

ИНТЕРВЈУ

ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ СА ПРИМЕРОМ СТУДИЈЕ О ТРАНСФЕРНИМ ЦЕНАМА

Задовољство нам је што имамо прилику да обавимо разговор са финансијским консултантом, мр Драженком Лукачем, на тему израде Студије о трансферним ценама. Можемо прећи на прво питање.

Питање: Шта су то трансферне цене и зашто пореске управе њима посвећују пажњу?

Драженко Лукач: Трансферном ценом сматра се цена настала у вези са трансакцијама средствима или стварањем обавеза међу повезаним лицима. Пореске управе посвећују пажњу трансферним ценама јер је помоћу њих могуће преместити добит из пореске јурисдикције са већом пореском стопом у пореску јурисдикцију са мањом пореском стопом. У случају да су повезана лица резиденти исте државе помоћу трансферних цена је могуће преместити добит у повезано лице које има порески кредит или порески губитак.

Питање: Ко у нашој земљи има обавезу да уз порески биланс подноси документацију о трансферним ценама у форми извештаја?

Драженко Лукач: Популарну студију о трансферним ценама имају обавезу да израде и доставе пореској управи порески обвезници који имају трансакције са повезаним лицима у вредности већој од вредности промета за који је закон који уређује порез на додату вредност прописао обавезу евидентирање за порез на додату вредност. Тај износ је тренутно 8.000.000 рсд. Ако је вредност трансакција нижа подноси се извештај у скраћеном обиму. Овде имамо неке недоумице везане пре свега за финансијске трансакције и начин на који се рачуна граница за извештај у скраћеном облику. Наш законодавац прописује да се у обрачуну не узимају у обзир финансијске трансакције, што имплицира да се за ове трансакције без обзира на висину увек ради студија о трансферним ценама. Међутим за финансијске трансакције наш законодавац прописује да се анализа трансферних цена ради по општим правилима или да се користи Правилник о каматним стопама које се сматрају да су ван дохвата руке. У овом другом случају није потребно радити студију ако су нам финансијске трансакције једине јер сврха студије је да оправда или анализира да ли су цене у складу са принципом ван дохвата руке и овде је обвезник прихватио од стране државе прописане цене ван дохвата руке. Поред финансијских трансакција у обрачун границе за скраћену студију не улазе ни све остале трансакције са повезаним лицима које су третиране на другим местима у пореском билансу, као што су: поклони чији је прималац повезано лице, затезне камате између повезаних лица, капитални добици или губици од продаје капиталне имовине повезаним лицима и пореска амортизација за средства прибављена од повезаних лица.

Питање: Где се утврђује да ли су трансферне цене у складу са принципом ван дохвата руке?

Драженко Лукач: Да ли су трансферне цене у складу са принципом ван дохвата руке се утврђује у студији о трансферним ценама након извршене функционалне анализе и одабира одговарајуће методе за анализу трансферних цена. Ако постоје позитивне разлике а то је случај нпр. када порески обвезник продаје робу свом повезаном лицу по нижим ценама од тржишних тј. цене на дохват руке су ниже од цена ван дохвата руке, потребно је за ту разлику

увећати пореску основицу. Трансферне цене се испитују на ниво трансакције и на ниво појединачног повезаног лица. Наш законодавац прописује и могућност дозвољеног умањења за негативне разлике.

Питање: Шта су то негативне разлике и дозвољено умањење?

Драженко Лукач: Објаснићу вам то најбоље на једном једноставном примеру. Негативне разлике настају на пример када продајете робу свом повезаном лицу по 200 рсд а тржишна цена је 100 рсд. Тада имате негативну разлику у износу од 100 рсд. Према пореским прописима у нашој земљи дозвољено је умањење позитивни разлика на ниво истог повезаног лица за износ негативних разлика са истим повезаним лицима али по основу друге врсте трансакције и то умањење не може бити веће од износа позитивних разлика утврђених у некој другој трансакцији са истим повезаним лицем. Конкретно у нашем случају да сте ви поред продаје робе вашем повезаном лицу да ли у закуп пословни простор по цени нижој од тржишне за 50 рсд и по том основу исказали позитивне разлике, можете извршити умањење у износу од 50 рсд.

Поред тога дозвољено умањење је могуће у складу са уговорима о међународном избегавању двоструког опорезивања.

Питање: Претходно сте споменули функционалну анализу и избор методе за анализу трансферних цена. Можете ли нам нешто више рећи о томе?

Драженко Лукач: Ово је једно јако комплексно питање и ја ћу покушати да укратко нешто кажем о томе на овом месту а све заинтересоване за више детаља упућујем на [Приручник за израду студије о трансферним ценама](#) у издању МНГ Центра.

Трансферне цене су једно тешко питање за пореске управе. Идеал регулативе је да се трансферне цене посматрају на ниво трансакције што је признаћете у пракси врло често јако тешко. У идеалном случају идеална метода би била метода упоредиве цене на тржишту. Међутим ретке су идентичне трансакције и онда пореска регулатива уводи правило да се сличност трансакција цени на основу функционалне анализе која анализира ризике, имовину и функције које преузимају предузећа у тим трансакцијама. Објаснићу ово на једном примеру. На пример ми не можемо поредити цене кућанских апарата нпр. пегле и тостера. Али ако неко набавља ове кућанске апарате један трговац пегле а други тостер и врши њихову даљу продају и рецимо оба трговца не врше значајне маркетиншке функције онда можемо поредити марже које они остварују.

Што се тиче метода за анализу трансферних цена наш законодавац прописује следеће методе: методу упоредиве цене на тржишту, методу препродајне цене, методу цене коштања увећане за уобичајену зараду, методе трансакционе марже, методу поделе добити, и било коју другу методу која је одговарајућа.

Овде би скренуо пажњу на неке ствари. Метода се бира на ниво врсте трансакције и ниједна метода нема хијерархијску предност. Бира се најподеснија метода на основу фактора упоредивости и поузданости података. Оно што наш законодавац преферира је да се ако је то могуће користе интерне цене или марже. Те цене и марже порески обвезник има ако рецимо своје производе продаје и повезаним лицима и неповезаним лицима. Међутим и у случајевима када постоје интерне цене и марже могуће је или прецизније потребно је користити екстерне цене или марже. Ево и један пример порески обвезник продаје робу у

Србији повезаном лицу и исту робу неповезаном лицу у иностранству, значи има интерну цену или маржу. Међутим уговорени услови по условима гаранције, роковима плаћања, сношењу трошкова транспорта се разликују и што је јако важно тржишта су различита по степену конкуренције и куповне моћи. У овом случају је правилније да порески обвезник нађе упоредива предузећа на тржишту Србије и да изврши компанијско поређење тј. да користи екстерне марже.

Питање: На крају да ли очекујете неке промене у регулативи трансферних цена у нашој земљи?

Драженко Лукач: Надам се. Наша је регулатива заснована на OECD смерницама на жалост не баш правилно које су подложне променама. Глава 5 која се односи на документацију у овим смерницама је ревидира, и та решења су усвојена у неким пореским јурисдикцијама у нашем окружењу. Ја се надам да ће ову прилику наш законодавац искористити да побољша нашу регулативу не само у тој сфери, него и регулисањем пре свега правилније могућности избегавања двоструког опорезивања и унутар државе и на међународном ниво. Затим побољшање регулативе по питању услуга увођењем BEPS правила, итд.

Захваљујемо се господину Драженку Лукачу на издвојеном времену и на јасним и концизним одговорима.