

*Cyjetana Cyjetković, saradnik u nastavi  
Pravnog fakulteta u Novom Sadu*

## TRANSFERNE CENE

**Sažetak:** *Predmet analize ovog rada su transferne cene, koje se definišu kao cene postignute u transakcijama među povezanim licima. Kao efikasan mehanizam realokacije poreske osnovice u zemlje sa nižim poreskim opterećenjem, transferne cene predstavljaju potencijalni problem sa stanovišta poreskih prihoda države. S obzirom da priključenje Srbije Evropskoj uniji zahteva harmonizaciju srpskog prava sa pravom Evropske unije, pored pozitivno-pravnog tretmana transfernih cena u Republici Srbiji, u radu je prikazan i tretman transfernih cena u Evropskoj uniji, a zbog svog značaja i uticaja na zakonodavna rešenja, kako u zemljama članicama, tako i u zemljama nečlanicama, u radu je načinjen i kratak osvrt na OECD-ove Smernice o transfernim cenama. Jedan od ključnih pojmova u vezi sa transfernim cenama je i princip „van dohvata ruke“ koji podrazumeva zamenu cene koja je ugovorena između povezanih lica, cenom koja bi bila ugovorena na otvorenom tržištu, između nepovezanih lica, pod istim ili sličnim okolnostima.*

**Ključne reči:** *transferne cene, povezana lica, princip „van dohvata ruke“.*

### I UVODNA RAZMATRANJA

Jedno od pitanja sa kojima se suočavaju savremene države prilikom oporezivanja jeste: kako pomiriti suprotstavljene interese države za što većim poreskim prihodima, s jedne strane, i poreskih obveznika, s druge strane, koji teže maksimalnom umanjeњу poreskog opterećenja? Taj konflikt interesa posebno je izražen u sferi oporezivanja dobiti, gde su ulozi

ogromni, naročito kada je reč o poslovanju multinacionalnih kompanija, koje u uslovima oštre konkurencije nastoje da maksimalno uvećaju svoju dobit, čak i putem korišćenja evazionih mehanizama, u koje spadaju, između ostalih, i transferne cene.

Najkraće rečeno, transferne cene su cene postignute u transakcijama među povezanim licima. Transferne cene su dugo vremena korišćene kao evazionni mehanizam bez ikakvih konsekvenci. Međutim, uvidevši, da transakcije među povezanim licima mogu biti tako uređene, da to značajno utiče na iznos poreske obaveze, država počinje preduzimati odgovarajuće mere, kako bi se izvršila restitucija u ono stanje koje bi postojalo da evazionni akti nisi bili preduzeti. Najčešći motiv zbog kojeg povezana lica ugovaraju transferne cene je evazionni.<sup>1</sup> Naime, one se javljaju kao efikasno sredstvo transfera dobiti u poreske jurisdikcije sa nižim poreskim opterećenjem, i samim tim dovode do gubitka dela poreskih prihoda države. Na primer, matično preduzeće H je poreski obveznik u državi A gde je stopa poreza na dobit 40%. Pretpostavimo, da je to preduzeće ostvarilo veliku dobit u poslovnoj godinu, na koju bi, ostane li dobit u državi A, platilo porez po stopi od 40%. Stoga, matično preduzeće osniva zavisno preduzeće Y u državi B koja ima status poreskog raja, te sa njim zaključuje ugovor o kupoprodaji, na osnovu kojeg preduzeće H treba da isporučiti dobra preduzeću Y po ceni koja daleko premašuje onu koja bi se formirala na slobodnom tržištu između nepovezanih lica. Putem tako visoke cene (transferne cene) dobit se pre oporezivanja u državi sa visokim poreskim opterećenjem prenosi u državu gde se ta dobit uopšte ne oporezuje. Budući da je reč o povezanim licima, dobit ostaje pod nadzorom preduzeća H, a istovremeno je ostvarena značajna poreska ušteda.

Činjenica da, danas, preduzeća relativno lako mogu prenositi svoju delatnost iz zemlje u zemlju je, svakako, doprinela povećanom obimu ugovaranja transfernih cena. Tome je doprineo i proces globalizacije, kao i rast multinacionalnih kompanija. Ako se ima u vidu činjenica da se oko 60% svetske trgovine vrši u okvirima multinacionalnih kompanija, važnost transfernih cena postaje jasna.<sup>2</sup> „Zahvaljujući porastu njihove uloge

---

<sup>1</sup> Pored evazionih, računovodstveni, politički, ekonomski, carinski i drugi razlozi mogu dovesti do poslovanja putem transfernih cena. Tako, na primer, delovi multinacionalnih kompanija mogu poslovati u zemljama u kojima je nestabilna politička situacija, visoka stopa inflacije, te se u takvoj situaciji transferne cene javljaju kao efikasan instrument „izvlačenja“ profita iz ovih zemalja. Osim toga, neke kompanije mogu preferirati da porez plaćaju u matičnoj zemlji, iz patriotskih razloga, pa čak i po cenu nemogućnosti ostvarivanja poreskih ušteda itd.

<sup>2</sup> Zloupotreba transfernih cena može, posebno, biti problem za zemlje u razvoju, pošto multinacionalne kompanije, putem transfernih cena, mogu zloupotrebljavati brojne

u međunarodnim ekonomskim odnosima, spoljna trgovina između zemalja nacija postaje sve više trgovina između filijala transnacionalnih kompanija koje su locirane u različitim zemljama“.<sup>3</sup>

„Valja naglasiti da pojam transfernih cijena nema nužno samo negativne konotacije (u smislu izbjegavanja porezne obaveze). Naime, svaka cijena ugovorena između povezanih osoba može se označiti transfernom, pa i onda kada nije usmjerena na izbjegavanje porezne obaveze“.<sup>4</sup> Dakle, transferne cene mogu biti istovetne sa onim cenama koje bi ugovorili nepovezani subjekti u istim ili sličnim okolnostima. Ne treba, automatski, pretpostaviti da uslovi ustanovljeni u finansijskim i poslovnim odnosima između povezanih lica, odstupaju od onih uslova koji bi bili ustanovljeni na otvorenom tržištu.<sup>5</sup>

## II TRETMAN TRANSFERNIH CENA U REPUBLICI SRBIJI

S obzirom da mehanizam transfernih cena stvara prostor za evaziju, poreski zakoni savremenih država sadrže posebne odredbe posvećene ovom fenomenu. U Republici Srbiji ova materija je regulisana čl. 59-61 Zakona o porezu na dobit preduzeća (ZPDP).<sup>6</sup>

### 1. Pojam transfernih cena

ZPDP definiše transferne cene kao cene nastale u vezi sa transakcijama sredstvima ili stvaranjem obaveza među povezanim licima. „Transakcije, odnosno stvaranje obaveza kod kojih se javljaju transferne cene mogu biti raznovrsne: isporuka dobara, pružanje usluga, ustupanje uz naknadu prava intelektualne svojine, sporazum o podeli troškova za aktivnosti istraživanja i razvoja, davanje pozajmice i dr.“<sup>7</sup> Dakle, predmet transakcija koje se vrše po transfernim cenama mogu

---

poreske olakšice koje pružaju ove zemlje, nastojeći da svoje poslovno okruženje učine što privlačnijim za inostrane investitore.

<sup>3</sup> Đ. Popov, *Transnacionalne kompanije i međunarodni ekonomski odnosi*, Beograd 1979, str.5.

<sup>4</sup> H. Arbutina, *Osnove međunarodnog poreznog prava*, Zagreb 2007, str. 185.

<sup>5</sup> V. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD, Paris 2001, str.28.

<sup>6</sup> Zakon o porezu na dobit preduzeća ( Službeni glasnik RS, br.25/2001, 80/2002, 43/2002, 43/2003 i 84/2004)

<sup>7</sup> D. Popović, *Poresko pravo*, Beograd 2008, str. 325.

biti: dobra, usluge (administrativne, tehničke, komercijalne usluge, usluge istraživanja i razvoja i dr.) i nematerijalna imovina (npr. patenti, žigovi, autorska prava i dr.)

## 2. Pojam povezanih lica

Pošto se transferne cene definišu kao cene koje nastaju u odnosima među povezanim licima, kao nužnost za potpunije i jasnije sagledavanje i razumevanje ovog pojma, nameće se prethodno definisanje pojma povezanih lica.

Licem povezanim sa poreskim obveznikom smatra se:

- Fizičko ili pravno lice u čijim se odnosima s obveznikom javlja mogućnost kontrole ili značajnijeg uticaja na poslovne odluke

„Kontrola nad poslovanjem poreskog obveznika utvrđuje se prema veličini učešća u kapitalu obveznika.“<sup>8</sup> Naime, ZPDP propisuje da se posjedovanje više od 50% ili pojedinačno najvećeg dela akcija ili udela smatra omogućenom kontrolom nad poreskim obveznikom, dok značajniji uticaj na poslovne odluke poreskog obveznika postoji, pored situacije u kojoj je omogućena kontrola, i kada neko lice poseduje više od 50% ili pojedinačno najveći broj glasova u obveznikovim organima upravljanja.

- Pravno lice u kome, kao i kod obveznika, ista fizička ili pravna lica neposredno ili posredno učestvuju u upravljanju, kontroli i kapitalu, posedujući više od 50% ili pojedinačno najveći broj akcija, udela, odnosno glasova.

Postojeće definisanje povezanih lica je u skladu sa OECD-ovim smernicama o transfernim cenama i Međunarodnim računovodstvenim standardom 24.<sup>9</sup>

## 3. Iskazivanje transfernih cena u poreskom bilansu

Prilikom razmatranja ovog pitanja, pored odredbi ZPDP, treba imati u vidu i odredbe Pravilnika o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za utvrđivanje poreza na dobit preduzeća.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> D.Popović, *Nauka o porezima i poresko pravo*, Beograd 1997, str.559.

<sup>9</sup> MRS 24 određuje da su strane povezane u situaciji kada jedna strana ima mogućnost ili da kontroliše ili da značajnije utiče na drugu prilikom donošenja poslovnih i finansijskih odluka.

Poreski obveznik je dužan da transakcije sa povezanim licima posebno iskaže u svom poreskom bilansu. Takođe, obveznikova dužnost je da u poreskom bilansu posebno prikaže vrednost istih transakcija po cenama koje bi se ostvarile na tržištu takvih ili sličnih transakcija da se nije radilo o povezanim licima (princip „van dohvata ruke“). Ove obaveze se odnose i na transakcije između stalne poslovne jedinice i njene nerezidentne centrale. Razlika između cene utvrđene primenom principa „van dohvata ruke“ i obveznikove transferne cene se uključuje u poresku osnovicu.

#### 4. Princip „van dohvata ruke“

Jedan od ključnih pojmova u vezi sa transfernim cenama je i princip „van dohvata ruke“. I srpski zakonodavac govori o „ceni utvrđenoj primenom principa van dohvata ruke“. S obzirom da se putem transfernih cena može izbeći plaćanje punog iznosa poreza, poreska administracija treba da utvrdi da li cene transakcija između povezanih lica postavljene na nerealnim osnovama i da u slučaju pozitivnog odgovora, preduzme odgovarajuće mere. U tu svrhu služi princip „van dohvata ruke“, koji podrazumeva zamenu cena koje su ugovorene među povezanim licima, cenom koja bi se formirala na otvorenom tržištu između nepovezanih lica u istoj ili sličnoj transakciji, pod istim ili sličnim uslovima,<sup>11</sup> te, se u skladu sa izvršenim korekcijama vrši ponovno utvrđivanje oporezive dobiti. Ovo načelo se temelji na tretiranju povezanih lica kao nezavisnih društava, a osnovni preduslov za njegovu primenu je uporedivost „nadzirane“ (kontrolisane) i „nenadzirane“ (nekontrolisane) transakcije<sup>12</sup>, odnosno, prilikom primene ovog principa neophodno je izvršiti tzv. analizu uporedivosti (eng. comparability analysis), odnosno, pronaći uporedivu nenadziranu transakciju. Prilikom pronalaženja uporedive nenadzirane transakcije, treba imati u vidu pet faktora:

1. Karakteristike dobara ili usluga-kada su predmet transakcije materijalna dobra, osobine koje mogu biti od koristi prilikom traženja

---

<sup>10</sup> Pravilnik o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za utvrđivanje poreza na dobit preduzeća, Službeni glasnik RS, br. 139/04.

<sup>11</sup> Između transakcija koje se porede mogu postojati manje razlike koje ne proizvede suštinsko dejstvo na cenu.

<sup>12</sup> Primena ovog principa u praksi može biti veoma kompleksna, njegova realizacija može, u nekim slučajevima, trajati godinama. Osim toga, poštovanje načela čuvanja službene i profesionalne tajne, u velikoj meri, može ograničiti dostupnost uporedivih informacija.

uporedive nenadzirane transakcije su: fizičke osobine, kvalitet, pouzdanost, dostupnost na tržištu, obim zaliha materijalnih dobara i sl., a kada je predmet transakcije nematerijalna imovina, od značaja mogu biti sledeći faktori: pravna forma transakcije, vrsta predmeta transakcije (trgovački znak, patenti i sl.), očekivana korist od nematerijalne imovine i sl.

2. Funkcionalnu analizu-u transakcijama koje se odvijaju na otvorenom tržištu, cena je, obično, odraz izvršenih funkcija svakog od učesnika transakcije. To znači, da prilikom utvrđivanja da li su nadzirane i nenadzirane transakcije uporedive, treba izvršiti poređenje funkcija povezanih i nepovezanih lica. Ovo poređenje je zasnovano na funkcionalnoj analizi koja zahteva upoređivanje ekonomskog značenja izvršenih aktivnosti i preuzete odgovornosti povezanih i nepovezanih lica. Prilikom funkcionalne analize neophodno je posebnu pažnju usmeriti na strukturu i organizaciju povezanih i nepovezanih lica.

3. Uslove ugovora- u transakciji među nepovezanim licima, različitost interesa ugovornih strana obezbeđuje da će svaka od njih zahtevati od druge strane da ispoštuje uslove ugovora. S obzirom da različitost interesa ne mora postojati u transakciji među povezanim licima, treba ispitati da li su se strane povinovale uslovima ugovora i da li su predviđeni uslovi samo fiktivni.

4. Ekonomske okolnosti- prilikom traženja uporedive nenadzirane transakcije, neophodno je utvrditi da li se nadzirana i nenadzirana transakcija odvijaju na tržištima sličnih osobina, a ako postoje razlike, neophodno je utvrditi da li su te razlike imale suštinsko dejstvo na cenu.

5. Poslovnu strategiju-prilikom utvrđivanja da li su nadzirane i nenadzirane transakcije uporedive, treba imati u vidu i poslovnu strategiju povezanih i nepovezanih lica, odnosno treba uzeti u obzir inovacije, nove razvijene proizvode, stepen diversifikacije, sklonost ka riziku i sl. povezanih i nepovezanih lica.<sup>13</sup>

Dakle, cena „van dohvata ruke“ je cena koju bi nepovezana lica ugovorila u istim ili sličnim okolnostima. Prilikom određivanja cene „van dohvata ruke“, primenjuje se čitav niz metoda koje možemo podeliti na: tradicionalne metode i metode transakcijske dobiti.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> V. : *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD Paris 2001, str. 33-41.

<sup>14</sup> Ovu podelu prihvataju i OECD-ove smernice o transfernim cenama ( eng. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*), OECD, Paris, 2001.

U srpskom poreskom pravu prihvaćene su tradicionalne metode, i to:

1. Metoda uporedivih cena na tržištu
2. Metoda koštanja uvećana za uobičajenu zaradu
3. Metoda preprodajne cene

Prema vladajućem shvatanju koje je prisutno u teoriji, najadekvatnija, ali i za primenu najjednostavnija, je *metoda uporedivih cena na tržištu* (eng. comparable uncontrolled prices method). Srpski zakonodavac je prihvatio ovakvo gledište, te, ovu metodu tretira kao primarnu.<sup>15</sup> Ova metoda se zasniva na upoređivanju cena u „nadziranoj“ transakciji sa cenama u uporedivoj „nenadziranoj“ transakciji, odnosno, „na prodajnoj ceni sličnih dobara ili usluga uspostavljenih između kupca i prodavca koji nisu povezana lica, pod pretpostavkom da su ostale okolnosti iste ili slične“.<sup>16</sup> Utvrđivanje cene „van dohvata ruke“ pomoću ove metode, naročito, je teško kada su predmet transakcije intelektualna prava, s obzirom na "ekskluzivitet" ovih prava. Takođe, ovu metodu nije moguće primeniti kada su predmet transakcije među povezanim licima unikatni proizvodi ili proizvodi na koje prodavac ima monopol.<sup>17</sup>

Ukoliko cenu „van dohvata ruke“ nije moguće utvrditi metodom uporedivih cena na tržištu, u srpskom poreskom pravu, kao i u većini savremenih poreskih sistema, prihvaćena je *metoda koštanja uvećana za uobičajenu zaradu*, odnosno maržu (eng. cost plus method). Pravilno utvrđivanje cene koštanja, odnosno troškova proizvodnje kod ove metode je veoma važno. Potom se na tako utvrđenu cenu koštanja dodaje uobičajena zarada, odnosno marža u određenoj privrednoj grani. Treba naglasiti da ova metoda nije tako transparentna kao što na prvi pogled izgleda, jer postoji mogućnost manipulacije sa troškovima proizvodnje. Metoda koštanja uvećana za uobičajenu zaradu „najpodesnija je u situacijama kada ne postoje uporedive nepovezane kupoprodaje i kada, povezani kupac čini više, a ne samo distribuciju proizvoda“<sup>18</sup> (npr. zavisno preduzeće sušinski poveća vrednost proizvoda, a potom, vrši distribuciju).

---

<sup>15</sup> Pored opšteg upućivanja na ovu metodu, ZPDP je posebno propisuje i u čl. 24 ZPDP. Reč je o slučaju kredita sa obeležjem transferne cene.

<sup>16</sup> D. Popović, *Poresko pravo*, Beograd 2008, str. 326.

<sup>17</sup> Materija transfernih cena je u nekim državama vrlo detaljno regulisana. Tako, na primer, američko pravo eksplicitno sadrži odredbe kojima se nastoji odgovoriti na pitanje: koje su transakcije uporedive, a koje ne? Tako, na primer, transakcije koje se odvijaju na različitim nacionalnim tržištima ne mogu se smatrati uporedivim jer su uslovi na tim tržištima različiti. Takođe, razlike u pogledu zaštitnog znaka robe i rokova otplate u nadziranoj i nenadziranoj transakciji sprečile bi uporebu ovog metoda itd.

<sup>18</sup> R. Dornberg, *Međunarodno oporezivanje*, Beograd 2002, str.134.

*Metoda preprodajne cene* (eng. resale price method) pretpostavlja da je obveznik kupio robu, usluge ili nematerijalnu imovinu od povezanog lica, a zatim ih preprodao „nepoznatom“ kupcu. Cena „van dohvata ruke“ primenom ove metode se određuje na bazi preprodajne cene, koja se, potom, umanjuje za odgovarajući iznos koji je odraz izvršenih funkcija, preuzetog rizika i angažovanih resursa obveznika. Uglavnom se koristi u situacijama kada, pored toga što nije moguće odrediti cenu „van dohvata ruke“ primarnom metodom, povezani kupac ne dodaje značajniju vrednost predmetima transakcije. Ova metoda „ima za cilj da oceni vrednost distributerske funkcije ostvarene od strane povezanog kupca“.<sup>19</sup>

Dakle, tradicionalne metode, koje su prihvaćene u srpskom poreskom pravu, zasnivaju se na dva pristupa: tržišnom i troškovno orjentisanom pristupu. One se preferiraju, jer najdirektnije daju odgovor na pitanje da li je prilikom ugovaranja transakcije među povezanim licima poštovan princip „van dohvata ruke“.

Cena „van dohvata ruke“ se može odrediti i primenom metoda transakcijske dobiti u koje spadaju: metoda deobe dobiti i metoda transakcijske neto marže. Metode transakcijske dobiti se primenjuju, jedino, u situaciji kada primena tradicionalnih metoda nije moguća ili nije pouzdana zbog nedostatka relevantnih podataka.

*Metoda deobe dobiti* (eng. profit-split method) bazira se na tretiranju povezanih lica kao jedne ekonomske jedinice i raspodeli dobiti ili gubitaka realizovanih u transakciji među povezanim licima u skladu sa njihovim ekonomskim doprinosom, odnosno izvršenim radnjama, uloženoj materijalnoj i nematerijalnoj imovini, preuzetim rizikom i sl. Ova metoda se naročito primenjuje kada su radnje učesnika transakcije u visokom stepenu integrisane i kada su predmet transakcije „unikatna“ nematerijalna dobra kod kojih je, faktički, nemoguće pronaći uporedive nenadzirane transakcije.

*Metoda transakcijske neto marže* (eng. transactional net margin method) se u većini zemalja koje prihvataju metode transakcijske dobiti u određivanju cene „van dohvata ruke“ tretira kao eksperimentalna metoda, kao poslednje sredstvo u određivanju cene „van dohvata ruke“, jer se, u suštini, kod ove metode primenjuje tzv „jednostrana analiza“. Naime, ostvarena neto dobit u transakciji među povezanim učesnicima, se posmatra u odnosu na određenu osnovicu, kao što su troškovi ili imovina, ali samo jednog, od povezanih učesnika, dok se troškovi ili imovina drugog učesnika transakcije među povezanim licima ne uzimaju u obzir.

---

<sup>19</sup> R. Dornberg, *nav. delo*, str.133.

Iako se u finansijskoj literaturi susrećemo sa brojnim kritikama na račun prethodno navedenih metoda koje se baziraju na principu „van dohvata ruke“, u nedostatku boljih, ove metode su sasvim zadovoljavajuće rešenje. Svakako, najozbiljnija zamerka se odnosi na činjenicu da primena ovog principa dovodi do ekonomskog dvostrukog oporezivanja dela dobiti koji predstavlja razliku između cene „van dohvata ruke“ i obveznikove transferne cene, jer povećanje dobiti u jednoj zemlji, kao posledica korekcije transferne cene, ne mora biti praćeno povećanjem troškova u drugoj zemlji. Osim toga, mogu se javiti praktične teškoće prilikom primene ovog principa koje se ogledaju u pronalaženju uporedive nenadzirane transakcije. Najčešće zastupana alternativa ovim metodama je tzv „*formularna*“ *raspodela profita između članova povezane grupe*, bez uzimanja u obzir njihove lokacije (eng. global formulary apportionment method). Suština ove metode se sastoji u sprovođenju jedinstvenog oporezivanja članova povezane grupe, tj. njihovom tretiranju kao jedne poslovne celine. Potom se dobit alokira među članovima na bazi unapred utvrđene formule. Ova metoda podrazumeva, dakle, prethodnu identifikaciju povezanih društava između kojih se dobit alokira, utvrđivanje ukupnog profita i određivanje formule imajući u vidu razne parametre poput ukupnih troškova, angažovanih novčanih sredstava, realizovanih prodaja i sl. Razlika između metode deobe dobiti i „formularne“ raspodele dobiti je u tome što se kod metode deobe dobiti, dobit raspoređuje između povezanih učesnika na bazi njihovog tretiranja kao nepovezanih učesnika, dok se kod „formularne“ raspodele dobiti, dobit raspoređuje između učesnika koji se tretiraju kao jedna poslovna celina, na bazi unapred utvrđene formule.<sup>20</sup>

Međutim, OECD-ove smernice o transfernim cenama ne prihvataju ovu metodu, jer je teško ustanoviti formulu koja bi bila prihvatljiva za sve članove grupe. Naime, svaka zemlja bi težila da u formulu unese one faktore koji „dominiraju“ na njenoj teritoriji, odnosno, one faktore koji bi doveli do maksimiziranja njenih poreskih prihoda, pa je nerealno očekivati postizanje međunarodnog konsenzusa u pogledu faktora koji bi bili sastavni deo formule. Međutim, ni unapred utvrđena formula raspodele profita između članova povezane grupe ne bi bila prepreka manipulisanju faktorima koji su sastavni deo formule (npr. premeštanjem pokretne imovine), u cilju evazije. Do sada je zabeležena, jedino, primena ove metode od strane lokalnih

<sup>20</sup> „Formularnu“ raspodelu profita treba razlikovati i od situacija u kojima se primenjuje formula razvijena u tzv. programu prethodnog dogovaranja o ceni ili postupku zajedničkog dogovaranja, a koja se izvodi na osnovu činjenica koje se, neposredno, tiču poreskog obveznika, čime se izbegava „mehanička“ priroda „formularne“ raspodele profita između članova povezane grupe.

poreskih jurisdikcija. S druge strane, pobornici primene ove metode tvrde da bi njena primena dovela do veće izvesnosti u pogledu snošenja poreske obaveze, da je administrativno pogodnija, da je više u dodiru sa ekonomskom stvarnošću i sl. Takođe, ističu da primena tradicionalnih metoda i metoda transakcijske dobiti prilikom određivanja cene „van dohvata ruke“, nije, naročito, podesna kod povezanih društava kod kojih je prisutan visok stepen integrisanosti, pa nije lako odrediti doprinos svakog od povezanih društava u ukupnoj dobiti. Izlaz je u „formularnoj“ raspodeli profita, tvrde njene pristalice.

Uprkos navedenom, u prvom planu su pozitivna svojstva principa „van dohvata ruke“. Ističe se, da njegova primena afirmiše načelo jednakosti i pravičnosti, jer se ovaj princip bazira na jednakom tretmanu povezanih i nepovezanih društava, a samim tim, ne dolazi do narušavanja konkurentskih odnosa na tržištu. Dugoročno posmatrano, primena principa „van dohvata ruke“ dovodi do rasta međunarodne trgovine i međunarodnih investicija. Zbog svega nevedenog, ovaj princip uživa međunarodni konsenzus.

## 5. Kredit sa obeležjem transferne cene

ZPDP, kao i većina savremenih poreskih zakona, posebno reguliše slučaj kredita koji ima obeležje transferne cene. S obzirom da kamata, za razliku od dividende, ima karakter odbitne stavke prilikom utvrđivanja poreske osnovice,<sup>21</sup> zaključivanjem ugovora o kreditu između povezanih lica, može se ugovoriti nerealno visoka kamatna stopa, te, se kamata javlja kao sredstvo skrivenog transfera dobiti, radi ostvarivanja poreske uštede, tako što se, na primer, putem visoke kamatne stope dobit transferiše u zemlju sa niskim poreskim opterećenjem.

Naime, kod potraživanja od dužnika sa statusom povezanog lica ili kredita koji obveznik daje dužniku sa statusom povezanog lica, kamata i drugi pripadajući troškovi koji ulaze u prihode u poreskom bilansu, ne mogu biti manji od onih koji bi se ostvarili da je to potraživanje ugovoreno na tržištu, odnosno, da je odobren kredit na tržištu u datom poreskom periodu.

Dakle, u slučaju zaključenja ugovora o kreditu između povezanih lica ZPDP, kao primarnu, prihvata metodu uporedivih cena na tržištu.

---

<sup>21</sup> Čl. 19 ZPDP: Kamata se priznaje kao rashod u poreskom bilansu, izuzev kamata zbog neblagovremeno plaćenih poreza, doprinosa i drugih javnih dažbina.

## **6. Transferne cene kao evazioni mehanizam u nacionalnim okvirima**

Transferne cene, kao što je prethodno navedeno, prevashodno, se javljaju kao sredstvo transfera poreske osnovice u zemlje sa nižim poreskim opterećenjem. Samim tim nameće se pitanje: da li je poreski relevantno ugovaranje transfernih cena u okvirima nacionalnih granica jedne države? Imajući u vidu srpsko pozitivno pravo, može se konstatovati da u određenim situacijama postoji problem posmatrano sa aspekta države i njenih poreskih prihoda. Naime, radi ostvarivanja određenih ciljeva ekonomske politike, ZPDP je poreskim obveznicima pružio određene poreske podsticaje, koji im daju mogućnost da vrše evaziju koristeći se mehanizmom transfernih cena. Jedan od poreskih podsticaja ustanovljenih ZPDP propisan je u čl. 47. Tako, obvezniku koji je ostvario dobit u novoosnovanoj poslovnoj jedinici u nedovoljno razvijenim područjima umanjuje se porez na dobit preduzeća u trajanju od dve godine, srazmerno učešću tako ostvarene dobiti u ukupnoj dobiti preduzeća. Ova odredba stvara mogućnost za evaziju poreza ugovaranjem transakcija po cenama koje su znatno više od tržišnih cena (transferne cene), kako bi se dobit transferisala u novoosnovanu poslovnu jedinicu i, na taj način, ostvarila značajna poreska ušteda.

### **III TRETMAN TRANSFERNIH CENA U EVROPSKOJ UNIJI**

Tretman transfernih cena u Evropskoj uniji značajan je za Republiku Srbiju, pre svega, zbog mogućeg ugovaranja transfernih cena između povezanih društava, od kojih je jedno smešteno na području Evropske unije, a drugo na području Republike Srbije. Osim toga, manifestovana politička volja naše zemlje ka priključenju Evropskoj uniji, nameće, celovito sagledavanje i implementaciju relevantnih propisa u nacionalno zakonodavstvo. U globalu, zemlje članice slede OECD-ove smernice o transfernim cenama,

U okvirima Evropske unije, već dugo se raspravlja o uvođenju jedinstvenog poreza na dobit trgovačkih društava koja vrše prekograničnu delatnost, kojim bi se rešio veliki broj problema, uključivši i problem transfernih cena, jer bi se ovim poreskim oblikom uvela jednoobrazna poreska stopa u svim državama članicama. Ovaj porez bi ubirali organi Evropske unije, a prikupljeni prihodi bi se delili među državama članicama, koje su njegovu primenu prihvatile, prema unapred utvrđenoj formuli. Uvođenje ovog poreza, trenutno, nije moguće, jer nijedna država člani-

ca nije spremna da se odrekne dela svog poreskog suvereniteta u korist organa Evropske unije. Međutim, čak, i kada bi se ovaj porez uveo, problem transfernih cena bi ostao u poslovanju sa trećim zemljama, nečlanicama.

Radi boljeg razumevanja fenomena transfernih cena i rešavanja problema koji mogu nastati prilikom poslovanja povezanih lica bez uplitanja sudstva, Evropska komisija je formirala Zajednički forum o transfernim cenama (eng. EU Joint Transfer Pricing Forum), koji nekoliko puta godišnje okuplja stručnjake svih zemalja članica, a kao posmatrači učestvuju predstavnici zemalja OECD-a i zemalja koje imaju status kandidata. Rezultati rada prosleđuju se Savetu EU, koji procenjuje da li treba preduzeti konkretne mere u ovom domenu.

Jedan od problema koji se javlja u vezi sa poslovanjem povezanih društava je i problem ekonomskog dvostrukog oporezivanja dela dobiti, koji predstavlja razliku između cene „van dohvata ruke“ i obveznikove transferne cene. Ovaj problem nastaje kao posledica neusklađenosti postupaka nadležnih poreskih vlasti, prilikom korekcije transfernih cena. Pretpostavimo, da je kompanija H rezident države A- članice EU i da isporučuje svojoj filijali Y, rezidentu države B koja je, takođe, članica EU, robu po transfernoj ceni od 3000 € po komadu. Ako je tržišna cena takve robe 2000 € po komadu, onda će poreske vlasti države B filijali Y priznati kao trošak u poreskom bilansu 1000 € po komadu manje nego što glasi iznos u fakturi. Samim tim, automatski, dolazi do smanjenja prihoda kompaniji H, ali ako poreska administracija države A ne prizna kompaniji H pravo na umanjenje prihoda i oporezivu dobit utvrđuje na osnovu transferne cene, onda je, posmatrano na nivou povezanih društava došlo do ekonomskog dvostrukog oporezivanja, jer poreska administracija jedne države članice nije uzela u obzir usklađivanja koja su izvršena u drugoj državi članici.

Dakle, da bi se sprečilo ekonomsko dvostruko oporezivanja dela dobiti prilikom korekcije transferne cene, neophodna je koordinacija nadležnih poreskih organa. Stoga je, 1990. godine, na osnovu člana 293 Rimskog ugovora Savet Evropske zajednice doneo Arbitražnu konvenciju (eng. Arbitration Convention).<sup>22</sup> Ova Konvencija je stupila na snagu tek 1. januara 1995. godine. Međutim, njena primena je bila ograničena na pet godina. Trenutno, nije na snazi, jer Protokol koji bi automatski trebao da produži njeno važenje za period od narednih pet godina, još nije ratifi-

---

<sup>22</sup> Puni naziv ove konvencije je: *Convention 90/436/EEC on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises*, Official Journal L 225 of 20 August 1990.

kovan od svih zemalja članica, čime se ne isključuje mogućnost bilateralne primene između zemalja članica koje su ratifikovale Protokol.

U cilju obezbeđenja efikasne implementacije i jednoobrazne primene Arbitražne konvencije, Evropska komisija je 2004. godine usvojila Code of Conduct<sup>23</sup>. U pitanju je politički akt, koji je u više navrata revidiran i koji ne zadire u prava i obaveze država članica, niti u njihove nadležnosti. U suštini, ovaj akt sadrži odredbe o tehničkim pitanjima koja se mogu postaviti prilikom primene Arbitražne konvencije. Code of Conduct preporučuje, između ostalog, da se tokom postupka čiji je cilj eliminacija dvostrukog oporezivanja obustavi prikupljanje poreza i da se Arbitražna konvencija bilateralno primenjuje između zemalja članica Evropske unije, dok Protokol ne bude ratifikovan od strane svih zemalja članica.<sup>24</sup>

Analiza sadržaja Arbitražne konvencije pokazuje da je saradnja između nadležnih poreskih organa zemalja članica stavljena u prvi plan. Saradnja se odvija u nekoliko faza:

1. *Obaveštavanje i podnošenje prigovora*: poreska administracija države koja želi da izvrši korekciju transferne cene, dužna je da o tome obavesti preduzeće o kome je reč. To preduzeće, odmah, treba da obavesti povezano preduzeće, a ono nadležnu poresku administraciju. Ako svi zainteresovani subjekti smatraju da je korekcija transferne cene izvršena u skladu sa principom „van dohvata ruke“, nema potrebe za daljim postupkom. Međutim, preduzeće ima pravo da podnese prigovor, u roku od tri godine od dana obaveštavanja, ako smatra da prilikom korekcije nije poštovan princip „van dohvata ruke“.

2. *Postupak uzajamne saglasnosti* se pokreće sa poreskim organima druge zemlje članice, ukoliko poreske vlasti zemlje, čiji je rezident preduzeće ne usvoje prigovor.

3. *Arbitražni postupak*- ako nadležne poreske vlasti ne postignu saglasnost, u roku od dve godine od dana podnošenja prigovora, one su dužne da obrazuju Savetodavnu komisiju, koja ima obavezu da u roku od šest meseci od dana dostavljanja predmeta, dostavi izveštaj o tome kako eliminisati ekonomsko dvostruko oporezivanje.

4. *Postupak eliminacije ekonomskog dvostrukog oporezivanja*- ako nadležne poreske vlasti u roku od šest meseci od dana prijema mišljenja Savetodavne komisije, ne eliminišu ekonomsko dvostruko oporezivanje

---

<sup>23</sup> Puni naziv glasi: Code of Conduct for the effective implementation of the Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises

<sup>24</sup> O tome opširnije na: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/company\\_tax/transfer\\_pricing/forum/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/index_en.htm)

na način koji mora biti u skladu sa principom „van dohvata ruke“, mišljenje Svetodavne komisije postaje obavezujuće.

Prvi korak koji je neophodan da bi se stvorili što povoljniji uslovi za odvijanje prekograničnih transakcija, na unutrašnjem tržištu Evropske unije je, svakako, ratifikovanje Protokola od strane svih država članica. S druge strane, zbog svoje važnosti, brojne su pristalice njenog prerastanja u direktivu, kao pravno obavezujući akt, čime bi ratifikovanje protokola izgubilo svako smisao.

#### IV OECD-ove SMERNICE O TRANSFERNIM CENAMA

Veliki doprinos harmonizaciji regulative o transfernim cenama dale su OECD-ove smernice o transfernim cenama (eng. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations) koje su objavljene 1995. godine. Smernice su zasnovane na OECD Modelu ugovora o oporezivanju dohotka i imovine iz 1992. godine (eng. OECD Model Tax Convention on Income and on Capital). U osnovi, predstavljaju reviziju OECD Izveštaja o transfernim cenama i multinacionalnim kompanijama iz 1979. godine. U samim Smernicama (u Uvodnoj reči) je naglašeno da će početna verzija biti dopunjavana poglavljima koja će razmatrati neke druge aspekte transfernih cena i da će se, periodično, vršiti njihova revizija. Pored Uvodne reči (eng. Preface) i Rečnika stručnih objašnjenja (eng. Glossary), Smernice su podeljene na osam poglavlja. Sastavni deo Smernica je i Preporuka Saveta OECD-a i Aneksi.<sup>25</sup>

OECD-ove smernice o transfernim cenama, pri određivanju cena „van dohvata ruke“, prihvataju tradicionalne metode i metode transakcijske dobiti. Pored toga, *podržavaju* sporazum o sudelovanju u troškovima i program prethodnog dogovaranja o ceni.

*Sporazum o sudelovanju u troškovima* nije način određivanja cene „van dohvata ruke“, reč je o ugovornom odnosu između povezanih društava smeštenih u različitim državama, koji može biti u skladu sa načelom „van dohvata ruke“. Postoje dva načina sudelovanja u troškovima: podela troškova (eng. cost sharing arrangement) i utvrđenje troškova (eng. Cost funding). Za oba načina sudelovanja u troškovima zajedničko je to da se javljaju, uglavnom, prilikom transfera nematerijalne imovine između povezanih lica. Istraživanje i razvoj nematerijalne imovine iziskuje određene troškove, pa je u slučaju njenog transfera povezanim licima,

---

<sup>25</sup> V. , *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD, Paris 2001, str. 4-11.

logično, ali istovremeno i pravedno, da povezana lica kojima se transferiše nematerijalna imovina, učestvuju u troškovima. Razlika između ova dva načina sudelovanja u troškovima je u tome da kod sistema podele troškova svaki član grupe povezanih lica učestvuje u troškovima istraživanja, razvoja i sa njima povezanim troškovima u srazmeri sa očekivanom dobiti od te nematerijalne imovine,<sup>26</sup> dok se kod sistema utvrđenja troškova, učešće u troškovima svakog od povezanih društava određuje u fiksnom iznosu, koji nije nužno odraz stvarnih troškova.

*Program prethodnog dogovaranja o ceni* (eng. Advance Pricing Agreement) je sporazum između poreskog obveznika i nadležne poreske administracije o metodologiji utvrđivanja cene „van dohvata ruke“, koji se zaključuje pre nego što se dogodi transakcija među povezanim licima. Program prethodnog dogovaranja o cenama služi kao preventiva eventualnim sporovima koji se mogu javiti u vezi sa transfernim cenama. Ovaj program svoj osnov ima u članu 25. OECD Modela ugovora o oporezivanju dohotka i imovine, koji nosi naziv Postupak zajedničkog dogovaranja (eng. Mutual Agreement Procedure).<sup>27</sup>

OECD-ove smernice o transfernim cenama su osnova zakonodavnih rešenja u većini zemalja članica, ali i nečlanica, uključivši i našu zemlju, što potvrđuje njihovu nesumnjivu vrednost. One su, u velikoj meri, doprinele jednakom pristupu transfernim cenama u većini savremenih zemalja.

Kao deo procedure posmatranja implementacije OECD-ovih smernica o transfernim cenama, Komitet za fiskalne poslove OECD-a (eng. Committee on Fiscal Affairs) izdvojio je analizu uporedivosti (utvrđivanje uporedivih nenadziranih transakcija) i metode transakcijske dobiti kao područja koja ponovo treba uzeti u razmatranje, radi eventualnih izmena. Radna grupa br. 6 Komiteta za fiskalne poslove, stoga, je izvršila reviziju prva tri poglavlja Smernica. Kao osnova ovoj reviziji, poslužilo je iskustvo poreskih administracija i poreskih obveznika stečeno prilikom primene Smernica, počevši od 1995. godine. Radna grupa br. 6, s jedne strane, reafirmiše primenu principa „van dohvata ruke“, nasuprot „formular-

<sup>26</sup> Cost sharing arrangement se, naročito, primenjuje između kompanija u SAD koje se bave razvijanjem softvera i njihovih filijala u inostranstvu.

<sup>27</sup> Ovaj član govori o tome da svako lice ima pravo da prezentuje svoj slučaj nadležnoj poreskoj administraciji, u slučaju da smatra da su akti jedne ili druge države ugovornice rezultirali oporezivanjem koje nije u skladu sa OECD-ovim Modelom ugovora o izbegavanju dvostrukog oporezivanja dohotka ili imovine, bez obzira na pravne lekove obezbeđene u nacionalnom pravu. "Nadležne poreske administracije nastoje da postupkom zajedničkog dogovaranja izbegnu oporezivanje koje nije u skladu sa ovim Modelom, uprkos eventualnom postojanju bilo kakvih ograničenja u nacionalnom pravu država članica." Ovaj član predviđa mogućnost direktne komunikacije nadležnih poreskih administracija, putem formiranja zajedničkih komisija.

noj“ raspodeli profita, a s druge strane, dovodi u pitanje „hijerarhiju“ metoda utvrđivanja cene „van dohvata ruke“. Naime, OECD-ove Smernice o transfernim cenama tretiraju metode transakcijske dobiti kao poslednje sredstvo u određivanju cene „van dohvata ruke“, odnosno, one se primenjuju jedino u situaciji kada primena tradicionalnih metoda nije moguća ili nije pouzdana. Imajući u vidu iskustvo u primeni metoda transakcijske dobiti, počevši od 1995. godine, Radna grupa predlaže da ustanovljena „hijerarhija“ više ne važi kao imperativ i da se primeni ona metoda koja najviše odgovara okolnostima konkretnog slučaja. Kada je reč o pronalazanju uporedive nenadzirane transakcije, pet ključnih faktora koje treba imati u vidu (karakteristike robe ili usluge, funkcionalna analiza, uslovi predviđeni ugovorom, ekonomske okolnosti prisutne na tržištu i poslovna strategija) i dalje egzistiraju, ali Radna grupa predlaže stavljanje akcenta na funkcionalnu analizu.

Predložene izmene, svakako, ne odražavaju stavove svih zemalja članica OECD-a. Komitet za fiskalne poslove će prilikom preduzimanja daljih aktivnosti na području izmena Smernica, uzeti u obzir, sve prigovore i komentare koje budu dale zemlje članice i zainteresovane strane do 9. januara 2010. godine. Predložene izmene ukazuju, samo, na jedan od mogućih pravaca u kome će se kretati revizija OECD-ovih Smernica o transfernim cenama.

## V ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Inteziviranjem procesa globalizacije, sve više, raste važnost poreskih faktora. Oni su važni, kako za donošenje investicionih, tako i za donošenje odluka o lokaciji vršenja delatnosti. Razlike u visini poreskog opterećenja stvaraju mogućnost za evaziju, tako što se poreska osnovica premešta u zemlju sa nižim poreskim opterećenjem. Ovo je posebno izraženo u sferi oporezivanja dobiti gde su ulozi ogromni, naročito kada je reč o poslovanju multinacionalnih kompanija. Transferne cene, kao cene postignute u transakcijama među povezanim licima, javljaju se kao efikasan mehanizam premeštanja poreske osnovice u zemlje sa nižim poreskim opterećenjem.

Odredbe ZPDP kojima se ustanovljavaju poreski podsticaji radi ostvarivanja određenih ciljeva ekonomske politike, pružaju mogućnost da se transferne cene koriste kao evazioni mehanizam i u nacionalnim okvirima. S druge strane, s obzirom na relativno nisku stopu poreza na dobit preduzeća u Republici Srbiji (10 %), domaće kompanije, po pravilu, nemaju interes da prikazuju da je njihova dobit ostvarena negde drugde.

Međutim, postoje i zemlje u kojima je ta stopa još niža, pa se, ipak, može javiti opasnost da se dobit ostvarena u Srbiji transferiše u zemlju sa još nižim poreskim opterećenjem.

Srpsko poresko pravo sadrži samo opšte odredbe o fenomenu transfernih cena (te opšte odredbe, kojima se „šturo“ definišu transferne cene, povezana lica i princip „van dohvata ruke“, pokazuju da naša zemlja, u pogledu njihovog određenja, sledi OECD-ove Smernice o transfernim cenama). Dok se srpski zakonodavac opredelio za primenu, samo, tradicionalnih metoda prilikom određivanja cene „van dohvata ruke“, OECD-ove Smernice o transfernim cenama, kao i članice Evropske unije, usvajaju i metode transakcijske dobiti. Naša zemlja, stoga, mora načiniti nekoliko važnih koraka kako bi se približila standardima o transfernim cenama koji važe na području Evropske unije. Tome u prilog govori i činjenica da ZPDP ne govori ništa o sporazumu o sudelovanju u troškovima i programu prethodnog dogovaranja o ceni, koji zahtevaju veliko iskustvo i stručnost poreskih službenika. Međutim, veći problem je u činjenici da ni usvojene tradicionalne metode nisu detaljnije razrađene. Drugi problem je (ne)efikasnost Poreske uprave u otkrivanju slučajeva ugovaranja transfernih cena. Stoga se kao nužnost nameće konstantna edukacija službenika Poreske uprave kako bi se povećao stepen njihove profesionalnosti putem učestvovanja na različitim seminarima u zemlji i inostranstvu, praćenje savremenih trendova u ovoj oblasti i saradnja sa poreskim administracijama u inostranstvu.

*Cvjetana Cvjetković, Junior Assistant  
Novi Sad School of Law*

## **Transfer pricing**

### ***Abstract***

One of the substantial notions in relation to transfer pricing is the arm length principle which means replacing the pricing accomplished in transaction between connected parties, with pricing which would be accomplished in transaction between independent parties on open market, in the same or similar circumstances. In this paper author deals with notion of transfer pricing and provisions about transfer pricing in Serbian law. The reason why the author of this paper presents treatment of transfer pricing in European union is the potential association of Serbia to European union, which demand harmonization of Serbian law with the law of European union. The author, also, deals with Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations because of it's importance and influence on harmonization of provisions about transfer pricing in mostly contemporary tax systems.

Transfer pricing refers to the pricing accomplished in transaction between connected parties. Transfer pricing, generally, results in saving total quantum of tax by shifting profit from high to low tax jurisdiction.

Processes of globalization, liberalization and growing of multinational entities have been resulting in arrival of transfer pricing in focus of interest.