



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ  
ПРИРОДНО – МАТЕМАТИЧКИ ФАКУЛТЕТ  
ДЕПАРТМАН ЗА  
МАТЕМАТИКУ И ИНФОРМАТИКУ



# ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ

- МАСТЕР РАД -

Студент:

Соња Бјекић 244М/18

Ментор:

др Наташа Спахић

Нови Сад, 2019. године

# САДРЖАЈ

<b>УВОД</b> .....	<b>2</b>
<b>1. ПОЈАМ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА И ПОЈАМ ПОВЕЗАНИХ ЛИЦА</b> .....	<b>3</b>
1.1. РЕГУЛАТИВА ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ .....	3
1.2. ДЕФИНИСАЊЕ ПОЈМА ПОЗАНА ЛИЦА .....	6
<b>2. ИЗВЕШТАЈ О ТРАНСФЕРНИМ ЦЕНАМА</b> .....	<b>12</b>
2.1. ПОЈАМ ПРИНЦИПА „ВАН ДОХВАТА РУКЕ“ .....	12
2.2. АНАЛИЗА УПОРЕДИВОСТИ .....	15
2.3. САДРЖАЈ ИЗВЕШТАЈА О ТРАНСФЕРНИМ ЦЕНАМА .....	17
2.4. ФАКТОРИ УПОРЕДИВОСТИ .....	20
2.5. МЕТОДЕ ЗА ПРОВЕРУ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА .....	22
2.5.1. <i>Метод упоредиве цене на тржишту</i> .....	24
2.5.2. <i>Метод упоредиве цене на тржишту користи се кад:</i> .....	25
2.5.3. <i>Метод цене коштања увећане за уобичајену зараду</i> .....	27
2.5.4. <i>Метод препродајне цене</i> .....	30
2.5.5. <i>Метод трансакционе нето марже</i> .....	31
2.5.6. <i>Метод поделе добити</i> .....	33
2.6. ФУНКЦИОНАЛНА АНАЛИЗА .....	44
2.7. ИЗБОР ТЕСТИРАНЕ СТРАНЕ .....	46
2.8. ИНТЕРНА И ЕКСТЕРНА УПОРЕДИВОСТ .....	47
<b>3. ПРИКАЗ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА У ПОРЕСКОМ БИЛАНСУ</b> .....	<b>52</b>
3.1. ИСКАЗИВАЊЕ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА У ПОРЕСКОМ БИЛАНСУ .....	52
<b>4. ЗАДАТАК ПОРЕСКЕ УПРАВЕ</b> .....	<b>59</b>
4.1. ПРАВА НАДЛЕЖНИХ ОРГАНА У КОНТРОЛИ ПОРЕСКИХ ОБВЕЗНИКА .....	59
<b>5. ПРИМЕРИ ИЗВЕШТАЈА</b> .....	<b>60</b>
5.1. ИЗВЕШТАЈ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА - ПОТПУН ОБЛИК .....	60
5.2. ИЗВЕШТАЈ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА - СКРАЋЕНИ ОБЛИК .....	72
<b>ЗАКЉУЧАК</b> .....	<b>75</b>
<b>ЛИТЕРАТУРА</b> .....	<b>77</b>

## УВОД

Трансферне цене су цене по којима се обављају трансакције између два повезана лица или групе повезаних лица. Повезана лица могу уговорати цене трансакција које се разликују од цена које би уговарала са неким другим неповезаним лицима. Ова цена је „сумњива цена“, јер се њеним кориговањем може утицати на смањење пореских прихода. Пореске управе при анализи Извештаја о трансферним ценама имају задатак да утврде да ли су повезана лица покушала да манипулишу својим профитима, чиме су кориговале опорезиву добит и тиме оштете буџет.

Мастер рад представља појам и значај употребе трансферних цена. Рад говори о томе који порески обвезници у Републици Србији су у обавези да Пореској управи достављају Извештај о трансферним ценама, на који начин и уз помоћ којих метода га састављају и која је надлежност Пореског органа у контроли ове врсте пореских обвезника.

На почетку рада дефинисан је појам трансферних цена и када се оне први пут појављују у свету, а када код нас, на нашим просторима. У првом делу рада говори се о појму повезаних лица који је дефинисан Законом о порезу на добит правих лица.

Након дефинисања појмова трансферних цена и повезаних лица, у раду се дефинише Студија односно Извештај о трансферним ценама, и то какви извештаји постоје, која је садржина извештаја, на који начин и којим редом се саставља извештај.

Порески обвезници који подносе Извештај могу га подносити у скраћеном или у потпуном, редовном облику. Порески обвезници који подносе Извештај у скраћеном облику, за разлику од оних који подносе радован Извештај, не морају да одређују цену по принципу „ван дохвата руке“. Појам принципа за одређивање цене „ван дохвата руке“ и фактори упоредивости који се користе за потребе примене упоредиве цене на тржишту описани су у другом делу рада. Одређени фактори упоредивости имају кључну улогу у одабиру најпогоднијег метода која се примењује у писању Извештаја. У овом делу рада детаљно су описани свих пет метода, њихове предности и слабости, као и то у којим ситуацијама је најбоље који метод користити. Рад садржи и примере кроз које се види употреба метода за различите врсте трансакција.

Трећи део рада бави се утврђивањем и исказивањем трансферних цена по основу трансакција са повезаним лицима у пореском билансу. Кроз теорију и примере описане су четири врсте корекција по различитим основама.

На самом крају рада описан је задатак Пореске управе при контроли пореских обвезника који обављају трансакције са повезаним лицима.

Рад као прилог садржи два извештаја о трансферним ценама, један у скраћеном, а други у потпуном облику.

# 1. ПОЈАМ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА И ПОЈАМ ПОВЕЗАНИХ ЛИЦА

## 1.1. Регулатива трансферних цена у Републици Србији

Почеци регулативе трансферних цена појавили су се најпре у Великој Британији 1915. године, да би се веома брзо, већ 1917. појавиле и у Сједињеним Америчким Државама. У Републици Србији, појам трансферних цена појављује се 1991. године и то у Закону на добит корпорација. Међутим први трагови трансферних цена могу се видети у Уговору о избегавању двоструког опорезивања који је 1974. године Социјалистичка Федеративна Република Југославија закључила са Француском. У периоду од 1991. до 2012. године анализом трансферних цена и усклађивањем опорезиве добити бавиле су се само веће фирме које су водиле међународно пословање као и обвезници ревизије, по налогу ревизора и ревизорских кућа. Трансферне цене су тек тад добиле озбиљнији законски оквир.

Измене Закона о порезу на добит правних лица од 2013. године донеле су низ позитивних ефеката:

1. Повећани су дисциплина и одговорност приликом уговарања и реализације економских односа са повезаним лицима
2. Приликом измене прописа о трансферним ценама као извор коришћене су Смернице ОЕЦД<sup>1</sup> за трансферне цене за мултинационална предузећа и пореске управе, чиме је наше законодавство усаглашено са најбољом светском праксом
3. Уведено је оштрије опорезивање трансакција са повезаним лицима из земаља пореских рајева у виду стопе пореза по одбитку од 25% приликом исплате ауторских накнада, камата, накнада по основу покретне и непокретне имовине и услуга које фактуришу компаније из јурисдикција са привилегованим пореским системом
4. Повећан је број метода за проверу усклађености трансферних цена – могућа је примена метода заснованих на добитку
5. Укинута је формална предност методе упоредиве цене на тржишту (која је раније стварала проблеме пореским обвезницима због строгих услова у погледу упоредивости које је тешко, а понекад није ни могуће задовољити) и замењена равноправношћу свих метода
6. Дозвољена је могућност пребијања позитивних и негативних корекција из пословних односа са појединачним повезаним лицем и извршен низ других техничких побољшања

---

<sup>1</sup> ОЕЦД је скраћеница за Organisation for Economic Co-operation and Development

7. Озакоњено је смањење пореске основице из односа са повезаним лицима на бази међународних пореских уговора
8. За потребе обрачуна камата „ван дохвата руке“ укинута је обавезно коришћење каматних стопа које прописује Министарство финансија и пореском обвезнику дато дискреционо право да тржишне каматне стопе утврђује применом општих правила о трансферним ценама
9. Предузети су први озбиљни кораци у едукацији Пореске управе из области трансферних цена и размишља се да се у овој институцији формира посебно одељење специјализовано за контроле трансферних цена<sup>2</sup>

Трансферне цене дефинисане су кроз:

- Закон о порезу на добит правних лица ( Службени гласник РС бр. 25/101, 80/02-др. закон, 80/02, 43/03, 84/04, 18/10, 101/11, 119/12, 47/13, 108/13)
- Правилник о трансферним ценама и методама које се по принципу ван дохвата руке примењује при утврђивању цене трансакције међу повезаним лицима ( Службени гласник РС 61/13, 8/14)
- Правилник о садржају пореског биланса и другим питањима од значаја за начин утврђивања пореза на добит правних лица ( Службени гласник РС, број 20/14)
- Правилник о листи јурисдикција са преференцијалним пореским системом ( Службени гласник РС, број 122/12)

Препоручљиво је да порески обвезник искористи Смернице ОЕЦД за примену правила о трансферним ценама за мултинационална предузећа и Порексе управе, које су се користиле за регулативу трансферних цена и при формирању мишљења Министарства финансија у вези са трансферним ценама.

На основу члана 61. Закона о порезу на добит правних лица ( у даљем тексту: Закон) 12.07.2013. године министар финансија и привреде донео је Правилник о трансферним ценама и методама које се по принципу „ван дохвата руке“ примењују код утврђивања цене трансакције међу повезаним лицима (у даљем тексту Правилник). Правилник је ступио на снагу 20. јула 2013. године. Правилник дефинише форму и садржину Извештаја/Студије о трансферним ценама, начин избора метода за утврђивање цене по принципу „ван дохвата руке“ као и износ корекције трансферних цена. Правилник такође дефинише права надлежног органа у контроли правних лица која достављају Извештај о трансферним ценама.

Трансферне цене су цене по којима се обављају трансакције између два повезана лица или групе повезаних лица. То су цене производа у промету или извршене услуге које се наплаћују између матичне компаније и њених филијала или између две филијале исте

---

<sup>2</sup> [finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf](http://finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf)

компаније. Најчешће су то у питању мултинационалне компаније које имају своја представништва у више различитих земаља. Повезана лица могу уговорати цене трансакција које се разликују од цена које би уговарала са неким другим неповезаним лицима. Мотиви за одступање трансферних цена од цена на тржишту могу бити порески и непорески. Трансферне цене правним лицима који послују на међународном нивоу служе као инструмент за преношење профита из једног у друго предузеће, коришћење пореских олакшица у одређеној држави, обезбеђивања излаза на нова тржишта и повећање тржишног учешћа. Уколико постоји разлика између прихода и расхода до којих је дошло на основу трансакција међу повезаним лицима и оних који би настали под условима тржишта, а на штету су буџета, опорезива добит се увећава за ту разлику. Основно правило у трансакцијама међу повезаним лицима је да је приход за једну страну расход друге, и обрнуто.

Трансферна цена је „сумњива цена“, кориговањем се може утицати на смањење пореских прихода. Пореске управе при анализи Извештаја о трансферним ценама, не би требале аутоматски да посумњају да су повезана лица покушала да манипулишу својим профитима, јер трансферне цене у великој мери одређују приходе и расходе, па самим тим и опорезиву добит. Према томе трансферне цене не би требало поистоветити са утајом пореза и избегавањем плаћања пореза, иако се анализа трансферних цена може користити и за откривање такве врсте малверзације.

На пример, предузеће А из Аустрије има повезано лице Б из Србије. Предузеће А фактурише предузећу Б услуге по цени која је већа од тржишне и тим повећава расходе предузећа Б. Предузеће Б тим смањује своју добит и постиже мању обавезу пореза на добит, постоји чак могућност и да га у потпуности избегне у случају да расходи постану већи од прихода.

## 1.2. Дефинисање појма позана лица

Основе повезаности лица у Републици Србији могу бити на основу:

1. Власништва
2. Управљања
3. Породичних веза
4. Јурисдикције са преференцијалним пореским системом

Према Закону повезана лица су дефинисана на следећи начин:

- Правна лица између којих постоји сувласнички или власнички однос, непосредни и посредни, са најмање 25% власништва односно гласова у органима управљања
- Правна лица која имају исте сувласнике и власнике са најмање 25% власништва односно гласова у органима управљања
- Брачни или ванбрачни друг, потомци, усвојеници или потомци усвојеника, родитељи, браћа, сестре и њихови потомци, дедови и бабе и њихови потомци, као и браћа и сестре и родитељи брачног и ванбрачног друга
- Сва правна лица из јурисдикција са преференцијалним пореским системом

Пре последње измене Закона који је усвојен у децембру 2012. године, а почели да се примењују 2013. године, проценат власништва односно гласова у органима управљања био је 50%. Према томе проширен је број лица које се сматрају повезаним, па самим тим и број предузећа које имају обавезу да пишу извештај о трансферним ценама.

Најчешћи случај повезаних лица који је лако препознатљив у пракси је кад је једно физчко лице оснивач два или већег броја правних лица са власништвом од 100%. Наравно, повезаност би постојала и да физичко лице има најмање 25% власништва код правних лица.

Међународни рачуноводствени стандард 24 Обелодањивање повезаних лица даје примере кроз које дефинише лица која нису обавезно повезане стране:

- Два лица, само зато што имају заједничког директора или неког другог члана кључног руководећег особља
- Два учесника у заједничком подухвату, само зато што деле заједничку контролу над заједничким подухватом
- Финансијери, синдикати, јавне службе, државни органи и агенције само на основу њиховог уобичајеног пословања са ентитетом (иако они могу да утичу на слободу деловања ентитета, или да учествују у процесу доношења њихових одлука)

- Купац, добављач, давалац франшизе, дистрибутер или главни агент са којима ентитет обавља значајан обим свог пословања, само на основу резултујуће економске зависности<sup>3</sup>

У 59. члану Закона није дефинисано шта подразумева појам „орган управљања“ , што ствара проблеме у пракси. Физичко лице може истовремено да врши функцију директора, а да при томе није власник више правних лица која имају различите власнике и да нису повезана ни по једном другом основу. Такође, физичко лице може да буде оснивач једног правног лица, а директор другог правног лица у ком нема власнички капитал. Према Закон о привредним друштвима под органе управљања сматрају се директори, па би следило да су ова правна лица повезана. Како су порески обвезници различито тумачили члан 59. Закона Министарство финансија је 26.08.2014. године дало мишљење заведено под бројем 430-00-00234/2014-04:

„...Како наводите у поднетом захтеву, власници привредног друштва „ХУ“ д.о.о. (обвезник) су три физичка лица (међусобно родбински повезана) од којих два лица поседују 45%, а једно лице поседује 10% учешћа у капиталу обвезника. Директор истог привредног друштва (лице родбински повезано са власницима) истовремено је оснивач и 100% власник друга два привредна друштва. Са тим привредним друштвима обвезник „ХУ“ д.о.о. не сматра се повезаним лицем под условом да оснивач и власник тих друштава (посредно или непосредно) не поседује више од 25% гласова у органима управљања обвезника тј. друштва у коме је директор...“<sup>4</sup>.

На основу овог мишљења Министарства финансија долазимо до закључка да уколико је физичко лице директор правног лица у ком нема власништво, а у другом правном лицу има власништво 100%, ова два правна лица нису повезана.

У случају у ком је отац оснивач и 100% власник привредног друштва, а његов син такође оснивач и 100% власник другог привредног друштва, ова два привредна друштва не сматрамо повезаним за пореске потребе. Међутим, отац, односно син, се као физичка лица сматрају повезаним у односу на привредно друштво. Уколико би отац и син били власници предузетничких радњи, а не привредних друштава, њихове радње сматрале би се повезаним лицима.

Ово наравно важи и за удео власништва у проценту мањем од 100% као и код других родбинских и (ван) брачних односа.

---

<sup>3</sup> Међународни рачуноводствени стандард 24 Обелодањивање повезаних страна стр2

<sup>4</sup> Привредни саветник 4 и 5 Београд 2016 стр 88

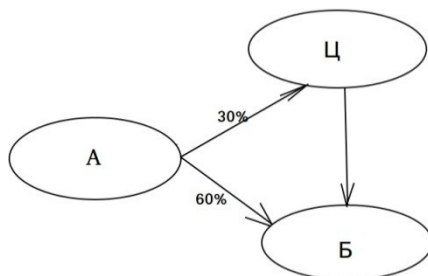


На пример ако је физичко лице власник 100% удела привредног друштва А, а његова супруга власница 100% удела привредног друштва Б. На основу претходно наведеног, привредна друштва А и Б не сматрају се повезана, али оба физичка лица (и муж и жена) су повезана са привредним друштвом А, односно привредним друштвом Б.

Идентификовање повезаних лица, као и опис трансакција међу повезаним лицима је прва фаза у анализи трансферних цена. Порески обвезник је у законској обавези да наведе сва лица са којима је повезан на основу члана 59. Закона и да дефинише на основу чега је утврдио повезаност са сваким од тих лица. У оквиру пореског биланса, порески обвезник дужан је да засебно прикаже приходе и расходе настале са повезаним лицима.

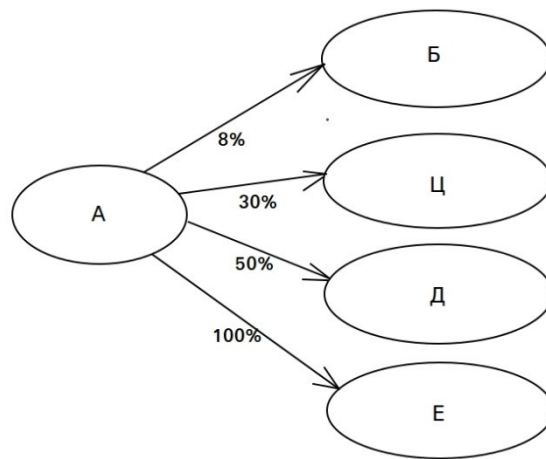
Повезаност привредних субјеката имплицира међусобну контролу, контролу у смислу утицаја на пословне одлуке, као и на цене трансакција међу повезаним лицима. Контрола се може јавити у два случаја, у случају непосредног и посредног учешћа у капиталу.

Даље, повезаност по освноу непосредног учешћа у капиталу настаје у ситуацији ако предузеће А поседује 60% акција предузећа Б и 30% акција предузећа Ц. Предузеће А може непосредно да утиче на контролу активности оба предузећа, на основу чега се лица Б и Ц сматрају повезаним.



Слика 1. Непосредно учешће у капиталу

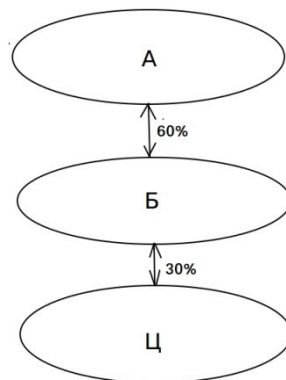
Аналогно овом, уколико је физичко лице А власник четири предузећа на име учешће у капиталу, тако да А има 8% учешћа у капиталу предузећа Б, 30% учешћа у предузећу Ц, 50% учешћа у предузећу Д и 100% учешћа у предузећу Е. Ова четири предузећа нису међусобно повезана путем капитала.



Слика 2. Непосредно учешће у капиталу четири предузећа

Предузећа Ц, Д и Е се на основу пореских потреба сматрају повезаним лицем са физичким лицем А, јер оно има учешће у капиталу веће од 25%. Предузеће Б није повезано лице са физичким лицем А, а није повезано ни са осталим правним лицима, сем у случају да постоји неки други основ повезаности по Закону.

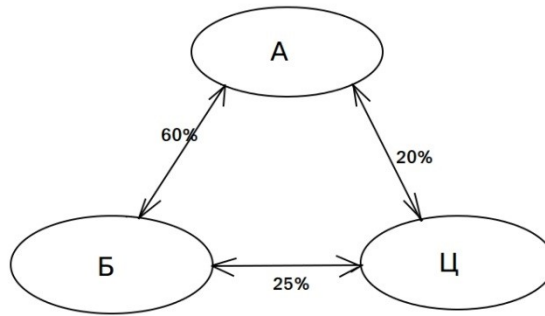
Посредну контролу путем учешћа у капиталу представља предузеће А које поседује 60% акција предузећа Б, а предузеће Б поседује 30% акција предузећа Ц. Предузеће А посредно учествује у капиталу предузећа Ц у износу од  $60\% * 30\% = 18\%$



Слика 3 Посредна контрола путем учешћа у капиталу

Уколико предузеће А поседује 60% акција предузећа Б и 20% акција предузећа Ц, предузеће Б поседује 25% акција Ц, ову контролу називамо мешовитом.

Из наведене повезаности долазимо до закључка да је предузеће А непосредно повезано са предузећем Б, које је непосредно повезано са предузећем Ц. Предузеће А је посредно, преко предузећа Б повезано са предузећем Ц у износу од  $60\% * 25\% = 16.25\%$ . Када се посредном учешћу од 16.25% дода непосредно учешће од 25% , добијамо учешће предузећа А у предузећу Ц од 41,25%, што је више од Законом прописаних 25%, па се предузећа А и Ц сматрају повезаним лицима. Према томе, у овом примеру сва лица су повезана.



Слика 4 Мешовита контрола путем учешћа у капиталу

Када се утврђује повезаност предузетника са физичким и правним лицима, поред услова који су за правна лица дати у члану 59. Закона о порезу на добит, постоје још додатни услови који су дефинисани у Закону о порезу на доходак грађана. Члан 36. Закона о порезу на доходак грађана прописује да су повезана лица са предузетником:

1. Чланови породице обвезника
2. Браћа и сестре обвезника
3. Родитељи брачног друга и пасторци.<sup>5</sup>

Посматрајмо сад физичко лице које је оснивач предузетничке радње. Његова супруга је оснивач друге предузетничке радње. На основу члана 36. Закона, ове предузетничке радње сматрају се повезаним лицима.

Постоји више различитих начина на основу којих можемо да идентификујемо да ли постоји повезаност између два или више лица:

1. Решење Агенције за привредне регистре – на сајту Агенције за привредне регистре ([www.apr.gov.rs](http://www.apr.gov.rs)) јавно објављеним решењима наводе се појединачни и процентуални удели сваког лица у уделима, акцијама, основном капиталу
2. Сајт Централног регистра ([www.crhov.rs](http://www.crhov.rs)) – за свако регистровано предузеће могуће је изабрати статистику власништва

<sup>5</sup> Привредни саветник 4 и 5 Београд 2016 стр. 90

3. Евиденција података о члановима друштва – ову евиденцију је по Закону о привредним друштвима у обавези да води свако привредно друштво
4. Евиденционе пријаве Образац ЕППДВ – под редним бројем 4 приказују се подаци о повезаним правним и физичким лицима
5. Пословне књиге правног лица, односно предузетника – контним оквиром предвиђени су троцифрени рачуни
6. Напомене уз финансијске извештаје – порески обвезници који су обвезници ревизије, у Напоменама уз финансијске извештаје именују повезана лица и наводе трансакције са повезаним лицима
7. Консолидовани финансијски извештји – у напоменама уз Консолидоване финансијске извештаје наводе се сва зависна и остала повезана правна лица која су укључена у круг консолидовања.
8. Годишњи и полугодишњи извештаји о пословању јавних акционарских друштава
9. Комерцијалне базе података
10. Улазне и излазе документације
11. Интервју са власницима и кључним руководиоцима предузећа

Поред наведених начина идентификовања повезаности лица, може се приступити и алтернативним начинима, као што су на пример претрага на интернету, информације из медија.. Код оваквих извора информација, потребно је извршити и додатна истраживања како би се повећала поузданост информације.

Повезаност лица може да нам предоче неуобичајене трансакције између тих лица. Под тим трансакцијама сматрамо трансакције које немају уобичајене цене, услове, каматне стопе, гаранције.

## 2. ИЗВЕШТАЈ О ТРАНСФЕРНИМ ЦЕНАМА

### 2.1. Појам принципа „ВАН ДОХВАТА РУКЕ“

Порески обвезници, који су у обавези да подносе Извештај о трансферним ценама, могу поднети Извештај у скраћеном или пуном облику, о чему ће детаљно бити речи касније у раду.

Порески обвезник који подноси Извештај у скраћеном облику, за разлику од обвезника који подносе редован Извештај не треба да одређује цену „ван дохвата руке“ и нема обавезу да повећава пореску основицу у случају да утврди позитивно одступање трансферних цена. То значи да Пореска управа уколико посумња на злоупотребу подношења извештаја у скраћеном облику самостално утврђује цену „ван дохвата руке“ и врши усклађивање пореског биланса.

Цена производа у промету или извршене услуге као и услови трансакција међусобно неповезаних лица су резултат деловања тржишта. Постоји могућност да на трансакције између повезаних лица неће утицати екстерне тржишне силе, као код неповезаних.

„Када трансферне цене не одржавају тржишне односе и принцип „ван дохвата руке“, може доћи до дисторзије у погледу пореских обавеза повезаних лица и пореских прихода држава домаћина. Зато су државе чланице ОЕЦД постигле договор да се, за потребе опорезивања, добит повезаних предузећа може кориговати онолико колико је то потребно да би се исправила таква дисторзија и тиме обезбедоло задовољење принципа „ван дохвата руке“.“<sup>6</sup>

Не мора увек значити да ће услови из комерцијалних и финансијских односа између повезаних лица одступати од тржишних услова који се јављају међу неповезаним лицима. На пример, менаџер једног предузећа може имати дугорочни финансијски план у ком очекује велику добит и неће пристати на нижу цену добара или услуга код свог повезаног лица. Према томе, предузећа, која су повезана лица унутар МНП, понекад имају аутономију и преговарају о ценама и услугама као да нису повезана.

Начело „ван дохвата руке“ дефинисан је Чланом 9. Модел – конвенције ОЕЦД који представља међународни стандард за билатералне пореске уговоре и примену трансферних цена између чланова ОЕЦД и растућег број држава које нису чланице, а он гласи:

„Када се, утврђени или наметнути, услови између два (повезана) предузећа разликују у њиховим комерцијалним или финансијским односима од оних који би били остварени између независних предузећа, онда ће било која добит коју би остварило једно од

---

<sup>6</sup> ОЕЦД Смернице ОЕЦД за примену правила о трансферним ценама за мултинационална предузећа и пореске управе, Српско фискално друштво, Београд, 2010. стр. 34

предузећа, а то се не деси због поменутих различитих услова, бити урачуната у добит тог предузећа и опорезована на одговарајући начин“

Члан 9. Модел – конвенције ОЕЦД је основ за анализу упоредивости јер уводи потребу за:

1. Поређењем утврђених или наметнутих услова међу повезаним лицима, и оних услова који би постојали да лица нису повезана, како би се утврдило да ли по Члану 9. може да се изврши корекција биланса ради израчунавања пореске обавезе повезаних лица
2. Утврђивањем добити која би била остварена под тржишним условима, како би се одредио износ корекције.

Принцип „ван дохвата руке“ су земље чланице ОЕЦД усвојиле из више разлога, пре свега зато што он обезбеђује исти порески третман чланова ГМНП и неповезаних лица. Овај принцип изједначава статус повезаних и неповезаних лица у сврхе опорезивања, не постоје пореске олакшице или неповољни порески третман за једне, односно друге. Поред тога, принцип „ван дохвата руке“ повећава међународну трговину и инвестиције.

У неким ситуацијама принцип „ван дохвата руке“ може представљати административно оптерећење и за пореског обезника и за Пореску управу. Може се десити да је након неколико година потребно порверити усклађеност услова трансакција између повезаних лица са принципом „ван дохвата руке“. Тада је много теже вратити се временски уназад, и доћи до упоредивих информација, услова на тржишту у тренутку када су се трансакције вршиле. Принцип „ван дохвата руке“ захтева веома много информација у вези неконтролисаних трансакција и пословних активности између неповезаних лица, а затим њихово поређење са свим трансакцијама и пословним активностима између повезаних лица, на којима се врши контрола. Информације до којих се лако може доћи су често непотпуне, неповезана лица због поверљивости података, своје податке јавно не обелодањују. До неких информација тешко је доћи због географске удаљености неповезаног лица, а може се десити да упоште не постоји упоредиво неповезано лице. Према томе, трансферне цене не представљају егзактну науку, оне захтевају и од пореског обезника и од Пореске управе примену расуђивања.

При писању Извештаја од изузетног је значаја избор методе за проверу усклађености трансферних цена са ценама утврђеним по принципу „ван дохвата руке“. Избор метода подразумева анализу чињеница, при чему је потребно сагледати природу трансакције, доступност података, степен упоредивости цена итд. Метода за анализу трансферних цена се бира на нивоу трансакције, значи да један порески обезник који у оквиру свог пословања има више трансакција које подлежу анализи трансферних цена, мора за сваку појединачну трансакцију да одреди метод и изврши анализу трансакције у одговарајућим околностима. Међутим, постоје специјални случајеви, у којима

транзакције треба посматрати као целину, јер су блиско повезане или су трајне. Предузеће може продавати неко добро које му доноси веома малу добит, или чак губитак, али од потрошача захтева куповину “допуне” том добру, из које предузеће остварује велику добит (нпр: штампачи и кетриџи, аутомати за кафу и кафа..). У тим случајевима порески обвезник може више транзакција посматрати као целину и утврдити метод за вршење анализе.

## 2.2      **Анализа упоредивости**

Принцип „ван дохвата руке“ заправо представља поређење услова у контролисаним трансакцијама ( трансакцијама између повезаних лица) и услова у неконтролисаним трансакцијама ( трансакцијама између неповезаних лица). Анализа упоредивости има главну улогу у примени принципа „ван дохвата руке“, јер се она примењује за одабир најпогодније методе за проверу трансферних цена. У пракси не постоје две потпуно идентичне трансакције, али да би се оне могле упоређивати потребно је извршити прилагођавање, уколико за то постоје услови. При упоређивању контролисане и неконтролисане трансакције битно је да не постоје разлике које материјално делују на цене и профите „ван дохвата руке“.

Међународни рачуноводствени стандард (МРС) 24 Обелодањивање повезаних страна који су порески обвезници почели да примењују од 01. јанура 2015. године па на даље са рачуноводственог аспекта дефинише повезана лица, односно повезане стране. На основу овог стандарда, финансијски извештаји садрже компоненте које скрећу пажњу да ли су на приказану добит или губитак предузећа можда утицале трансакције са повезаним лицима. Обавезне компоненте које прописује МРС 24 у оквиру јавно објављених годишњих финансијских извештаја су трансакције и неизмирена салда између повезаних лица.

„На основу МРС 24 повезана страна је страна која је повезана са ентитетом ако:

1. Директно или индиректно преко једног и/или више посредника, та страна:
  - i. Контролише, контролисана је или је под заједничком контролом са тим ентитетом (то обухвата матичне и зависне ентитете, као и зависне ентитете у оквиру групе)
  - ii. Поседује учешће у ентитету које јој омогућава значајан утицај над ентитетом
  - iii. Има заједничку контролу над ентитетом
2. Страна представља продужени ентитет (према дефиницији из ИАС 28)
3. Страна представља заједнички подухват у ком је ентитет учесник у заједничком подухвату
4. Страна је члан кључног руководећег особља ентитета или његовог матичног ентитета
5. Страна је близак члан породице било ког појединца под 1) или 4)
6. Страна представља ентитет који је контролисан, заједнички контролисан или је под значајним утицајем или код којег значајна гласачка права, директно или индиректно поседује било који појединац наведен под 1) или 5)
7. Страна представља план примања по престанку запослења запослених у ентитету или сваком другом ентитету који за њега представља повезану страну“<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Међународни рачуноводствени стандард 24 Обелодањивање повезаних страна стр 1



„Највећа разлика се састоји у томе што се са аспекта пореза на добит и сва нерезидентна правна лица из јурисдикције са преференцијалним пореским системом сматрају повезаним. Повезаним лицима са аспекта пореза на добит сматрају се и сва лица која имају најмање 25% акција или удела, а са којима нису извршене никакве трансакције, они се са рачуноводственог аспекта не сматрају повезаним лицима. „<sup>8</sup>

Подељено је мишљење да ли повезано лице са којим није извршена ни једна трансакција треба сматрати повезаним лицем и са рачуноводственог аспекта. Најпрактичније је да при састављању пореског биланса, ова лица сматрамо повезаним.

Закон о порезу на добит правних лица обавезује све правне субјекте (сем недобитних), предузетнике (сем паушалаца), огранке и друге пословне јединице страних правних лица који послују на територији Републике Србије да уколико у свом пословању имају трансакције са повезаним лицима уз порески биланс, надлежном органу обавезно предају Извештај о трансферним ценама.

Изменом и допуном члана 616 Закона о порезу на добит правних лица из децембра 2014. године Република, Аутономна покрајина и јединице локалне самоуправе не сматрају се правним лицима у сврху промене примене одредби о трансферним ценама.

---

<sup>8</sup> Рачуноводствена пракса 18/2013 стр 20

## 2.3. Садржај извештаја о трансферним ценама

Извештај о трансферним ценама који се подноси Пореској управи требало би да буде написан на српском језику или да се достави превод извештаја на српском језику. Порески обвезник није у обавези да Извештај напише ћиричним писмом.

Правилником о трансферним ценама дефинисано је да Извештај о трансферним ценама садржи, али да се не ограничава на:

### 1. Анализу групе повезаних лица којима припада обвезник

*Анализа подразумева опис привредне делатности или привредних делатности групе повезаних лица, организациону и правну структуру, историјат, опис пословања и пословне политике групе, промене до којих је дошло у односу на претходни порески период, опште информације о пореском обвезнику, основне податке о повезаним лицима, итд.*

### 2. Анализу делатности

*Порески обвезник је у обавези да опише све делатности на основу којих остварује најмање 10% прихода, без обзира на то коју делатност је дефинисао као претежну у Агенцији за привредне регистре. То подразумева дефинисање и класификацију делатности, информације о тржишним условима, преглед тржишног учешћа, преглед главних конкурената, опис чинилаца који имају утицај на одређивање цена у оквиру поједине делатности као и на профитабилност привредних друштава које се баве одговарајућом делатношћу, дефинисање ризика који се јављају у вези са пословањем у конкретној делатности*

### 3. Функционалну анализу

*Порески обвезник је дужан да дефинише и опише трансакције са повезаним лицима. То подразумева дефинисање трансакција, њихов опис, да ли постоје уговори између повезаних лица, уколико постоје уговори да наведе најважније одредбе уговора, давање одговора на питање да ли постоји могућност да се свака трансакција посматра појединачно. Анализа треба да садржи опис преузетих активности и ризика, као и ангажованих средстава у трансакцијама са сваким повезаним лицем. У анализи треба да се налази и опис одлучујућих чинилаца који су утицали на одређивање цене. Поред тога, кроз анализу треба утврдити економски положај пореског обвезника у трансакцијама са повезаним лицима и планиран развој пословних односа и политика трансферних цена.*

### 4. Избор метода за проверу усклађености трансферних цена са ценама утврђеним по принципу „ван дохвата руке“

*Извештај треба да садржи анализу предузећа кроз све методе за проверу усклађености трансферних цена са ценама утврђеним по принципу „ван дохвата руке“, и одлучујуће разлоге зашто је нека од метода одабрана, а друга није. Порески обвезник у зависности од трансакције може при анализи*

да врши комбиновање више метода. При одабиру методе најбитнија је поузданост информације.

## **5. Закључак**

У завршном делу Извештаја, порески обвезник закључује да ли су цене трансакција са повезаним лицима у складу са ценама „ван дохвата руке“ или је морао да изврши корекције трансферних цена у складу са изабраном методом за проверу усклађености.

## **6. Прилоге**

Прилози садрже сву документацију коришћену током израде Извештаја. Ту спадају уговори између повезаних лица, одлуке, фактуре, подаци који су коришћени за утврђивање цене по принципу „ван дохвата руке“ или распона цена утврђених по истом принципу у складу са изабраном методом и сва пропратна документација која је коришћена током писања Извештаја..

Постоје повезана лица која уз свој биланс Пореској управи достављају скраћени облик Извештаја о трансферним ценама. Извештај у скраћено облику порески обвезник може да поднесе за трансакције са повезаним лицима које испуњавају један од следећа два услова који су дефинисани чланом 2. Правилника о трансферним ценама:

1. Уколико је трансакција са повезаним лицем једнократна у години за коју се подноси порески биланс и да њена вредност није већа од вредности промета за коју је законом који уређује порез на додатну вредност прописана обавеза евидентирања пореза на додатну вредност;
2. Уколико је укупна вредност трансакције са једним повезаним лицем у току године за коју се подноси порески биланс није већа од вредности промета за коју је законом који уређује порез на додатну вредност прописана обавеза евидентирања за порез на додатну вредност.<sup>9</sup>

Извештај у скраћеном облику, порески обвезник подноси за све трансакције које остварује са повезаним лицем, осим за дате и примљене зајмове и кредите. Скраћени извештај садржи:

- 1. Опис трансакције**
- 2. Вредност трансакције**
- 3. Опис повезаног лице са којим је трансакција извршена.**

За све једнократне трансакције које не прелазе 8.000.000,00 динара са повезаним лицем, као и за све трансакције са једним повезаним лицем које укупно за једну годину не прелазе 8.000.000,00 динара, порески обвезник доставља пореској управи уз порески биланс скраћени облик извештаја о трансферним ценама. Износ од 8.000.000,00 динара у који није урачунат ПДВ прописан је за извештаје за 2018. годину.

<sup>9</sup> Трансферне цене Приручник за студије о трансферним ценама , стр 124

При утврђивању вредности трансакције између повезаних лица, узима се вредност из пословних књига пореског обвезника, без провере њене усклађености са принципом „ван дохвата руке“.

Под вредности трансакција подразумевамо збирну вредност улазних и излазних трансакција између повезаних лица, значи улазне и излазне трансакције се не могу пребијати. Метод пребијања финансијских трансакција није дефинисано Правилником о трансферним ценама. Уколико порески обвезник има више повезаних лица, а са сваким од њих остварује трансакције чија је вредност нижа од 8.000.000,00 за свако повезано лице доставља документацију у извештају у скраћеном облику, без обзира што је укупна вредност са свим повезаним лицима већа од 8.000.000,00 динара.

Морамо имати у виду да поједини порески обвезници трансакције са повезаним лицима врше до нивоа мањег од 8.000.000,00 како би избегли достављање детаљног Извештаја и евентуално кориговање пореске основице.

Ако узмемо да је порески обвезник А 01.02.2018. године свом повезаном лицу Б дао зајам у вредности од 1.000.000,00 динара, са уговореном каматом, порески обвезник Б је обвезнику А вратио кредит са каматом 30.06.2018. године.

Иако финансијска трансакције не прелази прописану вредност од 8.000.000,00 динара, потребно је поднети детаљан Извештај о трансферним ценама између ових повезаних лица јер се ради о трансакцији везаној за кредит.

## 2.4 Фактори упоредивости

Степен упоредивости се одређује на основу пет фактора, при чему одређени фактори имају кључну улогу у избору најпогодније методе за извештај о трансферним ценама. Фактори упоредивости су:

1. Карактеристике имовине и услуга
2. Функционална анализа
3. Уговорени услови
4. Економске околности
5. Пословне стратегије

За избор методе упоредиве цене на тржишту највише утиче фактор карактеристике имовине и услуга, док се фактор функционалне анализе користи код осталих метода

Правилник о трансферним ценама чланом 13. наводи:

Најважнији фактори упоредивости за потребе примене упоредиве цене на тржишту су:

1. Сличност предмета трансакције
2. Уговорени услови
3. Економски, односно тржишни услови

За поређење контролисане и неконтролисане трансакције разлике у имовини и/или услугама доприносе разликама у њиховим вредностима на отвореном тржишту. У случају преноса материјалне имовине од значаја су физичке одлике имовине, њен квалитет и поузданост, доступност и количина понуде. Основна карактеристика, која је од значаја у анализи упоредивости код пружања услуга је природа и опсег услуга које се примају или пружају. Карактеристике нематеријалне имовине које су од значаја су форма трансакције ( да ли је она на пример лиценца или продаја), тип имовине ( на пример патент, жиг...), трајање и степен заштите, као и очекиване користи од употребе имовине.<sup>10</sup>

У зависности од тога коју методу смо одабрали за проверу трансферних цена, карактеристика производа и услуга узима се као мање или више значајна. Метода упоредиве цене на тржишту карактеристику производа и услуга сматра најважнијом у својој анализи, јер она највише утиче на цену производа и услуга и због тога је потребно извршити одговарајућа прилагођавања. Како карактеристике производа и услуга немају велик утицај на марже, овај фактор није од суштинског значаја за методе препродајне цене и методе цене коштања увећане за уобичајену зараду. Ове карактеристике имају још мањи значај код метода трансакционе нето марже и методе

---

<sup>10</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр. 13

поделе добити. Без обзира на значај карактеристика производа и услуга у примени одређене методе, не смемо их у потпуности занемарити. Може се десити да разлике у производима захтевају или одржавају разлике у спровођењу функција, коришћењу средстава и преузимању ризика од тестиране стране.

Функционална анализа открива и пореди преузете одговорности, ризике, коришћена средства у трансакцијама између повезаних лица или унутар група повезаних лица. Да би то открила неопходно је да разуме структуру и организацију повезаних лица или групе, законских права и обавеза сваког од њих у вршењу својих функција. Анализа уговорених услова требало би да буде саставни део функционалне анализе. Често се услови у трансакције између повезаних лица не налазе у писаном Уговору, али се из преписака путем Е-mailа, записника са одржаних састанака које пореска управа може тражити на увид, закључује под којим условима се врше трансакције.

Цене „ван дохвата руке“ могу бити различите за исте производе и услуге на различитим тржиштима на којима повезана и неповезана лица послују. Због тога је потребно да међу тржиштима нема разлике које имају значајан ефекат на цену или је на њима могуће извршити прилагођавања. Потребно је идентификовати релевантно тржиште. За утврђивање тржишне упоредивости неопходне су економске околности. Економске околности укључују географску локацију, величину тржишта, ниво конкуренције на тржишту, као и у одређеним регионима, под условом да су релевантни, куповна моћ потрошача, природа и домет државног регулисања тржишта, цене производње укључујући цену земљишта, рада и капитала, транспортни трошкови, ниво тржишта (на пример препродаја или велепродаја), датум и време трансакције итд.<sup>11</sup> Потребно је утврдити да ли разлике у економским околностима имају материјалан ефекат на цену и да ли је могуће извршити прецизна прилагођавања како би се тај ефекат елиминисао. Како је за све околности тешко извршити прецизна прилагођавања, њихова анализа се чешће користи за доношење одлука да ли неке трансакције или предузећа треба укључити у анализу о трансферним ценама.

---

<sup>11</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр. 14

## 2.5 Методе за проверу трансферних цена

Према Закону о порезу на добит правних лица на основу члана 61. користе се следеће методе како би се утврдило да ли су цене у трансакцијама између повезаних лица у складу са ценама трансакције по принципу „ван дохвата руке“:

1. **Метод упоредиве цене на тржишту**
2. **Метод цене коштања увећане за уобичајену зараду ( метод трошкова увећаних за бруто маржу)**
3. **Метод препродаје цене**
4. **Метод трансакционе нето марже**
5. **Метод поделе добити**
6. **Било који други метод – уколико није могуће употребити ни један од горе наведених метода или је неки други метод адекватније и поузданија за одређивање цене трансакције по принципу „ван дохвата руке“**

Прва три метода користиле су се у нашој земљи и пре 2013. године и они спадају у стандардне – класичне методе. Изменом Закона, 2013. године, метод трансакционе нето марже и метод поделе добити, које су засноване на добитку, почињу да се примењују и у нашој земљи.

Веома је битно нагласити да ни један од наведених метода нема предност у примени у односу на други, према томе пореском обвезнику или лицу које саставља Извештај оставља се да одабере метод који је најпримернији сваком конкретном случају, али могуће је користити и комбинацију више метода уколико је то потребно.

Пореска управа због методолошке једноставности и поверљивости склона је да фаворизује метод упоредиве цене на тржишту. Како су изменом Закона сви методи једнаки, порески обвезник самостално бира онај која највише одговара његовом пословању.<sup>12</sup>

Одабир метода подразумева анализу чињеница, при чему је потребно обратити пажњу на:

1. Природу трансакција које су предмет анализе
2. Доступност и поузданост података за анализу
3. Степен упоредивости између трансакција обављених по трансферним ценама са трансакцијама које се обављају са или између неповезаних лица
4. Примереност коришћења финансијских података неповезаних лица анализи усклађености трансферних цена по појединим врстама трансакција које обвезник обавља са повезаним лицима
5. Природу и поузданост претпоставки

<sup>12</sup> [finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf](http://finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf)

Табеларни приказ предности и слабости сваке методе, и предлог у коју или које од метода је најбоље применити у анализираној трансакцији:

<b>МЕТОД УПОРЕДИВЕ ЦЕНЕ НА ТРЖИШТУ</b>		
<b>ПРЕДНОСТИ МЕТОДА</b>	<b>СЛАБОСТИ МЕТОДА</b>	<b>КАД ЈЕ НАЈБОЉЕ ПРИМЕЊИВАТИ МЕТОД</b>
Најпозданији метод за примену принципа „ван дохвата руке“ Директно поређење цена	Тешко примењив у пракси зато што је веома тешко наћи неконтролисану трансакцију са којом не постоје разлике које имају материјалан ефект на цену	Кад се производи или услуге купују и/или продају у сличним условима, приближним количинама и сличним тржиштима и са повезаним и са неповезаним предузећима Кад независна предузећа купују и/или продају исте производе као и повезана у компарабилним условима За сировине и пољопривредне производе који су котиране на берзи За услуге закупа
<b>МЕТОД ЦЕНЕ КОШТАЊА УВЕЋАНА ЗА БРУТО МАРЖУ</b>		
<b>ПРЕДНОСТИ МЕТОДА</b>	<b>СЛАБОСТИ МЕТОДА</b>	<b>КАД ЈЕ НАЈБОЉЕ ПРИМЕЊИВАТИ МЕТОД</b>
Акцент се ставља на функције које се врше, па због тога није неопходна компарабилност производа	Није увек приметна веза између трошкова и цене по принципу „ван дохвата руке“ У пракси није увек лако одредити цену коштања Рачуноводствена конзистентност је веома важна Неопходно је да постоји структурирана класа 9 (обрачун трошкова и учинака) што у Републици Србији није пракса	Код пружања услуга Код лица која имају дугорочне уговоре о производњи Код производње полупроизвода Код истраживања и развоја
<b>МЕТОД ПРЕПРОДАЈЕ ЦЕНЕ</b>		
<b>ПРЕДНОСТИ МЕТОДА</b>	<b>СЛАБОСТИ МЕТОДА</b>	<b>КАД ЈЕ НАЈБОЉЕ ПРИМЕЊИВАТИ МЕТОД</b>
Као и код претходног метода акценат се ставља на функције које се врше,	Бруто маржа је под утицајем ефикасности менаџмента, што може	Маркетинг активности



па није неопходна компарабилност производа	утицати на профитабилност, али не и на цене производа и услуга Рачуноводствена конзистентност је веома важна	
<b>МЕТОД ТРАНСАКЦИОНЕ НЕТО МАРЖЕ</b>		
<b>ПРЕДНОСТИ МЕТОДА</b>	<b>СЛАБОСТИ МЕТОДА</b>	<b>КАД ЈЕ НАЈБОЉЕ ПРИМЕЊИВАТИ МЕТОД</b>
Индикатори нето оперативне добити су: – Мање под утицајем трансакционих разлика него цена – Толерантнији на функционалне разлике од бруто маржи	Не постоји благовремени приступ специфичним информацијама које имају утицај на нето оперативну добит у компарабилним неконтролисаним трансакцијама	Код услуга које не дају значајну уникатну нематеријалну имовину Кад дистрибутер не додаје значајну вредност производу
<b>МЕТОД ПОДЕЛЕ ДОБИТИ</b>		
<b>ПРЕДНОСТИ МЕТОДА</b>	<b>СЛАБОСТИ МЕТОДА</b>	<b>КАД ЈЕ НАЈБОЉЕ ПРИМЕЊИВАТИ МЕТОД</b>
Мало се ослања на информације о независним правним лицима Флексибилна је јер узима у обзир уникатне факторе који не постоје код независних предузећа, него само између повезаних лица При анализи посматра обе стране трансакције Сматра се методом будућности	Могуће је наићи на потешкоће при идентификовању одговарајућих пословних расхода повезаних са трансакцијама и алокацијом расхода између трансакција и осталих активности повезаних лица Потешкоћа при обрачуну комбинованог прихода и расхода	Трансакције између повезаних лица која имају уникатно и вредно учешће

Табела 1. Приказ предности и слабости метода

### 2.5.1. Метод упоредиве цене на тржишту

Метод упоредиве цене на тржишту представља поређење цена добара и услуга у контролисаној трансакцији (трансакцији између повезаних лица) са упоредивим ценама које се примењују у упоредивој неконтролисаном трансакцији (трансакције између неповезаних лица) у упоредивим условима.

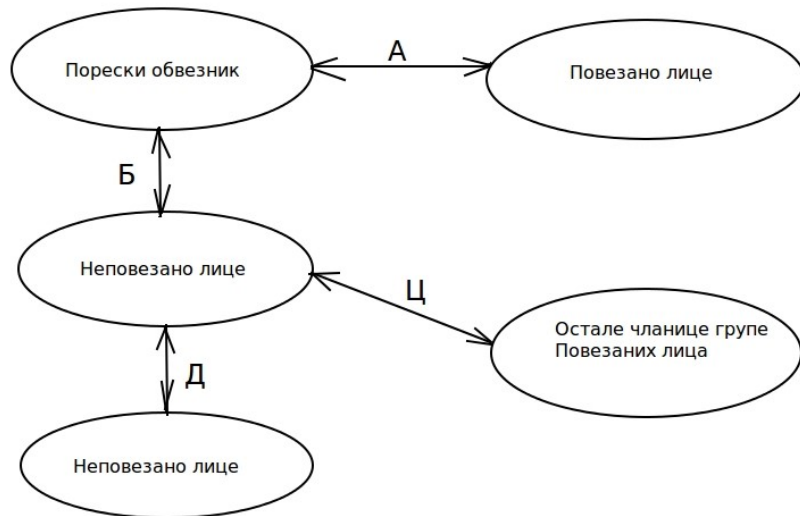
Овај метод је најдиректнији метод у анализи трансферних цена уколико је могуће наћи упоредиву неконтролисану трансакцију, јер захтева највећу сличност производа и услуга чији износи цена се пореде. Иако на први поглед делује да је ово „идеална метод“, у пракси је супротно. Због мале количине доступних података о ценама производа и услуга на тржишту, ова метода се веома мало користи у пракси.

Фактори које треба узети у обзир при утврђивању упоредивости између неконтролисаних и контролисаних трансакција:

1. Специфичне карактеристике производа и услуга
2. Функције које се врше, имовина која се користи и ризици који се преузимају
3. Уговорени услови (време и услови испоруке, услови плаћања, гаранције, постпродајне услуге итд)
4. Услови на тржиштима на којима обе стране послују:
  - i. Географска локација и величина тржишта
  - ii. Правна регулатива и политика Владе
  - iii. Трошкови рада и капитала на тржиштима
  - iv. Целокупни економски развој
  - v. Ниво конкуренције
  - vi. Ниво тржишта: велепордаја у односу на малопродају

#### ***2.5.2. Метод упоредиве цене на тржишту користи се кад:***

1. Обвезник продаје производ или пружа услуге повезаним и неповезаним лицима у сличним условима, на сличним тржиштима и приближно једнаким количинама – ИНТЕРНА УПОРЕДИВА ЦЕНА
2. Неповезано лице продаје производ или пружа услуге лицима у сличним условима, на сличним тржиштима и приближно једнаким количинама, уз услов да су подаци о таквим трансакцијама јавно доступни – ЕКСТЕРНА УПОРЕДИВА ЦЕНА
3. Обвезник купује производ или прима услуге повезаним и неповезаним лицима у сличним условима, на сличним тржиштима и приближно једнаким количинама – ИНТЕРНА УПОРЕДИВА ЦЕНА
4. Неповезано лице купује производ или прима услуге лицима у сличним условима, на сличним тржиштима и приближно једнаким количинама, уз услов да су подаци о таквим трансакцијама јавно доступни – ЕКСТЕРНА УПОРЕДИВА ЦЕНА



Слика 5 Графички приказ интерне и екстерне трансакције

Трансакције А, Б и Ц су интерне трансакције, док је трансакција Д екстерна трансакција.

Уколико се при поређењу цена утврди да постоје разлике, то може указати да комерцијални и финансијски односи између повезаних лица нису у складу са принципом „ван дохвата руке“, и да цену која се примењује у контролисаној трансакцији треба заменити ценом која се примењује у неконтролисаној трансакцији.

„Неконтролисана и контролисана трансакција су упоредиве ако је испуњен један од два услова:

- а) Ни једна од разлика (ако их уопште има) између трансакција које се упоређују или између предузећа која учествују у тим трансакцијама не може значајно да утиче на цену на отвореном тржишту
- б) Могуће је извршити прихватљиво прецизна усклађивања како би се елиминисале такве разлике“<sup>13</sup>

При утврђивању да ли су трансакције упоредиве, не треба само посматрати упоредивост производа и услуга него и друге ефекте који утичу на цену. Фактори упоредивости који имају највећи значај при примени ове методе су сличност трансакција, уговорени услови и тржишни услови. Када разлике између трансакција

<sup>13</sup> ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама

или предузећа постоје, јако је тешко утврдити прецизно усклађивање које ће елиминисати разлике у погледу ефеката на цену. Потешкоће до којих дође не треба да утичу на то да одустанемо од коришћења метода упоредиве цене на тржишту, јер постоји могућност допуне овог метода другим методама. Поузданост метода зависи од степена тачности усклађивања која смо применили како бисмо достигли упоредивост.

Уколико при поређењу цене по основу трансакције са појединачним повезаним лицем и цене добијене применом принципа „ван дохвата руке“ утврдимо разлику, порески обвезник је дужан да позитивне разлике између прихода по основу трансакције по цени добијеног по принципу „ван дохвата руке“ и прохода добијеног добијеног од трансакције са трансферном ценом дода пореској основици.

Када је могуће утврдити упоредиву неконтролисану трансакцију, овај метод је примат над свим другим методама за утврђивање цене по принципу „ван дохвата руке“.

Посматрајмо две трансакције: контролисану и неконтролисану. И једно и друго предузеће врше продају исте робе, само контролисана трансакција садржи све трошкове испоруке, док код неконтролисане трошкове испоруке сноси купац.

У овом случају потребно је извршити усклађивање цене због различитих услова испоруке како би се утврдила неконтролисана продајна цена.

У случају у ком предузеће свом повезаном лицу прода 1000 кг робе по цени од 80 ЕУР/кг и исту робу, предузеће неповезаном лицу прода 500 кг по цени од 100 ЕУР/кг, захтева се процена да ли разлика у цени до које је дошло због разлике у количини робе, доводи до усклађивања трансферне цене. Треба испитати тржиште анализом трансакција истих или сличних производа, како би се утврдио количински попуст.

### ***2.5.3. Метод цене коштања увећане за уобичајену зараду***

Код овог метода полазимо од трошкова добављача у контролисаној трансакцији који се односе на трансфер добара или услуга купцу који је повезано лице. Овим трошковима дода се одговарајућа бруто маржа и добијена цена може се сматрати ценом „ван дохвата руке“ оригиналне контролисане трансакције.

Код овог метода за бруто маржу можемо узети интерну упоредиву маржу или екстерну упоредиву маржу. Интерна упоредива бруто маржу је она коју је порески обвезник добио из упоредиве трансакције са неповезаним лицем, а екстерна бруто маржа је она коју је неповезано лице добило у упоредивој трансакцији. Као и код других метода предност има интерна бруто маржа, али уколико она не постоји, примењује се екстерна, при чему се мора веома водити рачуна о упоредивости трансакција.

Овај метод је најкориснији када се тргује полупроизводима између повезаних лица, или када повезана лица имају склопљене дугоричне уговоре о међусобној куповини и набавци или чак заједничкој производњи. Често се користи и када једно лице продаје своје производе другом повезаном лицу, а оно врши дистрибуцију тих производа. Овај метод користи се и кад се контролисана трансакција односи на пружање услуга.

Посматрајмо предузећа А и Б која производе и продају мале кућне апарате дистрибутеру Ц. При томе су предузећа А и Ц повезана лица, док су предузећа Б и Ц независна. Предузеће А производи и продаје миксере, док предузеће Б производи и продаје пегле. Претпоставимо још да су марже малих кућних апарата генерално исте. Ако бисмо се определили за примену метода цене коштања увећане за уобичајену зараду, марже које се упоређују у контролисаној и неконтролисаној трансакцији би представљале разлику између цене по којој произвођач продаје производ дистрибутеру и осталих трошкова производње, подељену са трошковима производње. Једно од два предузећа која производе и продају производе, без умањења општости, предузеће А, може бити ефикасније у производњи и самим тим имати мање трошкове. Из овог би проистекло да ниво добити предузећа А буде виши од нивоа добити предузећа Б. Дакле, употреба метода цене коштања увећане за уобичајену зараду не би била потпуно поуздана у овом случају, сем ако би било могуће извршити усклађивања којима би се у обзир узели ефекти разлике на добит.

Као и код свих метода и овај метод има потешкоће у правилној примени, основни проблем је утврђивање трошкова. Јасно је да предузеће настоји да покрије све трошкове како би наставило са радом, али ти трошкови не морају бити одредница добити. У већини случајева предузећа су приморана да због огромне конкуренције снижавају цену својих производа или услуга, постоје ситуације у којима нема јасне повезаности између нивоа насталих трошкова и тржишне цене. Пример за то је нови веома значајан проналазак, за чије истраживање проналазач није имао велике трошкове.

При примени овог метода мора се водити рачуна о томе да се упоредива маржа примени на упоредиву основу, коју чине одговарајући трошкови. Ако на пример, једно предузеће користи изнајмљену имовину, а друго послује користећи сопствену имовину, трошкови неће бити упоредиви уколико се не изврше одређена усклађивања.

За примену метода коштања увећаног за уобичајену зараду веома је битна конзистентност рачуноводства. Иако рачуноводствени стандарни и правила варирају у пракси различитих земаља, трошкове предузећа можемо поделити на три врсте:

1. Директни трошкови производње и услуга – трошкови радне снаге на изради производа и трошкови материјала, сировина
2. Индиректни трошкови производње и услуга – блиско повезани са производним процесом и могу бити заједнички за више производа и услуга
3. Оперативни трошкови – трошкови надзора, општи трошкови, трошкови продаје и административни трошкови

Важно је нагласити да се метод цене коштања увећане за уобичајену зараду примењује на директне и индиректне трошкове, док се оперативни трошкови примењују за обрачун нето марже при методи трансакционе нето марже.

Према Међународном рачуноводственом стандарду (МРС) 2 залихе, у цену коштања залиха спадају трошкови набавке, конверзије, и сви трошкови који настају док се залихе не нађу на садашњој локацију и у садашње стање. У цену коштања залиха не спадају трошкови складиштења (сем ако складиштење не спада у производни процес), административни трошкови, трошкови продаје. Проблем који се појављује код одређивање цене коштања је тај што трошкови који улазе у цену често варирају. Овај проблем се превазилази тако што се као трошак узима просечна вредност трошка за одређени период. Овај метод одређивања цене регулисан је и Правилником о трансферним ценама.

До цене „ван дохвата руке“ применом методе цене коштања увећане за уобичајену зараду долазимо уз помоћ формуле која је прописана и Правилником о трансферним ценама у члану 24.

#### ЦЕНА ВАН ДОХВАТА РУКЕ

$$= \text{цена коштања производа и услуга} \\ + (\text{стопа бруто марже} * \text{цена коштања производа и услуга})$$

При чему је стопа бруто марже одређена формулом:

#### СТОПА БРУТО МАРЖЕ

$$= \frac{\text{приход од продаје производа и услуга} - \text{цена коштања производа и услуга}}{\text{цена коштања производа и услуга}}$$

Овај метод, као и метод препродајне цене, који ће бити описана у наставку, више је фокусиран на функционалну упоредивост, односно упоредивост за сличне производе које имају исте активности, код повезаних лица које врше сличне функције, преузимају ризике и користе сличну имовину, поред тога, уколико су функције компарабилне без обзира на цену добра, да ли је она већа или мања, очекивани профит је сличан. То што се метод више фокусира на функционалну упоредивост, не значи да у потпуности занемарује упоредивост производа. Свакако не можемо поредити трансакције произвођача грађевинске опреме и произвођача хемијских производа. Код овог метода, само је упоредивост производа мање важна.

#### 2.5.4. Метод препродајне цене

Метод препродаје цене спада у једну од традиционалних метода за проверу усклађености цене трансакције међу повезаним лицима са ценом добијеном применом принципа „ван дохвата руке“.

Овај метод посматра цену по којој је производ купљен од повезаног лица, а затим продат неповезаном лицу. Цена производа се умањује за одговарајућу бруто маржу, коју чине трошкови продаје које продавац планира да покрије продајом производа неповезаном лицу и при томе оствари добит. Бруто маржа је заправо рефлексија функција, ризика и имовине пореског обвезника. Код метода препродајне цене већи акценат се ставља на функционалну упоредивост, него на упоредивост производа. На пример дистрибутери малих кућних апарата имају исту висину накнаде за све апарате, иако за купца кувало и соковник нису слични производи. Наравно не можемо у потпуности занемарити упоредивост производа, јер дистрибутер малих кућних апарата нема исту функционалну анализу као дистрибутер прехранбених производа. Фактори упоредивости при примени овог метода који не треба да се занемаре су уговорени услови, тржиште, пословне стратегије, брендираност производа и други фактори.

Предност овог метода је у томе што се он може користити на агрегатној основи, што има велики значај у пракси. Веома често је тешко одредити бруто маржу сваког појединачног производа, много је лакше и доступније да се уз помоћ финансијских извештаја који су јавни дође до података о приходима од продаје и набавној вредности на агрегатном нивоу, него за сваки појединачни производ.

Правилник о трансферним ценама у члану 15. формулише бруто маржу на следећи начин:

$$\text{БРУТО МАРЖА} = \frac{\text{приходи од продаје} - \text{набавна вредност продате робе}}{\text{приходи од продаје}} * 100$$

Цену „ван дохвата руке“ можемо добити применом следеће формуле:

ЦЕНА "ВАН ДОХВАТА РУКЕ"

$$= \text{продајна цена трећој страни} * (1 - \text{стопа упоредиве бруто марже})$$

Као и код претходног метода, метод цене коштања увећане за уобичајену зараду за бруто маржу можемо узети интерну или екстерну упоредиву маржу. Уколико порески обвезник има могућност да поуздано одреди интерну маржу, препоручљиво је да њу користи. У случају да порески обвезник робу или услуге размењује само са повезаним лицем и ни са једним другим лицем, као бруто маржу узима израчунату екстерну бруто маржу.

„Методу препродајне цене често називамо и обрнутом методом, јер се овом методом тестирају расходи. Ако је остварена маржа пореског обвезника већа од утврђене екстерне марже, која је у случају када је обвезникова бруто маржа изван тржишног интервала једнака медијани серије бруто маржи упоредивих предузећа, порески обвезник има по овој трансакцији негативне разлике и не треба да врши корекцију пореске основице. Позитивну разлику имамо када су расходи по трансферним ценама већи од расхода по тржишним ценама, а то се код методе препродајне цене дешава када је остварена бруто маржа мања од вредности првог квантила, тј. доње границе тржишног распона.“<sup>14</sup>

Овај метод најчешће се користи кад порески обвезник купљеном производу, од повезаног лица, дода врло малу вредност кроз функције које обавља, а затим производ прода неповезаном лицу. Уколико он врши сложене функције, користи нематеријалну имовину, развија производ, овај метод није поуздан за анализу.

Нека су два дистрибутера истих производа, на истом тржишту, под истом робном марком. Један од дистрибутера нуди гаранцију за продати производ, док је други не нуди. Дистрибутер који нуди гаранцију, не укључује је у ценовну стратегију тако да производ продаје по вишој цени, што проузрокује и вишу маржу од марже другог дистрибутера.

Ове две трансакције постаће упоредиве тек након усклађивања због датих разлика.

#### **2.5.5. Метод трансакционе нето марже**

Метод трансакционе нето марже најчешће порески обвезници користе за анализу трансферних цена.

Правилник о трансферним ценама који се при формирању ослањао на ОЕЦД Смернице, непрецизно користи појмове из финансијских извештаја који се користе за обрачун индикатора у овој методи. Из тог разлога се порески обвезник при одређивању трансакционе нето марже може наћи у проблему. У следећој табели приказујемо формуле које су дефинисане Правилником о трансферним ценама и формуле са правилним изразима:

---

<sup>14</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015



ИНДИКАТОР	ФОРМУЛА ПРЕМА ПРАВИЛНИКО О ТРАНСФЕРНИМ ЦЕНАМА ПО ЧЛАНУ 27	ФОРМУЛА СА ПРАВИЛНИМ ИЗРАЗИМА
Трансакциона нето маржа*	$\frac{\text{нето добит}}{\text{приходи од продаје}} * 100$	$\frac{\text{пословни добитак}}{\text{приходи од продаје}} * 100$
Трансакциона нето маржа**	$\frac{\text{нето добит}}{\text{оперативни трошкови}} * 100$	$\frac{\text{пословни добитак}}{\text{пословни расходи}} * 100$
Трансакциона нето маржа***	$\frac{\text{нето добит}}{\text{пословна имовина}} * 100$	$\frac{\text{пословни добитак}}{\text{нето пословна имовина}} * 100$
Берру показатељ	$\frac{\text{укупна добит}}{\text{оперативни трошкови}} * 100$	$\frac{\text{бруто добит}}{\text{пословни расходи}} * 100$

Табела 2: Формуле за израчунавање трансакционе нето марже и Берру показатељ

Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр. 87

**Трансакциона нето маржа\*** користи се у трансакцијама међу повезаним лицима, кад једно од лица набавља добра од свог повезаног лица, а продаје неповезаном лицу.

**Трансакциона нето маржа\*\*** користи се у трансакцијама у којима порески обвезник пружа услуге или обавља производне функције.

**Трансакциона нето маржа\*\*\*** примењује се код производних функција које захтевају ангажовање средстава и у случајевима капитално интензивних финансијских функција.

**Берру показатељ** примењује се код посредничких активности.

Бруто добит добијамо као разлику између прихода од продаје и трошкова продатих производа и услуга. На основу члана 27. Правилника о трансферним ценама под пословном имовином сматра се земљиште, грађевински објекти, постројења, опрема, нематеријална имовина, залихе, потраживања од купаца (умањена за обавезе према добављачима). На основу члана 25. истог Правилника при израчунавању трансакционе нето марже у обзир се узимају само они оперативни приходи и оперативни расходи који се директно или индиректно односе на трансакцију у оној мери у којој су допринели остваривању нето добити, за коју се утврђује нето маржа.<sup>15</sup>

Правилник о Трансферним ценама допушта пореским обвезницима да у оквиру свог Извештаја користе и друге формуле за приказивање трансакционе нето марже, али порески обвезник је у обавези да детаљно образложи на који начин је вршио израчунавање.

Постоји више разлога због којих је овај метод најпримењивији у пракси. За разлику од метода упоредиве цене на тржишту, код овог метода индикатори нето марже су под мањим утицајем разлика у трансакцијама. Код метода трансакционе нето марже

<sup>15</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр. 87

допушта се мања сличност функционалне анализе него што то захтевају други методи, индикатори нето добити су толерантнији у смислу функционалних разлика између контролисане и неконтролисане трансакције, за разлику од случаја бруто профитних маржи. У неким земљама веома је мали број јавно доступних информација о класификацији трошкова код бруто или оперативне добити, па се тај проблем решава посматрањем индикатора нето добити, јер подаци о њима су јавно доступни.

Поред предности у односу на метод упоредиве цене на тржишту и бруто марже, предност метода трансакционе нето марже је у томе што не захтева комплексну функционалну анализу, јер се примењује само на једну од повезаних страна. Добра страна овог метода је и то што се она може примењивати на пореског обвезника у оба случаја и када је он произвођач и када је дистрибутер. Резултати овог метода, могу се користити при проверавању резултата који су добијени применом метода цене коштања увећане за уобичајену зараду и метода препродаје цене. Као и код осталих метода, али код овог у мањој мери, слабост је приступ информацијама у неконтролисаним трансакцијама. Такође, тешко је одредити приходе од продаје, пословне расходе и имовину за израчунавање изабраног профитног индикатора.

Метод трансакционе нето марже не примењује се на појединачне контролисане трансакције. Информације потребне за обрачун узимају се на агрегатној основи из биланса успеха и оне могу бити под утицајем многих фактора који нису у вези са принципом „ван дохвата руке“. Фактори који могу да утичу на нето маржу су:

1. Баријере уласка у привредну грану
2. Ефикасност менаџмента
3. Пословне стратегије
4. Претња супституцијама
5. Различита структура трошкова
6. Степен пословног искуства

Метод трансакционе нето марже примењује се у анализи трансакција међу повезаним лицима од којих једно лице улаже нематеријалну имовину за коју принос „ван дохвата руке“ се тешко одређује, где су информације о неконтролисаним трансакцијама ограничене. Метод се примењује на оно лице које обавља основне, рутинске, произвођачке, дистрибутивне и друге једноставне функције које не захтевају коришћење вредне нематеријалне имовине.

#### **2.5.6. Метод поделе добити**

За примену метода поделе добити, прво што треба да утврдимо је колика је добит у трансакцијама између повезаних лица – комбинована добит. Иако, назив метода имплицира на добит међу повезани лицима, овај метод користи се и кад је резултат трансакција губитак.

Након што се утврди комбинована добит, она се у складу са принципом „ван дохвата руке“ распоређује између повезаних лица. На основу члана 28. Правилника о трансферним ценама, метод поделе добити примењује се:

1. Када су активности повезаних лица такве да није могуће извршити анализу појединачних трансакција између њих, него је потребно посматрати их обједињене
2. Повезана лица у својим трансакцијама користе вредне интелектуалне и јединствене интелектуалне својине за које је тешко пронаћи њима упоредиве, како би се вредности ускладиле са ценама по принципу „ван дохвата руке“.

Као и код метода цене коштања увећане за уобичајену зараду и метода нето трансакционе марже, због неусклађености контног плана који користе државе чланице ОЕЦД и који се користи у Републици Србији, није најјасније како утврдити нето добит коју треба поделити међу повезаним лицима. Правилник о трансферним ценама чланом 29. прописује шта је потребно учинити приликом примене метода поделе добити:

1. Утврђује се износ оперативне добити коју остварују повезана лица на основу трансакције која се анализира. Оперативна добит не садржи финансијске трошкове и трошкове пореза на добит. У специјалним случајевима, може се у обзир узети износ укупне добити
2. Добит која се утврди да је остварена у трансакцијама међу повезаним лицима, поделити у складу са принципом „ван дохвата руке“.

За утврђивање оперативне добити примењују се износи који се налазе у класи 9 контног плана, која се у Републици Србији веома ретко користи. Из тог разлога, порески обвезници који сматрају да је овај метод најадекватнија за њихову анализу повезаних лица, морају користити класу 9. Као алтернатива, може се користити позиција пословног добитка као алтернативна добит. Међутим, уколико порески обвезник има пословне приходе и расходе у већем обиму са неповезаним лицима него са повезаним, ова алтернатива није најпоузданија.

Чланом 30. Правилника о трансферним ценама подела добити међу повезаним лицима у складу са принципом „ван дохвата руке“ утврђује се на један од два начина:

1. АНАЛИЗОМ ДОПРИНОСА – стицању профита у контролисаној трансакцији који настају по основу рутинских активности, употребе средстава и преузимање ризика. Када за стицање профита у контролисаној трансакцији поседовање посебне интелектуалне својине није од већег значаја за поделу добити на основу трансакције између повезаних лица неће бити потребно обављати додатне анализе

2. Алокацијом добити која превазилази износ добити коју би неповезана лица у трансакцији која је упоредива са контролисаном трансакцијом остварили након алокације добити по основу рутинских активности, употребом средстава и преузимањем ризика представља РЕЗИДУАЛНУ АНАЛИЗУ.

Резидуална анализа дели се у два корака, у првом кораку, употребом неког другог традиционалног метода, добија се део комбиноване добити која се односи на рутинске активности, тај део добити се међу повезаним лицима дели по принципу „ван дохвата руке“. У другом кораку, остатак комбиноване добити се дели на основу уникатних активности. У овом кораку принцип „ван дохвата руке“ је релаксиран, али лица која учествују у трансакцији морају документовати кључеве које су користили приликом расподеле добити. Најчешћи кључеви који се користе су трошкови истраживања, развоја и маркетинга.

Највећа снага овог метода је у томе што он приликом анализе посматра обе стране у трансакцији што повећава њену поузданост.

Многи аналитичари у развијеним привредним тржиштима овај метод сматрају методом будућности. Међутим пракса показује супротно, он се не користи толико често у развијеним тржиштима, а у Србије се веома ретко користи. Чињеница да овај метод игнорише принцип „ван дохвата руке“ је нетачна, он га само релаксира у свом другом кораку. Неки порески обвезници сматрају да ће применом овог метода избећи проблем за проверу трансферних цена који им се јавља применом неког другог метода. Метод поделе добити је веома комплексан, уколико постоји генерални проблем са упоредивим поузданим информацијама применом било којог метода за анализу трансферних цена, тај проблем је применом овог метода још израженији.

Ако бисмо као пример<sup>16</sup> узели предузеће Трико које послује у две земље, од којих је једна матична земља компаније. Ово предузеће специјализовано је за развој, производњу и продају аутомобилских гума за путничке аутомобиле. Један од производа су и аутомобилске гуме А за спортске аутомобиле.

*Трико – домаћи:*

1. Има трошкове истраживања и развоја за развој производног процеса за производ А и поседује патент за производњу и know how на властито име
2. Власник је маркетинг нематеријалне имовине, прецизније: трговачког имена „Трико“ и трговачке марке „А“
3. Производи материјал који се користи у производњи производа А
4. Продаје материјал из тачке 3. као готов производ свом повезаном лицу Трико – инострани

---

<sup>16</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 96

Уз цену материјала који Трико – домаћи продаје Трико – иностраном, наплаћује се и провизија (ројалити) за патент који Трико – инострани користи за производњу производа А. Провизија се обрачунава као проценат прихода од продаје производа А који оствари Трико – инострани.

*Трико – инострани:*

1. Производи производ А као готов производ (при производњи користи материјал купљен од Трико – домаћи, патента / know how за производни процес који су такође обезбеђени од Трико – домаћи )
2. Продаје производ А на локалном иностраном тржишту

У анализи трансферних цена постављају се следећа питања:

1. Идентификовање трансакција између повезаних лица Трико – домаћи и Трико – инострани
2. Које су цене „ван дохвата руке“ за трансакције између Трико – домаћи и Трико – инострани

Према томе потребно је утврдити цену „ван дохвата руке“ за:

1. трансфер материјалних добара од стране предузећа Трико – домаћи према предузећу Трико – инострани ( материјал за производ А)
2. нематеријална добра (производни патент/ know how лиценциран од стране предузећа Трико – домаћи према Трико – иностраном који то користи за производњу производа А)

Може се закључити да постоји могућност за примену метода поделе добити. Трансакције између повезаних лица су високо интегрисане и користи се вредна нематеријална имовина.

У наставку испитујемо да ли је примена баш овог метода могућа. За почетак потребно је извршити анализу упоредивости, односно испитати пет фактора упоредивости:

1. карактеристике производа и услуга
2. функционална анализа (функције које се врше, средства која се користе и ризици који се подразумевају)
3. уговорени услови
4. економске околности
5. пословне стратегије

Функционална анализа је кључна за избор метода који ће се користити за проверу трансферних цена. Из тог разлога у наставку анализирамо функције које се врше, имовину која се користи и ризике које предузимају предузећа Трико – домаћи и Трико – инострани у међусобним трансакцијама. Анализу фактора приказујемо табеларно.

Функције које се врше:

<b>Функције везане за производ А</b>	<b>Трико – домаћи</b>	<b>Трико – инострани</b>
Истраживање и развој производње	*	(*) (?)
Производња	* материјал	* Готови производи
Маркетинг	* Маркетинг стратегија	*
Дистрибуција		*

*Табела 3 Функције производа А*

*Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 98*

Знак (\*) (?) означава да је потребно испитати по овом основу принцип „ван дохвата руке

Имовина која се користи:

<b>Имовина везана за производ А</b>	<b>Трико – домаћи</b>	<b>Трико – инострани</b>
Нематеријална имовина – производња	*	(*) (?)
Нематеријална имовина – маркетинг	*	
Остала имовина (нпр. постројења и опрема)	*	*

*Табела 4 Имовина производа А*

*Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 98*

Ризици који се преузимају:

Ризици везани за производ А	Трико – домаћи	Трико – инострани
Ризици повезани са истраживањем и развојем производње	*	(*) (?)
Тржишни ризик		*
Кредитни ризик		*
Остали ризици	*	*

Табела 5 Ризици производа А

Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 98

Код случајева сличним овом примеру, очекивана питања од стране пореске администрације су:

1. политика трансферних цена и релевантност трансакција
2. специфичне методе које се примењују за проверу трансферних цена
3. разлози за избор одређеног метода за проверу трансферних цена
4. нематеријална имовина: која, каква, зашто, њен обим и заштита, плаћене или примљене провизије
5. споразуми о лиценцама – између повезаних лица и са неповезаним лицима

При утврђивању цене „ван дохвата руке“ за нематеријалну имовину користе се следећи методи:

1. метод упоредиве цене на тржишту
2. метод цене коштања увећане за уобичајену зараду
3. нето садашња вредност – до ове вредности се долази када се од суме дисконтованих користи од нематеријалне имовине одлузме иницијално улагање у креирање те нематеријалне имовине)
4. модификован метод препродајне цене ( у случају да постоји сублиценцирање трећој независној страни)
5. метод поделе добити – резидуални метод

Након што је извршена функционална анализа и анализа поузданости и доступности података, порески обвезник у овом примеру за анализу трансферних цена одлучује се за примену метода поделе добити. Неопходан предуслов за примену овог метода је експлоатација могућности које нуди књиговодствена евиденција у класи 9.

Следеће две табеле приказују податке из појединачних финансијских извештаја повезаних лица везаних за производ А, као и консолидоване податке везане за исти производ. Износи приказани у табелама су хипотетички. Износи који су у заградама представљају негативне вредности, односно расходе и губитак.

Извод из појединачних финансијских извештаја:

Производ А	Трико – домаћи	Трико – инострани
Приходи од продаје	60 (?)	100
Трошкови материјала	(24)	(60)
Трошкови провизије	(6)	(25)
Бруто маржа	30	15
Трошкови истраживања и развоја	(13)	0
Остали пословни расходи	(5)	(12)
Провизија 4% од прихода		(4) (?)
Остали пословни приходи	4 (?)	
Пословни добитак	16	(1)

*Табела 6 Извод из појединачних финансијских извештаја*

*Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 101*

Ознака (?) означава да је потребно утврдити вредност по принципу „ван дохвата руке“. У овом примеру трошкове продатих производа и услуга или цена коштања производа и услуга су раздвојени на трошкове материјала и трошкове производње како би се јасно истакли трошкови (приходи) које имају повезана лица по основу промета материјала за производ А. Под осталим пословним приходима подразумевају се сви остали оперативни трошкови осим трошкова истраживања и развоја и провизије за патенте/know how коју плаћа предузеће Трико – инострани.

Комбинована добит (консолидовани подаци):

Производ А	Консолидовани подаци
Приходи од продаје	100
Трошкови материјала	(24)
Трошкови производње	(31)
Бруто маржа	45
Трошкови истраживања и развоја	(13)
Остали пословни расходи	(17)
Пословни добитак	15

*Табела 7 Комбиноване добити*

*Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 101*



Када се утврди комбинована добит она се по методи поделе добити - резидуална анализа дели у два корака:

1. корак: уз помоћ неког од других метода за проверу трансферних цена, најчешће коришћењем метода трансакционе марже, рачуна се део комбиноване добити који се односи на рутинске активности тј. функције. Овај део добити се дели по принципу „ван дохвата руке“ и користе се екстерне тржишне марже.
2. корак: остатак комбиноване добити дели се по основу уникатних активности – учешћа нематеријалне имовине коју повезана лица ангажују у међусобним трансакцијама. У овом кораку је принцип „ван дохвата руке“ релаксиран, што не значи да се остатак добити може поделити произвољно. Порески обвезници морају документовати кључеве које су користили за расподелу комбиноване добити у другом кораку.

Применимо сад ово на наш пример.

Утврђивање комбиноване добити из рутинских активности. Претпоставићемо да смо након анализе упоредивости из јавно расположивих база података дошли до екстерне марже за рутинску активност ( производње) коју обавља Трико – домаћи од 10%. Ова маржа се примењује на укупне трошкове производње које има Трико – домаћи осим за трошкове истраживања и развоја, који представљају трошкове везане за уникатне активности. За Трико – инострани смо утврдили екстерну маржу од 6% у односу на приходе за његове рутинске активности: производњу и дистрибуцију.

Део добити који припада предузећу Трико – домаћи се рачуна на следећи начин:

$$\begin{aligned} & (\text{трошкови материјала} + \text{трошкови производње}) * 10\% \\ & = (24 + 6) * 10\% = 3 \end{aligned}$$

Део добити који припада предузећу Трико – инострани се рачуна на следећи начин:

$$\text{приходи од продаје} * 6\% = 100 * 6\% = 6$$

Према томе укупна добит из рутинских активности је  $3 + 6 = 9$ .

Резидуална добит се рачуна на следећи начин:

$$\text{комбинована добит} - \text{добит из рутинских активности} = 15 - 9 = 6$$

Резидуална добит се дели на основу учешћа у уникатним функцијама или ангажованој нематеријалној имовини. У нашем примеру Трико – домаћи има нематеријалну маркетинг имовину и нематеријалну имовину везану за производњу и врши уникатне функције. Са друге стране Трико – инострани не врши уникатне функције, нити ангажује значајну нематеријалну имовину. Према томе резидуална имовина у целости припада предузећу Трико – домаћи.

У овом примеру подела резидуалне имовина била је изузетно једноставна. У реалном окружењу чешће су ситуације у којима оба повезана лица обављају уникатне функције и ангажују нематеријалну имовину. Најчешћи кључеви према којима се дели резидуална имовина су трошкови истраживања и развоја, и трошкови маркетинга.

Претпоставимо сад да Трико – домаћи има трошкове истраживања од 15, а Трико – инострани од 5. У том случају резидуални добитак од 6 јединица поделио би се на следећи начин:

Укупни трошкови истраживања и развоја су  $15 + 5 = 20$ . Потребно је одредити учешће сваког од повезаних лица у тим укупним трошковима истраживања и развоја, а затим на основу тог учешћа одредити припадајући део резидуалног добитка:

$$\text{Трико – домаћи: } \frac{15}{20} * 6 = 0.75 * 6 = 4.5$$

$$\text{Трико – инострани: } \frac{5}{20} * 6 = 0.25 * 6 = 1.5$$

Након ове дигресије, вратимо се примеру.

Следећа табела приказује прилагођене појединачне финансијске извештаје за оба предузећа: Трико – домаћи и Трико – инострани. Масним бројевима унесени су износи добијени на основу анализе трансферних цена.

Производ А	Трико – домаћи	Трико – инострани
Приходи од продаје	[60] <b>33</b>	100
Трошкови материјала	(24)	[(60)] <b>(33)</b>
Трошкови провизије	(6)	(25)
Бруто маржа	[30] <b>3</b>	[15] <b>42</b>
Трошкови истраживања и развоја	(13)	0
Остали пословни расходи	(5)	(12)
Провизија 4% од прихода		[(4)] <b>(?)</b>
Остали пословни приходи	[4] <b>(?)</b>	
Пословни добитак	[16] <b>9</b>	[(1)] <b>6</b>

Табела 8 Извод из прилагођених појединачних финансијских извештаја

Извор: мр Драженко Лукач, *ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама*, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 103

Трико – домаћи:

ПРОИЗВОДИ ОД ПРОДАЈЕ

= трошкови материјала + трошкови производње

+ део комбиноване добити из рутинских активности = 24 + 6 + 3 = 33

Постваља се питање како се рачуна провизија (ројалити) „ван дохвата руке“ коју Трико – домаћи наплаћује свом повезаном лицу Трико – иностраном. Решавањем следеће једначине добијамо износ провизије:

бруто маржа Трико – домаћи + трошкови истраживања и развпка Трико – домаћи  
+ остали домаћи расходи Трико – домаћи  
+ остали пословни расходи (ројалити, провизија) Трико – домаћи  
= пословни добитак Трико домаћи

Пословни добитак Трико – домаћи = базична добит + резидуална добит = 3 + 6 = 9

$$3 + (-13) + (-5) + x = 9$$

$$x = 9 - 3 + 13 + 5$$

$$x = 24$$

Износ провизије коју Трико – домаћи свом повезаном лицу Трико – инострани наплаћује по принципу „ван дохвата руке“ треба да буде 24.

Следећа табела приказује прилагођене појединачне финансијске извештаје за оба предузећа: Трико – домаћи и Трико – инострани. Подаци у овој табели укључују и обрачунату провизију.

Извод из прилагођених појединачних финансијских извештаја са обрачуном провизијом

Производ А	Трико – домаћи	Трико – инострани
Приходи од продаје	[60] <b>33</b>	100
Трошкови материјала	(24)	[(60)] <b>(33)</b>
Трошкови провизије	(6)	(25)
Бруто маржа	[30] <b>3</b>	[15] <b>42</b>
Трошкови истраживања и развоја	(13)	0
Остали пословни расходи	(5)	(12)
Провизија 4% од прихода		[(4)] <b>24</b>
Остали пословни приходи	[4] <b>24</b>	
Пословни добитак	[16] <b>9</b>	[(1)] <b>6</b>

Табела 9

Извор: мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015. стр 104

У закључку Извештаја о трансферним ценама Предузеће Трико – домаћи наводи да је ројалити уграђен у трансферну цену 24, и да је цена ван дохвата руке 57.

ЦЕНА ВАН ДОХВАТА РУКЕ

= цена материјала ван дохвата руке + цена ројалитија ван дохвата руке

$$= 33 + 24 = 57$$

Трико – домаћи има негативне разлике на страни прихода по основу трансферних цена. Како се цена утврђена у Извештају о трансферним ценама једног повезаног лица мора користити и у Извештају другог повезаног лица, Трико – инострани у свом Извештају исказаће позитивне разлике на страни расхода.

## 2.6 Функционална анализа

Функционалну анализу неки називају срце анализе трансферних цена. Функционална анализа служи за дефинисање и поређење економски значајних активности које су преузете од независних и повезаних предузећа. Под економски значајним активностима подразумевају се све активности које материјално делују на цене у трансакцијама и профите који произилазе из њих. Функционална анализа описује и анализира пословање између повезаних лица, а то подразумева дефинисање функција које се врше, имовине која се користи, и ризика који се преузима у вези контролисаних трансакција предузећа. Функционална анализа служи као помоћ при избору стране која ће бити тестирана и најпогоднијег метода који ће се користити за проверу трансферних цена. Правило које важи у овој анализи је да је принос предузећа која учествују у трансакцијама, директно сразмеран важности функција која се врше, степена ризика који се преузимају и суштине и вредности имовине која се користи. Из тог разлога не треба се при анализи фокусирати на дефинисање великог броја функција, него је потребно дефинисање кључних, критичних функција. Уколико предузеће има више повезаних лица са којима остварује трансакције, потребно је извршити функционалну анализу са сваким појединачним предузећем.

Неке од функција које врше повезана лица у њиховим трансакцијама су:

1. Истраживање и развој
2. Дизајн производа и инжењеринг
3. Производња
4. Набавка и управљање залихама
5. Транспорт, складиштење
6. Маркетинг, рекламирање, публицитет, дистрибуција
7. Менаџмент, правни послови, рачуноводство, финансије, тренинзи
8. Услуге сервисирања

У зависности од делатности предузећа за коју се Извештај израђује, листа функција које предузећа врше међусобно не мора садржати све функције из горе наведене листе, већ само оне које сами поседују.

У функционалној анализи трансакција између свих врста привредних субјеката и њихових повезаних лица неопходно је извршити и детаљну анализу ризика. Анализа ризика подразумева идентификовање ризика које преузимају повезана лица у трансакцији. Уколико предузеће преузме већи ризик, оно очекује и већи принос, али то не мора увек да се деси, јер принос зависи и од степена реализованости ризика. Обрнуто, мањи ризик, предузећу очекивано доноси нижи принос.

Врсте ризика:

1. Предузетнички ризик
  - 1.1. Ризик повезан са губитком инвестиционог капитала
2. Финансијски ризик
  - 2.1. Метод финансирања
  - 2.2. Флуктуације каматних стопа
  - 2.3. Покриће губитка
  - 2.4. Ризик курса валута размене
3. Ризик производа
  - 3.1. Дизајн и развој производа
  - 3.2. Застарелост производа
  - 3.3. Постпродајне услуге
  - 3.4. Ризици повезани са истраживањем и развојем
  - 3.5. Ризици интелектуалног власништва
  - 3.6. Ризик залиха
4. Тржишни ризик
  - 4.1. Развој тржишта укључујући и промоцију производа
  - 4.2. Флуктуација у тражњи и ценама
  - 4.3. Ризик пословног циклуса
5. Ризик наплате
  - 5.1. Кредитни ризик
  - 5.2. Ризик лоших потраживања
6. Општи пословни ризик
  - 6.1. Ризик повезан са власништвом над некретнинама, постројењима и опреми
  - 6.2. Ризик окружења
  - 6.3. Ризик инфраструктуре
7. Ризик земље/региона
  - 7.1. Политички ризици
  - 7.2. Регионални ризици, ризици повезани са политиком владе<sup>17</sup>

Није довољно да при анализи ризика само дефинишемо ризик, него је од изузетне важности идентификовати ко сноси ризик. Уговорима између повезаних лица, углавном је дефинисано ко сноси који ризик, међутим реалност трансакције често се не поклапа са уговором.

---

<sup>17</sup> мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015.

## 2.7 Избор тестиране стране

Након што је извршена функционална анализа, врши се избор стране трансакције која ће бити предмет даље анализе. Изабрана страна и функционална анализа треба да буду конзистентне. Изабрана страна треба да буде мање комплексна страна и да садржи више поузданих података који се могу искористити као докази у Извештају о трансферним ценама. Наравно, поуздани подаци треба да буду лако доступни. Уколико се ради о повезаном лицу које је из иностранства, подаци морају бити поткрепљени информацијама које ће Пореска управа прихватити и који ће пореском обвезнику помоћи при одабиру метода.

При анализи трансферних цена кроз методе, неопходно је навести шта је био разлог за избор баш те, а не оне друге тестиране стране у трансакцији.

Према Смерницама ОЕЦД (Смернице пар.3.18) *Генерално правило гласи да је тестирана страна она на коју се метод за корекцију трансферних цена може применити на најпоузданији начин и за коју се најадекватнији упоредиви подаци могу наћи, односно најчешће ће то бити она страна код које је функционална анализа најмање сложена.*

Посматрајмо два повезана лица, предузеће А и предузеће Б. Предузеће А које производи Производ 1 и Производ 2, и продаје их предузећу Б. Производ 1 производи се уз помоћ вредних јединствених нематеријалних добара које припадају предузећу Б. Претпоставимо да предузеће А, при производњи Производа 1, не чини никакве сложене функције и не ствара никакав јединствени вредан допринос трансакцији. У овом случају, тестирана страна биће предузеће А. У другом случају, при производњи Производа 2, предузеће А улаже вредну, јединствену, нематеријалну имовину, док предузеће Б обавља само дистрибуцију производа и не чини вредан јединствен допринос. Као тестирана страна узеће се предузеће Б.

## 2.8. Интерна и екстерна упоредивост

Разликујемо две врсте упоредивости неконтролисаних трансакција:

1. ИНТЕРНЕ УПОРЕДИВЕ ТРАНСАКЦИЈЕ – трансакција између пореског обвезника и њему неповезаних лица, при чему је порески обвезник предмет анализе, испитивања пореске администрације
2. ЕКСТЕРНЕ УПОРЕДИВЕ ТРАНСАКЦИЈЕ – трансакције између два независна предузећа

У члану 18. Правилника у вези са интерном и екстерном упоредивости, наводи се: „Интерне упоредиве препродаје марже имају предност у односу на екстерне препродаје марже. Уколико нема услова за примену интерне упоредиве марже, утврђује се тржишни распон препродаје марже у складу са правилима за утврђивање расподна у случају примене методе трансакционе марже.“

### Дефинисање распона

Појам тржишног распона дефинише се чланом 26. Правилника о трансферним ценама:

„Трансакциона нето маржа коју обвезник остварује у трансакцији са повезаним лицима упоређује се са трансакционом нето маржом коју остварују неповезана лица која се претежно баве сличним трансакцијама, и то применом статистичког метода којим се нето марже у трансакцијама између неповезаних лица деле на квартиле ( први квартил, медијана – други квартил, трећи квартил).

Подаци који су испод првог квартила представљају минимум анализираног скупа података, а подаци који су изнад трећег квартила представљају максимум анализираног скупа података.

Трансакционе нето марже између неповезаних лица утврђују се као пондерисани нето просек остварених трансакционих нето маржи у периоду од три до пет година, с тим да завршна година наведеног периода треба да буде она година за коју су доступни неопходни финансијски подаци у базама јавно доступних података које обвезник користи.

Тржишни распон трансакционих нето маржи представља нето марже које се налазе у распону од првог до трећег квартила – интерквартилни распон.“<sup>18</sup>

### МЕДИЈАНА<sup>19</sup>

Медијана случајне непрекидне случајне променљиве  $X$ , је вредност  $M_e$ , случајне променљиве са особином:

<sup>18</sup> Правилник о трансферним ценама, члан 26.

<sup>19</sup> Загорка Лозанов – Црвенковић Статистика, Нови Сад, 2011, стр 18



$$P\{X < M_e\} = P\{X \geq M_e\} = \frac{1}{2}$$

За дискретну случајну променљиву  $X$  таква вредност не мора да постој, па се за медијану узима она вредност  $M_e$  за коју важи:

$$P\{X < M_e\} \leq \frac{1}{2} \text{ и } P\{X \geq M_e\} \leq \frac{1}{2}$$

За обележје  $X$  медијана  $M_e$  је вредост обележја која вредност обележја поређане у растући, варијациони низ, означен са  $y_1, y_2, \dots, y_N$  дели на два једнака дела. То значи да је једнак број вредности обележја која су маља од медијане и оних која су већа од медијане, односно да је медијана:

$$M_e = \begin{cases} \frac{y_{N+1}}{2} & \text{за } N \text{ непарно} \\ \frac{y_{N+1} + y_{N+1}}{2} & \text{за } N \text{ парно} \end{cases}$$

На Природно математичком факултету у Новом Саду, случаним одабиром, анкетирано је девет студената о томе колико сати на недељном нивоу проводе за рачунаром. Резултати анкете су:

14, 18, 10, 14, 15, 16, 7, 25 и 12 сати. Како бисмо израчунали медијану резултата анкете, потребно је резултате поређати у растући низ : 7, 10, 12, 14, 14, 15, 16, 18, 25. Број резултата анкете је 9, који је непаран број, па медијану добијамо на основу формуле  $\frac{y_{n+1}}{2}$ , односно  $\frac{9+1}{2} = 5$ . Медијана је пети елемент у растућем низу, односно медијана је 14.

## КВАНТИЛИ<sup>20</sup>

За случајну променљиву  $X$ , квантил реда  $p, p \in (0,1)$  је вредност случајне променљиве  $M_p$  са особином:

$$P\{X < M_p\} \leq p \text{ и } P\{X > M_p\} \leq 1 - p$$

односно квантил реда  $p$  има особину да је  $100p\%$  вредност случајне променљиве мање од  $M_p$ , а  $100(1 - p)\%$  вредности је веће од  $M_p$ . Медијана је квантил реда 0.5.

За обележје  $X$ , квантил реда  $p, M_p$ , дели вариациони низ  $y_1, y_2, \dots, y_N$  вредности обележја у односу  $100p\%$  према  $100(1 - p)\%$ , односно  $100p\%$  елемената варијационог низа је мање од  $M_p$ , а  $100(1 - p)\%$  елемената је веће од  $M_p$ .

<sup>20</sup> Загорка Лозанов – Црвенковић Статистика, Нови Сад, 2011, стр 21

За популацију обима  $N$  квантили се рачунају на следећи начин

1. Ако је  $(N - 1)p$  природан број, квантил реда  $p$  је

$$M_p = y_{(1+(N-1)p)}$$

2. Ако је  $(N - 1)p$  није природан број, врши се интерполација на следећи начин: одређује се природан број  $k$  такав да је

$$k < 1 + (N - 1)p < k + 1$$

И тада је

$$\begin{aligned} M_p &= (k - (N - 1)p)y_k + (1 + (N - 1)p - k)y_{k+1} \\ &= y_k + (1 + (N - 1)p - k)(y_{k+1} - y_k) \end{aligned}$$

КВАРТИЛИ<sup>21</sup> су квантили реда 0.25, 0.5, 0.75 односно

$$Q_1 = M_{0.25}, Q_2 = M_{0.5}, Q_3 = M_{0.75}$$

тако да су интервали

$$(-\infty, Q_1), (Q_1, Q_2), (Q_2, Q_3), (Q_3, \infty)$$

садрже по 25% података популације.

Први квантил је медијана доње половине популације, а трећи квантил је медијана горње половине популације.

Ако се вратимо на пример са резултатима анкете, чији је резултат растући низ 7, 10, 12, 14, 14, 15, 16, 18, 25, добијамо следеће квантиле, односно квантиле реда 0.25, 0.5 и 0.75:

Q1:  $p = 0.25$ ,  $(N - 1)p = (9 - 1) * 0.25 = 2$  природни број

$$M_{0.25} = y_{(1 + (N - 1)p)} = y_3 = 12 - \text{трећи елемент низа}$$

Q2:  $p = 0.5$ ,  $(N - 1)p = (9 - 1) * 0.5 = 4$  природни број

$$M_{0.5} = y_{(1 + (N - 1)p)} = y_5 = 14 - \text{пети елемент низа}$$

Q3:  $p = 0.75$ ,  $(N - 1)p = (9 - 1) * 0.75 = 6$  природни број

$$M_{0.75} = y_{(1 + (N - 1)p)} = y_7 = 16 - \text{седми елемент низа.}$$

Предност **интерне упоредивости** јесу у томе што је ДИРЕКТНА – једна страна обавља исте трансакције и корисити исте рачуноводствене стандарде, ДОСТУПНИЈА – информације о трансакцијама су доступне, ЈЕФТИНИЈА – порески обвезник не мора да корисити базе података. Недостатак интерне упоредивости је што није увек најбољи доказ уколико се јавља разлика у обиму предмета, условима дефинисаним уговорима, разлике у пословним стратегијама, које су материјалне и не могу бити елиминисане поузданим прилагођавањем.

---

<sup>21</sup> Загорка Лозанов – Црвенковић Статистика, Нови Сад, 2011, стр 21

**Екстерне упоредивости** могу да се односе на трансакције између неповезаних лица и трансакције упоредивих неконтролисаних лица. Прва врста, која се односи на неповезана лица, најчешће се користи при методи упоредиве цене на тржишту за упоређивање производа који су продати неповезаним предузећима под упоредивим условима. Друга врста упоредивости користи се при методи за проверу трансферних цена које су засноване на профиту.

На основу Правилника о трансферним ценама, порески обвезник који у свом Извештају користи екстерне податке за упоредивост, прво треба да претражи базу података у Републици Србији, па ако ту не нађе поуздане упоредиве податке за поређење, онда прелази на податке држава у региону, а затим на светске базе података. Уколико порески обвезник изађе из анализе домаћег тржишта и пређе на инострано тржиште у потрагу за упоредивим подацима, мора да има у виду услове пословања у тим земљама у односу на услове у Републици Србији. Предност анализе домаће базе података је у познавању тржишта и лакше идентификовање упоредивих предузећа. У анализи трансферних цена битнији је квалитет упоредивих података, а не квантитет.

Порески обвезник, при изради Извештаја, за прикупљање података најчешће користи комерцијалне базе података. Комерцијалне базе података нису креиране за анализу трансферних цена, најчешће немају све непоходне податке за анализу, ослањају се на јавно доступне информације, те не могу бити у потпуности поуздане. Ове базе нису доступне у свим земљама, јер немају све земље исте регулативе у вези са јавним објављивањем. Према томе с великом пажњом треба приступати подацима из база података и бити веома објективан. Уколико постоји други извор података, није неопходно користити податке из база.

Поред комерцијалних база података постоје и приватне базе које формирају и допуњују консултантске фирме. Поузданост и оваквих база је упитна, јер за разлику од комерцијалних, ове базе имају мањи обим података, и садрже податке само са одређених тржишта.

Пореска управа приликом анализе трансферних цена, и одређивању цене „ван дохвата руке“ користи базу података Амадеус. Амадеус је најпримењивија база података на европском тржишту, посебно на тржишту централне и источне Европе.

Међутим предност електронских база података је брзина доласка до података који ће се користити у Извештају, уз услов да су задовољени квантитативни и квалитативни критеријуми за поређење. Порески обвезник се при претрази базе података води одређеним критеријумима:

1. Географска ограничења у вези са државом или регијом
2. Специфична класификација по привредним гранама
3. Поједине кључне речи
4. Укључивање или искључивање специфичних функција, нпр. истраживање и развој, производња, дистрибуција
5. Искључивање предузећа која су недавно основана
6. Разматрање дијагностичких рација нпр. приходи по запосленом, рацио нематеријална имовина / укупна имовина, рацио трошкови истраживања и развоја / приходи, итд
7. Фокусирање на висину прихода, фиксне имовине или броја запослених.

Ова листа критеријума није исцрпна, према томе порески обвезник на основу своје анализе трансферних цена употребљава различите, одређене критеријуме.

## 3. ПРИКАЗ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА У ПОРЕСКОМ БИЛАНСУ

### 3.1 Исказивање трансферних цена у Пореском билансу

У закључку Извештаја о трансферним ценама треба навести на које све начине је утврђен износ и извршена корекција пореске основице. Како не постоји јединствен начин за утврђивање и корекцију трансферних цена, утврђивање се може вршити на више начина у зависности од врсте трансакције са повезаним лицима. Утицај трансферних цена на порески биланс може се грубо поделити на потенцијалне корекције:

1. Прихода и расхода по основу комерцијалних трансакција (осим камата) попут набавке и продаје добара и услуга (на ред.бр. 50 Обрасца ПБ1, односно за предузетнике ред.бр. 46 Обрасца ПБ2)
2. Прихода и расхода финансијских трансакција, односно по основу камата из зајмова/кредита (такође на ред.бр. 50 Обрасца ПБ1, односно ред.бр. 46 Обрасца ПБ2)
3. По основу капиталних добитака и губитака од продаје капиталне имовине повезаним лицима (на ред.бр. од 56 до 61 Обрасца ПБ1, односно прд.бр. од 51 до 56 Обрасца ПБ2)
4. По основу пореске амортизације за средства која подлежу обрачуну порексе амортизације и која су прибављена од повезаних лица (на ред.бр. 19 Обрасца ПБ1, односно ред.бр. 20 ПБ2)
5. По основу усклађивања расхода који се у целини не признају у пореске сврхе (поклони чији је прималац повезано лице на ред.бр. 9, а затезне камате између повезаних лица на ред.бр. 13 Обрасца ПБ1, односно ред.бр. 10 и ред.бр. 14 ПБ2)<sup>22</sup>

Поред позиција које су наведене, порески обвезник који подноси детаљан Извештај о трансферним ценама, попуњава и друга поља обрасца ПБ1. То су поља која не утичу на пореску основицу, она су информативног карактера (ред.бр. 44, 46, 48, 49 Обрасца ПБ1, односно ред.бр. 40, 42, 44, 45 Обрасца ПБ2)

Порески обвезници који достављају Извештај о трансферним ценама у скраћеном облику, попуњавају само поља информативног карактера, а то су поља под ред.бр. од 44 до 47 Обрасца ПБ1, односно поља под ред.бр. од 40 до 43 Обрасца ПБ2)

---

<sup>22</sup> Привредни саветник број 4 и 5, 2016. Стр 98

## Утврђивање корекције по основу комерцијалних и финансијских трансакција и исказивање у пореском билансу (ред.бр.50 ПБ1, односно ред.бр. 46 ПБ2)

У комерцијалне трансакције спадају све обавезе које настану између повезаних лица као што су нпр набавка, продаја, лизинг као и остале врсте промета добара и услуга. Финансијске трансакције подразумевају одобравање односно узимање зајмова и кредита од повезаних лица.

Након што се у Извештају о трансферним ценама изврши функционална анализа и одабир метода за утврђивање усклађености трансферних цена са ценама добијеним по принципу „ван дохвата руке“ у закључку треба да утврдимо:

1. да ли су цене трансакција међу повезаним лицима у складу са ценама добијеним по принципу „ван дохвата руке“ или је
2. неопходно да извршимо корекцију у складу са одабраним методом.

Уколико се утврди да постоји разлика између цене производа у промету и извршене услуге међу повезаним лицима, порески обвезник је дужан да у пореску основицу укључи<sup>23</sup>:

1. Износ позитивне разлике између прихода на основу трансакције по цени утврђеној применом принципа „ван дохвата руке“ (ЦВР) и прихода који је остварио на основу трансакције по трансферној цени (ТРЦ)

$$\text{ЦВР} - \text{ТРЦ, за } \text{ЦВР} > \text{ТРЦ}$$

или

2. Износ позитивне разлике између расхода на основу трансакције по трансферној цени (ТРЦ) и расхода утврђеног по цени добијеној применом принципа „ван дохвата руке“ (ЦВР)

$$\text{ТРЦ} - \text{ЦВР, за } \text{ТРЦ} > \text{ЦВР}$$

Узмимо случај да порески обвезник А, свом повезаном лицу Б издаје халу чија је месечна закупнина 150.000,00 динара. Тржишна цена закупа, односно цена добијена по принципу „ван дохвата руке“ износи 200.000,00 динара месечно. Добијена позитивна разлика у износу од 50.000,00 динара, укључује се у пореску основицу. Са друге стране, купац, који такође доставља извештај о трансферним ценама пореској управи, у пореску основицу не укључује негативну разлику између расхода по основу закупнине.

На основу компензацијских усклађивања код трансакција са повезаним лицима као и код кореспондентних усклађивања код трансакција са повезаним лицима која нису из Србије и са чијим је земљама потписан уговор о избегавању двоструког опорезивања,

<sup>23</sup> Привредни саветник број 4 и 5, 2016. Стр 99

могуће је извршити умањење утврђених износа корекција које су укључене у пореску основицу.

Код компензацијских усклађивања, могуће је укупан износ корекције трансферних цена на основу трансакција са појединачним повезаним лицем умањити за<sup>24</sup>:

1. Износ негативне разлике између прихода по основу трансакције са тим појединачним повезаним лицем по цени утврђеној применом принципа „ван дохвата руке“ (ЦВР) и прихода по основу те трансакције по трансферној цени (ТРЦ)

$$\text{ЦВР} - \text{ТРЦ, за ТРЦ} > \text{ЦВР}$$

2. Износ негативне разлике између расхода по основу трансакције са тим појединачним повезаним лицем по трансферној цени (ТРЦ) и расхода по основу те трансакције по цени утврђеној по принципу „ван дохвата руке“ (ЦВР)

$$\text{ТРЦ} - \text{ЦВР, за ЦВР} > \text{ТРЦ}$$

Уколико порески обвезник А, свом повезаном лицу Б издаје халу чија је месечна закупнина 150.000,00 динара. Тржишна цена закупа хале износи 120.000,00 динара месечно. Разлику од 30.000,00 динара, порески обвезник А може да искористи као умањење укупног износа корекције са повезаним лицем Б.

„Износ умањења корекције трансферних цена не може бити већи од укупног износа корекције трансферних цена по основу трансакције са појединачним повезаним лицем.“<sup>25</sup>

Ако на пример<sup>26</sup> је укупан износ корекције (позитивних разлика) због трансферних цена утврђен у износу од 115.000 динара, а износ негативних разлика по основу расхода и прихода са тим истим повезаним лицем утврђен у износу од 202.000 динара, укупан износ позитивних разлика умањује се за 115.000 динара а не за 202.000 динара. Другим речима, у тој ситуацији не би било корекције по основу трансферних цена, тј. износ позитивних корекција се своди до нуле.

Оваква могућност, где се врши пребијање позитивних и негативних разлика могуће је само код трансакција које се врше са појединачним повезаним правним лицем. Односно не можемо извршити пребијање позитивне разлике код трансакције са једним повезаним лицем и негативне разлике са другим повезаним лицем.

Битно је нагласити да можемо вршити пребијање позитивних и негативних разлика које се настале при финансијским и комерцијалним трансакцијама, али искључиво са једним повезаним лицем.

<sup>24</sup> Привредни саветник број 4 и 5, 2016. Стр 100

<sup>25</sup> Привредни саветник број 4 и 5, Београд 2016, стр.100

<sup>26</sup> Привредни саветник број 4 и 5, Београд 2016, стр.100

Посматрајмо као пример<sup>27</sup> привредна друштва А, Б, Ц, Д и Е су повезана лица и послују на следеће начине:

1. Привредно друштво А продаје добра привредном друштву Б из чега остварује **приход** чија је трансферна цена **нижа** од прихода по тржишној цени за 100 динара. Привредно друштво А, истовремено пружа услуге привредном друштву Б, при чему остварује **приходе** који су по трансферној цени **виши** од прихода по тржишној цени за 100 динара.  
У овом случају друштво А **може да изврши пребијање** позитивне и негативне разлике прихода са једним истим повезаним лицем и на основу тога **не изврши никакву корекцију** по основу трансферних цена са друштвом Б.
2. Привредно друштво А продаје добра привредном друштву Ц из чега остварује **приход** чија је трансферна цена **нижа** од прихода по тржишној цени за 100 динара. Привредно друштво А, истовремено пружа услуге привредном друштву Б, при чему остварује **расходе** који су по трансферној цени **нижи** од прихода по тржишној цени за 100 динара.  
Привредно друштво А и у трансакцији са друштвом Ц, као са привредним друштвом Б, **може да изврши пребијање**, али у овом случају позитивне разлике прихода и негативне разлике расхода. Са повезаним лицем Ц, друштво А **не врши корекцију** по основу трансферних цена
3. Привредно друштво А при продаји добара привредном друштву Е, остварује **приходе** који су по трансферној цени **нижи** од прихода по тржишној цени за 100 динара. Истовремено, друштво А, врши услуге друштву Д, при чему остварује **приходе** који су по трансферној цени **виши** од тржишне цене за 100 динара.  
Привредно друштво А **не може да изврши пребијање** позитивне разлике прихода са једним повезаним лицем и негативне разлике прихода са другим повезаним лицем. У овом случају, друштво А **врши корекцију** по основу трансферних цена у износу од 100 динара.
4. Привредно друштво А остварује приходе од продаје добара привредном друштву Е, при чему су **приходи** по трансферним ценама **нижи** од прихода по тржишној цени за износ од 100 динара. Истовремено, друштво А има **расходе** од набавке услуга од привредног друштва Г, који су по трансферној цени **нижи** од расхода по тржишној цени за 100 динара.  
Ни у овом случају, привредно друштво А **не сме да врши пребијање**, позитивне разлике прихода са једним повезаним лицем не могу се пребијати са негативним разликама расхода са другим повезаним лицем. Друштво А, на основу ових трансакција **врши корекцију** по основу трансферних цена у износу од 100 динара.

---

<sup>27</sup> Привредни саветник, број 4 и 5, Београд 2016, стр 100



Писање закључка у Извештају о трансферним ценама састоји се од седам корака:

1. Најпре се утврђује износа корекције (позитивне разлике) трансферних цена. То вршимо анализом трансакција и на приходној и на расходној страни за све трансакције појединачно са сваким повезаним лицем
2. Сабирањем износа корекција из првог корака за свако појединачно лице добијамо укупан износ корекције трансферних цена (позитивне разлике)
3. У овом кораку утврђује износ за који је могуће умањити (негативне разлике) укупан износ корекције трансферних цена за свако појединачно лице
4. На основу износа који је утврђен у трећем кораку, умањујемо укупан износ корекције трансферних цена за свако појединачно лице
5. Када се изврше сва дозвољена умањења корекција, утврђује се коначан износ корекције трансферних цена са сваким појединачним повезаним лицем.
6. Сабирањем коначних корекција из претходног корака са свим појединачним повезаним лицима, добија се збир коначних корекција
7. У пореску основицу укључујемо збир коначних корекција трансферних цена по основу свих трансакција са свим појединачним повезаним лицима.

Напомена: „Цене „ван дохвата руке“ требало би утврдити у истој години у којој се утврђују и трансферне цене, осим ако ће се користити распон екстерних маржи за период од 3 до 5 година када је пословна година наведеног периода обично прошла година, јер за текућу годину нису објављени подаци. То значи да у 2018. години треба извршити анализу цена „ван дохвата руке“, а исказивање расхода по основу трансферних цена (у пореском билансу) и евентуалне корекције пореске основице (у закључку документације о трансферним ценама) ће се вршити у (наредној) 2019. години.“<sup>28</sup>

**Утврђивање корекције по основу капиталних добитака и губитака и исказивање у пореском билансу (ред.бр. од 56 до 61 Обрасца ПБ1, односно ред.бр. од 51 до 56. Обрасца ПБ2)**

Одређивање капиталног добитка регулисано је чланом 39. Закона о порезу на добит правних лица, по ком се за продајну цену узима износ уговорене цене. Члан 59. истог Закона, регулише продајну цену, али међу повезаним лицима. Уколико је уговорена цена између повезаних лица нижа од тржишне, за продајну цену узима се тржишна цена.

Када порески обвезник врши продају капиталне имовине, капитални добитак који остварује је разлика између продајне и набавне вредности. Према томе, када порески обвезник продаје капиталну имовину свом повезаном лицу, мора се утврдити и

---

<sup>28</sup> Привредни саветник, број 4 и 5, Београд 2016, стр 101

тржишна вредност имовине, јер је она потребна за утврђивање продајне имовине. Уколико се утврди да је уговорена вредност капиталне имовине између повезаних лица нижа од тржишне, за продајну вредност узима се тржишна цена, а уколико је уговорена вредност већа од тржишне вредности, за продајну вредност капиталне имовине узима се уговорена цена.

Проверу продајне цене потребно је извршити без обзира на вредност трансакције, да ли је она мања или већа од 8.000.000,00 динара.

Порески биланс има резервисане посебне позиције само за исказивање корекција трансферних цена по основу продаје капиталне имовине. У обрасцу ПБ1 су то позиције од редног броја 56 до 61, односно у обрасцу ПБ2 ред.бр. од 51 до 56.

### **Утврђивање корекције по основу пореске амортизације за средства набављена од повезаних лица и њено исказивање у пореском билансу**

Члан 10а Закона о порезу на добит правних лица као основицу за пореску амортизацију узима мањи износ између набавне трансферне цене и тржишне набавне цене до које се дошло применом принципа „ван дохвата руке“. Обвезник који стиче стално средство од повезаног лица за основицу за обрачун пореске амортизације узима тржишну вредност уколико је тржишна цена нижа од трансферне, односно износ трансферне цене узима се као основица у случају да је трансферна цена нижа од цене добијене применом принципа „ван дохвата руке“.

### **Корекције по основу усклађивања расхода који се у целини не признају у пореске сврхе – поклони чији је прималац повезано лице и затезне камате између повезаних лица**

Расходи који настају на основу затезних камата између повезаних лица и поклони чији је прималац повезано лице на основу члана 7а Закона не признају се у пореске сврхе. То значи да ове расходе не приказујемо у анализи трансферних цена и они се не могу користити за умањивање негативних разлика прихода и расхода које се користе за корекције у пореском билансу. Настали расходи користе се за увећање основице пореза на добит.

Затезне камате између повезаних лица не представљају никакву недоумицу. Између повезаних лица најзаступљенији су бескаматни зајмови или кредити. Овај вид зајма и кредита је дозвољен по Закону о облигационим односима, на основу ког зајмодавац не исказује приход, а зајмопримац не исказује расход. Код позајмице између повезаних лица, корекцију врши само зајмодавац и то за износ прихода који би био остварен да је позајмицу дао неповезаном лицу. Износ прихода израчунава се применом каматних

стопа „ван дохвата руке“, а то може бити каматна стопа коју је објавило Министарство финансија (државна каматна стопа) или каматна стопа до које обвезник долази применом правила о трансферним ценама. До последње измене закона 2013. Године, порески обвезници за каматну стопу „ван дохвата руке“ морали су да користе државне каматне стопе. Данас, порески обвезник може да користи и друге каматне стопе до којих је дошао анализом упоредивости, али ту каматну стопу мора да употребљава за све зајмове и кредите са свим повезаним лицима.

Постоје услуге које настају између повезаних лица, а за које је потребно додатно доказивање да су извршене, да су биле потребне повезаном лицу и да су поред тога фактурисане по тржишним ценама. Под тим услугама подразумевамо консултантске, правне, маркетиншке, истраживачке, ИТ услуге... Порески инспектор може захтевати од пореског обвезника да трошкове ових услуга укључи у пореску основицу, уколико порески обвезник не докаже да су услуге настале за сврху обављања делатности.

## **4. ЗАДАТАК ПОРЕСКЕ УПРАВЕ**

### **4.1. Права надлежних органа у контроли пореских обвезника**

Надлежни порески орган на основу документације коју је порески обвезник доставио Пореској управи уз порески биланс врши проверу усклађености цена у трансакција између повезаних лица са ценама или растом цена које су утврђене применом метода. Уколико информације из Извештаја о трансферним ценама нису довољне надлежном пореском органу за проверу усклађености трансферних цена са ценама утврђеним по принципу „ван дохвата руке“, надлежни порески орган може од пореског обвезника тражити додатну документацију. Порески обвезник добија примерени рок да достави тражену документацију. Уколико у датом року не испуни захтев надлежног пореског органа, или надлежни порески орган утврди да достављена документација није довољна да пружи основу за усклађивање трансферних цена са ценама утврђеним по принципу „ван дохвата руке“, порески орган може без додатног захтева почети самосталну израду, односно допуну документације о трансферним ценама, у складу са одредбама Правилника.

Извештај о трансферним ценама порески обвезник Пореској управи доставља подношењем пореске пријаве и пореског биланса.

## 5. ПРИМЕРИ ИЗВЕШТАЈА

### 5.1. ИЗВЕШТАЈ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА - ПОТПУН ОБЛИК

01.01.-31.12.2018. године

#### 1. АНАЛИЗА ГРУПЕ

**1.1. Опис привредне делатности:** Привредна делатност у којој група послује је издавање књига

#### **1.2. Организациона и правна структура групе, чланови**

Групу чине два друштва:

- (1) Повезано лице 1, је друштво са ограниченом одговорношћу, са седиштем у Србији, у Новом Саду, чији су власници Петар Петровић из Србије са уделом од 50% и Јелена Петровић (Петрова супруга) из Србије са уделом од 50%, које је основано 2000. Године
- (2) Повезано лице 2, по структури самостална занатско трговачка радња са седиштем у Србији, у Београду, која је основана 1995. године, чији је оснивач и власник са уделом од 100% Петар Петровић.

#### **1.3. Општи опис пословања**

Повезано лице 1 послује у области издавачке делатности и бави се издавањем књига из различитих области. Друштво нуди издања из области националне и културне историје. Током дугогодишњег пословања, друштво је стекло велики број задовољних купаца и добре односе са пословним партнерима.

Повезано лице 2 се такође бави продајом књига. Повезано лице 1 купује књиге од Повезаног лица 2 и даље их продаје својим купцима. Повезано лице 2 је главни добављач Повезаног лица 1, па се Повезано лице 1 понаша као дистрибутер Повезаног лица 2. Повезано лице 1 самостално налази купце за своју робу. Поред тога оно купује репроматеријал и даље га продаје Повезаном лицу 2. Ова активност није основна делатност Повезаног лица 1, она се дешава само у ситуацијама када Повезано лице 2 има рачун у блокади, па није у могућности да врши набавку и нормално обавља пословање. Закључујемо да Повезано лице 2 има значајну улогу у финансирању Групе. Повезано лице 2 и самостално обавља своје активности, оно продаје своја издања неповезаним лицима и набавља репроматеријал од неповезаних лица.

#### **1.4. Опште информације о обвезнику**

Повезано лице 1 основано је у форми друштва са ограниченом одговорношћу од стране садашњих оснивача на основу Уговора о оснивању. Шифра делатности друштва је 58.11. издавање књига. Укупни основни капитал друштва износи 100.000,00 динара.

#### **1.5. Начин повезаности**

Повезано лице 1 и Повезано лице 2 имају истог оснивача – физичко лице. Ова врста повезаности дефинише се ставом 5. члан 59. Закона о порезу на добит правних лица у ком се наводи да се лицем повезаним са обвезником сматра и оно правно лице у коме, као и код обвезника, иста физичка или правна лица непосредно или посредно учествују у управљању, контроли или капиталу, на начин како је предвиђено ставовима 3. и 4. истог члана.

## **2. АНАЛИЗА ДЕЛАТНОСТИ**

### **2.1. Дефинисање и класификација делатности**

Шифра делатности Повезаног лица 1 је 58.11. назив делатности: издавање књига.

Повезана лица послују на следећи начин:

Повезано лице 1 набавља издања од Повезаног лица 2, али и од других неповезаних лица и продаје их својим купцима. Оно поред књига набавља и репроматеријал, потребан за производњу Повезаног лица 2, али само у ситуацијама када Повезано лице 2 има блокиран рачун па није у могућности само да обавља ову активност. Иначе, Повезано лице 2 самостално набавља репроматеријал од неповезаног лица.

Повезана лица независно једно од другог, врше продају издања неповезаним лицима.

### **2.2. Информације о тржишним условима у обвезниковој делатности**

#### *2.2.1. Општи преглед тржишних услова*

Контакт са потенцијалним купцима се одвија директним приступом потенцијалном купцу

#### *2.2.2. Законски прописи*

Закон о издавању публикација ( Службени гласник РС бр. 37/91, 53/93, 67/93, 48/94, 135/2004, 101/2005)

#### *2.2.3. Конкуренција*

Конкуренцију чине сва привредна друштва која се баве овом делатношћу

#### 2.2.4. Главни купци и добављачи

Главни добављач Повезаног лица 1 је Повезано лице 2

Остали добављачи Повезаног лица 1: Матица српска, Јавна медијска установа Радио телевизија Србије, Београдски сајам, Прометеј доо, НС Мала књига + и други

Купци Повезаног лица 1: Делфи књижаре, Књижаре Вулкан, Добра књига, БИГЗ школство и други

#### 2.2.5. Дефинисање ризика

Ризици који се јављају код Повезаног лица 1, не разликују се од ризика који су карактеристични за остале привредне делатности. Основни ризик је губитак значајних купаца, негативне промене услова у смислу цена, рока и услова испоруке, пад тражње за производима и слично. Посебно се издваја ризик могућности поновне блокаде банкарског рачуна Повезаног лица 1, што би имало велике последице на целу Групу.

### 3. ФУНКЦИОНАЛНА АНАЛИЗА

У овом делу табеларно ће бити описане основне функције, ангажовање средстава и преузимање ризика у трансакцијама између повезаних лица.

Ознаке које се користе у табеларном прегледу имају следеће значење:

ОЗНАКА	ФУНКЦИЈЕ	СРЕДСТВА	РИЗИЦИ
-	Не обавља функцију	Не ангажује средства	Није изложено ризику
x	Обавља функцију		
*	Обавља функцију у мањем обиму	Ангажује средства у мањем обиму	Изложеност ризику у мањем обиму
**	Обавља функцију у умереном обиму	Ангажује средства у умереном обиму	Изложеност ризику у умереном обиму
***	Обавља функцију у значајном обиму	Ангажује средства у значајном обиму	Изложеност ризику у значајном обиму

Табела 1: табеларни приказ ознака

### 3.1. Функције које се обављају

Табеларно су представљене све значајне функције уз опис које од њих обавља које повезано лице

Опис функције	Повезано лице 1	Повезано лице 2	Свако за себе
<b>1. ФУНКЦИЈА НАБАВКЕ</b>			
Избор добављача	x		
Преговор о висини цене	x		
Провера квалитета			x
Плаћање фактура и одржавање добара			x
<b>2. ФУНКЦИЈА ДИСТРИБУЦИЈЕ</b>			
Одржавање дистрибутивне мреже			x
Складиштење залиха готових производа			x
Вршење контроле залиха			x
<b>3. ФУНКЦИЈА ПРОИЗВОДЊЕ</b>			
Услуге организације предмета испоруке			x
<b>4. ФУНКЦИЈА ПРОДАЈЕ</b>			
Истраживање тржишта укључујући циљане купце и истраживање конкуренције			x
Развој бренда			x
Свесност о робној марки			x
Утврђивање потребног броја ангажованог особља за продају			x
Одређивање накнаде за ангажовано особље за продају			x
<b>5. ФУНКЦИЈА ПОСТПРОДАЈНИХ УСЛУГА</b>			
Фактурисање и наплата			x
<b>6. ФУНКЦИЈА ПРОИЗВОДНЕ СТРАТЕГИЈЕ</b>			
Развој промотивних активности	Раде подједнако Повезано лице 1 и Повезано лице 2		
<b>7. Рачуноводствене функције</b>			
Састављање финансијских извештаја			x



Наплата потраживања			X
Плаћање обавеза			X

Табела 2: табеларни приказ функција

Следећа табела резимира у којој мери повезана лица обављају функције:

Опис функције	Повезано лице 1	Повезано лице 2
<b>8. ФУНКЦИЈА НАБАВКЕ</b>		
Избор добављача	**	*
Преговор о висини цене	**	*
Провера квалитета	*	*
Плаћање фактура и одржавање добара	**	**
<b>9. ФУНКЦИЈА ДИСТРИБУЦИЈЕ</b>		
Одржавање дистрибутивне мреже	**	**
Складиштење залиха готових производа	**	**
Вршење контроле залиха	**	**
<b>10. ФУНКЦИЈА ПРОИЗВОДЊЕ</b>		
Услуге организације предмета испоруке	*	*
<b>11. ФУНКЦИЈА ПРОДАЈЕ</b>		
Истраживање тржишта укључујући циљане купце и истраживање конкуренције	**	**
Развој брэнда	**	**
Свесност о робној марки	**	**
Утврђивање потребног броја ангажованог особља за продају	**	**
Одређивање накнаде за ангажовано особље за продају	**	**
<b>12. ФУНКЦИЈА ПОСТПРОДАЈНИХ УСЛУГА</b>		
Фактурисање и наплата	**	**
<b>13. ФУНКЦИЈА ПРОИЗВОДНЕ СТРАТЕГИЈЕ</b>		
Развој промотивних активности	Раде подједнако Повезано лице 1 и Повезано лице 2	

<b>14. Рачуноводствене функције</b>		
Састављање финансијских извештаја	**	**
Наплата потраживања	**	**
Плаћање обавеза	**	**

Табела 3: табеларни приказ у којој мери повезана лица обављају функције

### 3.2. Материјална имовина

Повезано лице 1 треба да обезбеди:

- Пословни простор
- Канцеларијску, рачунарску, телекомуникациону опрему
- Канцеларијски намештај
- Запослене

Повезано лице 2 треба да обезбеди:

- Пословни простор
- Рачунарску опрему
- Канцеларијски намештај
- Запослене

### 3.3. Анализа ризика

Табела приказује у којој мери повезана лица преузимају ризике

<b>Опис ризика</b>	<b>Повезано лице 1</b>	<b>Повезано лице 2</b>
1. Тржишни ризик	**	**
Сносе ризик подједнако		
2. Ризик залиха	**	**
Сносе ризик подједнако		
3. Кредитни ризик	-	-
Нема кредитног ризика		
4. Девизни ризик	**	**
Равномерно сносе ризик		
5. Одговорност за неисправност производа	**	**

Свако лице сноси у свом домену		
6. Ризик организације/производње	*	*
Сносе ризик подједнако		
7. Оперативни ризик	*	*
Свако лице сноси у свом домену		
8. Ризик људских ресурса	*	*
Свако лице сноси у свом домену		
9. Ризик наплате	**	**
Ризик наплате сносе оба лица		
10. Општи пословни ризик	**	-
11. Предузетнички ризик	**	-

Табела 4: табеларни приказ у којој мери повезана лица преузимају ризик

#### 4. ИЗБРАНА МЕТОДА ЗА ПРОВЕРУ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА

На основу члана 10. Став 1 Правилника о трансферним ценама порески обвезник је у обавези да одабере једну или комбинацију неколико метода за утврђивање цене „ван дохвата руке“ која највише одговара трансакцијама међу повезаним лицима.

На основу извршене функционалне анализе и на основу односа и трансакција између Повезаног лица 1 и Повезаног лица 2, за проверу трансферних цена одабран је метод упоредиве цене на тржишту.

Метод упоредиве цене на тржишту представља поређење цена добара и услуга у контролисаној трансакцији (трансакцији између повезаних лица) са упоредивим ценама које се примењују у упоредивој неконтролисаној трансакцији (трансакције између неповезаних лица) у упоредивим условима.

Овај метод је најдиректнији метод у анализи трансферних цена уколико је могуће наћи упоредиву неконтролисану трансакцију, јер захтева највећу сличност производа и услуга чији износи цена се пореде.

Фактори који су узети у обзир при утврђивању упоредивости између неконтролисаних и контролисаних трансакција:

1. Специфичне карактеристике производа и услуга
2. Функције које се врше, имовина која се користи и ризици који се преузимају
3. Уговорени услови (време и услови испоруке, услови плаћања, гаранције, постпродајне услуге итд)
4. Примереност коришћења финансијских података неповезаних лица за анализу усклађености трансферних цена по појединим врстама трансакција које обвезник обавља са повезаним лицима

**Метода цене коштања увећане за уобичајену зараду** код које се полази од трошкова добављача у контролисаној трансакцији који се односе на трансфер добара или услуга купцу који је повезано лице. Овим трошковима дода се одговарајућа бруто маржа и добијена цена може се сматрати ценом „ван дохвата руке“ оригиналне контролисане трансакције. Овај метод не можемо применити у овом Извештају јер немамо поуздане податке о висини примењене бруто марже, односно уобичајене зараде.

**Метод препродајне цене** посматра цену по којој је производ купљен од повезаног лица, а затим продат неповезаном лицу. Цена производа се умањује за одговарајућу бруто маржу, коју чине трошкови продаје које продавац планира да покрије продајом производа неповезаном лицу и при томе оствари добит. У нашем случају примена метода препродајне цене није изводљива.

**Метод трансакционе нето марже** нисмо могли да употребимо јер не располажемо подацима неопходним за његову примену. Поред тога, на ниво нето добити могу да утичу и фактори који не утичу директно на цену или бруто маржу, те је примена овог метода веома непрактична.

За примену **метода поделе добити**, прво што треба да утврдимо је колика је добит у трансакцијама између повезаних лица – комбинована добит. Код Повезаног лица 1 и Повезаног лица 2 није могуће извршити анализу доприноса у стеченој добити, како би се извршила расподела укупне добити коју су они остварили на основу трансакција које се конторлишу.

## 5. **ЗАКЉУЧАК**

У току 2018. Године повезана лица имала су две врсте трансакција.

Прва врста трансакција односи се на продају репроматеријала које је Повезано лице 1 продало Повезаном лицу 2. Повезано лице 1 је током 2018. Године куповало репроматеријал, међутим није га користило за сопствене потребе, него га је продавало Повезаном лицу 2. Цене по којима је Повезано лице 1 фактурисало

репроматеријал повезаном лицу 2 исте су као и набавне цене тог репроматеријала. Према томе Повезано лице 1 је продавало репроматеријал по тржишним вредностима Повезаном лицу 2. У Табели 1 приказан је репроматеријал који је Повезано лице 1 фактурисало Повезаном лицу 2. Колона 6 приказује цене репроматеријала који је фактурисан.

Друга врста трансакција односи се на купопродају књига међу повезаним лицима. Табела 2 даје преглед продатих књига од стране Повезаног лица 1 Повезаном лицу 2, док Табела 3, даје обрнут приказ, односно преглед продатих књига од стране Повезаног лица 2 Повезаном лицу 1. Код пословања ове врсте групе, при анализи трансакција, потребно је посматрати примењени рабат, а не цене по којима су производи фактурисани. Разлог томе је што стварну зараду представљају рабати који су унапред утврђени, а не цене. Рабати који су утврђени за трансакције између повезаних лица дати су у колони 7 Табеле 2, односно колони 4 Табеле 3. Рабати се крећу у распону од 50% до 65% што се поклапа са утврђеним рабатима који се примешују у трансакцијама међу неповезаним лицима. Рабате утврђене за трансакције са неповезаним лицима можемо видети у колони 6 Табеле 2, односно колони 6 Табеле 3. Према томе, закључујемо да цене које примењују повезана лица у својим трансакцијама не разликују се од цена које примењују при фактурисању књига неповезаним лицима, те се оне не разликују од тржишних.

На основу свега наведеног, Повезано лице 1, у свом Пореском билансу за 2016. Годину, образац ПБ1 попуњава на следећи начин:

	<b>V Расходи и приходи по основу трансферних цена (осим камата на зајмове, односно кредите)</b>	
40.	Обрачунати трошкови по основу трансферних цена	2.413.650
41.	Обрачунати трошкови по основу трансферних цена за које се подноси извештај у скраћеном облику	
42.	Обрачунати приходи по основу трансферних цена	709.468
43.	Обрачунати приходи по основу трансферних цена за које се подноси извештај у скраћеном облику	

Табела 5: табеларни приказ дела Пореског биланса

**6. ПРИЛОЗИ**

- 6.1.** Табела а: Преглед продатог репроматеријала од стране Повезаног лица 1 према повезаном лицу 2 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године
- 6.2.** Табела б: Преглед продаје књига од стране Повезаног лица 1 Повезаном лицу 2 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године
- 6.3.** Табела в: Преглед продаје књига од стране Повезаног лица 2 Повезаном лицу 1 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године

У Новом Саду,  
30.01.2019.

м.п.

---

Овлашћено лице

## ТАБЕЛЕ:

Р.бр.	Назив артикла	Јед. мере	Кол.	Фактура			
				Број	Датум	Цена по јединици без ПДВ	Вредност без ПДВ
1	Офсет 070 070x100	кг	200	5/18	04.02.18.	94,04	18.808,00
2	Невиа 130 064x088 мат	кг	201	5/18	04.02.18.	92,51	18.594,51
3	Фе 200 064x088 мат фсц	кг	28	5/18	04.02.18.	98,90	2.769,20
4	Агфа П55 615x724 50/1	ком	50	5/18	04.02.18.	261,08	13.054,00
5	Поликол 1000 20/1	кг	20	23/18	25.05.18.	185,08	3.701,60
6	Офсет 090 070x100	кг	480	23/18	25.05.18.	92,84	44.563,20
7	Агфа П55 615x724 50/1	ком	100	23/18	25.05.18.	261,08	26.112,00
8	Натрон 070 126x092	кг	21	99/18	28.08.18.	98,18	2.061,78
9	Офсет 080 061x086	кг	280	99/18	28.08.18.	94,93	26.580,40
10	Офсет 100 061x068	кг	500	99/18	28.08.18.	96,75	48.375,00
11	Невиа 115 070x100 мат	кг	20	99/18	28.08.18.	92,40	1.848,00
Укупна вредност:							206.467,69

Табела а: Преглед продатог репроматеријала од стране Повезаног лица 1 према повезаном лицу 2 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године

Р.бр.	Фактура Повезаном лицу 2				
	Број	Датум	Вредност без ПДВ	Рабат	Вредност без ПДВ
1	4/18	03.02.18.	600.000,00	50%	300.000,00
2	114/18	15.09.18.	580.000,00	65%	203.000,00
Укупна вредност:					503.000,00

*Табела б: Преглед продаје књига од стране Повезаног лица 1 Повезаном лицу 2 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године*

Напомена: Рабат из фактуре неповезаном лицу НС мала књига на основу излазног рачуна 45/18 од 25.06.2018. износи 50%

Р.бр.	Фактура Повезаном лицу 1				
	Број	Датум	Вредност без ПДВ	Рабат	Вредност без ПДВ
1	11/18	01.03.18.	1.000.000,00	65%	350.000,00
2	24/18	17.04.18.	785.000,00	55%	353.250,00
3	54/18	28.11.18.	4.276.000,00	60%	1.710.400,00
Укупна вредност:					2.413.650,00

*Табела в : Преглед продаје књига од стране Повезаног лица 2 Повезаном лицу 1 по фактурама издатим од 01.01.-31.12.2018. године*

Напомена: Рабат из фактуре неповезаном лицу Вулкан на основу излазног рачуна 36/18 од 21.07.2018. износи 70%.



## 5.2. ИЗВЕШТАЈ ТРАНСФЕРНИХ ЦЕНА - СКРАЋЕНИ ОБЛИК

01.01.-31.12.2016.

Агенција за рачуноводство и пословне финансије ЈСВ Зоран Бјекић ПР  
Алексе Шантића 23  
21000 Нови Сад  
ПИБ: 104742624  
Матични број: 60465550

### 1. АНАЛИЗА ГРУПЕ

**1.1. Опис привредне делатности:** Рачуноводствени, књиговодствени и ревизорски послови, пореско саветовање

#### **1.2. Организациона и правна структура групе, чланови**

Групу чине два друштва:

- (3) Агенција за рачуноводство и пословне финансије ЈСВ Зоран Бјекић ПР, са седиштем у Србији, у Новом Саду, са почетком обављања делатности 18.12.2006. године
- (4) Соња Бјекић ПР Агенција за рачуноводство ЈС Бјекић, са седиштем у Србији, у Новом Саду, са почетком обављања делатности 02.09.2016. године.

#### **1.3. Општи опис пословања**

Агенција ЈСВ за потребе корисника својих услуга, обавља следеће послове:

- Врши контролу исправности документације која је предмет обраде, односно књижења
- Контира и књижи расположиву документацију према важећем Контном оквиру и садржају појединих рачуна у Контном оквиру за предузећа
- Књижи пословне промене у дневнику, на рачунима главне књиге и помоћних књига у складу са одредбама Закона о рачуноводству и ревизији
- Врши обрачун пореза на промет и других обавеза у складу са прописима, на основу оригиналне и изворне документације корисника услуга
- Саставља обрачун пореза и доставља га у року надлежној Пореској управи
- Врши обрачун амортизације и револаризације
- Саставља финансијске извештаје

- Пружа стручну помоћ у примени прописа из области финансија и рачуноводства
- Саставља пореску пријаву, порески биланс и друге прописане обрачуне који се достављају Пореској управи
- Чува пословну документацију која је предмет обраде, односно књижења и пословне књиге

#### **1.4. Опште информације о обвезнику**

Агенција ЈСВ регистрована је као предузетничка радња 18.12.2006. године, која води просто књиговодство. Шифра делатности 6920 – рачуноводствени, књиговодствени и ревизорски послови, пореско саветовање.

#### **1.5. Начин повезаности**

Зоран Бјекић, предузетник Агенције ЈСВ, је отац Соње Бјекић, предузетнице Агенције ЈС Бјекић. Ставом 6 члана 59. Закона о порезу на добит правних лица наводи се да се лицем повезаним са обвезником сматра брачни или ванбрачни друг, потомци, усвојеници или потомци усвојеника, родитељи, браћа, сестре и родитељи брачног и ванбрачног друга. На основу овог члана, Агенција ЈСВ и Агенција ЈС Бјекић сматрају се повезаним лицем.

## **2. ОПИС ТРАНСАКЦИЈЕ И ФУНКЦИОНАЛНА АНАЛИЗА**

Агенција ЈСВ је дана 04.10.2016. дала краткорочни зајам Агенцији ЈС Бјекић у износу од 50.000,00 динара. Рок за враћање зајма је шест месеци, са могућношћу поврата зајма и пре уговореног рока. Давалац зајма је кориснику зајма дао бескаматни зајам.

Зајам је враћен у два наврата 11.10.2016. у износу од 15.000,00 динара и 02.11.2016. у износу од 35.000,00 динара, чиме је испуњена уговорена обавеза.

Овај вид зајма и кредита је дозвољен по Закону о облигационим односима, на основу ког зајмодавац не исказује приход, а зајмопримац не исказује расход. Код позајмице између повезаних лица, корекцију врши само зајмодавац и то за износ прихода који би био остварен да је позајмицу дао неповезаном лицу. Износ прихода израчунава се применом каматних стопа „ван дохвата руке“, а то може бити каматна стопа коју је објавило Министарство финансија (државна каматна стопа) или каматна стопа до које обвезник долази применом правила о трансферним ценама.

На основу члана 61. Став 3 Закона о порезу на добит правних лица („Службени гласник РС“, број 25/01, 80/02, 80/02 – др.закон, 43/03, 84/04, 18/10, 101/11, 119/12,

47/13, 108/13, 68/14 – др. закон, 142/14, 91/15 – аутентично тумачење и 112/15), Министар финансија доноси Правилник о каматним стопама за које се сматра да су у складу са принципом „ван дохвата руке“ за 2015. и 2016. годину. Каматна стопа на годишњем нивоу на краткорочне динарске зајмове износи 10,81%.

### **3. ЗАКЉУЧАК**

Примењујући каматну стопу на годишењем нивоу коју је прописало Министарство финансија обрачун прихода на основу камата на зајмове, односно кредите одобрене повезаним лицима износи 332 РСД.

Опорезива добит биће увећана за овај износ и износиће 397.217 РСД.

На основу свега наведеног, Агенција ЈСВ ће у свом Пореском билансу за 2016. годину, образац ПБ1 попунити на следећи начин:

	<b>VI Расходи и приходи по основу камата на зајмове, односно кредите између повезаних лица</b>		
44.	Обрачунати расходи по основу камата ( „на дохват руке“) на зајмове, односно кредите добијене од повезаних лица		
45.	Обрачунати приходи по основу камата ( „на дохват руке“) на зајмове, односно кредите добијене од повезаних лица		332

Табела 1: табеларни приказ дела Пореског биланса

У Новом Саду  
30.01.2017.

м.п.

Зоран Бјекић

## ЗАКЉУЧАК

У Републици Србији предузетници и правна лица нису у довољној мери упознати са појмом трансферних цена и појмом повезана лица. Највећи број правних лица која подносе Извештај о трансферним ценама су она лица која имају обавезу екстерне ревизије и правна лица чија су повезана лица фирме регистроване ван Републике Србије.

Правно лице има потпуну слободу да одабере метод за одређивање трансферне цене при писању Извештаја. Оно може да одабере један метод или комбинацију више метода. Једино има обавезу да опише зашто је одабрало баш тај метод, односно ту комбинацију метода.

Након утврђивања трансферне цене, следи попуњавање поља Пореског биланса. Трансферне цене повећавају пореску основицу, самим тим увећава се и обавеза пореза који је правно лице у обавези да плати. Ово је један од разлога зашто неки од предузетника и правних лица не исказују трансферне цене у својим пореским билансима, што није у складу са Законом.

Иако је последњих година пореска администрација у Републици Србији дигитализована, Извештај о трансферним ценама се и даље шаље путем поште или се предаје на писарници локалне Пореске управе. Како се након тога не добија никаква повратна информација, стиче се погрешан утисак да правно лице није у обавези да овај извештај подноси. Пореска управа има прописане мере и казне за не подошење Извештаја о трансферним ценама, те су правна лица у обавези да исти шаљу у законски прописаном року.

Књиговодствене агенције често не прихватају обавезу писања Извештаја за своје клијенте јер немају довољно обучен кадар, а са друге стране не поседују приступ базама података са релевантним тржишним ценама у земљи и иностранству. Постоје специјализоване агенције које се баве само писањем Извештаја и своје услуге скупо наплаћују, што је често разлог њиховог не ангажовања од стране правних лица.

Потребно је обавестити правна лица о њиховој Законској обавези за подношење Извештаја, уколико послују са својим повезаним лицима. То се може постићи на више начина. Најбоље би било да се Извештај подноси електронски, при подношењу Пореског биланса, односно да није могуће поднети порески биланс уколико не постоји Извештај. С обзиром на то да физичка лица нису информисана о обавези подношења Извештаја, потребно је кроз медије, економско-финансијске емисије и портале говорити о овој обавези и њеном значају. Потребно је подићи информисаност о овом Извештају на ниво информисаности обавезе подношења Завршног рачуна, Пореског биланса, пријаве за порез на додату вредност.

Сваке године све више страних фирми отварају своја представништва, која постају њихова повезана лица у Србији. Самим тим повећава се број правних лица која подносе Извештај о трансферним ценама, јер је у станим земљама подношење Извештаја строжије контролисано. Временом ће и домаће фирме редовније и у већој мери подносити Извештаје, а и Пореска управа ће вршити стожију контролу повезаних лица.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Љиљана Дмитровић Шапоња, Ђерђи Петкович, Дејан Јакшић, Рачуноводство, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици, 2010
- [2] С.Warren, J.M.Reeve and J.E.Duchас, *Financial & Managerial Accounting* Cengage Learning, USA, 2013.
- [3] мр Драженко Лукач, ТРАНСФЕРНЕ ЦЕНЕ Приручник за израду студије о трансферним ценама, МНГ Центар доо, Београд, 2015.
- [4] Загорка Лозанов – Црвенковић, Статистика, Нови Сад, 2011.
- [5] Међународни рачуноводствени стандард 24 Обелодањивање повезаних страна, Министарство финансија Републике Србије, 13.03.2014. на основу Решења број: 401-00-896/2014-16
- [6] Рачуноводствена пракса 18/2013, Трансферне цене – Утврђивање цена „ван дохвата руке“ – мр Предраг Петровић
- [7] Привредни саветник 4 и 5 Београд 2016, Порез на добит – Трансферне цене, Утањена капитализација и обрачун камата „ван дохвата руке“
- [8] [finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf](http://finiz.singidunum.ac.rs/portal/wp-content/uploads/sites/3/2015/12/31-36.pdf) сајту приступљено 01.10.2016. године
- [9] ОЕЦД Смернице ОЕЦД за примену правила о трансферним ценама за мултинационална предузећа и пореске управе, Српско фискално друштво, Београд, 2010.
- [10] Закон о порезу на добит правних лица
- [11] Правилник о трансферним ценама и методама, Службени гласник РС бр. 61/13, 8/14
- [12] <http://www.mngcentar.com/site/filecontent/resource/menu/BazaZnanija/Finansiје/Fajlovi/MetTransfCena.pdf> сајту приступљено 03.11.2016. године
- [13] [http://www.tpa-group.rs/sites/default/files/newsletter/downloads/taxnewsletter\\_studijaotransfernimcenama\\_jul2013.pdf](http://www.tpa-group.rs/sites/default/files/newsletter/downloads/taxnewsletter_studijaotransfernimcenama_jul2013.pdf) сајту приступљено 03.11.2016. године
- [14] <http://www.tmconsulting.co.rs/studije-o-transfernim-cenama> сајту приступљено 03.11.2016. године
- [15] <http://www.mrprofi.com/web/index.php/home/vesti/27-izvestaj-transferne-cen> приступљено 03.11.2016. године

## БИОГРАФИЈА



Соња Бјекић рођена је 09.02.1989. године у Новом Саду. Основну школу завршила је у Новом Саду и редовно је учествовала на математичким такмичењима. Од IV разреда основне школе била је ученица Архимедесове математичке школе где је освајала многобројне награде. Године 2004. у Новом Саду уписује Гимназију Јован Јовановић Змај као једна од 17 ученика смера Обдарени ученици математичке гимназије. Након завршене Гимназије, 2008. године на Природно математичком факултету уписује основне академске студије Примењене математике смер Математика финансија. На истом факултету 2012. Године уписује Мастер студије примењене математике.

Током свог студирања била је задужена за вођење финансија и подношење финансијских извештаја за Удружења Волонтерска омладинска организација. Од 2012. године обављала је стручну праксу у Агенцији за рачуноводство и пословне финансије ЈСВ. У септембру 2016. године регистровала се као предузетник Агенције за рачуноводство ЈС Бјекић. Јануара 2017. године уписала шестомесечну обуку из основа објектно оријентисаног програмирања, била на тромесечној пракси, а затим се запослила као програмер у фирми ПанонИТ из Новог Сада.

УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ  
ПРИРОДНО – МАТЕМАТИЧКИ ФАКУЛТЕТ  
КЉУЧНА ДОКУМЕНТАЦИЈСКА ИНФОРМАЦИЈА

Редни број:

РБР

Идентификациони број:

ИБР

Тип документације: Монографска документација

ТД

Тип записа: Штампани материјал

ТЗ

Врста рада: Мастер рад

ВР

Аутор: Соња Бјекић

АУ

Ментор: др Наташа Спахић

МН

Наслов рада: Трансферне цене

НР

Језик публикације: Српски ( ћирилица)

ЈП

Језик извода: с / е

ЈИ

Земља публикавања: Република Србија

ЈП

Уже географско подручје: Војводина

УГП

Година: 2019

ГО

Издавач: Ауторски репринт

ИЗ :

Место и адреса: Универзитет у Новом Саду, Природно математички факултет,  
Трг Доситеја Обрадовића 4, Нови Сад

МА

Физички опис рада: 5 / 80 / 28 / 5 / 18 / 0

( број поглавља / број страна / број линеарних цитата / број слика / број табела /  
број прилога)

ФО

Научна област: Математика – финансије

НО



Научна дисциплина: Рачуноводство

НД

Кључне речи: трансферна цена, цена ван дохвата руке, повезана лица, извештај,

ОЕЦД

ПО, УДК

Чува се: У библиотеци Департмана за математику и информатику, Природно математички факултет, Универзитет у Новом Саду

ЧУ

Важна напомена:

ВН

Извод: Мастер рад описује појам трансферних цена и појам повезаних лица. Детаљно су описани свих пет метода, њихове предности и слабости. Рад садржи примере употреба методе за различите врсте трансакција и елаборирану студију (Извештај) о трансферним ценама у скраћеном и пуном облику. Након описа метода и утврђивање трансферних цена, описано је на који начин оне треба да буду приказане унутар Пореског биланса, и како ће то утицати на коначни финансијски резултат предузећа. На самом крају рада, а не и најмање битно описан је задатак Пореске управе у обављању контроле пореских обвезника који обављају трансакције са повезаним лицима.

ИЗ

Датум прихватања теме од стране НН већа: 18.09.2019.

ДП

Датум одбране:

ДО

Чланови комисије:

ЧК

**Председник:** др Наташа Крејић, редовни професор Природно математичког факултета у Новом Саду

**Ментор:** др Наташа Спахић, ванредни професор Природно математичког факултета у Новом Саду

**Члан:** Сања Рапајић, редовни професор Природно математичког факултета у Новом Саду

UNIVERSITY OF NOVI SAD  
FACULTY OF SCIENCE  
KEY WORDS DOCUMENTATION

Accession number:

ANO

Identification number:

INO

Document type: Monograph type

DT

Type of record: Printed text

TR

Contents Code: Master's thesis

CC

Author: Sonja Bjekić

AU

Mentor: dr Nataša Spahić

MN

Title: Transfer pricing

TI

Language of text: Serbian ( Cyrillic)

LT

Language of abstract: s / en

LA

Country of publication: Republic of Serbia

CP

Location of publication: Vojvodina

LP

Publication Year: 2019

PY

Publicher: Author's reprint

PU

Publication place: University of Novi Sad, Faculty of Science, Trg Dositeja Obradovića  
4, Novi Sad

PP

Physical description: 5 / 80 / 28 / 5 / 18 / 0

( chapters / pages/ quotations/ pictures/ tabelle/ enlosures)

PD

Scientific field: Mathematics – Finance

HO

Scientific discipline: Accounting

SD

Subject/ Key words: transfer pricing, arm's length principle, report, OECD

SKW

Holding data: The Library of the Department of Mathematics and Informatics, Faculty of Science and Mathematics, University of Novi Sad

HD

Note:

N

Abstract: Master's thesis describes concept of transfer pricing and connected parties. All five methods are explained in details, their advantages and disadvantages. Thesis contains examples of method usage for various transaction types and reports of transfer pricing in full and simple version. After method description and establishing transfer prices, it is described how they will be shown in the tax balance, and how will it affect the final financial result of the company. Last but not least, it is described how Tax Administration controls companies which have transfer pricing.

AB

Accepted by the Scientific Board on: 18.09.2019.

ASB

Defended:

DE

Thesis defend board:

DB

**President:** dr Nataša Krejić, full profesor at Faculty of Science in Novi Sad

**Mentor:** dr Nataša Spahić, associate profesor at Faculty of Science in Novi Sad

**Member:** dr Sanja Rapajić, full profesor at Faculty of Science in Novi Sad