



**FCT**  
FORUM CEN TRANSFEROWYCH

## **Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące opisu metody marży transakcyjnej netto (TNMM)**

**Opracowała: Grupa Robocza nr 3**

### **INFORMACJE/ZASTRZEŻENIA:**

**WERSJA DO PUBLIKACJI, zatwierdzona podczas IX Forum Cen Transferowych 3 marca 2020 r.**

Forum Cen Transferowych (FCT) stanowi zespół opiniodawczo-doradczy przy Ministrze Finansów (MF). FCT zostało powołane na podstawie Zarządzenia MF z dnia 27 kwietnia 2018 r. w sprawie utworzenia FCT (Zarządzenie). Zgodnie z Zarządzeniem, FCT przedstawia w formie pisemnej opinie, analizy, wnioski oraz propozycje dotyczące usprawnienia i uszczelnienia funkcjonowania systemu podatkowego w zakresie cen transferowych, które nie są wiążące dla MF. Ministerstwo Finansów nie ponosi zatem bezpośredniej lub pośredniej odpowiedzialności co do przekazywanej treści materiałów przygotowanych przez FCT lub grupę roboczą działającą przy FCT. W szczególności niniejszy materiał nie stanowi ani interpretacji, ani ogólnych wyjaśnień przepisów prawa podatkowego (objaśnień podatkowych) w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. Materiał ten może natomiast zostać wykorzystany przez MF w związku z prowadzonymi pracami.

Warszawa, 3 marca 2020 r.

## Spis treści

I.	Uwagi wstępne i zastrzeżenia .....	2
II.	Podstawy prawne.....	2
III.	Definicja .....	3
IV.	Zagadnienie podmiotu badanego .....	4
V.	Wskaźniki służące weryfikacji metodą TNMM.....	5
VI.	Możliwość zastosowania metody .....	7
VII.	Przykładowe trudności oraz cechy charakterystyczne w zastosowaniu metody TNMM .....	9
VIII.	Porównanie z innymi metodami .....	9
IX.	Przykład zastosowania metody TNMM do weryfikacji ceny transferowej w transakcji pomiędzy podmiotami powiązаныmi .....	11
	Załącznik 1.....	12
	Załącznik 2.....	14

## Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące opisu metody marży transakcyjnej netto (TNMM)

### I. Uwagi wstępne i zastrzeżenia

Niniejszy dokument został opracowany dla stanu prawnego obowiązującego od 1 stycznia 2019 r.

Poniżej zaprezentowany został opis metody marży transakcyjnej netto (dalej: **metoda TNMM**) jako metody **weryfikacji** cen transferowych.

### II. Podstawy prawne

1. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych – w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2019 r.: znajdująca zastosowanie do dochodów z transakcji uzyskanych po 1 stycznia 2019 r. (dalej: **Ustawa CIT 2019**)

**Art. 11d ust. 1**

2. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21.12.2018 r. w sprawie cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz.U. 2018 poz. 2491): przepisy obowiązujące od 1 stycznia 2019 r. (dalej: **Rozporządzenie TP 2019**).

**§ 3 ust. 1., § 5 ust. 1-2, §14**

3. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21.12.2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (dalej: **Rozporządzenie TP-R**)

**Załącznik do Rozporządzenia TPR pod tytułem „Objaśnienia co do sposobu sporządzania informacji o cenach transferowych”, w szczególności w zakresie wskaźników określonych w pkt. 3 i pkt 5.3.2 Załącznika**

4. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (wersja 2017 r., dalej: **Wytyczne OECD 2017**)

**Rozdział II, Sekcja B (ust. 2.64 – 2.113)**

5. Praktyczny podręcznik w sprawie ustalania cen transferowych dla krajów rozwijających się (2017) (dalej: **UN Manual TP 2017**)

**W pierwszej kolejności należy stosować przepisy Ustawy CIT 2019 oraz Rozporządzenia TP 2019. Wytyczne OECD stanowią natomiast „zbiór dobrych praktyk” oraz punkt odniesienia służący do wyboru właściwego kierunku interpretacyjnego przepisów regulujących materię cen transferowych.**

**Równolegle istotnym punktem odniesienia są Objasnienia co do sposobu sporządzenia informacji o cenach transferowych stanowiących załącznik do Rozporządzenia TP-R.**

### III. Definicja

Zgodnie z § 14 ust. 1. 2. i 3. Rozporządzenia TP 2019:

*Metoda marży transakcyjnej netto polega na określeniu wskaźnika finansowego, odzwierciedlającego relację marży zysku netto, jaką uzyskuje podmiot powiązany w transakcji kontrolowanej, do odpowiedniej bazy.*

*Marżę zysku netto, określa się poprzez odliczenie od przychodu osiągniętego w wyniku transakcji kontrolowanej kosztów związanych z realizacją tej transakcji. Jeżeli na potrzeby kalkulacji marży zysku netto zasadne jest uwzględnienie kosztów, których przypisanie bezpośrednio do danej transakcji nie jest możliwe, przypisania takich kosztów dokonuje się za pomocą zastosowania klucza alokacji, który w racjonalnie najlepszy sposób odzwierciedla proces tworzenia wartości w transakcji kontrolowanej.*

*Bazę stanowią mogą w szczególności przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów.*

*Wyboru odpowiedniego wskaźnika finansowego, o którym mowa w ust. 1, dokonuje się przy uwzględnieniu specyfiki branży oraz istotnych okoliczności transakcji.*

*Rynkową wartość wskaźnika finansowego, o którym mowa w ust. 1, ustala się poprzez odniesienie do poziomu wskaźnika finansowego:*

- 1) jaki uzyskuje podmiot w porównywalnych transakcjach z podmiotami niepowiązаныmi w odniesieniu do tej samej bazy albo*
- 2) uzyskiwanego w porównywalnych transakcjach przez podmioty niepowiązane w odniesieniu do porównywalnej bazy, albo*
- 3) uzyskiwanego przez podmioty prowadzące działalność porównywalną do zakresu badanej transakcji w odniesieniu do porównywalnej bazy.*

W pierwszym kroku ustalamy czy badamy jednorodną transakcję, czy też jednorodną działalność. W dalszej części dokumentu odnosząc się do jednorodnej transakcji rozumiemy też jednorodną działalność. (Patrz szerzej pkt VI – Możliwość zastosowania metody).

W celu zastosowania metody marży transakcyjnej netto wymagane jest określenie przychodu z badanej transakcji kontrolowanej (działalności). Przychód pomniejszając koszty związane z realizacją tej transakcji (działalności).

Podatnik przyporządkowuje koszty związane z transakcją.

Dla przykładu, mogą to być koszty bezpośrednie, koszty inne niż bezpośrednio związane z daną transakcją np.: (koszty pośrednie w tym koszty ogólnego zarządu), w uzasadnionych przypadkach koszty finansowe, zależnie od faktów i okoliczności. W pierwszym kroku przyporządkowuje koszty, które dotyczą tylko tej transakcji – alokacja bezpośrednia. W kolejnym kroku dokonuje wyodrębnienia puli kosztów dotyczących danej transakcji, ale których nie można przypisać w powyższy sposób – koszty te będą podlegać podziałowi przez klucze alokacji – alokacja pośrednia.

Przykładowe klucze alokacji kosztów wyodrębnionych do podziału w ramach alokacji pośredniej (katalog otwarty)<sup>1</sup>:

- udział przychodu z transakcji w przychodach ogółem;
- udział kosztów bezpośrednich przypisanych do danej transakcji w kosztach bezpośrednich ogółem;
- udziału liczby pracowników do całkowitej liczby pracowników;
- udział zaangażowania czasowego pracowników w daną transakcję.

Alokacja pośrednia ma zapewnić adekwatny sposób przypisania kosztów do transakcji. Klucz powinien odzwierciedlać charakter świadczeń, zaangażowanie zasobów i oczekiwane korzyści.

Po odjęciu od przychodu z danej transakcji kosztów z nią związanych otrzymujemy marżę zysku netto. Marżę zysku netto z danej transakcji odnosimy do bazy, aby otrzymać wskaźnik finansowy będący przedmiotem dalszych porównań.

W celu weryfikacji rynkowości transakcji kontrolowanej przy użyciu metody TNMM należy porównać wskaźnik finansowy jaki osiąga podmiot w transakcji z podmiotem powiązany z:

- wskaźnikiem realizowanym przez ten sam podmiot w porównywalnej transakcji z podmiotem niepowiązany („porównanie wewnętrzne”);
- wskaźnikiem realizowanym przez podmioty niepowiązane na rynku w transakcjach porównywalnych („porównanie zewnętrzne”);
- wskaźnikiem uzyskiwanym przez podmioty prowadzące działalność porównywalną do zakresu badanej transakcji („porównanie zewnętrzne”). W praktyce jest to najczęściej stosowane porównanie.

Kluczowe jest, aby porównywać ten sam wskaźnik finansowy w odniesieniu do porównywalnej bazy<sup>2</sup>.

#### IV. Zagadnienie podmiotu badanego

Zastosowanie metody TNMM wymaga określania tak zwanej strony testowanej (podmiotu badanego).

Zgodnie z ust. 2.65 Wytycznych OECD powinien być to podmiot, którego profil funkcjonalny w badanej transakcji jest mniej złożony (w szczególności strona testowana, to ta, która nie wnosi w transakcję unikalnych wartości). Profil funkcjonalny powinien być kluczowym czynnikiem przy wyborze podmiotu badanego.

Zgodnie z punktem 3.18 Wytycznych OECD strona testowana powinna zostać wybrana tak, aby zapewnić wiarygodność w zastosowaniu wybranej metody. Wybór strony testowanej zależy również od dostępności wiarygodnych danych porównawczych.

<sup>1</sup> Przykład podany tylko dla celów ilustracyjnych – nie wyczerpuje katalogu możliwych zastosowań.

<sup>2</sup> Proces ten jest szerzej opisany w Rekomendacjach Forum Cen Transferowych dotyczące kryteriów selekcji próby dla celów przygotowywania analiz porównawczych.

## V. Wskaźniki służące weryfikacji metodą TNMM

Dla potrzeb cen transferowych proponujemy bazować na pojęciach i wskaźnikach opartych o przepisy prawa bilansowego..

Ustawa CIT 2019 definiując termin „cena transferowa” posługuje się m.in. pojęciem „wynik finansowy” lub „wskaźnik finansowy”. Z kolei zgodnie z Rozporządzeniem TP 2019 przez wskaźnik finansowy:

„(...) rozumie się relację wybranych pozycji sprawozdania finansowego lub pozycji pochodzących z innej ewidencji prowadzonej dla celów finansowych, jeżeli użycie pozycji z innej ewidencji jest bardziej właściwe; (...)” (Rozporządzenie TP 2019 § 2.4).

W celu weryfikacji ceny transferowej przy użyciu metody TNMM należy dokonać wyboru odpowiedniego wskaźnika „marży zysku netto”, tj. wskaźnika finansowego odzwierciedlającego relację „marży zysku netto” do odpowiednio wybranej bazy.

Wybór powyższego wskaźnika powinien być dokonany z uwzględnieniem bazy adekwatnej do charakteru i warunków realizowanej transakcji. Wyboru odpowiedniego wskaźnika finansowego dokonuje się przy uwzględnieniu przedmiotu prowadzonej działalności (specyfiki branży) oraz istotnych okoliczności transakcji. A ponadto, można uwzględnić przy takim wyborze:

- mocne i słabe strony różnych możliwych wskaźników,
- możliwości obliczenia wskaźnika dla całości działalności podmiotu (czy też segmentu działalności podmiotu).

W Objaśnieniach do Rozporządzenia TP-R podano przykładowe wskaźniki rentowności oparte o przepisy rachunkowości na potrzeby weryfikacji ceny transferowej. W przypadku metody TNMM można stosować wskaźniki wymienione pod symbolami: od WF01 do WF12. Można również stosować wskaźniki wymienione pod symbolami od WF13 do WF 16 w przypadku wskaźników rentowności opartych o dane międzynarodowe. W załączniku 1 są wymienione wszystkie wskaźniki zaproponowane przez TP-R.

W przypadku wyboru metody TNMM, zgodnie z brzmieniem przepisu § 14.2 Rozporządzenia TP 2019 zastosowanie marży zysku brutto ze sprzedaży nie może zostać wykluczone. Rozporządzenie TP i Rozporządzenie TP-R i Wytyczne OECD dopuszczają stosowanie innych wskaźników, np. marży operacyjnej (WF05), Wskaźnik Berry’ego (WF11).

Uwaga: Pomimo użycia w § 14 ust. 1 Rozporządzenia TP 2019 terminu „marża zysku netto”/„zysk netto”, z dalszej definicji metody TNMM wynika, że może to być różna kategoria zysku (kalkulowanego na podstawie odliczenia od przychodu osiągniętego w wyniku transakcji kontrolowanej kosztów związanych z realizacją tej transakcji). W szczególności „marży zysku netto” nie należy utożsamiać wyłącznie z zyskiem netto określonym w przepisach o rachunkowości, gdzie termin zysk netto oznacza zysk po odliczeniu podatku.

Zgodnie z par 14.3 Rozporządzenia TP bazę mogą stanowić w szczególności przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów. Zgodnie z Wytycznymi OECD 2017 czy też z Praktycznym podręcznikiem w sprawie ustalania cen transferowych dla krajów rozwijających się (2017) wskaźnik może wyrażać rentowność w odniesieniu do (i) sprzedaży, (ii) kosztów lub (iii) aktywów/kapitału. Dokładniej rzecz ujmując, wskaźnikiem może być relacja „marży zysku netto” do odpowiedniej podstawy (np. koszty, sprzedaż lub aktywa/kapitał). Powyższe podejście w zakresie bazy w metodzie TNMM jest spójne z regulacjami Rozporządzenia TP 2019 (par. 14 ust. 3 Rozporządzenia TP 2019).

Wytyczne OECD 2017 opisują przypadki, w których:

- „zysk netto” ważony jest do sprzedaży - podrozdział B.3.4.3, punkty od 2.96 do 2.97 Wytycznych OECD 2017;
- „zysk netto” ważony jest do kosztów - podrozdział B.3.4.3, punkty od 2.98 – 2.102 Wytycznych OECD 2017;
- „zysk netto” ważony jest do aktywów/kapitału – podrozdział B.3.4.3, punkty od 2.103 – 2.104 Wytycznych OECD 2017.

Inne możliwe wskaźniki „zysku netto” są podane w rekomendacjach zawartych w podrozdziale B.3.4.4 Wytycznych OECD 2017). Przy czym zgodnie z Wytycznymi OECD 2017 jeśli nie ma powodu do odrzucenia takich wskaźników, to powinny one być używane, gdy jest możliwe uzyskanie wiarygodnych danych porównawczych (por. ust. 2.105 Wytycznych OECD 2017).

Opis poniższych wskaźników nie powinien być rozumiany jako rekomendacja ich stosowania.

Przykładowo, dla transakcji produkcyjnej można zastosować następujące wskaźniki:

- Narzut operacyjny lub
- Stopa zwrotu z aktywów (ROA) lub
- Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) lub
- Inne wskaźniki.

Przykładowo, wskaźniki ROA; ROE mogą być najbardziej wiarygodne, jeżeli rzeczowe aktywa trwałe wykazują wysoką korelację z rentownością. W szczególności może to dotyczyć branż kapitałochłonnych. Różnica pomiędzy ROA a ROE polega na tym, że ROA koncentruje się na wykorzystanych aktywach operacyjnych, podczas gdy ROE koncentruje się na kwocie zaangażowanego kapitału własnego.

Przykładowo, dla transakcji dystrybucyjnej można zastosować następujące wskaźniki:

- Marża netto ze sprzedaży
- Marża operacyjna;
- Wskaźnik Berry'ego
- Inne wskaźniki

Przykładowo, w przypadku działalności dystrybucyjnej przy metodzie TNMM zastosowanie może znaleźć wskaźnik Berry'ego<sup>3</sup>, który odnosi zysk brutto ze sprzedaży do kosztów operacyjnych rozumianych jako koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu, ale nie do kosztów produktów, towarów. Przykładowo, wskaźnik Berry'ego może być wykorzystywany jako wskaźnik finansowy w celu oszacowania wynagrodzenia dla dystrybutorów ponoszących niskie ryzyko, pośredniczących w transakcji, ale nieponoszących istotnych ryzyk i wykonujących ograniczone funkcje.

W załączniku 2 są podane wskaźniki oraz ich definicje zaproponowane przez Wytyczne OECD 2017 oraz UN TP Manual 2017. Wskaźniki zaproponowane w dokumencie UN TP Manual 2017 zostały zaprezentowane dla celów poglądowych.

W trakcie weryfikacji należy porównywać ten sam wskaźnik finansowy obliczony dla badanej transakcji z uzyskanym w trakcie analizy wskaźnikiem finansowym obliczonym dla danych porównawczych, (przykładowo porównujemy narzut operacyjny z narzutem operacyjnym).

---

<sup>3</sup> Zastosowanie wskaźnika Berry'ego wymaga dostępu do danych z rachunku wyników w wariantcie kalkulacyjnym.

## VI. Możliwość zastosowania metody

Zastosowanie metody marży transakcyjnej netto pozwala zweryfikować, czy poziom „marży zysku netto” osiągniany przez podmiot w transakcji kontrolowanej został określony na poziomie rynkowym. Metoda nakazuje porównywać rentowność na poziomie transakcji kontrolowanej. Przy czym w analizie metodą TNMM dopuszczalne jest testowanie wskaźników rentowności obliczonych na całości działalności podmiotu badanego, w szczególności, gdy:

- prowadzi on jednorodną działalność albo
- prowadzi on kilka typów działalności, natomiast jedna z nich stanowi wiodącą działalność, natomiast pozostałe (razem i osobno) mają charakter komplementarny, wspierający dla transakcji głównej, mają charakter pomocniczy lub nie są istotne wartościowo. nie zaburzają oceny rynkowości badanej transakcji
- 

Wytyczne OECD 2017 (punkt 3.42) wskazują, że zastosowanie porównania na całej działalności nie jest właściwe w przypadku, gdy podmiot powiązany angażuje się w różnorodne transakcje kontrolowane, które nawet po agregacji nie dają możliwości dokonania właściwego porównania z działalnością podmiotu niepowiązanego.

Podobnie, jeżeli chodzi o transakcje porównywalne – w metodzie TNMM transakcję porównywalną może stanowić cała działalność bądź części działalności podmiotu niepowiązanego, która to działalność, na podstawie kryteriów porównywalności adekwatnych dla zastosowania metody TNMM, zostanie uznana za porównywalną do badanej transakcji kontrolowanej.

### Kryteria porównywalności dla metody TNMM

Należy zauważyć, że spośród wszystkich metod wymienionych w przepisach, metoda marży transakcyjnej netto dopuszcza najszerszy zakres porównywalności podmiotu – wymagana jest porównywalność funkcjonalna, a mniejsze znaczenie ma porównywalność produktowa badanego i porównywanych podmiotów, co m.in. umożliwi przyjęcie mniej restrykcyjnego podejścia, jeśli chodzi o porównywalność samego badanego podmiotu, jaki i przedmiotu badanej i porównywanych transakcji. W metodzie TNMM, co do zasady, bada się wskaźnik finansowy oparty o marżę zysku netto i w konsekwencji, to czy transakcja jest porównywalna w świetle metody TNMM, zależy od tego, czy różnice w porównywalności istotnie wpływają na kształtowanie się marży zysku netto. Branża

Metoda TNMM wymaga porównywalności profili funkcjonalnych porównywanych podmiotów, mniej istotna jest porównywalność przedmiotu i warunków transakcji.

Metoda TNMM nie jest wskazana dla weryfikacji rynkowości transakcji kontrolowanej, jeśli obie strony transakcji angażują w tę transakcję unikalne wartości niematerialne i prawne i wnoszą w transakcję unikatowy wkład.

Przykładowo, zaletami metody marży transakcyjnej netto są między innymi :



## Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące opisu metody marży transakcyjnej netto

1. różnice warunków transakcji (np. terminy płatności, warunki transportu) mają mniejszy wpływ na marżę zysku netto niż na cenę, która jest przedmiotem porównania w metodzie PCN;
2. z uwagi na to, że w porównaniu za pomocą metody TNMM, najczęściej wykorzystuje się dane podmiotów porównywalnych pochodzące z ogólnodostępnych sprawozdań finansowych, dostęp do wiarygodnych danych porównawczych jest łatwiejszy;
3. w przypadku analiz prowadzonych metodą TNMM wykorzystuje się często przedziały statystyczne – metodologia ta pozwala w części niwelować wpływ różnic w porównywalności w zakresie np. strategii biznesowych, warunków handlowych i finansowania.

Odpowiednie wskazówki w kwestii porównywalności w sytuacji zastosowania metody TNMM można znaleźć w podrozdziale B.3.1 (Rozdział II Część III) Wytycznych OECD 2017.

W przypadku, gdy porównywalne transakcje niekontrolowane są transakcjami niezależnych podmiotów (porównanie zewnętrzne), w sposób szczególny należy zwrócić uwagę na to, czy zachowany jest wysoki stopień podobieństwa w odniesieniu do profilu funkcjonalnego podmiotu powiązanego i niezależnego, aby kontrolowane transakcje były porównywalne.

Istnieją różne czynniki inne niż porównywalność produktowa i funkcjonalna, które mogą znacząco wpływać na wskaźniki finansowe podmiotu badanego oparte o marżę zysku netto. Są to przykładowo:

- konkurencja ze strony innych uczestników rynku i dóbr zamiennych;
- skuteczność i strategia zarządzania;
- pojawienie się produktu substytucyjnego;
- pozycja rynkowa;
- różnice struktury kosztów i kosztu pozyskania kapitału (np. pożyczanie zewnętrzne a samofinansowanie);
- stopień doświadczenia w działalności;
- porównywalna faza cyklu koniunkturalnego;
- różnice występujące na porównywanych rynkach geograficznych.

**Powyższy katalog jest przykładowy i uwzględnienie poszczególnych czynników w analizie metodą TNMM zależy od tego, czy dany czynnik wpływa istotnie na kształtowanie się marży zysku netto w badanej transakcji kontrolowanej i ma znaczenie dla badania porównywalności.**

Na przykład, nawet jeśli dwa podmioty działają dokładnie w tej samej branży, ich rentowność może się znacząco różnić w zależności od ich pozycji konkurencyjnej, udziału w rynku itp., co może mieć wpływ na wiarygodność otrzymanych wyników.

Co więcej, w przypadku porównania zewnętrznego dokładne zweryfikowanie ww. czynników może być niekiedy utrudnione.

## VII. Przykładowe trudności oraz cechy charakterystyczne w zastosowaniu metody TNMM

Użycie metody TNMM, w tym wskaźników finansowych, wiąże się z pewnymi trudnościami.

Cechy charakterystyczne oraz okoliczności, które należy wziąć pod uwagę przy stosowaniu metody TNMM, to między innymi:

- jednostronność – badanie tylko jednej strony w transakcji („strony badanej”);
- zastosowanie danych wieloletnich pozwalających wskazać cykl życia produktu, wahania koniunkturalne, które mają wpływ na cały sektor;
- optymalnie należy badać wyniki podmiotu badanego na danej transakcji, a nie wyniki na całkowitej działalności;
- różnice w standardach rachunkowości i prezentacji wyników finansowych;

Przy stosowaniu metody TNMM na poziomie „marż zysku netto” mogą istnieć różnice księgowe, które mogą wpływać na „marżę zysku netto” powodując różnice między badaną stroną a podmiotami porównywalnymi, na przykład różne okresy amortyzacji, traktowanie opcji na akcje pracowników itp.. Należy też zwrócić uwagę, że trudność ta może wystąpić także przy stosowaniu innych metod, a nie tylko przy stosowaniu TNMM.

- stosowanie metody TNMM nie bierze pod uwagę posiadania istotnych pozabilansowych wartości niematerialnych; jest mało prawdopodobne, aby metoda marży transakcyjnej netto była wiarygodna, jeśli każda ze stron transakcji wnosi unikalne i wartościowe wkłady.

Podobnie jak w przypadku innych metod analiza funkcjonalna podmiotu powiązanego oraz podmiotu niepowiązanego jest konieczna, w celu zidentyfikowania, czy transakcje są porównywalne i jakie korekty mogą być niezbędne by uzyskać rezultaty, które będą wiarygodne w świetle metody TNMM. Ponadto muszą być zastosowane wymagania dotyczące porównywalności.

## VIII. Porównanie z innymi metodami<sup>4</sup>

### *Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej*

W przypadku metody PCN porównywana jest cena, a nie wskaźnik finansowy zrealizowany na transakcji, jak w przypadku metody TNMM.

### *Metoda ceny odprzedaży*

Metoda ceny odprzedaży jest dedykowana i możliwa do stosowania w sytuacji odprzedaży do podmiotu niepowiązanego towarów lub usług nabytych od podmiotu powiązanego, natomiast zakres stosowania metody TNMM obejmuje szerszy wachlarz transakcji.

---

<sup>4</sup> Proponujemy poddać do dyskusji na Forum zakres stosowania metody TNMM, metody koszt plus oraz metody ceny odprzedaży, biorąc pod uwagę nową definicję metody TNMM w Rozporządzeniu TP 2019 oraz wskaźniki zalecane w Rozporządzeniu TP-R.

W metodzie ceny odprzedaży weryfikuje się wysokość marży ceny odprzedaży oraz czy marża ta zapewnia pokrycie kosztów bezpośrednich i pośrednich związanych z transakcją oraz osiągnięcie zysku odpowiedniego do pełnionych funkcji, angażowanych aktywów i ponoszonego ryzyka. W metodzie TNMM weryfikuje się z kolei wysokość wskaźnika finansowego, w którym bazą mogą być: przychody, koszty, aktywa lub ich elementy.

#### *Metoda koszt plus*

Metoda TNMM zakłada weryfikację poziomu "marży zysku netto", podczas gdy metoda koszt plus polega na weryfikacji poziomu narzutu zysku. Po drugie, w metodzie koszt plus narzut zysku odnoszony jest do bazy kosztowej. Natomiast, w metodzie TNMM bazę mogą stanowić: przychody, koszty, aktywa lub ich elementy.

#### Metoda koszt plus a metoda TNMM ze wskaźnikiem finansowym ważonym do kosztów

Zgodnie z nową definicją wprowadzoną Rozporządzeniem TP 2019 zarówno w metodzie koszt plus jak i w metodzie TNMM (w przypadku wyboru wskaźnika finansowego ważonego kosztami) możemy odnosić się do tożsamej bazy kosztowej – od 1 stycznia 2019 r. zniesiony bowiem został podział polegający na tym, że metoda koszt plus bazuje na zysku przed kosztami ogólnymi, natomiast metoda TNMM na zysku po kosztach ogólnych.

Z braku powyższego podziału wynika, że przykładowo w sytuacji, gdy dla potrzeb weryfikacji metodą TNMM jako wskaźnik finansowy przyjmiemy np.  $WFO_4$  (narzut netto na sprzedaży), czyli za marżę zysku netto przyjmiemy np. zysk (stratę) ze sprzedaży i odniesiemy ją do kosztów, wówczas wskaźnik finansowy w metodzie TNMM będzie odpowiadał wskaźnikowi stosowanemu w oparciu o metodę koszt plus.

Natomiast istotne jest to, że to nie wybór metody determinuje wybór bazy kosztowej, tylko charakter i warunki transakcji. Wskazanie metody w takim przypadku jest krokiem wtórnym. Kluczowe w takim przypadku będzie również zapewnienie porównywalności bazy kosztowej – badanej transakcji kontrolowanej i transakcji porównywalnych.

#### *Metoda podziału zysku*

Metoda podziału zysku polega na ustaleniu łącznego zysku związanego z transakcją kontrolowaną i weryfikacji zasad jego podziału. Podczas gdy w metodzie TNMM weryfikacji podlega wskaźnik finansowy realizowany na transakcji kontrolowanej przez badany podmiot (metoda jednostronna).

Metoda TNMM może być wykorzystywana w ramach analizy przeprowadzanej metodą podziału zysku.

## IX. Przykład zastosowania metody TNMM do weryfikacji ceny transferowej w transakcji pomiędzy podmiotami powiązanymi

Producent urządzeń elektrycznych (dalej także Spółka) działający na rynku polskim, sprzedaje całość wytwarzanych produktów do podmiotu powiązanego. Produkcja jest jednorodna i producent nie prowadzi istotnych innych działalności.

Wykonano analizę funkcjonalną transakcji. Wyniki analizy wskazały, że w transakcji producent pełni funkcje typowe dla producenta o ograniczonym zakresie funkcji, aktywów i ryzyk będącego producentem kontraktowym.

### Założenia:

- Brak możliwości zastosowania metody PCN w wariacie wewnętrznym oraz zewnętrznym.

Nie ma możliwości zastosowania porównywalnej ceny niekontrolowanej ze strony odbiorcy ani ze strony producenta z uwagi na brak dostępu do wiarygodnych i porównywalnych danych. Ponieważ Spółka nie świadczy usług niepowiązanym podmiotom, brak porównywalnych transakcji zawieranych z niepowiązanymi podmiotami (wariant wewnętrzny) oraz Spółka nie posiada informacji cenach w porównywalnych transakcjach zawieranych całkowicie pomiędzy podmiotami niepowiązanymi.

- Brak możliwości zastosowania metody Koszt plus w wariacie wewnętrznym oraz zewnętrznym.

Możliwość zastosowania metody koszt plus zależy od posiadania informacji o narzucie na kosztach w porównywalnych transakcjach pomiędzy niepowiązanymi podmiotami. Ponieważ Spółka nie świadczy usług niepowiązanym podmiotom, a odbiorcy nie otrzymują porównywalnych usług od niepowiązanych podmiotów, w świetle posiadanych wewnętrznych informacji zastosowanie tej metody jest niemożliwe. Spółka nie posiada także informacji o narzucie na kosztach w porównywalnych transakcjach zawieranych całkowicie pomiędzy podmiotami niepowiązanymi.

### Metoda marży transakcyjnej netto – analiza możliwości zastosowania

Brak możliwości zastosowania metody PCN oraz koszt plus z powodu ograniczonej dostępności danych finansowych dla podmiotów porównywalnych, spowodował, że do weryfikacji przedmiotowej transakcji zastosowano metodę marży transakcyjnej netto. Jako stroną badaną przyjęto producenta, który pełni w ramach tej transakcji funkcje rutynowe. Na potrzeby analizy finansowej wykorzystano wskaźnik narzutu na koszty operacyjne (na podstawie dostępności danych finansowych oraz profilu funkcjonalnego spółki) - narzut operacyjny WFo6.

Ponieważ produkcja jest jednorodna i producent nie prowadzi istotnych innych działalności, obliczono narzut operacyjny na bazie całej działalności podmiotu.

W zewnętrznych bazach danych zidentyfikowano podmioty prowadzące porównywalną działalność<sup>5</sup> na rynku polskim, na którym działa producent. Zweryfikowano również te podmioty pod kątem porównywalności funkcjonalnej. Określono narzuty operacyjne dla podmiotów porównywalnych.

Poziom narzutu operacyjnego producenta odniesiono do narzutów operacyjnych określonych w badaniu.

---

<sup>5</sup> Spółki uznawano za porównywalne, jeśli zakres ich działalności obejmował podobną produkcję urządzeń elektrycznych (odpowiednia selekcja NACE lub PKD).

Załącznik 1

Wskaźniki rentowności zaproponowane przez Rozporządzenie TP-R do weryfikacji m.in. metodą TNMM

W objaśnieniach do Rozporządzenia TP-R wskazane są następujące wskaźniki, które można zastosować na potrzeby weryfikacji ceny transferowej m.in. metodą TNMM:

Wskaźniki rentowności oparte o przepisy o rachunkowości			
Kod	Nazwa wskaźnika	Formuła wariant porównawczy RZiS	Formuła wariant kalkulacyjny RZiS
WF01	Marża brutto ze sprzedaży	<i>n. d.</i>	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto na sprzedaży} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży}}$
Wskaźniki rentowności oparte o przepisy o rachunkowości			
Kod	Nazwa wskaźnika	Formuła wariant porównawczy RZiS	Formuła wariant kalkulacyjny RZiS
WF02	Narzut brutto ze sprzedaży	<i>n. d.</i>	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto na sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}$
WF03	Marża netto ze sprzedaży	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$
WF04	Narzut netto ze sprzedaży	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu}}$
WF05	Marża operacyjna	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe przychody operacyjne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów} + \text{Pozostałe przychody operacyjne}}$
WF06	Narzut operacyjny	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe koszty operacyjne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu} + \text{Pozostałe koszty operacyjne}}$
WF07	Marża zysku brutto	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe przychody operacyjne} + \text{Przychody finansowe}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów} + \text{Pozostałe przychody operacyjne} + \text{Przychody finansowe}}$
WF08	Narzut zysku brutto	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe koszty operacyjne} + \text{Koszty finansowe}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu} + \text{Pozostałe koszty operacyjne} + \text{Koszty finansowe}}$
WF09	Rentowność aktywów	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Aktywa razem}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Aktywa razem}}$
WF10	Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Kapitał (fundusz) własny}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Kapitał (fundusz) własny}}$
WF11	Wskaźnik Berry'ego	<i>n. d.</i>	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszt sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu}}$

Rekomendacje Forum Cen Transferowych dotyczące opisu metody marży transakcyjnej netto

<b>Wskaźniki rentowności oparte o przepisy o rachunkowości</b>			
<b>Kod</b>	<b>Nazwa wskaźnika</b>	<b>Formuła wariant porównawczy RZiS</b>	<b>Formuła wariant kalkulacyjny RZiS</b>
WF12	Inny wskaźnik oparty o dane polskie	<i>n. d.</i>	
<b>Wskaźniki rentowności oparte o dane międzynarodowe</b>			
<b>Kod</b>	<b>Nazwa wskaźnika</b>	<b>Formuła (PL)</b>	<b>Formuła (ANG)</b>
WF13	Narzut EBIT	$\frac{EBIT * 100\%}{\text{Całkowite przychody operacyjne} - EBIT}$	$\frac{EBIT * 100\%}{\text{Operating revenue} - EBIT}$
WF14	Marża EBIT	$\frac{EBIT * 100\%}{\text{Całkowite przychody operacyjne}}$	$\frac{EBIT * 100\%}{\text{Operating revenue}}$
WF15	Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{Zysk netto} * 100\%}{\text{Kapitał własny}}$	$\frac{\text{Net Income} * 100\%}{\text{Shareholders funds}}$
WF16	Inny wskaźnik oparty o dane międzynarodowe	<i>n. d.</i>	

**Załącznik 2**

**Wskaźniki rentowności dla metody TNMM zaproponowane przez Wytyczne OECD 2017 oraz UN Manual TP 2017**

**1. Wytyczne OECD 2017**

**(Glossary)**

The ratio of net profit to an appropriate base (e.g. costs, sales, assets). The transactional net margin method relies on a comparison of an appropriate net profit indicator for the controlled transaction with the same net profit indicator in comparable uncontrolled transactions.

**B.3.4 Weighting the net profit**

<p><i>B.3.4.1 Cases where the net profit is weighted to sales)</i></p>	<p>2.96 A net profit indicator of net profit divided by sales, or net profit margin, is frequently used to determine the arm’s length price of purchases from an associated enterprise for resale to independent customers. In such cases, the sales figure at the denominator should be the re-sales of items purchased in the controlled transaction under review. Sales revenue that is derived from uncontrolled activities (purchase from independent parties for re-sale to independent parties) should not be included in the determination or testing of the remuneration for controlled transactions, unless the uncontrolled transactions are such that they do not materially affect the comparison; and/or the controlled and uncontrolled transactions are so closely linked that they cannot be evaluated adequately on a separate basis.</p> <p>One example of the latter situation can sometimes occur in relation to uncontrolled after-sales services or sales of spare parts provided by a distributor to independent end-user customers where they are closely linked to controlled purchase transactions by the distributor for resale to the same independent end-user customers, for instance because the service activity is performed using rights or other assets that are granted under the distribution arrangement. See also discussion of portfolio approaches in paragraph 3.10.</p> <p>2.97 One question that arises in cases where the net profit indicator is weighted against sales is how to account for rebates and discounts that may be granted to customers by the taxpayer or the comparables. Depending on the accounting standards, rebates and discounts may be treated as a reduction of sales revenue or as an expense. Similar difficulties can arise in relation to foreign exchange gains or losses. Where such items materially affect the comparison, the key is to compare like with like and follow the same accounting principles for the taxpayer and for the comparables.</p>
<p><i>B.3.4.2 Cases where the net profit is weighted to costs</i></p>	<p>2.98 Cost-based indicators should only be used in those cases where costs are a relevant indicator of the value of the functions performed, assets used and risks assumed by the tested party. In addition, the determination of what costs should be included in the cost base should derive from a careful review of the facts and circumstances of the case. Where the net profit indicator is weighted against costs, only those costs that directly or aggregated in accordance to the principle at paragraphs 3.9-3.12) should be taken into account. Accordingly, an appropriate level of segmentation of a taxpayer’s accounts is needed in order to exclude from the denominator costs that relate to other activities or transactions and materially affect comparability with uncontrolled transactions. Moreover, in most cases only those costs which are of an operating nature should be included in the denominator. The discussion at paragraphs 2.86-2.91 above also applies to costs as denominator.</p>
<p><i>B.3.4.3 Cases where the net profit is weighted to assets</i></p>	<p>2.103 Returns on assets (or on capital) can be an appropriate base in cases where assets (rather than costs or sales) are a better indicator of the value added by the tested party, e.g. in certain manufacturing or other asset intensive activities and in capital-intensive financial activities. Where the indicator is a net profit weighted to assets, operating assets only should be used. Operating assets include tangible operating fixed assets, including land and buildings, plant and equipment, operating intangible assets used in the business, such as patents and know-how, and working capital assets such as</p>

	inventory and trade receivables (less trade payables). Investments and cash balances are generally not operating assets outside the financial industry sector.
<i>B.3.4.4 Other possible net profit indicators</i>	2.105 Other net profit indicators may be appropriate depending on the facts and circumstances of the transactions. For instance, depending on the industry and on the controlled transaction under review, it may be useful to look at other denominators where independent data may exist, such as: floor area of retail points, weight of products transported, number of employees, time, distance, etc. While there is no reason to rule out the use of such bases where they provide a reasonable indication of the value added by the tested party to the controlled transaction, they should only be used where it is possible to obtain reliable comparable information to support the application of the method with such a net profit indicator.
<i>B.3.5 Berry ratios</i>	2.106 „Berry ratios” are defined as ratios of gross profit to operating expenses. Interest and extraneous income are generally excluded from the gross profit determination; depreciation and amortisation may or may not be included in the operating expenses, depending in particular on the possible uncertainties they can create in relation to valuation and comparability.

## 2. UN Manual TP 2017

### (Glossary)

**Profit Level Indicator (PLI)** A measure of a company’s profitability that is used to compare comparables with the tested party. A profit level indicator may express profitability in relation to sales, costs/expenses, or assets.

### 6.3.7 Arm’s Length Net Profit Margin

6.3.7.1. Several profit level indicators (PLIs) are allowed under the TNMM, typically based on operating profit. A PLI is a measure of a company’s profitability that is used to compare comparables with the tested party. A PLI may express profitability in relation to (i) sales, (ii) costs or expenses, or (iii) assets. More specifically, the PLI can be the operating profit relative to an appropriate base (e.g. costs, sales or assets). With the help of “profit level indicators” the net profitability of the controlled transaction is compared to the net profitability of the uncontrolled transactions.

**Table 5: Overview of Various Profit Level Indicators**

Return on Assets (ROA)	Operating profit divided by the operating assets (normally only tangible assets)
Return on Capital Employed (ROCE)	Operating profit divided by capital employed which is usually computed as the total assets minus cash and investments
Operating Margin (OM)	Operating profit divided by sales
Return on Total Costs (ROTC)	Operating profit divided by total costs
Return on Cost of Goods Sold	Gross profit divided by cost of goods sold
Berry Ratio	Gross profit divided by operating expenses



**INFORMACJA:** Rekomendacje zostały wypracowane przez Forum Cen Transferowych (FCT) stanowiące zespół opiniodawczo-doradczy przy Ministrze Finansów. Niniejszy dokument podlegający zatwierdzeniu przez FCT został przygotowany przez Grupę Roboczą nr 3 powołaną przez FCT, w skład której wchodzi następujące osoby: Aleksandra Chojnacka, Rafał Gorczyca, Katarzyna Malarek-Penkala, Agnieszka Murawska, Monika Palmowska, Anna Sokołowska, Ewelina Stamblewska-Urbaniak, Maja Seliga-Kret, Hanna Szarpak, Zbigniew Sznitowski przy współpracy z obserwatorami ze strony MF i KAS.