

TRANSFERNE CENE

PRAVILA I PRAKSA

Ivana B. Ljutić



Beograd, 2021.

BIBLIOTEKA „NAUČNE MONOGRAFIJE – ACADEMICA“

Ivana B. Ljutić

Transferne cene: Pravila i praksa

Izdavačka prava © 2021. iLearn d.o.o. Beograd. Nijedan deo ili celina ove knjige ne može biti reprodukovana ili prenesena u bilo kojoj formi ili na bilo koji način, doštampana, umnožena, elektronski ili mehanički, uključivši fotokopiranje, snimanje, skeniranje, ili bilo kakvo drugo pohranjivanje i/ili štampanje u smislu sistema skladištenja i izvlačenja podataka bez pismene dozvole Izdavača.

© 2021. Ivana B. Ljutić

Recenzenti

Emeritus prof. dr Dejan Popović

Emeritus prof. dr Hadži Dragomir Đorđević

Emeritus prof. dr Hasan Hanić

Izdavači

Beogradska bankarska akademija

Fakultet za bankarstvo osiguranje i finansije,

Univerzitet Union u Beogradu

iLearn d.o.o. Beograd

Za izdavače

Prof. dr Dejan Erić, dekan

Nikola M. Stajić, mast. ekon.

Odgovorni urednik

Prof. dr Branko Vasiljević

Lektura

iLearn d.o.o. Beograd

Prelom teksta

iLearn d.o.o. Beograd

Godina izdanja

2021.

Štampa

F.U.K. Beograd

Tiraž

50 primeraka

Prvi put objavljeno u Srbiji u 2021.

ISBN 978-86-7852-065-5

Mom tati,
mom životnom mentoru

SADRŽAJ

Predgovor ix

Uvod xiii

PRVI DEO – TRANSFERNE CENE I MULTINACIONALNE KOMPA NIJE 1

Poglavlje 1: TRANSFERNE CENE – TEORIJSKI I PRAKTIČNI ASPEKTI 3

1. Poslovanje i pravno regulisanje multinacionalnih korporacija 3
 - 1.1. Izazovi u modernom poslovnom svetu sa kojima se suočavaju multinacionalne kompanije 6
 - 1.2. Poslovni izazovi MNK 17
 - 1.3. Regulatorni izazovi sa kojima se suočavaju MNK 22
2. Međukompanijske transferne cene 25
 - 2.1. Kriterijumi za utvrđivanje povezanosti kompanija i transfernih cena 25
 - 2.2. Međunarodno poređenje metoda transfernih cena i regulativa – uporednopravni aspekti 35
3. Oporezivanje transakcija u čijoj su osnovi transferne cene 57
 - 3.1. Rešenja problema oporezivanja transakcija po transfernim cenama 59
 - 3.2. Promišljeni koncepti transfernih cena – Spona prava, ekonomije i menadžmenta 61
 - 3.3. Modeliranje uspešnih rešenja poreskih kontroverzi u sferi transfernih cena 65

**DRUGI DEO – ADMINISTRATIVNI PRISTUP REŠAVANJU SPOROVA O TRANSFERNIM
CENAMA 69**

**Poglavlje 2: ADMINISTRATIVNI PRISTUP REŠAVANJU SPOROVA TRANSFERNIH
CENA 71**

1. Pravni, regulatorni i poslovni okvir u oporezivanju transfernih cena
MNK 71
 - 1.1. Savremena pravna i regulatorna rešenja kao uslov uspešne strategije
MNK u politici transfernih cena 71
 - 1.2. Promene i dopune procedura nacionalnih poreskih vlasti u rešavanju
sporova vezanih za transferne cene 76
 - 1.2.1. Sporazumi o utvrđivanju cena unapred – uvodno razmatranje 76
 - 1.2.2. Uzajamni ugovorni postupci prema OECD Model-Konvenciji 79
 - 1.2.3. Simultani poreski pregled i sigurna luka 84
2. Sporazum o utvrđivanju cena unapred (*Advance Pricing Agreement – APA*) 89
 - 2.1. Uvođenje i primena „sporazuma o utvrđivanju cena unapred“ 89
 - 2.2. Izvori i analiza postupka „sporazuma o utvrđivanju cena unapred“ 91
 - 2.3. Važeći modeli „sporazuma o utvrđivanju cena unapred“ u zakonoda-
vstvima pojedinih zemalja 96
 - 2.3.1. Još neka razmatranja zaključivanja sporazuma o utvrđivanju cena
unapred 103
 - 2.3.2. Sporazumi o utvrđivanju cena unapred i BEPS 112
 - 2.4. Efekti „sporazuma o utvrđivanju cena unapred“ na učesnike 113
3. Nacionalne regulative oporezivanja, studije slučajeva i sudska praksa 129
 - 3.1. Nacionalne regulative o sporazumima raspodele troškova MNK na
filijale 129
 - 3.1.1. Sporazum o raspodeli troškova – Kreiranje strategije poreskog
planiranja 130
 - 3.1.2. Studije slučajeva „Tropicana Products“, „DHL“ – Poreski, pravni
i poslovni aspekti 146
 - 3.2. Transferne cene – Harmonizacija sa pravom Evropske unije 151
 - 3.2.1. Arbitražna konvencija 154
 - 3.2.2. Segment regulative transfernih cena u Srbiji relevantan za admini-
strativni pristup 163

TREĆI DEO – PRAVILA O TRANSFERNIM CENAMA 171**Poglavlje 3: METODE UTVRĐIVANJA CENA „VAN DOHVATA RUKE“ 173**

1. Transakcije po cenama „van dohvata ruke“ 173
 - 1.1. Cene „van dohvata ruke“ kao međunarodni standard transfernih cena 173
 - 1.2. Poresko-pravni i finansijsko-funkcionalni aspekti cena „van dohvata ruke“ 179
2. Izbor najpodesnije metode za utvrđivanje cena „van dohvata ruke“ 186
 - 2.1. Pravilo izbora najpodesnije metode i analiza uporedivosti 187
 - 2.2. Izbor najbolje metode sa stanovišta poreskog obveznika 189
 - 2.3. Smernice Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i pravilo izbora najbolje metode 192
 - 2.4. Poređenje metoda vodećih nacionalnih zakonodavstava 198
 - 2.4.1. Metode utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ – primer hrvatskog poreskog zakonodavstva 203
 - 2.4.2. Pregled regulativa i metoda utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ u drugim izabranim zakonodavstvima 206
3. Standardi transakcija i primena metoda utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ 214
 - 3.1. Metoda uporedivih nekontrolisanih cena 223
 - 3.2. Metoda uporedivih nekontrolisanih transakcija 227
 - 3.3. Metoda preprodajne cene 231
 - 3.4. Metoda cene koštanja uvećana za uobičajenu maržu (zaradu) – „troškovi plus“ 238
 - 3.5. Metoda uporedivog profita 250
 - 3.6. Metode podele profita, metoda podele rezidualnog profita i metoda podele uporedivog profita 267
 - 3.7. Poređenje metoda za utvrđivanje cena „van dohvata ruke“ – zaključci o prednostima i nedostacima 277

Poglavlje 4: POSEBNA PRAVILA I POSTUPCI REGULATIVE TRANSFERNIH CENA 283

1. Pristupi rešavanju sporova i međunarodna praksa 283
 - 1.1. Usporedna analiza metoda utvrđivanja cena sa aspekta poreskih vlasti 292

- 1.2. Ekonomska uporedivost u funkciji oporezivanja transakcija po cenama „van dohvata ruke“ **303**
- 1.3. Analiza uporedivosti kao posebno poglavlje OECD Smernica o transfernim cenama **306**
2. Razlike između kontrolisanih i nekontrolisanih kompanija (transakcija) – prilagođavanja usmerena ka ekonomskoj uporedivosti **309**
 - 2.1. Funkcionalne razlike MNK u praksi utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ **310**
 - 2.2. Određivanje funkcije garancije za proizvod i prilagođavanja vezana za obim prodaje na nacionalnom tržištu **314**
3. Specifičnosti tretmana prava intelektualne svojine i metode utvrđivanja cena **318**
4. Korišćenje procena carinske uprave i princip „van dohvata ruke“ **328**
5. Dokumentacija transfernih cena **331**
6. Razvoj regulativa transfernih cena u Japanu, Rusiji i Kini **345**

Poglavlje 5: PRAVILA I PRAKSA TRANSFERNIH CENA U SRBIJI 355

1. Regulativa transfernih cena u Srbiji **355**
 - 1.1. Istorija reforme procesa transfernih cena **356**
 - 1.2. Uvod u pravnu regulativu transfernih cena **361**
 - 1.2.1. Zakon o porezu na dobit – pojam transfernih cena i određenje svojstva povezanosti **363**
 - 1.2.2. Pomoć u određivanju svojstva povezanosti kompanija **366**
2. Primena principa „van dohvata ruke“ – obaveze poreskog obveznika prema Zakonu o porezu na dobit pravnih lica **370**
3. Metode utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ i dokumentacija o transfernim cenama u srpskoj poreskoj regulativi **375**
4. Odabrani problemi, praktični aspekti i predložena rešenja transfernih cena u Srbiji – umesto zaključka **392**

Zaključna razmatranja **401**

Aneks 1 – Tabele **413**

Aneks 2 – Grafici **415**

Literatura **417**

Beleška o autoru **445**

PREDGOVOR

Davno je jedan autor napisao sledeće: „Predgovor je razgovor pisca sa samim sobom, odnosno neka vrsta psihijatrijskog kauča za lečenje njegovih neuroza i trauma...“. Knjiga *Transferne cene – pravila i praksa*, koju predajem sudu javnosti predstavlja monografiju u oblasti poreskog prava i javnih finansija. Preciznije rečeno, odnosi se na pravila i praksu u oblasti transfernih cena koje se najčešće vezuju za poslovanje multinacionalnih kompanija (MNK).

U rastućoj globalizaciji, praćenju i ekspanzijom MNK, transferne cene postale su veoma značajna i krajnje izazovna oblast međunarodnog poreskog okruženja. Predstavljaju pitanje sa kojim se susreću mnoge države i njihove poreske administracije, posebno zemlje u razvoju, kao i menadžment kompanija – članica grupe MNK. Transferne cene nisu ništa novo. Privlače pažnju poreskih vlasti ceo jedan vek. Počela sam da istražujem ovaj kompleksan poreski fenomen kao zakonit način izbegavanja poreske obaveze, doduše nepoželjan 2006. godine. Ova monografija predstavlja nastavak istraživanja u oblasti transfernih cena, nakon odbranjenog magistarskog rada pod naslovom „Poreski i poslovni aspekti transfernih cena“ na Pravnom fakultetu Univerziteta u Beogradu 2009. godine.

Njen predmet je analiza transfernih cena, primarno iz akademskog ugla, ne izostavljajući praktične potrebe i njihovo novo okruženje.

Mnogo se stvari dogodilo u oblasti transfernih cena od te 2009. godine. Najvažnije su promene u poreskom zakonodavstvu Srbije, o čemu svedoče reforme regulative transfernih cena u drugoj deceniji 21. veka. Drugo, u mnogim zemljama uvedeni su sporazumi o utvrđivanju cena unapred (prethodni sporazumi o cenama, eng. *advance pricing agreements*). Treće, regulativa transfernih cena je napredovala. Često se ističe da su strane direktne investicije, kod kojih najvažniju ulogu imaju MNK, kao i prekogranična trgovina, vitalne za brži rast, posebno zemalja u razvoju poput Srbije. No, transakcije MNK i prekogranična trgovina kreiraju značajne poreske posledice, čije rešavanje traži međunarodni konsenzus i harmonizaciju, oličeni u OECD Smernicama o transfernim cenama za multinacionalne kompanije i poreske uprave. Ujedno, pravila sadržana u tim Smernicama čine okosnicu istraživanja ove monografije. Mnoge promene očekuju se u ovoj oblasti, posebno od revizije OECD-ovih Smernica, uslovljene OECD/G20 BEPS projektom, odnosno Multilateralnom konvencijom za primenu mera u cilju sprečavanja erozije poreske osnovice i premeštanja dobiti.

Na osnovu ovih promena, kao i prijateljskih komentara i sugestija kolega nastala je ova monografija, koja je fundamentalno restrukturirana u odnosu na prethodna istraživanja, odslikavajući najnovije pristupe i rešenja. Transferne cene traže neprestana prilagođavanja, a najveći izazov je regulativa i praksa koja raste eksponencijalno.

Autor se zahvaljuje kolegama koji su izrazili svoje mišljenje, a čije su primedbe u najvećoj meri uvažene. Veliku zahvalnost duguje svojoj mentorki na magistraskim studijama prof. dr Gordani Ilić Popov za posvećenost, strpljenje i veoma dobru saradnju. Na samom početku istraživanja, značajnu pomoć u izvornoj literaturi i u savetima su mi pružili profesor Džefri Owens (*Jeffrey Owens*) direktor Centra za poresku politiku i admi-

nistraciju OECD-a (2001-2012.) i profesor Đuro Njavro dekan Zagrebačke škole ekonomije i menadžmenta.

Recenzenti emeritus prof. dr Dejan Popović, emeritus prof. dr Hadži Dragomir Đorđević i emeritus prof. dr Hasan Hanić svojim primedbama, sugestijama i kritikama su značajno doprineli kvalitetu. Odgovornost je autorke za sve propuste, nedostatke i greške.

Autor izražava veliku zahvalnost dekanu Beogradske bankarske akademije prof. dr Dejanu Eriću za neizmernu podršku u akademskom radu.

Iskrenu zahvalnost autor duguje kolegici Kseniji Cipek, ekspertu za međunarodno oporezivanje i rukovodiocu Pravne i poreske analize rizika Ministarstva finansija Republike Hrvatske za veliku pomoć i saradnju.

Autor se posebno zahvaljuje Sandri Janković, dekanu Fakulteta za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu u Opatiji, za nesebičnu pomoć u prvim istraživanjima u oblasti tranfernih cena.

Na kraju zahvaljuje se svojoj porodici na ljubavi i podršci koju mi pružaju.

Autor

UVOD

Cene koje se formiraju u transakcijama između povezanih lica (posebno kod multinacionalnih kompanija) skoro ceo vek izazivaju kontroverze i diskusije poreskih vlasti širom sveta. Usko povezana pitanja poresko-pravnih i poslovno – menadžerskih aspekata transfernih cena predstavljaju jedno od centralnih pitanja vezanih za oporezivanje i međunarodno poslovanje multinacionalnih kompanija (MNK). Priroda poslovanja MNK, sama po sebi, nameće integrisani i multidisciplinarni pristup. Transferne cene značajne su za poslovanje multinacionalne grupe (MNG), zbog toga što se transakcije između članica MNG najčešće odvijaju upravo po ovim cenama. Osnovni motivi poslovanja kompanija po transfernim cenama jesu izbegavanje plaćanja poreza, odnosno minimiziranje poreske obaveze.

Transferne cene privlače pažnju poreskih vlasti širom sveta. Njima predstoji težak zadatak utvrđivanja da li su cene između povezanih lica (kompanija) postavljene realno, u skladu sa principima slobodnog, otvorenog tržišta. Transferne cene jesu arbitrarno utvrđene cene od strane kompanije i svojevrsna vrsta pritiska na poreski sistem. One odstupaju od cena koje su ugovorila nepovezana lica (kompanije). Što su one više u upotrebi između povezanih kompanija, prihodi države u kojoj se odre-

đene transakcije odvijaju mogu opadati. Odgovori poreskih organa na nekontrolisani rast primene transfernih cena su, nekada, bili nezadovoljavajući. Iz prethodno navedenog razloga, pitanje regulative transfernih cena, kao i njene primene postaje osnovno pitanje ostvarivanja poreske usaglašenosti. Bogato iskustvo razvijenih zemalja, posebno zemalja-članica Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD), u ovoj oblasti dovelo je do kreiranja pravila, kao i dobre prakse. Detaljnu regulativu transfernih cena, Srbija je usvojila 2013. godine. Prethodno su pravila transfernih cena, predviđena nacionalnim zakonodavstvom, bila slabije razvijena i „oskudna“ u određenoj meri.

Poreski obveznik dužan je da prikaže transakcije sa povezanim licima u poreskom bilansu po cenama „van dohvata ruke“ (tržišnim cenama), odnosno sprovede korekcije u poreskom bilansu na osnovu poreskih zakona. Poreski organi, naročito manje razvijenih zemalja, kao i zemalja u razvoju, suočavaju se sa brojnim ograničenjima u pogledu kadrovskih, tehničkih i drugih resursa da bi mogli da odgovore na takve šeme izbegavanja plaćanja poreza. Problem transfernih cena zahteva saradnju poreskih vlasti između država, a razmena informacija između poreskih organa može mnogo pomoći. Takođe, postavljalo se pitanje da li je standard „van dohvata ruke“ potrebno revidirati, odnosno dopuniti i izmeniti u određenom smislu, odnosno da li je dovoljno efikasan i odgovarajući za prikazivanje transakcija sa povezanim licima.

Pomoću transfernih cena multinacionalne kompanije, zahvaljujući svojoj poslovnoj strukturi, repatriraju – izvlače dobit u određenu državu. Motiv poslovanja MNK po transfernim cenama je da se dobit oporezuje po što nižim poreskim stopama, da se koriste određene poreske olakšice, kao i pogodnosti iz ugovora o izbegavanju dvostrukog oporezivanja.

Transferne cene su cene za transakcije dobara, usluga i prava intelektualne svojine između povezanih lica, odnosno između dve povezane kompanije koje su rezidenti različitih država, ili između centrale i ogran-

ka kada je centrala u jednoj, a ogranak u drugoj državi. U situaciji kada su dobra, usluge ili prava intelektualne svojine kompanije prodavca pre-cenjeni, dobit kompanije kupca je smanjena, a dobit kompanije prodavca je povećana. Kompanija kupac iskazuje umanjenu dobit, odnosno veće troškove. MNK zloupotrebljavaju politike transfernih cena sa glavnim razlogom osiguranja oporezivanja dobiti u onoj poreskoj jurisdikciji, koju ocene najpovoljnijom sa aspekta poreskog planiranja grupe. Poreske vlasti, sa druge strane, nastoje da prilagode cene ostvarene u tim transakcijama sa cenama u transakcijama između nepovezanih lica – cenama koja se slobodno formiraju na tržištu. U te svrhe koriste se brojne metode utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ kao jedno od rešenja. Korišćenje metoda utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ nije lak posao za poreske organe, jer često ne postoje uporedive transakcije na slobodnom tržištu. Prethodno posebno važi za našu zemlju. Pri utvrđivanju poreske obaveze poreski organ uzima u obzir cenu koju su ugovorila nepovezana lica, a ne transfernu cenu koju su ugovorile povezana privredna društva.

Cilj poslovanja multinacionalne kompanije jeste maksimiziranje profita na kratak rok, stabilnost isplate dividendi akcionarima, efikasna menadžerska struktura, minimiziranje poreske obaveze i maksimiziranje vrednosti kompanije na dugi rok. Postizanje poreskih ušteda MNK ostvaruju koristeći poslovne (i unutar nje poreske) strategije, kao i politike transfernih cena. MNK koriste prednosti horizontalnih i vertikalnih integracija, odnosno horizontalnih i vertikalnih ekonomija obima, približavajući se ponekad monopolskom položaju. Integrisane kompanije izbegavaju plaćanje poreza tako što manipulišu cenama i kreiraju transferne cene koje se koriste za transakcije između filijala lociranih u zemljama različitih poreskih stopa (viših i nižih). Problem postaje sve veći ukoliko je kompanija-majka rezident jedne zemlje, a većina transakcija je raspodeljena na filijale (kompanije-ćerke) – rezidente drugih država. Izazov upravo jeste da se obezbede uslovi i uspostavi sistem koji podstiče alokaciju resursa MNK. Ograničavajući uslov jeste očuvanje koncepta

lokacije čisto nacionalnih prihoda za poreske svrhe. U praksi se transferne cene koriste za decentralizaciju poslovnih operacija različitih ogranaka iste kompanije. Stoga tržišne cene nisu vodič za transakcije MNK.

Dugogodišnja ekonomska izolovanost Srbije svakako je uticala na zapostavljanje i nerazumevanje pravog značaja poreskih, poslovnih i pravnih aspekata transfernih cena. Zato se nameće potreba za kontinuiranim unapređivanjem zakonske regulative i prakse u Srbiji u toj oblasti. Nju sada jasno karakterišu savremeni mehanizmi utvrđivanja cena „van dohvata ruke“, kao i regulatorni trendovi karakteristični za zemlje – članice Evropske unije, ali i Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD). U sklopu unapređenja regulatorne prakse nužno je ukazati na perspektive poslovanja MNK u Srbiji. U vezi sa prethodnim, bitno je definisati pravce prilagođavanja poslovanja, poslovne politike i poreskog planiranja. Cilj nam je, dakle, da se kroz ovo istraživanje omogući izbor relativno adekvatnog i efikasnog modela oporezivanja transakcija po transfernim cenama za potrebe naše zemlje. Prethodnom treba dodati orijentaciju naše zemlje da postane zemlja – članica Evropske unije (EU). Zakonodavni okvir (Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Zakon o prirednim društvima, Zakon o računovodstvu, Zakon o reviziji, i drugi) posvećuje veliku pažnju osnovici za oporezivanje rezultata preduzeća i, sledstveno, transfernim cenama. Ove cene su veoma bitne za transakcije u kojima učestvuju MNK, a koje su po svojoj prirodi međunarodne.

Činjenica je da neusklađenost različitih zakonskih propisa ne samo poreskih, već i propisa iz oblasti kompanijskog (poslovnog) prava različitih država izaziva probleme. Stoga postoji veliko interesovanje i potreba za kontinuiranim revidiranjem regulativa vezanih za oporezivanje MNK u EU i SAD. Zato je i za Srbiju još značajnije unapređenje upravne i sudske prakse u cilju izgradnje odgovarajućih standarda, usavršavanje postojećih i korišćenje dodatnih metoda utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ koje su primerenije okolnostima slučaja.

Pet uobičajenih metoda utvrđivanja cena „van dohvata ruke“ prihvata i srpski Zakon o porezu na dobit pravnih lica: metoda uporedive cene na tržištu; metoda cene koštanja uvećana za uobičajenu maržu – zaradu, metoda preprodajne cene, metoda transakcione neto marže i metoda podela dobiti. Takođe, ukoliko primena prethodno navedenih metoda nije moguća ili je neka druga metoda (mimo gore navedenih) primerenija okolnostima slučaja, mogu se koristiti i druge metode. Ovim metodama se utvrđuje da li privredno društvo obavlja nepristrasne transakcije u skladu sa zakonom. To je istovremeno najvažniji problem vezan za zakonodavstvo i praksu transfernih cena i jedno od centralnih pitanja našeg istraživanja. Usko povezano sa prethodnim su aspekti savremenih koncepta računovodstva i finansijskog izveštavanja.

Novi osnov istraživanja u poreskom pravu EU jesu Međunarodni računovodstveni standardi (ISA) i Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (IFRS), u postupku objektivnog utvrđivanja poreske obaveze. Široko prihvatanje mogli bi smo već oceniti na globalnom planu IFRS jeste pristup merenju različitih računovodstvenih elemenata što je obuhvat koji se brzo menja, pri čemu značajnu utiče povratno na poresku osnovicu baziranu na računovodstvenom finansijskom izveštavanju. Poreske administracije razvijenih zemalja, privatne kompanije, posebno multinacionalne kompanije odnosno grupe prihvataju IFRS kao dobru polaznu tačku poreske osnovice za korporacije. U tome ćemo se primarno oslanjati na veoma značajne poresko-pravne aspekte. Predmet će biti individualna MNK, koja u svojim međunarodnim transakcijama koristi mehanizme transfernih cena, ali će modeli biti univerzalno primenljivi na oporezivanje svih tipova transakcija po transfernim cenama.

Pored transfernih cena, veoma važna tema u međunarodnom oporezivanju MNK predstavlja i BEPS („*Base Erosion and Profit Shifting*“), što su upravo i spoznali OECD, G20 i druge međunarodne organizacije uključene u ovaj projekat. Sudeći po prethodno navedenom naslovu, erozija poreske osnovice i prebacivanje profita preko granice, jesu dve najčešće

i uobičajene prakse ponašanja MNK. Veza između BEPS-a i transfernih cena ogleda se u upravo u određivanju regulative transfernih cena kao značajne alatke u borbi protiv poreske evazije i prebacivanja profita. Takođe, OECD u februaru mesecu 2020. godine izdaje Smernice o transfernim cenama za finansijske transakcije, kao deo Smernica o transfernim cenama za multinacionalne kompanije i poreske uprave (u daljem tekstu: Smernice OECD). Značaj ovih Smernica o transfernim cenama za finansijske transakcije je u postizanju što veće usaglašenosti sa OECD Smernicama, u pogledu kreiranja politike transfernih cena MNK vezano za finansijske transakcije.

Zakonodavne i regulatorne reforme koje se odnose na oblast transfernih cena jesu neophodne u procesu pronalaženja adekvatnog mehanizma utvrđivanja cena „van dohvata ruke“. Poreski sistem se i danas suočava sa velikim teškoćama u sferi rešavanja transfernih cena, kao i u postupcima poreske revizije. Transferne cene igraju veoma važnu ulogu u alokaciji prihoda poreskog obveznika između različitih poreskih jurisdikcija. Ove cene jesu problem ostavljen reviziji poreskih organa, ali se postavlja pitanje može li se nešto učiniti *ex-ante*.

Poreski i, sa njima usko povezani, poslovni aspekti transfernih cena zahtevaju integrisan analitički pristup. To je, istovremeno jedan od najznačajnijih aspekata oporezivanja MNK u visoko globalizovanoj svetskoj privredi, u svetu tokova roba, novca, kapitala, ljudi i informacija. Na nivou EU analizira se veza između nacionalnih regulativa transfernih cena i četiri osnovne slobode (sloboda kretanja ljudi, roba, usluga i kapitala) na kojima počiva jedinstveno tržište EU – donošenje odluke Evropskog suda pravde o usklađenosti nacionalnih regulativa o transfernim cenama sa pravom EU (princip „van dohvata ruke“ u okviru četiri osnovne slobode).

Potrebno je jasno, sa stanovišta poreskog prava, poslovnog i kompanijskog prava, naučno što preciznije odrediti osnovicu, mehanizme i modele oporezivanja transakcija u čijoj su osnovi transferne cene. Ovo

je složen zadatak, s obzirom na to da se u analizi koriste elementi poreza spoljnotrgovinskih transakcija i elementi poreza na dobit korporacija, uz snažno prisutne regulatorne i zakonodavne aspekte. U svemu tome se sublimiraju važni principi poreskog prava, računovodstva, finansijskog izveštavanja, revizije i poslovnog (kompanijskog) prava. Takođe, u radu ukazujemo i na odnose koji već postoje ili će se formirati u poslovanju i oporezivanju MNK u Srbiji u sferi transfernih cena, što čini relativno značajnu novinu u našoj praksi.

Vrlo je važno utvrditi metode obračuna transakcija koje se obavljaju po transfernih cenama, a koje su predmet oporezivanja, odnosno da li su i u kojoj meri obuhvaćene osnovicom poreza na dobit korporacija, kao i koji se rashodi i do kog nivoa u tu svrhu priznaju. Posebno je, po našem mišljenju, važno sagledati oporezivanje transakcija po osnovu transfernih cena, jer su one veoma bitne determinante sagledavanja poreza na dobit korporacija u uslovima evropskih i globalnih integracija. Otvaranje Srbije i njena ubrzana integracija u evropske i globalne privredne tokove omogućava značajan priliv inostranog kapitala i direktnih investicija, jačanje spoljnotrgovinske razmene i poslovanje naših kompanija u inostranstvu. Sve to doprinosi širem društvenom i međunarodnom značaju ukazivanja na relativne prednosti i nedostatke poslovanja ogranaka, odnosno filijala MNK u Srbiji.

Izbor poreske politike u okviru makroekonomske politike značajno će determinisati meru u kojoj će dobit ostvarena u inostranstvu biti izložena oporezivanju. Nacionalno kompanijsko pravo je od početka 1990-tih godina dobilo snažan zamajac i počelo da „hvata korak“ sa svetom. Mišljenja smo da istraživanje transfernih cena, koje u svojim transakcijama koriste MNK i koje se oporezuju sa aspekta međunarodnog poreskog prava imaju posebno veliki, naučni i društveni, značaj. Način na koji se obavljaju, evidentiraju, iskazuju i oporezuju transakcije po osnovu transfernih cena utiču na veličinu poreske obaveze korporacije, u pogledu njenog faktičkog poreskog opterećenja po tom osnovu i njene dobiti.

Između ostalog, zbog činjenice što poresko-poslovni aspekti transfernih cena u našoj poreskoj praksi i teoriji poreskog prava i fiskalne ekonomije predstavljaju relativno „nove“ fenomene, koji na svoj način utiču na definisanje osnovice poreza na dobit korporacija. Uz to, pitanje transfernih cena je jedno od centralnih u procesima regionalnih integracija i globalizacije.

BELEŠKA O AUTORU



IVANA B. LJUTIĆ docent je na Beogradskoj bankarskoj akademiji – Fakultetu za bankarstvo, osiguranje i finansije Univerziteta Union u Beogradu. U nastavnom radu i naučnim istraživanjima je usmerena na oblasti kompanijskog prava, korporativnog upravljanja, finansijskog prava, međunarodnog poreskog prava i prava Evropske unije. Autor je radova o mehanizmima pravne kontrole multinacionalnih kompanija, transfernih cena, suzbijanju pranja novca u funkciji borbe protiv terorizma i dr. Držala je seriju predavanja i obuka vezano za primenu regulative transfernih cena u Srbiji, kao i osnovnu obuku za licenciranje procenitelja vrednosti nepokretnosti.