



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja XLIX, br. 3, 2011, str. 397-414
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

TRANSFERNE CENE U TEORIJI I PRAKSI POSLOVANJA MULTINACIONALNIH KOMPANIJA

Dr Ksenija Denčić-Mihajlov*

Marija Trajčevski**

***Rezime:** Primena transfernih cena važno je pitanje kako sa stanovišta multinacionalnih kompanija, tako i sa stanovišta poreskih vlasti. Veliki deo trgovine odvija se danas na globalnom nivou i uključuje multinacionalne kompanije kojima je omogućeno da u prekograničnim transakcijama putem transfernih cena utiču na neto dobit koju ostvaruju, ali i na fiskalni prihod rezidentnih država. Autori obrađuju problematiku transfernih cena, sa posebnim osvrtom na njihovu primenu u zemljama u razvoju. Ispitivanje teorijskih stavova učinjeno je na primeru primene transfernih cena od strane multinacionalne kompanije prisutne na teritoriji Republike Srbije.*

***Ključne reči:** Multinacionalne kompanije, transferne cene, porez, faktori.*

Uvod

Globalizacija predstavlja jednu od najvažnijih karakteristika savremenih uslova poslovanja. Da bi preduzeća ostvarila konkurentsku prednost na globalnom tržištu, ona počinju da šire svoje poslovanje van granica jedne zemlje. Osnivanjem entiteta van zemlje porekla, kompanije prerastaju u multinacionalne kompanije, koje postaju mnogo ozbiljniji “igrači” na savremenom, visoko konkurentnom tržištu. Multinacionalne kompanije ostvaruju konkurentsku prednost zahvaljujući korišćenju svih prednosti koje geografska dislociranost nudi, poput organizovanja proizvodnje tamo gde su proizvodni resursi najjeftiniji i plasiranja proizvoda tamo

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, e-mail: ksenijadm@gmail.com

** Student doktorskih studija, Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, zaposlena u Leoni Wiring Systems Southeast d.o.o. Prokuplje.

Pripremljeno u okviru projekta "Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije" (179066), koji se izvodi na Univerzitetu u Nišu – Ekonomski fakultet, a finansira ga Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

UDK 334.726:338.5, pregledni rad

Primljeno: 16.5.2011. Prihvaćeno: 28.9.2011.

gde su mogućnosti zarade najveće. Takvo strategijsko opredeljenje motivisano je osnovnim ciljem poslovanja svake kompanije - kreiranjem dodate vrednosti za vlasnike kapitala. Veoma važan faktor poslovanja multinacionalnih kompanija jesu cene po kojima se vrši razmena proizvoda i usluga između njenih filijala, odnosno transferne cene. Izbor metoda utvrđivanja transfernih cena je jedan od ključnih koraka u definisanju finansijske strategije multinacionalnih korporacija, jer se njime definišu ekonomski odnosi između filijala i usmerava alokacija resursa u okviru multinacionalne kompanije kao celine. Izabrani metod u velikoj meri je određen orijentacijom kompanije ka kratkoročnim ili dugoročnim ciljevima poslovanja.

Ono što transferne cene čini posebno interesantnom temom u ekonomskoj teoriji i praksi jeste njihova upotreba u funkciji „seljenja” profita između zemalja radi minimiziranja poreza na dobit. Ovaj aspekt kontraverznim čini činjenica da je porez na dobit jedan od najizdašnijih državnih prihoda, pa njegovo izbegavanje direktno ugrožava budžete država u kojima multinacionalne kompanije posluju. U takvim uslovima, da bi očuvale socijalnu, ekonomsku i političku stabilnost, države su prinuđene da pronalaze nove načine da zaštite svoje prihode. Pored zakonske regulative u oblasti poreza na dobit preduzeća, države pribegavaju i strožijim revizijama poslovanja multinacionalnih kompanija. Sve veću pažnju ovoj oblasti poklanjaju i globalne organizacije, koje donošenjem vodiča i okvira za utvrđivanje transfernih cena teže ustanovljenju jednog harmonizovanog pristupa ovom problemu.

U skladu sa prethodno navedenim, predmet istraživanja autora su transferne cene kao faktor poslovanja multinacionalnih kompanija. U prvom delu rada razmatrane su vrste i metode utvrđivanja transfernih cena, s posebnim osvrtom na strategijsku orijentaciju kompanija kao faktorom oblika transfernih cena. Drugi deo rada bavi se fiskalnim aspektom korišćenja transfernih cena od strane multinacionalnih kompanija i prikazom mera kojima pribegavaju države i pojedine multilateralne organizacije kako bi izbegavanje poreza primenom transfernih cena svele na minimum. Nakon analize faktora izbora metoda utvrđivanja transfernih cena u zemljama u razvoju, u poslednjem delu rada sagledan je institucionalni okvir za primenu transfernih cena u Republici Srbiji i isti testiran na primeru multinacionalne kompanije koja posluje na domaćem tržištu.

1. Vrste i metode utvrđivanja transfernih cena

Transferne cene su cene po kojima se dobra ili usluge razmenjuju između dva entiteta u okviru jedne iste kompanije (grupacije). To znači da se transferne cene koriste u razmeni dobara i usluga između matične kompanije i njenih filijala ili između dve filijale iste kompanije. Transferna cena se može odrediti kao „oportunitetni trošak za proizvod ili uslugu, odnosno zanemarena vrednost nekorišćenjem transferisanog proizvoda u njegovoj sledećoj najboljoj upotrebnoj alternativni” (Figar 2007, 224). Značajna karakteristika transfernih cena jeste da su one uglavnom imune na uticaj tržišnih faktora.

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

Kako se po transfernim cenama obavljaju kupoprodajne transakcije između filijala, njihovim definisanjem ustanovljavaju se ekonomske relacije između subjedinica multinacionalnih kompanija i istovremeno usmerava alokacija resursa. Otuda proističe i njihova važnost i s njom povezano veliko interesovanje koje danas vlada za fenomen transfernih cena. O tome koliko su transferne cene aktuelna tema u savremenim finansijama govore i rezultati mnogobrojnih istraživanja u kojima su transferne cene rangirane kao jedna od najinteresantnijih oblasti u međunarodnom računovodstvu (Sands, Pragasam 1997, 187–202). U ekonomskoj teoriji i praksi poznato je više različitih vrsta transfernih cena i metoda njihovog utvrđivanja.

OECD (engl. *Organisation for Economic Co-operation and Development*) preporučuje državama-članicama primenu sledećih metoda utvrđivanja transfernih cena (Bekaert, Hodrick 2009, 687-689):

1. Metod uporedive nekontrolisane cene,
2. Metod maloprodajne cene,
3. Troškovi-plus metod,
4. Metod uporedivih profita.

Prema Plasschaertu (1994) dva najrasprostranjenija metoda u praksi poslovanja multinacionalnih kompanija su metod tržišne transferne cene i metod troškovi plus. *Metod uporedive nekontrolisane cene* može biti primenjen u slučajevima kada je dobro koje je predmet transfera među filijalama u isto vreme i predmet prodaje multinacionalne kompanije na eksternom tržištu, ili ako je isto dobro predmet kupoprodaje dve nezavisne kompanije. Problemi u vezi sa primenom ovog metoda odnose se na teškoće pri identifikaciji identičnih transakcija kupoprodaje dobara, naročito kada je u pitanju prodaja robe po porudžbini. *Metod maloprodajne cene* podrazumeva oduzimanje određenog iznosa profita prodajnog sektora (ili distributera) od maloprodajne cene. Međutim, ukoliko prodajni sektor velikim delom kreira prodaju određenog proizvoda (npr. post-prodajnim uslugama koje nudi), teško je utvrditi odgovarajući iznos profita koji treba oduzeti od finalne prodajne cene u cilju utvrđivanja adekvatne transferne cene. *Troškovi-plus metod* predstavlja dodavanje odgovarajućeg iznosa profita troškovima proizvodnje dobara. Uglavnom se koristi kod razmene gotovih proizvoda. Iznos profita se uvek kada je to moguće utvrđuje upoređivanjem sa odgovarajućom nekontrolisanom cenom. Kako je baziran na realnim troškovima, troškovi-plus metod se preporučuje od strane poreskih organa jer najviše odgovara tržišnoj ceni iz prethodne klasifikacije. *Metod uporedivih profita* podrazumeva upoređivanje profitabilnosti kompanije koja se bavi istom ili sličnom delatnošću sa profitabilnošću filijale koja koristi transferne cene, a najčešće se koristi u kombinaciji sa prethodno opisanim metodima utvrđivanja transfernih cena.

Transferne cene definišu ekonomske odnose između dveju filijala multinacionalne kompanije na taj način što za filijalu koja prodaje proizvode one direktno određuju prihode, dok za filijalu koja kupuje proizvode utvrđuju nivo

troškova. Prema tome, izborom modela transfernih cena po kojima će se vršiti razmena proizvoda ili usluga u okviru multinacionalne kompanije direktno se usmerava alokacija resursa i profita u okviru grupe, čime se utiče na ostvarenje ciljeva filijala ponaosob i kompanije kao celine. To je jedan od razloga zbog koga se u ekonomskoj literaturi transferne cene nazivaju strategijskim sredstvom za ostvarenje konkurentne prednosti (Sakurai 2002, 196). Transferne cene su neodvojiv deo upravljačkih, organizacionih i kulturoloških karakteristika jedne kompanije, koji je usko povezan sa sveukupnom korporativnom strategijom i performansama.

Pri izboru modela transfernih cena od suštinskog je značaja definisati da li je cilj kompanije maksimiziranje profita u kratkom roku ili kreiranje vrednosti u dugom roku. Od odgovora na ovo pitanje direktno zavisi koji će se model transfernih cena koristiti za razmenu proizvoda ili usluga. Prilikom definisanja granica između kojih se transferne cene mogu kretati, neophodno je krenuti od nivoa iskorišćenosti postojećih kapaciteta (Anthony, Govindarajan, 2007). Kada filijala koja prodaje proizvode radi na nivou potpune iskorišćenosti kapaciteta, oportunitetni trošak jedinice proizvoda predstavlja tržišna cena. Ona predstavlja gornju granicu za transfernu cenu, zato što filijala koja kupuje proizvode nema interes da plaća proizvode po ceni koja je viša od tržišne. U slučaju da filijala radi na nivou nižem od potpune iskorišćenosti kapaciteta, oportunitetni trošak jedinice proizvoda jednak je njegovom marginalnom trošku. Marginalni trošak predstavlja donju granicu za određivanje transfernih cena, zato što se filijali ne bi isplatilo da prodaje proizvode po cenama koje su ispod marginalnih troškova.

U slučaju kada filijala koja prodaje proizvode ostvari uštedu u troškovima zahvaljujući nabavci u okviru grupe (multinacionalne kompanije) a ne sa eksternog tržišta, i proda te proizvode drugoj filijali po transfernim cenama koje su jednake tržišnim cenama, celokupna prethodno ostvarena ušteda ide u njenu korist. Suprotno, ukoliko ova filijala prodaje proizvode drugoj filijali po transfernim cenama zasnovanim na marginalnim troškovima, celokupna ušteda odlazi u korist filijale koja kupuje proizvode.

Osim transfernih cena zasnovanih na tržišnim cenama ili marginalnim troškovima, postoji više mogućih varijacija ovih alternativa. Tako je moguće da, u slučaju potpune iskorišćenosti kapaciteta filijala, prodaje proizvode po ceni koja predstavlja tržišnu cenu umanjenu za ostvarenu uštedu iz interkompanijske nabavke. Za filijalu koja prodaje biće ostvaren isti efekat kao i kod prodaje na eksternom tržištu, dok će se filijali koja kupuje omogućiti kupovina po nižoj ceni od tržišne. Kada je iskorišćenost kapaciteta niža od potpune, filijala može prodavati proizvode po cenama koje su iznad marginalnih troškova. Ovakav izbor transferne cene dovodi do realokacije profita ka filijali koja prodaje, dok je za filijalu koja kupuje to i dalje povoljnija varijanta od kupovine na eksternom tržištu, za razliku između transferne cene i tržišne cene (Adams, Drtina 2008, 411-417).

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

Za koji će se od pomenuta dva modela transfernih cena multinacionalna kompanija opredeliti zavisice u potpunosti od toga da li je kompanija usmerena na ostvarenje kratkoročnih ili dugoročnih ciljeva. Uzročno-posledična veza između modela transfernih cena i ostvarenja ciljeva multinacionalne kompanije može se prikazati na sledeći način:

- Transferne cene zasnovane na marginalnim troškovima vode maksimiziranju profita u kratkom roku za filijalu koja kupuje i kompaniju kao celinu, ali onemogućavaju da filijala koja prodaje investira u proširenje kapaciteta, što može dovesti do toga da filijala koja kupuje deo svojih potreba mora podmirivati na eksternom tržištu. To dovodi do gubitka budućih priliva koji bi bili generisani zahvaljujući novoj investiciji.
- Transferne cene zasnovane na tržišnim cenama obezbeđuju ostvarenje dugoročne vrednosti za filijalu koja prodaje i multinacionalnu kompaniju kao celinu. Na taj način, obezbeđuje se dovoljno sredstava za investicije i proširenje kapaciteta, kako bi filijala koja prodaje mogla da odgovori svim zahtevima filijale koja kupuje, pri čemu ne bi bilo potrebe za kupovinom van grupacije. Prema tome, za filijalu koja kupuje efekti su isti kao da kupuje na eksternom tržištu, dok filijala koja prodaje osigurava buduće prilive koje će nove investicije generisati.

Jasno je da ove alternative isključuju jedna drugu. Ne postoji jedinstven model transfernih cena koji bi omogućio ostvarenje kratkoročnih i dugoročnih ciljeva u isto vreme. Ukoliko se multinacionalna kompanija opredeli za prvu alternativu, uvećavaće vrednost na dugi rok sa mogućnošću daljih investicija, a na uštrb kratkoročnog profita. U slučaju izbora druge alternative, kompanija će maksimizirati profit u kratkom roku, bez mogućnosti za dugoročno kreiranje vrednosti. Izbor transfernih cena u konačnom zavisi od postavljenih ciljeva poslovanja multinacionalne kompanije. Ako krenemo od opšte prihvaćenog stava da je primarni cilj poslovanja korporacija ostvarenje dugoročne vrednosti za vlasnike kapitala, onda se kao izbor nameće transferna cena zasnovana na tržišnoj ceni. Ona omogućava formiranje dugoročne vrednosti za akcionare i obezbeđuje dovoljno sredstava za buduće investicije, koje su izvor budućih priliva gotovine i pokretač daljeg rasta kompanije.

Poseban problem koji se vezuje za postojanje transfernih cena je uticaj njihove primene na rad menadžera filijala multinacionalne kompanije (Petrović, Denčić-Mihajlov 2010, 61). Transferne cene koje ne odražavaju realno troškove transakcija između filijala, kao profitnih centara multinacionalne kompanije, ne pružaju adekvatnu sliku profitabilnosti filijala, pa samim tim utiču na motivaciju i zalaganje njihovih izvršnih menadžera. Ukoliko se na nivou multinacionalne kompanije koriste transferne cene radi upravljanja obrtnim kapitalom ili iz razloga poreske prirode, potrebno je sistem ocene performansi pojedinih filijala modifikovati na način da odražava njihovu stvarnu profitabilnost.

2. Primena transfernih cena u upravljanju porezima

Cilj poslovanja svakog korporativnog preduzeća je kreiranje dugoročne vrednosti za vlasnike kapitala. Jedan od načina da se uveća vrednost za vlasnike kapitala jeste minimiziranje poreza na dobit. Sa tim ciljem multinacionalne kompanije koriste razne mehanizme. Multinacionalne kompanije mogu uticati na međunarodnu alokaciju računovodstveno iskazanog profita putem aranžiranja finansijske strukture po filijalama. Cilj je finansiranje putem kredita po višim kamatnim stopama u filijalama koje posluju u režimu visokih poreskih stopa, što ima kao rezultat minimiziranje ukupno isplaćenog poreza na nivou grupe. Drugo, moguće je i realociranje zajedničkih troškova (sa stanovišta multinacionalne kompanije kao grupe, kao što su troškovi istraživanja i razvoja, marketinga i sl.) na zemlje sa visokim porezima na dobit, čime se smanjuje profit za oporezivanje u filijalama koje posluju u tim zemljama. Mehanizam transfernih cena takođe služi za premeštanje profita iz država sa visokim poreskim stopama u države sa niskim poreskim stopama, kroz maksimiziranje troškova u prvim i prihoda u drugim zemljama. Na taj način se obezbeđuje minimiziranje poreza na dobit i maksimiziranje profita nakon oporezivanja na nivou multinacionalne kompanije kao grupe.

Mogućnost premeštanja profita iz zemalja sa visokim u zemlje sa niskim stopama proizilazi iz 'slobode' utvrđivanja transfernih cena, koja postoji zahvaljujući subjektivnosti koju troškovi i njihova alokacija nose sa sobom. Minimiziranje poreza preko eksportovanja kapitala na 'najpovoljnije lokacije' omogućavaju i razlike u stopama poreza na dobit između država. Svaka država samostalno odlučuje o visini poreskih stopa. One se značajno razlikuju od zemlje do zemlje, pa je tako stopa poreza na dobit u SAD 35%, u Velikoj Britaniji 28%, u Nemačkoj 15.8%, u Irskoj 12.5% itd. Američki Tax Notes je objavio da je Irka najprofitabilnija zemlja za američke korporacije. Profit ostvaren od strane američkih kompanija u Irskoj je udvostručen od 1999. do 2002. godine sa 13.4 milijarde dolara na 26.8 milijardi dolara. S druge strane, u istom periodu profit američkih korporacija u Kanadi, Francuskoj, Nemačkoj, Italiji i Velikoj Britaniji opao je za 25%. Da je reč o seljenju profita uz pomoć transfernih cena govore podaci da su američke korporacije 2002. godine u ovih 5 zemalja ostvarile 44% inostrane prodaje, posedovale 44% objekata i opreme i isplatile 56% zarada zaposlenima u inostranim filijalama, a obračunale profit u iznosu od 25% od ukupnog profita u inostranstvu. U prilog ovome govori i podatak da, u zemljama u kojima bi stopa poreza na dobit bila smanjena, profit američkih korporacija bi se drastično uvećao. Nakon što je u Danskoj stopa poreza na dobit smanjena sa 23.9% na 7.6%, profit američkih korporacija je uvećan za 200%, dok je u Belgiji sa smanjenjem poreske stope sa 26.6% na 12.5% profit uvećan za 84%. Slično tome, sa smanjenjem poreske stope sa 26.1% na 12.7% u Španiji, profit američkih korporacija u ovoj zemlji je skočio za 26%, a pad poreske stope od 21.5% na 9% u Portugaliji rezultirao je rastom profita od 65%. Povećanje profita američkih kompanija na

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

Novom Zelandu za 200% prouzrokovano je snižavanjem stope poreza na dobit u ovoj zemlji sa 36.7% na 10.3%. Američke kompanije „u svoju odbranu” navode da je stopa poreza na dobit u SAD previsoka, i da je profit koji se ostvaruje u inostranim filijalama legitimno kanalisano, pre svega, u cilju poboljšanja finansijske pozicije i ostvarenja vrednosti za akcionare (izvor: www.finfact.ie).

Kako su razlike u stopama poreza na dobit između država jedan od glavnih stimulansa ‘seljenja’ profita preko mehanizma transfernih cena, bilo je predloga za ustanovljenjem iste stope poreza na dobit u svim zemljama. Pored mnogo drugih razloga, zbog kojih je to gotovo nemoguće sprovesti u delo, eliminisanje razlike u poreskim stopama značajno bi smanjilo mobilnost kapitala, radne snage, dobara itd.

Istraživanja pokazuju da postoji korelacija između veličine multinacionalnih kompanija i inteziteta korišćenja transfernih cena u cilju minimiziranja isplaćenog poreza (Conover et al. 2000, 189-211). Analiza ove relacije važna je iz više razloga. Prvo, ona pokazuje koje kompanije (u smislu veličine) intezivnije premeštaju profit zarad nižeg poreza, što može usmeriti države i poreske organe ka rešenju ovog problema. Drugo, analiza ukazuje da sposobnost kompanija da reaguju na promene u poreskim stopama zavisi od njihove veličine, što treba uzeti u obzir pri proceni uticaja novih zakonskih rešenja na budući fiskalni prihod. Pored toga, na indirektni način se pokazuje potencijalni *trade-off* između poreskih i neporeskih faktora koji utiču na iznos profita o kojem se finansijski izveštava. Premeštanje profita između filijala određuje interne preformanse filijala, i samim tim i visinu bonusa za menadžere. Potencijalni problem predstavlja i što širok krug korisnika finansijskih izveštaja filijala ne može napraviti razliku između planskog premeštanja profita radi minimiziranja poreza i realnog pada u profitabilnosti.

Istraživanja sprovedena u SAD govore da velike multinacionalne kompanije, u većoj meri, koriste transferne cene za minimiziranje profita u odnosu na male kompanije. Što je veći volumen transfera i što je veća razlika u poreskim stopama, to kompanije imaju više motiva da premeštaju profit između zemalja uz pomoć transfernih cena, i samim tim je efekat premeštanja profita veći. To istovremeno vodi i mnogo izraženijim razlikama u profitabilnosti između filijala iste multinacionalne kompanije.

2.1 Mere pojedinih država u cilju sprečavanja izbegavanja poreza na dobit uz pomoć transfernih cena

Kako porez na dobit predstavlja jedan od najznačajnijih državnih prihoda, njegovo izbegavanje direktno narušava ravnotežu državnog budžeta. Sve intezivniji proces globalizacije i s njim povezan rast multinacionalnih kompanija učinili su problem izbegavanja poreza još aktuelnijim. Uvidelo se da transferne cene ne predstavljaju samo računovodstvenu tehniku, već metod alokacije resursa koji direktno utiče na distribuciju dohotka, blagostanja, rizika i, na taj način određuje

kvalitet života. Za transferne cene se kaže da su “najproblematičnija oblast u međunarodnom oporezivanju”. Postoje tri razloga za takvo mišljenje. Prvo, globalizacija kreira integrisano poslovanje sa visokim nivoom internacionalnih transakcija, dok poreski sistemi nastavljaju da funkcionišu na nacionalnom nivou. Drugo, vlade smatraju da globalizacija pruža multinacionalnim kompanijama mnogo više mogućnosti za manipulisanje transfernim cenama i minimiziranje poreza, nego što je to bilo moguće u prošlosti. Zbog toga je neophodno doneti rigoroznije propise kojima će se ova oblast regulisati. Treće, poreski organi takođe zahtevaju strožu regulativu u oblasti transfernih cena kako bi zaštitili prihod od poreza na dobit (Eden et al. 2001, 1).

Zemlje u razvoju, po pravilu, izbegavaju da uvedu bilo kakvu kontrolu transfernih cena plašeći se negativnog uticaja na priliv direktnih stranih investicija. Drugi razlog je iskustvo u implementaciji kontrolnih mehanizama i procedura kojima bi sprečile proizvoljnost u korišćenju transfernih cena. Najjednostavniji način da države spreče izbegavanje poreza na dobit uz pomoć manipulacije transfernim cenama jeste donošenje odgovarajućih zakona o porezu na dobit korporacija. Neophodan korak u tom procesu jeste ustanovljenje mehanizama sprovođenja usvojenih regulativa (engl. *enforcement*).

Mnoge države su pribegle novim zakonskim rešenjima, koja će dozvoljavati poreskim organima naknadne korekcije finansijskih izveštaja u slučaju utvrđene nekorektnosti u vezi sa transfernim cenama i po tom osnovu dodatne naplate poreza. Tako je poreskim organima u SAD dozvoljeno da, u skladu sa sekcijom 482 Zakona o internom prihodu, vrše naknadnu raspodelu prihoda i troškova između kontrolisanih entiteta, ukoliko je to neophodno da bi se sprečila evazija poreza (Sikka, Willmott 2010, 343). Poreski organi SAD su tokom 2009. godine zaposlili 1200, a u 2010. godini 800 novih lica na radnim mestima u vezi detaljne kontrole transfernih cena. U Velikoj Britaniji, poreski organi su zbog naknadnih prilagođavanja transfernih cena izvršili 1724 korekcija obračuna poreza u periodu od 2005. do 2006. godine. U periodu od 2005. do 2007. godine naknadne korekcije su rezultirale sa dodatnom 1.1 milijardom funti plaćenog poreza, dok je od 2007. do 2009. godine dodatno naplaćeno 2.1 milijarde funti. Zahvaljujući reviziji transfernih cena australijske vlasti su od 2001. do 2005. godine na ime poreza dodatno naplatile 2.5 milijarde dolara (Sikka, Willmott 2010, 343). Kineska vlada je na svom zvaničnom sajtu objavila podatak da se preko transfernih cena ne naplati 60% od ukupnog poreza na dobit multinacionalnih kompanija. Zbog toga je Kina uvela mnogo agresivniju reviziju poslovanja multinacionalnih kompanija koja je dala jako dobre rezultate.

2.2 Mere multilateralnih organizacija u cilju sprečavanja izbegavanja poreza na dobit uz pomoć transfernih cena

Opšte prihvaćen stav je da bi donošenje uniformnih regulativa transfernih cena na globalnom nivou bio krucijalni korak napred ka rešenju ovog problema i

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

istovremeno ka harmonizaciji međunarodne računovodstvene prakse. Implementacija novih direktiva treba da bude dovoljno fleksibilna da ne utiče negativno na globalno poslovanje, i, istovremeno, dovoljno stroga da minimizira rizike koje upotreba transfernih cena nosi sa sobom. Globalno prihvaćeni metodi utvrđivanja transfernih cena su metod nekontrolisane uporedive cene, metod maloprodajne cene i metodi zasnovani na troškovima. Teoretski, korektna transferna cena je ona koja je kalkulirana korišćenjem jednog od pomenutih metoda u cilju alokacije profita iz transfera, na način koji obezbeđuje fer priznavanje oporezivog dohotka svake od strana (Borkowski 1997, 322). Kako bi suzile slobodu u definisanju transfernih cena, globalne organizacije poput OECD-a i UNCTAD-a, donele su više okvira i vodiča za formulaciju transfernih cena. Posebno treba istaći *OECD vodič za multinacionalne kompanije i poreske administracije 2009*. Ovaj vodič je prvobitno odobren od strane OECD-a 1995. godine. U periodu od 1996-1999. godine vodič je dopunjavao dodatnim instrukcijama u vezi međunarodnih usluga, nematerijalne imovine, 'advanced pricing' sporazuma (engl. *Advanced Pricing Agreements-APA*) itd. Godine 2009. objavljeno je izdanje sa dopunama u poglavlju IV, koje se tiču najnovijih trendova u ovoj oblasti. OECD radi na suštinskoj reviziji poglavlja I-III, sa fokusom na analizu uporedivosti i metode raspodele profita (OECD 2010).

OECD vodič za multinacionalne kompanije i poreske administracije 2009. zasnovan je na tzv. *arm's length pristupu* utvrđivanja transfernih cena (u domaćoj literaturi i domaćim propisima poznat je kao princip 'van domašaja ruke'). *Arm's length pristup* je razvijen u SAD kao princip koji treba da obezbedi fer alokaciju prihoda i troškova između povezanih strana. Pristup podrazumeva da transferne cene treba da odgovaraju cenama koje bi se koristile u transakcijama između dveju potpuno nezavisnih strana. Najlakši način za utvrđivanje ovih cena jeste da se prilikom definisanja transfernih cena ispoštuju sledeći principi:

- Cene treba da budu uporedive sa cenama za iste ili slične proizvode koje su dogovorene između dveju potpuno nezavisnih strana u istim ili uporedivim okolnostima.
- Cene treba da budu uporedive sa cenama po kojima neka od filijala multinacionalne kompanije prodaje isti proizvod nezavisnoj trećoj strani u istim ili uporedivim okolnostima.

Poštovanjem ovih principa se zapravo primenjuje metod uporedive nekontrolisane cene, koji se preporučuje kao najpoželjniji od strane poreskih organa. Međutim, veoma je teško primeniti ga u praksi, jer često nema uporedivih transakcija na tržištu. Zato je neophodno korišćenje drugih metoda za utvrđivanje transfernih cena u skladu sa *arm's length* principom, što uglavnom zahteva dosta vremena.

Kao jedan od načina da se manipulisanju sa transfernim cenama stane na put, OECD navodi i potpuno obelodanjivanje detalja u vezi sa transfernim cenama u *Napomenama uz finansijske izveštaje*, kao sastavnog elementa

godišnjeg finansijskog izveštavanja. Prema OECD-u to obelodanjivanje treba da prevazilazi zahteve za obelodanjivanjima koje propisuje MRS 14 –*Izveštavanje po segmentima*, odnosno, MSFI 8-*Segmenti poslovanja*, kojim je MRS 14 zamenjen.

Iako je poznat mnogo veći broj studija na temu reakcija multinacionalnih kompanija na postojeće ili potencijalne regulative u oblasti transfernih cena, jedna od studija UNCTAD-a iz 1995. godine bavi se mišljenjima i predlozima država u vezi sa rešenjem pomenutog problema. Studija je zasnovana na odgovorima prikupljenim u *Upitniku o tekućem razvoju u oblasti računovodstva i izveštavanja transnacionalnih kompanija i drugih preduzeća*, koji je bio poslat svim zemljama članicama Ujedinjenih nacija. Izbor lica koja su odgovarala na pitanja zavisio je od odluke vlada tih zemalja, tako da je među njima bilo članova različitih ministarstava, predstavnika instituta za ovlašćene i javne računovođe, univerzitetskih profesora itd. Neka od najinteresantnijih zapažanja su sledeća (Borkowski 1997, 324-336):

- Manipulacije sa transfernim cenama u potpunosti narušavaju sliku prezentiranu u godišnjim finansijskim izveštajima (Belgija);
- Umesto naplate poreza na dobit u zemlji, manipulacije sa transfernim cenama dovode do odliva dobiti od inostranog poslovanja van zemlje (Grenada);
- Važno je da multinacionalne kompanije precizno obelodanjuju rezultate svog poslovanja. Transferi po cenama ispod tržišnih uvećavaju rizik za kreditore i poverioce i gubitke za državu (Zimbabve);
- Svaka zemlja treba da usvoji politike i procedure koje će obezbediti da se primenjuju razumne i fer transferne cene (Kipar);
- Treba ustanoviti internacionalne kriterijume za transferne cene na multilateralnoj bazi od strane globalnih organizacija kao što je OECD (Japan);
- Neophodan je viši stepen obelodanjivanja transakcija kako bi bila obezbeđena transparentnost i smanjena sumnja u premeštanje profita (Zambija);
- Treba usvojiti OECD model transfernih cena. Zaposleni u poreskim institucijama moraju imati dovoljno iskustva i permanentno se usavršavati (Finska).

Zajednički stav svih zemalja jeste da je neophodno da transferne cene budu na razumnom nivou kako bi bilo zaštićeno pravo države na oporezivanje i sprečena poreska evazija.

3. Faktori izbora metoda utvrđivanja transfernih cena u zemljama u razvoju

U literaturi je poznat veliki broj studija koje se bave analizama faktora koji utiču na izbor metoda utvrđivanja transfernih cena u zemljama u razvoju (pregled dat kod: Chan et al. 2004). Pre analize samih faktora, treba se podsetiti suštinskih karakteristika metoda tržišne transferne cene i metoda transferne cene zasnovane na troškovima, kao dva konceptijski potpuno različita metoda primenljiva u zemljama u razvoju. Tržišne transferne cene se ocenjuju kao manje manipulativne i kao cene koje zbog svoje objektivnosti minimiziraju nesuglasice između menadžera filijala multinacionalne kompanije. One se takođe smatraju fer cenama i cenama koje su manje interesantne za poreske organe. S druge strane, kod metoda zasnovanog na troškovima, zahvaljujući njegovoj proizvoljnosti, ima mnogo više prostora za maksimiziranje profita nakon oporezivanja i minimiziranje operativnih rizika.

Nekoliko faktora su od strane menadžmenta ocenjeni kao ključni za izbor modela transfernih cena u multinacionalnim kompanijama koje posluju u zemljama u razvoju (Chan et al. 2004, 94):

- Razlike u stopama poreza na dobit,
- Minimiziranje carina,
- Interesi lokalnih partnera,
- Kontrola deviznog kursa i rizici povezani sa njim,
- Ograničenja u vezi repatrijacije profita,
- Rizici od eksproprijacije i nacionalizacije,
- Dobri odnosi sa lokalnom vladom.

Razlike u stopama poreza na dobit. Kao što je već analizirano, preko definisanja odgovarajućih transfernih cena multinacionalne kompanije koriste razlike u stopama poreza na dobit u različitim zemljama za minimiziranje poreza na dobit i, na taj način, za maksimiziranje profita nakon oporezivanja. Što se porez na dobit smatra značajnijom varijablom od strane menadžmenta, to se transferne cene više koriste kao sredstvo za njegovo smanjenje, i to posebno metod transfernih cena zasnovan na troškovima.

Minimiziranje carina. Jedna od oblasti u kojoj se primenom odgovarajućih transfernih cena direktno može uticati na poslovni rezultat korporacija jesu i carine. Kako se u većini zemalja u razvoju primenjuju relativno visoke carinske stope, korišćenjem nižih transfernih cena može se uticati na smanjenje carine u nominalnom iznosu. Što se ova varijabla smatra važnijom od strane menadžmenta, to će kompanije primenjivati pre metod transfernih cena zasnovan na troškovima.

Interesi lokalnih partnera. Veće učešće lokalnih partnera u kapitalu multinacionalne kompanije, istovremeno, znači i manje učešće stranih investitora u kapitalu iste. To direktno dovodi do transfera manjeg iznosa profita van nacionalnih granica i do zadržavanja većeg profita u zemlji porekla. Prema tome,

da bi zaštitili svoje interese, lokalni partneri moraju aktivno da učestvuju u kreiranju politike transfernih cena, što umanjuje uticaj stranih investitora. Ukoliko menadžment korporacije smatra ulogu lokalnih partnera značajnom, on će više težiti smanjenju konflikta između dveju strana, koristeći tržišne transferne cene, kao metod koji je objektivniji i fer i koji pruža manje prostora za manipulaciju.

Kontrola deviznog kursa i rizici povezani sa njim. Kontrola deviznog kursa koja se primenjuje u zemljama u razvoju je podsticaj više za primenu transfernih cena i njihovo korišćenje u cilju transfera profita. Korišćenje transfernih cena omogućava upravljanje rizikom deviznog kursa kroz smanjenje nivoa likvidnih sredstava u filijalama koje posluju u zemljama gde postoji kontrola deviznog kursa. U ovom slučaju, multinacionalne kompanije koriste transferne cene zasnovane na troškovima kao metod koji pruža veću fleksibilnost u ostvarenju kontrole deviznog kursa.

Ograničenja u vezi repatrijacije profita. U cilju obezbeđenja bržeg napretka, zemlje u razvoju uglavnom primenjuju veoma stroga ograničenja kad je reč o repatrijaciji kapitala. Kao ograničenja repatrijacije kapitala uglavnom se primenjuju limiti za iznos profita koji se može preneti u zemlju porekla, kao i visoke poreske stope na sve vrste transakcija sa kapitalom prema zemlji porekla. Ovakva ograničenja sprečavaju multinacionalne kompanije da ostvaruju svoje ciljeve. Jedan od efikasnih načina za prevazilaženje ovih prepreka jeste primena transfernih cena baziranih na troškovima.

Rizici od eksproprijacije i nacionalizacije. Ono sa čime se multinacionalne kompanije često suočavaju u zemljama u razvoju jeste politički rizik, i sa njim povezana mogućnost ekproprijacije i nacionalizacije. Upravo je to razlog zašto multinacionalne kompanije teže da ostvare što je moguće brži povraćaj uloženi sredstava, u čemu se koriste transfernim cenama. Kina je npr. donela veliki broj zakona kojima pokušava da osigura prava i interese stranih investitora. Kina je potpisala bilateralne investicione sporazume sa preko 40 zemalja, kojima garantuje da neće realizovati eksproprijaciju strane imovine. Međutim, koliko god je mogućnost da dođe do eksproprijacije ili nacionalizacije svedena na minimum, države uvek zadržavaju pravo na izuzetne okolnosti u kojima je to moguće. Iz tog razloga, multinacionalne kompanije teže da transferišu što je moguće više sredstava iz filijala lociranih u zemljama u razvoju, u kojima je politički rizik po pravilu izraženiji. Kao efikasan mehanizam u ostvarenju tog cilja nameću se transferne cene zasnovane na troškovima.

Dobri odnosi sa lokalnom vladom. Kako bi izbegle raznorazne birokratske prepreke i bile u poziciji da pregovaraju i utiču na državne mere kojima se kreiraju uslovi poslovanja u zemlji, multinacionalne kompanije teže održavanju što je moguće boljih odnosa sa lokalnom vladom i njenim organizacijama. Ukoliko kompanije pridaju ovom faktoru veći značaj u odnosu na ostale, one se opredeljuju za tržišne transferne cene kao objektivniju i fer varijantu kojom sprečavaju eventualne nesuglasice i konflikte sa državnim institucijama.

4. Primena transfernih cena u Republici Srbiji

Oblast primene transfernih cena regulisana je u Republici Srbiji Zakonom o porezu na dobit preduzeća (Službeni glasnik Republike Srbije br. 25/2001, 80/2002, 43/2003; u daljem tekstu Zakon). Po Zakonu, povezana lica vrše korekciju rashoda po osnovu transfernih cena na osnovu razlike (ako postoji) između obračunatih troškova po transfernim cenama i obračunatih troškova po tržišnim cenama. Ova korekcija, koja ima za cilj da spreči umanjeње poreske osnovice, utiče na oporezivu dobit jedino ako su transferne cene više od tržišnih cena (Savez računovođa i revizora Srbije 2010, 29). Zakonom je definisano da se licem povezanim sa poreskim obveznikom smatra ono fizičko ili pravno lice u čijim se odnosima sa obveznikom javlja mogućnost kontrole ili značajnijeg uticaja na poslovne odluke. Posedovanje više od 50% ili pojedinačno najvećeg dela akcija ili udela smatra se omogućenom kontrolom nad obveznikom. Uticaj na poslovne odluke obveznika postoji i kada lice povezano sa obveznikom poseduje više od 50% ili pojedinačno najveći broj glasova u obveznikovim organima upravljanja. Licem povezanim sa obveznikom smatra se i pravno lice u kom, kao i kod obveznika, ista fizička ili pravna lica neposredno ili posredno učestvuju u upravljanju, kontroli ili kapitalu. Status povezanih pravnih lica imaju i pravna lica koja su u vlasništvu obveznikovih zavisnih pravnih lica (član 59. Zakona).

Transferna cena je definisana kao cena nastala u vezi sa transakcijama sredstvima ili stvaranjem obaveza između povezanih lica (član 59.). Zakon propisuje da je obveznik dužan da transakcije među povezanim licima posebno prikaže u svom poreskom bilansu, tako što će obračunate troškove po osnovu transfernih cena uneti u odgovarajućem redu obrasca *Poreski bilans*. Takođe, obveznik je dužan da u poreskom bilansu posebno prikaže transakcije sa povezanim licima po cenama koje bi bile ostvarene na tržištu takvih ili sličnih transakcija da se nije radilo o povezanim licima (princip 'van dohvata ruke'). Obračunati troškovi po tržišnim cenama unose se u zasebnom redu. Razlika između obračunatih troškova po osnovu transfernih i tržišnih cena, ako je veća od nule, prikazuje se posebno u odgovarajućem redu *Poreskog bilansa*. U slučaju kad razlika nije pozitivna, što se dešava kada su transferne cene niže od tržišnih, ne prikazuje se u bilansu (Savez računovođa i revizora Srbije 2010, 30).

Prema članu 5. *Pravilnika o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za način utvrđivanja poreza na dobit preduzeća* (Službeni glasnik RS, br 139/2004), za utvrđivanje tržišnih cena koriste se uporedive cene na tržištu, a kada to nije moguće, cene utvrđene po metodu koštanja uvećane za uobičajenu zaradu ili cene utvrđene po metodu preprodajne cene. Uporediva cena na tržištu je cena istih ili sličnih dobara ili usluga između prodavca i kupca, odnosno između izvršioca i korisnika usluge, koji nisu povezana lica u smislu Zakona, u isto ili približno isto vreme kada je ostvarena transakcija među povezanim licima. Ako se na ovaj način može utvrditi više uporedivih cena na tržištu, koje se znatno razlikuju, uporedivom cenom na tržištu smatra se najniža

uspostavljena cena. Cena utvrđena po metodu koštanja, uvećana za uobičajenu zaradu, jeste cena utvrđena na osnovu stvarnih ukupnih troškova proizvodnje, odnosno troškova izvršene usluge, uvećana za uobičajenu zaradu (maržu), odnosno proviziju. Uobičajena zarada (marža), odnosno provizija je zarada ostvarena u istim ili sličnim transakcijama između nepovezanih lica, u isto ili približno isto vreme. Cena po metodu preprodajne cena je cena koju kupac-povezano lice ostvari prodajom istog dobra nepovezanom licu, umanjena za uobičajenu zaradu u prethodno navedenom smislu.

Zakon propisuje i korekciju prihoda po osnovu transfernih cena, na osnovu razlike između prihoda obračunatih po tržišnim cenama i prihoda obračunatih po transfernim cenama. Ova korekcija, koja takođe ima za cilj sprečavanje umanjnja poreske osnovice, utiče na oporezivu dobit jedino ako se pođe od pretpostavke da su obračunati prihodi po osnovu transfernih cena niži od prihoda koji bi bili obračunati da su transakcije realizovane po tržišnim cenama. Poput obelodanjivanja troškova, Zakon zahteva da se u poreskom bilansu zasebno obelodanjuju prihodi po osnovu transfernih cena i prihodi po osnovu tržišnih cena, kao i njihova razlika, ukoliko su prihodi po transfernim cenama manji od prihoda po tržišnim cenama.

Primenu transfernih cena od strane multinacionalnih kompanija koje posluju na teritoriji Republike Srbije istražili smo na primeru kompanije XY, koja se nalazi među prvih deset kompanija na svetu po tržišnom učešću, posluje na preko 180 tržišta širom sveta, ima 55 hiljada zaposlenih i preko 40 fabrika lociranih u 40 zemalja. Kompanija je na srpskom tržištu prisutna od 1996. godine, a proizvodna aktivnost započinje nekoliko godina kasnije realizacijom međunarodne akvizicije. Prema važećim kriterijumima Zakona o računovodstvu i reviziji, ovaj entitet se svrstava u grupu velikih preduzeća.

Kao i većina multinacionalnih kompanija i kompanija XY za razmenu proizvoda i usluga između svojih jedinica koristi transferne cene. Dominantni oblici razmene jesu razmena poluproizvoda na relaciji proizvodna jedinica-proizvodna jedinica i razmena gotovih proizvoda na relaciji proizvodna jedinica-komercijalna jedinica. Komercijalne jedinice su entiteti specijalizovani za prodaju proizvoda van grupe i jedino se one bave prodajom proizvoda na eksternom tržištu.

Kao osnovni princip prilikom utvrđivanja transfernih cena poštuje se *arm's length pricing*. Za utvrđivanje transfernih cena kompanija XY koristi metod troškovi plus, koji podrazumeva da se transferna cena kalkuliše na osnovu troškova proizvoda sa ukalkulisanim profitom od 10%. Struktura transferne cene u kompaniji XY data je na sledeći način:

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

1. Troškovi materijala,
 2. Troškovi proizvodnje,
- I Cena koštanja(1+2)
3. Profit(10% cene koštanja)
 4. Troškovi transporta do kupca
- II Transferna cena(I+3+4)

Transferne cene se kalkulišu u okviru procesa kreiranja finansijskog plana za narednu godinu (na primer, transferne cene za 2011. god kalkulirane su u periodu avgust-septembar 2010. god). Prema tome, transferne cene će biti zasnovane na troškovima koji će se naći u planskom bilansu uspeha za narednu godinu. Teži se da projekcija troškova bude što je moguće realnija i preciznija. Kalkulacija troškova se vrši na osnovu najnovijih pretpostavki o svim elementima koji troškove determinišu, raspoloživih u trenutku utvrđivanja transfernih cena. Ključni elementi su prodajni i proizvodni volumen, devizni kursevi (svih valuta u kojoj se nabavljaju proizvodni inputi), cene materijala za proizvodnju, cene energenata, planirani režim rada itd. Što se tiče odnosa između proizvodne jedinice i komercijalne jedinice, model kompanije XY je postavljen tako da je cilj proizvodne jedinice da proizvede proizvode po što je moguće nižim troškovima, što će značiti i niže transferne cene. Dakle, osnovna mera performansi proizvodnih jedinica jeste cena koštanja, odnosno transferna cena, a ne profit. S druge strane, ključna mera performansi komercijalnih jedinica jeste profit. Što je veća razlika između transferne cene, po kojoj komercijalna jedinica kupuje proizvod od proizvodne jedinice i tržišne cene, po kojoj komercijalna jedinica prodaje proizvod na eksternom tržištu, to je veći profit koji će ostvariti komercijalna jedinica, a samim tim i grupa kao celina.

Transferne cene usvojene u finansijskom planu se fiksiraju i sa njihovom primenom se kreće od 1. januara naredne godine. One se ne smeju menjati u toku iste poslovne godine, čak i pod uslovom radikalnih promena polaznih pretpostavki. Ukoliko bi transferne cene bile menjane u toku godine, to bi prouzrokovalo dosta problema prilikom konsolidacije bilansa na nivou grupe. U slučaju da se tokom poslovne godine krene sa proizvodnjom novog proizvoda čija proizvodnja nije bila planirana u trenutku kreiranja finansijskog plana, transferna cena se kalkuliše neposredno pre početka proizvodnje i, takođe, ostaje nepromenjena do kraja godine. Ukoliko dođe do promena na proizvodu koje su rezultat marketinških aktivnosti (na primer, promene u dizajnu za male serije proizvoda), taj proizvod se tretira kao postojeći, odnosno, koristi se transferna cena kalkulirana za osnovnu varijantu proizvoda.

Kompanija XY u Srbiji ima dva entiteta. Zbog specifičnosti odnosa između proizvodne i komercijalne jedinice, koje se odnose na nejednakost pravnih

i poslovnih entiteta u Srbiji, kompanija XY u ovoj zemlji ne koristi transferne cene. Proizvodna jedinica prodaje proizvode po prodajnim cenama direktno distributeru. Dakle, u ovoj transakciji nije uključena komercijalna jedinica, i u knjigama koje se vode po lokalnim propisima ona se evidentira kao kupoprodajna transakcija između bilo koja dva nezavisna preduzeća. Međutim, u cilju lakše i realnije konsolidacije bilansa na nivou grupe, XY obuhvata iste transakcije po transfernim cenama paralelno u knjigama grupe. Ovde imamo klasični odnos između dva entiteta jedne multinacionalne kompanije. Dakle, proizvodni entitet prodaje proizvode po transfernim cenama komercijalnom entitetu, a komercijalni entitet ih prodaje po tržišnim prodajnim cenama distributeru. S obzirom da se transferne cene utvrđuju u skladu sa *arm's length* principom, i da su bazirane na realnim troškovima, može se zaključiti da kompanija XY ne koristi transferne cene da bi premeštala profit između zemalja i minimizirala porez na dobit. Kad je reč o srpskom tržištu, ova mogućnost je isključena samim tim što se još uvek razmena proizvoda obuhvata po tržišnim prodajnim cenama.

Zaključak

Ograničeni i skupi resursi u jednoj zemlji doveli su do internacionalizacije poslovanja i osnivanja multinacionalnih kompanija. Proširenjem poslovanja van granica jedne zemlje, multinacionalne kompanije teže da prevaziđu sva ograničenja karakteristična za lokalna tržišta. Zahvaljujući velikoj finansijskoj snazi, multinacionalne kompanije postaju značajan faktor međunarodnih ekonomskih odnosa.

Razmena proizvoda i usluga između filijala multinacionalne kompanije obavlja se po transfernim cenama. Transferne cene nisu tržišna kategorija, pa su često nezavisne od uticaja tržišnih tokova. Postoji više metoda utvrđivanja transfernih cena, od kojih su najšire raspostranjeni metodi koje preporučuje OECD: metod uporedive nekontrolisane cene, metod maloprodajne cene, troškovi-plus metod i metod uporedivih profita. Izbor metoda utvrđivanja transfernih cena je jedan od najbitnijih koraka u definisanju finansijske strategije multinacionalne kompanije. Prvo, on definiše ekonomske odnose između filijala, kao i ključne mere njihovih performansi. Drugo, on usmerava alokaciju resursa u okviru multinacionalne kompanije, određujući nivo prihoda filijale koja proizvodi i prodaje proizvode u okviru grupe, i nivo troškova filijale koja kupuje proizvode i potom ih prodaje na eksternom tržištu. Treće, između metoda transfernih cena i orijentacije kompanije ka dugoročnim ili kratkoročnim ciljevima postoji uska uzročno-posledična veza. Ukoliko su kompanije strategijski opredeljene ka maksimiziranju profita u kratkom roku one primenjuju transferne cene bazirane na marginalnim troškovima, dok u slučaju orijentacije ka profitu u dugom roku kompanije pribegavaju tržišnim transfernim cenama.

Transferne cene u teoriji i praksi poslovanja multinacionalnih kompanija

Međutim, ono što transferne cene kvalifikuje kao jedan od najvećih izazova u međunarodnom računovodstvu, jeste njihovo korišćenje u cilju premeštanja profita u zemlje "poreske rajeve" radi minimiziranja poreza na dobit i maksimiziranja profita nakon oporezivanja na nivou grupe. To dodatno ojačava multinacionalne kompanije, čini lokalne kompanije potpuno nekonkurentnim, i najvažnije, preko smanjenja državnih prihoda direktno ugrožava društveno blagostanje i kvalitet života u pojedinim zemljama. Države se sa ovim problemom bore donošenjem novih zakonskih rešenja kojima daju ovlašćenje poreskim organima da rade dodatne provere kupoprodajnih transakcija između filijala i naknadne naplate izbegnutog poreza. Uvode se rigoroznije nezavisne revizije finansijskih izveštaja i propisuju zahtevi za detaljnijim obelodanjivanjima o transfernim cenama u *Napomenama uz finansijske izveštaje*. Multilateralne organizacije poput OECD-a i UNCTAD-a rade na usvajanju metodologija i politika koje će obezbediti harmonizovani pristup rešenju ovog problema na globalnom nivou.

Sve ovo navodi na zaključak da se transferne cene moraju posmatrati kao suštinski važan faktor, ne samo za finansijsko poslovanje multinacionalnih kompanija, već i za ekonomsku, političku i socijalnu stabilnost država u kojima te kompanije posluju.

Literatura

1. Adams, L., Drtina, R. (2008) Transfer pricing for aligning divisional and corporate decisions. *Business Horizons*, 51: 411-417.
2. Anthony, R. N., Govindarajan, V. (2007) *Management Control Systems*. Boston: McGraw-Hill.
3. Bekaert, G., Hodrick, R. (2009) *International Financial Management*. Pearson International Edition.
4. Borkowski, C. S. (1997) The Transfer Pricing Concerns of Developed and Developing Countries. *The International Journal of Accounting*, 32 (3): 391-415.
5. Conover, L. Nichols, T., Nansy, B. (2000) A Further Examination of Income Shifting Through Transfer Pricing Considering Firm Size and/or Distress. *The International Journal of Accounting*, 35 (2): 189-211.
6. Das, T. Teng, B. S. (2002) Alliance Constellations: A Social Exchange Perspective. *Academy of Management Review*, 27: 445-456.
7. Eden, L., Dacin, M. T., Wan, P. W. (2001) Standards across borders: crossborder diffusion of the arm's length standard in North America. *Accounting, Organizations and Society*, 26(1): 1-23.
8. Figar, N. (2007) *Troškovi preduzeća*. Niš: Ekonomski fakultet.
9. Finfacts-Ireland's business and Finance portal. Dostupno na: <http://www.finfacts.ie/irelandeconomy/usmultinationalprofitsireland.htm> (1.11.2010.)
10. Xu, D., Shenkar, O. (2002) Institutional Distance and The Multinational Enterprise. *Academy of Management Review*, 27(4): 608-618.
11. Huizing, H., Laeven, L. (2008) International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective. *Journal of Public Economics*, 92: 1164-1182.

12. Irish Times 7, Maj 2004.
13. Hung Chan, K, Agnes, W. Y. Lo, (2004) The influence of management perception of environmental variables on the choice of international transfer-pricing methods. *The International Journal of Accounting*, 39 (1): 93-110.
14. OECD (2010) *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Dostupno na:
http://www.oecd.org/document/34/0,3343,en_2649_33753_1915490_1_1_1_1,00.html
15. Petrović, E., Denčić-Mihajlov, K. (2010) *Međunarodno poslovno finansiranje – specijalna pitanja i problemi*. Niš: Ekonomski fakultet.
16. Plasschaert, S. (1994) *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*. London: Routledge.
17. PricewaterhouseCoopers, Transfer Pricing in a recession: What companies should consider. Dostupno na: http://www.pwc.com/en_GX/gx/transfer-pricing-management-strategy/pdf/transfer-pricing-in-a-recession-pwc.pdf (1.11.2011)
18. Sakurai, Y. (2002) Comparing cross-cultural regulatory styles and processes in dealing with transfer pricing. *International Journal of the Sociology of Law*, 30: 173-199.
19. Sands, S., Pragasam, J. (1997) The perceived importance of international accounting topics in the Asia-Pacific Rim: A comparative study. *International Journal of Accounting*, 32(2): 187-202.
20. Savez Računovođa i Revizora Srbije (2010) Utvrđivanje poreza na dobit preduzeća za 2009. god. *Računovodstvena praksa 4-5*.
21. Službeni glasnik RS (2004) Pravilnik o sadržaju poreskog bilansa i drugim pitanjima od značaja za način utvrđivanja poreza na dobit preduzeća, br 139.
22. Službeni glasnik Republike Srbije (2006) Zakon o računovodstvu i reviziji, br. 46.
23. South China Morning Post (2003) Bracing for the worst, China hopes for the best. Preuzeto sa: www.scmp.com (20.10.2010.)
24. Sikka, P., Willmott, H. (2010) The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, 21: 342–356.
25. United Nations (2002) *Monthly bulletin of statistics*. New York: United Nations.
26. Zakon o porezu na dobit preduzeća, Službeni glasnik Republike Srbije br. 25/2001, 80/2002, 43/2003.

TRANSFER PRICES IN THE THEORY AND PRACTICE OF MULTINATIONAL COMPANIES

Abstract: Transfer pricing is considered important by both multinational companies and tax authorities. The majority of today's trade is global and involves multinationals, giving cross-border transactions the potential to create transfer pricing issues and affect both the involved countries' tax revenues and the TNC's net income. The authors discuss transfer prices particularly in the context of their application in developing countries. Evidence is provided by examining transfer prices practice used by a multinational corporation operating in the Republic of Serbia.

Keywords: Multinational companies, transfer prices, tax, factors.