

Program edukacije
Transferne cene & BEPS

Trajanje : 2 dana



1. Transferne cene i BEPS

Visoko dinamično globalno poslovno okruženje, kao i sve veći pritisak od strane poreskih uprava za generisanjem poreskih prihoda iz svih izvora, stavlja transferne cene na vrh poreskih i finansijskih pitanja današnjice. Stoga smatramo da je veoma važno posvetiti se poreskim implikacijama u interkompanijskim transakcijama i steći ključna znanja.

Umanjenje poreske osnovice i preusmeravanje profita (Base erosion and profit shifting- BEPS) odnosi se na poreske strategije, legalne ili nelegalne, koje za cilj imaju "nestanak" profita i njegovo usmeravanje u zemlje sa nižim poreskim stopama, u kojima se ili ne preduzimaju bilo kakve ekonomske aktivnosti ili se one obavljaju u vrlo malom obimu. Cilj ovih poreskih strategija je da se minimizira iznos poreza na dobit na nivou grupacije.

BEPS projektom se planira sprečavanje duplog neoporezivanja (double nontaxation), kao i da se oporezivanje uskladi sa ekonomskom suštinom i stvaranjem vrednosti. Samim tim, BEPS projekat ima za cilj i nestanak prakse upotrebe kompanija iz off shore zona, odnosno kompanija iz jurisdikcija sa preferencijalnim poreskim sistemom u koje se preusmerava profit, a ne obavljaju se nikakve ekonomske aktivnosti u njima.

2. Sadržaj programa

Radi postizanja maksimalnih efekata, odlučili smo se za male radionice ili "In-house" treninge, u kojima će biti maksimalno 5-7 učesnika gde će se kroz pitanja iz oblasti finansija svakog od učesnika sticati praktična znanja za njihovo rešavanje i optimizaciju vremena i troškova.

2.1. Pojam transfernih cena i pravni okvir

- » Propisi kojima se uređuju transferne cene (direktni i indirektni izvori prava)
- » OECD Smernice o transfernim cenama
- » Postavka principa van dohvata ruke
- » Identifikacija povezanih lica i definicija transakcija sa tim licima - primeri kroz različite vlasničke structure
- » Dileme iz prakse

2.2. Lanac vrednosti u intrekompanijskim transakcijama

- » Relevantnost lanca vrednosti u celokupnoj transakciji sa aspekta rasporeda dobiti
- » Funkcionalna analiza : Značaj stepena izvršenih aktivnosti, korišćenje imovine i preuzetih rizika

2.3. Transakcije sa povezanim licima

- » Osnovne transakcije : Prodaja i nabavka materijala za proizvodnju, robe i gotovih proizvoda, transakcije sa nekretninama i opremom
- » Interkompanijske usluge
- » Prenos nematerijalne imovine
- » Analiza uporedivosti : faktori uporedivosti, PRAKTIČNI PRIMERI

2.4. Finansijske transakcije

- » Kamata "van dohvata ruke" – obračun
- » Ograničenje kamate - utanjena kapitalizacija (očekivane izmene prema BEPS-u)
- » 4 načina smanjenja korekcije usled prihoda i rashoda po osnovu interkompanijskih zajmova
- » Visina kamate u smislu ugovora o izbegavanju dvostrukog oporezivanja

2.5. Metodi transfernih cena

- » Analiza svih metoda transfernih cena i kriterijuma za primenu PRIMIERI IZ PRAKSE
- » Način odlučivanja o izboru konkretne metode za konkretnu transakciju
- » Praktična primena metoda
- » Korišćenje baza podataka: Kriterijumi u bazi, kvalitativna analiza
- » Selekcija uporedivih kompanija, obračun indikatora nivoa profita

2.6. ZAKLJUČAK O NEOPHODNOSI KOREKCIJE PORESKE OSNOVICE

- » Obračun vrednosti transakcija po principu "van dohvata ruke"
- » Obračun finalne korekcije /Umanjenje korekcije prebijanjem : Razni primeri

2.7. Najnovije izmene OECD smernica iz 2017.godine

- » Izmene koje se odnose na tranferne cene u vezi sa ocenom rizika
- » Usluge i nematerijalna imovina

2.8. BEPS - Base Erosion and profit shifting

- » Istorijat i razlozi za beps
- » Ključne poruke beps-a
- » Prezentacije BEPS Akcionih planova

3. Predavači



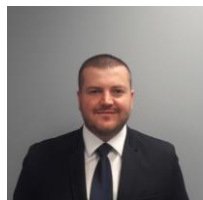
Bojan Radojičić
Partner – Tax and Finance

Radno angažovanje: Bojan Radojičić je rukovodeći partner i direktor u WTS Porezi i Finansije d.o.o. Kao direktor kompanije odgovoran je za obezbeđenje usluga najvišeg kvaliteta koje kreiraju dodatnu vrednost za klijente. Koristeći svoje dugogodišnje iskustvo rada kao revizor, šef računovodstva i finansijski direktor u renomiranim kompanijama, Bojan Radojičić je 2009. godine kreirao kompaniju koja je danas u mogućnosti da pruži celokupan spektar finansijskih usluga (od poreskog, investicionog i finansijskog savetovanja do računovodstvenih usluga). Zadužen je za rukovođenje najkompleksnijim projektima iz oblasti poreskog i finansijskog konsaltinga, kao i za kooperaciju sa ostalim WTS firmama širom sveta. Zajedno sa ostalim članovima tima kojim rukovodi, Bojan Radojičić je zaslužan za poverenje velikih sistema, koji su odabrali WTS za svog savetnika. Bojan Radojičić iza sebe ima više od 200 projekata u oblasti finansijskog konsaltinga, poreskih i due diligence analiza, transfernih cena.

Obrazovanje i edukacija: Master ekonomista, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija- smer: Marketing. Profesionalno usavršavanje pre svega stiče kroz učešće u međunarodnim poreskim i finansijskim konferencijama u vodećim svetskim zemljama.

Ključni projekti: LEONI, Opportunity Banka, HALKBANK, Adecco, First Data, Magna Seating, FK Crvena Zvezda, Siemens AG, Airbus, Telekom Srbija, Air Serbia, JP PTT Srbija, Heineken, Le Belier livnica Kikinda, Profine GmbH, Pepsi Co, Luvata, Trizma, Hardex, Zlatiborac, PMC Automotive i drugi.

Članstva: Srpska Asocijacija Menadžera (SAM), član UO Tursko-Srpskog Privrednog Udruženja.



Željko Turudić
Partner – Tax and Finance

Radno angažovanje: Željko Turudić je menadžer u sektoru poreskog savetovanja i računovodstva. Njegov fokus rada je na Porezu na dodatu vrednost, Porezu na dohodak građana, Porezu na dobit, Međunarodnim računovodstvenim standardima. Zadužen je superviziju i sprovođenje najslabijih projekata u oblasti poreza i računovodstva, kao i za rukovođenje poreskim postupcima koji se vode kod nadležnih

organa. Iza sebe ima značajne projekte iz oblasti sprovođenja MSFI zahteva, uspostavljanja sistema pogonskog računovodstva, analize i rešavanja raznih poreskih situacija i pitanja, poreske optimizacije. Odgovoran je za edukaciju i stručno usavršavanje zaposlenih.

Obrazovanje i edukacija: Master ekonomista, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu, Srbija- smer: Računovodstvo, revizija i poslovne finansije. Kontinuirano profesionalno usavršavanje stiže kroz aktivno učešće na međunarodnim poreskim i finansijskim konferencijama u vodećim svetskim zemljama.

Ključni projekti: HALKBANK, Članice MK Grupe: Energogreen, Energobalkan, Vetropark Kula, Coface, Laguna, Delfi bookstores, Alti & Win Win Shop, AMETEK, Grammer, New Yorker, LC Waikiki, Vitafoam RS, Ferring Pharmaceuticals, Mott MacDonalds, Paneleven Group, Carmeuse, ENMON i drugi.

Članstva: Bio je stipendista renomiranog Srpskog poslovnog kluba "Privrednik" iz Beograda. Od 2017. godine član je Srpskog Fiskalnog Društva (SFD).

4. Benefiti za učesnike

- » Usavršavanje za samostalno učestvovanje analizi i izradi zaključaka o usklađenosti intrekompanijskih transakcija za zakonima
- » Zaključci stručnjaka u vezi sa interkompanijskim transakcijama za više od 30 slučajeva
- » Dobijanje celokupnog materijala uključujući modele za funkcionalnu analizu, obračune korekcije, kamata
- » Rešavanje praktičnih pitanja kroz diskusiju sa konsultantskim timom
- » Kontinuirana podrška u vezi svih pitanja od strane našeg konsultantskog tima koji iza sebe ima urađeno preko 400 studija o transfernih cena u ukupno 500 angažmana i to kod velikih lokalnih i multiancionalnih sistema

5. O WTS Srbija

WTS Porezi i Finansije d.o.o. je kompanija za finansijsko savetovanje osnovana u januaru 2009. godine, pod nazivom ADM Solutions d.o.o. Mi smo članica WTS Global, nemačke mreže nezavisnih konsultantskih firmi iz preko 100 zemalja sveta. Naš portfolio usluga se odnosi na poresko savetovanje, finansijsko savetovanje, računovodstvo, poslovno i pravno savetovanje i edukaciju iz oblasti poreza i finansija.

Proaktivnim pristupom nudimo usluge koje kreiraju vrednost za naše klijente. Obezbeđujemo efikasno finansijsko upravljanje kroz poreska rešenja, optimizaciju troškova, umanjena rizika i poboljšanje ključnih parametara poslovanja. Kao član WTS-a, u saradnji sa partnerskim firmama širom sveta, u mogućnosti smo da steknemo i prenesmo globalna znanja na naše tržište. S druge strane, ostajemo fokusirani na stvarne lokalne potrebe naših klijenata. Na taj način stvaramo novu dodatnu vrednost za postojeće i buduće klijente.