

UTICAJ KOVIDA-19 NA IZVEŠTAVANJE O TRANSFERNIM CENAMA

UVOD

Pandemija koronavirusa izazvala je značajne izmene u našem životima, a svakako i postavila značajan ekonomski izazov pred poslovanje privrednih društava. Privredna komora Srbije i USAID-ov projekat saradnje za ekonomski razvoj sprovede anketu „Zajedno kroz krizu“ koja je posvećena ekonomskim aspektima krize i uticaju koji ona ima na privredu i poslovanje. Dosadašnji rezultati pokazuju da se kompanije u privatnom sektoru najčešće suočavaju sa sposobnošću pokrića osnovnih troškova poslovanja, odlaganjem i otkazivanjem porudžbina, smanjenim prihodima, kao i problemima sa likvidnošću. Takođe, pred kompanije se kao moderan izazov postavlja i mogućnost prilagođavanja poslovanju preko interneta (5).

Svaki sektor privrede pogođen je na specifičan način i suočava se sa sopstvenim problemima. Naravno, postoje i oni sektori koji u uslovima pandemije doživljavaju povećanje obima poslovanja.

Eurostat je objavio publikaciju u kojoj je prezentovano kretanje industrijske proizvodnje u 2020. godini u 27 zemalja Evropske unije, u kom je očigledan značajan pad u aprilu mesecu (2):

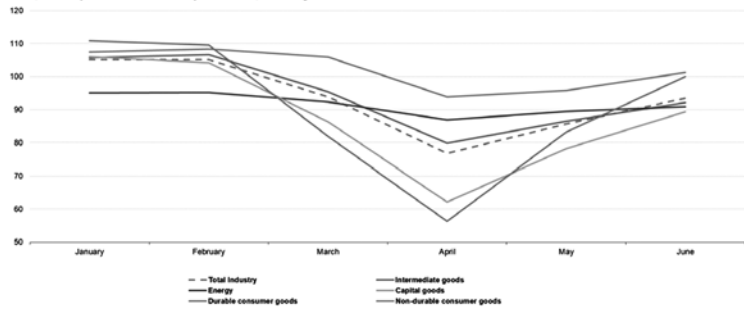
Uočljivo je da nisu svi sektori pogođeni pandemijom na isti način. Građevinarstvo beleži značajan pad, finansira se često iz kredita na koje kamate nastavljaju da teku, a nije moguće organizovati rad od kuće i neophodni su novi načini organizovanja rada kako bi se obezbedila sigurnost radnika na izgradnji. Osiguranje je više izloženo riziku aktivacije polisa životnog osiguranja zbog rasta smrtnosti stanovništva. Transportne delatnosti su jedne od najugroženijih jer je sma-

REZIME

Ključne reči: povezana lica, transferne cene, smernice OECD, interkompanijske transakcije, prilagođavanja finansijskih pokazatelja

Ovaj članak ima za cilj da istakne još jedan aspekt uticaja Kovi- da-19 na poslovanje privrednih društava. Obraduje tematiku transfernih cena iz jednog novog ugla, odnosno usled novih okolnosti otežanog poslovanja izazvanog pandemijom. U novom poslovnom ambijentu izveštavanje o transfernim cenama treba da pretrpi značajna prilagođavanja u odnosu na dosadašnju praksu i da obezbedi kvalitetnu i validnu osnovu za zaključivanje o ispunjenosti principa „van dohvata ruke“.

EU-27, development of industrial production, January to June 2020



Source: Eurostat (online data code: sts_inpr_m)

eurostat

Grafikon 1. EU-27, Razvoj industrijske proizvodnje od januara do juna 2020.

njen obim aktivnosti i putovanja privatnih lica, sa jedne strane, a potpuno su izmenjeni lanci snabdevanja, sa druge strane. Turizam i ugostiteljstvo zbog ograničenog kretanja stanovništva beleže značajan pad poslovanja ili čak obustavljanje delovanja u pojedinim trenucima. Jedna od retkih oblasti koje imaju pozitivan uticaj pandemije na svoje poslovanje je proizvodnja lekova i zaštitne opreme, čiji su prihodi uvećani u ovom periodu (8, 9).

Promene u poslovnoj klimi utiču na prirodu transakcija.

Izmene u poslovanju i opštoj privrednoj klimi imaju jak uticaj i na prirodu transakcija koje se u novim okolnostima dešavaju između povezanih lica. Time se pred nas postavlja izazov u tumačenju tržišnog karaktera transakcija između povezanih lica i načinu na koji u novoj atmosferi treba primeniti metode koje se po principu „van dohvata ruke“ primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima.

UTICAJ KOVIDA-19 NA INTERKOMPANIJSKE ODNOSI

Povezana lica i transferne cene u našoj praksi definiše član 59 Zakona o porezu na dobit pravnih lica (10), na sledeći način:

„Transfernom cenom smatra se cena nastala u vezi sa transakcijama sredstvima ili stvaranjem obaveza među povezanim licima.“

Prema istraživanjima koja su do sada sprovedena, najizraženije izmene koje se mogu očekivati u domenu uticaja Kovida-19 na transferne cene u transakcijama između povezanih lica se odnose na (1):

- Postojeće politike transfernih cena grupe povezanih lica,
- Metode za dokazivanje transfernih cena i
- Finansijsku podršku između povezanih lica.

Svako od ovih područja nosi svoje rizike i dodatna angažovanja koja se moraju uložiti.

Politike transfernih cena

Politike transfernih cena koje ustanovljavaju grupe, najčešće međunarodnih multinacionalnih kompanija, uvek su pod posebnom pažnjom poreskih uprava koje cene da li međusobne transakcije između povezanih lica samo služe za sprovođenje poreske optimizacije ili je neka od država u kojoj posluju kompanije imala manji priliv po osnovu poreza na dobit, odnosno da li je neka od kompanija iskazala manji profit od tržišnog usled transfernih cena koje su se odigravale po pravilima koja nisu u skladu sa principom „van dohvata ruke“. U novonastalim okolnostima postojeće politike transfernih cena će biti pod naročitim pritiskom ukoliko se pojavljuju kompanije u okviru grupe koje iskazuju smanjenu profitabilnost ili negativne rezultate poslovanja. Ponekad i kada posmatramo isti privredni sektor mogu postojati entiteti koji su više ili manje pogođeni. Tako, trgovci i distributeri sa izraženom diversifikacijom svog portfolija mogu pretrpeti manji udar nego oni koji prodaju samo artikle koji su značajnije pogođeni globalnim padom tražnje, pa time i prometa. Naročit izazov pojavljuje se kada pred poreskim vlastima treba dokazati da su rezultati ispod uobičajenih indukovani uticajem Kovida-19, a ne odnosima sa povezanim licima po uslovima manje povoljnim od tržišnih.

Metode za dokazivanje transfernih cena

Metoda za dokazivanje transfernih cena potiče iz funkcionalne analize transakcije između povezanih lica i analize uporedivosti kao srži izveštaja o transfernim cenama. Članom 10 Pravilnika o transfernim cenama i metodama koje se po principu „van dohvata ruke“ primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima (7) je definisano da se izbor metode zasniva na analizi činjenica, pri čemu je potrebno sagledati:

- prirodu transakcija koje su predmet analize,
- dostupnost i pouzdanost podataka za analizu,
- stepen uporedivosti između transakcija obavljenih po transfernim cenama sa transakcijama koje se obavljaju sa ili između nepovezanih lica, kada se ove transakcije koriste za proveru usklađenosti transfernih cena obveznika sa cenama utvrđenim po principu „van dohvata ruke“,
- primerenost korišćenja finansijskih podataka nepovezanih lica za analizu usklađenosti transfernih cena po pojedinim vrstama transakcija koje obveznik obavlja sa povezanim licima,
- prirodu i pouzdanost pretpostavki.

Imajući u vidu do sada izneto, Kovid-19 ima uticaja na veliki broj stavki koje opredeljuju metode za dokazivanje transfernih cena. Sa druge strane, svaka od metoda za dokazivanje tran-

sfernih cena na različit način pokazuje nemogućnost primene na dosadašnji način.

Ekonomске okolnosti su svakako faktor koji određuje uporedivost, o čemu govore smernice OECD u paragrafima 1.110 do 1.113 (paragrafi su citirani u skladu sa smernicama OECD iz 2017. godine, pa treba imati u vidu da je poslednji dostupan prevod na srpski jezik iz 2010. godine, tako da referenciranje može biti različito) (11). „Ekonomске okolnosti koje mogu biti relevantne za utvrđivanje tržišne uporedivosti uključuju geografsku lokaciju, veličinu tržišta, nivo konkurencije na tržištu i relativne konkurentne pozicije kupaca i prodavaca, dostupnost (a time i rizik) supstituta dobara i usluga, nivo ponude i tražnje na celokupnom tržištu, kao i u određenim regionima, ako su relevantna; kupovna moć potrošača, priroda i domet državnog regulisanja tržišta, cene proizvodnje, uključujući cenu zemljišta, rada i kapitala; transportni troškovi, nivo tržišta (na primer preprodaja i veleprodaja), datum i vreme transakcija itd... Postojanje ciklusa (ekonomskog, poslovnog ili proizvodnog) jedna je od ekonomskih okolnosti koje mogu uticati na uporedivost... Geografsko tržište je još jedna ekonomska okolnost koja utiče na uporedivost. Za znatan broj delatnosti, može se ispostaviti da velika regionalna tržišta koja obuhvataju više od jedne zemlje mogu da budu dovoljno homogena, dok su za druge delatnosti, razlike među domaćim tržištima (ili čak unutar domaćih tržišta) vrlo očigledne.“

Metode koje se mogu koristiti za dokazivanje transfernih cena predviđene su članovima 12. do 30. Pravilnika o transfernim cenama (7), i identične su onima iz Smernica OECD (11).

Da bi se utvrdila cena „van dohvata ruke“, OECD smernice i Pravilnik o transfernim cenama prave razliku između tradicionalnih i transakcionih metoda, ostavljajući slobodu poreskim obveznicima da odluče da primene druge metode, ako to opravdavaju okolnosti i karakteristike transakcije.

Tradicionalne metode su:

- Metoda uporedive cene na tržištu (comparable uncontrolled price method – CUP)
- Metoda preprodajne cene (resale price method)
- Metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu (cost plus method).

Metode transakcione dobiti su:

- Metoda podele dobiti (profit split method)
- Metoda transakcione neto marže (transactional net margin method).

Društvo može koristiti i bilo koju drugu metodu kojom je moguće utvrditi cene transakcije po principu „van dohvata ruke“, pod uslovom da primena prethodno navedenih metoda nije moguća.

Tradicionalne metode

Tradicionalne metode zasnovane na transakcionoj analizi koriste direktne i indirektne metode (npr. bruto dobit) u ispitivanju prirode transakcije „van dohvata ruke“ među povezanim društvima. Tradicionalne metode uključuju metodu uporedivih cena na tržištu, metodu preprodajne cene i metodu cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu.

Metoda uporedivih cena upoređuje cenu koja je naplaćena za neko dobro ili uslugu koja je transferisana tokom kontrolisane transakcije sa cenom koja je naplaćena za dobro ili uslugu prodatu pod sličnim okolnostima u uporedivoj i nezavisnoj transakciji.

Metoda preprodajne cene, ili trgovačke cene, polazi od cene po kojoj je proizvod kupljen od povezanog lica i preprodan nepovezanom licu. Preprodajna cena se umanjuje za bruto maržu. Bruto marža je iznos iz koga prodavac očekuje da pokrije prodajne i druge operativne troškove i da ostvari odgovarajuću dobit. Iznos koji ostaje nakon odbitka bruto marže i korekcije drugih troškova nastalih po osnovu nabavke može se smatrati cenom van dohvata ruke.

Marža preprodajne cene može se proceniti po principu „interne uporedivosti“. Dobra koja su predmet kontrolisane transakcije treba da budu uporediva sa dobrima kojima se trguje u nekontrolisanoj transakciji.

Kada su kontrolisana i nekontrolisana transakcija uporedive po svim kriterijima, osim u pogledu samih proizvoda, metod preprodajne cene može pouzdanije odražavati princip „van dohvata ruke“ nego metod uporedive cene na tržištu.

Bruto marža prema članu 15. Pravilnika o transfernim cenama utvrđuje se na sledeći način:

$$\text{Bruto marža} = \frac{\text{Prihod od prodaje} - \text{Nabavna vrednost prodate robe}}{\text{Prihod od prodaje}}$$

Podaci o bruto maržama se mogu koristiti samo kada su javno dostupni. Interne uporedive preprodajne marže imaju prednost u odnosu na eksterne preprodajne marže.

Ukoliko pre transakcije prodaje preprodavac dodaje vrednost obradom, ili na neki drugi način koji dovodi do promena karakteristika i promene vrednosti, tu promenu vrednosti treba uzeti u obzir. Metod preprodajne cene u prethodnom smislu ne odnosi se na troškove uprave.

Pravilnik o transfernim cenama kao i OECD smernice preferiraju internu bruto maržu. Ukoliko ne postoje uslovi za primenu interne bruto marže utvrđuje se tržišni raspon bruto marže u skladu sa pravilima za utvrđivanje tržišnog raspona u slučaju primene metoda transakcione neto marže.

Metoda cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu polazi od troškova koji nastaju u vezi sa transakcijama (prodaja dobara ili

vršenje usluga) na koje se dodaje bruto marža u zavisnosti od funkcija koje se vrše, rizika koji se snose i imovine koja se koristi.

Metode transakcione dobiti

Metode koje se zasnivaju na transakcionoj dobiti, i na koje se OECD pravilnik odnosi, predstavljaju procedure koje ispituju neto profit koji dolazi od posebnih transakcija između povezanih strana.

Metoda podele dobiti nastoji da eliminiše efekat na profit koji u kontrolisanoj transakciji nastaje usled stvorenih i nametnutih uslova tako što se utvrđuje raspodela dobiti koju nepovezana lica očekuju od iste transakcije. Metod podele dobiti prvo identifikuje dobit koju treba podeliti na povezana lica u kontrolisanoj transakciji. Ona nadalje deli tu dobit između povezanih društava na ekonomski važećoj osnovi, što je približno podeli dobiti koja se očekuje u nezavisnom odnosu. Doprinos svakog lica ostvarenoj dobiti procenjuje se funkcionalnom analizom. Ova analiza uzima u obzir korišćene resurse i pretpostavljene rizike.

Metoda transakcione neto marže ispituje neto dobit u odnosu na odgovarajuću osnovu (npr. troškove ili imovinu) koju je poreski obveznik ostvario iz kontrolisane transakcije. Metod transakcione neto marže funkcioniše slično kao metod cene koštanja uvećane za uobičajenu zaradu i metod preprodajne cene.

To konkretno znači da neto marža, koja proizilazi iz kontrolisane transakcije, u idealnom slučaju, treba biti upoređena sa neto maržom koja se ostvaruje u nekontrolisanoj transakciji. Primenu ovog metoda prate brojni nedostaci u vezi sa funkcionalnom analizom i dostupnošću informacija. Zbog toga su OECD smernice, radi lakše primene, preporučile posebne standarde uporedivosti koji se primenjuju kod ove metode.

U novonastalim okolnostima, primena metoda koje su do sada korišćene sigurno neće moći da bude sprovedena na isti način i bez prilagođavanja prilikom pripremanja izveštaja o transfernim cenama za 2020. godinu. Ta prilagođavanja treba na najbolji način da reflektuju novu realokaciju obavljenih funkcija, preuzetih rizika i korišćenih sredstava prilikom sprovođenja transakcija između povezanih lica.

Novonastale okolnosti zahtevaju prilagođavanje metoda dokazivanja transfernih cena.

Postavlja se pitanja načina na koji treba primeniti konvencionalne metode u prilikama koje su drugačije nego prethodnih godina i da li se na ovaj način narušava konzistentnost i uporedivost između izveštaja koji se predaju poreskim vlastima u nekoliko godina.

Tradicionalne metode nailaze na niz prepeka u primeni za 2020. godinu. Ukoliko je do 2020. godine korišćena me-

toda uporedivih cena u okolnostima kada obveznik nabavlja dobra ili usluge pod uporedivim okolnostima od povezanih i nepovezanih lica, ova uporedivost je sada definitivno narušena i okolnosti su izmenjene. U toku pandemije narušeni su kanali nabavke i rokovi isporuke, a u takvim okolnostima je očekivano da će grupa lakše naći način za nabavku nego pojedinačni entiteti. Sa druge strane, novi načini nabavke (ali i prodaje) dovešće do poskupljenja. Ukoliko u takvim okolnostima budemo primenili metod uporedivih cena i poredili nabavke iz različitih meseci 2020. godine sigurno nećemo dobiti očekivane rezultate. Iako dokazivanje transfernih cena nije niti može biti potpuno egzaktno, prilagođavanja u ovom slučaju će biti različita i sprovedena na različite načine, što će omogućiti širi prostor za zaključivanje kako obveznika tako i poreskih vlasti koje kontrolišu porez na dobit.

Još izraženiji problem je uočljiv u primeni metoda koje pored profitabilnost transakcije sa povezanim licima sa profitabilnošću uporedivih kompanija iz delatnosti (metodi bruto i neto transakcione marže). Pored izmenjene benčmarking analize za potrebe izveštaja o transfernim cenama za 2020. godinu, pojavljuju se bar dve značajne sporne teme koje treba rešiti:

Prvo, u skladu sa članom 26 Pravilnika o transfernim cenama, transakcione neto marže između nepovezanih lica utvrđuju se kao ponderisani neto prosek ostvarenih transakcionih neto marži u periodu od tri do pet godina, s tim da završna godina navedenog perioda treba da bude ona godina za koju su dostupni neophodni finansijski podaci u bazama javno dostupnih podataka koje obveznik koristi. U dosadašnjom praksi koristili bi se podaci koji se završavaju 2019. godinom, jer do kraja juna 2021. godine, kada je rok za predaju poreskog bilansa i izveštaja o transfernim cenama za 2020. godinu, neće biti dostupni podaci uporedivih kompanija za 2020 godinu. A da li je 2020. godina uporediva sa prethodnim godinama? Ovaj praktični problem će takođe morati da bude prevaziđen prilagođavanjem podataka za 2020. godinu čineći ih uporedivim sa prethodnim periodima kako bi bilo moguće poređenje sa tržišnim uslovima i ocenjivanje da li su transakcije između povezanih lica sprovedene u skladu sa principom „van dohvata ruke“.

Drugo, fundamentalno je pitanje da razlike između uporedivih kompanija i kontrolisanog entiteta (lica koje ima transakcije sa povezanim licima i koje ih dokazuje sačinjavajući izveštaj o transfernim cenama) koje nisu bile značajne tokom *normalnih* vremena mogu biti prilično izražene u neuobičajenim vremenima poput ovih.

Kako je na početku teksta navedeno, u anketi koju sprovede Privredna komora Srbije i USAID kompanije su već navele očekivane implikacije krize na svoje bilanse za 2020. godinu i u

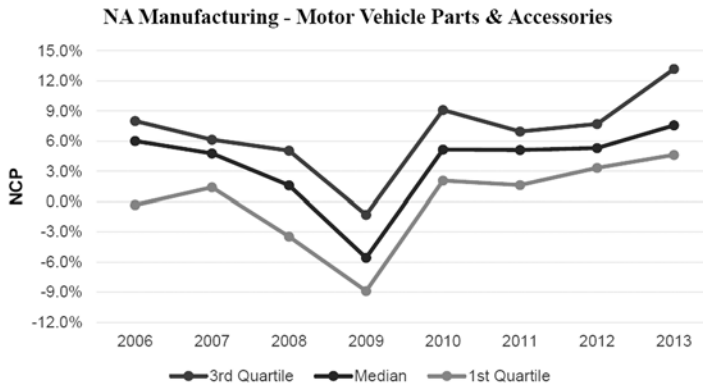
skladu sa tom anketom, pored značajnog umanjenja prihoda, na rashodnoj strani bilansa uspeha možemo očekivati sledeće uvećane kategorije u odnosu na periode pre krize izazvane pandemijom:

- *Ispravka vrednosti i otpis potraživanja*: usled ugrožene likvidnosti i solventnosti dužnika za očekivati u ovoj godini je da će obveznici iskazati više ostale rashode zbog umanjenja vrednosti svojih bruto potraživanja od prodaje,
- *Obezvredenje zaliha*: sa stanjem na bilanci dan postojaće sumnja na stavke zaliha koje se dugo nalaze na lageru i stavki čija je nabavna vrednost, zbog otežane nabavke, viša od očekivane neto prodajne vrednosti, što će zahtevati obezvredenje ove stavke imovine i iskazivanje viših ostalih rashoda,
- *Obezvredenje stalne imovine*: poremećaji na tržištu mogli bi dovesti do izmenjenih očekivanja u vrednovanju stalne imovine, a obezvredenje bi moralo da bude priznato u ovom obračunskom periodu, tereteći bilans uspeha 2020. godine,
- *Smanjeno korišćenje proizvodnih kapaciteta*: prekid u lancu snabdevanja i smanjena potražnja zbog Kovida-19 mogu dovesti do neobičajeno niskog korišćenja kapaciteta u proizvodnji, a raspored fiksnih troškova na smanjenu količinu učinaka kao nosilaca troškova može stvoriti iskrivljenu sliku o ceni koštanja zaliha nedovršene proizvodnje i gotovih proizvoda, a time i korekciju prihoda po osnovu promene vrednosti zaliha učinaka za 2020. godinu,
- *Neiskorišćen komercijalni potencijal*: posledice pandemije su smanjeni prihodi od prodaje, a u takvim okolnostima kompanije mogu da smanje samo neke troškove prodaje koji su direktno povezani sa nivoom prometa, a sa druge strane može ostati nesrazmerno visok nivo fiksnih troškova prodaje koji je generisan zbog neaktivnosti. Takvi troškovi će u 2020. godini biti nesrazmerno veći nego ranije ukoliko ih posmatramo kao procenat od prihoda (troškovi zarada zaposlenih u prodaji koji nisu bili iskorišćeni u punom obimu, amortizacija logističke i prodajne opreme, kao i troškovi prodajnih skladišta koja nisu ostvarila očekivani promet).

Prilikom testiranja profitabilnosti za 2020. godinu postavlja se pitanje u kom obimu treba umanjiti ove troškove u pravcu prilagođavanja bilansa uspeha ove godine prethodnim periodima (3).

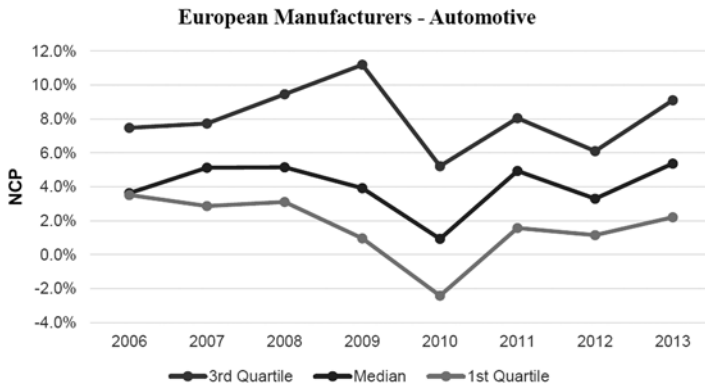
Koliko ova jedna krizna godina može imati značajan uticaj na pokazatelje poslovanja najilustrativnije može da nam pokaže i poslednja poslovna kriza koja se dogodila 2008. odnosno 2009. godine. Najočigledniji primer su finansijski pokazatelji

kompanija iz automobilske industrije iz Evrope, ali i iz Severne Amerike, čiji su pokazatelji u kriznim godinama bili značajno niži nego u godinama pre i nakon krize:



Grafikon 2. Severnoamerički proizvođači delova i opreme za motorna vozila (NCP – Net control point/kontrolna veličina)

Izvor: (COVID-19 and Transfer Pricing Policy: A Lockback Analysis Of Routine Returns – KPMG Italy) (4)



Grafikon 3. Evropski proizvođači automobila (NCP – Net control point/kontrolna veličina)

Izvor: (COVID-19 and Transfer Pricing Policy: A Lockback Analysis Of Routine Returns – KPMG Italy)

Iz navedenih grafikona možemo sagledati koliki je uticaj krize na finansijske pokazatelje i koliko se on različito reflektuje u različitim tržištima. Tako da pored prilagođavanja koja se moraju sprovesti prilikom odabira pokazatelja profitabilnosti obveznika i prilagođavanja marže, još dva aspekta benčmarking analize su krucijalna, a to je period koji će biti posmatran kao uporediv i čiji ponderisani prosek profitabilnosti je reper za odlučivanje o principu „van dohvata ruke“ i svakako geografska lokacija potencijalno uporedivih kompanija, jer su vlade čak i

najuporedivijih privreda različito reagovala pri podršci svojim privrednim subjektima.

Finansijska podrška između povezanih lica

U uslovima ugrožene likvidnosti zbog negativnih uticaja Kovi-
da-19 mnogi entiteti će morati da posegnu za dodatnim izvorima sredstava. Prirodno je očekivati da će najpovoljnije finansiranje i najbrža podrška doći od matičnog ili od povezanih lica. Takvi finansijski aranžmani će sigurno rezultirati transakcijama koje nisu u skladu sa principom „van dohvata ruke“. Sa aspekta grupe, ili makar par povezanih lica, očekivano je da finansijska podrška bude povoljnija ka povezanom licu nego da se ono zaduži kod banke pod komercijalnim uslovima. Međutim, trenutna regulativa, za koju nema najave menjanja, odnosi se na Pravilnik o kamatnim stopama za koje se smatra da su u skladu sa principom „van dohvata ruke“ koji propisuje da davalac zajma, odnosno kredita za potrebe sastavljanja poreskog bilansa u periodu kada su sredstva data na korišćenje, mora da izvrši povećanje svojih prihoda, a time i poreske osnovice, obračunato u skladu sa objavljenim kamatnim stopama (6). Ovakva regulativa ne ohrabruje grupu povezanih lica da pruže beskamatnu finansijsku podršku ugroženim entitetima jer moraju da plate porez na to, ali sa druge strane ohrabruje odluku da društva koja su spremna da svoja slobodna sredstva prenesu povezanim licima to urade dokapitalizacijom čime bi dokazala svoj odnos dobrog domaćina i privrednika i ne bi imala obavezu plaćanja dodatnih poreskih obaveza.

Prethodno rečeno je potvrđeno i tačkom 5.28 OECD-ovog Zaključka preporuka o dokumentaciji u njihovim Smernicama za primenu pravila o transfernim cenama, a čiji relevantni deo glasi: „Obveznici treba da preduzmu određene napore u vreme kada je utvrđena primena pravila o transfernim cenama kako bi utvrdili da li su transferne cene odgovarajuće za poreske svrhe u skladu sa principom „van dohvata ruke“. Poreske uprave bi trebalo da imaju pravo da pribave pripremljenu dokumentaciju ili onu na koju se poziva obveznik u ovom postupku jer je to sredstvo potvrđivanja usklađenosti sa principom „van dohvata ruke“. Međutim, složenost ovog procesa treba da bude utvrđena u skladu sa istim principima savesnog poslovnog upravljanja kojim bi se rukovodio proces procene poslovne odluke sličnog nivoa, kompleksnosti i važnosti. Štaviše, potreba za dokumentacijom treba da bude u ravnoteži sa troškovima i administrativnim teretima, naročito kada ovaj proces nalaže izradu dokumenata koji drugačije ne bi bili pripremljeni ili na koje se ne bi pozvalo u odsustvu poreskih zahteva. Zahtevi za dokumentacijom ne treba da nameću obveznicima troškove i opterećenja koja su neproporcionalna okolnostima slučaja.“



ZAKLJUČAK

Uticaj Kovida-19 je pokazao sveprožimajući uticaj na naše živote i ponašanje. U novonastalim okolnostima ponašanje privrednih subjekata je drugačije u odnosu na *normalne* uslove privređivanja. Povezana lica posebno stupaju u odnose kakve nisu imali do sada ni po prirodi ni po obimu koji su im bili imanentni. Ovaj članak je istakao promene koje su neminovne u izveštavanju o transfernim cenama za 2020. godinu u odnosu na dosadašnje izveštavanje. Uporedivost je teže uspostaviti u vremenima ozbiljnih ekonomskih poremećaja i neophodno je sprovesti što preciznija prilagođavanja koja mogu biti opravdana za 2020. godinu u odnosu na *obične* godine. Praktičarima i onima koji kontrolišu transakcije između povezanih lica bi trebalo da pomogne da sagledaju ukupnu sliku i potencijalne izazove koji se postavljaju pred sve koji se bave ovom tematikom. Svako prilagođavanje i menjanje originalnih podataka pruža mogućnost za previše široka tumačenja i korišćenje u različite svrhe, a ne samo preciznije izveštavanje. Važno je naglasiti da je kategorija tržišnih cena teorijska kategorija, odnosno da definisanje tržišne cene nije egzaktno, niti je analiza transfernih cena egzaktna nauka.

Važno je napomenuti da jednoznačno određena (jedinствена) tržišna cena između povezanih lica ne postoji. Iako je raspon cena određen na temelju benčmarking analiza dobar po-

kazatelj određivanja tržišne cene transakcija, analiza ne garantuje da cene primenjene u transakcijama unutar grupe (iako su unutar određenog raspona) neće biti osporavane ili usklađivane od strane onih koji ih kontrolišu. Toga radi, prilagođavanja koja su neophodna u 2020. godini mogu biti pod dodatnom lupom.

LITERATURA

1. COVID-19 implications for transfer pricing, dostupno na: <https://www.financierworldwide.com/covid-19-implications-for-transfer-pricing#.X09m48gzPZ>
2. File:EU-27, development of industrial production, January to June 2020, dostupno na: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:EU-27,_development_of_industrial_production,_January_to_June_2020.png
3. INSIGHT: Transfer Pricing Adjustments to the Covid-19 Economic Downturn, dostupno na: <https://news.bloombergtax.com/transfer-pricing/insight-transfer-pricing-adjustments-in-the-covid-19-economic-downturn>
4. COVID-19 and Transfer Pricing Policy: A Lookback Analysis Of Routine Returns – KPMG Italy
5. Treći, završni ciklus ankete „Zajedno kroz krizu“, dostupno na: <https://saradnja.rs/portfolio/treci-završni-ciklus-ankete-zajedno-kroz-krizu/>
6. Pravilnik o kamatnim stopama za koje se smatra da su u skladu sa principom „van dohvata ruke“
7. Pravilnik o transfernim cenama i metodama koje se po principu „van dohvata ruke“ primenjuju kod utvrđivanja cene transakcija među povezanim licima, „Službeni glasnik RS“, broj 61/2013, 8/2014 i 94/2019)
8. Upitnik: Uticaj COVID 19 pandemije na poslovanje malih i mikro preduzeća, dostupno na: <https://odgovornoposlovanje.rs/mala-i-srednja-preduzeća/upitnik-uticaj-covid-19-pandemije-na-poslovanje-malih-i-mikro-preduzeća>
9. Uticaj pandemije COVID 19 na poslovanje preduzeća u Srbiji, dostupno na: <https://www.paragraf.rs/dnevne-vesti/220420/220420-vest12.html>
10. Zakon o porezu na dobit pravnih lica, „Službeni glasnik RS“, broj 86/2019
11. Smernice OECD za primenu pravila o transfernim cenama za multinacionalna preduzeća i poreske uprave, Srpsko fiskalno društvo (prevod), Beograd, 2011.

COVID 19 IMPACT ON TRANSFER PRICING REPORTING SUMMARY

Key words: related parties, transfer prices, OECD Guidelines, intercompany transactions, adjustment of financial indicators

This article aims to highlight another aspect of the impact of COVID 19 on business operations. It deals with the topic of transfer pricing from a new point of view, due to new circumstances of difficult business circumstances caused by the pandemic. In the new business environment, transfer pricing reporting should have significant adjustments in relation to current practice and provide a quality and valid basis for concluding on the fulfillment of the “out of arm’s length” principle.