

UDK 338.512:005.3(497.6)
DOI: 10.7251/FIN1704030V
Branka Vukoja*

PREGLEDNI RAD

Uloga transfernih cijena u uslovima savremenog poslovanja

The transfer pricing role under the conditions of modern business

Rezime

Svjedoci smo rasta globalne ekonomije i razvoja povezanih privrednih subjekata. Transferne cijene postaju jedno od najvažnijih poreznih pitanja s kojim će se morati sučeljivati multinacionalne kompanije, povezani privredni subjekti i porezne uprave.

Tema ovog rada su transferne cijene, koje predstavljaju ključnu problematiku u međunarodnom poslovanju i trgovini iz mikro i makro perspektive. Transferne cijene predstavljaju vrijednost proizvoda koji se razmjenjuju na tržištu unutar jedne kompanije i važan su zajednički instrument menadžerskog računovodstva, financijskog računovodstva i oporezivanja. Na mikrorazini, ispitano je na koji način se donose odluke o transfernim cijenama putem studije slučaja u hrvatskom poduzeću s naglaskom na poteškoće u rješavanju problematike transfernih cijena. Zadatak za menadžera poduzeća bio je izraziti svoje stavove i mišljenja o modelima transfernih cijena koji se koriste u njihovom poduzeću. Iskustva iz prakse pokazuju da različite metode transfernih cijena daju različite rezultate. Iz tog razloga, razumijevanje različitih metoda transfernih cijena neophodno je za uspješno planiranje i dokumentiranje transfernih cijena unutar međunarodnih kompanija i povezanih privrednih društava. Nije svaka metoda transfernih cijena primjenjiva u svakoj poslovnoj transakciji. Primjenjivost pojedinih metoda ovisi o karakteristikama proizvoda ili usluga, funkcija na koje se odnosi, rizicima proizašlim iz transakcije, ugovornim uvjetima, ekonomskim okolnostima i poslovnim strategijama kompanije. Rezultati ovog istraživanja ukazuju na to da primjena transfernih cijena u bosanskohercegovačkim poduzećima najviše ovisi o ugovornim uvjetima i poslovnim strategijama poduzeća.

Ključne riječi: globalna ekonomija, OECD-ove smjernice, transferne cijene, povezana društva, modeli transfernih cijena, porezna politika.

Abstract

This paper provides an overview of transfer pricing as an increasingly key issue in international business and trade and examines the topic from both micro (firm level) and macro (economy wide) perspectives. Transfer prices are valuations of products within a firm and represent a common and important instrument of managerial accounting, financial accounting, and taxation.

On a micro level, how transfer pricing decisions are made within a firm is examined via a case study in Croatian company, highlighting the difficulty in solving the corporate transfer pricing problem. The task for company manager was to express his opinion on the transfer pricing models used in their company. On a macro level, recent literature is reviewed that demonstrates the impact that transfer pricing has on the larger economy. Practical experience shows that different transfer pricing methods may provide for different results. For this reason a thorough understanding of the different methods is essential for successful planning and documentation of transfer prices among MNEs.

Not every transfer pricing method can be applied to each business transaction. The applicability of a transfer pricing method depends on the characteristics of property or services, functions performed, risks borne, contractual terms, economic circumstances and business strategies. Result of this paper represents that application of transfer pricing in BiH companies mostly depend on the contractual terms and business strategies.

Keywords: the global economy, the OECD guidelines, transfer pricing, affiliates, models of transfer pricing, tax policy.

1. UVODNA RAZMATRANJA

Ubrzanjem procesa globalizacije, transferne cijene po kojima se vrednuju transakcije između povezanih pravnih lica postale su

jedna od glavnih oblasti na koje se fokusiraju ne samo nacionalna i multinacionalna poduzeća, nego i poreski organi jedne zemlje.

U današnjim uvjetima poslovanja i sve veće konkurencije na tržištu, da bi ostvarila rast i razvoj, poduzeća su primorana da svoje poslo-

* Revident d.o.o. Grude

vanje prošire na nova tržišta. To dovodi do stvaranja organizacionih dijelova poduzeća i poduzeća u svojstvu povezanih pravnih lica.

Povezana pravna lica mogu da koriste transferne cijene kao instrument za postizanje značajnih finansijskih i nefinansijskih ciljeva (na nacionalnom i međunarodnom nivou). Značaj i funkcija transfernih cijena su posebno izraženi na međunarodnom nivou, kada dva ili više povezanih pravnih lica obave transakcije prema posebno određenim cijenama koje im omogućavaju postizanje definiranih ciljeva.

Također, povezana pravna lica na međunarodnom nivou mogu koristiti transferne cijene kao instrument za prebacivanje profita iz jednog poduzeća u drugo, kako bi ostvarili određene poreske olakšice, osigurali maksimiziranje profita matičnog poduzeća i/ili osigurali prodor na nova tržišta i povećanje postojećeg tržišnog učešća.

S obzirom na to da se transfernim cijenama može značajno uticati na oporezivanje i visinu poreskih prihoda, one postaju i predmet velikog interesiranja nacionalne poreske administracije. Nacionalna poreska administracija bi trebalo da sprovede kontrolu nad transfernim cijenama kako bi se spriječila mogućnost izbjegavanja plaćanja poreza ili dvostrukog oporezivanja. Međutim, kontrola transfernih cijena je veoma kompleksan zadatak za poreske uprave, jer one često nemaju potpune i točne informacije o grupi povezanih poduzeća i njihovim međusobnim transakcijama. Ponekad, kada takva informacija i postoji, veoma je teško procijeniti objektivnost transfernih cijena po kojima se odvijaju transakcije između povezanih poduzeća.

Naprijed navedeno ukazuje na to da će područje transfernih cijena u narednim godinama postati jedna od važnijih, ako ne i najvažnija poreska oblast. Naime, moglo bi se dogoditi da država koja ne bude imala uređeno i adekvatno poresko zakonodavstvo u ovom području izgubi značajan iznos potencijalnih budžetskih prihoda.

Pitanje transfernih cijena je međunarodni problem, što znači da postoji potreba za njihovim jedinstvenim i harmoniziranim tretmanom. Kako bi se osigurala jedinstvenost i harmonizacija, OECD je razvio Smjernice za multinacionalne kompanije i nacionalne poreske administracije, na koje se oslanja ne samo zakonodavstvo zemalja članica, nego i onih koje to nisu. (Vukoja, 2017)

2. TEORIJSKE OSNOVE TRANSFERNIH CIJENA

U suvremenim uvjetima globalizacije svjetske privrede i turbulentnim promjenama koje prate ovaj proces, značaj i uloga multinacionalnih kompanija sve više dolaze do izražaja. Porast broja transakcija koje se obavljaju na međunarodnom tržištu uz primjenu mehanizma transfernih cijena samo je potvrda dominacije ovih privrednih subjekata i značaja ovog mehanizma.

U ekonomskoj literaturi osamdesetih i devedesetih godina prošlog stoljeća, pojam transfernih cijena obuhvaćao je samo cijene koje su se koristile u transakcijama između pojedinih organizacionih dijelova poduzeća. Međutim, u suvremenim uvjetima poslovanja, pojam transfernih cijena je mnogo širi i kompleksniji.

Promatrano sa užeg aspekta, transferne cijene predstavljaju cijene organizacione jedinice, odnosno segmenta poduzeća za proizvod, uslugu, poluproizvod koji interno transferira, odnosno realizira na internom tržištu. Upravo zbog ovog internog karaktera, transferne cijene se u praksi još nazivaju i interne cijene.¹

¹ *Ibidem.*

² *Ibidem.*

Transferne cijene predstavljaju:

1. informativnu osnovu za odlučivanje od značaja za dijelove i cjelinu poduzeća, što ističe potrebu za njihovim realnim utvrđivanjem, odnosno utvrđivanjem realne osnovice međusegmentnoga odlučivanja cijena, a naročito promatrano sa aspekta obima i strukture aktivnosti i, po tom osnovu, i uspješnosti poslovanja;
2. informativnu platformu za utvrđivanje i razgraničenje odgovornosti i efikasnosti poslovanja između organizacionih jedinica poduzeća sa aspekta rezultata poslovanja, diferenciranja tog rezultata i njegovog doprinosa rezultatu cjeline poduzeća, kao i odgovornosti menadžera za njegovo ostvarenje;
3. pretpostavku harmonizacije interesa i ciljeva organizacionih dijelova i cjeline poduzeća.

Sa šireg aspekta, transakcije među multinacionalnim kompanijama se nazivaju prenosi (transferi), a cijene po kojima se unutar poduzeća ili grupe povezanih poduzeća obračunava vrijednost nabavke i prodaje poslovnih učinaka transferne cijene. Sa sve većom globalizacijom, transferne cijene su postale jedno od glavnih područja kojima će se u budućnosti baviti kako multinacionalne kompanije, sa gledišta svoje ekonomske koristi, tako i poreske uprave na drugoj strani, sa poreskog aspekta (Perić, 2006, str. 165).

Veoma je bitno napomenuti da, bez obzira na aspekt promatranja, transferne cijene moraju biti definirane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu (i kupaca i prodavača), ali istovremeno i da stvore uvjete za ostvarivanje ciljeva pojedinih segmenata, s jedne strane, i poduzeća kao cjeline, s druge strane.

3. CILJEVI FORMIRANJA TRANSFERNIH CIJENA

Kao pretpostavka efikasnog obračuna troškova i rezultata dijelova i cjeline poduzeća i po tom osnovu izvještavanja, neophodan je pravilan, realan, odnosno na objektivnim mjerilima zasnovan odabir internih – transfernih cijena. U tom kontekstu interne – transferne cijene treba da omoguće i osiguraju:

- objektivno mjerenje i ocjenu ostvarenja dijelova – segmenata poduzeća i po tom osnovu izvještavanje;
- harmonizaciju ciljeva dijelova – segmenata poduzeća i
- odgovarajući nivo samostalnosti dijelova – segmenata poduzeća.

Transferne cijene moraju biti definirane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu (i kupaca i prodavača), ali istovremeno i da stvore uvjete za ostvarivanje ciljeva pojedinih organizacionih jedinica, s jedne strane, i poduzeća kao cjeline, s druge strane. Imajući to u vidu, transferne cijene treba da budu usmjerene na ostvarivanje ciljeva transfernih cijena i na domaćem i na međunarodnom tržištu, jer uvjeti internog transfera i međunarodnog transfera nisu/ ne moraju biti isti.²

3.1. Ciljevi formiranja transfernih cijena na domaćem tržištu

Osnovni ciljevi transfernih cijena na domaćem tržištu su:

- 1) veća autonomija dijelova poduzeća,
- 2) veća motivacija menadžmenta,
- 3) bolja evaluacija učinaka, i
- 4) bolja harmonizacija ciljeva.

Kroz transferne cijene treba da se omogući veća sloboda pojedinih organizacionih dijelova poduzeća. Ova sloboda se odnosi, prije svega, na slobodu donošenja određenih odluka i poduzimanja konkretnih akcija. To znači da, ako menadžer neke organizacione jedinice teži ostvarivanju maksimalne dobiti svoje jedinice, on treba da ima i slobodu pregovaranja o cijenama inputa i outputa sa drugim organizacionim jedinicama u poduzeću. Na primjer, menadžer jedne organizacione jedinice treba da ima slobodu izbora nabavke sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda ili usluga od drugih organizacionih jedinica unutar poduzeća ili nekih drugih poduzeća. Isto tako, menadžer neke organizacione jedinice treba da ima slobodu da prodaje svoje proizvode i usluge drugim organizacionim jedinicama unutar poduzeća itd. (Gulin, 2009).

4. METODE TRANSFERNIH CIJENA

Općenito, metode određivanja transfernih cijena možemo podijeliti na (Belak, 2011/2012):

- tržišno utemeljene metode,
- troškovno utemeljene metode,
- pregovaračka metoda – dogovorene cijene.

Tržišno utemeljene metode koriste se kad je vanjsko tržište dobara ili usluga razvijeno, konkurentno i stabilno.

Ukoliko ne postoji stabilno vanjsko tržište, kompanije temelje svoje transferne cijene na troškovima proizvodnje. Najčešće metode utemeljene na troškovima su: metoda punih troškova, metoda varijabilni plus oportunitetni trošak, metoda troškovi plus.

Metoda punih troškova često se primjenjuje radi svoje jednostavnosti i praktičnosti, a s druge strane jer je ta cijena približna onim na vanjskim tržištima.

Metoda varijabilni plus oportunitetni trošak poznata je i kao najniža transferna cijena, a računa se po obrascu:

$$\text{minimalna transferna cijena} = \text{granični troškovi} + \text{oportunitetni troškovi}$$

Transferna cijena treba biti najmanje zbroj (Heath, Huddart, Slotta 2009):

- novčanih izdataka koji su direktno povezani s proizvodnjom proizvoda koji je predmet razmjene i
- kontribucijske marže poduzeća u cjelini ako se radi o internoj razmjeni. Metoda trošak plus podrazumijeva sve troškove proizvodnje i dodatnu maržu proizvođača.

Pregovaračka metoda primjenjuje se kad kompanija ne određuje politiku transfernih cijena, nego menadžeri pojedinih podružnica pregovaraju o cijeni.

Prema Smjernicama OECD-a, postoje klasične transakcijske metode i metode transakcijske dobiti. Cilj korištenja određene metode je da se postigne praktično rješenje dosljedno načelu nepristrane transakcije, uzimajući u obzir činjenice i okolnosti samog slučaja.

Klasične metode su:

1. metoda usporedive nenadzirane cijene – Comparable Uncontrolled Price,
2. metoda preprodajne cijene – Resale Price Method,
3. metoda trošak plus – Cost Plus Method.

Metode transakcijske dobiti su:

1. metoda podjele dobiti – Profit Split Method,
2. metoda transakcijske neto marže – Transactional Net Margin Method.

Osnovna razlika između navedenih metoda je u provjeri primjene načela nepristrane transakcije. Tako, u metodi usporedive nenadzirane transakcije uspoređuju se cijene, u metodi preprodajne cijene bruto marže, dok se u metodi trošak plus uspoređuju marže na sveukupne troškove ili dio troškova. Metoda podjele dobiti odnosi se na dobit transakcije koja se dijeli među ugovornim strankama prema razini kontribucije. Metoda transakcijske neto marže analizira neto dobit u odnosu na odgovarajuću osnovu – prihode ili troškove (Kratzer, C. 2008). Nije svaka metoda primjenjiva u svim slučajevima. Izbor metode ovisi o tome radi li se o vlasništvu ili pružanju usluga, rizicima, uvjetima ugovora, ekonomskim uvjetima i poslovnim strategijama. Na izbor metode također utječe i dostupnost informacija i pouzdanost pretpostavki, ali i svrha primjene metode (Vukoja, 2017).

Načelno, nijednoj metodi se ne daje prednost iako se metoda usporedive nenadzirane cijene među klasičnim metodama smatra najvjerođojnijom. Isto tako, klasične metode imaju prednost nad metodama transakcijske dobiti.³

4.1. Klasične transakcijske metode

4.1.1. Metoda usporedive nenadzirane cijene (Comparable Uncontrolled Price – CUP)

Metoda usporedive nenadzirane cijene predstavlja najizvravniji i najpouzdaniji način za primjenu načela nepristrane transakcije, međutim, proizvod koji se uspoređuje mora biti identičan ili vrlo sličan, a usporedba mora biti na istoj razini. Ova metoda se sastoji u određivanju transferne cijene u usporedbi s cijenom istovjetne transakcije između neovisnih poduzeća, te se tako određena cijena može smatrati tržišnom cijenom. U praksi je teško pronaći transakcije između neovisnih poduzeća zbog poslovnih tajni. Postoje dva tipa ove metode:

- a) unutarnji CUP – prodaja multinacionalne kompanije putem ili u korist neovisnog poduzeća (usporediva interna prodaja),
- b) vanjski CUP – prodaja zaključena između neovisnih poduzeća odvojenih od promatrane kompanije.

4.2. Transferne cijene i sustav menadžerske kontrole

Glavna karakteristika složenih poslovnih sustava je decentralizirana struktura i upravljanje. Uspostava organizacijskih jedinica uključuje raspodjelu resursa poduzeća i prijenos nadležnosti i odgovornosti za resurse na investicijske, troškovne ili profitne centre. Politika transfernih cijena postala je važan čimbenik efikasnog upravljanja i jedan od najvažnijih elemenata mjerenja performansi u decentraliziranim kompanijama. Interna razmjena utječe na menadžerske performanse gotovo jednako kao i prodaja na tržištu.

Pri odabiru politike transfernih cijena u obzir se moraju uzeti sljedeća četiri međuzavisna elementa (Antic, Jablanovic, 2000):

- podudarnost ciljeva – transferne cijene moraju omogućiti harmonizaciju ciljeva kompanije i njenih pojedinačnih dijelova, te moraju spriječiti donošenje suboptimalnih odluka;
- motivacija – politika transfernih cijena treba podržati racionalna nastojanja menadžera pojedinih centara da smanje svoje troškove i povećaju svoje prihode;
- autonomija – transferne cijene bi trebalo da omoguće veću autonomiju profitnih centara i svaki menadžer profitnog centra bi trebalo da ima autonomiju u ostvarenju ciljeva svog centra, bilo na internom ili eksternom tržištu;

³ Prema preporukama OECD-a.

- mjerenje performansi – sustav bi trebalo da omogući objektivno mjerenje performansi i realnu procjenu menadžerskih izvedbi i ekonomskih vrijednosti pojedinih dijelova kompanije.

Relevantna literatura iz područja menadžerske kontrole tradicionalno se bavi ulogom transfernih cijena u mjerenju menadžerskih performansi i postizanju zajedničkih ciljeva kompanije u cjelini. Međutim, ukoliko promatramo multinacionalne kompanije, politika transfernih cijena mora pomoći u postizanju dodatnih ciljeva kao što su maksimizacija profita, ciljevi prodaje, smanjenje poreznih obveza i socijalnopolitički ciljevi povezani s financijskim restrikcijama i deviznim tečajevima. S aspekta menadžerske kontrole, transferne cijene se smatraju korisnim instrumentom za vrednovanje i koordinaciju rada međuovisnih organizacijskih jedinica koje su odgovorne za svoje financijsko poslovanje (Cools, Slagmulder, 2005).

Podudarnost ciljeva se postiže kada politika transfernih cijena potiče ponašanje menadžera koje je poželjno s organizacijskog aspekta. Multidivizionalne organizacije mogu uspostaviti različite tipove centara odgovornosti (profitni, troškovni, prihodni ili investicijski centri) da bi postigle podudarnost individualnih i zajedničkih ciljeva. S poreznog aspekta, lokalne podružnice multinacionalnih kompanija promatraju se isključivo kao profitni centri, dok drugi oblici centara odgovornosti nisu prihvatljivi (Cools, Slagmulder, 2005). Kao posljedica toga, multinacionalne kompanije moraju upravljati svojim podružnicama kao profitnim centrima u porezne svrhe, s jedne strane, dok je s druge strane potrebno oblikovati centre odgovornosti u skladu s ciljevima menadžerske kontrole. Postavlja se pitanje da li multinacionalne kompanije koriste iste politike transfernih cijena za porezne i organizacijske svrhe? Prema istraživanju Ernst & Young iz 2003. godine, oko 80% multinacionalnih kompanija imaju istu politiku transfernih cijena za porezne i organizacijske svrhe. To se može objasniti činjenicom da u većini zemalja u upravljanju poslovanjem poduzeća polaznu točku čini utvrđivanje poreznih obveza (Ernst, Young, 2003). Osim toga, primjena jedinstvene politike transfernih cijena je mnogo jednostavnija i podrazumijeva niže troškove.

Transferne cijene predstavljaju kompleksan problem u mjerenju menadžerskih performansi i sustavima nagrađivanja, a mogu se definirati kao horizontalne veze između profitnih planova različitih poslovnih jedinica kompanije i menadžerskih performansi koje se uglavnom temelje na tim planovima. Politika transfernih cijena mora omogućiti realno mjerenje performansi, te mora utjecati na motivaciju menadžera. Osim njihove uloge u profitnim centrima, transferne cijene utječu i na ostale centre odgovornosti. Za troškovne centre unutar lanca vrijednosti, transferne cijene proizvoda ili usluge isporučene od internog dobavljača utječu na troškove tog troškovnog centra.

Jedna od ključnih odrednica sustava menadžerskih kontrola je veličina kompanije koja direktno utječe na stupanj decentralizacije. Politika transfernih cijena mora uzeti u obzir dodijeljenu autonomiju menadžera, rezultate za koje su odgovorni i sustav nagrađivanja menadžera.

Politika transfernih cijena treba da bude oblikovana na način da osigurava usklađenost strateških ciljeva, pa samim tim strateški ciljevi i ključne strategije kompanije treba da budu odrednica transfernih cijena. U ovom kontekstu, potrebno je uzeti u obzir dva aspekta strategije, a to su vertikalna integracija i stupanj diversifikacije.

Konačno možemo reći da politika transfernih cijena determinira dvije ključne odluke: odluku o raspodjeli resursa i odluku o cijenama. Ispitivanje stupnja autonomije pojedinih menadžera u donošenju navedenih odluka može biti korisna mjera stupnja decentralizacije kompanije.

4.3. Nadzor transfernih cijena

Pravila pojedinačnih država o oporezivanju multinacionalnih kompanija ne mogu se promatrati izolirano nego se moraju rješavati u širem međunarodnom kontekstu. Postupci dokazivanja transfernih cijena vrlo su komplicirani i teški jer obuhvaćaju porezne jurisdikcije

najmanje dvije, a često i više država. Transakcije među povezanim poduzećima moraju se oporezivati prema načelu nepristrane transakcije. Potrebna je velika razina pouzdanosti u analizi usporedivosti i sagledavanju svih činjenica i okolnosti kako bi se transferne cijene uskladile s cijenama nepristranih transakcija na slobodnom tržištu. Provođenje nadzora transfernih cijena provodi se u nekoliko koraka. Analiza rizika predstavlja preliminarnu aktivnost u postupku nadzora. Drugi korak je analiza primjene načela nepristrane transakcije u kojoj je potrebno identificirati elemente usporedivosti s nepristranim transakcijama. Korištene metode transfernih cijena moraju biti dokumentirane na adekvatan način. Minimalni zahtjevi za dokumentacijom dati su u nastavku. Posebna pozornost u nadzoru transfernih cijena posvećena je nematerijalnoj imovini i intelektualnom vlasništvu pa je potrebno objasniti dogovore o sudjelovanju u troškovima.

4.4. Analiza rizika

Osnovni cilj analize rizika je usklađivanje raspoloživog broja poreznih inspektora s očekivanim rezultatima nadzora. Putem analize rizika potrebno je odabrati kompanije koje imaju najrizičnije transakcije na području transfernih cijena. Analiza rizika omogućava sistematičan pristup nadzoru u smislu njegove pripreme kroz prikupljanje činjeničnih i financijskih elemenata rizika.

Postupak analize rizika obuhvaća sljedeće korake (Galušić, Tuca-ković, 2009):

- I. Uvid u prethodne nadzore – osigurava informacije o eventualnim prethodnim ispravkama transfernih cijena, što može biti korisno pri planiranju nadzora.
- II. Analiza rezultata poslovanja poreznog obveznika - provodi se s ciljem ocjene srednjoročne rentabilnosti poslovanja a analiziraju se podaci iz duljeg razdoblja. U ovom koraku potrebno je razlikovati poduzeća koja ostvaruju loše rezultate zbog lošeg upravljanja ili problema u sektoru djelatnosti od onih koji ostvaruju smanjenu dobit ili gubitak zbog aktivnosti koje nisu u skladu s načelom nepristrane transakcije.
- III. Profitabilnost djelatnosti – podrazumijeva analizu konkurentskog okruženja u kojem posluje poduzeće koje je predmet nadzora. Potrebno je uzeti u obzir broj konkurenata na tržištu, pregovaračke sposobnosti kupaca i dobavljača, postojanje supstituta i opasnost od novih konkurenata koja je povezana s razvijenošću djelatnosti i ulaznim barijerama. Pregled navedenih elemenata omogućava potvrdu izjava poduzeća glede poteškoća povezanih s tržištem.
- IV. Profitabilnost grupe – Izvor podataka o profitabilnosti međunarodne grupe su dokumenti koje izdaje grupa sukladno svojim obvezama prema propisima o tržištu vrijednosnih papira.
- V. Identifikacija odnosa unutar grupe – U ovom koraku potrebno je zaokružiti domet odnosa unutar grupe. Na osnovu stanja tokova vezanih uz nabavu i prodaju mogu se procijeniti financijski efekti tokova, što olakšava odabir najvažnijih tokova na koje se treba usredotočiti.
- VI. Analiza marži – predstavlja referentni element za izradu usporedivosti s neovisnim poduzećima. Drugim riječima, analiza marži omogućava provjeru ispravnosti primjene metoda transfernih cijena.
- VII. Analiza metode transfernih cijena koju predstavlja društvo – U ovom koraku potrebno je utvrditi da li primjenjivana metoda transfernih cijena odgovara hijerarhiji metoda koja je određena u Smjernicama OECD-a, da li je izabrana metoda opravdana funkcionalnom analizom i da li se metoda zaista primjenjuje.

Važan dio analize rizika je analiza stavki bilance i računa dobiti i gubitka. Signali konstantnih rizika mogu biti:

- I. Odstupanja u prometu, vrijednosti nematerijalne imovine i u značajnim financijskim troškovima, ustupanja aktivnosti, realokalizacija nematerijalne imovine.

- II. Smanjenje omjera EBIT/ promet koji pokazuje slabu ili nepostojeću rentabilnost, što može
 - a. ukazivati na strukturalni problem politike transfernih cijena ili preniske naknade,
- III. Smanjenje omjera dobit prije oporezivanja/ promet ili negativan omjer može ukazivati na
 - a. otkrivanje specifičnih problema na razini financijskih troškova, smanjenje omjera EBIT/ promet znači smanjenje mogućnosti samofinanciranja,
- IV. Inozemno poduzeće majka – poduzeće koje je povezano s poduzećima u zemljama s povlaštenim poreznim sustavima.

ZAKLJUČAK

Transferne cijene jesu važan instrument planiranja i kontrole poslovnog rezultata na razini decentraliziranih subjekata, kao i složenih grupa (holdinga). Djelovanje transfernih cijena najbolje se očituje u uvjetima visokog stupnja neovisnosti organizacijskih jedinica poslovnih subjekata. U posljednje vrijeme, transfernim cijinama se transferira dobit iz zemalja s većim poreznim stopama u zemlje s nižim poreznim stopama. To djelovanje transfernih cijena zakonodavstva razvijenih zemalja vrlo uspješno otkrivaju na razini pojedinih složenih grupa te zato posjeduju i adekvatnu poreznu regulativu.

U Hrvatskoj sve više do izražaja dolazi utjecaj transfernih cijena. Inozemni investitori (većinski vlasnici poduzeća, banaka, osiguravajućih društava itd.) upravo zbog relativno niske stope poreza na dobit nastoje transferirati odnosno povećavati dobit svojih podružnica u Hrvatskoj. Čak su isplaćene dividende u 2015. izuzete od oporezivanja, što dodatno stimulira korištenje transfernih cijena.

U ovom radu je objašnjeno kako povezana poduzeća i na domaćem i na međunarodnom tržištu treba da posluju, u kom pravcu treba da razmišljaju i na koji način da se informiraju prilikom obavljanja transakcija sa povezanim licima. Objašnjen je pojam, funkcije i značaj transfernih cijena u poslovanju sa povezanim licima, ciljevi, kao i zakonska i računovodstvena regulativa koju treba da poštuju povezana pravna lica prilikom obavljanja navedenih transakcija.

Transferne cijene u suvremenom poslovnom svijetu predstavljaju značajno područje. U ekonomskoj literaturi osamdesetih i devedesetih godina prošlog stoljeća, pojam transfernih cijena obuhvaćao je samo cijene koje su se koristile u transakcijama između pojedinih organizacionih dijelova poduzeća na nacionalnom nivou (uži aspekt promatranja transfernih cijena). Međutim, ubrzani proces globalizacije je nametnuo potrebu šireg i kompleksnijeg promatranja transfernih cijena (širi aspekt promatranja transfernih cijena).

Ono što je sigurno jeste da, bez obzira na aspekt promatranja, transferne cijene treba da omoguće objektivno mjerenje ostvarenja organizacionih dijelova poduzeća (povezanih poduzeća), harmonizaciju ciljeva tih dijelova i odgovarajuću autonomiju segmenata poduzeća. Drugim riječima, one moraju biti definirane i utvrđene tako da zadovolje interese svih učesnika u prometu, ali i da stvore uvjete za ostvarenje ciljeva pojedinih organizacionih dijelova (povezanih poduzeća), a samim tim i poduzeća kao cjeline (matičnog poduzeća). Opći zaključak je da transferne cijene moraju biti usmjerene na ostvarenje ciljeva i na domaćem (nacionalnom) i na međunarodnom tržištu.

Osnovni ciljevi transfernih cijena na domaćem tržištu su: veća autonomija dijelova poduzeća, veća motivacija menadžmenta, bolja evaluacija učinaka i bolja harmonizacija poduzeća. S druge strane, osnovni ciljevi transfernih cijena na međunarodnom tržištu su: niži porezi, manji vanjskotrgovinski rizik, bolja konkurentna pozicija i bolji odnosi sa drugim državama.

Ono što transferne cijene čini posebno interesantnom temom u ekonomskoj teoriji i praksi jeste njihova upotreba u funkciji „seljenja“ profita iz jedne zemlje u drugu radi minimiziranja poreza na dobit. Ovaj aspekt je naročito značajan ako se ima u vidu činjenica da je porez na dobit jedan od najslabije naplaćenih prihoda, pa njegovo izbjegavanje direktno dovodi do budžetskih deficita države u kojima multinacionalne kompanije posluju. U takvim uvjetima, da bi očuvale socijalnu, ekonomsku i političku stabilnost, države su prinuđene da pronalaze različite načine kako bi zaštitile svoje prihode.

Pored zakonske regulative u oblasti poreza na dobit poduzeća i stalno prisutne eksterne revizije poslovanja ovih poduzeća, gotovo sve države (među kojima je i Srbija) pribjegavaju donošenju vodiča i okvira za utvrđivanje transfernih cijena, a sve u cilju ustanovljavanja jednog harmoniziranog pristupa ovom problemu. U tom pogledu, najveći značaj imaju Smjernice OECD-a za multinacionalne kompanije i nacionalne poreske administracije.

Sve ovo navodi na zaključak da se transferne cijene moraju promatrati kao suštinski važan faktor, ne samo za financijsko poslovanje multinacionalnih kompanija i povezanih društava, već i za ekonomsku, političku i socijalnu stabilnost država u kojima te kompanije i privredni subjekti posluju.

IZVORI

1. Ernst & Young (2010). *Global Transfer Pricing Survey*, Ernst & Young, 2010.
2. Friedman, M. (1970). *The Social Responsibility Of Business Is To Increase Its Profits*, New York Times Magazine 33, 1970.
3. Galušić, A., Tucaković, N., Priručnik o nadzoru transfernih cijena, *Porezni vjesnik*, Institut za javne financije, 2009.
4. Göx, R., Schöndube, R. (2004). *Strategic Transfer Pricing with Risk-Averse Agent*; *Schmalenbach Business Review*.
5. Green, G. (2008). *Transfer Pricing Manual*, BNA International Inc., London.
6. Ferrara W. L. (1991). *Managerial Cost Accounting: Planning and Control*, Dame Publications, Huston.
7. Horngren C. T., Datar M. S., Foster G. (2003). *Cost Accounting-A Managerial Emphasis*, Prentice Hall, New Jersey.
8. Kaplan R., Atkinson A. A. (1989). *Advanced Management Accounting*, Prentice Hall, New Jersey.
9. Mott, G. (2015). *Accounting for Non-Accountants*, Kogan Page, London.
10. Templar, S., *Ensuring the Transfer Price Is Right*, Articles of Merit, IFAC.
11. Vukoja, B. (2017). Izrada studije o transfernim cijinama i moguće porezne implikacije Finconsult Tuzla, časopis *Poslovni konsultant*.