo u primeni ovog principa postalo je dovoljno široko i sofisticirano da se uspostavi snažan osnov za međusobno razumevanje između poslovne zajednice i poreskih organa. Zajedničko razumevanje ima veliku praktičnu vrednost u cilju obezbeđivanja odgovarajuće poreske osnove u svakoj jurisdikciji i izbegavanja dvostrukog oporezivanja. Ova iskustva bi trebalo iskoristiti kako bi se princip van dohvata ruke još više razradio, kako bi se usavršila njegova primena, i unapredilo administriranje, tako što bi se stvorila jasnija uputstva za poreske obveznike i obezbedila pravovremenost u vršenju samih kontrola. Sve skupa, zemlje članice OECD nastavljaju da podržavaju princip van dohvata ruke. Činjenica je da se još uvek nije pojavio legitimni ili realističan alternativni princip. Globalna raspodela dobiti po formuli, koja se povremeno spominje kao moguća alternativa, nije prihvatljiva u teoriji, sprovođenju ili praksi. (Videti Odeljak C, odmah ispod, za diskusiju o globalnoj raspodeli dobiti po formuli).

C. Pristup koji nije zasnovan na principu van dohvata ruke: globalna raspodela dobiti po formuli

C.1 Pozadina i opis pristupa

1.16 Globalna raspodela dobiti po formuli povremeno je bila predlagana kao alternativa principu van dohvata ruke, kao sredstvo za utvrđivanje odgovarajućeg nivoa dobiti u različitim poreskim jurisdikcijama. Ovaj pristup nije primenjen između država, ali je bilo pokušaja od strane nekih lokalnih poreskih jurisdikcija.

1.17 Pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli, alocirao bi globalni profit GMNP na konsolidovanoj osnovi između povezanih lica u različitim državama, na osnovu prethodno određene i mehaničke formule. S tim u vezi, koristila bi se tri bitna elementa za primenu globalne raspodele dobiti po formuli: utvrđivanje jedinice koju treba oporezovati, odnosno koje od zavisnih preduzeća i ogranaka GMNP treba da sačinjavaju: globalni oporezivi entitet, precizno utvrđivanje globalne dobiti i utvrđivanje formule koja će se koristiti u alociranju globalne dobiti. Formula bi, najverovatnije, bila zasnovana na nekoj kombinaciji troškova, imovine, platnog spiska i prodaje.

1.18 Pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli ne bi trebalo mešati sa metodima transakcione dobiti o kojima je raspravljano u Delu III Glave II. Pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli koristio bi formulu koja je prethodno određena za sve poreske obveznike za alokaciju dobiti, a metodima transakcione dobiti poredila bi se, od slučaja do slučaja, dobit jednog ili više povezanih lica, sa iskustvom uporedivih nepovezanih lica u ostvarivanju dobiti pod uporedivim okolnostima. Globalnu raspodelu dobiti po formuli, ne bi trebalo mešati sa odabranom primenom formule koju su razvile poreske administracije u saradnji sa specifičnim poreskim obveznikom ili GMNP posle pažljive analize određenih činjenica i okolnosti, koja bi se mogle koristiti u postupku zajedničkog dogovaranja, prethodnom sporazumu o cenama ili drugim bilateralnim ili multilateralim dogovorima. Takva formula se izvlači iz određenih činjenica i okolnosti poreskog obveznika, i na taj način izbegava globalnu predodređenost i mehaničku prirodu globalne raspodele dobiti po formuli.

C.2 Poređenje sa principom van dohvata ruke

1.19 Globalna raspodela dobiti po formuli promovisana je kao alternativa principu van dohvata ruke od strane zagovornika koji tvrde da bi taj pristup bio prigodniji u administrativnom smislu, te da bi obezbedio izvesnost za poreske obveznike. Ovi zagovornici tvrde da je globalna raspodela dobiti po formuli, u većoj meri u skladu sa ekonomskom realnošću. Njihov argument je da se GMNP mora posmatrati na grupnoj ili konsolidovanoj osnovi kako bi se u obzir uzela realnost poslovnih odnosa između povezanih lica u grupi. Oni tvrde da je metod odvojenog knjigovodstva neprikladan za grupe sa visokom integracijom zato što je teško utvrditi koliki su pojedinačni doprinosi svakog povezanog lica ukupnoj dobiti GMNP.

1.20 Pored ovih argumenata, zagovornici tvrde da pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli smanjuje troškove ispunjavanja zakonskih obaveza za poreske obveznike, jer bi u načelu samo jedan set izveštaja bio pripremljen za grupu u svrhe domaćeg oporezivanja.

1.21 Zemlje članice OECD ne prihvataju ove predloge i ne smatraju globalnu raspodelu dobiti po formuli realističnom alternativom principu van dohvata ruke. O razlozima se diskutuje u nastavku.

1.22 Najznačajnije otvoreno pitanje kod pristupa zasnovanog na globalnoj raspodeli dobiti po formuli, je teškoća sa implementacijom sistema tako da se obezbedi i zaštita od dvostrukog oporezivanja i osigurano pojedinačno oporezivanje. Da bi se ovo postiglo, potrebna je znatna međunarodna koordinacija i konsenzus oko predodređene formule, koja će se koristiti, kao i oko sastava grupe u pitanju. Na primer, da bi se izbeglo dvostruko oporezivanje zajednički dogovor bi morao da postoji kako bi se usvojio pristup u prvom koraku, koji bi bio praćen dogovorom o utvrđivanju globalne poreske osnovice GMNP, oko upotrebe zajedničkog računovodstvenog sistema, faktora koje bi trebalo koristiti u raspodeli poreske osnovice po različitim jurisdikcijama (uključujući države nečlanice (*OECD – prim. prev.*), kao i kako meriti te faktore i koju težinu dodeliti svakom od njih. Postizanje takvog dogovora bilo bi vrlo teško i zahtevalo bi mnogo vremena. Namera država da se dogovore oko univerzalne formule, takođe nije očigledna.

1.23 Čak i da su neke države bile voljne da prihvate globalnu raspodelu dobiti po formuli, postojala bi neslaganja zato što države mogu da žele da daju različite pondere ili da uključe različite faktore u formulu, u zavisnosti od toga koje aktivnosti ili faktori preovlađuju u njihovoj

formula oslanja na troškove, rezultat do koga bi dovela primena globalne raspodele dobiti po formuli bio bi takav da kako konkretna valuta dosledno jača u jednoj zemlji u odnosu na drugu valutu prema kojoj povezano lice vodi knjige, veći deo dobiti bio bi pripisan preduzeću iz prve zemlje da bi se odrazio trošak radne snage koji je nominalno uvećan zbog promene kursa. Dakle, po pristupu globalne raspodele dobiti po formuli, promena kursa u ovom primeru dovela bi do povećanja dobiti povezanog lica koje posluje sa jačom valutom, dok na duži rok valuta koja jača čini izvoz manje konkurentnim što dovodi do pritiska na smanjenje dobiti.

1.27 Nasuprot tvrdnjama zagovornika ovog pristupa, globalna raspodela dobiti po formuli može zapravo dovesti do nepodnošljivo visokih troškova usaglašavanja poslovanja sa pozitivnim propisima, kao i visokih zahteva u pogledu podataka koji bi morali biti prikupljeni za celu GMNP i predstavljeni u svakoj jurisdikciji na osnovu valutnih i računovostvenih pravila, kao i pravila poreskog računovodstva te konkretne jurisdikcije. Dakle, zahtevi oko dokumentacije i troškovi usaglašavanja poslovanja sa pozitivnim propisima, neophodni za primenu pristupa zasnovanog na globalnoj raspodeli dobiti po formuli uopšteno bi predstavljali veći teret, nego prilikom primene pristupa zasebnog lica po principu van dohvata ruke. Troškovi globalne raspodele dobiti po formuli, nadalje bi bili uvećani ako sve države ne bi uspele da se usaglase oko elemenata formule ili oko načina na koji bi se ti elementi merili.

1.28 Poteškoće bi se takođe pojavile prilikom određivanja prometa svakog člana i u proceni imovine (na primer istorijska vs. tržišna vrednost), posebno u proceni nematerijalne imovine. Ove poteškoće bile bi uvećane zbog postojanja različitih računovodstvenih standarda i više valuta u različitim državama. Računovodstveni standardi morali bi biti usaglašeni između svih država kako bi se dostigla verodostojna mera za dobit cele GMNP. Naravno, neke od ovih poteškoća, na primer procena vrednosti imovine, postoji i kod principa van dohvata ruke, iako je značajan napredak ostvaren u odnosu na ovaj problem, a nijedno verodostojno rešenje nije izneto za pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli.

1.29 Globalna raspodela dobiti po formuli dovela bi do oporezivanja GMNP na konsolidovanoj osnovi i time se napušta pristup zasebnih. Kao posledica toga, ovaj pristup ne može, iz praktičnih razloga, prepoznati važne geografske razlike, efikasnost pojedinačnih preduzeća i druge faktore specifične za neko preduzeće ili podgrupu unutar GMNP, koja mogu imati legitimnu ulogu u određivanju raspodele dobiti među preduzećima u različitim poreskim jurisdikcijama. Suprotno tome, princip van dohvata ruke prepoznaje da povezana lica mogu biti zaseban profitni centar sa

individualnim karakteristikama koji ostvaruje dobitak ili gubitak, i ekonomski mogu ostvarivati dobit i kada ostatak GMNP pravi gubitke. Globalna raspodela dobiti po formuli, nema tu fleksibilnost da na dogovarajući način uzme u obzir ovu mogućnost.

1.30 Ne uzimajući u obzir transakcije unutar grupe da bi se utvrđivale konsolidovane dobiti, pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli doveo bi do otvaranja pitanja u opravdanosti nametanja poreza po odbitku na prekogranična plaćanja između članova grupe i do odbacivanja brojnih pravila koja su sadržana u bilateralnim poreskim ugovorima.

1.31 Osim ako se pristup zasnovan na globalnoj raspodeli dobiti po formuli, ne odnosi na sve članove grupe, mora se zadržati pravilo zasebnog lica, kako bi se obezbedila veza između tog dela grupe i ostatka GMNP. Globalna raspodela dobiti po formuli ne bi mogla da se koristi za procenu transakcija između grupe koja koristi ovaj pristup i ostatka GMNP. Prema tome, očigledna mana ovog pristupa je ta što on ne obezbeđuje kompletno rešenje za alokaciju dobiti GMNP, sem ako se globalna raspodela dobiti po formuli ne primenjuje na celu GMNP. Primena ovog pristupa predstavljala bi ozbiljan poduhvat za pojedinačne poreske uprave, ako se uzme u obzir veličina i obim operacija velikih GMNP, kao i obim potrebnih informacija. Takođe, od GMNP bi se zahtevalo da, u svakom slučaju, vodi odvojenu računovodstvenu evidenciju za entitete koje nisu članice GMNP za potrebe oporezivanja, po pristupu zasnovanom na globalnoj raspodeli dobiti po formuli, ali su i dalje povezana lica jedne ili više članica GMNP. Zapravo, mnoga domaća trgovinska i računovodstvena pravila i dalje bi zahtevala korišćenje cena van dohvata ruke (na primer carinski propisi), tako da bi bez obzira na poreske propise, poreski obveznik morao pravilno da uknjiži svaku transakciju po ceni van dohvata ruke.

C.3 Odbacivanje metoda koji nisu zasnovani na principu van dohvata ruke

1.32 Zbog navedenih razloga, zemlje članice OECD ponovo pružaju svoju podršku konsenzusu oko upotrebe principa van dohvata ruke, koji je tokom godina uspostavljen među zemljama članicama i nečlanicama, i slažu se da treba odbaciti teoretsku alternativu principu van dohvata ruke, predstavljenu pristupom zasnovanim na globalnoj raspodeli dobiti po formuli.

Deo II – Tradicionalni, transakcioni metodi

A. Uvod

2.12 Ovaj deo detaljno opisuje tradicionalne transakcione metode koji se koriste za primenu principa van dohvata ruke. U ove metode spadaju: metod uporedive cene na tržištu, metod preprodajne cene i metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu.

B. Metod uporedive cene na tržištu

B.1 Načelno

2.13 Metod uporedive cene na tržištu podrazumeva poređenje cena koje se naplaćuju kod prometa dobara i usluga u kontrolisanoj transakciji sa cenama koje se primenjuju kod prometa dobara i usluga u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji, pod uporedivim okolnostima. Ako postoje neke razlike između ovih cena, to može ukazati da komercijalni i finansijski odnosi između povezanih lica nisu u skladu sa principom van dohvata ruke, kao i da bi cenu koja se primenjuje u kontrolisanoj transakciji trebalo zameniti cenom koja se primenjuje u nekontrolisanoj transakciji.

2.14 U skladu sa principima navedenim u Glavi I, nekontrolisana transakcija je uporediva sa kontrolisanom (tj. to je uporediva nekontrolisana transakcija) za primenu metoda uporedivih cena na tržištu, ako je ispunjen jedan od sledeća dva kriterijuma: a) ni jedna od razlika (ako ih uopšte ima) između transakcija koje se upoređuju ili između preduzeća koja učestvuju u tim transakcijama, ne može značajno da utiče na cenu na otvorenom tržištu; b) prihvatljivo precizne korekcije mogu se izvršiti kako bi se eliminisali značajni efekti tih razlika. Kada je moguće utvrditi uporedivu nekontrolisanu transakciju, metod uporedive cene na tržištu je najdirektniji metod za utvrđivanje principa van dohvata ruke. Shodno tome, u tim slučajevima ovaj metod ima primat nad svim drugim metodima.

2.15 Može biti veoma teško naći transakciju između nepovezanih lica koja je dovoljno slična kontrolisanoj transakciji između povezanih lica,

tako da razlike nemaju značajan efekta na cene. Na primer, mala razlika u pogledu imovine koja se transferiše i u kontrolisanoj i u nekontrolisanoj transakciji može značajno da utiče na cenu, iako priroda preduzetih poslovnih aktivnosti može biti dovoljno slična da se ostvaruje ista ukupna profitna marža. Kada je to slučaj, potrebno je izvršiti određene korekcije. Kao što je objašnjeno u paragrafu 2.16, obim i pouzdanost takvih korekcija utićaće na relativnu pouzdanost analize metoda uporedive cene na tržištu.

2.16 Pri utvrđivanju da li su kontrolisana i nekontrolisana transakcija uporedive, treba uzeti u obzir efekte šire posmatranih poslovnih funkcija na cene, a ne samo uporedivost proizvoda (tj. faktore relevantne za utvrđivanje uporedivosti u skladu sa onim navedenim u Glavi I). Kada postoje razlike između kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija ili između preduzeća koja učestvuju u transakcijama, može biti jako teško utvrditi precizno usklađivanje koje će da eliminiše razlike u pogledu efekata na cene. Poteškoće koje nastanu pri određivanju precizne korekcije ili prilikom usklađivanja ne treba da dovedu do toga da se ne koristi metod uporedive cene na tržištu. Praktični razlozi diktiraju fleksibilniji pristup korišćenju ovog metoda, kao i mogućnost dopune ovog metoda, ako je to neophodno, drugim metodama, koje bi trebalo oceniti na osnovu njihove relativne tačnosti. Treba uložiti svaki napor da se izvrše odgovarajuća usklađivanja podataka, tako da se oni mogu pravilno iskoristiti za primenu metoda uporedivih cena na tržištu. Relativna pouzdanost metoda uporedive cene na tržištu zavisi od stepena tačnosti usklađivanja koja su primenjena da bi se dostigla uporedivost, što je slučaj i kod drugih metoda.

B. 2 Primeri primene metoda uporedive cene na tržištu

2.17 Sledeći primeri prikazuju primenu metoda uporedive cene na tržištu, uključujući situacije kada je potrebno izvršiti usklađivanje nekontrolisane transakcije kako bi postala uporediva nekontrolisana transakcija.

2.18 Ovaj metod je posebno pouzdan kada nezavisno preduzeće prodaje iste proizvode kojima se trguje između povezanih lica. Na primer, nezavisno preduzeće prodaje kolumbijsku kafu u zrnju, koja ne pripada ni jednom brendu, koja je sličnog tipa, kvaliteta i slične količine kao i kafa kojom se trguje između dva povezana lica. Pretpostavlja se da se i kontrolisane i nekontrolisane transakcije obavljaju otprilike u isto vreme, u istom delu proizvodnog/distributivnog lanca i pod sličnim uslovima. Ako se jedina raspoloživa nekontrolisana transakcija odnosi na prodaju

brazilske kafe u zrnju, koja ne pripada ni jednom brendu, trebalo bi ispitati da li razlike između zrna kafe značajno mogu da utiču na cenu. Na primer trebalo bi proveriti da li poreklo kafe utiče na povećanje cene ili dovodi do odobravanja popusta na otvorenom tržištu. Takve informacije mogu se dobiti na produktim berzama ili se mogu izvesti iz prodajne cene. Ako ove razlike izazivaju značajne efekte na cene, bilo bi potrebno izvršiti neka usklađivanja. Ako nije moguće izvršiti tačna i precizna usklađivanja, pouzdanost metoda uporedive cene na tržištu bila bi smanjena, tako da bi bilo neophodno izabrati neki drugi, manje direktan metod.

2.19 Primer situacije gde su potrebna usklađivanja je u slučaju kada su uslovi koji okružuju i nekontrolisanu i kontrolisanu prodaju identični, osim činjenice da je kontrolisana cena takva da uključuje sve troškove isporuke, koje snosi prodavac, a da kod nekontrolisane transakcije te troškove snosi kupac (isporuka franko fabrika). U skladu sa tim, da bi se utvrdila nekontrolisana prodajna cena, potrebno je sprovesti usklađivanje cene zbog različitih uslova isporuke.

2.20 Drugi primer. Pretpostavimo da poreski obveznik proda 1.000 tona robe, po ceni od 80 dolara po toni, povezanom licu u okviru grupe, i istovremeno proda 500 tona istog proizvoda, po ceni od 100 dolara po toni, nepovezanom licu. Ovaj slučaj zahteva procenu da li bi razlika u ceni do koje dolazi usled razlika u količini trebalo da dovede do usklađivanja transferne cene. Trebalo bi ispitati relevantno tržište analizom transakcija sličnih proizvoda, da bi se utvrdio tipičan količinski popust.

C. Metod preprodajne cene

C.1 Načelno

2.21 Metod preprodajne cene polazi od cene po kojoj je proizvod kupljen od povezanog lica i preprodan nepovezanom licu. Ova cena („preprodajna cena“) se umanjuje za odgovarajuću bruto maržu („marža preprodajne cene“) koja predstavlja iznos od kojeg preprodavac očekuje da pokrije prodajne i druge operativne troškove, te da, u skladu sa obavljenim funkcijama (imajući u vidu korišćena sredstva i preuzete rizike), ostvari odgovarajuću dobit. Ono što je ostalo nakon odbitka bruto marže i korekcija na osnovu drugih troškova nastalih na osnovu nabavke tog dobra (npr. troškova carine), može se smatrati cenom van dohvata ruke za prvobitni transfer sredstava između povezanih lica. Ovaj metod je najkorisniji za primenu kod marketinških aktivnosti.

2.22 Marža preprodajne cene koju ostvari preprodavac u kontrolisanoj transakciji može se utvrditi na osnovu marže preprodajne cene koju isti preprodavac ostvari na osnovu nabavke i prodaje robe u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji („interna uporedivost“). Takođe, marža preprodajne cene koju je ostvarilo nezavisno preduzeće u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji može da služi kao smernica („spoljna uporedivost“). Kada se preprodavac bavi opštim brokerskim poslovima, marža preprodajne cene može predstavljati brokersku naknadu, koja se uglavnom računa kao procenat od prodajne cene prodatog proizvoda. Za utvrđivanje marže preprodajne cene treba uzeti u obzir da li broker nastupa samo kao agent ili je vlasnik sredstava.

2.23 U skladu sa principima iz Glave I, nekontrolisana transakcija je uporediva sa kontrolisanom (tj. to je uporediva nekontrolisana transakcija) za potrebe metoda preprodajne cene ako je ispunjen jedan od sledećih uslova: a) ni jedna od razlika (ako ih uopšte ima) između transakcija koje se upoređuju ili između preduzeća koja učestvuju u tim transakcijama, ne može značajno da utiču na cenu na otvorenom tržištu; b) moguće je izvršiti prihvatljivo precizna usklađivanja, kako bi se eliminisale takve razlike. Prilikom poređenja, za potrebe metoda preprodajne cene, uglavnom su potrebna manja usklađivanja na osnovu razlika u proizvodima, nego pri korišćenju metoda uporedive cene na tržištu, zato što je manje verovatno da će male razlike u proizvodima imati značajan uticaj na profit, kao što imaju uticaj na cenu.

2.24 U tržišnim ekonomijama, naknade za obavljanje sličnih funkcija u različitim delatnostima teže da se izjednače. Nasuprot tome, cene različitih proizvoda teže ujednačavanju samo u slučaju kada su ti proizvodi supstituti. Zbog toga što bruto profitna marža predstavlja bruto naknadu, nakon odbitka troškova prodaje u skladu sa specifičnim funkcijama koje se obavljaju (imajući u vidu sredstva koja se koriste i preuzete rizike), razlike u proizvodima su manje značajne. Na primer, činjenice mogu da ukažu na to da distributerska firma obavlja iste funkcije (imajući u vidu sredstva koja se koriste i preuzete rizike) pri prodaji tostera kao i pri prodaji blendera, pa bi zato u tržišnoj ekonomiji visina naknade za ove dve aktivnosti trebalo da bude jednaka. Međutim, kupci ne smatraju tostere i blendere sličnim proizvodima koji mogu da zamene jedan drugog, i zato ne treba očekivati da njihove cene budu iste.

2.25 Iako su kod metoda preprodajne cene dozvoljene veće razlike u proizvodima, dobra koja se prenose u kontrolisanoj transakciji moraju da budu poređena sa dobrima kojima se trguje u nekontrolisanoj transakciji. Verovatnije je da će se veće razlike u predmetima transakcije odraziti na

funkcije koje se vrše između učesnika kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija. Iako je uporedivost dva proizvoda, koja je potrebna za primenu metoda preprodajne cene, nešto manja, veća uporedivost bi dovela do boljih rezultata. Tako na primer, kada je predmet transakcije veoma vredna ili relativno jedinstvena nematerijalna imovina, sličnost proizvoda ima veći značaj i posebnu pažnju bi trebalo obratiti na validnost poređenja.

2.26 Kada marža zavisi primarno od drugih uslova uporedivosti, opisanih u Glavi I (tj. obavljenih funkcija, ekonomskih okolnosti, itd.) bilo bi prikladnije da se veći značaj prida drugim uslovima uporedivosti. Ovo će, uglavnom, biti slučaj u situaciji kada se utvrđuje profitna marža povezanog lica koje nije koristilo neku jedinstvenu imovinu (kao što je neka vredna, nematerijalna imovina) u cilju dodavanja vrednosti dobru koje se prenosi. Zato, kada su kontrolisana i nekontrolisana transakcija uporedive po svim kriterijumima osim u pogledu samih proizvoda, metod preprodajne cene može pouzdanije odražavati princip van dohvata ruke nego metod uporedive cene na tržištu, osim ako je moguće sprovesti dovoljno precizna usklađivanja kojima bi se u obzir uzele razlike u dobrima kojima se trguje. Isto pravilo važi i za metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu (opisano u nastavku).

2.27 Kada se marža preprodajne cene koja se koristi za poređenje odnosi na nezavisno preduzeće koje vrši uporedivu transakciju, pouzdanost metoda preprodajne cene može biti umanjena ako postoje značajne razlike u načinu poslovanja povezanih lica i nezavisnih lica. Reč je o razlikama koje utiču na nivo troškova (npr. razlike mogu da uključuju i efekte efikasnosti menadžmenta na nivo zaliha i paletu dobara koja se nalaze na zalihama), koje mogu imati veliki uticaj na profitabilnost preduzeća, ali koje ne moraju da utiču na cenu po kojoj se kupuje ili prodaje dobro ili usluga na otvorenom tržištu. Ove karakteristike trebalo bi analizirati kako bi se ustanovilo da li su nekontrolisane transakcije uporedive za potrebe primene metoda preprodajne cene.

2.28 Metod preprodajne cene takođe zavisi i od uporedivosti funkcija koje se obavljaju (imajući u vidu sredstva koja se koriste i preuzete rizike). Ovaj metod je manje pouzdan kada postoje razlike između kontrolisane i nekontrolisane transakcije i između učesnika transakcija, a te razlike imaju značajan uticaj na kriterijume na osnovu kojih se ocenjuje ispunjenost principa van dohvata ruke, što u ovom slučaju predstavlja realizovana marža preprodajne cene. Kada postoje značajne razlike koje utiču na bruto maržu koja se ostvaruje u kontrolisanoj i nekontrolisanoj transakciji (npr. u pogledu prirode funkcija koje vrše učesnici transakcija), trebalo bi izvršiti odgovarajuća usklađivanja, kako bi se te razlike uzele u obzir. Obim i

pouzdanost tih usklađivanja utićaće na relativnu pouzdanost analize zasnovane na metodu preprodajnih cena u svakom slučaju.

2.29 Odgovarajuću maržu preprodajne cene najlakše je odrediti kada preprodavac ne dodaje značaju vrednost proizvodu. Nasuprot tome, primena metoda preprodajne cene, za utvrđivanje cene van dohvata ruke, može biti komplikovana, kada se pre prodaje dobra dalje prerađuju ili se ugrađuju u složenije proizvode tako da izgube identitet ili se transformišu (npr. gde se komponente spajaju u gotov proizvod ili poluproizvod). Drugi primer, kada je potrebno posebnu pažnju posvetiti marži preprodajne cene, odnosi se na slučaj kada preprodavac značajno doprinosi stvaranju ili održavanju nematerijalne imovine u vezi sa proizvodom (npr. zaštitni znaci ili robne marke) koja je u vlasništvu povezanog lica. U takvim slučajevima, teško je proceniti koliki je doprinos prethodno prenetog dobra vrednosti finalnog proizvoda.

2.30 Maržu preprodajne cene lakše je precizno utvrditi kada se roba koju je preprodavac kupio proda za kratak vremenski period. Što više vremena prođe između originalne kupovine i prodaje verovatnije je da se drugi faktori (promene na tržištu, promene deviznog kursa, promene troškova, itd.) moraju uzeti u obzir pri bilo kojem poređenju.

2.31 Može se očekivati je da nivo marže preprodajne cene može biti pod uticajem nivoa aktivnosti koje sprovode preprodavci. Nivo aktivnosti koje sprovode preprodavci može da varira od minimalnih usluga, kao što je slučaj kod špeditera, do toga da preprodavac preuzima čitav rizik vlasništva, zajedno sa punom odgovornošću (i rizicima) za reklamiranje, marketing, garancije, distribuciju proizvoda, finansiranje zaliha kao i za druge povezane usluge. Ako preprodavac u kontrolisanoj transakciji ne sprovodi značajne aktivnosti, nego samo distribuira proizvode trećim licima, marža preprodajne cene će biti mala. Ova marža će biti veća ako se može pokazati da preprodavac ima posebnu stručnost u vezi sa marketinškim aktivnostima povezanim sa proizvodom, da snosi posebne rizike ili doprinosi značajno stvaranju i održavanju nematerijalne vrednosti proizvoda. U svakom slučaju, nivo aktivnosti obavljenih od strane preprodavca, bilo da su one minimalne ili značajne, mora biti potkrepljen relevantnim dokazima. Ovo bi značilo opravdanje marketinških troškova koji se mogu smatrati nerealno visokim. npr. kada je jasno da je deo ili većina marketinških troškova nastala za plaćanje prava korišćenja vlasniku zaštitnog znaka. U takvim slučajevima metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu može da predstavlja dobru zamenu za metod preprodajne cene.

2.32 Kada preprodavac, pored preprodajne aktivnosti, jasno sprovodi značajnu komercijalnu aktivnost može se očekivati značajna marža preprodajne cene. Ako preprodavac u sklopu svojih aktivnosti angažuje vredna ili možda jedinstvena sredstva (npr. nematerijalnu imovinu preprodavca kakva je organizacija marketinških aktivnosti), moguće je neadekvatno oceniti uslove principa van dohvata ruke u kontrolisanoj transakciji. Ovo se događa zbog korišćenja nekorigovane marže preprodajne cene koja potiče iz nekontrolisane transakcije, u kojoj preprodavac, nepovezano lice ne angažuje takva (npr. vredna ili jedinstvena) sredstva. Ako preprodavac poseduje vrednu marketinšku nematerijalnu imovinu, marža preprodajne cene iz nekontrolisane transakcije može potceniti dobit na koju preprodavac u kontrolisanoj transakciji ima pravo, osim ako uporediva nekontrolisana transakcija ne uključuje istog preprodavca ili preprodavca koji ima sličnu nematerijalnu marketinšku imovinu.

2.33 U slučajevima kada postoji čitav lanac u distribuciji proizvoda preko posredničkih preduzeća, poreskim upravama bi koristilo da u obzir uzmu ne samo preprodajnu cenu proizvoda koji je kupljen od posredničkog preduzeća, nego i cenu koju to preduzeće plaća svom dobavljaču, kao i funkcije koje posredničko preduzeće obavlja. Može biti dosta teško da se dođe do tih podataka kao i utvrditi koje tačno funkcije obavlja posredničko preduzeće. Ako se ne može utvrditi da posredničko preduzeće snosi realan rizik ili obavlja ekonomske funkcije koje uvećavaju vrednost robe, onda se bilo koji element cene koji se pripisuje posredniku može pripisati drugom članu GMNP, zato što nezavisno preduzeće obično ne bi dozvolilo da takav posrednik učestvuje u dobiti na osnovu transakcije.

2.34 Marža preprodajne cene takođe može da varira u zavisnosti od toga da li preprodavac ima ekskluzivno pravo prodaje te robe. Aranžmani ove vrste mogu se naći u transakcijama između nezavisnih preduzeća i mogu uticati na maržu. Zato, tip ekskluzivnog prava bi trebalo uzeti u obzir pri bilo kojem poređenju. Vrednost koja se pripisuje ovakvim ekskluzivnim pravima zavisice, u određenoj meri, od geografske oblasti na koju se to pravo odnosi, kao i od relativne konkurentnosti potencijalnih supstituta. Ovakav aranžman može biti vredan i za dobavljača i za preprodavca u transakciji koja se obavlja van dohvata ruke. Na primer, može stimulisati preprodavca da uloži veće napore da proda posebnu liniju proizvoda dobavljača. S druge strane, takav aranžman može obezbediti preprodavcu neku vrstu monopola, a moguće je i da kao rezultat toga preprodavac ostvari značajan promet bez prevelikog napora. U skladu sa tim, efekti ovih faktora, prilikom primene metoda preprodajne cene, moraju se veoma pažljivo ispitati za svaki slučaj posebno.

2.35 Kada se računovodstvena praksa razlikuje kod kontrolisane i nekontrolisane transakcije, potrebno je izvršiti određene korekcije podataka koji su korišćeni za utvrđivanje marže preprodajne cene, da bi se sa sigurnošću moglo utvrditi da su isti troškovi korišćeni u oba slučaja za utvrđivanje bruto marže. Na primer, troškovi istraživanja i razvoja mogu se evidentirati kao operativni troškovi ili kao troškovi prodaje. Odgovarajuća bruto marža ne bi bila uporediva bez odgovarajućih usklađivanja.

C. 2 Primeri primene metoda preprodajne cene

2.36 Pretpostavimo da postoje dva distributera koji prodaju isti proizvod na istom tržištu pod istom robnom markom. Distributer A nudi garancije, Distributer B ne nudi. Distributer A ne uključuje garancije u cenovnu strategiju tako da prodaje proizvod po višoj ceni, što prouzrokuje i višu bruto maržu (ako se troškovi servisiranja garancije ne uzmu u obzir) od marže distributera B koji prodaje robu po nižoj ceni. Dve transakcije nisu uporedive dok se ne izvrši odgovarajuće usklađivanje zbog date razlike.

2.37 Pretpostavimo da su u ponudi garancije za sve proizvode tako da je i cena ista. Distributer C sprovodi funkciju davanja garancija, ali ustvari, biva kompenzovan od strane dobavljača, kroz nižu nabavnu cenu. Distributer D ne sprovodi funkciju davanja garancija, koju sad obavlja dobavljač (proizvodi se šalju nazad u fabriku). Ipak, dobavljač naplaćuje distributeru D više nego što naplaćuje distributeru C. Ako distributer C troškove datih garancija računa kao nabavnu vrednost prodane robe, onda se usklađivanje bruto marže za tu razliku vrši automatski. Međutim, ako se troškovi garancija računaju kao operativni trošak, postoji deformacija koja se mora korigovati. Razlog leži u tome što, ako distributer D obavlja sam poslove davanja garancije, dobavljač umanjuje transfernu cenu, i u skladu sa tim, bruto marža distributera D biva veća.

2.38 Kompanija prodaje proizvode preko nezavisnih distributera u pet različitim zemalja u kojima nema povezana lica. Distributeri prodaju proizvode i ne obavljaju nikakav dodatni posao. U jednoj zemlji kompanija je osnovala zavisno lice. Zbog toga što je ovo tržište od strateškog značaja, kompanija zahteva da zavisno lice prodaje samo njihove proizvode i da pruža tehničku podršku kupcima. Čak i ako su sve druge činjenice i okolnosti slične, ako se marže utvrđuje na nivou nezavisnog preduzeća koje nema ekskluzivno pravo prodaje ili ne pruža usluge koje pruža ovo zavisno lice, neophodno je proceniti da li je potrebno izvršiti neka usklađivanja kako bi se obezbedila uporedivost.

D. Metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu

D.1 Načelno

2.39 Kod metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu polazi se od troškova dobavljača dobara (ili usluga) u kontrolisanoj transakciji, koja se odnosi na transfer dobara ili usluga kupcu, povezanom licu. Zatim se ovim troškovima dodaje odgovarajuća marža kako bi bila ostvarena odgovarajuća zarada, u skladu sa obavljenim funkcijama i uslovima tržišta. Ono što se dobije nakon dodavanja marže može se smatrati cenom van dohvata ruke originalne kontrolisane transakcije. Ovaj metod je verovatno najkorisniji kada se trguje poluproizvodima između povezanih lica, kada povezana lica imaju zaključene ugovore o zajedničkoj proizvodnji ili dugoročni ugovor o međusobnoj kupovini i nabavci ili kada se kontrolisana transakcija odnosi na pružanje usluga.

2.40 Marža dobavljača u kontrolisanoj transakciji idealno bi trebalo da bude utvrđena po ugledu na maržu koju ostvari isti dobavljač u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji („interna uporedivost“). Pored toga, marža koja je zarađena u uporedivoj transakciji od strane nezavisnog preduzeća može da služi kao smernica („spoljna uporedivost“).

2.41 U skladu sa principima navedenim u Glavi I, nekontrolisana transakcija je uporediva sa kontrolisanom (tj. to je uporediva nekontrolisana transakcija) za primenu metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu ako je ispunjen jedan od sledeća dva kriterijuma: a) ni jedna od razlika (ako ih uopšte ima) između transakcija koje se upoređuju ili razlika između preduzeća koja učestvuju u tim transakcijama, ne može značajno da utiče na cenu na otvorenom tržištu; b) precizna usklađivanja mogu se izvršiti kako se eliminišu značajne razlike. Za utvrđivanje da li je reč o uporedivoj nekontrolisanoj transakciji za potrebe metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, primenjuju se isti uslovi koji su definisani u paragrafu 2.23 - 2.28 za metod preprodajne cene. Zato su potrebna manja usklađivanja na račun razlika između proizvoda kod metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, nego kod metoda uporedive cene na tržištu, a bilo bi i adekvatno dati veći ponder drugim faktorima uporedivosti koji su opisani u Glavi I, od kojih neki mogu imati značajniji uticaj na maržu nego što imaju na cenu. Isto kao i kod metoda preprodajne cene (vidi paragraf 2.28), kada razlike značajno utiču na ostvarenu maržu u kontrolisanoj i nekontrolisanoj transakciji (zbog obavljanja različitih funkcija od strane učesnika u transakciji), potrebno je

izvršiti dovoljno precizna usklađivanja na osnovu datih razlika. Obim i pouzdanost usklađivanja će uticati na relativnu pouzdanost metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, za svaki slučaj posebno.

2.42 Na primer, pretpostavimo da preduzeće A proizvodi i prodaje tostere distributeru koji je povezano lice, da preduzeće B proizvodi i prodaje pegle distributeru koji je nezavisno lice, i da su marže u industriji malih kućnih aparata za proizvodnju osnovnih modela pegli i tostera generalno iste (za primer primene metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu pretpostavljamo da ne postoje vrlo slični nezavisni proizvođači tostera). Ako se primeni metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, marže koje se upoređuju u kontrolisanoj i nekontrolisanoj transakciji bi predstavljale razliku između cene po kojoj proizvođač prodaje proizvod distributeru i odnosnih troškova proizvodnje, podeljenu sa troškovima proizvodnje. Međutim, preduzeće A može biti efikasnije u proizvodnji od preduzeća B i zato je u mogućnosti da umanjí troškove. Kao rezultat toga, iako preduzeće A proizvodi pegle umesto tostera i naplaćuje istu cenu kao što preduzeće B naplaćuje za pegle (tj. nikakv poseban uslov ne postoji), bilo bi adekvatno da nivo dobiti preduzeća A bude viši nego nego nivo dobiti preduzeća B. Dakle, osim u slučaju kada je moguće izvršiti usklađivanja kojima bi se u obzir uzeli efekti ove razlike na dobit, primena metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu ne bi bila potpuno pouzdana u ovom slučaju.

2.43 Metod cene koštanja uvećan za uobičajenu zaradu nailazi na poteškoće u pravilnoj primeni, posebno u utvrđivanju troškova. Iako je tačno da preduzeće mora da pokrije troškove da bi moglo da nastavi sa poslovanjem, ti troškovi ne moraju biti odrednica odgovarajuće dobiti u određenom slučaju, u bilo kojoj godini. Dok su u mnogim slučajevima preduzeća koja su pod uticajem konkurencije primorana da snize cene proizvoda, u odnosu se na troškove proizvodnje proizvoda ili pružanja odgovarajućih usluga, postoje okolnosti kada nema jasne povezanosti između nivoa nastalih troškova i tržišne cene (npr. kada postoji vredan pronalazak, a pronalazač je imao male troškove istraživanja, pri stvaranju pronalaska).

2.44 Pored toga, pri primeni metoda koštanja uvećanog za uobičajenu zaradu, trebalo bi obratiti pažnju na to da se uporediva marža primeni na uporedivu osnovu, koju čine odgovarajući troškovi. Na primer, ako dobavljač, u prethodno navedenom primeru primene metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, obavlja svoju poslovnu aktivnost koristeći iznajmljenu imovinu, u situaciji kada drugi dobavljač, u kontrolisanoj transakciji, posluje koristeći sopstvenu imovinu, troškovi neće biti

uporedivi, osim ako se ne izvrše odgovarajuća usklađivanja. Metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu oslanja se na poređenje marže koja se dodaje troškovima nastalim u kontrolisanoj transakciji i marže koja se dodaje troškovima nastalim u jednoj ili više uporedivih transakcija. Zato, zbog razlika koje postoje između kontrolisane i nekontrolisane transakcije, a koje imaju uticaj na nivo marže, te razlike moraju biti analizirane kako bi se utvrdilo koja usklađivanja marže, koja se ostvaruje u nekontrolisanoj transakciji, je potrebno izvršiti.

2.45 Za ovu svrhu, posebno je važno uzeti u obzir razlike u nivou i tipovima troškova – poslovni i neposlovni troškovi uključujući i troškove finansiranja – koji su povezani sa funkcijama koje se obavljaju kao i sa preuzetim rizicima od strane učesnika transakcija koje se upoređuju. Uzimanje u obzir ovih razlika može ukazati na sledeće:

- a) Ako troškovi odražavaju funkcionalnu razliku (uzimajući u obzir korišćena sredstva i preuzete rizike) koja nije uzeta u obzir prilikom primene metoda, potrebno je izvršiti određena usklađivanja marže koja se dodaje troškovima.
- b) Ako troškovi odražavaju funkcije koje ne pripadaju aktivnostima koje se testiraju primenom ovog metoda, potrebno je utvrditi posebnu naknadu za te funkcije. Na primer, takve funkcije mogu se odnositi na pružanje usluga, za koje se može utvrditi određena naknada. Slično tome, troškovi koji su rezultat finansijske strukture, koji nisu u skladu sa principom van dohvata ruke, mogu zahtevati određene korekcije.
- c) Ako razlike u visini troškova preduzeća koja se upoređuju postoje samo zbog njihove efikasnosti ili neefikasnosti, kao što je normalno slučaj kod troškova nadzora, opštih i administrativnih troškova, onda nije adekvatno vršiti usklađivanja bruto marže.

Bilo kojem prethodno navedenom slučaju, može odgovarati da se upotpuni metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu i metod preprodajne cene uzimajući u obzir rezultate primene drugih metoda (vidi paragraf 2.11).

2.46 Drugi važan aspekt uporedivosti je konzistentnost računovodstva. Kada se računovodstvena politika razlikuje u kontrolisanoj i nekontrolisanoj transakciji, potrebno je izvršiti odgovarajuće korekcije podataka, kako bi iste vrste troškova bile korišćene u oba slučaja, čime bi se obezbedila konzistentnost. Bruto marža se mora dosledno izmeriti između povezanog i nepovezanog lica. Pored toga, kod preduzeća mogu

postojati i razlike u tretmanu troškova koji utiču na bruto maržu, koji se moraju uzeti u obzir da bi se postigla pouzdana uporedivost. U nekim slučajevima potrebno je uzeti u obzir operativne troškove da bi se postigla konzistentnost i uporedivost. U ovim slučajevima metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, upućuje pre na analizu neto marže nego na analizu bruto marže. U meri u kojoj se pri analizi uzimaju u obzir operativni troškovi, umanjuje se pouzdanost metoda, razlozi za to navedeni su u paragrafima 2.64 – 2.67. Zato, mere opreza navedene u paragrafima 2.68 – 2.75, mogu biti relevantne u postizanju pouzdanosti analize.

2.47 Iako precizni računovodstveni standardi i pravila mogu da variraju, troškovi preduzeća mogu se generalno podeliti u tri jasne kategorije. Prvo, postoje direktni troškovi proizvodnje proizvoda ili usluga, kao što su troškovi sirovina. Drugo, postoje indirektni troškovi proizvodnje, koji su takođe blisko povezani sa proizvodnim procesom i mogu biti zajednički za više proizvoda ili usluga (npr. trošak sektora za popravku opreme koja se koriste za proizvodnju različitih proizvoda). Konačno, postoje operativni troškovi preduzeća kao celine, kao što su troškovi nadzora, opšti troškovi i administrativni troškovi.

2.48 Razlika između analize bruto i neto dobiti može se razumeti na sledeći način. Metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu koristiće maržu izračunatu nakon odbitka direktnih i indirektnih troškova proizvodnje, dok će metod neto dobiti koristiti dobit izračunatu posle odbitka direktnih, indirektnih, ali i operativnih troškova preduzeća. Treba napomenuti da zbog razlike u praksi po zemljama, teško je odrediti precizne granice između tri kategorije, prethodno opisanih troškova. Zato, na primer, primena metoda koštanja uvećanog za uobičajenu zaradu može, u određenom slučaju, da uključi i neke troškove koji se smatraju operativnim, kao što je navedeno u paragrafu 2.46. Ipak, problemi u matematički preciznoj podeli troškova na tri pomenute kategorije ne menjaju osnovnu razliku između pristupa zasnovanog na neto dobiti i pristupa zasnovanog na bruto dobiti.

2.49 Istorijski troškovi se, u principu, pripisuju jedinici proizvoda, mada metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu može preceniti istorijske troškove. Neki troškovi, kao na primer troškovi materijala, rada i prevoza mogu varirati u različitim vremenskim periodima, pa bi bilo dobro da se utvrdi prosek ovih troškova u određenom periodu. Svođenje troškova na prosek može biti prikladno za grupe proizvoda ili za posebne linije proizvodnje. Dalje, utvrđivanje prosečnog iznosa troškova može biti adekvatno za troškove povezane sa osnovnim sredstvima, kada se

proizvodnja ili prerada raznih proizvoda obavlja istovremeno, a obim aktivnosti varira. Troškovi, npr. troškovi zamene i marginalni troškovi, mogu se uzeti u obzir u situaciji kada je merenje ovih troškova moguće i kada njihovo merenje može dovesti do preciznijeg određivanja odgovarajuće dobiti.

2.50 Troškovi koji se mogu uzeti u obzir pri primeni metoda koštanja uvećanog za uobičajenu zaradu ograničeni su na troškove dobavljača robe ili usluga. Ova ograničenja mogu dovesti do problema kako alocirati neke troškove koji nastaju između dobavljača i kupca. Postoji mogućnost da neke troškove snosi kupac, kako bi se umanjila osnovica koja uključuje troškove dobavljača, na koju se obračunava marža. U praksi ovo se može postići tako što se određeni deo režijskih i nekih drugih troškova neće alocirati na dobavljača nego na kupca (često matično preduzeće), a u korist dobavljača (često je to zavisno lice). Alokaciju troškova trebalo bi sprovesti na osnovu funkcija sprovedenih od strane učesnika u transakciji (uzimajući u obzir korišćena sredstva i preuzete rizike), kao što je navedeno u Glavi I. Problem koji se s tim u vezi javlja, odnosi se na to kako režijske troškove srazmerno rasporediti, da li na osnovu prometa, po broju zaposlenih ili po troškovima radne snage ili po nekom drugom kriterijumu. Pitanje alokacije troškova razmotreno je u Glavi VIII u delu o sporazumima o učešću u troškovima.

2.51 U nekim slučajevima, postoji osnova za korišćenje samo varijabilnih ili inkrementalnih (npr. graničnih) troškova, zbog toga što se transakcija odnosi na promet marginalne proizvodnje. Takva tvrdnja može biti opravdana ako roba nije mogla da se proda po višoj ceni na inostranom tržištu (pogledati diskusiju o prodoru na tržište u Glavi I). Činjenice koje treba uzeti u obzir pri ocenjivanju takvih tvrdnji uključuju informacije o tome da li poreski obveznik prodaje iste ili slične proizvode na određenom stranom tržištu. Treba sagledati koji procenat proizvodnje poreskog obveznika (i po obimu i po kvalitetu) predstavlja ta „marginalna proizvodnja“, koji su uslovi ugovora i detalji marketinške analize koja je sprovedena od strane poreskog obveznika ili od strane MNP koja je dovela do zaključka da proizvodi ne bi mogli biti prodati po višoj ceni na inostranom tržištu.

2.52 Ne može se postaviti sveobuhvatno pravilo koje će važiti za svaki slučaj. Različite metode utvrđivanja troškova moraju biti konzistentne kako između kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija, tako i na nivou jednog preduzeća u više vremenskih perioda. Na primer, pri utvrđivanju odgovarajuće marže, može biti neophodno da se uzme u obzir to da li proizvod može da se nabavi iz različitih izvora, uz veoma različite

troškove. Povezana društva mogu da odluče da uračunaju svoju troškovnu bazu na standardizovanu osnovu. Nezavisno lice verovatno ne bi pristalo da plati višu cenu koja je rezultat neefikasnosti druge strane. Ako je pak druga strana efikasnija nego što se očekuje pod normalnim okolnostima, trebalo bi da ta strana ima koristi od te prednosti. Povezana lica se mogu unapred dogovoriti koji troškovi će se uključivati u osnovicu za primenu metoda koštanja uvećanog za uobičajenu zaradu.

D.2 *Primeri primene metode cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu*

2.53 Preduzeće A je domaći proizvođač mehanizma za satove, za široko tržište zidnih satova. Preduzeće A prodaje ovaj proizvod svom zavisnom licu u inostranstvu, preduzeću B. Preduzeće A ostvaruje maržu od 5% na osnovu procesa proizvodnje. Preduzeća X, Y i Z su nezavisni domaći proizvođači mehanizma za satove za široko tržište ručnih satova. Preduzeća X, Y i Z prodaju proizvode nezavisnim inostranim kupcima i ostvaruju bruto maržu u rasponu od 3 do 5% na osnovu svojih proizvodne aktivnosti. Preduzeće A evidentira troškove nadzora, opšte i administrativne troškove kao operativne troškove, i zato, ovi troškovi nisu uključeni u nabavnu cenu prodate robe. Nasuprot tome, pri obračunu bruto marže preduzeća X, Y i Z troškovi nadzora i opšti i administrativni troškovi uključeni su u nabavnu cenu prodate robe. Zato je potrebno uskladiti bruto marže preduzeća X, Y i Z kako bi se obezbedila računovodstvena konzistentnost.

2.54 Preduzeće C se nalazi u zemlji D i 100% je zavisno lice preduzeća E, koja se nalazi u zemlji F. U poređenju sa zemljom F, u zemlji D plate su veoma niske. Televizori se sastavljaju u preduzeću C, a troškove i rizik snosi preduzeće E. Sve neophodne komponente, *nou hau* itd. obezbeđuje društvo E. Kupovinu sklopljenih televizora garantuje preduzeće E, u slučaju da televizori ne ispune određene standarde kvaliteta. Nakon kontrole kvaliteta televizori se odvoze u distributivne centre koje preduzeće E poseduje u više zemalja (preduzeće E snosi troškove i rizik). Funkcija preduzeća C može se opisati kao čista funkcija ugovorne proizvodnje. Rizik koji može da snosi kompanija C su eventualna odstupanja od dogovorenog kvaliteta i kvantiteta. Osnova za primenu metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu biće formirana, uzimajući u obzir sve troškove povezane sa aktivnostima sklapanja.

2.55 Preduzeće A, članica GMNP, ugovara sa preduzećem B, članicom iste GMNP, vršenje istraživanja za društvo B. Sve rizike neuspeha istraživanja snosi društvo B, koje je takođe vlasnik sve nematerijalne

imovine koja nastane kao rezultat istraživanja i zato ima i mogućnost zarade koja proizlazi iz istraživanja. Ovo je tipična postavka za primenu metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu. Svi troškovi istraživanja, koje su dogovorile povezane strane, moraju biti nadoknađeni. Dodatni troškovi u odnosu na uobičajenu cenu koštanja će ukazati koliko je inovativno i kompleksno sprovedeno istraživanje.

Deo III: Metodi transakcione dobiti

A. Uvod

2.56 U ovom delu razmatraju se metodi transakcione dobiti koje se mogu koristiti za približno utvrđivanje uslova van dohvata ruke, u slučajevima kada su ti metodi najadekvatniji s obzirom na okolnosti određenog slučaja (vidi paragrafe 2.1 – 2.11.). Metodi transakcione dobiti ispituju dobit koja nastaje kao rezultat transakcija između povezanih lica. Jedini metodi, zasnovani na dobiti, koji zadovoljavaju kriterijume principa van dohvata ruke su oni koji su u saglasne sa Članom 9. Model-konvencije OECD i koje prate uslove uporedivosti koji su opisani u ovim smernicama. Konkretno, takozvani „metodi uporedive dobiti“ ili „modifikovani metodi cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu/metodi preprodajne cene“ su prihvatljivi samo do mere do koje su konzistentni sa ovim Smernicama.

2.57 Metodi transakcione dobiti ispituju dobit koja nastaje kao rezultat određene kontrolisane transakcije. Metodi transakcione dobiti za potrebe ovih smernica su: metodi transakcione podele dobiti i metodi transakcione neto marže. Dobit koja nastaje iz kontrolisane transakcije može biti relevantan indikator da li je transakcija bila pod uticajem uslova koji se razlikuju od onih koji bi nastali kod nezavisnih preduzeća ili u drugim uporedivim uslovima.

B. Metod transakcione neto marže

B.1 Načelno

2.58 Metoda transakcione neto marže ispituje neto dobit u odnosu na odgovarajuću osnovu (npr. troškove, promet, imovinu) koju je poreski obveznik ostvario iz kontrolisane transakcije (ili transakcija koje moguće agregirati, prema principima navedenim u paragrafu 3.9 – 3.12). Zato metod transakcione neto marže funkcioniše slično kao metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu i metoda preprodajne cene. Ta sličnost znači da za pouzdanu primenu, metod transakcione neto marže mora biti primenjen na onaj način koji je konzistentan sa načinom primene metoda preprodajne cene ili metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu

zaradu. To konkretno znači da bi neto marža poreskog obveznika koja proizlazi iz kontrolisane transakcije (ili transakcija koje je moguće agregirati, prema principima navedenim u paragrafu 3.9 – 3.12) u idealnom slučaju trebalo da bude poređena sa neto maržom koju bi isti poreski obveznik ostvario u uporedivoj nekontrolisanoj transakciji, tj. pozivanjem na „unutrašnju uporedivost“ (vidi paragraf 3.27 – 3.28). Kada ovo nije moguće, neto marža koja bi bila ostvarena u uporedivoj transakciji od strane nezavisnog društva („spoljna uporedivost“), može služiti kao smernica (vidi paragraf 3.29-3.35). Funkcionalna analiza kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija neophodna je da bi se utvrdilo da li su transakcije uporedive i koje korekcije su neophodne da bi se dobili pouzdani rezultati. Osim toga, drugi uslovi uporedivosti, a posebno oni iz paragrafa 2.68-2.75, moraju biti primenjeni.

2.59 Metod transakcione neto marže će biti nepouzdaniji ako svaka strana u transakciji daje vredan i jedinstveni doprinos, vidi paragraf 2.4. U takvom slučaju, metod podele transakcione dobiti je generalno najadekvatniji, vidi paragraf 2.109. Međutim, jednostrani metod (tradicionalni, transakcioni metodi ili metodi transakcione neto marže) može se primeniti u slučajevima kada jedan od učesnika u transakciji daje celokupan, jedinstven doprinos kontrolisanoj transakciji, dok drugi ne daje bilo kakav jedinstveni doprinos. U tom slučaju, trebalo bi testirati manje komplikovanog učesnika u kontrolisanoj transakciji. Vidi paragrafe 3.18-3.19, za diskusiju o pojmu testiranih lica.

2.60 Postoje mnogi slučajevi kada učesnik transakcije daje doprinos transakciji, ali taj doprinos nije jedinstven. Učesnik npr. koristi nematerijalnu imovinu koja nije jedinstvena, kao što je poslovni proces ili poznavanje tržišta koja nisu unikatnog karaktera. U tim slučajevima, moguće je obezbediti uporedivost kako bi se ispunili uslovi za primenu tradicionalnih transakcionih metoda ili metoda transakcione neto marže zbog toga što se očekuje da će uporedivim transakcijama biti korišćena mešavina uporedivih doprinosa koji nisu unikatnog karaktera.

2.61 Konačno, izostanak vrednog i jedinstvenog doprinosa uključenog u određenu transakciju ne znači automatski da je primena metoda transakcione neto marže najadekvatnija.

B. 2 Prednosti i nedostaci¹

2.62 Jedna od prednosti metoda transakcione neto marže je ta da su indikatori neto marže (npr. prinos na imovinu (ROA), operativni prihod u odnosu na promet, i moguća druga merila neto dobiti) pod manjim uticajem razlika u transakcijama, nego što je to slučaj sa cenom kod metoda uporedive cene na tržištu. Indikatori neto dobiti mogu biti tolerantniji u pogledu funkcionalnih razlika između kontrolisane i nekontrolisane transakcije, nego što je to slučaj sa bruto profitnim maržama. Razlike između društava u pogledu funkcija koje su vršene, često se odražavaju na razliku u operativnim troškovima. Zbog toga, ovo može dovesti do širokog raspona bruto marža, ali istovremeno veoma sličnog nivoa indikatora neto operativne dobiti. Pored toga, u nekim zemljama nedostatak javno dostupnih informacija u vezi sa klasifikacijom troškova kod bruto ili operativne dobiti može otežati procenu uporedivosti bruto marže, dok se upotrebom indikatora neto dobiti može izbeći problem.

2.63 Sledeća praktična prednost ovog metoda, kao i kod svakog jednostranog metoda, je ta da je neophodno ispitati finansijske indikatore samo jednog povezanog lica („testirano“ lice). Slično tome, često nije neophodno prikazati poslovne knjige i evidencije svih učesnika u poslovnoj aktivnosti u skladu sa zajedničkim principima ili alocirati troškove za sve učesnike kao što je slučaj kod metoda transakcione podele dobiti. Ovo je posebna prednost kada je jedan od učesnika kompleksan i kada ima mnogo međusobno povezanih aktivnosti ili kada je teško prikupiti informacije o jednom od učesnika. Analiza uporedivosti (uključujući funkcionalnu analizu) se mora uvek sprovesti da bi se pravilno okarakterisale transakcije između lica i da bi se izabrao najprikladniji metod transfernih cena. Ova analiza generalno zahteva da određene informacije o pet faktora uporedivosti u vezi sa kontrolisanom transakcijom budu prikupljene, kako za testiranog, tako i za učesnika koji nije testiran u transakciji. Vidi paragraf 3.20-3.23.

2.64 Postoje takođe i brojni nedostaci metoda transakcione neto marže. Indikatori neto dobiti poreskog obveznika mogu biti pod uticajem nekih faktora, koji ili nemaju efekta ili su efekti na cenu ili bruto maržu koja se ostvaruje između nezavisnih lica manje značajni i direktni. Ove okolnosti otežavaju tačno i pouzdano određivanje indikatora neto dobiti u skladu sa principom van dohvata ruke. Zato je važno pružiti detaljna uputstva o

¹ Primer koji ilustruje osetljivost indikatora bruto i neto marže opisan je u Aneksu I Glave II

uspostavljanju uporedivosti za metod transakcione neto marže, kao sto je navedeno u paragrafima 2.68-2.75 u nastavku.

2.65 Primena bilo kojeg metoda za utvrđivanje principa van dohvata ruke zahteva informacije o nekontrolisanoj transakciji koje mogu biti nedostupne u vreme odvijanja kontrolisane transakcije. To može biti poseban problem poreskim obveznicima koji pokušavaju da primene metod transakcione neto marže u vreme odvijanja kontrolisane transakcije, iako korišćenje višegodišnjih podataka kao što je opisano u paragrafima 3.75-3.79 može olakšati ovaj problem. Pored toga, moguće je da poreski obveznici nemaju dovoljno konkretnih informacija o dobiti koja je pripisana uporedivoj nekontrolisanoj transakciji, kako bi se ovaj metod ispravno primenio. Isto tako može biti teško utvrditi prihode i operativne troškove povezane sa kontrolisanom transakcijom, kako bi se utvrdili indikatori neto dobiti koji se koriste za merenje profitabilnosti transakcije. Poreske uprave mogu imati više raspoloživih informacija, koje potiču iz kontrole drugih poreskih obveznika. Vidi paragraf 3.36 za diskusiju na temu informacija koje su dostupne poreskim organima, a koje ne moraju biti raspoložive poreskom obvezniku, i paragrafe 3.67 – 3.79 za diskusiju na temu vremena.

2.66 Kao i metod preprodajne cene i metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, metod transakcione neto marže primenjuje se samo na jedno od povezanih lica. Činjenica da mnogi faktori koji nisu u vezi sa transfernim cenama mogu uticati na neto dobit, te činjenica da ovaj metod implicira jednostrani pristup analizi, mogu da utiču na opštu pouzdanost metoda transakcione neto marže ako se ono što nije standardno u uporedivosti ne primenjuju u dovoljnoj meri. Detaljno uputstvo za utvrđivanje uporedivosti kod metoda transakcione neto dobiti dato je u odeljku B.3.1 u nastavku.

2.67 Moguće je, takođe, da se jave problemi kod utvrđivanja adekvatnih usklađivanja pri primeni metoda transakcione dobiti, posebno kada nije moguće doći unazad do transferne cene. Ovo može biti slučaj, na primer, kada poreski obveznik posluje sa povezanim licem u dva smera, i na prodajnoj i na kupovnoj strani, u kontrolisanoj transakciji. U tom slučaju, ako metod transakcione dobiti ukaže na to da dobit poreskog obveznika treba da bude korigovana naviše, može biti nejasno kod kojeg bi od povezanih lica, trebalo umanjiti dobit.

B. 3 *Smernice za primenu*

B.3.1 *Standard uporedivosti koji se primenjuje kod metoda transakcione neto marže*

2.68 Analiza uporedivosti se mora sprovesti u svim slučajevima kako bi se odabrao i primenio najadekvatniji metod za korekciju transfernih cena, a proces odabira i primene metoda transakcione neto marže ne bi trebalo da bude manje pouzdan od ostalih metoda. Kao primer dobre prakse bilo bi praćenje uobičajenog procesa utvrđivanja uporedivih transakcija i korišćenja tako dobijenih podataka, (opisano u paragrafu 3.4) ili praćenje nekog ekvivalentnog procesa osmišljenog da osigura robusnost analize, kod primene metoda transakcione neto marže, kao i kod primene drugih metoda. Kao što je rečeno, poznato je da je obim podataka u vezi sa faktorima koji se tiču spoljne uporedive transakcije, često ograničen. Određivanje pouzdane procene principa van dohvata ruke zahteva fleksibilnost i primenu dobre procene. Vidi paragraf 1.13.

2.69 Na cene mogu uticati razlike u proizvodima, na bruto marže razlike u funkcijama, dok su indikatori neto dobiti u manjoj meri pod uticajem takvih razlika. Kao kod metoda preprodajne cene i metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, na koje metoda transakcione neto marže podseća, jednostavna sličnost funkcija između dva društva ne obezbeđuje nužno i pouzdanost uporedivosti. Pod pretpostavkom da se slične funkcije mogu izolovati iz širokog spektra funkcija koje obavljaju društva, da bi se primenio ovaj metod, indikatori neto dobiti u vezi sa tim funkcijama ne moraju automatski biti uporedivi kada, na primer, društva koja su predmet analize, obavljaju te funkcije u različitim ekonomskim sektorima ili tržištima uz različite nivoe profitabilnosti. Kada se, kao osnov za poređenje, koriste transakcije koje obavljaju nezavisna lica, potreban je visok stepen sličnosti između povezanog i nepovezanih lica uključenih u transakciju, kako bi kontrolisana transakcija bila uporediva; postoje različiti faktori, osim proizvoda i funkcija, koji mogu značajno da utiču na indikatore neto dobiti.

2.70 Korišćenje pokazatelja neto dobiti potencijalno može dovesti do veće varijabilnosti pri utvrđivanju transfernih cena, iz dva razloga. Prvo, pokazatelji neto dobiti mogu biti pod uticajem nekih faktora koji nemaju efekat (ili imaju manje značajan ili manje direktan efekat) na bruto maržu i cene, zbog potencijalnih razlika u operativnim troškovima preduzeća. Drugo, pokazatelji neto dobiti mogu biti pod uticajem istih faktora koji

utiču na cenu i bruto marži, kao što je konkurentna pozicija, ali efekti ovih faktora ne mogu se lako otkloniti. Kod tradicionalnih transakcionih metoda uticaji ovih faktora mogu se otkloniti kao prirodna posledica insistiranja na većoj sličnosti proizvoda i funkcija. U zavisnosti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja, a posebno od efekata funkcionalnih razlika na strukturu troškova i prihoda potencijalno uporedivih društava, indikatori neto dobiti mogu biti manje osetljivi od bruto marže, u odnosu na kompleksnost funkcija i razlike u nivou rizika, pod pretpostavkom da je ugovorna alokacija rizika izvršena u skladu sa principom van dohvata ruke. S druge strane, u zavisnosti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja, a posebno od relativnog odnosa varijabilnih i fiksnih troškova, metod transakcione neto marže može biti osetljiviji na razlike u iskorišćenosti kapaciteta nego metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu i metod preprodajne cene, jer razlike u nivou apsorpcije fiksnih troškova (npr. fiksni troškovi proizvodnje ili fiksni troškovi distribucije) mogu uticati na indikatore neto dobiti, pri čemu se može desiti da ne utiču na bruto preprodajnu maržu ili na bruto maržu troškova, ako se te razlike ne odražavaju na razlike u cenama. Vidi Aneks I Glave II „Osetljivost indikatora bruto i neto dobiti“.

2.71 Indikatori neto dobiti mogu direktno biti pod uticajem okolnosti koje su karakteristične za industriju u kojoj preduzeće posluje, na primer: opasnosti od novih učesnika, konkurentna pozicija, efikasnost upravljanja i individualne strategije, opasnost od pojave supstituta, variranje strukture troškova (što se ogleda, na primer u starosti postrojenja ili opreme), razlike u ceni kapitala (npr. finansiranje iz sopstvenih ili pozajmljenih izvora) i nivou poslovnog iskustva (npr. da li je preduzeće u početnoj ili u zrejoj fazi razvoja). Svaki od ovih faktora može biti pod uticajem brojnih drugih elemenata. Na primer, nivo opasnosti od novih učesnika biće određen sledećim elementima: diferencijacijom proizvoda, kapitalnom intenzivnošću, državnim subvencijama i regulativom. Neki od ovih elemenata mogu, takođe, uticati i na primenu tradicionalnih transakcionih metoda.

2.72 Pretpostavimo, na primer, da poreski obveznik prodaje audio uređaje vrhunskog kvaliteta povezanom licu i da je jedini podatak o dobiti u uporedivim poslovnim aktivnostima koji je dostupan, onaj koji se odnosi na prodaju audio uređaja srednjeg kvaliteta. Pretpostavimo da prodaja na tržištu visokokvalitetnih audio uređaja raste, ima visoke barijere za ulazak na to tržište, mali broj konkurentskih firmi i nudi veliku mogućnost za raznolikost proizvoda. Moguće je da sve navedene okolnosti imaju značajne efekte na profitabilnost posmatranih i uporedivih aktivnosti i da zato zahtevaju usklađivanja. Kod drugih metoda, pouzdanost usklađivanja uticaće na pouzdanost analize. Potrebno je napomenuti da, iako dva

preduzeća posluju u istoj grani delatnosti, njihova profitabilnost se može razlikovati u zavisnosti od tržišnog učešća, konkurentske pozicije, itd.

2.73 Moglo bi se tvrditi da potencijalne nepreciznosti koje proizilaze iz gore navedenih faktora, mogu uticati na raspon principa van dohvata ruke. Korišćenje raspona može u određenoj meri ublažiti nivo nepreciznosti, ali se ne može koristiti u situacijama kada je dobit poreskog obveznika uvećana ili umanjena, usled dejstva faktora koji su specifični za tog obveznika. U tom slučaju, raspon neće moći da uključi iznose koji predstavljaju dobit nezavisnog lica koja su na sličan način pod uticajem jedinstvenog faktora. Korišćenje raspona, zbog ovih faktora, neće uvek rešiti navedene probleme (vidi diskusiju na temu raspona u kontekstu principa van dohvata ruke u paragrafima 3.55-3.66).

2.74 Metod transakcione neto marže može pružiti praktično rešenje problema, koji bi u drugim uslovima bili nerešivi, ako se pažljivo koristi uz adekvatna usklađivanja na osnovu prethodno navedenih razlika. Metod transakcione neto marže ne bi trebalo koristiti osim ako su indikatori neto dobiti utvrđeni uz pomoć nekontrolisane transakcije istog poreskog obveznika u uporedivim uslovima ili, kada se uporedive nekontrolisane transakcije odnose na nezavisno preduzeće, pri čemu se razlike između povezanih i nepovezanih preduzeća koje imaju znatan uticaj na indikatore neto dobiti, na adekvatan način uzimaju u obzir. Mnoge zemlje su zabrinute da ograničenja koja su uspostavljena za tradicionalne transakcione metode mogu biti zanemarene prilikom korišćenja metoda transakcione neto marže. Zato, kada razlike u karakteristikama uporedivih društava imaju značajan efekat na indikatore neto dobiti koji se koriste, nije preporučljivo da se primeni metoda transakcione neto marže bez usklađivanja tih razlika. Obim i pouzdanost usklađivanja utiće na relativnu pouzdanost analize zasnovane na metodu transakcione neto marže. Vidi diskusiju na temu usklađivanja na osnovu uporedivosti u paragrafima 3.47-3.54.

2.75 Drugi važan aspekt uporedivosti je konzistentnost u merenju. Indikatori neto dobiti moraju se meriti na konsistentan način kod povezanih i nepovezanih lica. Osim toga, mogu postojati razlike između preduzeća u tretmanu operativnih ili nekih drugih troškova koji utiču na neto dobit, kao što je amortizacija, rezerve i rezervisivanja ili nabavke koje bi trebalo uzeti u obzir da bi se postigla pouzdana uporedivost.

B.3.2 *Odabir indikatora neto dobiti*

2.76 Kod primene metoda transakcione neto marže, odabir najadekvatnijeg indikatora neto dobiti trebalo bi da bude u skladu sa smernicama iz paragrafa 2.2 i 2.8 u vezi sa odabirom metoda koji je u konkretnim okolnostima najadekvatniji. Trebalo bi uzeti u obzir odgovarajuće prednosti i nedostatke različitih indikatora; adekvatnost određenog indikatora neto dobiti shodno prirodi kontrolisane transakcije, određene posebno kroz funkcionalnu analizu; dostupnost pouzdanih informacija (naročito o nekontrolisanim uporedivim licima/transakcijama) koje su potrebne za primenu metoda transakcione neto marže koja se bazira na tim indikatorima; kao i nivo uporedivosti između kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija, uključujući i pouzdanost usklađivanja sprovedenih u cilju obezbeđenja uporedivosti, kada se primenjuje metod transakcione neto marže koji se bazira na tim indikatorima. Ovi faktori su u daljem tekstu analizirani u kontekstu utvrđivanja neto dobiti i odgovarajućih pondera.

B.3.3 *Utvrđivanje neto dobiti*

2.77 Po pravilu, samo one stavke koje se direktno ili indirektno odnose na kontrolisanu transakciju i koje su operativne prirode, trebalo bi uzeti u obzir pri utvrđivanju indikatora neto dobiti za svrhe primene metoda transakcione neto marže.

2.78 Troškovi i prihodi koji se ne odnose na kontrolisanu transakciju koja je predmet posmatranja trebalo bi da budu isključeni, ako značajno utiču na upoređivanje sa nekontrolisanom transakcijom. Odgovarajuća podela finansijskih podataka poreskog obveznika je neophodna kada se utvrđuje ili testira neto dobit koja je ostvarena iz kontrolisane transakcije (ili od transakcija koje su na odgovarajući način grupisane, u skladu sa smernicama iz paragrafa 3.9-3.12). Zato ne bi bilo prikladno primeniti metod transakcione neto marže na nivou celog preduzeća, ako je to preduzeće uključeno u široki spektar kontrolisanih transakcija koje ne mogu biti adekvatno upoređivane na agregatnom nivou, sa transakcijama nezavisnog preduzeća.

2.79 Slično tome, kada se analiziraju transakcije između nepovezanih lica, u meri u kojoj je to potrebno, dobit koja se pripisuje transakcijama koje nisu slične sa kontrolisanim transakcijama koje su predmet posmatranja, trebalo bi isključiti iz poređenja. Konačno, kada se koriste indikatori neto dobiti nezavisnog društva, dobit pripisana transakcijama

nezavisnog društva ne sme biti pod uticajem kontrolisanih transakcija tog društva (vidi paragraf 3.9-3.12 o evaluaciji posebnih i kombinovanih transakcija poreskog obveznika i paragraf 3.37 o korišćenju podataka trećeg lica koje ne učestvuju u transakciji).

2.80 Neposlovne stavke, kao što su prihodi i rashodi kamata i porez na dobit, trebalo bi isključiti iz utvrđivanja indikatora neto dobiti. Vanredne stavke koje se obično ne ponavljaju trebalo bi, takođe, isključiti. Ovo nije uvek slučaj, s obzirom na to da mogu postojati situacije gde bi bilo adekvatno uključiti ih, u zavisnosti od okolnosti slučaja i funkcija koje se sprovode i rizika koji se preuzimaju od strane testiranog društva. Čak i u slučaju kada se izuzetne i vanredne stavke ne uzimaju u obzir pri utvrđivanju indikatora neto dobiti, bilo bi korisno pregledati ih zbog toga što mogu pružiti vredne informacije potrebne za analizu uporedivosti (npr. time što prikazuju da testirana strana snosi određene rizike).

2.81 U slučajevima kod kojih postoji korelacija između uslova kreditiranja i prodajne cene, bilo bi adekvatno analizirati prihod od kamate u odnosu na obrtna sredstva, u okviru kalkulacije indikatora neto dobiti i/ili pristupiti usklađivanju obrtne imovine (vidi paragraf 3.47-3.54). Primer za to, bio bi slučaj kada veliki preprodavac ima koristi od dugih rokova plaćanja svojim dobavljačima i kratkih rokova naplate potraživanja od svojih kupaca, čime je moguće dobiti višak gotovine, koji za uzvrat omogućava odobravanje niže prodajne cene kupcima nego kada takvi pogodniji uslovi kreditiranja ne bi bili dostupni.

2.82 Da li bi dobitke i gubitke, na osnovu promene deviznog kursa, trebalo uključiti ili isključiti pri utvrđivanju indikatora neto dobiti, dilema je koja pokreće niz pitanja u vezi sa uporedivošću. Treba prvo ustanoviti da li su dobiti i gubici na osnovu promene deviznog kursa nastali u okviru procesa trgovanja (npr. dobitak ili gubitak na osnovu kursne razlike pri naplati potraživanja ili plaćanju duga) i da li je društvo koje se posmatra odgovorno za nastanak tih dobitaka/gubitaka ili nije. Nadalje, svaki hedžing posao usmeren na smanjenje izloženosti kursnom riziku u vezi sa potraživanjima i obavezama trebalo bi uzeti u obzir i tretirati na isti način pri utvrđivanju neto dobiti. Zapravo, ako se transakciona neto marža primeni na transakciju u kojoj kursni rizik snosi testirana strana, dobitke ili gubitke na kursnim razlikama trebalo bi uzeti u obzir na način konzistentan tom pristupu (bilo pri obračunavanju indikatora neto dobiti ili odvojeno).

2.83 Za finansijske aktivnosti kod kojih je davanje i primanje avansa deo redovnog poslovanja poreskog obveznika, bilo bi adekvatno uzeti u obzir efekte kamata pri utvrđivanju indikatora neto dobiti.

2.84 Poteškoće u u pogledu uporedivosti javljaju se kada je kod uporedivih društava računovodstveni tretman nekih stavki nejasan ili nije moguće precizno merenje ili vršenje korekcija (vidi paragraf 2.75). To je naročito slučaj kod troškova amortizacije, opcija na akcije i penzionih troškova. Odluka da li uključiti takve stavke, pri utvrđivanju indikatora neto dobiti za svrhe primene metoda transakcione neto marže, zavisice od merenja njihovog efekta na adekvatnost indikatora neto dobiti shodno okolnostima transakcije, kao i na pouzdanost poređenja (vidi paragraf 3.50).

2.85 Da li bi troškove započinjanja poslovne aktivnosti i troškove njihovog obustavljanja trebalo uzeti u obzir pri utvrđivanju indikatora neto dobiti zavisi od činjenica i okolnosti u vezi sa konkretnim slučajem i od toga da li bi se, u uporedivim uslovima, nezavisna lica dogovorila da strana u transakciji koja sprovodi određene funkcije snosi i troškove započinjanja poslovne aktivnosti i moguće troškove obustavljanja istih ili bi se ta lica dogovorila da deo ili ceo iznos troškova, bez dodatka marže, bude prefakturisan kupcima ili matičnom preduzeću ili bi se, pak, dogovorila da deo ili ceo iznos troškova, sa dodatkom određene marže, bude prefakturisan (npr. uključujući ih u obračun indikatora neto dobiti učesnika u transakciji koji sprovodi određene funkcije).

B.3.4 Merenje neto dobiti

2.86 Odabir imenioca trebalo bi da bude u skladu sa analizom uporedivosti (uključujući i funkcionalnu analizu) kontrolisane transakcije, a posebno bi trebalo da odražava alokaciju rizika između učesnika u transakciji (pod uslovom da je alokacija rizika u skladu sa principom van dohvata ruke, vidi paragrafe 1.47-1.50). Tako aktivnosti koje zahtevaju velike investicije, kao što je na primer proizvodnja, mogu uključivati veliki investicioni rizik, čak i u slučajevima kada je operativni rizik (kao što je tržišni rizik ili rizik povezan sa držanjem zaliha) ograničen. Kada se metod transakcione neto dobiti primeni na takav slučaj, rizik u vezi sa investicijama odražava se na indikatore neto dobiti, ako se kao indikator koristi prinos na investicije (npr. prinos na angažovana sredstava ili prinos na uloženi kapital). Moguće je da bi takav indikator trebalo korigovati (ili odabrati drugi indikator neto dobiti) u zavisnosti od toga koji od učesnika kontrolisane transakcije snosi rizik, kao i u zavisnosti od stepena razlike u pogledu rizika koji se povezuju sa kontrolisanom transakcijom poreskog obveznika i rizika povezanih sa uporedivim transakcijama.

2.87 Imenilac bi trebalo da bude zasnovan na relevantnim pokazateljima vrednosti funkcija koje vrše testirana društva u transakciji koja se posmatra, uzimajući u obzir korišćena sredstva i preuzete rizike. Obično, a u zavisnosti od činjenica i okolnosti povezanih sa konkretnim slučajem, troškovi prodaje ili distributivni troškovi mogu biti adekvatan osnov kod distributivnih aktivnosti, ukupni ili operativni troškovi mogu biti adekvatan osnov kod uslužnih i proizvodnih aktivnosti, ali ako je reč o kapitalno intenzivnim aktivnostima, kao što su određeni vidovi proizvodnje, adekvatnu osnovu predstavlja poslovna imovina. Druge osnove mogu takođe biti adekvatne u zavisnosti od okolnosti slučaja.

2.88 Imenilac mora biti nezavisan u odnosu na kontrolisanu transakciju, jer u suprotnom ne bi postojao objektivni polazni osnov. Na primer, kada se analizira transakcija koja se sastoji od kupovine dobara od strane distributera od svog povezanog lica, a za dalju prodaju nepovezanim licu, ne može se meriti indikator neto dobiti na osnovu troškova nabavne cene prodate robe, zato što su ti troškovi kontrolisani, pa se za njih vrši analiza usklađenosti sa principom van dohvata ruke. Slično tome, za kontrolisanu transakciju koja se sastoji od pružanja usluga povezanom licu, ne može se vršiti utvrđivanje indikatora neto dobiti na osnovu prihoda od pružanja tih usluga, zato što su to kontrolisane transakcije za koje se vrši testiranje usklađenosti sa principom van dohvata ruke. Kada je imenilac pod značajnim uticajem troškova kontrolisanih transakcija koje nisu predmet testiranja (kao što su na primer troškovi sedišta firme, troškovi iznajmljivanja ili naknade za autorska prava plaćena povezanom licu), potrebno je voditi računa o tome da gore navedene transakcije ne promene značajno analizu, a posebno da budu u skladu sa principom van dohvata ruke.

2.89 Imenilac bi trebalo da bude takav da može da se meri na pouzdan i konzistentan način, na nivou kontrolisane transakcije poreskog obveznika. Pored toga, adekvatna osnova je ona koju je moguće izmeriti na pouzdan i adekvatan način na nivou uporedivih nekontrolisanih transakcija. Ovo u praksi ograničava korišćenje određenih indikatora, kao što je navedeno u paragrafu 2.99 u nastavku. Takođe, alokacija indirektnih troškova poreskog obveznika u vezi sa transakcijom koja je predmet posmatranja, trebalo bi da bude adekvatna i konzistentna i u vremenskoj dimenziji.

B.3.4.1 Slučajevi kada se neto dobit meri u odnosu na prodaju

2.90 Indikator neto dobiti u formi iznosa neto dobiti podeljenog sa prihodom od prodaje dobara ili usluga tj. neto marža, često se koristi za utvrđivanje cene, po principu van dohvata ruke, u transakcijama koje se odnose na nabavku od povezanih lica za svrhe preprodaje nepovezanim kupcima. U takvim slučajevima, iznosi prihoda od prodaje trebalo bi da se odnose na preprodaju proizvoda kupljenih u kontrolisanoj transakciji koja je predmet posmatranja. Prihod od prodaje koji je ostvaren od nekontrolisanih aktivnosti (kupovina od nepovezanih lica za preprodaju nepovezanim licima) ne bi trebalo da bude uključen u određivanje ili testiranje naknade na osnovu kontrolisane transakcije, osim ako su nekontrolisane transakcije takve da ne utiču bitno na poređenje ili ako su kontrolisana i nekontrolisana transakcija tako povezane da se ne mogu analizirati odvojeno. Jedan primer ove druge situacije može biti nekontrolisana transakcija koja se odnosi na postprodajne usluge ili na prodaju rezervnih delova od strane distributera, nezavisnom licu, krajnjem kupcu, kada su te transakcije blisko povezane sa kontrolisanom transakcijom koja se odnosi na nabavku koju distributer vrši, kako bi obezbedio dobra/usluge koje će preprodati nezavisnom licu, krajnjem kupcu (npr. zato što se pružanje usluga sprovodi uz upotrebu prava ili drugih oblika imovine, koja je ustupljena sporazumom o distribuciji).

2.91 Pitanje koje se postavlja, u slučajevima poređenja indikatora neto dobiti i prodaje, je kako uzeti u obzir rabate i popuste koje poreski obveznik ili uporedivo društvo mogu odobriti kupcima. U zavisnosti od računovodstvenog standarda, rabati i popusti se mogu tretirati kao smanjenje prihoda od prodaje ili kao trošak. Slične poteškoće mogu se javiti u vezi sa gubicima ili dobitima od kursnih razlika. Kada te stavke značajno utiču na poređenje, ključno je uporediti slično sa sličnim i pratiti iste računovodstvene principe kod poreskog obveznika i kod uporedivog društva.

B.3.4.2 Slučajevi kada se neto dobit meri u odnosu na troškove

2.92 Indikatore koji se baziraju na troškovima trebalo bi koristiti samo u slučajevima kada troškovi predstavljaju relevantan indikator vrednosti obavljenih funkcija, korišćenih sredstava i preuzetih rizika od strane testiranog lica. Dodatno, odluka o tome koje troškove uključiti u troškovnu osnovu, proizlazi iz pažljivog pregleda činjenica i okolnosti određenog slučaja. Kada se indikator neto dobiti stavlja u odnos sa troškovima, samo oni troškovi koji se direktno ili indirektno odnose na kontrolisane

transakcije koje su predmet posmatranja trebalo bi uzeti u obzir (ili transakcije koje su obuhvaćene u okviru principa iz paragrafa 3.9-3.12). Shodno tome, određeni nivo raščlanjivanja bilansa poreskog obveznika potreban je da bi se isključili iz imenioca troškovi koji se odnose na druge aktivnosti ili transakcije koji značajno utiču na uporedivost sa nekontrolisanom transakcijom. Štaviše, samo oni troškovi koji su operativne prirode trebalo bi da budu uključeni u imenilac. Diskusija u paragrafima 2.80-2.85 se takođe odnosi i na troškove kao imenioca.

2.93 U primeni metoda transakcione neto marže koja se bazira na troškovima, često se koriste ukupni troškovi, uključujući sve direktne i indirektne troškove koji se mogu pripisati aktivnosti ili transakciji, zajedno sa odgovarajućom alokacijom opštih troškova poslovanja. Postavlja se pitanje da li je i do koje mere prihvatljivo, prema principu van dohvata ruke, tretirati značajan deo troškova kao opšte troškove kojima se ne može pripisati profitno dejstvo (tj. troškovi koji su potencijalno isključeni iz imenioca pokazatelja neto dobiti). Ovo zavisi od toga u kojoj meri će nezavisno društvo u uporedivim uslovima pristati da ne ostvari maržu na deo troškova koje ostvari. Odgovor ne bi trebalo da se bazira na klasifikaciji troškova kao „internih“ ili „eksternih“, već pre na analizi uporedivosti uključujući i funkcionalnu analizu. Vidi paragraf 7.36.

2.94 Kada je tretman troškova kao protočnih u skladu sa principom van dohvata ruke, postavlja se pitanje posledica na uporedivost i na utvrđivanje raspona principa van dohvata ruke. Zato što je neophodno porediti slične sa sličnim, ako se usputni troškovi isključe iz imenioca indikatora neto dobiti poreskog obveznika, iste te vrste troškove bi trebalo takođe isključiti iz imenioca indikatora neto dobiti uporedivog lica/transakcije. Problemi oko uporedivosti se mogu praktično javiti kada je ograničen pristup informacijama u vezi sa troškovima uporedivih društava.

2.95 U zavisnosti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja, kao osnova za poređenje se mogu koristiti stvarno nastali troškovi, kao i standardni i planski troškovi. Problem sa korišćenjem stvarnih troškova se ogleda u tome što testirana strana nema nikakav podsticaj da pažljivo prati troškove. U dogovorima između nezavisnih društava nije retko da je ušteda troškova uključena u metod naknade. Može se desiti da su kod ugovora o proizvodnji između nezavisnih lica cene određene na osnovu standardnih troškova, i da bilo koje povećanje ili smanjenje stvarnih troškova u poređenju sa standardnim budu pripisani proizvođaču. Kada oni odslikavaju aranžmane između nezavisnih lica, slični mehanizmi se mogu uzeti u obzir pri primeni metoda transakcione neto dobiti bazirane na

troškovima. Vidi paragraf 2.52 za diskusiju na istu temu u vezi sa metodom cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu.

2.96 Korišćenje planskih troškova može dovesti do brojnih poteškoća kada postoje velike razlike između stvarnih i planskih troškova. Nezavisna društva uglavnom ne određuju cene na osnovu planskih troškova bez utvrđivanja faktora koje bi trebalo uzeti u obzir pri izradi plana, kao i bez uzimanja u obzir odnosa između planskih i stvarnih troškova u prethodnim godinama i bez utvrđivanja načina tretiranja nepredviđenih okolnosti.

B. 3.4.3 Slučajevi kada se dobit meri u odnosu na imovinu

2.97 Prinos na imovinu (ili na kapital) može biti adekvatna osnova u slučajevima gde je imovina (pre nego troškovi ili prihodi od prodaje) bolji indikator vrednosti dodate od strane testiranog lica, npr. kod određenih proizvodnih ili drugih aktivnosti koji zahtevaju veliko angažovanje sredstava i kod kapitalno-intenzivnih finansijskih aktivnosti. U slučajevima kada se indikator neto dobiti meri u odnosu na imovinu, kao osnov za poređenje trebalo bi koristiti samo poslovnu imovinu. Poslovna imovina obuhvata materijalna osnovna sredstva, uključujući i zemljište i građevinske objekte, postrojenja i opremu, poslovnu nematerijalnu imovinu koja se koristi u poslovanju, kao što su patenti i *know-how*, i obrtna sredstva kao što su zalihe i potraživanja od kupaca (umanjena za obaveze prema dobavljačima). Plasmani i gotovina se generalno ne smatraju poslovnom imovinom, osim u finansijskom sektoru.

2.98 U slučaju kada se neto dobit meri u odnosu na imovinu, postavlja se pitanje kako vrednovati tu imovinu, npr. po knjigovodstvenoj ili po tržišnoj vrednosti. Korišćenjem knjigovodstvene vrednosti moguće je narušiti uporedivost, npr. između onih preduzeća koja su amortizovala svoja sredstva i onih koja imaju novija sredstva čije je amortizovanje u toku, između preduzeća koja su materijalna sredstva stekla nabavkom i preduzeća koja koriste sredstva koja su sama napravila. Korišćenjem tržišne cene mogao bi se ublažiti ovaj problem, mada to može da dovede i do pitanja pouzdanosti, naročito kada je vrednovanje imovine nepouzdanost, pri čemu se vrednovanje može ispostaviti kao skupo i opterećujuće, posebno u slučaju kada je reč o nematerijalnoj imovini. U zavisnosti od činjenica i okolnosti slučaja moguće je izvršiti određene korekcije kako bi se unapredila pouzdanost komparacije. Izbor, između knjigovodstvene vrednosti, prilagođene knjigovodstvene vrednosti, tržišne vrednosti i ostalih mogućih opcija na raspolaganju, trebalo bi da bude napravljena sa ciljem da se pronađe najpouzdanija mera, uzimajući u obzir veličinu i

kompleksnost transakcija i troškova, kao i druga opterećenja koja nastaju, vidi Glavu III, Deo C.

B. 3.4.4 Drugi mogući indikatori neto dobiti

2.99 Drugi mogući indikatori neto dobiti mogu biti adekvatni u zavisnosti od činjenica i okolnosti transakcije. Na primer, u zavisnosti od delatnosti i razmatrane kontrolisane transakcije može koristiti ako se pogledaju drugi imenioci gde nezavisni podaci postoje, kao što su: površina prostora koji zauzimaju maloprodajni objekti, težina transportovanih proizvodi, broj zaposlenih, vreme, udaljenost, itd. Iako ne postoji razlog da se ove potencijalne osnove za poređenje odbace ako predstavljaju razuman indikator vrednosti dodate kontrolisanoj transakciji od strane testiranog lica, te osnove bi trebalo koristiti samo kada je moguće dobiti pouzdane, uporedive informacije kojima bi se potkrepila primena metoda sa takvim indikatorom neto dobiti.

B. 3.5 „Berry“ pokazatelj

2.100 „Berry“ pokazatelj se definiše kao odnos bruto dobiti i operativnih troškova. Kamata i ostali posebni prihodi uglavnom su isključeni iz utvrđivanja bruto dobiti, amortizacija se može, ali ne mora uključiti u operativne troškove, što će posebno zavisiti od mogućih nepreciznosti do koje ona može dovesti u smislu vrednovanja i uporedivosti.

2.101 Odabir adekvatnih finansijskih pokazatelja zavisi od činjenica i okolnosti slučaja (vidi paragraf 2.76). postoji zabrinutost da se „Berry“ pokazatelj nekad koristi u slučajevima kada to nije adekvatno, bez opreza koji je neophodan pri selekciji i određivanju bilo kojeg metoda transfernih cena ili finansijskih indikatora (vidi paragraf 2.92, generalno u vezi sa upotrebom indikatora zasnovanih na troškovima). Čest problem, pri određivanju „Berry“ pokazatelja je da su oni prilično osetljivi u odnosu na klasifikaciju troškova na operativne i ostale, što može dovesti do problema uporedivosti. Pored toga, pitanja koja su pokrenuta u prethodnim paragrafima 2.93-2.94, u odnosu na protočne troškove, podjednako se javljaju i u primeni „Berry“ pokazatelja. Da bi „Berry“ pokazatelj bio adekvatan za testiranje naknade u kontrolisanoj transakciji (na primer, u distribuciji proizvoda), neophodno je da:

- vrednost izvršenih funkcija u kontrolisanoj transakciji (imajući u vidu korišćena sredstava i preuzete rizike) bude proporcionalna operativnim troškovima;

- vrednost izvršenih funkcija u kontrolisanoj transakciji (imajući u vidu korišćena sredstava i preuzete rizike) nije pod značajnim uticajem vrednosti distribuiranih proizvoda tj. nije proporcionalna prihodima od prodaje;
- poreski obveznik u kontrolisanoj transakciji ne obavlja nikakvu drugu značajnu funkciju (npr. proizvodnu funkciju) za koju bi mogao ostvariti pravo na naknadu, korišćenjem drugog metoda ili finansijskog indikatora.

2.102 „Berry“ pokazatelj može koristiti kod posredničkih aktivnosti u kojima poreski obveznik kupuje robu od povezanih preduzeća i prodaje je ostalim povezanim preduzećima. U takvim slučajevima, metod preprodajne cene ne može da se primeni, s obzirom da ne postoji nekontrolisana prodaja, a ne može da se primeni ni metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, koji ne bi bio adekvatan za primenu, jer nabavna cena prodate robe potiče iz kontrolisane transakcije (nabavke). Nasuprot tome, operativni troškovi u slučaju posrednika, mogu da budu u dobroj meri nezavisni od formiranja transfernih cena, osim ako značajno nisu pod uticajem troškova iz kontrolisane transakcije. Takvi troškovi su npr: troškovi sedišta preduzeća, zakupa ili autorske naknade plaćene povezanom preduzeću, tako da, u zavisnosti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja, „Berry“ pokazatelj može biti odgovarajući indikator, u skladu sa prethodno navedenim komentarima.

B. 3.6 Druge smernice

2.103 Iako upotreba podataka koji se odnose na treća lica koja nisu uključena u transakciju nije specifična za metod transakcione neto dobiti, pitanje upotrebe ovih podataka u praksi češće predstavlja problem prilikom primene ovog metoda, zbog velikog oslanjanja na eksterna uporediva društva/transakcije. Problem nastaje zato što često nema dovoljno javno dostupnih podataka koji bi omogućili utvrđivanje indikatora neto dobiti trećih lica na nivou transakcije. Zbog toga je neophodno da postoji dovoljan stepen uporedivosti između kontrolisane transakcije i uporedivih nekontrolisanih transakcija. S obzirom da su često jedini dostupni podaci za treća lica opšti podaci na nivou preduzeća, funkcije koju obavlja treća strana u svom ukupnom poslovanju, moraju biti usklađene sa onim funkcijama koje obavljaju testirana lica u vezi sa svojim kontrolisanim transakcijama, kako bi se omogućilo korišćenje podataka u vezi sa trećim licima za utvrđivanje principa van dohvata ruke kod testiranih lica. Opšti cilj je da se utvrdi nivo segmentacije koja obezbeđuje pouzdana uporediva

društva/transakcije u odnosu na koje će se porediti kontrolisane transakcije, na osnovu činjenica i okolnosti konkretnog slučaja. U slučaju da je nemoguće u praksi ostvariti transakcioni nivo analize, koji predstavlja ideal definisan ovim smernicama, ipak je važno da se pronađu najpouzdanija uporediva društva/transakcije (kao što je navedeno u paragrafu 3.2) kroz odgovarajuća prilagođavanja na osnovu dostupnih dokaza.

2.104 Posebno vidi paragrafe 3.18-3.19 za smernice u vezi sa testiranim stranama, paragrafe 3.55-3.66 za smernice o rasponu principa van dohvata ruke i paragrafe 3.75-3.79 za smernice o višegodišnjim podacima.

B. 4 *Primeri primene metoda transakcione neto marže*

2.105 Primer primene metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu opisan u paragrafu 2.53 ilustruje potrebu usklađivanja bruto marže koja se ostvaruje iz transakcija, kako bi se postigla konzistentna i pouzdana uporedivost. Takva prilagođavanja mogu se izvršiti lako kada se relevantni podaci o troškovima spremni za analizu. Kada su prilagođavanja potrebna, a nije moguće identifikovati određene troškove za koje su neophodna prilagođavanja moguće je identifikovati neto dobit koja se ostvaruje na osnovu ovih transakcija i tako obezbediti da se koriste dosledna merila. Na primer, ako se opšti i administrativni troškovi i troškovi nadzora tretiraju kao deo nabavne cene prodate robe nezavisnih preduzeća X, Y i Z, ne mogu identifikovati za svrhe vršenja prilagođavanja marže u cilju pravilne primene metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu, može biti neophodno da se ispituju indikatori neto dobiti, u odsustvu drugih pouzdanih mogućnosti za poređenje.

2.106 Sličan pristup može biti neophodan u situacijama kada postoje razlike u funkcijama koje vrše lica koja su predmet poređenja. Pretpostavimo da su činjenice iste kao u primeru opisanom u paragrafu 2.38, osim u pogledu toga da dodatne funkcije tehničke pomoći obavljaju uporediva nezavisna lica, a ne povezana preduzeća i da su ti troškovi iskazani u okviru nabavne cene prodate robe, ali se ne mogu posebno identifikovati. Zbog razlike u proizvodima i tržištu možda nemoguće je pronaći uporedivu nekontrolisanu cenu, a primena metoda preprodajne cene bila bi nepouzdana, jer bi bruto marže nezavisnih preduzeća trebalo da budu veće od marži povezanih preduzeća, kako bi obuhvatile dodatne funkcije koje nezavisna preduzeća vrše, tj. kako bi se uzeli u obzir i dodatni troškovi nezavisnog preduzeća koji nastaju s tim u vezi. U ovom primeru bilo bi pouzdanije ispitati neto maržu kako bi se procenila razlika u

transfernim cenama, koja bi odrazila razliku u funkcijama. Pri korišćenju neto marži u tom slučaju, mora se uzeti u obzir uporedivost, jer ovaj pristup može biti nepouzdan ukoliko postoje značajni uticaji dodatnih funkcija ili tržišnih razlika na neto maržu.

2.107 Činjenice su iste kao one opisane u paragrafu 2.36. Međutim, iznos troškova distributera A, na osnovu garancija nemoguće je utvrditi sa sigurnošću, tako da nije moguće pouzdano izvršiti usklađivanje bruto marže A, kako bi bruto marža bila uporediva sa bruto maržom B. Međutim, ako nema drugih značajnih razlika u funkcijama između lica A i B, a neto dobit, u odnosu na prihod od prodaje lica A je poznata, moguće je na lice B primeniti metod transakcione neto marže poređenjem neto dobiti prema prihodu od prodaje lica A, sa odnosom koji je neto maržom izračunat na istoj osnovi, za lice B.

C. Metod podele transakcione dobiti

C.1 Načelno

2.108 Metod podele transakcione dobiti predstavlja pokušaj da se eliminiše efekat na profit koji u kontrolisanoj transakciji nastaje usled stvorenih ili nametnutih uslova (ili u kontrolisanim transakcijama podobnim da se prikažu u agregatnoj formi, prema načelima iz paragrafa 3.9-3.12), tako što se utvrđuje raspodela dobiti koju bi nepovezana lica očekivala da će ostvariti od upuštanja u transakciju ili transakcije. Metod podele transakcione dobiti prvo identifikuje dobit iz kontrolisane transakcije u koju su se povezana lica upustila, koju bi trebalo raspodeliti između tih lica ("kombinovana dobit"). Isto važi i kada preduzeće ostvaruje gubitke umesto dobiti. Vidi paragrafe 2.124-2.131 za diskusiju o tome kako se utvrđuje dobit koju treba podeliti. Ovaj metod zatim raspodeljuje tu kombinovanu dobit između povezanih lica, na ekonomski utemeljenoj osnovi, koja je približna raspodeli dobiti koja bi bila očekivana i dogovorena u aranžmanu koji se odvija u skladu sa principom van dohvata ruke. Vidi paragrafe 2.132-2.145 za diskusiju u vezi sa podelom kombinovane dobiti.

C.2 Prednosti i nedostaci

2.109 Glavna prednost metoda podele transakcione dobiti je to što ona pruža rešenje za visoko integrisane poslovne aktivnosti, za koje jednostrani metodi ne bi bili prikladni., Videti, na primer, diskusiju o prikladnosti i

primeni metoda podele transakcione dobiti na globalnu trgovinu finansijskim instrumentima između povezanih lica u Delu III, Sekciji C, *Izveštaja o pripisivanju dobiti stalnoj poslovnoj jedinici*.² Metod podele transakcione dobiti može biti najprikladniji metod i u slučajevima kada obe stranke iz transakcije imaju jedinstvene i vredne doprinose (na primer, unos jedinstvene nematerijalne imovine) transakciji, zato što u takvom slučaju nepovezana lica mogu želeti da podele dobit na osnovu transakcije, proporcionalno svojim doprinosima, pa bi dvostrani metod u takvim okolnostima mogao biti prikladniji od jednostranog. Povrh toga, u prisustvu jedinstvenih i vrednih doprinosa, pouzdane uporedive informacije mogle bi biti nedovoljne za primenu drugog metoda. Sa druge strane, metod podele transakcione dobiti obično ne bi bio korišćen u slučajevima kada jedna stranka iz transakcije vrši samo jednostavne funkcije i ne pravi nikakve značajne i jedinstvene doprinose (na primer ugovorni proizvođač ili ugovorena uslužna aktivnost u relevantnim okolnostima), pošto u tom slučaju metod podele transakcione dobiti po pravilu ne bi bio odgovarajući u pogledu funkcionalne analize te stranke. Vidi paragrafe 3.38-3.39 za diskusiju u vezi sa nedostatkom dostupnih uporedivih transakcija/lica.

2.110 Kada su uporedivi podaci dostupni, oni mogu biti relevantni u analizi podele dobiti kako bi se potvrdilo da je raspodela dobiti bila u skladu sa raspodelom koja bi bila postignuta između nepovezanih lica, pod uporedivim okolnostima. Uporedivi podaci, mogu biti relevantni i u analizi podele dobiti kako bi se utvrdila vrednost doprinosa transakciji svakog povezanog lica. Pretpostavka je, zapravo, da će nepovezana lica podeliti dobit iz transakcije srazmerno njihovim doprinosima u stvaranju te dobiti. S druge strane, podaci sa eksternih tržišta koji su uzeti u obzir u procenjivanju doprinosa svakog povezanog lica kontrolisanoj transakciji, manje su povezani sa tim transakcijama nego što je to slučaj sa drugim dostupnim metodama.

2.111 Međutim, u tim slučajevima gde više ne postoje direktni dokazi o načinu raspodele dobiti u uporedivim transakcijama između nepovezanih lica u uporedivim okolnostima, alokacija dobiti može se zasnovati na raspodeli funkcija (uzimajući u obzir i korišćena sredstva i preuzete rizike) između samih povezanih lica.

² Vidi *Izveštaj o pripisivanju dobiti stalnoj poslovnoj jedinici* odobrenom od strane Komiteta za fiskalna pitanja 24.6.2008. i od strane Saveta za publikacije 17.7.2008. i odobreno verziji *Izveštaja o pripisivanju dobiti stalnoj poslovnoj jedinici* iz 2010., odobreno od strane Komiteta za fiskalna pitanja 22.6.2010. i Saveta za publikacije 22.7.2010.

2.112 Još jedna prednost metoda podele transakcione dobiti je ta što on nudi fleksibilnost, time što uzima u obzir specifične, možda i jedinstvene, činjenice i okolnosti povezanih lica koje nisu prisutne kod nepovezanih lica, a pri tom i dalje odražavajući pristup van dohvata ruke, u meri, u kojoj se primenom ovog metoda odražava ono, što bi nepovezano lice razumno preduzelo da se suočilo sa istim okolnostima.

2.113 Dodatna prednost metoda podele transakcione dobiti je u tome što je manje verovatno da će bilo koja stranka iz kontrolisane transakcije završiti sa ekstremnim i malo verovatnim poslovnim rezultatom, budući da su obe stranke iz transakcije predmet analize. Ovaj aspekt konkretno bi mogao da bude značajan prilikom analiziranja doprinosa stranaka u vezi sa nematerijalnom imovinom koja je uključena u kontrolisanu transakciju. Ovakav, dvostran pristup može se koristiti i da se utvrdi raspodela dobiti koja proizlazi iz ekonomije obima ili druge solidarne efikasnosti, koja bi zadovoljila i poreskog obveznika i poresku upravu.

2.114 Nedostatak metoda podele transakcione dobiti se odnosi na poteškoće u njegovoj primeni. Na prvi pogled, metod podele transakcione dobiti se može činiti pristupačnim, kako za poreskog obveznika tako i za poresku upravu, zato što teži manjem oslanjanju na informacije vezane za nepovezana lica. Međutim, povezana lica i poreske administracije podjednako, mogu imati poteškoća sa pristupom informacijama inostranih povezanih lica. Dodatno, može biti teško da se izmeri kombinovani prihod i troškovi za sva povezana lica koja učestvuju u kontrolisanoj transakciji, što bi zahtevalo vođenje poslovnih knjiga i evidencija na zajedničkoj osnovi i prilagođavanje računovodstvenih praksi i valuta. Nadalje, kada se metod podele transakcione dobiti primeni na poslovnu dobit, može biti teško identifikovati odgovarajuće poslovne troškove povezane sa transakcijom, i alocirati ih na posmatranu transakciju i druge aktivnosti povezanih lica.

C. 3 Uputstvo za primenu

C. 3.1 Načelno

2.115 Cilj oveih smernica nije da budu iscrpan katalog načina primene metoda podele transakcione dobiti. Primena ovog metoda zavisiće od okolnosti konkretnog slučaja i dostupnih informacija, ali bi glavni cilj trebalo da bude da se raspodela dobiti izvrši najpribližnije moguće raspodeli dobiti kakvu bi ostvarila društva koja nemaju status povezanih lica.

2.116 U okviru metoda podele transakcione dobiti, kombinovana dobit trebalo bi da bude raspodeljena između povezanih društava na ekonomski opravdanoj osnovi, koja je približna podeli dobiti koja bi bila ostvarena i koja bi bila sadržana u aranžmanu uspostavljenom u skladu sa principom van dohvata ruke. U načelu, utvrđivanje kombinovane dobiti koja treba da se deli, kao i faktora podele, trebalo bi:

- da bude konzistentno sa funkcionalnom analizom kontrolisanih transakcija koje se ispituju, a naročito da odražavaju preraspodelu rizika između povezanih lica,
- da bude konzistentno utvrđivanju kombinovane dobiti koja treba da se deli, i faktorima podele dobiti, koji bi bili ugovoreni između nepovezanih lica,
- da bude konzistentno vrsti pristupa raspodeli dobiti (npr. analiza doprinosa, rezidualna analiza ili druge; *ex ante* ili *ex post* pristup, što je razrađeno u paragrafima 2.118-2.145 u nastavku),
- da bude podobno za merenje na pouzdan način.

2.117 Dodatno:

- ako se metod podele transakcione dobiti koristi za određivanje transfernih cena u kontrolisanim transakcijama (*ex ante* pristup), trebalo bi svakako očekivati da su vreme trajanja aranžmana i kriterijumi ili ključevi za alokaciju, ugovoreni pre transakcije,
- lice koje primenjuje metod podele transakcione dobiti (poreski obveznik ili poreska uprava) trebalo bi da bude spremno da obrazloži zašto smatra da je taj metod najpodesniji, shodno okolnostima konkretnog slučaja, lice bi trebalo i da obrazloži način na koji je metod implementiran, a naročito kriterijume ili ključeve za alokaciju, koji su korišćeni za raspodelu kombinovane dobiti,
- utvrđivanje kombinovane dobiti koja će se podeliti i faktora podele trebalo bi vršiti na konzistentnoj osnovi, za vreme trajanja datog aranžmana, uključujući i godine kada je ostvaren gubitak, osim ako bi nepovezana lica, u uporedivim okolnostima, ugovorila drugačije i ako bi obrazloženje za korišćenje drugačijih kriterijuma ili ključeva za alokaciju bilo dokumentovano ili ako bi okolnosti konkretnog slučaja opravdale izmenu ugovorenog aranžmana između nepovezanih lica.

C. 3.2 *Različiti pristupi podeli dobiti*

2.118 Postoji nekoliko pristupa za procenu podele dobiti, koji su zasnovani na projektovanoj ili ostvarenoj dobiti koje, po potrebi, nezavisna društva mogu ugovoriti. Dva takva pristupa analizirana su u paragrafima koji slede (za analizu doprinosa i rezidualnu analizu). Ove analize nisu iscrpne ili međusobno isključive.

C. 3.2.1 Analiza doprinosa

2.119 U okviru analize doprinosa kombinovana dobit, koja se sastoji od ukupne dobiti iz kontrolisanih transakcija koje se ispituju, trebalo bi da bude podeljena između povezanih društava, tako da u razumnoj meri odražava raspodelu dobiti koja bi se mogla očekivati između nepovezanih lica u uporedivim transakcijama. Ova podela mogla bi biti potkrepljena podacima u uporedivim transakcijama/licima, kada su ti podaci dostupni. U odsustvu tih podataka, raspodela se često zasniva na relativnoj vrednosti funkcija koje obavlja svako od povezanih društava koje učestvuju u kontrolisanim transakcijama, imajući u vidu imovinu koju koriste, kao i preuzete rizike. U slučajevima kada se relativna vrednost doprinosa može meriti direktno, nije neophodno procenjivanje stvarne tržišne vrednosti doprinosa svakog učesnika.

2.120 Utvrđivanje relativne vrednosti doprinosa svakog povezanog društva kontrolisanoj transakciji može biti teško i pristup tome će često zavisiti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja. Utvrđivanje relativne vrednosti tih doprinosa može biti učinjeno poređenjem prirode i stepena različitih vrsta doprinosa od strane svakog društva (na primer: pružanje usluga, nastali troškovi razvoja, investirani kapital) i dodeljivanjem procenta na osnovu relativnog poređenja i eksternih tržišnih podataka. Vidi paragrafe 2.132-2.145 za diskusiju o tome kako podeliti kombinovanu dobit.

C. 3.2.2 Rezidualna analiza³

2.121 Rezidualnom analizom podela kombinovane dobiti iz kontrolisanih transakcija koje se ispituju se vrši u dve faze. U prvoj fazi, svaki učesnik dobija naknadu utvrđenu u skladu sa principom van dohvata ruke

³ Primer koji ilustruje primenu rezidualne podele dobiti se nalazi u Aneksu II Glave II.

za svoje neunikatne doprinose kontrolisanim transakcijama u kojima učestvuje. Ova naknada se obično utvrđuje primenom jedne od tradicionalnih transakcionih metoda ili metoda transakcione neto marže, dovodenjem u vezu sa naknadom iz uporedivih transakcija između nezavisnih društava. Tako se, u načelu, ne bi uzimao u obzir prinos koji bi bio ostvaren na osnovu jedinstvenog i vrednog doprinosa učesnika. U drugoj fazi, bilo koja rezidualna dobit (ili gubitak) koja je preostala posle podele u prvoj fazi, biće alocirana između učesnika transakcije na osnovu analize činjenica i okolnosti, sledeći uputstvo opisano u paragrafima 2.132-2.145, za podelu kombinovane dobiti.

2.122 Cilj alternativnog pristupa primeni rezidualne analize mogao bi biti imitiranje ishoda pogađanja cene između nepovezanih društava na slobodnom tržištu. U ovom kontekstu, u prvoj fazi, početna naknada svakom učesniku korespondirala bi najnižoj ceni koju bi nezavisni prodavac razumno prihvatio pod datim okolnostima i najviša cena koju bi nezavisni kupac razumno bio voljan da plati. Razlika između ove dve cifre dovodi do nastanka rezidualne dobiti, oko koje bi se nezavisna društva pogađala. U drugoj fazi, rezidualnom analizom može se izvršiti podela ove dobiti, na osnovu analize svih faktora relevantnih za povezana društva, pri čemu bi ta podela trebalo da odražava podelu razlike između prodavčeve minimalne cene i kupčeve maksimalne cene, između nezavisnih društava.

2.123 U nekim slučajevima analiza može biti sprovedena, kao deo podele rezidualne dobiti ili kao metod podele dobiti na svoj način, uzimajući u obzir diskontovani novčani tok učesnika u kontrolisanoj transakciji u očekivanom periodu trajanja posla. Jedna od situacija u kojoj ovaj metod može biti efektivan je ona u kojoj dolazi do pokretanja posla, kada se izrađuju projekcije novčanog toka kao deo procene izvodljivosti projekta, a kapitalne investicije i prihodi od prodaje mogu biti procenjeni sa razumnim stepenom tačnosti. Međutim, pouzdanost ovakvog pristupa zavisice od korišćenja odgovarajuće diskontne stope, koja bi trebalo da se zasniva na tržišnim merilima. Imajući ovo u vidu, treba napomenuti da premije za rizik koje se koriste za diskontovanje na nivou čitave delatnosti, ne prave razliku između pojedinih kompanija i još manje pojedinih segmenata poslovanja, a i procene relativnog vremena ostvarenja prihoda može biti problematično. Ovakav pristup bi zato zahtevao dozu opreznosti i trebao bi biti dopunjen, kada je to moguće, informacijama proisteklim primenom drugih metoda.

C.3.3 Utvrđivanje kombinovane dobiti koja je predmet podele

2.124 Kombinovana dobit koja se raspodeljuje primenom metoda podele transakcione dobiti je dobit povezanih društava iz kontrolisanih transakcija između povezanih društava. Kombinovana dobit koja se deli isključivo je ona dobit koja proistekne iz kontrolisane transakcije(a) koja se ispituje. U utvrđivanju ove dobiti, najvažnije je da se prvo identifikuju relevantne transakcije na koje se odnosi podela transakcione dobiti. Važno je, takođe, da se identifikuje stepen agregiranja, vidi paragrafe 3.9-3.12. Kada poreski obveznik ima kontrolisane transakcije sa više povezanih društava, takođe je neophodno identifikovati strane u tim transakcijama i dobit koju bi trebalo podeliti između njih.

2.125 U cilju utvrđivanja kombinovane dobiti koja će se deliti, bilansi strana učesnika transakcije na koju se primenjuje metoda podele transakcione dobiti trebalo bi da budu sastavljeni na jedinstvenoj osnovi, u smislu računovodstvene prakse i valute, a zatim kombinovani. Zbog toga što računovodstveni standardi mogu značajno uticati na utvrđivanje dobiti koja se deli, odabir računovodstvenih standarda se mora izvršiti pre primene metoda, a oni moraju biti primenjivani tokom celog perioda trajanja aranžmana. Vidi paragrafe 2.115-2.117 za načelna uputstva o doslednosti u utvrđivanju kombinovane dobiti koja se deli.

2.126 U odsustvu harmonizovanih poresko-računovodstvenih standarda, finansijsko računovodstvo može biti početna tačka za utvrđivanje dobiti koja se deli. Upotreba drugih finansijskih podataka (npr. računovodstvo troškova) može biti dopuštena samo kada takvi računi postoje, kada su pouzdani, podložni reviziji i dovoljno transakcioni. U ovom kontekstu, bilans uspeha po proizvodnim linijama ili divizionim bilansi mogu se pokazati kao najkorisnije računovodstvene evidencije.

C. 3.3.1 Stvarna ili projektovana dobit

2.127 Ako je metod podele dobiti trebalo da se koristi od strane povezanih društava za određivanje transfernih cena u kontrolisanim transakcijama (tj. *ex ante* pristup), onda će svako povezano društvo težiti da postigne podelu dobiti čije bi ostvarenje nezavisna društva očekivala iz angažovanja u uporedivim transakcijama. U zavisnosti od činjenica i okolnosti, u praksi se koriste pristupi podele dobiti koji upotrebljavaju stvarnu ili projektovanu dobit.

2.128 Kada poreska uprava ispituje *ex ante* primenu metoda korišćenu, kako bi ispitala da li metod pouzdano odražava princip van dohvata ruke,

ključno je da poreska uprava ima u vidu da poreski obveznik, u vreme kada su ustanovljeni uslovi kontrolisane transakcije, nije mogao znati kakva će biti stvarna dobit od date poslovne aktivnosti. Bez uvažavanja ove situacije, primena metoda podele dobiti, mogla bi da kazni ili da nagradi obveznika, fokusiranjem na okolnosti koje poreski obveznik nije razumno mogao predvideti. Ovakav pristup bio bi suprotan principu van dohvata ruke, zato što bi slična društva u sličnim okolnostima mogla jedino da se oslone na predviđanja i ne bi mogla da znaju tačan iznos dobiti. Vidi takođe paragraf 3.74.

2.129 U primeni metoda podele transakcione dobiti, da bi se uspostavili uslovi kontrolisane transakcije, cilj povezanih društava bio bi da postignu podelu dobiti koju bi ostvarila i nezavisna društva. Procena uslova kontrolisanih transakcija povezanih društava, bila bi najlakša, primenom metoda podele transakcione dobiti, kada bi povezana društva od početka utvrdila takve uslove na istoj osnovi. Procena bi potom mogla otpočeti na istoj osnovi kako bi se ustanovilo da li je podela stvarne dobiti u skladu sa principom van dohvata ruke.

2.130 Kada su povezana društva utvrdila uslove u njihovim kontrolisanim transakcijama na osnovi drugačijoj od metoda podele transakcione dobiti, poreska administracija će procenjivati takve uslove na osnovu ostvarene dobiti društva. Međutim, ovome treba pristupiti s dužnom pažnjom da bi se sa sigurnošću moglo tvrditi da je primena metoda podele transakcione dobiti sprovedena u kontekstu koji je sličan onom sa kojim su se susrela povezana lica, što znači da je analiza vršena na osnovu poznatih informacija ili na osnovu informacija koje povezana lica razumno mogu smatrati predvidivim u vreme kada su transakcije otpočele, da bi se izbeglo nagađanea. Vidi paragrafe 2.11 i 3.74.

C. 3.3.2 Različito merenje dobiti⁴

2.131 Generalno, kombinovanu dobit koja treba da se deli metodom podele transakcione dobiti, čini operativna dobit. Primenom podele transakcione dobiti na ovaj način osigurava se da su i prihodi i troškovi MNP pripisani relevantnom povezanom društvu na konzistentnoj osnovi. Međutim, povremeno može biti prikladno sprovesti podelu bruto dobiti i zatim odbiti troškove nastale na nivou pojedinačnog društva ili troškove

⁴ Primer koji ilustruje različita merila dobiti kada se primenjuje metod podele transakcione dobiti se nalazi u Aneksu III Glave II.

koji se mogu pripisati svakom relevantnom društvu (isključujući troškove uračunate prilikom obračuna bruto dobiti). Ovakvim slučajevima, kada se vrše različite analize kako bi se izvršila podela bruto prihoda i odbitaka MNP između povezanih društava, mora se pristupiti s dužnom pažnjom da bi se obezbedilo da troškovi nastali ili pripisivi pojedinačnom društvu budu u skladu sa izvršenim aktivnostima i preduzetim rizicima i da je alokacija bruto dobiti, takođe konzistentna raspodeli aktivnosti i rizika. Na primer, u slučaju MNP koje učestvuje u visoko integrisanim trgovinskim poslovima širom sveta, koje uključuju različite oblike imovine, moguće je odrediti društva u kojima su troškovi nastali (ili kojima se mogu pripisati), ali nije moguće da se precizno utvrde pojedine poslovne aktivnosti na koje se ti troškovi odnose. U takvom slučaju, može se adekvatno podeliti bruto dobit iz svake pojedinačne poslovne aktivnosti, a zatim tako raspodeljenu bruto dobit, na nivou pojedinačnih društava, umanjiti za troškove nastale na nivou pojedinačnog društva ili za troškove pripisive svakom pojedinom društvu, imajući u vidu prethodno navedenu potrebu za oprezom.

C. 3.4 *Kako podeliti kombinovanu dobit*

C. 3.4.1 Načelno

2.132 Relevantnost uporedivih nekontrolisanih transakcija ili internih podataka i kriterijuma upotrebljenih za postizanje podele dobiti po principu van dohvata ruke zavisi od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja. Zato je nepoželjno da se ustanovi preskriptivna lista kriterijuma ili ključeva za alokaciju. Vidi paragrafe 2.115-2.117, vodiče za doslednost određivanja faktora podele. Osim toga, kriterijumi ili ključevi za alokaciju korišćeni za podelu dobiti bi trebalo:

- da budu razumno nezavisni od formulacije politike transfernih cena, odnosno trebalo bi da se zasnivaju na objektivnim podacima (npr. o prodaji nepovezanim licima), a ne na podacima o naknadi iz kontrolisanih transakcija (npr. prodaja povezanim društvima), i
- da budu potkrepljeni sa uporedivim podacima, internim podacima ili sa obe vrste podataka.

C. 3.4.2 Pouzdanost podataka iz uporedivih nekontrolisanih transakcija

2.133 Jedan mogući pristup je da se podeli kombinovana dobit na osnovu podele dobiti koja zapravo proizlazi iz uporedivih nekontrolisanih transakcija. Primeri mogućih izvora informacija o nekontrolisanim

transakcijama koje mogu biti korisne za utvrđivanje kriterijuma za podelu dobiti, u zavisnosti od činjenica i okolnosti slučaja, uključuju aranžmane zajedničkih ulaganja između nepovezanih društava, na osnovu kojih se deli dobit. Takvi su npr. razvojni projekti u proizvodnji nafte i gasa; saradnja u oblasti farmacije, zajednički marketing i promocije; sporazumi između nezavisnih muzičkih izdavačkih kuća i muzičara; nekontrolisani aranžmani u sektoru finansijskih usluga; itd.

C. 3.4.3 Ključevi za alokaciju

2.134 U praksi, podela kombinovane dobiti putem metoda podele transakcione dobiti generalno se postiže upotrebom jednog ili više ključeva za alokaciju. U zavisnosti od činjenica i okolnosti slučaja. Ključ za alokaciju može biti brojka (npr. 30%-70% - podela bazirana na dokazu slične podele ostvarene između nezavisnih strana u uporedivim transakcijama) ili varijabla (npr. relativna vrednost marketinških troškova učesnika transakcije ili drugi mogući ključevi o kojima će biti reči u nastavku). Kada se koristi više ključeva za alokaciju, potrebno je utvrditi pondera koji će se pripisati svakom od ključeva, kako bi se utvrdio relativni doprinos svakog od ključeva, ostvarenju kombinovane dobiti.

2.135 U praksi se često koriste ključevi za alokaciju zasnovani na imovini/kapitalu (obrotna sredstva, osnovna sredstva, nematerijalna imovina, angažovani kapital) ili troškovima (relativna potrošnja i/ili ulaganja u ključnim oblastima, kao što su istraživanje i razvoj, inženjering, marketing). Ostali ključevi za alokaciju, zasnovani, na primer na povećanim prodajama, broju zaposlenih (tj. broju pojedinaca angažovanih na ključnim funkcijama koje stvaraju vrednost transakcije), vremenu provedenom od strane određene grupe zaposlenih ako postoji snažna korelacija između utrošenog vremena i ostvarivanja kombinovane dobiti, broju servera, skladištenju podataka, površini maloprodajnih mesta itd., mogu biti odgovarajući, u zavisnosti od činjenica i okolnosti transakcije.

Ključevi za alokaciju zasnovani na imovini

2.136 Ključevi za alokaciju zasnovani na imovini ili kapitalu mogu da se koriste kada postoji jaka korelacija između materijalnih ili nematerijalnih sredstava ili angažovanog kapitala s jedne i stvaranja vrednosti u kontekstu kontrolisanih transakcija s druge strane. Vidi paragraf 2.145 za kratko izlaganje o podeli kombinovane dobiti na osnovu angažovanog kapitala. Da bi ključ za alokaciju imao odgovarajuće značenje, mora biti primenjen dosledno na sve učesnike transakcije. Vidi paragraf 2.98 za diskusiju u vezi sa pitanjima uporedivosti u kontekstu

vrednovanja imovine kod primene metoda transakcione neto marže, koja je takođe validna u kontekstu metoda podele transakcione dobiti.

2.137 Metod podele transakcione dobiti dobiti je najprikladniji naročito u slučaju kada svaka strana u transakciji doprinosi vrednim i jedinstvenim nematerijalnim ulaganjem. U vezi sa nematerijalnim ulaganjima postoje teška pitanja povezana sa identifikacijom i procenom vrednosti te imovine. Identifikacija nematerijalnih ulaganja može biti otežana zato što nisu sva vredna nematerijalna sredstva pravno zaštićena i registrovana, a i zbog toga što nisu sva vredna nematerijalna sredstva evidentirana u poslovnim knjigama. Suštinski cilj metoda podele transakcione dobiti je da se identifikuje koje povezano lice je uložilo koju vrstu nematerijalne imovine u kontrolisanoj transakciji, a i relativna vrednost te imovine. Uputstva vezana za nematerijalnu imovinu se nalaze u Glavi VI ovih smernica. Vidi i primere u Aneksu Glave VI. „Primeri za ilustrovanje smernica o transfernim cenama u vezi sa nematerijalnom imovinom i visokom neizvesnošću povezanom sa procenom njene vrednosti.“

Ključevi za alokaciju zasnovani na troškovima

2.138 Ključ za alokaciju zasnovan na troškovima može biti adekvatan u slučajevima kada je moguće identifikovati visoku korelaciju između nastalih relativnih troškova i relativne dodate vrednosti. Na primer, troškovi marketinga mogu biti adekvatan ključ za distributere – prodavce, ako reklamiranje dovodi do nastanka nematerijalne imovine povezane sa marketinškim materijalom, npr. kod robe namenjene potrošnji gde reklamiranje utiče na vrednost marketinške nematerijalne imovine. Troškovi istraživanja i razvoja mogu predstavljati odgovarajući ključ za proizvođače ako se vežu za razvoj značajnijih poslovnih nematerijalnih dobara, kao što su patenti. Međutim, ako, na primer, svaka strana doprinosi različitim vrednim nematerijalnim dobrima, onda nije adekvatna upotreba ključa za alokaciju zasnovanog na troškovima, osim ukoliko je trošak pouzdana mera relativne vrednosti tih nematerijalnih dobara. Troškovi zarada često se koriste u situacijama kada su funkcije zaposlenih glavni faktor u kreiranju kombinovane dobiti.

2.139 Ključevi za alokaciju zasnovani na troškovima su u prednosti zbog svoje jednostavnosti. Međutim, nije uvek slučaj da postoji visoka korelacija između relativnih troškova i relativne vrednosti, kao što je opisano u paragrafu 6.27. Jedan mogući problem koji se može pojaviti u vezi sa ključevima za alokaciju zasnovanim na troškovima odnosi se na to što oni mogu biti veoma osetljivi na računovodstvenu klasifikaciju troškova. Zato je neophodno jasno unapred identifikovati koji će se

troškovi uzeti u obzir prilikom određivanja ključa za alokaciju i dosledno utvrditi ključ za alokaciju između strana.

Vremenski aspekt

2.140 Veoma je važno pitanje utvrđivanje relevantnog vremenskog perioda na koji će se odnositi elementi za utvrđivanje ključa za alokaciju (npr. imovina, troškovi ili neki drugi). Poteškoće nastaju, jer može postojati vremenski razmak između trenutka kada su troškovi stvarno nastali i vremena kada je vrednost stvorena, pa je ponekad teško da se odluči iz kog perioda će biti upotrebljeni troškovi. Na primer, u slučaju ključa za alokaciju zasnovanog na troškovima, korišćenje troškova nastalih u jednogodišnjem periodu može biti adekvatno u određenim slučajevima, dok bi u nekim drugim slučajevima moglo biti adekvatnije da se koristi akumulirani trošak (umanjen za iznos amortizacije, ako je to shodno okolnostima adekvatnije) nastao u prethodnim godinama, kao i u tekućoj godini. U zavisnosti od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja, ovo utvrđivanje može imati značajan uticaj na alokaciju dobiti između strana. Kao što je navedeno u paragrafima 2.116-2.117, odabir ključa za alokaciju trebalo bi da bude prilagođen konkretnim okolnostima slučaja i trebalo bi da pruži pouzdanu aproksimaciju podele dobiti koja bi bila dogovorena između nepovezanih društava.

C. 3.4.4 Oslanjanje na podatke u vezi sa sopstvenim poslovima poreskog obveznika („interni podaci“)

2.141 Kada nema uporedivih nekontrolisanih transakcija dovoljnog stepena pouzdanosti, kojima bi se potkrepila raspodela kombinovane dobiti, trebalo bi u obzir uzeti interne podatke, koji mogu predstavljati pouzdana sredstva za utvrđivanje ili testiranje usklađenosti raspodele dobiti sa principom van dohvata ruke. Vrste ovakvih internih podataka koji su relevantni zavisiće od činjenica i okolnosti konkretnog slučaja i trebalo bi da zadovoljavaju uslove naznačene u ovom delu, a naročito u paragrafima 2.116-2.117 i 2.132. Ovi podaci će često biti dobijani iz evidencija računovodstva troškova ili finansijskog računovodstva poreskih obveznika.

2.142 Na primer, kada se ključ za alokaciju zasniva na imovini, on se može zasnovati na podacima iz bilansa stanja učesnika transakcije. Često je slučaj da se ne mogu sva sredstva poreskih obveznika povezati sa kontrolisanim transakcijama i da je zato potrebno da poreski obveznik izvrši analizu kako bi bio sastavljen „transakcioni“ bilans stanja koji će se koristiti za primenu metoda podele transakcione dobiti. Kao i kada se

upotrebljavaju ključevi za alokaciju zasnovani na troškovima, a podaci o tim troškovima potiču iz obveznikovog bilansa uspeha, može biti neophodno da se sastave transakcioni bilansi, kojima se identifikuju oni troškovi koji su povezani sa kontrolisanim transakcijama, kao i oni koji bi bili isključeni iz utvrđivanja ključa za alokaciju. Vrste troškova koji će se uzeti u obzir, (npr. plate, amortizacija itd.) kao i kriterijumi koji će se upotrebiti za utvrđivanje da li je dati trošak povezan sa posmatranim transakcijama ili je više povezan sa drugim transakcijama poreskog obveznika (npr. druga linija proizvoda koji nije predmet utvrđivanja podele dobiti), trebalo bi odabrati i primeniti na konzistentan način na sve učesnike transakcije. Vidi paragraf 2.98 za diskusiju o vrednovanju imovine u kontekstu metoda transakcione neto marže, kada se neto dobit meri u odnosu na imovinu, koja je relevantna za vrednovanje imovine u kontekstu podele dobiti, kada se koristi ključ za alokaciju zasnovan na imovini.

2.143 Interni podaci mogu koristiti i kada se ključ za alokaciju bazira na računovodstvenim troškovima – npr. troškovima radne snage uključene u neke aspekte transakcije, vremenu utrošenom od strane određene grupe zaposlenih na određenim zadacima, broju servera, skladištenju podataka, površini maloprodajnih objekata itd.

2.144 Interni podaci su od suštinskog značaja za procenu vrednosti odgovarajućih doprinosa stranaka u kontrolisanoj transakciji. Utvrđivanje ove vrednosti trebalo bi da se zasniva na funkcionalnoj analizi koja uzima u obzir sve ekonomski značajne funkcije, sredstva i rizike strana, učesnica kontrolisane transakcije. U slučajevima kada se dobit deli na osnovu procene relativne važnosti funkcija, sredstava i rizika u kontekstu kreiranja dodatne vrednosti u kontrolisanoj transakciji, procena bi trebalo da sadrži pouzdane, objektivne podatke u svrhe ograničavanja arbitrarnosti. Naročitu pažnju treba obratiti na identifikaciju odgovarajućih doprinosa vrednih nematerijalnih ulaganja, kao i na pretpostavku o značajnijim rizicima i važnosti, relevantnosti i merenju faktora koji daju na značaju ovim vrednim nematerijalnim ulaganjima i značajnim rizicima.

2.145 Jedan od mogućih pristupa, o kome nije bilo reči ranije, je da se kombinovana dobit podeli tako da svako povezano društvo učesnik kontrolisane transakcije zaradi istu stopu prinosa na kapital koji koristi u toj transakciji. Ovaj metod pretpostavlja da kapitalna investicija svakog učesnika transakcije nosi sličan nivo rizika, tako da bi se moglo očekivati da učesnici ostvare sličnu stopu prinosa, ako posluju na otvorenom tržištu. Međutim, moguće je da je ova pretpostavka nerealna. Na primer, ona ne uzima u obzir uslove na tržištima kapitala, a može ignorisati i druge

relevantne aspekte koji bi bili otkriveni funkcionalnom analizom i kao takvi bi trebalo da budu uzeti u obzir u podeli transakcione dobiti.

D. Zaključak o metodima transakcione dobiti

2.146 Paragrafi 2.1-2.11 pružaju smernice o odabiru najadekvatnije metode transfernih cena prema okolnostima slučaja.

2.147 Kao što je navedeno u ovim smernicama, postoji zabrinutost u pogledu upotrebe metoda transakcione neto marže, a naročito u pogledu toga da je ponekad primenjena bez adekvatnog uzimanja u obzir relevantnih razlika između kontrolisanih i nekontrolisanih transakcija koje se porede. Mnoge zemlje su zabrinute jer bi bitna pravila uspostavljena za tradicionalne, transakcione metode mogla biti zanemarena primenom metoda transakcione neto marže. Zato, kada razlike u karakteristikama transakcija koje se porede imaju značajan uticaj na indikatore neto dobiti koji se koriste, ne bi bilo adekvatno primeniti metod transakcione neto marže, bez prilagođavanja na osnovu tih razlika. Vidi paragrafe 2.68-2.75 (standard uporedivosti koji bi trebalo da bude primenjen kod metoda transakcione neto marže).

2.148 Uočavanje činjenice da je neophodno primeniti metode transakcione dobiti nema za cilj da sugeriše da bi nezavisna društva trebalo da koriste ove metode pri određivanju cena. Kao i kod svakog metoda, važno je da je moguće vršiti adekvatna korespondentna usklađivanja kada se koriste metode transakcione dobiti, prihvatajući da u određenim slučajevima korespondentna usklađivanja mogu biti utvrđena na agregatnoj osnovi, u skladu sa principima agregiranja navedenim u paragrafima 3.9 – 3.12.

2.149 U svim slučajevima, mora se pristupiti s oprezom kako bi se utvrdilo da li metod transakcione dobiti, primenjen na određeni aspekt slučaja, može dovesti do rezultata koji će biti u skladu sa principom van dohvata ruke, bilo u kombinaciji sa tradicionalnim transakcionim metodama ili primenom samo tog metoda. Konačno rešenje ovog pitanja moguće je jedino za svaki slučaj ponaosob, imajući u vidu prethodno definisane prednosti i nedostatke za svaki pojedinačni metod transakcione dobiti koji se primenjuje, analizu uporedivosti (uključujući i funkcionalnu analizu) učesnika u transakciji i dostupnost i pouzdanost uporedivih podataka. Ovi zaključci, dodatno, podrazumevaju određeni stepen sofisticiranosti nacionalnih poreskih sistema pre primene ovih metoda.