

CILJEVI FORMIRANJA TRANSFERNIH CENA

*Stevan Tomašević**, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad
Dragana Drinić, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad
Nikolina Krneta, Visoka poslovna škola strukovnih studija, Novi Sad

Sažetak: Više od dve trećine današnje svetske trgovine čine transakcije između povezanih pravnih lica. Cene po kojima se obavljaju navedene transakcije unutar pravnog lica ili grupe povezanih pravnih lica nazivaju se transferne cene. Cilj ovog rada je da se definišu transferne cene i ukaže na osnovne ciljeve njihovog formiranja. Takođe, u radu je obrazložena primena transfernih cena u Republici Srbiji i normativna regulativa koja tangira pitanje transfernih cena, njihovo utvrđivanje i primenu u obračunavanju. Sveukupno, ukazano je na izuzetan značaj transfernih cena u nacionalnim i međunarodnim okvirima.

Ključne reči: transferne cene, porezi, Zakon o porezu na dobit.

THE AIMS OF TRANSFER PRICES FORMATION

Abstract: More than two-thirds of today's world trade comprises of transactions between related legal persons. Prices for the above-mentioned transactions within legal person or group of related legal persons are called transfer pricing. The aim of this paper is to present the transfer prices as well as the main objectives of transfer pricing. Also, this paper explains application of transfer pricing in the Republic of Serbia and the normative rules that cover the issue of transfer pricing, their determination and their application in the calculation. Overall, there has been a great deal of attention paid to the transfer pricing in national and international levels.

Key words: transfer pricing, taxes, corporate income tax law.

JEL classification: M41, M48

1. UVODNA RAZMATRANJA

Ubrzanjem procesa globalizacije, transferne cene po kojima se vrednuju transakcije između povezanih pravnih lica postale su jedna od glavnih oblasti na

* stevan.tomasevic@vps.ns.ac.rs

koju se fokusiraju ne samo nacionalna i multinacionalna preduzeća, nego i poreski organi jedne zemlje.

U današnjim uslovima poslovanja i sve veće konkurencije na tržištu, da bi ostvarila rast i razvoj, preduzeća su primorana da svoje poslovanje prošire na nova tržišta. To dovodi do stvaranja organizacionih delova preduzeća i preduzeća u svojstvu povezanih pravnih lica.

Povezana pravna lica mogu da koriste transferne cene kao instrument za postizanje značajnih finansijskih i nefinansijskih ciljeva (na nacionalnom i međunarodnom nivou). Značaj i funkcija transfernih cena su posebno izraženi na međunarodnom nivou, kada dva ili više povezanih pravnih lica obave transakcije prema posebno određenim cenama koje im omogućavaju postizanje definisanih ciljeva.

Takođe, povezana pravna lica na međunarodnom nivou mogu koristiti transferne cene kao instrument za prebacivanje profita iz jednog preduzeća u drugo, kako bi ostvarili određene poreske olakšice, obezbedili maksimiziranje profita matičnog preduzeća i/ili obezbedili prodor na nova tržišta i povećanje postojećeg tržišnog učešća.

S obzirom da se transfernim cenama može značajno uticati na oporezivanje i visinu poreskih prihoda, one postaju i predmet velikog interesovanja nacionalne poreske administracije. Nacionalna poreska administracija bi trebala da sprovede kontrolu nad transfernim cenama kako bi se sprečila mogućnost izbegavanja plaćanja poreza ili dvostrukog oporezivanja. Međutim, kontrola transfernih cena je veoma kompleksan zadatak za poreske uprave, jer one često nemaju potpune i tačne informacije o grupi povezanih preduzeća i njihovim međusobnim transakcijama. Ponekad, kada takva informacija i postoji, veoma je teško proceniti objektivnost transfernih cena po kojima se odvijaju transakcije između povezanih preduzeća.

Napred navedeno ukazuje da će područje transfernih cena u narednim godinama postati jedna od važnijih, ako ne i najvažnija poreska oblast. Naime, moglo bi se dogoditi da država koja ne bude imala uređeno i adekvatno poresko zakonodavstvo u ovom području, izgubi značajan iznos potencijalnih budžetskih prihoda.

Pitanje transfernih cena je međunarodni problem, što znači da postoji potreba za njihovim jedinstvenim i harmonizovanim tretmanom. Kako bi se obezbedila jedinstvenost i harmonizacija, OECD je razvio Smernice za multinacionalne kompanije i nacionalne poreske administracije, na koje se oslanja ne samo zakonodavstvo zemalja članica, nego i onih koje to nisu.

Prvi deo rada sadrži teorijsku interpretaciju pojma i osnovnih ciljeva formiranja transfernih cena. Zatim je ukazano na ciljeve formiranja transfernih cena na

domaćem i na međunarodnom tržištu, uz detaljnu analizu efekata formiranja transfernih cena na ovim tržištima. U poslednjem delu rada predstavljen je pravni okvir o transfernim cenama u Republici Srbiji, kao i smernice za eventualnu reformu propisa u ovoj oblasti.

2. TEORIJSKE OSNOVE TRANSFERNIH CENA

U savremenim uslovima globalizacije svetske privrede i turbulentnim promenama koje prate ovaj proces značaj i uloga multinacionalnih kompanija sve više dolazi do izražaja. Porast broja transakcija koje se obavljaju na interkompanijskom tržištu uz primenu mehanizma transfernih cena samo je potvrda dominacije ovih privrednih subjekata i značaja ovog mehanizma.

U ekonomskoj literaturi osamdesetih i devedesetih godina prošlog veka, pojam transfernih cena obuhvatao je samo cene koje su se koristile u transakcijama između pojedinih organizacionih delova preduzeća. Međutim, u savremenim uslovima poslovanja pojam transfernih cena je mnogo širi i kompleksniji.

Posmatrano sa užeg aspekta, transferne cene predstavljaju cene organizacione jedinice, odnosno segmenta preduzeća za proizvod, uslugu, poluproizvod koji interno transferiše, odnosno realizuje na internom tržištu (Tomašević, Dragosavac, & Kaćanski, 2012). Upravo zbog ovog internog karaktera, transferne cene se u praksi još nazivaju i interne cene.

Transferne cene predstavljaju (Gajić, 2007, p. 89):

- Informativnu osnovu za odlučivanje od značaja za delove i celinu preduzeća, što ističe potrebu za njihovim realnim utvrđivanjem, odnosno utvrđivanjem realne osnovice međusegmentnog odlučivanja cena, a naročito posmatrano sa aspekta obima i strukture aktivnosti i po tom osnovu i uspešnosti poslovanja.
- Informativnu platformu za utvrđivanje i razgraničenje odgovornosti i efikasnosti poslovanja između organizacionih jedinica preduzeća sa aspekta rezultata poslovanja, diferenciranja tog rezultata i njegovog doprinosa rezultatu celine preduzeća, kao i odgovornosti menadžera za njegovo ostvarenje.
- Pretpostavku harmonizacije interesa i ciljeva organizacionih delova i celine preduzeća.

Sa šireg aspekta, transakcije među multinacionalnim kompanijama se nazivaju prenosi (transferi), a cene po kojima se unutar preduzeća ili grupe povezanih preduzeća obračunava vrednost nabavke i prodaje poslovnih učinaka transferne cene. Sa sve većom globalizacijom transferne cene su postale jedno od glavnih područja sa kojima će se u budućnosti baviti, kako multinacionalne kompanije, sa gledišta svoje ekonomske koristi, tako i poreske uprave na drugoj strani, sa poreskog aspekta (Perić, 2006, p. 165).

Veoma je bitno napomenuti da, bez obzira na aspekt posmatranja, transferne cene moraju biti definisane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu (i kupaca i prodavaca), ali istovremeno i da stvore uslove za ostvarivanje ciljeva pojedinih segmenata, s jedne strane, i preduzeća kao celine, s druge strane.

3. CILJEVI FORMIRANJA TRANSFERNIH CENA

Kao pretpostavka efikasnog obračuna troškova i rezultata delova i celine preduzeća i po tom osnovu izveštavanja, neophodan je pravilan, realan, odnosno na objektivnim merilima zasnovan odabir internih, transfernih cena. U tom kontekstu interne, transferne cene treba da omoguće i obezbede (Gajić, 2007):

- objektivno merenje i ocenu ostvarenja delova – segmenata preduzeća i po tom osnovu izveštavanje;
- harmonizaciju ciljeva delova – segmenata preduzeća i
- odgovarajući nivo samostalnosti delova – segmenata preduzeća.

Transferne cene moraju biti definisane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu (i kupaca i prodavaca), ali istovremeno i da stvore uslove za ostvarivanje ciljeva pojedinih organizacionih jedinica, s jedne strane, i preduzeća kao celine, s druge strane. Imajući to u vidu, transferne cene treba da budu usmerene na ostvarivanje ciljeva transfernih cena i na domaćem i na međunarodnom tržištu, jer uslovi internog transfera i međunarodnog transfera nisu / ne moraju biti isti.

3.1. CILJEVI FORMIRANJA TRANSFERNIH CENA NA DOMAĆEM TRŽIŠTU

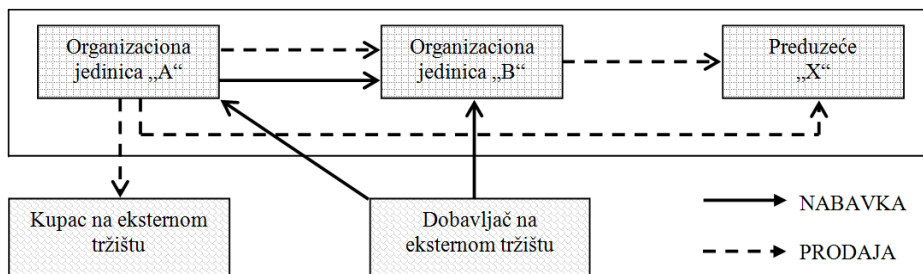
Osnovni ciljevi transfernih cena na domaćem tržištu su (Garrison, & Noreen, 2003):

- veća autonomija delova preduzeća;
- veća motivacija menadžmenta;
- bolja evaluacija učinaka i bolja harmonizacija ciljeva i
- bolja harmonizacija ciljeva.

Kroz transferne cene treba da se omogući *veća sloboda pojedinih organizacionih delova preduzeća*. Ova sloboda se odnosi, pre svega, na slobodu donošenja određenih odluka i preduzimanja konkretnih akcija. To znači, ako menadžer neke organizacione jedinice teži ostvarivanju maksimalne dobiti svoje jedinice, on treba da ima i slobodu pregovaranja o cenama inputa i outputa sa drugim organizacionim jedinicama u preduzeću. Na primer, menadžer jedne organizacione jedinice treba da ima slobodu izbora nabavke sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda ili usluga od drugih organizacionih jedinica unutar preduzeća ili nekih drugih preduzeća. Isto tako, menadžer neke

organizacione jedinice treba da ima slobodu da prodaje svoje proizvode i usluge drugim organizacionim jedinicama unutar preduzeća itd. (Gulin, 2009).

Ova sloboda izbora ili odlučivanja pojedinih organizacionih delova preduzeća o transfernim cenama prikazana je na Slici 1.



Slika 1. Različite mogućnosti izbora pri nabavci i prodaji (delovanje transfernih cena). Napomena. Prikaz autora.

Slika 1. pokazuje da organizaciona jedinica „B“ ima dve mogućnosti u pogledu nabavke i jednu mogućnost u pogledu prodaje i to: da nabavku vrši od „svoje“ organizacione jedinice „A“ ili od dobavljača sa eksternog tržišta, a prodaju da vrši svom matičnom preduzeću „X“. S druge strane, organizaciona jedinica „A“ ima tri mogućnosti u pogledu prodaje i jednu mogućnost u pogledu nabavke, i to: da prodaju vrši „svojoj“ organizacionoj jedinici „B“, svom matičnom preduzeću ili kupcu na eksternom tržištu, a da nabavku vrši od dobavljača sa eksternog tržišta.

Jedna od značajnih premisa za uspešno poslovanje preduzeća jeste obezbeđenje usmerenosti preduzeća kao celine ka ostvarivanju zajedničkih interesa i ciljeva preduzeća kao celine. Aktivnosti usmerene u ovom pravcu uglavnom su vezane za izgradnju *adekvatnog motivacionog sistema*. Efikasno funkcionisanje motivacionog sistema preduzeća je uslovljeno spremnošću upravljačke strukture preduzeća da mobiliše menadžere organizacionih jedinica, a preko njih i zaposlene u toj organizacionoj jedinici, na ponašanje od interesa za preduzeće kao celinu. Prethodno navedeno iz razloga što motivisani radnik, a samim tim i grupa motivisanih radnika, ima bolji učinak, što se na kraju odražava i na veći učinak preduzeća kao celine.

Takođe, ukoliko bi neka *organizaciona jedinica preduzeća i njen menadžment* imali veću slobodu u pogledu odlučivanja onda bi oni bili *motivisani* ka ostvarenju svih ciljeva i ka postizanju poslovnog uspeha delova, ali i preduzeća kao celine. U praktičnom primeru, menadžment organizacionih jedinica koje vrše nabavku bio bi motivisan da smanji troškove nabavke (prvenstveno organizaciona jedinica „B“). S druge strane, menadžment organizacionih

jedinica koje vrše plasman učinaka bio bi motivisan da poveća prihode od prodaje (prvenstveno organizaciona jedinica „A“).

Sistem transfernih cena treba da bude definisan objektivno i pošteno, posebno ako je *vrednovanje učinaka* svakog segmenta povezano sa sistemom nagrađivanja zaposlenih. Svaka organizaciona jedinica treba da ostvari odgovarajući učinak da bi preduzeće kao celina bilo uspešno. Taj učinak se deli na direktan doprinos radu celini preduzeća i učinak koji neka organizaciona jedinica stvara kao inpute za rad drugih organizacionih jedinica. Pri tome, obe vrste učinaka se moraju pratiti i meriti na objektivan i istinit način.

Takođe, učinak bilo koje organizacione celine se može poboljšati kao rezultat bilo kakve promene sistema transfernih cena. Ukoliko promena sistema transfernih cena nije u skladu sa pojedinačnim ciljevima menadžmenta organizacione jedinice i kada isti nije objektivan i pošten, može da dođe do pogoršanja rezultata (smanjenja dobiti) te organizacione jedinice, a samim tim i preduzeća kao celine.

Kao što smo videli, svi navedeni ciljevi treba da doprinesu *boljoj harmonizaciji usklađivanja svih ciljeva i rezultata organizacionih jedinica*, a sve to u funkciji ostvarivanja ciljeva preduzeća kao celine.

3.2. CILJEVI FORMIRANJA TRANSFERNIH CENA NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU

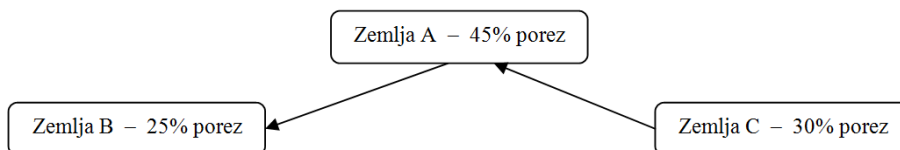
Osnovni ciljevi transfernih cena na međunarodnom tržištu su (Garrison, & Noreen, 2003):

- niži porezi, manje carine i sl.;
- manji spoljnotrgovinski rizik;
- bolja konkurentska pozicija i
- bolji odnosi sa stranim državama.

Cilj svakog preduzeća je maksimiziranje profita, ali i dugoročnog rasta i razvoja. Jedan od osnovnih načina u postizanju navedenih ciljeva jeste minimiziranje *poreza* na dobit u kojem mehanizam transfernih cena igra značajnu ulogu.

Navedeni mehanizam omogućava premeštanje profita (dobiti) iz države sa visokim poreskim stopama u državu sa niskim poreskim stopama, čime se obezbeđuje i minimiziranje poreza na dobit i maksimiziranje profita nakon oporezivanja na nivou preduzeća kao celine. Drugim rečima, do prevaljivanja poreza dolazi tako što lice koje je zakonom određeno da plati porez uspeva da na tržištu teret poreza prenese na druga lica – poreske destinatare (Kulić, 2009, p. 49).

U pogledu poreza javljaju se dva problema: prvo, postoji mogućnost duplog oporezivanja profita u zemlji preduzeća, i drugo, razlike između pojedinih zemalja u pogledu visine poreske stope i poreskog opterećenja. Kako funkcioniše sam proces seljenja profita iz jedne u drugu zemlju, najbolje potvrđuje sledeća ilustracija:



Slika 2. Porez kao cilj transfernih cena na međunarodnom tržištu. Napomena. Prikaz autora.

Kao što vidimo na Slici 2, iz zemlje A sa visokom poreskom stopom od 45% transferišu se proizvodi u zemlju B sa poreskom stopom od 25% po najnižoj mogućoj ceni. Na taj način se prebacuje određeni deo profita iz zemlje A u zemlju B, a smanjuje i ukupan iznos poreza u obe zemlje. S druge strane, ukoliko transfer ide iz zemlje C sa niskom poreskom stopom od 30% u zemlju A sa visokom poreskom stopom od 45%, transferna cena se određuje na najvišem mogućem nivou.

Svaka država samostalno odlučuje o visini poreskih stopa. One se značajno razlikuju od zemlje do zemlje, što pokazuju i podaci o visini poreske stope u pojedinim zemljama: SAD 35%, Velika Britanija 28%, Nemačka 15,8% itd. Američki *Tax Notes* je objavio da je Irska najprofitabilnija zemlja za američke kompanije. Profit ostvaren od strane američkih kompanija u Irskoj je udvostručen od 1999. do 2002. godine, sa 13,4 milijarde dolara na 26,8 milijardi dolara. S druge strane, u istom periodu profit američkih korporacija u Kanadi, Francuskoj, Nemačkoj i drugim evropskim zemljama je opao za 25%. Takođe, da je reč o procesu „seljenja“ profita uz pomoć transfernih cena ukazuju i podaci da su američke kompanije 2002. godine u pomenutim zemljama ostvarile 44% inostrane prodaje, posedovale 44% objekata i opreme i isplatile 56% zarada zaposlenima u inostranim filijalama, a obračunale profit u iznosu od 25% od ukupnog profita u inostranstvu (Denčić Mihajlov, & Trajčevski, 2011).

Jedna od oblasti u kojoj se može direktno uticati na poslovni rezultat kompanije jesu i *carine*. Naime, u većini zemalja u razvoju primenjuju se relativno visoke carinske stope, pa se korišćenjem nižih transfernih cena može uticati na umanjenje carina u nominalnom iznosu.

Transfernim cenama je moguće uticati i na iznos carinskih opterećenja, kako u pogledu apsolutnog iznosa, tako i u pogledu stope. Preduzeće može, da bi izbeglo plaćanje visokih *ad valorem* carina, umanjiti transfernu cenu robe koja je predmet razmene i na taj način umanjiti iznos plaćene carine. Zaključujemo

da se niskim transfernih cenama smanjuje nivo carinskih opterećenja. Međutim, transferne cene su efikasan instrument zaobilaznja carinskih barijera samo kada su u pitanju *ad valorem* carine. Naime, kod fiksno određenih carina (carinskih stopa) nije moguće obezbediti željeni efekat (Milovanović, 2009).

Izbegavanjem plaćanja određenih iznosa carina, zemlja preduzeća uvoznika će biti oštećena za potencijalne prihode od carina koje nije ostvarila, s jedne strane, ali će doći do poboljšanja međusobnih odnosa razmene s obzirom na niske transferne cene robe, s druge strane. Osim toga, doći će do seljenja profita iz matičnog preduzeća u zavisno preduzeće, što nosi dvostruki rizik (Milovanović, 2009):

- rizik da zemlja „domaćin“ ima visoke poreske stope, kada dolazi do konflikta dva cilja koja treba ostvariti transfernim cenama i
- finansijski rizik od mogućih nestabilnosti kursa zemlje domaćina ili uvođenja kontrole na povratak unetih profita.

Jedan od motiva za primenu transfernih cena i njihovo korišćenje u cilju transfera profita jeste i kontrola *deviznog kursa* koja se primenjuje u zemljama u razvoju. Naime, upotreba transfernih cena obezbeđuje upravljanje rizikom deviznog kursa kroz smanjenje nivoa likvidnih sredstava u filijalama koje posluju u zemljama gde postoji kontrola deviznog kursa (Denčić Mihajlov, & Trajčevski, 2009).

Svi učesnici razmene suočeni su sa *rizikom fluktuiranja deviznih kurseva* različitih zemalja. Ranijim plaćanjem za slabe valute, koje će depresirati, i kašnjenjem u plaćanju jakim valutama, koje će apresirati, učesnici razmene nastoje da smanje taj potencijalni finansijski rizik.

Mogućnosti preduzeća da ograniči taj rizik su veće zbog toga što ona koriste mehanizam transfernih cena, tako što potcenjivanjem ili precenjivanjem robe obavljaju i transfer valuta iz jednog preduzeća u drugo odnosno iz jedne zemlje u drugu, zavisno od kretanje kursa (Milovanović, 2009).

Kada je u pitanju *inflacija*, prilagodavanje faktoru inflacije zavisi od unapred definisanog cilja. Ukoliko je taj cilj jačanje tržišnog položaja zavisnog preduzeća sa naglašenom inflacijom, transferne cene će biti niske. Međutim, ukoliko se želi kontrola nad prihodima u inflatornoj zemlji od strane matičnog preduzeća, transferne cene će biti visoke (Rakita, 2009).

Niskim transfernim cenama se jača *konkurentski položaj* poslovne jedinice u inostranstvu, a visokim transfernim cenama taj položaj slabi. Ukoliko se želi izvršiti ugrožavanje konkurentske pozicije neke druge firme na međunarodnom tržištu, tada se ulazi u pravi „rat cena“, gde transferne cene daju veliki doprinos.

Radi izbegavanja raznih birokratskih prepreka i obezbeđenja bolje pregovaračke pozicije, multinacionalne kompanije teže održavanju što *boljih odnosa sa lokalnom vladom i njenih organizacijama*.

Pored navedenih, postoje i drugi motivi transfernih cena na međunarodnom tržištu, i to (Rakita, 2009):

- Zakonska ograničenja. Ukoliko zavisno preduzeće posluje u zemlji sa naglašenim zakonskim ograničenjima, tada se tzv. nevidljiva dobit izvlači kroz transferne cene koje se zaračunavaju tim preduzećima.
- Karakter vlasništva. Ukoliko preduzeće ima zajedničko ulaganje u inostranstvu, tada se mora voditi računa o partnerskim interesima. Naime, u ovim slučajevima transferne cene treba da budu prikazane realno i objektivno.
- Politički rizik. Kada zavisno preduzeće posluje u zemlji sa naglašenim političkim rizikom, tada se ispoljava zakonitost držanja što manje gotovine u toj zemlji.

4. PRAVNI OKVIR TRANSFERNIH CENA U REPUBLICI SRBIJI

Pravila o transfernim cenama su se prvi put pojavila u srpskom Zakonu o porezu na dobit preduzeća 1992. godine. Primena ovog koncepta je bila bez mnogo značaja u srpskom zakonodavstvu i u praksi srpskih poreskih organa. Međutim, nakon svih promena, svim pravnim licima (poreskim obveznicima) i poreskim organima je postalo jasno da je nastupilo pravo vreme za transferne cene.

Danas su propisi o transfernim cenama vrlo limitirani i ne predstavljaju dovoljno jasan obrazac pravilnog pristupa na strani poreskih obveznika. Takođe, ovi propisi nisu dovoljni da Poreska uprava na razuman način vrši kontrolu i proveru obračuna transfernih cena kod obveznika.

Napred navedeno ukazuje na to da je potrebno izvršiti sveobuhvatnu reformu postojećeg okvira propisa o transfernim cenama, na način da se preuzimanjem iskustva drugih zemalja detaljno i precizno reguliše ova oblast. U tom pogledu, neophodno je uzeti u obzir smernice OECD-a, koje u svakom slučaju predstavljaju najbolju praksu.

Prevod navedenih smernica OECD-a na srpski jezik i njihova dostupnost predstavljaju značajan događaj u razvoju prakse transfernih cena u Srbiji, obzirom da iste predstavljaju najvažniji izvor za međunarodnu praksu u ovoj oblasti. Ovaj prevod dovodi pitanje transfernih cena u fokus poreskih organa, što može imati za rezultat povećanu aktivnost u ovoj oblasti. S druge strane, ove Smernice bi trebalo da doprinesu boljem i jasnijem razumevanju svih pitanja u oblasti transfernih cena od strane poreskih obveznika.

Oblast primene transfernih cena regulisana je u Republici Srbiji Zakonom o porezu na dobit preduzeća (Službeni glasnik RS, br. 25/2001, 80/2002, 43/2003, 84/2004, 18/2010, 101/2011 i 119/2012, u daljem tekstu: Zakon). Prema ovom Zakonu, povezana lica vrše korekciju rashoda po osnovu transfernih cena na osnovu razlike (ukoliko postoji) između obračunatih troškova po transfernim cenama i obračunatih troškova po tržišni cenama. Ova korekcija, koja ima za cilj da spreči umanjene poreske osnovice, utiče na visinu oporezive dobiti jedino ako su transferne cene više od tržišni cena (član 60. Zakona).

Zakonom je definisano da se „Transfernom cenom smatra cena nastala u vezi sa transakcijama sredstvima ili stvaranjem obaveza među povezanim licima. Licem povezanim sa poreskim obveznikom smatra ono fizičko lice u čijim se odnosima sa obveznikom javlja mogućnost kontrole ili značajnijeg uticaja na poslovne odluke. Posedovanje više od 50% ili pojedinačno najvećeg dela akcija ili udela smatra se omogućenom kontrolom na obveznikom. Uticaj na poslovne odluke obveznika postoji i kada lice povezano sa obveznikom poseduje više od 50% ili pojedinačno najveći broj glasova u obveznikovim organima upravljanja. Licem povezanim sa obveznikom smatra se i pravno lice u kom, kao i kod obveznika, ista fizička ili pravna lica neposredno ili posredno učestvuju u upravljanju, kontroli ili kapitalu“ (član 59. Zakona).

Cene „van dohvata ruke“ služe da u poreskom bilansu koriguju transfernu cenu prema tržišnim uslovima. Ako se ova korekcija ne izvrši, moguća je manipulacija povezanih entiteta u cilju smanjenja ili pak povećanja poreske osnovice, a samim tim i prikazivanja finansijskog položaja.

Prema članu 61. Zakona „razlika između cene utvrđene primenom principa 'van dohvata ruke' i obveznikove transferne cene uključuje se u poresku osnovicu. Kod utvrđivanja cene transakcije po principu 'van dohvata ruke' koriste se uporedive cene na tržištu, a kada to nije moguće, metoda koštanja uvećana za uobičajenu zaradu ili metoda preprodajne cene“.

Zakonom o porezu na dobit preduzeća, kao što se vidi iz članova 59, 60 i 61 i drugim podzakonskim aktima nisu detaljnije razrađeni propisi o transfernim cenama, a i metodi za utvrđivanje cene „van dohvata ruke“ su limitirani i ne uključuju sve metode koje poznaje zakonska regulativa, kako zemalja u okruženju, tako i zemalja Evropske unije. S obzirom koliki je broj poreskih obveznika koji imaju transakcije sa povezanim licima, neophodno je da poreski propisi Republike Srbije definišu osnovne elemente transakcija sa povezanim licima, kao i uvođenje obaveze za obezbeđivanje dokumentacije o transfernim cenama koje bi opravdale navedene transakcije.

Pored navedenog Zakona, veoma značajnu ulogu u kreiranju pravnog okvira u oblasti transfernih cena ima i Pravilnik o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za način utvrđivanja poreza na dobit pravnih lica (Službeni

glasnik RS, br. 99/2010, 8/2011, 13/2012 i 8/2013, u daljem tekstu: Pravilnik). Član 5. ovog Pravilnika se bavi isključivo metodama za utvrđivanje cene transakcije između povezanih lica po principu „van dohvata ruke“ i pruža potpuni uvid u prirodu i načela pravila o transfernim cenama.

Ukoliko pogledamo države u okruženju videćemo da se Srbija nalazi na začelju ove oblasti, zajedno sa Bosnom i Hercegovinom, Crnom Gorom i Makedonijom, dok su Hrvatska, Mađarska, Rumunija i Bugarska više usaglasile svoja nacionalna zakonodavstva sa razvijenim državama iz kojih im dolaze najveći investitori. Upravo zbog toga je veoma važno da se srpska poreska javnost, zajedno sa državnim organima i privredom, posvete potpunijem uređenju fenomena transfernih cena, čime bi se domaćim privrednicima omogućilo da pod ravnopravnim uslovima učestvuju u tržišnoj utakmici izvan granica Republike Srbije (Ilić Popov, & Kostić, 2011).

U cilju poboljšanja Zakona o porezu na dobit preduzeća, krajem 2012. godine završena je rasprava o nacrtu novog zakona kojim su predložene određene izmene i dopune.

Pre definisanja ovog nacrtu Zakona, osnovni nedostatak srpskih propisa o transfernim cenama se ogledao u tome što nisu bila predviđena pravila za primenu normi kojima se uređuje ova oblast, posebno kada se radi o postupku primene metoda za utvrđivanje cena „van dohvata ruke“. Ovo se odnosilo na činjenicu da u velikom broju sektora privrede nema nezavisnih privrednih društava ili je njihov broj veoma mali (npr. proizvodnja cementa), pa je zbog toga nemoguće pronaći uporedive parametre za utvrđivanje cena „van dohvata ruke“. Međutim, izmenom člana 61. ovog nacrtu predviđa se primena, pored postojećih metoda, metoda transakcione neto marže, metoda podele dobiti i bilo koje druge metode kojom je moguće utvrditi cenu transakcije po principu „van dohvata ruke“.

5. ZAKLJUČAK

U ovom radu je objašnjeno kako povezana preduzeća i na domaćem i na međunarodnom tržištu treba da posluju, u kom pravcu treba da razmišljaju i na koji način da se informišu prilikom obavljanja transakcija sa povezanim licima. Objasnjeno je pojam, funkcije i značaj transfernih cena u poslovanju sa povezanim licima, ciljevi, kao i zakonska i računovodstvena regulativa koju treba da poštuju povezana pravna lica prilikom obavljanja navedenih transakcija.

Transferne cene u savremenom poslovnom svetu predstavljaju značajno područje. U ekonomskoj literaturi osamdesetih i devedesetih godina prošlog veka, pojam transfernih cena obuhvatao je samo cene koje su se koristile u transakcijama između pojedinih organizacionih delova preduzeća na

nacionalnom nivou (uži aspekt posmatranja transfernih cena). Međutim, ubrzani proces globalizacije je nametnuo potrebu šireg i kompleksnijeg posmatranja transfernih cena (širi aspekt posmatranja transfernih cena).

Ono što je sigurno jeste da, bez obzira na aspekt posmatranja, transferne cene treba da omoguće objektivno merenje ostvarenja organizacionih delova preduzeća (povezanih preduzeća), harmonizaciju ciljeva tih delova i odgovarajuću autonomiju segmenata preduzeća. Drugim rečima, one moraju biti definisane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu, ali i da stvore uslove za ostvarenje ciljeva pojedinih organizacionih delova (povezanih preduzeća), a samim tim i preduzeća kao celine (matičnog preduzeća). Opšti zaključak je da transferne cene moraju biti usmerene na ostvarenje ciljeva i na domaćem (nacionalnom) i na međunarodnom tržištu.

Osnovni ciljevi transfernih cena na domaćem tržištu su: veća autonomija delova preduzeća, veća motivacija menadžmenta, bolja evaluacija učinaka i bolja harmonizacija preduzeća. S druge strane, osnovni ciljevi transfernih cena na međunarodnom tržištu su: niži porezi, manji spoljnotrgovinski rizik, bolja konkurentska pozicija i bolji odnosi sa drugim državama.

Ono što transferne cene čini posebno interesantnom temom u ekonomskoj teoriji i praksi jeste njihova upotreba u funkciji „seljenja“ profita iz jedne zemlje u drugu radi minimiziranja poreza na dobit. Ovaj aspekt je naročito značajan ako se ima u vidu činjenica da je porez na dobit jedan od najslabije naplaćenih prihoda, pa njegovo izbegavanje direktno dovodi do budžetskih deficita države u kojima multinacionalne kompanije posluju. U takvim uslovima, da bi očuvale socijalnu, ekonomsku i političku stabilnost, države su prinuđene da pronalaze različite načine kako bi zaštitile svoje prihode.

Pored zakonske regulative u oblasti poreza na dobit preduzeća i stalno prisutne eksterne revizije poslovanja ovih preduzeća, gotovo sve države (među kojima je i Srbija) pribegavaju i donošenju vodiča i okvira za utvrđivanje transfernih cena, a sve u cilju ustanovljavanja jednog harmonizovanog pristupa ovom problemu. U tom pogledu, najveći značaj imaju Smernice OECD-a za multinacionalne kompanije i nacionalne poreske administracije.

Sve ovo navodi na zaključak da se transferne cene moraju posmatrati kao suštinski važan faktor, ne samo za finansijsko poslovanje multinacionalnih kompanija, već i za ekonomsku, političku i socijalnu stabilnost država u kojima te kompanije posluju.

REFERENCE

Denčić Mihajlov, K., & Trajčevski, M. (2011). Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija. *Ekonomске teme*, 3, 397 – 414.

- Gajić, Lj. (2007). Transferne cene u funkciji internog izveštavanja. *Izazovi poslovno- finansijskog izveštavanja u funkciji menadžmenta preduzeća i banaka (XXXVIII simpozijum na Zlatiboru)*. Beograd: Savez računovođa i revizora Srbije.
- Garrison, R., & Noreen, E. (2003). *Managerial accounting*. McGraw Hill.
- Gulin, D. (2009). *Transferne cijene i njihove porezne implikacije*. Preuzeto sa <http://web.efzg.hr/dok//RAC/Transferne%20cijene.pdf>
- Ilić Popov, G., & Kostić, S. (2011). Transferne cene u Srbiji. *Industrija*, 4, 151 – 180.
- Kulić, M. (2009). Finansijska i ekonomska načela oporezivanja. *Škola biznisa*, 2, 42 – 49.
- Milovanović, Z. (2009). *Uticaj stranih direktnih investicija na razvoj zemlje u tranziciji* (magistarski rad). Preuzeto sa www.apeiron-uni.eu/centar/radovipdf/Magistarski/novi/zarija%20milanovic%20mag.pdf
- Perić, Đ. (2006). Transferne cene – međunarodni poreski problem. *Ekonomski horizonti*, 8, 165 –171.
- Pravilnik o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za način utvrđivanja poreza na dobit preduzeća. *Službeni glasnik RS*. Br. 99/2010, 8/2011, 13/2012 i 8/2013.
- Rakita, B. (2009). *Međunarodni marketing*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.
- Tomašević, S., Dragosavac, M., & Kaćanski, S. (2012). Primena metoda utvrđivanja transfernih cena u Republici Srbiji. *Međunarodna konferencija o društvenom i tehnološkom razvoju – STED*. Banja Luka: Univerzitet za poslovni inženjering i menadžment.
- Zakon o porezu na dobit preduzeća. *Službeni glasnik RS*. Br. 25/2001, 80/2002, 43/2003, 84/2004, 18/2010, 101/2011 i 119/2012.

Primitljeno: 13.02.2013.

Odobreno: 06.03.2013.