

Autor: mr Draženko Lukač

Analiza transfernih cena: Prilagođavanja za razlike u nivou obrtnog kapitala

Neto obrtni kapital = (Potraživanja + Zalihe) – Dobavljači

Naravno da ove tri pozicije navedene u formuli nisu jedine pozicije neto obrtnog kapitala (porez na dodatu vrednost, aktivna vremenska razgraničenja, ostale obaveze iz poslovanja) su samo neke od ostalih pozicija neto obrtnog kapitala. Potraživanja, zalihe i dobavljači su obično najveće pozicije neto obrtnog kapitala po vrednosti, i zbog toga, kao i zbog toga da razlike u njihovim relativnim veličinama mogu biti izazvane razlikama u ugovorenim uslovima one se u praksi koriste u obračunu neto obrtnog kapitala prilikom analize transfernih cena.

Nije ništa neobično da se testirana strana i uporediva preduzeća znatno razlikuju u nivou obrtnog kapitala. Te razlike su rezultat razlika u finansijskim uslovima prilikom kupovine i prodaje proizvoda i usluga, kao i zbog razlika u nivoima zaliha koje preduzeća drže. Ove razlike mogu generisati znatne razlike u strukturi obrtnog kapitala i implicite dobitnim ostvarenjima preduzeća kao rezultat finansijskih troškova. Kako bi se smanjili efekti razlika u uslovima nabavke i prodaje i nivoa zaliha na mere profitabilnosti, moguće je u analizi transfernih cena uraditi prilagođavanja kako bi se izvršilo normalizovanje potraživanja, dobavljača i zaliha uporedivih preduzeća i testirane strane. Pozicije potraživanja, dobavljači i zalihe se prilagođavaju tako da njihovi koeficijenti obrta (ili u broju dana, izraženo za potraživanja, periodu pretvaranja u gotovinu, za zalihe, periodu vezivanja zaliha, i za dobavljače, periodu izmirenja obaveza) su jednaki normalizovanim koeficijentima obrta (vremenskim periodima držanja). Poslovni dobitak je tada prilagođen kako bi reflektovao prinos zahtevan za povećanje obaveza prema dobavljačima, nivoa potraživanja i nivoa zaliha. Ova prilagođavanja je potrebno vršiti samo u slučaju kada takvo prilagođavanje na razuman način povećava uporedivost.¹

Ova vrsta prilagođavanja je relativno novija i u praksi analize transfernih cena na tržištima razvijenih zemalja. Najnovijim izmenama regulative o transfernim cenama nju je moguće i potrebno vršiti prilikom analize transfernih cena i u našoj zemlji.. Naš Pravilnik o transfernim cenama u svom Članu 10 propisuje:

Obveznik je dužan da izabere najprimereniju metodu utvrđivanja cene transakcije po principu „van dohvata ruke” za analizu transfernih cena, odnosno metodu koja najbolje odgovara okolnostima svakog konkretnog slučaja.

Izbor metode se zasniva na analizi činjenica pri čemu je potrebno sagledati:

- 1) prirodu transakcija koje su predmet analize;
- 2) dostupnost i pouzdanost podataka;
- 3) stepen uporedivosti između transakcija obavljenih po transfernim cenama sa transakcijama koje se obavljaju sa ili između nepovezanih lica kada se ove transakcije koriste za proveru usklađenosti transfernih cena obveznika sa cenama utvrđenim po principu „van dohvata ruke”;
- 4) primerenost korišćenja finansijskih podataka nepovezanih lica za analizu usklađenosti transfernih cena po pojedinim vrstama transakcija koje obveznik obavlja po povezanim licima;
- 5) prirodu i pouzdanost pretpostavki.

U nastavku ćemo na jednom ilustrativnom primeru pokazati kako treba vršiti ovu vrstu prilagođavanja, ali i sam smisao ovih prilagođavanja i njihovu svrsishodnost.

Primer: Preduzeće A sa sedištem u Republici Srbiji je zavisno preduzeće, preduzeća B čije je sedište u inostranstvu. Preduzeće A uvozi proizvod x koji proizvodi preduzeće B i bez dalje dorade ga prodaje nepovezanim licima.

¹ Chapter 7: Comparability Analysis, Working Draft UN Tax Committees Subcommittee on Practical Transfer Pricing Issues, str. 23-24.

Preduzeće A ne kupuje proizvod x od nepovezanih preduzeća, usled čega otpada mogućnost da u svojoj studiji o transfernim cenama koristi interne cene/marže koje u odnosu na eksterne cene/marže preferira Pravilnik o transfernim cenama. Preferencija internih cena/marži ne znači da se one moraju nužno koristiti. Ukoliko zbog razlika u transakcijama poreskog obveznika sa povezanim i nepovezanim licima nije moguće izvršiti razumno tačna prilagođavanja koriste se eksterne cene/marže. U tom slučaju potrebno je samo tu činjenicu konstatovati u studiji o transfernim cenama.

Pravilnik o transfernim cenama preporučuje (ne obavezuje) u slučajevima kada povezano lice nabavlja proizvod od povezanog lica i vrši njegovu distribuciju nepovezanim licima u svom Članu 17. metodu preprodajne cene. Kao komplementarnu metodu ovoj metodi Pravilnik o transfernim cenama u svom Članu 27. preporučuje metodu transakcione marže, gde se profitni indikator (transakciona neto marža) računa prema sledećoj formuli:

$$\text{Transakciona neto marža} = \frac{\text{Poslovni dobitak}}{\text{Prihodi od prodaje}} \times 100$$

Jedna od prednosti metode transakcione neto marže u odnosu na tradicionalne metode za proveru transfernih cena (metode uporedive cene na tržištu, metode preprodajne cene i metode cene koštanja uvećanu za uobičajenu zaradu) je što zahteva manju sličnost proizvoda i funkcija koje se vrše. *Na cene mogu uticati razlike u proizvodima, na bruto maržu razlike u funkcijama, dok su indikatori neto dobiti² u manjoj meri pod uticajem takvih razlika par. 2.69....³*

Poreski obveznik preduzeće A je imajući ovo u vidu kao i prethodno izvršenu funkcionalnu analizu, a u isto vreme uzimajući u obzir i zahtev iz člana 6 stav 2 Pravilnika o transfernim cenama: *Prilikom odabira uporedivih nepovezanih privrednih društava i uporedivih transakcija, obveznik prvenstveno koristi podatke koji se odnose na Republiku Srbiju. Ukoliko na ovaj način nije moguće utvrditi uporedive podatke, analiza se može proširiti i na druge države, s tim da se ima u vidu uporedivost uslova poslovanja na tržištima tih država i tržišta Republike Srbije,....* pronašao 9 uporedivih preduzeća (koja prodaju slične proizvode) u javno dostupnom registru finansijskih izveštaja koji vodi Agencija za privredne registre.

Uvidom u finansijske izveštaje uporedivih preduzeća i preduzeća A za poslednje četiri godine⁴ identifikovane su značajne relativne razlike na pozicijama neto obrtnog kapitala. Preduzeće A anagažuje manje neto obrtnog kapitala u odnosu na prihode nego što je to slučaj sa uporedivim preduzećima. Manji iznos neto obrtnog kapitala znači veći iznos likvidnih sredstava (gotovine i gotovinskih ekvivalenata). Uporediva preduzeća imaju veći obrtni kapital i po tom osnovu imaju oportunitetni (izgubljeni) trošak. Oni gube mogućnost da deo svojih sredstava koji je vezan za neto obrtni kapital plasiraju na tržištu novca. Iz tog razloga oni zahtevaju veće marže prilikom prodaje svojih proizvoda. Pošto preduzeće A nema taj problem potrebno je izvršiti korekciju marži uporedivih preduzeća na niže kako bi bile uporedive marže preduzeća A i uporedivih preduzeća. Ta korekcija se radi na taj način što se stopa neto obrtnog kapitala koja se u ovom slučaju računa kao odnos neto obrtnog kapitala i prihoda od prodaje⁵ množi sa cenom novca. Kao cena novca se koristi stopa prinosa na kratkoročne dinarske državne hartije od vrednosti.

Preduzeće A ima dobar menadžment koji je svojim veštinama i sposobnostima obezbedio plasman likvidnim kupcima i ugovorio sa njima kraće rokove plaćanja tako da ne vezuje svoja sredstva za potraživanja u preteranom obimu.

² U kontekstu analize transfernih cena termin neto dobiti je de facto neto operativna dobit. To je u stvari prema formi zvaničnog finansijskog izveštavanja u Republici Srbiji pozicija poslovni dobitak.

³ *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD, JULY, 2010, p. 81.

⁴ Prema Pravilniku o transfernim cenama, član 26, stav 3. : Transakcione neto marže između nepovezanih lica utvrđuju se kao ponderisani prosek ostvarenih neto marži u periodu od tri do pet godina, s tim da završna godina navedenog perioda treba da bude ona godina za koju su dostupni neophodni finansijski podaci u bazama javno dostupnih podataka koje obveznik koristi.

⁵ U slučaju da se koristila neka druga transakciona neto marža, npr. odnos poslovnog dobitka i poslovnih rashoda stopa neto obrtnog kapitala bi se računala kao odnos neto obrtnog kapitala i poslovnih rashoda.

Pored toga ima dobro razvijen sistem upravljanja zalihama. Prema dobavljaču povezanom licu se ponaša u skladu sa standardima dobre poslovne prakse. Sve ovo omogućava preduzeću A da smanji svoje marže u odnosu na konkurenciju. Nije cilj poreske administracije da kazni efikasnost zbog toga su i dozvoljena prilagođavanja po osnovu neto obrtnog kapitala.

Kako bi izbegao nepotrebno uvećanje poreske osnovice poreski obveznik preduzeće A se odlučilo da u svojoj studiji o transfernim cenama izvrši prilagođavanje marži uporedivih preduzeća⁶ po osnovu neto obrtnog kapitala. U ovom slučaju u finansijskim izveštajima uporedivih preduzeća prikupljenim iz javno raspoložive baze podataka nalaze se sve informacije potrebne za razumno tačno usklađivanje. Sve te informacije su kvantitativne što je neophodan preduslov za razumno tačno prilagođavanje.

U sledećoj tabeli je prikazano prilagođavanje za neto obrtni kapital zbog prostornih ograničenja za samo jednu godinu i za samo jedno uporedivo preduzeće. U skladu sa ZPDPL i Pravilnikom o transfernim cenama⁷ to je potrebno uraditi za sva uporediva preduzeća i celi posmatrani period. Naravno prilagođavanja se vrše samo kada postoje razlike.

Tabela: Prilagođavanje za neto obrtni kapital u rsd⁸

Pozicija	Testirana strana: Preduzeće A	Uporedivo preduzeće: Preduzeće S
1. Prihodi od prodaje	20,000,000	24,000,000
2. Poslovni dobitak	1,000,000	1,400,000
3. Stopa poslovnog dobitka (1:2)x100 ⁹	5%	5,83%
4. Neto obrtni kapital		
5. Potraživanja	2,000,000	3,500,000
6. Zalihe	2,000,000	2,500,000
7. Dobavljači	1,000,000	1,000,000
8. Neto obrtni kapital (5+6-7)	3,000,000	5,000,000
9. Stopa neto obrtnog kapitala (8:1)x100	15%	20,83%
10. Razlika u stopi neto obrtnog kapitala testirane strane i uporedivog preduzeća		(15%-20,83%) = - 5,83%
11. Kamatna stopa na neto obrtni kapital ¹⁰		9,96%
12. Prilagođavanje		
13. Prilagođavanje neto obrtnog kapitala		(11 x 10) = - 0,58%
14. Preračunata transakciona neto marža uporedivog preduzeća S		(3-13) = 5,25%

⁶ Prilikom analize transfernih cena kada su moguća tačno razumna prilagođavanja ona se obično rade na strani uporedivih transakcija/ preduzeća, međutim nije zabranjeno prilagođavanja raditi na strani testirane strane. Da smo to radili u ovom primeru povećali bi maržu preduzeća A kako bi ona reflektovala cenu novca.

⁷ U posebnom delu ovog priručnika ćemo pokazati kao se u skladu sa poreskom regulativom Republike Srbije utvrđuje eksterna marža i njen tržišni raspon, kao i kada se smatra da je ta na propisani način utvrđena marža u skladu sa principom :van dohvata ruke”.

⁸ Podaci se odnose na 2013. godinu.

⁹ Stopa poslovnog dobitka je transakciona neto marža koja se u ovom primeru koristi kao metoda za proveru transfernih cena.

¹⁰ Prosečna ponderisana kamatna stopa na dinarske državne hartije od vrednosti Republike Srbije (rok dospeća 12 meseci) za 2013 godinu.

Prilagođavanje za neto obrtni kapital prikazano u prethodnoj tabeli je izvršeno na sledeći način: prvo, su izračunate apsolutne veličine neto obrtnog kapitala za preduzeće A i uporedivo preduzeće S, potom je za oba preduzeća izračunata stopa neto obrtnog kapitala. Kod uporedivog preduzeća imamo veću stopu neto obrtnog kapitala, što nam pokazuje da njegovi formalni ili neformalni ugovorni uslovi impliciraju duži poslovni ciklus koji zahteva veći prinos koji preduzeće S i uspeva da ostvari. Iz tabele vidimo da je njegova stopa poslovnog dobitka 5,83%, dok u isto vreme ova stopa kod preduzeća A iznosi 5%. Da bi profitni indikatori ova dva preduzeća bili uporedivi potrebno je izvršiti korekciju za neto obrtni kapital. To se postiže na taj način što se razlika u njihovim stopama obrtnog kapitala množi sa cenom novca na tržištu na kojem ova preduzeća posluju. Za tako dobijeni proizvod se umanjuje transakciona neto marža (stopa poslovnog dobitka) uporedivog preduzeća, preduzeća S. Njegova transakciona neto marža se smanjuje za oportunitetni trošak koji ovo preduzeće ima kao posledicu da sredstva vezana za obrtni kapital propušta da plasira na tržištu novca. Preduzeće S ugrađuje oportunitetni trošak u svoju maržu i zbog toga ona nije uporediva sa maržom preduzeća A. Nakon prethodno opisane korekcije ove dve marže postaju uporedive.