



Objaśnienia podatkowe z 29 czerwca 2021 r.

Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych nr 5 – Metoda marży transakcyjnej netto

Spis treści

<u>UŻYTE SKRÓTY</u>	<u>3</u>
<u>WSTĘP</u>	<u>4</u>
<u>WYCIĄG Z PRZEPISÓW</u>	<u>5</u>
<u>A. STOSOWANIE MMTN</u>	<u>8</u>
A.1. ZAKRES STOSOWANIA MMTN	8
A.2. WYBÓR BADANEGO PODMIOTU	9
A.3. OKREŚLENIE MARŻY ZYSKU NETTO	9
A.4. OKREŚLENIE BAZY	11
A.5. WYBÓR WSKAŹNIKA RENTOWNOŚCI	11
A.6. PORÓWNANIE RENTOWNOŚCI	13
<u>B. KRYTERIA PORÓWNYWALNOŚCI</u>	<u>15</u>
<u>C. TRUDNOŚCI W STOSOWANIU MMTN</u>	<u>17</u>
<u>D. PORÓWNANIE Z INNYMI METODAMI</u>	<u>18</u>
<u>E. PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE MMTN</u>	<u>19</u>

UŻYTE SKRÓTY

Ustawa o CIT	Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2020 r. poz. 1406, z późn. zm.)
Ustawa o PIT	Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2020 r. poz. 1426, z późn. zm.)
Ustawa zmieniająca	Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2018 r. poz. 2193)
Rozporządzenie TP 2019	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz. U. z 2018 r. poz. 2491, z późn. zm.)
Rozporządzenie TPR	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych (Dz. U. z 2018 r. poz. 2515, z późn. zm.)
Wytyczne OECD	Wytyczne OECD w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych i administracji podatkowych (ang. <i>OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations</i>), Paryż, lipiec 2017
Podręcznik ONZ	Podręcznik ONZ w zakresie cen transferowych dla krajów rozwijających się (ang. <i>UN Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries</i>), 2017
MIMTN	Metoda marży transakcyjnej netto
MPCN	Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej

Wstęp

1. Niniejsze objaśnienia podatkowe mają zastosowanie do transakcji kontrolowanych realizowanych po 31 grudnia 2018 r., zgodnie z przepisami przejściowymi Ustawy zmieniającej.
2. Niniejsze objaśnienia podatkowe odnoszą się do przepisów dotyczących ustawy o CIT w zakresie stosowania metody marży transakcyjnej netto, obowiązujących od dnia 1 stycznia 2019 r. (w szczególności art. 11d ust. 1 ustawy o CIT, § 3 ust. 1, § 5 ust. 1-2, § 14 ust. 1-5 Rozporządzenia TP 2019).
3. Niniejsze objaśnienia podatkowe należy stosować odpowiednio do przepisów ustawy o PIT w zakresie stosowania metody marży transakcyjnej netto, obowiązujących od dnia 1 stycznia 2019 r. (art. 23p ust. 1 ustawy o PIT, § 3 ust. 1, § 5 ust. 1-2, § 14 ust. 1-5 rozporządzenia z dnia 21 grudnia 2018 r. w sprawie cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych (Dz. U. z 2018 poz. 2502, z późn. zm.).
4. Mając na celu wyjaśnienie praktycznych aspektów związanych ze stosowaniem metody marży transakcyjnej netto oraz dążąc do zwiększenia bezpieczeństwa podatkowego podatników, przedstawia się niniejsze objaśnienia.

PROJEKT

Wyciąg z przepisów

Ustawa o CIT

Art. 11d ust. 1. *Ceny transferowe weryfikuje się, stosując metodę najbardziej odpowiednią w danych okolicznościach, wybraną spośród następujących metod:*

- 1) *porównywalnej ceny niekontrolowanej;*
- 2) *ceny odprzedaży;*
- 3) *koszt plus;*
- 4) *marży transakcyjnej netto;*
- 5) *podziału zysku*

Art. 11d ust. 2. *W przypadku gdy nie jest możliwe zastosowanie metod, o których mowa w ust. 1, stosuje się inną metodę, w tym techniki wyceny, najbardziej odpowiednią w danych okolicznościach.*

Art. 11d ust. 3. *Przy wyborze metody najbardziej odpowiedniej w danych okolicznościach uwzględnia się w szczególności warunki, jakie zostały ustalone lub narzucone pomiędzy podmiotami powiązаныmi, dostępność informacji niezbędnych do prawidłowego zastosowania metody oraz specyficzne kryteria jej zastosowania.*

Rozporządzenie TP 2019

§ 14 ust. 1. *Metoda marży transakcyjnej netto polega na określeniu wskaźnika finansowego, odzwierciedlającego relację marży zysku netto, jaką uzyskuje podmiot powiązany w transakcji kontrolowanej, do odpowiedniej bazy.*

§ 14 ust. 2. *Marżę zysku netto, o której mowa w ust. 1, 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, przypisanie takich kosztów dokonuje się za pomocą zastosowania klucza alokacji, który w racjonalnie najlepszy sposób odzwierciedla proces tworzenia wartości w transakcji kontrolowanej.*

§ 14 ust. 3. *Bazę, o której mowa w ust. 1, stanowią w szczególności przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów.*

§ 14 ust. 4. *Wyboru odpowiedniego wskaźnika finansowego, o którym mowa w ust. 1, dokonuje się przy uwzględnieniu specyfiki branży oraz istotnych okoliczności transakcji.*

§ 14 ust. 5. *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 niepowiązanymi 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.

Załącznik do Rozporządzenia TP-R - Objasnienia co do sposobu sporządzenia informacji o cenach transferowych – tabela 23

Wskaźniki finansowe oparte o przepisy o rachunkowości			
Kod	Nazwa wskaźnika	Formuła wariant porównawczy RZiS	Formuła wariant kalkulacyjny RZiS
WF01	Marża brutto ze sprzedaży	n.d.	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto na sprzedaży} * 100}{\text{Przychody netto ze sprzedaży}}$
WF02	Marża brutto z odprzedaży	$\frac{\text{Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów (A.IV)} - \text{Wartość sprzedanych towarów i materiałów (B.VIII)} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów (A.IV)}}$	$\frac{\text{Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów (A.II)} - \text{Wartość sprzedanych towarów i materiałów (B.II)} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów (A.II)}}$
WF03	Narzut brutto ze sprzedaży	n.d.	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto na sprzedaży} * 100}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów}}$
WF04	Marża netto ze sprzedaży	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zwrócone z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów}}$
WF05	Narzut netto ze sprzedaży	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu}}$
WF06	Marża operacyjna	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zwrócone z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe przychody operacyjne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów} + \text{Pozostałe przychody operacyjne}}$
WF07	Narzut operacyjny	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe koszty operacyjne}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) z działalności operacyjnej} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu} + \text{Pozostałe koszty operacyjne}}$

WF08	Marża zysku brutto	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe przychody operacyjne} + \text{Przychody finansowe}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów} + \text{Pozostałe przychody operacyjne} + \text{Przychody finansowe}}$
WF09	Narzut zysku brutto	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Koszty działalności operacyjnej} - \text{Zmiana stanu produktów} - \text{Koszt wytworzenia świadczeń na potrzeby własne} + \text{Pozostałe koszty operacyjne} + \text{Koszty finansowe}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto} * 100\%}{\text{Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów} + \text{Koszty sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu} + \text{Pozostałe koszty operacyjne} + \text{Koszty finansowe}}$
WF10	Rentowność aktywów	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Aktywa razem}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Aktywa razem}}$
WF11	Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Kapitał (fundusz) własny}}$	$\frac{\text{Zysk (strata) netto} * 100\%}{\text{Kapitał (fundusz) własny}}$
WF12	Wskaźnik Berry'ego	n.d.	$\frac{\text{Zysk (strata) brutto ze sprzedaży} * 100\%}{\text{Koszt sprzedaży} + \text{Koszty ogólnego zarządu}}$
WF13	Inny wskaźnik oparty o dane polskie	n.d.	n.d.
Wskaźniki finansowe oparte o standardy międzynarodowe			
Kod	Nazwa wskaźnika	Formuła (PL)	Formuła (ANG)
WF14	Narzut EBIT	$\frac{\text{EBIT} * 100\%}{\text{Całkowite przychody operacyjne} - \text{EBIT}}$	$\frac{\text{EBIT} * 100\%}{\text{Operating revenue} - \text{EBIT}}$
WF15	Marża EBIT	$\frac{\text{EBIT} * 100\%}{\text{Całkowite przychody operacyjne}}$	$\frac{\text{EBIT} * 100\%}{\text{Operating revenue}}$
WF16	Rentowność kapitału własnego	$\frac{\text{Zysk netto} * 100\%}{\text{Kapitał własny}}$	$\frac{\text{Net Income} * 100\%}{\text{Shareholders funds}}$
WF17	Inny wskaźnik oparty o dane międzynarodowe		

A. Stosowanie MMTN

A.1. Zakres stosowania MMTN

1. W art. 11d ust. 1 pkt 4 ustawy o CIT wskazano metodę marży transakcyjnej netto (dalej też: MMTN) jako jedną z pięciu metod weryfikacji cen transferowych. Zgodnie z § 14 ust. 1 Rozporządzenia TP 2019 metoda marży transakcyjnej netto polega na określeniu wskaźnika finansowego, odzwierciedlającego relację marży zysku netto, jaką uzyskuje badany podmiot w transakcji kontrolowanej, do odpowiedniej bazy.
2. Wskaźnik finansowy co do zasady pozwala ocenić dynamikę zjawisk gospodarczych. W metodzie marży transakcyjnej netto wskaźnik finansowy wyraża rentowność na poziomie transakcji kontrolowanej¹, w oparciu o dane zawarte w sprawozdaniu finansowym. Rentowność podmiotu wyrażana przez wskaźnik rozumiana jest jako relacja marży zysku netto do odpowiedniej bazy.
3. Marża zysku netto obliczana jest na podstawie przychodów realizowanych w badanej transakcji, pomniejszonych o koszty związane z badaną transakcją. Marżę zysku netto w badanej transakcji odnosimy następnie do odpowiedniej bazy, którą mogą stanowić w szczególności przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów. Istotne jest, aby wybraną bazę móc porównać w sposób rzetelny i spójny na poziomie porównywanych transakcji.
4. Zastosowanie metody marży transakcyjnej netto pozwala zweryfikować, czy poziom „marży zysku netto” osiągany przez podmiot w transakcji kontrolowanej został określony na poziomie rynkowym. Co do zasady, należy porównywać rentowność na poziomie transakcji kontrolowanej. W MMTN dopuszczalne jest testowanie wskaźników rentowności obliczonych na całości działalności podmiotu badanego, w szczególności gdy:
 - prowadzi jednorodną działalność - np. podmiot produkcyjny o prostych funkcjach, aktywach i ryzykach, zajmujący się produkcją na materiale powierzonym;
 - prowadzi kilka typów działalności, natomiast jedna z nich stanowi wiodącą działalność, podczas gdy pozostałe (razem i osobno) mają charakter komplementarny, wspierający dla transakcji głównej, pomocniczy lub nie są istotne wartościowo – np. podmiot produkcyjny o złożonych funkcjach, aktywach i ryzykach, który poza produkcją zajmuje się jeszcze zakupem surowców i transportem wyprodukowanych towarów.
5. 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 prawidłowego porównania z działalnością

¹ Pkt. 3.17-3.18 Wytycznych OECD

podmiotu niepowiązanego – np. dla podmiotów prowadzących szeroką działalność produkcyjną, dystrybucyjną i usługową wyłącznie na rzecz podmiotów powiązanych².

6. W metodzie marży transakcyjnej netto porównania można dokonać z całą działalnością bądź częścią działalności podmiotu niepowiązanego, która to działalność, w szczególności na podstawie kryteriów porównywalności określonych w § 3 Rozporządzenia TP 2019, zostanie uznana za porównywalną do badanej transakcji kontrolowanej.
7. Pojęcie transakcji kontrolowanej użyte w § 14 Rozporządzenia TP 2019 należy rozumieć zgodnie z definicją zawartą w art. 11a pkt 6 ustawy o CIT, a jako bazę należy rozumieć przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów zgodnie z § 14 ust. 3, w zw. z § 14 ust. 1 Rozporządzenia TP 2019.
8. Algorytm stosowania MMTN obejmuje następujące etapy: (i) wybór badanego podmiotu, (ii) określenie marży zysku netto, (iii) określenie bazy, (iv) wybór wskaźnika rentowności, (v) porównanie rentowności. Poszczególne etapy są przedmiotem objaśnień w pkt 9-19.

A.2. Wybór badanego podmiotu

9. Zastosowanie MMTN poprzedza wybór badanego podmiotu w oparciu o analizę porównywalności, obejmującą elementy wskazane w § 3 Rozporządzenia TP 2019. Rezultat tej analizy pozwala dokonać wyboru, który z podmiotów przeprowadzających badaną transakcję będzie przedmiotem analizy porównawczej – tj. wybrać stronę testowaną. Mniej złożony profil funkcjonalny jest kluczowym czynnikiem przy wyborze badanego podmiotu³. Profil funkcjonalny oznacza opisaną w sposób zwięzły rolę podmiotu w transakcji, wynikającą z przeprowadzonej analizy funkcjonalnej, wskazanej w § 3 ust. 1 pkt 2 Rozporządzenia TP 2019 (np. producent o pełnym ryzyku, dystrybutor, producent kontraktowy). W wyjątkowych przypadkach stroną testowaną w badanej transakcji może być podmiot mający bardziej złożony profil funkcjonalny, gdy przeprowadzenie wiarygodnej analizy porównawczej dla podmiotu o prostszym profilu funkcjonalnym okaże się niemożliwe (np. z uwagi na brak dostępności odpowiednich danych finansowych, pozwalających przeprowadzić analizę porównawczą).

A.3. Określenie marży zysku netto

10. Zgodnie z § 14 ust. 2 Rozporządzenia TP 2019, marżę zysku netto określa się poprzez odliczenie od przychodu osiągniętego w wyniku transakcji kontrolowanej kosztów związanych z realizacją tej transakcji. Istotne jest prawidłowe przyporządkowanie kosztów do transakcji kontrolowanej: kosztów bezpośrednich (np. koszty materiałów, koszty wynagrodzeń pracowników) oraz uzasadnioną część kosztów pośrednich, związanych

² Pkt 3.42 Wytycznych OECD

³ Pkt 2.65 Wytycznych OECD

z daną transakcją. Jeżeli na potrzeby kalkulacji marży zysku netto zasadne jest uwzględnienie kosztów, których przypisanie bezpośrednio do danej transakcji nie jest możliwe, przypisanie takich kosztów dokonuje się za pomocą zastosowania klucza alokacji, który w racjonalnie najlepszy sposób odzwierciedla proces tworzenia wartości dodanej w transakcji kontrolowanej.

11. W stanie prawnym obowiązującym do 31 grudnia 2018 r. marżę transakcyjną netto określano poprzez odliczenie od przychodu, osiągniętego w wyniku transakcji, kosztów poniesionych w celu uzyskania tego przychodu, w tym także kosztów ogólnego zarządu. W stanie prawnym od 1 stycznia 2019 r., wprowadzono zasadę obliczania kosztów pośrednich związanych z transakcją kontrolowaną w oparciu o klucz alokacji, nie odwołując się wprost do kosztów ogólnego zarządu. Obecne przepisy nie zawierają już takiego zapisu, skutkiem czego dopuszczalne jest szersze zastosowanie wskaźników finansowych w ramach MMTN niż było to możliwe przed 1 stycznia 2019 r. Tytułem przykładu, możliwe jest zastosowanie wskaźnika Berry'ego, opartego na zysku brutto ze sprzedaży, co nie było wcześniej możliwe, z uwagi na konieczność wyłączenia kosztów ogólnego zarządu.
12. W pierwszej kolejności przyporządkowuje się koszty bezpośrednie, czyli te, które bez dodatkowych kalkulacji można bezpośrednio przypisać do danej transakcji. Odminną alokację stosujemy dla kosztów pośrednich, tj. takich, które nie mogą być bezpośrednio przypisane do transakcji. Zgodnie z § 14 ust. 2 Rozporządzenia TP 2019, jeżeli dany koszt dotyczy transakcji, a bezpośrednio przypisanie go nie jest możliwe, przypisuje się go do danej transakcji za pomocą klucza alokacji (alokacja pośrednia). Klucz alokacji to, co do zasady, ilościowa miara wskazująca, w jakim stopniu dany koszt należy przyporządkować do transakcji. Klucz alokacji powinien być łatwy do zastosowania i zweryfikowania oraz stały w czasie. Przy alokacji pośredniej należy stosować liczbę kluczy alokacji, która pozwoli na jak najlepszą alokację kosztów (zob. przykład 1).

Przykład 1

Dla części kosztów właściwe dla potrzeb alokacji są klucze oparte na przychodach, a dla innych na kosztach, np. na liczbie pracowników. Zatem, dla alokacji kosztów świadczenia usług kadrowo-płacowych właściwy jest klucz alokacji związany z liczbą pracowników, którzy korzystają z danych usług (headcount), a nie klucz powiązany z przychodem, podczas gdy koszty zapewnienia usług wsparcia technicznego mogą być alokowane proporcjonalnie do wydatków na sprzęt ponoszonych przez poszczególne spółki w grupie, a koszty usług wsparcia marketingowego mogą być alokowane np. wielkością sprzedaży.

Przykładowe klucze alokacji kosztów, które mogą być zastosowane w ramach alokacji pośredniej:

- udział przychodu z transakcji w całkowitych przychodach ogółem;
- udział kosztów bezpośrednich przypisanych do danej transakcji w kosztach

bezpośrednich ogółem;

- udział liczby pracowników do całkowitej liczby pracowników (usługi HR);
- udział zaangażowania czasowego pracowników w daną transakcję;
- liczba użytkowników (usługi informatyczne).

A.4. Określenie bazy

13. Prawidłowość określenia odpowiedniej bazy wymaga uwzględnienia wyników analizy funkcjonalnej oraz specyfiki transakcji kontrolowanej.

14. Baza, zgodnie z § 14 ust. 3 Rozporządzenia TP 2019, to w szczególności przychody, koszty, aktywa albo elementy przychodów, kosztów lub aktywów. Określenie właściwej bazy jest podyktowane rodzajem transakcji; w przypadku działalności sprzedażowej dystrybucyjnej bazą mogą być koszty sprzedaży, dla działalności produkcyjnej mogą być to pełne koszty, a dla działań kapitałochłonnych (np. inwestycji) angażowane aktywa.

A.5. Wybór wskaźnika rentowności

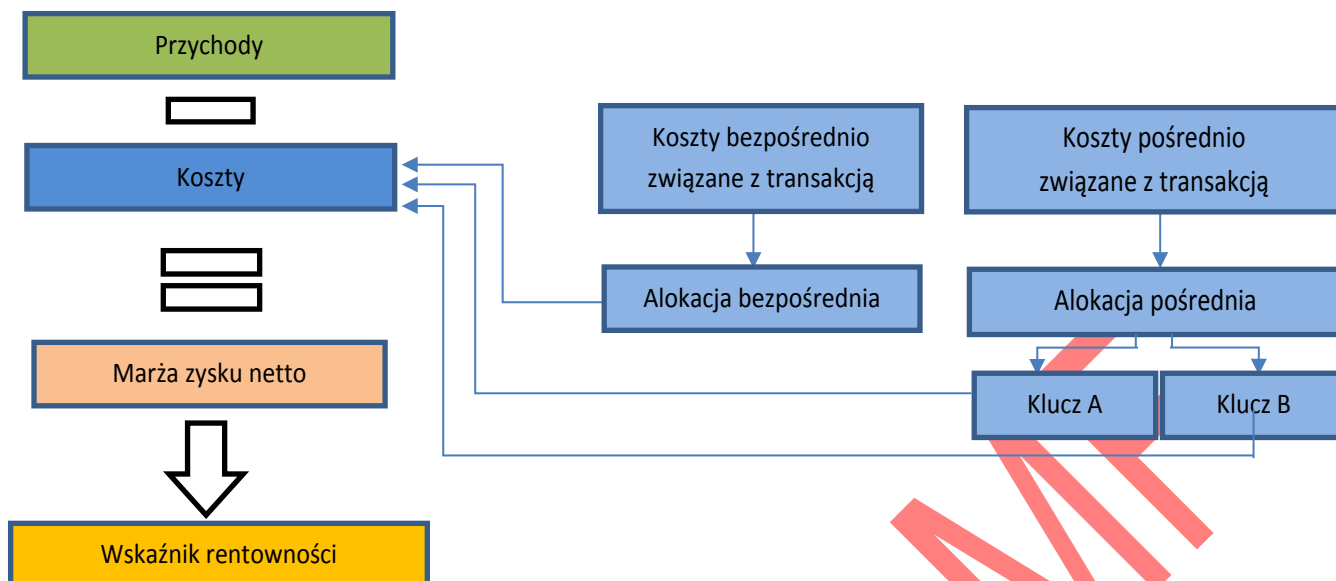
15. W celu zastosowania MMTN należy dokonać wyboru odpowiedniego wskaźnika rentowności, tj. wskaźnika finansowego odzwierciedlającego relację „marży zysku netto” do określonej bazy, adekwatnej do charakteru i warunków realizowanej transakcji, w szczególności z uwzględnieniem kryteriów porównywalności wskazanych w § 3 Rozporządzenia TP 2019. Zgodnie z § 14 ust. 4 Rozporządzenia TP 2019, wyboru odpowiedniego wskaźnika finansowego dokonuje się przy uwzględnieniu przedmiotu prowadzonej działalności (specyfiki branży) oraz istotnych okoliczności transakcji. Ponadto należy uwzględnić przy takim wyborze mocne i słabe strony różnych możliwych wskaźników, jak również możliwości obliczenia wskaźnika dla całości działalności podmiotu (czy też segmentu działalności podmiotu).

Przykład 2

Do istotnych okoliczności transakcji należą m.in.:

- przedmiot transakcji,
- rynek geograficzny,
- otoczenie konkurencyjne,
- warunki sprzedaży (np. wolumen, wartość, warunki dostaw towarów lub świadczenia usług itp.),
- wykorzystane istotne dla transakcji WNiP.

Poniższy schemat wskazuje sposób określenia marży zysku netto, która po odniesieniu do odpowiedniej bazy pozwala na wybór wskaźnika rentowności:



16. W Załączniku do Rozporządzenia TP-R - *Objaśnienia co do sposobu sporządzenia informacji o cenach transferowych* wskazano przykładowe wskaźniki rentowności oparte o przepisy rachunkowości na potrzeby weryfikacji ceny transferowej. W przypadku MMTN mogą być stosowane wskaźniki oparte o przepisy o rachunkowości, wymienione pod symbolami: od WF01 do WF13. W przypadku wskaźników rentowności opartych o dane międzynarodowe stosuje się również wskaźniki wymienione pod symbolami: od WF14 do WF17. Poniżej zaprezentowano przykłady zastosowania różnych wskaźników rentowności.

Przykład 2

Przykładowe wskaźniki, oparte na zróżnicowanych bazach, wraz z zastosowaniem:

- narzut operacyjny (WF07) – wskaźnik oparty na bazie związanej z kosztami, zwykle wykorzystywany dla usług, np. usług marketingowych, sprzedaży czy działalności dystrybucyjnej bądź produkcyjnej;
- stopa zwrotu z kapitału własnego (WF11) – wskaźnik oparty na bazie związanej z kapitałem własnym, najczęściej wykorzystywany przy działalności produkcyjnej;
- marża zysku brutto (WF08) – wskaźnik oparty na bazie związanej z przychodami, zwykle wykorzystywany w działalności dystrybucyjnej.

Przykład 3

Dla transakcji dystrybucyjnej można zastosować m.in. następujące wskaźniki:

- marża netto ze sprzedaży (WF04);
- narzut netto ze sprzedaży (WF05);
- marża operacyjna (WF06);
- wskaźnik Berry'ego (WF11);
- inne wskaźniki.

W przypadku działalności dystrybucyjnej przy wykorzystaniu MMTN zastosowanie może znaleźć wskaźnik Berry'ego, który odnosi zysk brutto ze sprzedaży do kosztów operacyjnych rozumianych jako koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu, ale nie do kosztów produktów, towarów. 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.

A.6. Porównanie rentowności

17. W celu weryfikacji rynkowości transakcji kontrolowanej za pomocą MMTN, zgodnie z § 14 ust. 5 Rozporządzenia TP 2019, 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”) – jest możliwe do zastosowania w sytuacji, gdy badany podmiot zawiera porównywalne transakcje zarówno z podmiotem powiązany, jak i niepowiązany. Porównanie wewnętrzne jest najdokładniejsze, jednak najczęściej jest niemożliwe do zastosowania, przez brak porównywalnych transakcji zawieranych przez badany podmiot z podmiotami niepowiązanymi (zob. *Objaśnienia podatkowe w zakresie cen transferowych z 31.03.2021 r.- metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej*);
- wskaźnikiem realizowanym przez podmioty niepowiązane na rynku w transakcjach porównywalnych („porównanie zewnętrzne”). Wariant ten jest możliwy do zastosowania, gdy dysponujemy danymi na temat porównywalnych transakcji zawieranych przez podmioty niepowiązane. Zgodnie z § 6 Rozporządzenia TP 2019 muszą to być dane powszechnie dostępne;
- wskaźnikiem uzyskiwanym przez podmioty prowadzące działalność porównywalną do zakresu badanej transakcji („porównanie zewnętrzne”).

Kluczowe jest, aby porównywać ten sam wskaźnik finansowy w odniesieniu do porównywalnej bazy (por. sekcja A.4). Przykład 5 pokazuje sposób zastosowania MMTN w wariancie porównania wewnętrznego.

Przykład 4

W poniższym przykładzie, badany podmiot „Alfa”, producent szerokiego asortymentu wózków widłowych, sprzedaje swoje wyroby zarówno do podmiotów powiązanych, jak i podmiotów niepowiązanych. Z uwagi na duże różnice między poszczególnymi wyrobami, które są często wytwarzane na indywidualne zamówienie, zastosowanie MPCN nie było możliwe, stąd zdecydowano się na porównanie MMTN w wariancie wewnętrznym. Przedsiębiorstwo w prowadzonej działalności osiągnęło poniższe wyniki odpowiednio dla porównywalnych transakcji: kontrolowanej i niekontrolowanej:

Kategoria	Razem	Porównywalna transakcja niekontrolowana	Transakcja kontrolowana
Ilość szt. produktu:	400	250	150
Koszty bezpośrednie (materiały, robocizna)	320	220	100
Koszty pośrednie:			
koszty wydziałowe	120	80	40
koszty marketingu	45	30	15
Koszty ogólnego zarządu:	30	22	8
Baza (podstawa) kosztowa:	515	357	158
Zysk:		43 (A)	?
Marża operacyjna:		10,75% (A:B) %	?
Przychody ze sprzedaży:		400 (B)	?
Cena jednostkowa:		1,60	?

Kolumna „Razem” zawiera sumy odpowiednich pozycji danych dotyczących transakcji kontrolowanej i niekontrolowanej. W przykładzie jako wskaźnik rentowności przyjęto marżę operacyjną. Kolumna „Porównywalna transakcja niekontrolowana” zawiera pełną charakterystykę transakcji niekontrolowanej (zarówno przychody, dane kosztowe, jak i zysk). Kolumna „transakcja kontrolowana” zawiera koszty ponoszone w związku z transakcją kontrolowaną.

Wskaźnik rentowności (marża operacyjna na poziomie 10,75%) obliczony dla transakcji niekontrolowanej odnosimy do kosztów transakcji z podmiotem powiązaniem. Na tej podstawie obliczana jest cena transferowa, która odpowiada warunkom rynkowym.

Cena ta może różnić się od ceny w transakcji niekontrolowanej stanowiącej punkt wyjścia dla kalkulacji.

Kategoria	Razem	Porównywalna transakcja niekontrolowana	Transakcja kontrolowana
Ilość szt. produktu:	400	250	150
Koszty bezpośrednie (materiały, robocizna):	320	220	100
Koszty pośrednie:			
koszty wydziałowe	120	80	40
koszty marketingu	45	30	15
Koszty ogólnego zarządu:	30	22	8
Baza (podstawa) kosztowa:	515	357	158
Zysk:	62	43 (A)	17
Marża operacyjna:	10,75%	10,75% (A:B) %	10,75%
Przychody ze sprzedaży:	575	400 (B)	175
Cena jednostkowa:		1,60	1,17*

* w zaokrągleniu

Poniżej przedstawia się sposób obliczenia ceny transferowej (CT), na podstawie wyników podmiotu Alfa, przy wykorzystaniu MMTN.

$$CT = (\text{koszty bezpośrednie} + \text{koszty pośrednie}) \times (1 + \text{marża}\%)$$

$$CT = 158 \text{ zł} \times (1 + 10,75\%)$$

$$CT = 158 \text{ zł} + 16,99 \text{ zł} \quad (16,99 = 158 \times 10,75\%)$$

$$CT = 174,99 \text{ zł}$$

$$CT \text{ jednostkowa} = 174,99 \div 150$$

$$CT \text{ jednostkowa} = 1,17 \text{ zł. (tj. szukany } x)$$

W porównywalnej transakcji niekontrolowanej B = 250 szt. \times 1,60 zł.

W transakcji kontrolowanej B = 150 \times x

W porównywalnej transakcji niekontrolowanej Zysk = (250 szt. \times 1,60 zł.) - baza kosztowa, tj. 357 zł.

W porównywalnej transakcji kontrolowanej Zysk = (150 szt. \times x zł.) - baza kosztowa, tj. 158 zł.

B. Kryteria porównywalności

18. MMTN oparta jest na porównywalności podmiotów, a mniejsze znaczenie ma porównywalność produktów lub usług stanowiących przedmiot badanej transakcji. Co do zasady, w MMTN bada się wskaźnik finansowy oparty o marżę zysku netto. W konsekwencji, to, czy transakcja jest porównywalna w świetle MMTN, zależy od tego, czy różnice w porównywalności istotnie wpływają na kształtowanie się marży zysku netto.

Przykład 5

Podmiot A zajmuje się produkcją i sprzedażą soku jabłkowego, posiada on własny sad oraz maszyny produkcyjne. Analizując porównywalne podmioty, zidentyfikowano m.in. podmiot B, sprzedający sok jabłkowy, ale z jabłek kupowanych od producentów oraz przetwarzanych na sok przez zewnętrznych podwykonawców oraz podmiot C, zajmujący się produkcją i sprzedażą frytek, korzystający z własnych upraw ziemniaka oraz własnych maszyn produkcyjnych. W tej sytuacji, mimo identycznego produktu dostarczanego przez podmiot A oraz podmiot B, to podmiot C będzie bardziej porównywalny, dlatego że –podmiot A i podmiot C mają podobne profile funkcjonalne (oba są producentami, przetwarzają sami własne wyroby). Natomiast podmiot A zajmuje się ograniczoną koordynacją produkcji i dystrybucją produktu. Wszystkie trzy podmioty prowadzą sprzedaż, ale to niewystraczające do uznania ich za porównywalne.

19. MMTN nie jest wskazana dla weryfikacji rynkowości transakcji kontrolowanej, jeśli obie strony transakcji angażują w tę transakcję unikalne wartości niematerialne i prawne / wnoszą w transakcję unikatowy wkład⁴.
20. W przypadku gdy porównywalne transakcje niekontrolowane są realizowane przez podmioty niepowiązane (porównanie zewnętrzne), należy zwrócić szczególną uwagę na to, czy zachowany jest wysoki stopień podobieństwa w odniesieniu do profilu funkcjonalnego podmiotu powiązanego i niepowiązanego, aby kontrolowane transakcje były porównywalne.
21. Istnieją czynniki inne niż porównywalność produktowa i funkcjonalna, które mogą znacząco wpływać na wskaźniki finansowe podmiotu badanego oparte o marżę zysku netto.

Przykład 6

Czynniki które mogą mieć wpływ na porównywalność podmiotów:

- branża i przedmiot działalności (produkcja, dystrybucja, usługi),
- rynek geograficzny, na którym działa podmiot,
- forma prawna,
- wielkość zatrudnienia,
- wielkość i struktura aktywów,
- osiągnięte wyniki finansowe,
- faza rozwoju przedsiębiorstwa,
- konkurencja ze strony innych uczestników rynku i dóbr zamiennych,
- pozycja rynkowa,
- różnice struktury kosztów i kosztu pozyskania kapitału (np. pożyczanie zewnętrzne)

⁴ Pkt 2.65 Wytycznych OECD

- a samofinansowanie),
- stopień doświadczenia w działalności (okres działalności).

22. Należy zidentyfikować czynniki, które mogą wpływać w sposób istotny na kształtowanie się marży zysku netto w badanej transakcji.

Przykład 7

Dla branż o niskim koszcie wejścia, istotnym czynnikiem wpływającym na porównywalność jest konkurencja ze strony innych uczestników, a w branżach o wysokim koszcie wejścia na rynek większe znaczenie ma stopień doświadczenia w działalności. Istotny wpływ powinien być badany każdorazowo, z uwzględnieniem specyfiki danej branży i transakcji. W przypadku porównania zewnętrznego dokładne zweryfikowanie ww. czynników jest niekiedy utrudnione. Jeśli dwa podmioty działają 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.

C. Trudności w stosowaniu MMTN

23. Ponieważ stosowanie MMTN, w tym wskaźników finansowych, może wiązać się z trudnościami (np. w przypadku danych z RZiS dostępnych tylko w wariancie porównawczym, wyznaczenie części wskaźników nie jest możliwe, np. WF01, WF03 – por. Załącznik do Rozporządzenia TPR), to przy stosowaniu MMTN należy wziąć pod uwagę następujące cechy charakterystyczne oraz okoliczności:

- a) jednostronność – badanie tylko jednej strony w transakcji;
- b) zastosowanie danych wieloletnich pozwalających wskazać cykle życia produktu, wahania koniunkturalne, które mają wpływ na cały sektor;
- c) w miarę możliwości należy badać wyniki podmiotu badanego na danej transakcji, a nie wyniki na całkowitej działalności (por. pkt 4 i 5);
- d) różnice w standardach rachunkowości i prezentacji wyników finansowych.

24. Jeśli każda ze stron transakcji wnosi unikalne i wartościowe wkłady, zastosowanie MMTN będzie mało wiarygodne – w takiej sytuacji właściwsza będzie metoda podziału zysku⁵.

25. 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 takie rezultaty, które zapewnią wystarczający poziom porównywalności w metodzie MMTN. Ponadto muszą być zastosowane / spełnione wymagania dotyczące porównywalności (por. część B).

⁵ Pkt 2.65 Wytycznych OECD

D. Porównanie z innymi metodami

26. W przypadku metody MMTN porównywany jest wskaźnik finansowy, a w przypadku MPCN porównywana jest cena.
27. MMTN może być stosowana do szerokiego spektrum transakcji, podczas gdy metoda ceny odprzedaży jest najwłaściwsza do stosowania w sytuacji odprzedaży do podmiotu niepowiązanego towarów lub usług nabytych od podmiotu powiązanego. W MMTN weryfikuje się wysokość wskaźnika finansowego, a w metodzie ceny odprzedaży z kolei weryfikuje się wysokość marży ceny odprzedaży oraz czy marża ta zapewnia pokrycie kosztów bezpośrednich i pośrednich związanych z transakcją oraz osiągnięcie odpowiedniego zysku.
28. MMTN zakłada weryfikację poziomu "marży zysku netto", podczas gdy metoda koszt plus polega na weryfikacji poziomu narzutu zysku. Zarówno w metodzie koszt plus jak i w MMTN (w przypadku wyboru wskaźnika finansowego ważonego kosztami) możemy odnosić się do tożsamej bazy kosztowej.

Przykład 8

Gdy dla potrzeb weryfikacji MMTN, jako wskaźnik finansowy przyjmujemy np. WF05 (naruszenie netto ze sprzedaży), czyli za marżę zysku netto przyjmujemy np. zysk (stratę) ze sprzedaży i odniesiemy ją do kosztów, wówczas wskaźnik finansowy w MMTN będzie odpowiadał wskaźnikowi stosowanemu w oparciu o metodę koszt plus. Nie tyle wybór metody determinuje wybór bazy kosztowej, tylko charakter i warunki transakcji.

29. W MMTN weryfikacji podlega wskaźnik finansowy realizowany na transakcji kontrolowanej przez badany podmiot (metoda jednostronna), podczas gdy metoda podziału zysku polega na ustaleniu łącznego zysku związanego z transakcją kontrolowaną i weryfikacji zasad jego podziału. MMTN może być wykorzystywana w ramach analizy przeprowadzanej metodą podziału zysku.
30. Wybrane zalety metody marży transakcyjnej netto na tle innych metod:
- różnice warunków transakcji (np. terminy płatności, warunki transportu – por. pkt 16) mają mniejszy wpływ na marżę zysku netto niż na cenę, która jest przedmiotem porównania m.in. w MPCN;
 - dostęp do wiarygodnych danych porównawczych jest łatwiejszy z uwagi na wykorzystywanie danych podmiotów porównywalnych pochodzących z ogólnodostępnych sprawozdań finansowych;
 - w przypadku analiz prowadzonych przy zastosowaniu MMTN wykorzystuje się często przedziały statystyczne – metodyka ta pozwala w części niwelować wpływ

różnic w porównywalności, których nie da się w inny sposób jednoznacznie zidentyfikować i wyeliminować.⁶

E. Praktyczne zastosowanie MMTN

31. Poniżej na przykładzie przedstawiono w sposób uproszczony metodykę zastosowania MMTN w wariantcie porównania zewnętrznego

Stan faktyczny

Podmiot A (Producent) jest producentem urządzeń elektrycznych. Całość wytworzonych przez siebie produktów sprzedaje do powiązanego Podmiotu B (Dystrybutor). Produkcja obejmuje jeden typ urządzeń, do tego Producent nie prowadzi istotnych innych działalności.

Analiza funkcjonalna transakcji wykazała, że Producent pełni funkcje typowe dla producenta o ograniczonym zakresie funkcji, aktywów i ryzyk będącego producentem kontraktowym.

Założenia:

Brak możliwości zastosowania MPCN w wariantcie wewnętrznym oraz zewnętrznym, z uwagi na brak dostępu do wiarygodnych i porównywalnych danych. Ponieważ Producent nie świadczy usług produkcyjnych na rzecz niepowiązanych podmiotów, brak porównywalnych transakcji zawieranych z niepowiązanymi podmiotami (wariant wewnętrzy). Do tego, Producent nie posiada informacji o cenach w porównywalnych transakcjach zawieranych pomiędzy podmiotami niepowiązanymi.

Brak możliwości zastosowania metody koszt plus w wariantcie wewnętrznym oraz zewnętrznym. Ponieważ Producent nie świadczy usług produkcyjnych niepowiązanym podmiotom, a Dystrybutor nie otrzymuje porównywalnych usług od niepowiązanych podmiotów, w świetle posiadanych wewnętrznych informacji zastosowanie tej metody jest niemożliwe. Producent nie posiada także informacji o narzucie na kosztach w porównywalnych transakcjach zawieranych pomiędzy podmiotami niepowiązanymi, stąd nie jest możliwe zastosowanie metody koszt plus w wariantcie zewnętrznym.

Brak możliwości zastosowania MPCN oraz koszt plus z powodu ograniczonej dostępności transakcyjnych danych finansowych spowodował, że do weryfikacji przedmiotowej transakcji zastosowano metodę marży transakcyjnej netto. Jako stronę 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 WF07.

⁶ Pkt 3.57 Wytycznych OECD

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

Pozycja (zgodnie z wariantem kalkulacyjnym)	Wartość
A. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	73 246 325 PLN
B. Koszty sprzedaży	12 110 000 PLN
C. Koszty ogólnego zarządu	4 825 000 PLN
D. Pozostałe koszty operacyjne	2 243 565 PLN
E. Zysk /z działalności operacyjnej	4 621 245 PLN
Narzut operacyjny: $\frac{E}{A+B+C+D} * 100\%$	5%

Analiza porównywalności

Następnie przeprowadzono analizę porównywalności, na podstawie kryteriów wskazanych w § 3 Rozporządzenia TP 2019.

Cechy charakterystyczne dóbr, usług lub innych świadczeń

Analizę skoncentrowano na podmiotach prowadzących działalność możliwie najbardziej porównywalną do działalności realizowanej przez Producenta. Z tego względu za porównywalne uznano podmioty zajmujące się produkcją urządzeń elektrycznych, które z uwagi na rutynowy charakter producenta nie prowadziły dystrybucji czy wsparcia w zakresie m.in. instalacji czy obsługi pogwarancyjnej.

Powyższe kryterium zostało odzwierciedlone poprzez przeprowadzenie wyszukiwania w oparciu o określone kody działalności gospodarczej podmiotów, odpowiednie dla działalności Producenta.

Przebieg transakcji, w tym analiza funkcjonalna

Z uwagi na to, że podmioty wybrane na podstawie kodów działalności gospodarczej w rzeczywistości mogą realizować inny zakres funkcji, angażować inne aktywa i ponosić inne ryzyka niż Producent, konieczne jest pogłębienie analizy porównywalności podmiotów znajdujących się w próbie. Kompleksowa analiza pozwala na dalsze wykluczenie z próby wybranych podmiotów tych, które nie spełniają kryterium porównywalności dla profilu działalności.

W ramach powyższego założenia zidentyfikowano zestaw kluczowych czynników, które wpływają na porównywalność Producenta.

W szczególności za porównywalne uznawano spółki, które:

- prowadziły działalność w zakresie produkcji urządzeń elektrycznych.

Za nieporównywalne uznawano spółki, które:

- zajmowały się dystrybucją urządzeń,
- oferowały wsparcie związane z instalacją urządzeń,
- oferowały wsparcie pogwarancyjne.

Warunki określone w umowie, porozumieniu lub innym dowodzie dokumentującym te warunki

Na podstawie dostępnych danych nie było możliwości oceny szczegółowych warunków określonych w transakcjach podmiotów porównywalnych.

Warunki ekonomiczne występujące w czasie i miejscu, w których dokonano transakcji

Analiza została przeprowadzona w odniesieniu do podmiotów działających na rynku polskim. Umożliwiło to wskazanie spółek prowadzących działalność w podobnych warunkach biznesowych do Producenta, np. w odniesieniu do kosztów pracy czy lokalnych uwarunkowań prawnych. Nie rozszerzano analizy na inne kraje, ponieważ zastosowanie kryterium geograficznego zasięgu działalności pozwoliło na zidentyfikowanie wystarczającej liczby podmiotów porównywalnych na rynku lokalnym.

Strategia gospodarcza

Informacje nt. stosowanej strategii gospodarczej zostały przedstawione w dokumentacji cen transferowych. Nie stwierdzono wpływu stosowanej strategii na rentowność Producenta, uwzględniając treść zawartą w lokalnej dokumentacji cen transferowych.

Następnie przystąpiono do wyszukania porównywalnych podmiotów.

Selekcja podmiotów

Etap I – wyszukiwanie podmiotów

W zewnętrznych bazach danych wyszukano podmioty prowadzące porównywalną działalność. Wyszukiwanie zostało przeprowadzone w oparciu o kody PKD, pod jakimi działa Producent. Tak wyselekcjonowane podmioty poddano dalszej weryfikacji.

Etap II – weryfikacja dostępności i jakości danych finansowych wyselekcjonowanych podmiotów

W II etapie zaakceptowano wyłącznie podmioty, które posiadały odpowiednie dane finansowe niezbędne do przeprowadzenia analizy finansowej, tj. pozwalające obliczyć narzut na kosztach operacyjnych.

Etap III – weryfikacja porównywalności

Etap III polega na szczegółowej analizie oraz finalnej selekcji podmiotów, m.in. w oparciu o informacje zamieszczone w bazie danych oraz na stronach internetowych poszczególnych spółek.

Ponieważ znalezienie podmiotów idealnie porównywalnych do Producenta nie jest możliwe, stąd zastosowano w ramach analizy pewne założenia.

W etapie III odrzucono spółki:

- dla których nie było wystarczających informacji do określenia przedmiotu działalności,
- które mogły być zaangażowane w transakcje z podmiotami powiązаныmi,
- zaangażowane w zupełnie nieporównywalną działalność lub prowadzące zbliżoną działalność, których jednak ze względu na zbyt szeroki zakres oferty nie można było uznać za porównywalne.

W przypadku odrzucenia danego podmiotu z próby odnotowano powód odrzucenia, w sposób umożliwiający jego późniejszą weryfikację.

Ostatecznie wyselekcjonowano 16 porównywalnych dla Producenta podmiotów.

Analiza finansowa

W oparciu o pozyskane dane dokonano statystycznych obliczeń przedziałów międzykwartylowych dla wybranych podmiotów.

W odniesieniu do wyselekcjonowanej próby podmiotów trudno wskazać obserwacje bardziej lub mniej porównywalne do badanej transakcji. Ze względu na zróżnicowanie wyników finansowych badanych spółek, uznano, że mogą występować czynniki różnicujące, które w praktyce trudno zidentyfikować w oparciu o publicznie dostępne dane.

W celu zwiększenia wiarygodności wyników oraz uwzględnienia ewentualnych defektów porównywalności i odrzucenia obserwacji skrajnych zastosowano przedział rynkowy, co przedstawiono poniżej.

Narzut operacyjny	
Pozycja	Wartość
Liczba obserwacji	16
Minimum	0,5%
Dolny kwartył	4,3%
Mediana	5,5%
Górny kwartył	7%
Maksimum	23%

Poziom narzutu operacyjnego Producenta (5%) odniesiono do narzutów operacyjnych określonych w badaniu. Przedział międzykwartylowy (wyznaczony przez dolny i górny kwartył) narzutów operacyjnych realizowanych przez podobne do producenta podmioty wynosi od 4,3% do 7%. Narzut operacyjny Producenta wynosi 5%, zawiera się zatem w przedziale międzykwartylowym, co pozwala przyjąć, że stosowany przez Producenta narzut operacyjny w wysokości 5% jest narzutem rynkowym.