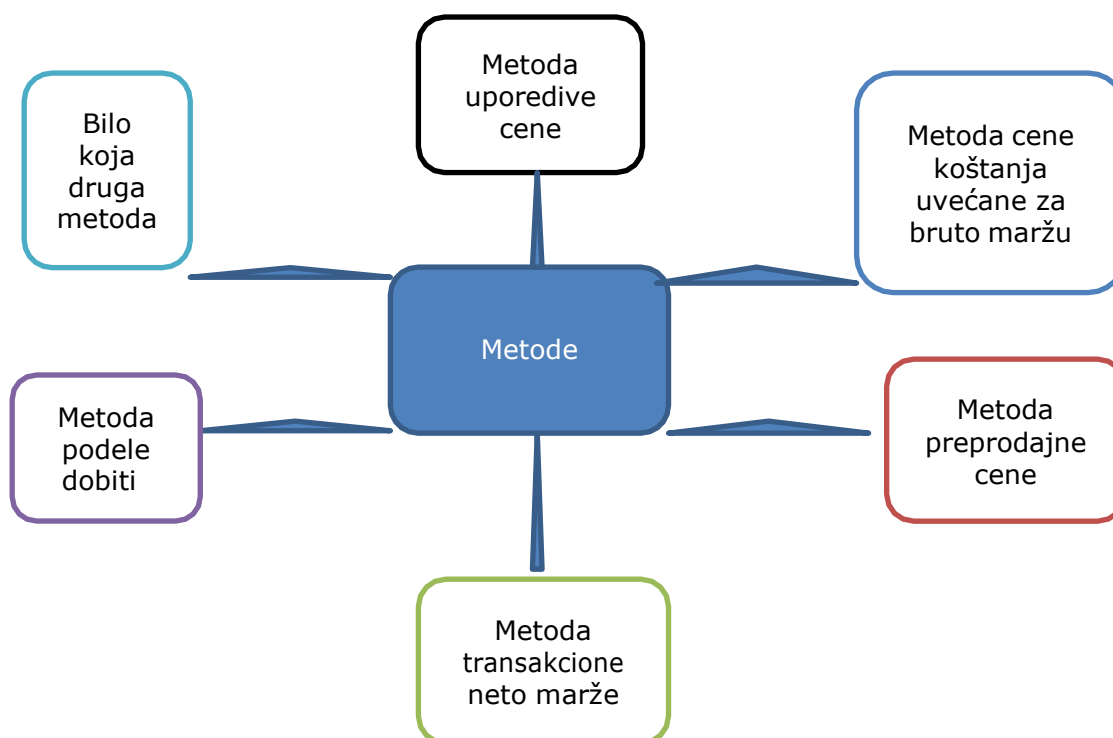


Metode transfernih cena: Prednosti i Slabosti

Autor: mr Draženko Lukač

Metode ili metodologije transfernih cena se koriste kako bi se utvrdilo da li su cene ili profiti ostvareni u transakcijama između povezanih lica u skladu sa principom *van dohvata ruke*. Princip *van dohvata ruke* nam nalaže da je u slučajevima kada se komercijalni i finansijski uslovi u transakcijama između povezanih lica razlikuju od normalnih (tržišnih) uslova na taj način da se ostvaruje dobit (u smislu umanjenja poreske osnovice) za jedno od povezanih lica potrebno je tu dobit uključiti u poresku osnovicu i izvršiti shodno oporezivanje. *Metode transfernih cena su načini da se etablira princip van dohvata ruke za cene ili profite iz transakcija između povezanih lica.*

U Republici Srbiji Zakon o porezu na dobit u Članu 61 propisuje da se koriste sledeće metode kod utvrđivanja cene transakcije po principu *van dohvata ruke*:



Pravna regulativa u Republici Srbiji ne propisuje posebnu hijerarhiju za upotrebu određene metode, osim što propisuje da se prvo koriste interne cene (marže). Interne cene (marže) su cene (marže) koje nastaju u transakcijama poreskog obveznika sa nepovezanim licima. Internom cenom (maržom) se smatraju i cene (marže) koje ostvaruje bilo koje od povezanih lica poreskog obveznika u transakcijama sa nepovezanim licima.

U nastavku su u sledećim tabelama prikazane najznačajnije prednosti i slabosti pojedinih metoda transfernih cena, koje ujedno i predstavljaju smernice prilikom izbora odgovarajuće metode. Napomenimo da je za pravilan izbor metode transfernih cena nužan preduslov kvalitetna funkcionalna analiza o kojoj će biti više reči u nekom od narednih tekstova.

Tabela: Metoda uporedive cene na tržištu

Prednosti	Slabosti	Najbolje primenjivati
Najdirektniji i najpouzdaniji način da se primeni princip <i>van dohvata ruke</i>	Zahteva se veoma visok stepen komparabilnosti. U praksi je često teško naći nekontrolisanu transakciju dovoljno sličnu tako da ne postoje razlike koje imaju materijalan efekat na cenu.	Gde se isti proizvodi kupuju/prodaju po sličnim okolnostima i sa povezanim preduzećima i nepovezanim preduzećima (<i>interna komparabilnost</i>). Gde nezavisna preduzeća kupuju/prodaju iste proizvode kao i povezana preduzeća u komparabilnim okolnostima (<i>eksterna komparabilnost</i>). Za sirovine i proizvode koji se kotiraju na produktnim berzama.

Tabela: Metoda cene koštanja uvećana za bruto maržu

Prednosti	Slabosti	Najbolje primenjivati
Pošto je veća pažnja na funkcijama koje se vrše, zahteva se manja komparabilnost proizvoda nego kod metode uporedive cene na tržištu, tj. razlike u proizvodima imaju manju verovatnoću da imaju materijalan efekat na bruto maržu nego na cenu.	Ne postoji uvek primetna veza između troškova i cene (marže) po principu <i>van dohvata ruke</i> . U praksi često je teško odrediti odgovarajuću osnovu troškova (cenu koštanja) - moraju biti komparabilne. Računovodstvena konzistentnost je važna za komparabilnost.	Pružanje usluga Dugoročni ugovori o proizvodnji, posebno u proizvodnji poluproizvoda. Ugovori o istraživanju i razvoju.

Za primenu ove metode neophodno je da poreski obveznici imaju dobro struktuiranu klasu 9: Obračun troškova i učinaka, što u našoj zemlji i nije baš česta praksa. Poreski obveznici pored računa iz ove klase koje obavezno koriste zbog zakonske regulative: računa 900, 902, grupa računa 95 i 96, kao i računa 980, 982 i 983 trebalo bi da koriste i grupe računa 92, 93 i 94, kao i račune 986-Prihodi po osnovu proizvoda i usluga, i 990-Poslovni dobitak ili gubitak.

Upotreba ovih računa će im omogućiti pravilno utvrđivanje cene koštanja kao i bruto marže. Dublje analitičko raščlanjavanje ovih računa po proizvodima i grupama proizvoda i na strani troškova i na strani prihoda (minimum na kupce povezana lica i kupce nepovezana lica) će im omogućiti da u odgovarajućim okolnostima imaju dostupne informacije za potrebe izrade studije o transfernim cenama.

Tabela: Metoda preprodajne cene

Prednosti	Slabosti	Najbolje primenjivati
Pošto postoji veći fokus na funkcije koje se vrše, a manji na komparabilnost proizvoda, koja je zahtevana metodom interne uporedive cene na tržištu, tj. razlike u proizvodima imaju manju verovatnoću da imaju materijalni efekat na preprodajnu maržu (bruto maržu), nego na cenu.	Bruto marža je pod uticajem efikasnosti menadžmenta, što može imati uticaj na profitabilnost, ali ne i na cenu proizvoda ili usluga. Računovodstvena konzistentnost je važna za komparabilnosti.	Marketing aktivnosti ne dodaju značajnu vrednost.

Poreski obveznici kojima je ova metoda podesna zbog prirode njihovog poslovanja treba da na osnovu svoje finansijske operative i knjigovodstvene evidencije odvoje transakcije sa povezanim licima i transakcije sa nepovezanim licima i potom izračunaju interne bruto marže. U tom grupisanju transakcija potrebno je uvesti kriterijum sličnosti ugovorenih uslova, i pre svega realizovanih količina proizvoda i usluga.

Tabela: Metoda transakcione neto marže

Prednosti	Slabosti	Najbolje primenjivati
Indikatori neto operative dobiti (npr. prinos na imovinu, stopa operative dobiti, itd) su manje pod uticajem transakcionih razlika nego cene. Indikatori neto operative dobiti su tolerantniji na funkcionalne razlike od bruto marži. Indikatori neto operative dobiti rešavaju problem jasnosti publikovanih podataka uzrokovani različitom računovodstvenom klasifikacijom troškova na one koji su uključeni u obračun bruto marže i onih koji se ne uzimaju u obzir prilikom obračuna bruto marže (nalaze se ispod linije bruto marže).	Indikatori neto operative dobiti mogu biti pod uticajem faktora koji nemaju značajan uticaj na cenu ili bruto marže, što čini tačno i pouzdano utvrđivanje cena po principu <i>van dohvata ruke</i> težim. Poreski obveznici nemaju blagovremeni pristup specifičnim informacijama koje utiču na neto operativnu dobit u komparabilnim nekontrolisanim transakcijama.	Analogno sa metodom cene koštanja uvećana za bruto maržu: proizvodnja i usluge gde pružaoc usluga ne dodaje značajnu unikatnu nematerijalnu imovinu. Analogno sa metodom preprodajne cene: distributer ne dodaje značajnu vrednost proizvodu. Na imovini zasnovane metode transakcione neto marže: Proizvodnja ako ne postoji pouzdana komparabilnost za metode cene koštanja uvećanu za bruto maržu i transakcionih neto marži zasnovanih na troškovima.

Sve napomene za razvijanje evidencije poreskog obveznika kako bi imao podatke potrebne za izradu studije o transfernim cenama spomenute za prethodne dve metode važe i u slučaju primene metode transakcione neto marže.

Tabela: Metoda podele dobiti

Prednosti	Slabosti	Najbolje primenjivati
Nudi fleksibilnost uzimajući u obzir moguće unikatne faktore i okolnosti koji postoje u odnosima između povezanih preduzeća, a ne postoje kod nezavisnih preduzeća. Manje se oslanja na informacije o nezavisnim pravnim licima.	Moguće su teškoće u identifikovanju odgovarajućih poslovnih rashoda povezanih sa transakcijama i alokacijom rashoda između transakcija i ostalih aktivnosti povezanih preduzeća.	Transakcije gde obe strane imaju unikatno i vredno učešće (npr. koriste nematerijalnu imovinu). Visoko integrisane transakcije.

U nastavku ćemo prikazati kako su ove prednosti i slabosti pojedinih metoda transfernih cena artikulisane u pravnoj regulativi Republike Srbije.), Pravilnikom o transfernim cenama i metodama koje se po principu van dohvata ruke primenjuje pri utvrđivanju cene transakcije među povezanim licima (Službeni glasnik 61/13, 8/14), u nastavku Pravilnikom, su data detaljnija uputstva o različitim metoda transfernih cena koje se mogu primenjivati u Republici Srbiji.

Tabela: Metode transfernih cena u Republici Srbiji

Metoda	Formula indikatora	Podesna
Metoda uporedive cene na tržištu	Direktno poređenje cena	Na primer: Obveznik pruža uslugu ili prodaje proizvod u sličnim količinama, na sličnim tržištima i po sličnim uslovima povezanim i nepovezanim licima (interna uporediva cena). Pravilnik Član 12
Metoda preprodajne cene	$BM^1 = \frac{\text{prihodi od prodaje} - \text{nabavna vrednost prodane robe}}{\text{prihodi od prodaje}}$	Najprihvatljivija u transakcijama u kojima trgovac dodaje relativno malo vrednosti proizvodima. Pravilnik Član 17
Metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu	$BM = \frac{\text{prihodi od prodaje} - \text{cena koštanja}}{\text{cena koštanja}}$	U pravilniku nema eksplicitne preporuke o podesnosti

¹ Bruto marža

Metoda transakcione neto marže	$TNM^2 = \frac{Neto\ dobit^3}{Prihodi\ od\ prodaje}$	Posebno primenjiva za transakcije nabavke dobara od povezanih lica u cilju prodaje nepovezanim licima. Pravilnik Član 27 Ovaj oblik transakcione marže je posebno pogodan za transakcije u kojima poreski obveznik pruža usluge ili obavlja proizvodne aktivnosti. Pravilnik Član 27. Ovaj oblik transakcione neto marže se može koristiti kod proizvodnih aktivnosti koje zahtevaju značajno angažovanje sredstava, kao i u slučaju kapitalno intenzivnih finansijskih aktivnosti. Pravilnik Član 27. Pri čemu je primena ovog oblika transakcione marže pogodna za analizu posredničkih aktivnosti. Pravilnik Član 27.
	$TNM = \frac{Neto\ dobit}{Operativni\ troškovi^4}$	
	$TNM = \frac{Neto\ dobit}{Poslovna\ imovina^5}$	
	$TNM = \frac{Ukupna\ dobit^6}{Operativni\ troškovi}$	

Pored metoda prikazanih u prethodnoj tabeli Pravilnikom je propisana i metoda podele dobiti kao i bilo koja druga metoda ako je to primereno okolnostima uz pružanje detaljnog obrazloženja u studiji o transfernim cenama. Metoda podele dobiti se smatra metodom budućnosti u oblasti transfernih cena i o njoj će biti nešto više reči u nekom od narednih tekstova.

² Transakciona neto marža

³ Skrećemo pažnju poreskim obveznicima da se u pravilniku na razmenljiv način koriste izrazi neto dobit i neto operativna dobit. Ovde se u stvari misli na poslovni dobitak izraz koji se koristi u zvaničnom obrascu za bilans uspeha u Republici Srbiji

⁴ Ovde se radi o rashodima koji se knjiže na računima grupa 51, 52, 53, 54, i 55, Kako je to propisano važećim kontnim okvirom u Republici Srbiji.

⁵ I ovde je Pravilnik neprecizan. Ovde nije u pitanju poslovna imovina pozicija iz Bilansa stanja, već obračunska kategorija neto poslovna imovina. Pravilnik je u svom Članu 27 propisao kako se dolazi do *poslovne imovine*.

⁶ Ovde imamo još jednu nepreciznost u Pravilniku. Ukupna dobit je de facto bruto marža i to obračunata na način kako je to propisano za upotrebu metode cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu.