

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**Vpliv davčne zakonodaje na oblikovanje  
prenosnih cen**

Ljubljana, februar 2003

BARBARA GUZINA

## IZJAVA

Študentka Barbara Guzina izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Marka Hočevarja in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 14.2.2003

Podpis:

# KAZALO

<b>1</b>	<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
1.1	Oris problematike .....	1
1.2	Cilj, namen in hipoteza .....	2
1.3	Metode raziskovanja.....	2
1.4	Kratka vsebina dela .....	3
<b>2</b>	<b>OPREDELITEV PRENOSNIH CEN</b> .....	<b>3</b>
<b>2.1</b>	<b>Opredelitev pojmov</b> .....	<b>3</b>
2.1.1	Prenosne cene .....	4
2.1.2	Povezane osebe v slovenski zakonodaji .....	5
2.1.2.1	Zakon o davku od dobička pravnih oseb.....	6
2.1.2.2	Zakon o gospodarskih družbah .....	8
2.1.2.3	Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje .....	8
2.1.2.4	Zakon o davku na dodano vrednost .....	9
2.1.2.5	Zakon o trgu vrednostnih papirjev .....	10
2.1.2.6	Zakon o zavarovalništvu .....	11
2.1.2.7	Slovenski računovodski standardi.....	11
2.1.2.8	Mednarodni računovodski standardi .....	12
2.1.3	Načelo razdalje (pri povezanih osebah).....	13
<b>2.2</b>	<b>Kratka zgodovina prenosnih cen</b> .....	<b>15</b>
2.2.1	Združene države Amerike.....	15
2.2.2	Ostale države članice OECD .....	17
<b>2.3</b>	<b>Vodila OECD</b> .....	<b>18</b>
<b>2.4</b>	<b>Metode prenosnih cen</b> .....	<b>19</b>
2.4.1	Metoda primerljive proste cene .....	21
2.4.2	Metoda preprodajne cene.....	23
2.4.3	Metoda pribitka na stroške.....	25
2.4.4	Metoda razdelitve dobička.....	27
2.4.5	Metoda neto razlike v ceni.....	29
2.4.6	Druge metode .....	30
<b>2.5</b>	<b>Poslovni vidik prenosnih cen</b> .....	<b>31</b>
2.5.1	Prenosne cene v teoriji.....	31
2.5.2	Prenosne cene v praksi.....	33
<b>3</b>	<b>DAVČNI VIDIK PRENOSNIH CEN</b> .....	<b>34</b>
<b>3.1</b>	<b>Vpliv spremembe prenosnih cen na dobiček</b> .....	<b>34</b>
<b>3.2</b>	<b>Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje prenosnih cen</b> .....	<b>37</b>
3.2.1	Višina obdavčitve dobička.....	38
3.2.1.1	Upoštevanje prihodkov v davčni osnovi .....	40
3.2.1.2	Upoštevanje odhodkov v davčni osnovi .....	41
3.2.1.3	Upoštevanje davčnih olajšav.....	41
3.2.2	Uvozne dajatve .....	42
3.2.3	Davek na dodano vrednost.....	42

3.2.4	Omejitve in obdavčitev izplačil dobička .....	43
3.2.5	Omejitve financiranja .....	46
3.2.6	Drugi davčno-zakonodajni dejavniki.....	46
3.2.6.1	Preiskovanje (inšpiciranje) prenosnih cen .....	47
3.2.6.2	Nosilec dokaznega bremena .....	47
3.2.6.3	Kaznovanje nespoštovanja zakonodaje .....	48
3.2.7	Drugi nedavčni dejavniki .....	49
<b>3.3</b>	<b>Vpliv davčne zakonodaje na prenosne cene .....</b>	<b>49</b>
3.3.1	Obstoječa slovenska zakonodaja .....	50
3.3.2	Predlog nove slovenske zakonodaje .....	51
3.3.2.1	Povezane osebe: rezidenti – nerezidenti .....	51
3.3.2.2	Povezane osebe: rezidenti – rezidenti .....	53
3.3.3	Davčna ureditev prenosnih cen v tujini .....	55
3.3.3.1	Združene države Amerike.....	55
3.3.3.2	Avstrija .....	58
3.3.3.3	Nekatere druge države .....	59
<b>4</b>	<b><i>OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN V PODJETJU »X«.....</i></b>	<b>61</b>
<b>4.1</b>	<b>Podjetje »X« in uspešnost njegovega poslovanja.....</b>	<b>61</b>
4.1.1	Lastniška razmerja.....	62
4.1.2	Uspešnost poslovanja v preteklih letih .....	63
4.1.2.1	Izkaz poslovnega izida.....	63
4.1.2.2	Bilanca stanja.....	65
4.1.2.3	Računovodski kazalniki.....	66
4.1.2.4	Prihodnji razvoj .....	73
<b>4.2</b>	<b>Oblikovanje prenosnih cen v podjetju »X«.....</b>	<b>73</b>
4.2.1	Opredelitev povezanih oseb .....	74
4.2.2	Pogodbena določila med povezanima osebama .....	74
4.2.2.1	Pogodba o ekskluzivnem zastopanju na področju nabave .....	74
4.2.2.2	Pogodba o ekskluzivnem zastopanju na področju prodaje .....	75
4.2.2.3	Sprememba nabavne in prodajne pogodbe .....	76
4.2.3	Postopek poslovanja s povezano osebo C GmbH.....	76
4.2.3.1	Postopek nabave surovin in materiala od povezane osebe .....	76
4.2.3.2	Postopek prodaje proizvodov povezani osebi.....	77
4.2.4	Način oblikovanja prenosnih cen .....	78
4.2.4.1	Oblikovanje prenosnih cen pri nabavi .....	78
4.2.4.2	Oblikovanje prenosnih cen pri prodaji.....	79
<b>4.3</b>	<b>Ustreznost oblikovanja prenosnih cen z davčnega vidika .....</b>	<b>79</b>
4.3.1	Primerjava uspešnosti poslovanja s panogo .....	80
4.3.2	Izbira ustrezne metode.....	81
4.3.3	Ustrezna razlika v ceni .....	82
<b>4.4</b>	<b>Zaključek in odprta vprašanja.....</b>	<b>84</b>
<b>5</b>	<b><i>SKLEP.....</i></b>	<b>85</b>
	<b><i>LITERATURA.....</i></b>	<b>87</b>
	<b><i>VIRI.....</i></b>	<b>89</b>

## **PRILOGA**

## SEZNAM SLIK

Slika 1: Prikaz metode notranje primerljive proste cene.....	21
Slika 2: Prikaz metode zunanje primerljive proste cene.....	22
Slika 3: Prikaz metode preprodajne cene .....	24
Slika 4: Prikaz metode pribitka na stroške .....	26
Slika 5: Lastniška razmerja, pomembna za družbo »X«, na dan 31. 12. 2002.....	63

## SEZNAM TABEL

Tabela 1: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 700 d. e.....	36
Tabela 2: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 900 d. e.....	36
Tabela 3: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 1.000 d. e.....	37
Tabela 4: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 1.300 d. e.....	37
Tabela 5: Nominalne davčne stopnje obdavčitve dobička podjetij po posameznih državah za leto 2002.....	38
Tabela 6: Stopnje davka po odbitku pri izplačilu dobička nerezidentom po posameznih državah za leto 2002 .....	44
Tabela 7: Pomembnejše značilnosti nekaterih nacionalnih zakonodaj s področja prenosnih cen.....	59
Tabela 8: Stopnja lastniškosti financiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	67
Tabela 9: Stopnja dolgoročnosti financiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	67
Tabela 10: Stopnja osnovnosti investiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	68
Tabela 11: Stopnja dolgoročnosti investiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	69
Tabela 12: Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	69
Tabela 13: Hitri koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	70
Tabela 14: Pospešeni koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000.....	70
Tabela 15: Kratkoročni koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	71
Tabela 16: Koeficient gospodarnosti poslovanja podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	72
Tabela 17: Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	72
Tabela 18: Koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	73
Tabela 19: Čisti poslovni izid podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000 .....	80
Tabela 20: Kazalniki gospodarnosti in dobičkonosnosti za podjetje »X« in za panogo v letu 2001 .....	81



# 1 UVOD

## 1.1 Oris problematike

Glavni predmet raziskovanja magistrskega dela je mednarodno podjetje, s katerim je mišljeno podjetje, ki je sestavljeno iz obvladujočega ter enega ali več odvisnih podjetij v obliki poslovnih enot, podružnic ali samostojnih podjetij v vsaj dveh različnih državah. Odvisno podjetje je tisto podjetje, na čigar poslovanje ima obvladujoče podjetje vpliv zaradi svoje kapitalske ali poslovne povezanosti (na primer zaradi pogodbe o upravljanju). Mednarodno podjetje trguje s svojimi odvisnimi podjetji, med seboj si zaračunavajo blago oziroma storitve.

Cene, po katerih si posamezni deli mednarodnega podjetja med seboj zaračunavajo blago oziroma storitve, so prenosne cene. Prenosne cene so pomembne za pravilno ugotovitev poslovnega izida posameznega dela mednarodnega podjetja. Takšna ugotovitev poslovnega izida pa je posledično pomembna za pravilno določitev davčne osnove. Ker večina svetovnih držav od izračunane davčne osnove pobira davek, so prenosne cene tudi in predvsem davčni fenomen. Postavlja se namreč vprašanje, ali posamezna mednarodna podjetja pri oblikovanju prenosnih cen upoštevajo tudi davčne zakonodaje posameznih držav, v katerih poslujejo. Različno breme obdavčitve po posameznih državah namreč še kako vpliva na končni poslovni izid mednarodnega podjetja kot celote. Problem raziskovanja so torej prenosne cene, način njihovega oblikovanja in njihova morebitna odvisnost od davčne zakonodaje posamezne države.

Z veliko verjetnostjo lahko pričakujemo, da bodo prenosne cene v prihodnjih desetletjih v večini držav postale najpomembnejše davčno področje nasploh. To je razumljivo, saj lahko države zaradi neustrezne politike in zakonodajne ureditve prenosnih cen izgubijo mnogo denarja v primerjavi z državami, kjer je to področje urejeno bolje. V zadnjo skupino držav sodijo predvsem Združene države Amerike, kjer že desetletja prenosnim cenam na davčnem področju namenjajo največ truda.

Tudi Slovenija bo morala področje prenosnih cen urediti z zakonodajo, sicer bo zaostala za drugimi razvitimi državami. Ker se vedno več slovenskih podjetij mednarodno povezuje, hkrati pa tuja podjetja iščejo povezave s slovenskimi, bo urejenost zakonodaje na področju prenosnih cen vplivala tudi na odliv dobička iz Slovenije (oziroma v boljšem primeru na priliv dobička v Slovenijo). Slovenija si kot majhna država ne more privoščiti, da bi izgubljala potencialni davčni prihodek od mednarodnih podjetij, ki bi dobiček raje prikazovala v tujini. Po drugi strani pa mora biti zakonodaja dovolj jasna, da lahko podjetja, ki ne želijo imeti konfliktov na področju prenosnih cen, poslujejo nemoteno.

## **1.2 Cilj, namen in hipoteza**

Cilj magistrskega dela je seznaniti bralca s teoretičnimi spoznanji na področju oblikovanja prenosnih cen, predvsem v davčno razvitejših državah od naše, in kritično oceniti zakonodajo s tega področja pri nas. Prav tako je cilj podati lasten prispevek k analizi oblikovanja prenosnih cen s kritično oceno na primeru slovenskega podjetja.

Hipoteza magistrskega dela je, da davčna zakonodaja v praksi vpliva na oblikovanje prenosnih cen mednarodnega podjetja. Ko mednarodno podjetje oblikuje cene med matičnim in odvisnimi podjetji oziroma med več odvisnimi podjetji, zasleduje med drugim tudi cilj zmanjševanja celotnega davčnega bremena. Hipotezo bom najprej skušala potrditi na teoretični ravni z opredelitvijo vseh možnih davčnih dejavnikov, ki lahko vplivajo na oblikovanje prenosnih cen, in z ovrednotenjem velikosti njihovega vpliva. V zadnjem delu magistrskega dela pa bom hipotezo skušala potrditi tudi na praktični ravni z opredelitvijo in ovrednotenjem oblikovanja prenosnih cen na primeru slovenskega podjetja, ki je odvisno podjetje avstrijskega podjetja in je torej v tem smislu tudi mednarodno podjetje.

Magistrsko delo je v prvi vrsti namenjeno vodstvom velikih družb v Sloveniji, ki poslujejo tudi mednarodno in se pri tem vsakodnevno srečujejo s problematiko prenosnih cen. Delo vsebuje tudi primerjavo med davčnimi ureditvami prenosnih cen nekaterih pomembnejših držav in je zato namenjeno tudi piscem nove slovenske zakonodaje. Ta bo prvič v naši zgodovini celoviteje urejala področje prenosnih cen.

## **1.3 Metode raziskovanja**

Magistrsko delo je nastajalo v več fazah. V prvi fazi sem preučila dostopno slovensko literaturo s področja prenosnih cen. Razen nekaj krajših člankov ustreznega gradiva, ki bi obravnavalo področje oblikovanja prenosnih cen, praktično ni. Tako sem v naslednji fazi preučila tujo literaturo, v pomoč pa so mi bili tudi zapiski s seminarja o mednarodni obdavčitvi v Amsterdamu, ki sem se ga udeležila v letu 2001. Teoretična spoznanja iz literature so bila osnova za določitev problematike raziskovanja in za postavitev hipoteze. Pri analizi sedanje in prihodnje slovenske zakonodaje s področja prenosnih cen je bil temelj obstoječa zakonodaja in predlog predvidene nove zakonodaje, povzet po internem gradivu Ministrstva za finance. V naslednji fazi sem se s pomočjo literature in virov seznanila z ureditvijo prenosnih cen v nekaterih tujih državah. Študijo primera podjetja »X« sem izdelala predvsem na podlagi internih dokumentov in revizijskih poročil podjetja »X«. Za zbiranje potrebnih podatkov sem uporabila tudi metodo intervjuja direktorja podjetja in pooblaščenih revizorke, ki je podala mnenje o računovodskih izkazih podjetja v preučevanem obdobju. Uspešnost poslovanja podjetja »X« sem ugotavljala s pomočjo metode analize in metode primerjave.



## **1.4 Kratka vsebina dela**

Po uvodnem delu sem v drugem poglavju opredelila prenosne cene. Z njihovo opredelitvijo je najtesneje povezana tudi opredelitev povezanih oseb in načela razdalje. Ker so najpomembnejši temelj za oblikovanje prenosnih cen vodila OECD, sem jih na kratko predstavila v tretjem delu drugega poglavja, v četrtem delu pa sem opisala metode oblikovanja prenosnih cen, ki jih predvidevajo vodila OECD. Drugo poglavje vsebuje tudi kratko zgodovino prenosnih cen in opis poslovnega vidika le-teh, ki se je, zgodovinsko gledano, pojavil najprej.

V tretjem poglavju predstavljam davčni vidik prenosnih cen. Praktični številčni primer na začetku prikazuje, kako lahko sprememba prenosnih cen vpliva na dobiček posameznega podjetja. Ker je dobiček osnova za obdavčitev, sprememba prenosnih cen vpliva tudi na določitev davčne osnove. V nadaljevanju opisujem dejavnike, ki lahko vplivajo na oblikovanje prenosnih cen, med katerimi je posebej izpostavljena višina obdavčitve dobička. Poglavje zaključujem s podrobnim opisom obstoječe slovenske zakonodaje s področja prenosnih cen in še podrobnejšim opisom predvidene nove zakonodaje, ki pa bo verjetno uveljavljena šele z letom 2004.

V četrtem poglavju opisujem praktičen primer slovenskega podjetja, ki se vsakodnevno srečuje s problemom določanja prenosnih cen. V prvem delu analiziram podjetje in uspešnost njegovega poslovanja. Pri tem podrobno opisujem lastniška razmerja s tujimi povezanimi podjetji, ki so tudi pogoj za obstoj problema prenosnih cen. V drugem delu četrtega poglavja opisujem trenutni način oblikovanja prenosnih cen v omenjenem podjetju, tretji del pa vsebuje analizo ustreznosti takšnega oblikovanja z davčnega vidika. V četrtem delu je analiza oblikovanja prenosnih cen vsebinsko zaključena, navedena pa so tudi nekatera, še odprta vprašanja. V zadnjem, sklepnem poglavju so zbrane moje ugotovitve.

## **2 OPREDELITEV PRENOSNIH CEN**

### **2.1 Opredelitev pojmov**

Za lažje razumevanje magistrskega dela je treba najprej opredeliti nekatere pojme, ki se v delu vseskozi pojavljajo in so bistveni za njegovo razumevanje. V oklepaju so pri posameznih pojmi vsakokrat navedeni tudi odgovarjajoči izrazi v nekaterih tujih jezikih (predvsem v angleškem, pa tudi v nemškem in francoskem jeziku). Glede na to, da je večina teh pojmov v slovenskem izrazoslovju še večinoma novih, se lahko zgodi, da se bo sčasoma za njihov pomen uveljavil kakšen primernejši slovenski izraz, kar pa ne velja za omenjene tuje jezike, v katerih so ti pojmi že popolnoma uveljavljeni.

Za vsakega od v nadaljevanju opredeljenih pojmov je nanizana najprej njegova razlaga v primerljivih tujih davčnih zakonodajah, nato pa še razlaga v slovenski davčni zakonodaji, če se seveda razlagi med seboj razlikujeta. S primerljivimi tujimi davčnimi zakonodajami imam v mislih predvsem zakonodaje evropskih držav ter nekaterih pomembnejših (večjih) svetovnih držav, kot so na primer Združene države Amerike.

### 2.1.1 Prenosne cene

V slovenskem jeziku se za opredelitev prenosnih cen v davčnem pomenu uporablja tudi izraz transferne cene.<sup>1</sup> Tako izraza transferne cene kot tudi izraza prenosne cene Slovar slovenskega knjižnega jezika ne opredeljuje.<sup>2</sup> V pričujočem magistrskem delu uporabljam izključno izraz prenosne cene,<sup>3</sup> ker je bližji slovenskemu jeziku, vendar hkrati ne izključujem možnosti, da se bo sčasoma tudi v naši praksi bolj uveljavil izraz transferne cene, predvsem zaradi svoje podobnosti s tujim, predvsem angleškim, izrazoslovjem.<sup>4</sup> Pomen izraza prenosne cene se v slovenski davčni zakonodaji ne razlikuje od enakega pomena v primerljivih tujih davčnih zakonodajah.

Izraz **prenosne cene** (*»angl.: transfer prices; nem.: Transferpreise, Verrechnungspreise; fr.: prix de transfert«*) lahko pomeni dvoje:

- znesek, ki ga zaračuna določen del organizacije (podjetja) drugemu delu organizacije za dobavo blaga oziroma storitev, ali
- znesek, ki ga zaračuna povezana oseba drugi povezani osebi za dobavo blaga oziroma storitev.

Glede na opredelitev je prenosna cena torej **vsaka cena**, po kateri si dve ali več povezanih oseb (ali posameznih delov teh povezanih oseb) med seboj zaračunavajo določeno blago oziroma storitve. Prenosna cena je lahko enaka oziroma podobna tržni ceni, torej ceni, za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani osebi – v tem primeru jo imenujemo **neprilagojena prenosna cena**. Če prenosna cena ni enaka oziroma podobna tržni ceni, torej ceni, za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani osebi, jo imenujemo **prilagojena prenosna cena** (Rožič, 2001, str. 20). Ta je rezultat dejstva, da sta se zanj dogovorili dve povezani osebi, ki zaradi možnosti vpliva na medsebojne odločitve lahko s postavitvijo prenosne cene zasledujeta tudi druge cilje.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Tako tudi Rupnik v Javnofinančnem pojmovniku vzporedno uporablja oba izraza (Rupnik, 1997, str. 19–20).

<sup>2</sup> Glej spletno stran: <http://bos.zrc-sazu.si/sskj.html>.

<sup>3</sup> Izraz prenosne cene uporablja tudi Turk v Pojmovniku računovodstva, financ in revizije (Turk, 2000, str. 546), ki ga hkrati enači z izrazom notranje cene.

<sup>4</sup> K uporabi izraza bodisi prenosne bodisi transferne cene bo bistveno vplivala izbira zakonodajalca, kateri izraz bo uporabil v novem Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb. Glede na zadnjo dostopno različico tega zakona bo to izraz transferne cene.

<sup>5</sup> Namesto cilja maksimiziranja dobička vsake izmed povezanih oseb posebej je lahko cilj znižanje davčnih bremen skupine povezanih oseb kot celote in posledično maksimiziranje dobička te skupine kot celote.

## 2.1.2 Povezane osebe v slovenski zakonodaji

Če lahko za izraz prenosne cene trdimo, da v vsaki zakonodaji predstavlja enako stvar, pa tega ne moremo trditi za izraz **povezane osebe** (*»angl.: connected persons, related persons, affiliated companies, associated enterprises; nem.: nahestehende Personen, verbundene Gesellschaften; fr.: personnes apparentés, sociétés affiliées«*). Turk uporablja izraz povezana podjetja in ga opredeljuje izključno s poslovnega vidika kot »podjetja, na katerih finančna ali komercialna razmerja vplivajo kapitalske povezave: matična podjetja, odvisna podjetja in pridružena podjetja«. Uporablja pa tudi izraz povezane stranke,<sup>6</sup> ki so »stranke, med katerimi ena lahko obvladuje drugo ali bistveno vpliva na drugo pri finančnem in drugem poslovnem odločanju« (Turk, 2000, str. 512). Izraz povezane osebe je neločljivo povezan z izrazom prenosne cene, kajti prenosne cene so po opredelitvi cene med povezanimi osebami. Torej so v posamezni zakonodaji prenosne cene dejansko opredeljene s pomenom izraza povezane osebe.

V primerljivih tujih zakonodajah se izraz povezane osebe uporablja za pravne ali fizične osebe, ki imajo zaradi svojih specifičnih, bodisi kapitalskih bodisi poslovnih, povezav možnost vpliva na odločitve pri oblikovanju medsebojnih (prenosnih) cen. Povedano drugače: med povezanimi osebami se medsebojne cene ne oblikujejo popolnoma tržno.

Opredelitev povezanih oseb, podana v prejšnjem odstavku, je s teoretičnega vidika popolnoma razumljiva in nedvoumna. In vendar se pri njeni praktični uporabi nemalokrat zatakne. Zakaj? Kot bomo videli v nadaljevanju, obstoj povezanih oseb omogoča davčnemu organu prilagajanje oziroma popravek prenosnih cen in obratno. Neobstoj povezanih oseb davčnemu organu, vsaj načeloma,<sup>7</sup> preprečuje prilagajanje oziroma popravek prenosnih cen. Davčni organ mora namreč pred ugotavljanjem prenosnih cen ugotoviti, ali sta podjetji, med katerima želi ugotavljati prenosne cene, sploh povezani osebi (Šešok, 2001, str. 70). Ker v praksi davčni organ teži k prilagajanju prenosnih cen, podjetja pa se nasprotno temu upirajo, so posledica nasprotujoči si interesi. Ti pa se »lomijo« na opredelitvi pojma povezane osebe. Kajti pojem prenosne cene je nedvoumen in odvisen od opredelitve pojma povezane osebe. Torej je opredelitev pojma povezane osebe veliko pomembnejša od opredelitve pojma prenosne cene, česar se mora vsak zakonodajalec dobro zavedati.

Že omenjena opredelitev povezanih oseb zato v praksi ne zadostuje. Primerljive tuje davčne zakonodaje imajo povezane osebe večinoma opredeljene natančneje. Ponavadi je krog povezanih oseb za davčne namene zožen tako, da se zahteva določen minimalni prag kapitalske udeležbe (na primer 20%), hkrati pa je tudi natančno opredeljeno, ali in v katerih primerih so lahko povezane osebe tudi fizične osebe, ali so to lahko le fizične osebe, ki opravljajo dejavnost in podobno.

<sup>6</sup> Pri Turku je izraz povezane stranke bližje davčni opredelitvi pojma povezane osebe.

<sup>7</sup> Izraz »vsaj načeloma« je v tem primeru uporaben zato, ker se na tem področju slovenska davčna praksa precej razlikuje od primerljivih tujih davčnih praks.

### 2.1.2.1 Zakon o davku od dobička pravnih oseb

V slovenski davčni zakonodaji povezane osebe najbolj natančno opredeljuje Zakon o davku od dobička pravnih oseb. Le-ta (2. odstavek 18. člena Zakona o davku od dobička pravnih oseb) določa, da:

*»Za povezane osebe po tem zakonu se štejejo lastniki, njihovi ožji družinski člani ali druge osebe, ki so z davčnim zavezancem kapitalsko oziroma poslovno povezane in imajo lahko vpliv na sprejemanje odločitev, pravne osebe in zasebniki, pri katerih sodeluje v kapitalu ista fizična oseba in njeni ožji družinski člani, če imajo status zasebnikov ali večinskih lastnikov kapitala, ali ista pravna oseba kot pri davčnem zavezancu (v nadaljnjem besedilu: povezane osebe).«*

Ker je zgornja opredelitev izjemno zapletena in nerazumljiva, jo bom poskušala v nadaljevanju razčleniti. Za obstoj povezanih oseb po Zakonu o davku od dobička pravnih oseb morajo biti izpolnjeni trije pogoji, in sicer:

- obstojati mora kapitalaska oziroma poslovna povezava med dvema osebama (izraz »oziroma« seveda pomeni «ali»), torej zadostuje ena izmed obeh povezav: bodisi kapitalaska bodisi poslovna. Kapitalaska povezava je nedvoumno udeležba ene osebe v kapitalu druge osebe, težje pa je opredeliti poslovno povezanost dveh oseb. Brez dvoma je pravna oseba poslovno povezana s svojimi poslovnimi partnerji (kupci, dobavitelji, zaposlenimi), pa tudi z drugimi. Krog poslovno povezanih oseb je tako, za razliko od kapitalasko povezanih oseb, zelo širok, zato ga je bilo nujno omejiti.<sup>8</sup> Zakon teoretično tako krog kapitalasko povezanih oseb kot tudi krog poslovno povezanih oseb, v praksi pa le krog poslovno povezanih oseb omejuje z naslednjim pogojem, ki mora biti izpolnjen hkrati z obstojem kapitalaske oziroma poslovne povezanosti;
- povezane osebe so le tiste osebe, ki so z davčnim zavezancem kapitalasko **ali** poslovno povezane **in** imajo lahko vpliv na sprejemanje odločitev. Za obstoj povezanih oseb morata biti torej izpolnjena oba pogoja hkrati. Prav tako pa velja opozoriti tudi na dejstvo, da besedilo »imajo lahko vpliv« pomeni, da zadostuje že obstoj možnosti za izvajanje vpliva in da ni nujno, da se ta vpliv dejansko tudi izvaja;
- tretji pogoj poimensko našteva krog možnih povezanih oseb, znotraj katerega moramo iskati osebe, ki hkrati ustrezajo tudi prvemu in drugemu pogoju. Z določeno pravno osebo<sup>9</sup> so povezane naslednje pravne ali fizične osebe:
  - lastniki te pravne osebe,<sup>10</sup>

<sup>8</sup> Omejiti bi bilo treba tudi krog kapitalasko povezanih oseb, kar pa bo verjetno upošteevano v novem Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb.

<sup>9</sup> Zakon o davku od dobička pravnih oseb namreč obdavčuje le pravne osebe.

- ožji družinski člani lastnikov te pravne osebe,
- druge osebe, ki so s davčnim zavezancem kapitalsko ali poslovno povezane in imajo lahko vpliv na sprejemanje odločitev,
- pravne osebe, pri katerih sodeluje v kapitalu ista fizična oseba in njeni ožji družinski člani, če imajo status zasebnikov ali večinskih lastnikov kapitala,
- pravne osebe, pri katerih sodeluje v kapitalu ista pravna oseba kot pri davčnem zavezancu.

Čeprav je bilo omenjeno, da moramo možne povezane osebe iskati le znotraj kroga možnih povezanih oseb, naštetih v tretji točki zgoraj, pa to velja le teoretično. Tretja alineja namreč kot možne povezane osebe opredeljuje tudi vse druge osebe, ki so z davčnim zavezancem kapitalsko oziroma poslovno povezane in imajo lahko vpliv na sprejemanje odločitev.

Zgoraj opisana ureditev povezanih oseb v slovenski zakonodaji je neustrezna predvsem iz naslednjih razlogov:

- naša opredelitev povezanih oseb je preširoka in kot taka neprimerljiva s tujimi zakonodajami;
- uzakonjena je povezanost dveh oseb že na podlagi udeležbe preko ene delnice oziroma poslovnega deleža, kar lahko vodi do absurdnih situacij. Iz definicije namreč sledi, da so delničarji oziroma družbeniki družbe v vsakem primeru povezane osebe, ne glede na to, ali dejansko imajo vpliv na odločitve ali ne;
- za povezane osebe se štejejo tudi fizične osebe, ki opravljajo dejavnost, česar tuje zakonodaje praviloma ne poznajo. Tudi vodila OECD<sup>11</sup> določajo zgolj povezanost dveh podjetij (*»associated enterprises«*).

Poleg Zakona o davku od dobička pravnih oseb pa povezane osebe, povezana podjetja in podobne pojme opredeljujejo tudi nekateri drugi zakoni. In čeprav te opredelitve praviloma niso namenjene za davčne potrebe, je koristno vedeti, na kakšen način opredeljujejo povezanost dveh ali več oseb, saj je namen ponavadi vedno enak: prepoznati dogovarjanja o netržnih pogojih poslovanja med osebami, pri katerih obstaja medsebojna možnost vplivanja na odločitve. Pri tem je zanimivo, a hkrati tudi logično, da kasneje sprejeti zakoni natančneje in razumljiveje urejajo povezane osebe kot pa na primer Zakon o davku od dobička pravnih oseb, ki velja že od 15. 1. 1994.

---

<sup>10</sup> Izraz lastniki je napačen. Pravne osebe tako kot fizične osebe ne morejo imeti lastnikov (oseba pravno ne more biti last neke druge osebe), temveč imajo lahko le družbenike oziroma delničarje, ki pa so lastniki deležev oziroma delnic (tako tudi Svilar, Šircelj, 1998, str. 74).

<sup>11</sup> Vodila OECD o prenosnih cenah za mednarodna podjetja in davčne organe so podrobno opisana v poglavju 2.2.2.

### *2.1.2.2 Zakon o gospodarskih družbah*

Zakon o gospodarskih družbah, ki velja od 10. 7. 1993, v svojem sedmem poglavju ureja povezane družbe. Zakon je v preteklem desetletju doživel že več sprememb (zadnja obsežna novela ZGD-F je začela veljati v letu 2001), vendar se poglavje o povezanih družbah ves ta čas praktično ni spremenilo. V skladu s 460. členom Zakona o gospodarskih družbah se za povezane družbe štejejo pravno samostojne družbe, ki so v medsebojnem razmerju tako:

- da ima ena družba v drugi večinski delež (družba v večinski lasti in družba z večinskim deležem),
- da je ena družba odvisna od druge (odvisna in obvladujoča družba),
- da so koncernske družbe,
- da sta dve družbi vzajemno kapitalsko udeleženi ali
- da so povezane s podjetniškimi pogodbami.

Institut povezanih družb v zakonu o gospodarskih družbah je ožji in je uporaben za namene korporacijskega prava (Tičar, 2000, str. 1249). Namen obravnavanja povezanih družb je zaščititi manjšinske delničarje in družbenike v povezanih družbah ter zunanje delničarje oziroma družbenike in tudi upnike odvisnih družb (Kocbek, 1997, str. 1416–1417).

Povezane družbe so po Zakonu o gospodarskih družbah zagotovo tudi povezane osebe za potrebe davčne zakonodaje. Z davčnim zavezancem so povezane praviloma kapitalsko (na primer dejanski koncern) oziroma poslovno (na primer pogodbeni koncern). Zanje je značilno, da možnost, da lahko vplivajo na sprejemanje odločitev, tudi dejansko uporabljajo, Zakon o gospodarskih družbah pa želi preprečiti, da bi izvajanje tega vpliva škodovalo katerikoli interesni skupini odvisne družbe.

Kljub napisanemu si z obširno opredelitvijo povezanih družb v Zakonu o gospodarskih družbah<sup>12</sup> pri davčni problematiki ne moremo pomagati; vse povezane družbe so nedvoumno tudi povezane osebe, tako da nam tudi množica členov, ki podrobno opredeljuje povezane družbe, ne more pomagati razjasniti dvomov v primerih, ko nimamo primera povezanih družb. In teh je seveda veliko.

### *2.1.2.3 Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje*

Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje velja že od 13. 3. 1994. Povezane osebe so opredeljene kot (6a. člen Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje) »osebe, ki so med seboj upravljalsko, kapitalsko ali drugače povezane tako, da zaradi navedenih povezav skupno oblikujejo poslovno politiko oziroma delujejo usklajeno

---

<sup>12</sup> Sedmo poglavje Zakona o gospodarskih družbah (o povezanih družbah) vsebuje kar 36 členov.

z namenom doseganja skupnih ciljev oziroma tako, da ima ena oseba možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju.«

Zakon povezane osebe v nadaljevanju tudi s primeri našteva kot osebe, ki so med seboj povezane:

- po krvnem sorodstvu kot ožji družinski člani,
- z zakonsko zvezo ali izvenzakonsko skupnostjo,
- po svaštvu kot ožji družinski člani,
- tako, da je ena oseba oziroma osebe, ki se štejejo za povezane po drugih točkah tega člena, skupaj imetnik poslovnega deleža, delnic oziroma drugih pravic, na podlagi katerih je udeležena pri upravljanju druge osebe z najmanj 20% glasovalnih pravic,
- tako, da je pri obeh osebah ista oseba oziroma osebe, ki se štejejo za povezane po drugih točkah tega člena, skupaj imetnik poslovnega deleža, delnic oziroma drugih pravic, na podlagi katerih je udeležena pri upravljanju vsake od njiju z najmanj 20% glasovalnih pravic,
- tako, da tvorijo koncern po Zakonu o gospodarskih družbah,
- kot člani uprave ali nadzornega sveta z družbo, v kateri opravljajo to funkcijo, in osebe, ki se štejejo za povezane s člani uprave ali nadzornega sveta te družbe po drugih točkah tega člena.

Ta opredelitev povezanih oseb je bolj natančna in razumljiva, hkrati pa ima tudi eno bistveno prednost glede na opredelitev povezanih oseb po Zakonu o davku od dobička pravnih oseb. Določa namreč minimalni prag upravljalške udeležbe za povezanost oseb na 20%. Kot bomo videli v nadaljevanju, so drugi zakoni, sprejeti mnogo kasneje, še vedno kot osnovo uporabljali to opredelitev povezanih oseb.

#### *2.1.2.4 Zakon o davku na dodano vrednost*

Zakon o davku na dodano vrednost je eden izmed novejših zakonov, ki velja od 1. 7. 1999. Zakon omenja povezane osebe (5. odstavek 45. člena Zakona o davku na dodano vrednost), čeprav jih posebej ne opredeljuje. Za njihovo opredelitev se namreč sklicuje na »predpise o obdavčitvi dohodkov pravnih in fizičnih oseb«, torej na Zakon o davku od dobička pravnih oseb, ki med predpisi o obdavčitvi dohodkov zaenkrat edini opredeljuje povezane osebe. Na povezane osebe se Zakon o davku na dodano vrednost sklicuje pri opredelitvi davčnega zavezanca. Osebe, katerih vrednost opravljenega prometa blaga oziroma storitev v obdobju zadnjih 12 mesecev ni presegla 5 milijonov tolarjev, niso davčni zavezanci za davek na dodano vrednost. Izjema, ki jo določa zakon, pa velja za povezane osebe. Če povezane osebe opravljajo promet blaga iste vrste oziroma promet storitev iste narave, se seštevek njihovega skupnega prometa v obdobju zadnjih 12 mesecev šteje kot promet vsake izmed njih, pri določitvi praga vstopa v sistem davka na

dodano vrednost. Torej se, pri določitvi praga 5 milijonov tolarjev, seštevek prometa vseh povezanih oseb skupaj šteje kot promet vsake izmed povezanih oseb.

Namen zakonodajalca s to določbo je jasen: preprečiti izogibanje vstopu v sistem davka na dodano vrednost in neplačevanje davka na dodano vrednost s prerazporeditvijo poslovanja na več podjetij. Tudi v tem primeru je torej namen podoben kot pri opredelitvi povezanih oseb po Zakonu o davku od dobička pravnih oseb. Preprečiti dogovarjanje oseb, ki imajo možnost vplivanja na medsebojne odločitve in katerega posledica bi bila manjše plačevanje davkov.

#### 2.1.2.5 Zakon o trgu vrednostnih papirjev

Zakon o trgu vrednostnih papirjev je začel veljati 28. 7. 1999, opredelitev povezanih oseb pa je vsaj v prvem delu skoraj identična opredelitvi iz Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje. Določa (1. odstavek 12. člena Zakona o trgu vrednostnih papirjev):

*»Povezane osebe po tem zakonu so pravno samostojne osebe, ki so med seboj bodisi upravljalško, kapitalsko bodisi kako drugače povezane tako, da zaradi navedenih povezav skupno oblikujejo poslovno politiko in delujejo usklajeno z namenom doseganja skupnih ciljev, oziroma tako, da ima ena oseba možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju, oziroma tako, da poslovanje ene osebe oziroma njeni rezultati poslovanja lahko pomembno vplivajo na poslovne rezultate oziroma poslovanje druge osebe.«*

V svojem nadaljevanju zakon tudi s primeri našteva, katere osebe se zlasti štejejo za povezane osebe. Povezane osebe so torej v Zakonu o trgu vrednostnih papirjev opredeljene nekoliko drugače kot v Zakonu o davku od dobička pravnih oseb. Povezanost je lahko upravljalška, kapitalska ali drugačna (za razliko od kapitalske oziroma poslovne povezave v Zakonu o davku od dobička pravnih oseb) ob hkratnem izpolnjevanju enega izmed naslednjih pogojev:

- zaradi navedenih povezav osebe skupno oblikujejo poslovno politiko in delujejo usklajeno z namenom doseganja skupnih poslovnih ciljev;
- ena oseba ima možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju;
- poslovanje ene osebe oziroma njeni rezultati poslovanja lahko pomembno vplivajo na poslovanje oziroma rezultate poslovanja druge osebe.

Ta opredelitev povezanih oseb je za razliko od davčne opredelitve (v Zakonu o davku od dobička pravnih oseb) veliko natančnejša in nedvoumnejša, čeprav zaradi težavne opredelitve pojma kot takega v praksi še vedno sproža dvome.



#### 2.1.2.6 Zakon o zavarovalništvu

Zakon o zavarovalništvu je začel veljati 3. 3. 2000. Določba o povezanih osebah je praktično enaka tisti iz Zakona o trgu vrednostnih papirjev in določa, da (1. odstavek 10. člena Zakona o zavarovalništvu):

*»Povezane osebe po tem zakonu so pravno samostojne osebe, ki so med seboj bodisi upravljalno, kapitalsko ali kako drugače povezane tako, da zaradi navedenih povezav skupno oblikujejo poslovno politiko in delujejo usklajeno z namenom doseganja skupnih poslovnih ciljev, oziroma tako, da ima ena oseba možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju, oziroma tako, da poslovanje ene osebe oziroma njeni rezultati poslovanja lahko pomembno vplivajo na poslovanje oziroma rezultate poslovanja druge osebe.«*

Tudi za to opredelitev velja, da je veliko jasnejša in nedvoumnejša od davčne opredelitve, vendar zaradi svoje pomembnosti uporabnike še vedno pogosto pušča v dvomih.

#### 2.1.2.7 Slovenski računovodski standardi

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo skupino podjetij kot gospodarsko, ne pa tudi pravno enoto, ker ni samostojna nosilka pravic in dolžnosti (9. točka Uvoda v Slovenske računovodske standarde 2001). Opredelitev skupine podjetij je pomembna izključno zaradi uskupinjevanja (konsolidiranja) računovodskih izkazov, ki pa ima pravno podlago že v Zakonu o gospodarskih družbah. Le-ta namreč določa, da mora konsolidirano letno poročilo izdelati družba s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je nadrejena družba eni ali več družbam s sedežem v Republiki Sloveniji ali izven nje (1. odstavek 53. člena Zakona o gospodarskih družbah). Z davčnega vidika opredelitve povezanih oseb pa je bolj zanimiva določba 2. odstavka omenjenega člena, ki določa, v katerih primerih se šteje, da je ena družba nadrejena drugi družbi:

- če ima večino glasovalnih pravic v drugi družbi,
- če ima pravico imenovati oziroma odpoklicati večino članov uprave ali nadzornega sveta druge družbe,
- če ima pravico izvrševati prevladujoč vpliv nad drugo družbo na podlagi podjetniške pogodbe oziroma na podlagi drugega pravnega temelja,
- če ima v drugi družbi najmanj 20% glasovalnih pravic in je bila večina članov uprave ali nadzornega sveta te družbe, ki so opravljali to funkcijo v preteklem poslovnem letu in jo še opravljajo takrat, ko je treba izdelati konsolidirana poročila, imenovana izključno zaradi izvrševanja glasovalnih pravic nadrejene družbe,

- če je delničar oziroma družbenik v drugi družbi in če na podlagi dogovora z drugim delničarjem oziroma družbenikom te družbe nadzoruje večino glasovalnih pravic v tej družbi,
- če je udeležena v kapitalu druge družbe z najmanj 20% in
  - bodisi dejansko izvršuje prevladujoč vpliv v tej družbi
  - bodisi sta obe s to družbo podrejeni enotnemu vodenju druge nadrejene družbe.

V skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi skupino podjetij, ki sestavlja skupinske (konsolidirane) računovodske izkaze, sestavljajo (9. točka Uvoda v Slovenske računovodske standarde 2001):

- obvladujoče podjetje,
- podjetja, odvisna od njega zaradi deleža v kapitalu,
- podjetja, odvisna od njega zaradi prevladujočega vpliva iz drugih razlogov,
- pridružena podjetja, v katerih ima pomemben, ne pa tudi prevladujoč vpliv (šteje se, da ima obvladujoče podjetje v pridruženem podjetju pomemben vpliv, če je udeleženo v njegovem kapitalu z najmanj 20%),
- podjetja, obvladovana skupaj z drugimi lastniki.

Zgornja opredelitev skupine podjetij je namenjena izključno določanju, katere družbe morajo predlagati skupinske računovodske izkaze. Podobno, kot je bilo že zapisano, je tudi ta opredelitev za davčne namene neuporabna. Vse družbe, ki sestavljajo skupino podjetij, so namreč vedno tudi povezane osebe za davčne namene, ker ne samo da imajo lahko vpliv na sprejemanje odločitev, ampak ta vpliv tudi dejansko izvajajo.

Povsem primerljivo je bila skupina podjetij opredeljena tudi že v Slovenskih računovodskih standardih, ki so 31. 12. 2001 prenehali veljati (9. točka Uvoda v Slovenske računovodske standarde, 1996, str. 30).

V magistrskem delu se večkrat sklicujem bodisi na »stare« Slovenske računovodske standarde, ki jih skrajšano imenujem »SRS«, bodisi na Slovenske računovodske standarde, ki so bili sprejeti v letu 2001 ter so začeli veljati 1. 1. 2002 in jih v delu skrajšano imenujem SRS 2001.

#### *2.1.2.8 Mednarodni računovodski standardi*

Mednarodni računovodski standard 24, ki ima naslov »Razkrivanje povezanih strank« in je bil sprejet leta 1984, natančno opredeljuje povezane stranke kot (3. člen Mednarodnega računovodskega standarda 24):

- podjetja, ki neposredno ali posredno usmerjajo poročajoče podjetje, ali jih to usmerja ali pa so usmerjana skupaj z njim,
- pridružena podjetja,
- posameznike, ki imajo neposredno ali posredno delež pri glasovanju v poročajočem podjetju, kar jim omogoča bistven vpliv nad podjetjem, pa tudi ožji člani družin omenjenih posameznikov,
- ključno vodilno osebje podjetja, člani uprave in vodilni funkcionarji podjetij ter ožji člani družin omenjenih posameznikov,
- podjetja, v katerih ima neposredno ali posredno bistven delež pri glasovanju kak posameznik, opisan v prejšnjih dveh točkah, ali na katera tak posameznik lahko bistveno vpliva.

Namen tega standarda je dvojen: natančno opredeliti povezane stranke (kot MRS-24 imenuje povezane osebe), ki jih na več mestih omenjajo tudi drugi standardi, ter opredeliti, v katerih primerih je treba v pojasnilih k računovodskim izkazom razkriti poslovanje s povezanimi strankami. Razkritje mora vsebovati vsaj (Epstein, 1998, str. 47):

- vrsto povezave med dvema strankama,
- opis poslovanja in vpliv posameznih transakcij na računovodske izkaze,
- vrednostni znesek vseh transakcij za obdobje, za katero se revidirajo računovodski izkazi,
- zneske odprtih terjatev in obveznosti na zadnji dan računovodskih izkazov.

In prav rešitve v Mednarodnih računovodskih standardih so bile upoštevane tudi v Slovenskih računovodskih standardih, kot je bilo opisano v poglavju 2.1.2.7.

### 2.1.3 Načelo razdalje (pri povezanih osebah)

Izraz **načelo razdalje (pri povezanih osebah)** (*»angl.: arm's length rule, arm's length principle; nem.: Fremdvergleichsprinzip, Drittvergleichsprinzip; fr.: principe d'assimilation à une entreprise indépendante«*), ki ga uporablja Turk (Turk, 2000, str. 292), najbolje izraža pomen tega pomembnega načela, ki se je do danes že uveljavilo kot svetovno sprejeti standard pri oblikovanju prenosnih cen. Mnogi slovenski avtorji vseeno raje uporabljajo izraz »pravilo o nepovezanosti oseb« (Rupnik, 1997, str. 19).

Načelo razdalje je načelo, s pomočjo katerega lahko najlažje opišemo pogoje, v katerih poslujejo nepovezane osebe. Nanaša se torej na dve ali več oseb, ki med seboj niso povezane (v smislu povezanih oseb v skladu z davčno zakonodajo) in zato njihovo medsebojno poslovanje temelji na popolnoma tržnih pogojih (International tax glossary, str. 19). Ugotavljanje, ali so pogoji poslovanja popolnoma tržni, je izjemno težko, kar dokazujejo tudi primeri iz tuje sodne prakse (Broeke, Dam, 2001, str. 21–23).

Oblikovanje prenosnih cen v skladu z načelom razdalje je splošno sprejeta metoda, s pomočjo katere davčni zavezanci porazdeljujejo dobičke med različnimi podjetji (ali deli podjetij) v različnih državah (Hamaekers, B.I., str. 1043). V mnogih državah se oblikovanje prenosnih cen v skladu z načelom razdalje uporablja tudi znotraj posamezne države, na primer kadar so davčni zavezanci, rezidenti iste države, zaradi svojega statusa, kraja, kjer poslujejo, ali drugih značilnosti obdavčeni različno.

Ekonomsko logika načela razdalje je v tem, da mora biti cilj vsakega podjetja maksimiziranje dobička iz vsakega opravljenega posla glede na poslovne funkcije, ki jih podjetje opravlja, prevzeta tveganja in uporabljena sredstva v določenem poslu (Adams, Graham, 1999, str. 5).

Čeprav je pri nas še relativno nepoznano, ima načelo razdalje že dolgo zgodovino, katere začetki segajo (tako kot vse v zvezi z davki) v Združene države Amerike (v nadaljevanju ZDA). V času prve svetovne vojne so v ZDA sprejeli zakon s področja davkov (*»War Revenue Act«*), ki je omogočal, da je lahko davčni organ na podlagi proste presoje samovoljno razdelil dobiček in olajšave med povezane osebe. Normalno je, da se je s časom pojavila potreba po nekem mehanizmu, s pomočjo katerega bi bil dobiček porazdeljen in ki bi hkrati onemogočala popolnoma samovoljno ravnanje davčnega organa. Tako je načelo razdalje prvič omenjeno v ameriški zakonodaji leta 1935 in določa, da lahko davčni organ v vseh primerih, ko prenosne cene ne upoštevajo načela razdalje, le-te prilagodi in posledično prilagodi tudi dobiček in davčno osnovo davčnega zavezanca. Prvotni namen vseh teh določb v ameriški zakonodaji je bil preprečitev prelivanja dobička ameriških podjetij v države z nižjo davčno obremenitvijo.

Načelo razdalje je bilo vključeno tudi v 9. člen modelnega davčnega sporazuma OECD (*»Model Tax Convention on Income and on Capital«*) iz leta 1963, čeprav ni bilo posebej imenovano. Tako 1. odstavek 9. člena modelnega davčnega sporazuma OECD (Model Tax Convention on Income and on Capital, 2000) še vedno določa:

*»V primeru ko,*

- a) je podjetje države pogodbenice neposredno ali posredno udeleženo v upravljanju, nadzoru ali kapitalu podjetja druge države pogodbenice ali*
- b) so iste osebe neposredno ali posredno udeležene v upravljanju, nadzoru ali kapitalu podjetja države pogodbenice in podjetja druge države pogodbenice*

*in so med podjetji v njihovih poslovnih in finančnih razmerjih vzpostavljeni pogoji, drugačni od pogojev med nepovezanimi podjetji, potem se dobički, ki bi jih eno podjetje realiziralo, vendar jih zaradi omenjenih pogojev ni realiziralo, lahko vključijo v dobiček tega podjetja in ustrezno obdavčijo.«*

Verjetno obstaja več razlogov, da so države članice OECD in tudi mnoge nečlanice sprejele načelo razdalje pri oblikovanju prenosnih cen. Načelo je relativno enostavno in v primeru obstoja ustreznih primerljivih podatkov tudi lahko uporabljivo v praksi. Ker primerja pogoje poslovanja gospodarskih subjektov in išče pogoje, ki se med seboj čim bolj razlikujejo, posredno tudi sili davčne organe k enakemu obravnavanju davčnih zavezancev, ki poslujejo v enakih ali podobnih pogojih.

Načelo razdalje se je v večini primerov, še posebej na začetku svojega razvoja, izkazalo za učinkovito. Pri nakupih oziroma prodajah blaga ter pri posojanju denarnih sredstev je ponavadi relativno lahko najti primerljive situacije na trgu, v katerih med seboj poslujejo nepovezana podjetja. Načelo pa postane težje uporabljivo v primerih nakupov oziroma prodaj visoko specializiranega blaga in storitev ter v primeru prenosov unikatnih neopredmetenih dolgoročnih sredstev (na primer dolgoročnih pravic do industrijske lastnine). In ker prav nakupi oziroma prodaje neopredmetenih dolgoročnih sredstev v okviru mednarodnih podjetij pridobivajo na pomenu, je logično, da se v zadnjih nekaj letih pod vprašaj postavlja tudi načelo razdalje kot edinega možnega načina oblikovanja prenosnih cen (Hamaekers, B.l., str. 1043–1065). Vendar pa zaenkrat zadovoljive alternative načelu razdalje še ne poznamo.

## **2.2 Kratka zgodovina prenosnih cen**

Čeprav segajo začetki prenosnih cen v ZDA, pa je njihov razvoj več ali manj potekal vzporedno predvsem v ZDA na eni strani in v državah članicah OECD na drugi strani. V nadaljevanju sta razvoja v Združenih državah Amerike in v državah OECD, ki imata sicer vrsto skupnih značilnosti,<sup>13</sup> prikazana posebej.

### **2.2.1 Združene države Amerike**

Zgodovina prenosnih cen se začne v ZDA. V 70. letih je ameriška davčna uprava prvič začela inšpicirati prenosne cene svojih davčnih zavezancev. Njene ugotovitve so bile nezadovoljive. Večina podjetij ni imela pripravljene dokumentacije o načinih oblikovanja prenosnih cen. Pravzaprav se večina podjetij sploh ni načrtno ukvarjala z oblikovanjem prenosnih cen. Tista redka podjetja, ki pa so imela pripravljene strategije prenosnih cen, so ponavadi zasledovala le en cilj: znižati svoje davčno breme v matični državi (ZDA). To jim je uspelo s politiko prenosnih cen, ki je imela za cilj prenos dobička v države z nižjo davčno obremenitvijo (Adams, Graham, 1999, str. 7).

---

<sup>13</sup> Predvsem je razvoj v državah članicah OECD sledil razvoju v ZDA. Države članice OECD si namreč niso mogle privoščiti, da bi zaradi manj razvite davčne zakonodaje s področja prenosnih cen izgubile del svetovne »davčne pogače«.

Ponovno se je situacija glede prenosnih cen v ZDA zaostрила v 90. letih. Razloga sta bila predvsem dva. Ameriški politiki so začeli opozarjati na tuja mednarodna podjetja, ki da s pomočjo svojih ameriških podružnic prenašajo dobičke v tujino, v države z nižjo davčno obremenitvijo. Poleg tega pa so bila vedno bolj na očeh javnosti tudi ameriška podjetja, ki naj bi se z inovativnim davčnim planiranjem uspešno izogibala plačevanju davkov v ZDA. V tistem času se je največ govorilo o ameriških farmacevtskih podjetjih, ki naj bi s pomočjo domišljene legalne davčne operacije prenesla patente,<sup>14</sup> ki so bili rezultat dolgotrajnega in stroškovno izdatnega raziskovanja v ZDA, na povezana podjetja v druge države (na primer v Kostariko ali Portoriko), seveda z ugodnejšimi davčnimi sistemi (Hamaekers, B.I., str. 1045).

Reakcija ameriške davčne uprave je bila takojšnja. Posledica davčne reforme iz leta 1986 so bili rednejši davčni pregledi mednarodnih podjetij in posledično povečanje prihodkov iz naslova davka od premoženjskih pravic, ki ga je po novem predvidevala davčna zakonodaja.

Zakonodajne določbe s področja prenosnih cen so se v naslednjih letih stalno spreminjale, predvsem zaostrovale, poseben poudarek pa je bil na zahtevi po obsežni dokumentaciji o načinu oblikovanja prenosnih cen, ki jo je moralo zagotoviti vsako mednarodno podjetje. V primeru, da dokumentacija ni bila prepričljiva, se je povečala možnost, da bo davčna uprava prilagodila prenosne cene in posledično prilagodila dobiček (davčno osnovo) mednarodnega podjetja. Davčna zakonodaja je predvidevala tudi avtomatične denarne kazni v primeru, ko je davčni organ dejansko prilagodil prenosne cene (Hamaekers, B.I., str. 1045).

Končna različica davčne zakonodaje s področja prenosnih cen je bila sprejeta leta 1994. Določala je uporabo petih možnih metod za oblikovanje prenosnih cen: poleg treh klasičnih oziroma tradicionalnih še dve, ki temeljita na ugotavljanju dobička.<sup>15</sup> Pomembno je, da se je v ameriški davčni zakonodaji hkrati pojavilo tudi t.i. »pravilo uporabe najboljše metode« (Gresik, 1998, str. 4). Če so hoteli davčni zavezanci in davčni organ upoštevati to pravilo, so morali v dani situaciji izbrati tisto izmed petih možnih metod oblikovanja prenosnih cen, za katero je na trgu obstajalo največ primerljivih podatkov (primerljivih situacij med nepovezanimi osebami). Pri iskanju primerljivih situacij pa morajo tako davčni zavezanci kot tudi davčni organ upoštevati, katere poslovne funkcije opravljajo povezane in nepovezane osebe, katera sredstva uporabljajo in kolikšen del tveganja pri poslovanju prevzemajo. Te tri značilnosti (opravljanje poslovnih funkcij, uporabljena sredstva in prevzeta tveganja) se morajo namreč odražati tudi v oblikovanih prenosnih cenah (Hamaekers, B.I., str. 1045–1046).

---

<sup>14</sup> Možen je bil brezplačen prenos premoženjskih pravic v zameno za pridobljeni kapitalski delež v tujem podjetju, ki je nato zaračunavalo ameriškemu podjetju pravico do uporabe patenta.

<sup>15</sup> Vse metode za oblikovanje prenosnih cen so izčrpno opisane v poglavju 2.4.

## 2.2.2 Ostale države članice OECD

Kot že zapisano, je razvoj davčne zakonodaje s področja prenosnih cen v državah članicah OECD sledil razvoju te zakonodaje v ZDA. Različica modelnega davčnega sporazuma OECD iz leta 1963 je že vsebovala določbo (omenjeni 9. člen), ki je omogočila davčnemu organu, da je prilagodil dobiček tistih povezanih podjetij, ki niso poslovala z upoštevanjem načela razdalje. Kasnejše poročilo iz leta 1979 je vsebovalo vrsto priporočil, tako davčnim zavezancem kot tudi davčnim organom, glede razumevanja in uporabe načela razdalje pri oblikovanju prenosnih cen. V poročilu so bile predlagane tri metode (vse tri tradicionalne metode, kot bodo opisane v nadaljevanju), pri čemer ostale metode (kot na primer metoda delitve dobička) niso bile izključene. Kot najprimernejša izmed metod je bila izpostavljena metoda primerljive tržne cene ob hkratni ugotovitvi, da je zaradi pomanjkanja primerljivih situacij na trgu pogosto neuporabna. Kadar metode primerljive proste cene ni možno uporabiti, je treba uporabiti eno izmed preostalih dveh tradicionalnih transakcijskih metod oziroma drugo ustrezno metodo (Feinschreiber, 1994, str. 8).

Priporočila so bila izpopolnjena leta 1995 v obliki vodil OECD o prenosnih cenah za mednarodna podjetja in davčne organe (*»Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations«* – v nadaljevanju vodila OECD). Poleg treh tradicionalnih metod sta bili po vzoru ameriške zakonodaje predlagani še dve profitni metodi. Za razliko od ameriške zakonodaje pa ni bilo sprejeto pravilo uporabe najboljše metode. Posledica je ena izmed pomanjkljivosti vodil OECD, ki tako ne dajejo jasnega odgovora na vprašanje, katera izmed metod ima prednost v primeru nasprotujočih se mnenj med davčnim zavezancem in davčnim organom, kar lahko vodi do dvojne obdavčitve.

Od takrat je velika večina držav članic OECD, vključno z mnogimi nečlanicami, posamezne določbe iz vodil OECD že vnesla v svoje nacionalne zakonodaje. Poleg tega so mnoge države v zadnjih nekaj letih, v svoje nacionalne zakonodaje vnesle vrsto strožjih določb glede prenosnih cen. Med njimi so predvsem zahteve po obširni in urejeni dokumentaciji ter stroge kazenske določbe za davčne zavezance, ki zakonodaje ne bi upoštevali. Poleg tega so mnoge davčne uprave začele zaposlovati ljudi, ki so se specializirali izključno za inšpiciranje prenosnih cen (Hamaekers, B.I., str. 1044–1047).

Opisani razvoj davčne zakonodaje s področja prenosnih cen v zadnjih nekaj desetletjih priča o pomembnosti tega davčnega področja. Države, ki ne bodo pravočasno in ustrezno prilagodile svoje davčne zakonodaje razvitejšim državam, lahko dolgoročno izgubljajo proračunski denar (v obliki davkov), ki bo odtekal v davčno manj obremenjene države oziroma v države s strožjo davčno zakonodajo s področja prenosnih cen.

## 2.3 Vodila OECD

Vodila OECD iz leta 1995 so bila kasneje še nekajkrat dopolnjena, zadnjič leta 1999. Zadnja izdaja vodil OECD je sestavljena iz osmih poglavij, katerih vsebina je na kratko opisana v nadaljevanju (Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations, 1999).

V **prvem** poglavju je podrobno opisano načelo razdalje, ki je bilo že obravnavano. **Drugo** in **tretje** poglavje vsebujeta opis metod za oblikovanje prenosnih cen. Najprej so obravnavane tradicionalne transakcijske metode, nato pa še transakcijske profitne metode. Kot sicer neustrezna je omenjena tudi metoda globalne formularne dodelitve. Vse metode so obravnavane v poglavju 2.4.

**Četrto** poglavje opisuje možne načine administrativnega reševanja nesporazumov, ki se lahko pojavijo med mednarodnim podjetjem in davčno upravo oziroma med davčnima upravama dveh držav. Omenjeni so na primer zakonodaja in praksa s področja preiskovanja (inšpiciranja) prenosnih cen, ki se med državami zelo razlikujejo. Opisani so tudi načini prilaganja prenosnih cen v obeh državah, tako v tisti, kjer je davčni organ najprej prilagodil prenosne cene, kot tudi v tisti, kjer prav tako posluje mednarodno podjetje in na katerega dobiček vpliva prilagoditev prenosnih cen prve države. Druga država naj bi namreč dovolila zmanjšanje dobička mednarodnega podjetja (če je prva država zaradi prilagoditve prenosnih cen njegov dobiček na primer povečala) le, če se strinja, da so tako določene prenosne cene v skladu z načelom razdalje. V nadaljevanju so opisani tudi načini simultane davčnega pregleda v dveh ali več državah, ki seveda zahtevajo dobro sodelovanje dveh ali več davčnih uprav. Na koncu pa poglavje opisuje tudi možnosti sklenitve cenovnega sporazuma z davčno upravo (*»Advance Pricing Agreement – APA«*), ki za davčne zavezance v določenem obdobju predstavlja določeno varnost glede poslovanja s povezanimi osebami.

**Peto** poglavje je namenjeno zbiranju informacij in pripravi dokumentacije. Podjetje mora že ob začetku poslovanja s povezanimi osebami poskrbeti za pripravo dokumentacije, ki je podlaga za izbiro metode in določitev višine prenosnih cen. Pri tem mora seveda upoštevati načelo razdalje. Vrsto in obseg dokumentacije, ki naj bi jo pripravilo podjetje, je nemogoče določiti na splošno, saj sta odvisni od vsake posamezne situacije. Pomembno je, da naj bi priprava dokumentacije za podjetje ne pomenila prevelikih stroškov glede na okoliščine.

Posebno, **šesto**, poglavje je namenjeno oblikovanju prenosnih cen neopredmetenih sredstev. Zaradi svoje specifičnosti je oblikovanje prenosnih cen neopredmetenih sredstev, kot so na primer patenti, licence, blagovne znamke, know-how in podobno, še posebej zapleteno. Najtežje je seveda določiti vrednost neopredmetenega sredstva. Pri tem si lahko pomagamo z določitvijo sedanje vrednosti prihodnjih donosov ali pa z vključitvijo



pogodbenih določil o kasnejših spremembah cen oziroma okoliščin, ob nastopu katerih je treba pogajanja o cenovnih določilih pogodbe ponoviti.

**Sedmo** poglavje obravnava posebnosti določanja prenosnih cen pri storitvah med posameznimi deli mednarodnega podjetja. Med njimi se lahko opravljajo tako storitve, ki jih ponavadi podjetja nabavljajo na trgu (kot na primer pravne storitve), kot tudi storitve, ki jih ponavadi podjetja zase opravljajo sama (na primer notranje revidiranje, izobraževanje zaposlenih in podobno). Pri določanju prenosnih cen za storitve je pomembno dvojje: ali so bile storitve res opravljene in kako naj se oblikujejo prenosne cene, da bodo v skladu z načelom razdalje. Da lahko trdimo, da so bile storitve res opravljene, je odvisno predvsem od tega, ali bi bilo neodvisno podjetje, za enako storitev, ki se opravi med povezanimi osebama pod podobnimi pogoji, pripravljeno plačati določeno denarno nadomestilo (Kavčič, Babič, 2001, str. 37). Za oblikovanje prenosnih cen storitev pa je treba uporabiti eno izmed v nadaljevanju omenjenih metod. Najpogosteje bo to metoda primerljive proste cene, v primeru, da za uporabo te metode ne obstajajo primerljivi podatki, pa metoda pribitka na stroške.

V **osmem** poglavju so predstavljene posebnosti dogovorov o razdelitvi stroškov. S tovrstnim dogovorom si povezana podjetja med seboj razdelijo stroške in s tem tudi tveganja predvsem pri razvijanju pa tudi pri proizvodnji proizvodov oziroma storitev. Tudi dogovori o razdelitvi stroškov morajo biti v skladu z načelom razdalje. To pomeni, da mora biti prispevek posameznega povezanega podjetja skladen s prispevkom, ki bi ga bilo pripravljeno vložiti neodvisno podjetje v podobnih razmerah in v pričakovanju podobnih rezultatov. Tako naj bi se tudi razdelitev stroškov med posamezna povezana podjetja opravila na podlagi razdelitve koristi, ki jih lahko utemeljeno pričakuje posamezni udeleženec dogovora.

## 2.4 Metode prenosnih cen

Med povezanimi osebami obstoja več načinov določanja prenosnih cen. Prenosne cene so lahko stvar tržnih pogajanj obeh zainteresiranih strank (in se torej njihovo oblikovanje ne razlikuje od oblikovanja prenosnih cen med dvema nepovezanima osebama), lahko so določene administrativno (povezane osebe se dogovorijo o načinu oblikovanja prenosnih cen oziroma o izbranih metodah za njihovo oblikovanje), lahko pa so rezultat obeh navedenih dejavnikov hkrati. Glede na to, da izbrana metoda oblikovanja prenosnih cen ponavadi določa tudi višino prenosne cene, je izbira metode eno najpomembnejših opravil pri oblikovanju prenosnih cen.

Države članice OECD so se v vodilih dogovorile za uporabo ene izmed petih taksativno naštetih metod, ki so po svojih značilnostih razporejene v dve skupini. Prvo skupino sestavljajo tradicionalne (klasične) transakcijske metode (*»traditional transaction methods«*), drugo pa transakcijske profitne metode (*»transactional profit methods«*).

Značilnost **tradicionalnih transakcijskih metod** je, da so se razvile pred drugo skupino metod, da je njihova uporaba enostavnejša in da so po svoji vsebini bližje načelu razdalje. Pravzaprav lahko trdimo, da so se razvile neposredno iz načela razdalje, saj na trgu iščejo situacije, ki ustrezajo načelu razdalje, in skušajo značilnosti teh situacij uporabiti pri oblikovanju prenosnih cen med dvema povezanima osebama. Pri tem – v svoji najenostavnejši različici – med seboj primerjajo cene, po katerih med seboj trgujejo nepovezane osebe s cenami med povezanimi osebami oziroma – v svoji bolj zapleteni različici – med seboj primerjajo razliko v ceni oziroma različne ravni dobička, ki ga dosegajo nepovezana podjetja, s tistimi v povezanih podjetjih.

Tradicionalne transakcijske metode so:

- metoda primerljive proste cene (*»comparable uncontrolled price method – CUP method«*),
- metoda pribitka na stroške (*»cost-plus method«*) in
- metoda preprodajne cene (*»resale price method«*).

Značilnost **transakcijskih profitnih metod** je, da so se razvile kasneje od prve skupine metod, da je njihova uporaba bolj zapletena in da po svoji vsebini ne ustrezajo popolnoma načelu razdalje. Razvile so se iz preprostega razloga, da se je na trgu začelo pojavljati vedno več primerov, v katerih z uporabo tradicionalnih transakcijskih metod ni bilo mogoče ustrezno oblikovati prenosnih cen. Zadnja desetletja prejšnjega stoletja je zaznamoval hiter razvoj storitev in naraščanje trgovanja s pravicami do industrijske lastnine, skratka z blagom, ki je ponavadi zelo specifično in za katerega težko najdemo primerljive situacije na trgu (Carneiro, 2002). Osnovna značilnost tradicionalnih transakcijskih metod pa je, da določajo ceno izključno na podlagi primerjave. Treba je bilo torej najti drugačne metode, ki ne temeljijo nujno na iskanju in primerjavi s podobnimi situacijami, ker takih situacij preprosto ni. Zato je bil nujen odmik od načela razdalje v smislu, da ne moremo določiti, za kakšno ceno sta se za določeno blago med seboj dogovorili dve nepovezani osebi, ampak za kakšno ceno bi se verjetno za določeno blago dogovorili dve nepovezani osebi. Iz tega izhaja tudi bistvena razlika med obema skupinama metod. Medtem ko tradicionalne transakcijske metode podatke za oblikovanje prenosnih cen iščejo v drugih primerljivih situacijah, pa transakcijske profitne metode, zaradi pomanjkanja podatkov na trgu, »operirajo« le s podatki, dosegljivimi znotraj obeh povezanih oseb. Tako se s pomočjo transakcijskih profitnih metod prenosne cene oblikujejo na način, da se najprej določi ciljni dobiček (ali druga podobna kategorija, na primer razlika v ceni, poslovni dobiček in podobno) vsake izmed povezanih oseb (oziroma način razdelitve dobička med obema povezanima osebama), nato pa se določi prenosna cena, ki omogoči doseganje tako določenega ciljnega dobička.

Transakcijski profitni metodi sta:

- metoda razdelitve dobička (*»profit split method«*) in

- metoda neto razlike v ceni (*»transactional net margin method – TNMM*).

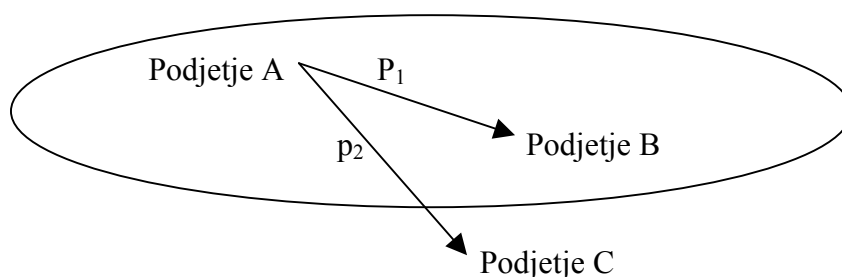
Nazadnje velja še enkrat opozoriti na dejstvo, da lahko mednarodna podjetja za oblikovanje prenosnih cen izberejo poljubno metodo, tisto pač, ki jim najbolj ustreza. Pri dokazovanju, ali neka cena ustreza načelu razdalje ali ne, pa morajo tako davčne uprave kot tudi mednarodna podjetja uporabiti eno izmed petih metod, predvidenih z vodili OECD (Adams, Graham, 1999, str. 11). Seveda velja to le za tiste države, ki so članice OECD ali pa vodila OECD uporabljajo v svoji nacionalni davčni praksi (lahko se na vodila OECD sklicuje njihova nacionalna davčna zakonodaja). Vodila OECD dajejo prednost prvi skupini metod pred drugo, kar pomeni, da naj mednarodno podjetje uporabi eno izmed transakcijskih profitnih metod le v primeru, ko nima na voljo podatkov za uporabo ene od metod iz prve skupine.

#### 2.4.1 Metoda primerljive proste cene

**Metoda primerljive proste cene** je izmed vseh naštetih metod za oblikovanje prenosnih cen najzanesljivejša. Njena zanesljivost izvira iz njene vsebine, ki je izjemno enostavna in lahko razumljiva. Metodo primerljive proste cene najenostavneje uporabimo tako, da na trgu poiščemo primerljivo situacijo med dvema nepovezanima osebama, ki v enakih ali podobnih razmerah trgujeta z enakim ali podobnim blagom, in ceno, ki jo pri tem dosežeta, primerjamo s prenosno ceno dveh povezanih oseb. Če sta ceni približno enaki,<sup>16</sup> prilagoditev prenosne cene ni potrebna. Če pa se nasprotno ceni preveč razlikujeta, prenosna cena ne ustreza načelu razdalje, kar pomeni, da bo potrebna njena prilagoditev.

Metoda primerljive proste cene pozna dve različici. Po **metodi notranje primerljive proste cene** se prenosna cena med povezanima osebama primerja s ceno, po kateri ena izmed povezanih oseb prodaja enako ali podobno blago, v enakih ali podobnih okoliščinah, nepovezani osebi. Logika metode notranje primerljive proste cene je najlažje razvidna iz Slike 1.

Slika 1: Prikaz metode notranje primerljive proste cene

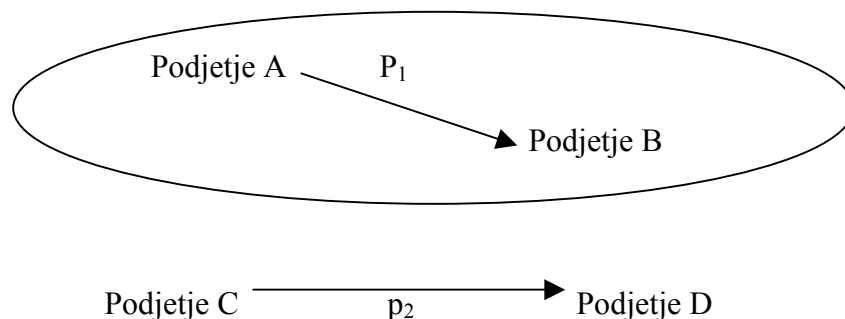


<sup>16</sup> Ponavadi se ne zahteva popolna enakost, čeprav je to odvisno predvsem od okoliščin, na primer od absolutne velikosti cene in podobno.

V primeru na Sliki 1 podjetje A prodaja enako blago pod enakimi pogoji tako podjetju B, s katerim je podjetje A povezano, kot tudi podjetju C, ki je neodvisno podjetje. Krog prikazuje povezanost med podjetji A in B. V tem primeru mora biti ustrezna prenosna cena  $P_1$  enaka ceni  $p_2$ , torej ceni, po kateri med seboj z enakim blagom in pod enakimi pogoji trgujeta dve nepovezani podjetji.

Po **metodi zunanje primerljive proste cene**, pa se prenosna cena med povezanima osebama primerja s ceno, ki jo za enako ali podobno blago v enakih ali podobnih razmerah med seboj dosežeta dve nepovezani osebi. Logika metode zunanje primerljive proste cene je najlažje razvidna iz Slike 2.

Slika 2: Prikaz metode zunanje primerljive proste cene



V primeru na Sliki 2 sta podjetji A in B med seboj povezani podjetji, medtem ko sta podjetji C in D popolnoma neodvisni podjetji. Prenosno ceno  $P_1$  je treba primerjati z neodvisno ceno  $p_2$  in če sta ceni približno enaki, prilagoditve niso potrebne. Če se ceni preveč razlikujeta med seboj, je treba prilagoditi prenosno ceno  $P_1$ , ker ne ustreza načelu razdalje.

Metoda primerljive proste cene je v skladu z vodili OECD najbolj zaželena med vsemi metodami za oblikovanje prenosnih cen. Znotraj same metode, pa je treba dati prednost metodi notranje primerljive proste cene, seveda ob predpostavki, da so na voljo ustrezni podatki. Po metodi notranje primerljive proste cene se namreč med seboj primerjata le dve podjetji, na primer dva kupca (ali prodajalca), medtem ko je prodajalec (ali kupec) eno in isto podjetje.

Vodila OECD postavljajo dva pogoja, od katerih mora biti izpolnjen vsaj eden, da lahko določeno situacijo med dvema neodvisnima podjetjema primerjamo s situacijo med dvema povezanima podjetjema ter da je metodo proste primerljive cene sploh možno uporabiti (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.7):

- med obema situacijama (oziroma med povezanima in neodvisnima podjetjema) ne obstajajo razlike, ki lahko vplivajo na oblikovanje cene oziroma

- če take razlike obstajajo, jih lahko z manjšimi, še dopustnimi prilagoditvami odpravimo, tako da je primerjava vseeno smiselna oziroma možna.

V praksi je metodo primerljive proste cene ponavadi možno uporabljati v primerih prodaje enostavnega blaga, ki ga na trgu prodaja več ponudnikov. Primer pogoste uporabe je tudi določanje prenosne cene posojenega denarja (obrestne mere) med povezanimi osebami. Vendar pa na trgu obstaja množica situacij, ko uporaba primerljive proste cene ni možna. Pogosto na trgu enostavno sploh ni podobnega ponudnika enakega blaga, kaj šele, da bi to blago prodajal v enakih ali podobnih razmerah. V vseh teh primerih je treba razmisliti o uporabi bodisi metode preprodajne cene bodisi metode pribitka na stroške, ki sta opisani v nadaljevanju.

#### **2.4.2 Metoda preprodajne cene**

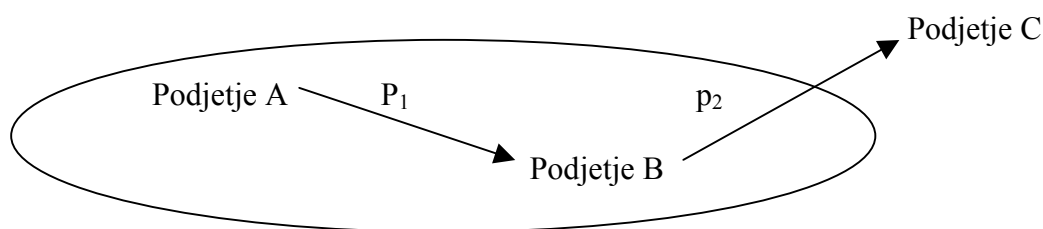
Če pri metodi primerljive proste cene primerjamo ceno v absolutni velikosti, pri metodi preprodajne cene<sup>17</sup> primerjamo relativno velikost razlike v ceni (oziroma marže). Razliko med obema metodama lahko najlažje prikažemo z naslednjim primerom (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.19): razlika v ceni je nadomestilo za opravljanje določenih poslovnih funkcij (ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj), hkrati pa mora podjetju omogočiti tudi doseganje določene velikosti dobička. Podjetje, ki prodaja hladilnike, verjetno opravlja zelo podobne funkcije (ter uporablja podobna sredstva in prevzema podobna tveganja), kot podjetje, ki prodaja pomivalne stroje. Torej lahko upravičeno pričakujemo, da bo razlika v ceni, ki jo doseže prvo podjetje, približno enaka tisti, ki jo dosega drugo podjetje. Ker pa hladilniki in pomivalni stroji seveda niso substituti, ne moremo pričakovati, da bo njihova končna cena enaka. Omenjeni primer kaže na pomembno značilnost metode preprodajne cene, in sicer da razlike v proizvodih ne vplivajo na možnost njene uporabe. Z metodo preprodajne cene torej lahko primerjamo prodajalca malih gospodinjskih aparatov s prodajalcem koles in s tako primerjavo izračunamo ustrezno prenosno ceno. Seveda ob predpostavki, da oba prodajalca dosemeta podobno višino relativne razlike v ceni.

Metoda preprodajne cene se uporabi tako, da se od končne prodajne cene (po kateri je proizvod prodan neodvisnemu kupcu) odšteje primerna razlika v ceni. Tako dobljena razlika predstavlja ustrezno prenosno ceno, po kateri prodajalec kupi proizvod od povezane osebe. Situacijo najbolje ponazarja Slika 3.

---

<sup>17</sup> Nekateri jo imenujejo tudi metoda cen pri vnovični prodaji (Kovač, 2001, str. 8), oziroma metoda cen pri ponovni prodaji (Transferne cene med povezanimi osebami, 2000, str.18).

Slika 3: Prikaz metode preprodajne cene



Končna prodajna cena  $p_2$  je cena, po kateri neodvisni končni kupec (podjetje C) kupi proizvod od podjetja B. Od te končne cene je treba odšteti primerno razliko v ceni tako, da dobimo ustrezno prenosno ceno  $P_1$ , po kateri podjetje B kupi proizvod od povezanega podjetja A.

Pri metodi preprodajne cene je torej bistveno določiti primerno razliko v ceni. Primerna razlika v ceni je namreč tista, ki jo na trgu dosega neodvisno podjetje v podobni situaciji, ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj). Tudi pri tej metodi bi lahko, po vzoru metode primerljive proste cene, ločili metodo notranje preprodajne cene in metodo zunanje preprodajne cene.<sup>18</sup> Po **metodi notranje preprodajne cene** bi primerjali relativno razliko v ceni enega in istega prodajalca, ki kupuje blago enkrat od povezanega podjetja in drugič od neodvisnega podjetja, po **metodi zunanje preprodajne cene** pa bi primerjali relativno razliko v ceni dveh različnih podjetij, pri čemer eno posluje s povezano osebo, drugo pa je na trgu neodvisno.

Podobno kot pri metodi primerljive proste cene tudi pri metodi preprodajne cene vodila OECD postavlja dva pogoja (izpolnjen mora biti vsaj eden), da lahko določeno situacijo med dvema neodvisnima podjetjema primerjamo s situacijo med dvema povezanima podjetjema ter da lahko to metodo uporabimo (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.16). Ta dva pogoja sta:

- med obema situacijama (oziroma med povezanima in neodvisnima podjetjema) ne obstajajo razlike, ki lahko vplivajo na oblikovanje cene;
- če take razlike obstajajo, jih lahko z manjšimi, še dopustnimi prilagoditvami odpravimo, tako da je primerjava vseeno smiselna oziroma možna.

Pri metodi preprodajne cene je zanimivo to, da neodvisno podjetje ne prodaja nujno enakega oziroma podobnega proizvoda, pa ga lahko kljub temu uporabimo za primerjavo. Zaradi tega so pri uporabi te metode ponavadi potrebne manjše prilagoditve kot pri metodi primerljive proste cene, saj razlike v proizvodih manj vplivajo na relativno izraženo razliko v ceni kot na absolutno izraženo končno prodajno ceno. Glede na ti dve značilnosti metode

<sup>18</sup> Take ločitve v literaturi sicer ni zaslediti, je pa logična z vidika vsebine metode preprodajne cene.

preprodajne cene lahko z veliko verjetnostjo predpostavimo, da je ta metoda uporabljiva v večjem številu situacij kot metoda primerljive proste cene.

Ob upoštevanju vsega navedenega je metoda preprodajne cene najuporabnejša v naslednjih primerih in ob upoštevanju naslednjih značilnosti (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.17–2.28):

- kadar je poslovanje dveh povezanih podjetij primerljivo s poslovanjem dveh neodvisnih podjetij v vseh pomembnejših značilnostih, razen v vrsti proizvoda, ki je predmet poslovanja, je metoda preprodajne cen zanesljivejša od metode primerljive proste cene. Kljub temu pa daje tudi metoda preprodajne cene boljši rezultat, če so si proizvodi, ki so predmet poslovanja, podobnejši med seboj;
- kadar prodajalec, ki kupi proizvod od povezane osebe, le-temu doda relativno majhno dodano vrednost, je metoda preprodajne cene zanesljivejša. Relativno majhna dodana vrednost namreč pomeni majhno razliko v ceni, ki pomeni manjšo možnost napake. Majhno dodano vrednost doda prodajalec v primerih, kadar so proizvodi več ali manj le predmet preprodaje in niso na primer predmet dodatne obdelave oziroma predelave;
- pri merjenju zanesljivosti metode preprodajne cene je pomemben tudi čas, ki preteče med nakupom proizvoda od povezanega podjetja in prodajo le-tega neodvisnemu podjetju. Krajši kot je, manjša je verjetnost, da bodo potrebne prilagoditve zaradi sprememb tržnih pogojev, na primer tečajev valut, obrestnih mer in podobno;
- velikost razlike v ceni in s tem tudi možnost uporabe metode preprodajne cene (ob upoštevanju prilagoditev, ki so za njeno uporabo potrebne) je odvisna od števila in načina poslovnih funkcij, ki jih prodajalec opravlja, od uporabljenih sredstev (predvsem je pomembno, če so to sredstva, ki imajo zaradi svojih značilnosti – na primer enkratnosti oziroma redkosti – visoko vrednost) in od prevzetih tveganj prodajalca;
- velikost razlike v ceni in s tem uporaba metode preprodajne cene je odvisna tudi od obstoja ekskluzivne pravice za prodajo določenega proizvoda na določenem geografskem območju. Ekskluzivna pravica prodaje ponavadi prinaša večjo razliko v ceni in večji dobiček.

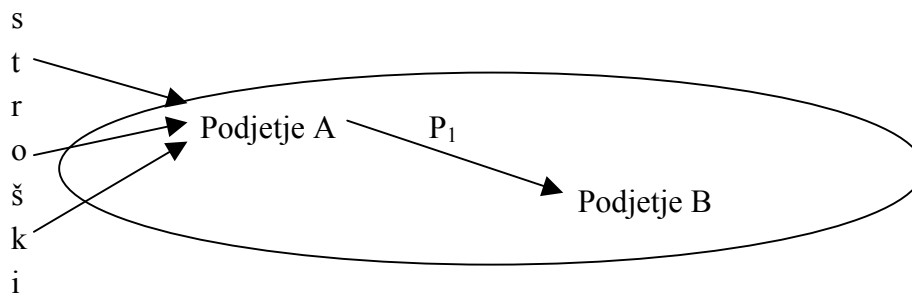
### **2.4.3 Metoda pribitka na stroške**

Metoda pribitka na stroške je bolj kot metodi primerljive proste cene podobna metodi preprodajne cene. Tudi pri metodi pribitka na stroške namreč ne primerjamo absolutne velikosti cene, temveč le relativno velikost pribitka na stroške. Pribitek na stroške je ekonomska kategorija, ki je vsebinsko podobna razliki v ceni. Bistvena razlika med

metodo preprodajne cene in metodo pribitka na stroške pa je v tem, da pri prvi metodi preučujemo poslovanje preprodajalca, ki kupuje proizvode od povezane osebe, pri drugi pa preučujemo proizvajalca oziroma prodajalca, ki prodaja proizvode povezani osebi.

Metoda pribitka na stroške se torej uporabi tako, da se na izračunane stroške proizvajalca (oziroma prodajalca) doda primeren pribitek na stroške, tako izračunana vsota pa predstavlja ustrezno prenosno ceno, po kateri proizvajalec nato prodaja proizvod povezani osebi. Situacijo najbolje ponazarja Slika 4.

Slika 4: Prikaz metode pribitka na stroške



Izračunani stroški podjetja A so osnova za izračun prenosne cene po metodi pribitka na stroške. Na tako izračunane stroške uporabimo primeren pribitek na stroške, pridobljen primerjalno s podobnimi situacijami na trgu, tako da izračunamo prenosno ceno  $P_1$ , po kateri je proizvod prodan povezanemu podjetju B.

Pri metodi pribitka na stroške je torej bistveno določiti primerno relativno velikost pribitka na stroške. Primerna relativna velikost pribitka na stroške je tista, ki jo v podobni situaciji dosega primerljivo podjetje, ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj) in prodaja proizvode neodvisnemu podjetju. Tudi pri tej metodi lahko, po vzoru metode primerljive proste cene, ločimo metodo notranjega pribitka na stroške in metodo zunanega pribitka na stroške.<sup>19</sup> Po **metodi notranjega pribitka na stroške** bi tako primerjali pribitek na stroške preučevanega podjetja s pribitkom na stroške, ki ga to isto podjetje dosega pri prodaji proizvodov neodvisnemu podjetju, po **metodi zunanega pribitka na stroške** pa bi primerjali relativno velikost pribitka na stroške dveh različnih podjetij, pri čemer eno posluje s povezano osebo, drugo pa je na trgu neodvisno.

Podobno kot pri prejšnjih dveh metodah tudi pri metodi pribitka na stroške vodila OECD postavljajo dva pogoja (izpolnjen mora biti vsaj eden), da lahko določeno situacijo med dvema neodvisnima podjetjema primerjamo s situacijo med dvema povezanima podjetjema ter da lahko to metodo uporabimo (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.34), in sicer:

<sup>19</sup> Tako kot pri metodi preprodajne cene tudi v tem primeru velja, da take delitve v literaturi ne zasledimo. Je pa delitev logična z vidika vsebine metode pribitka na stroške.



- med obema situacijama (oziroma med povezanima in neodvisnima podjetjema) ne obstajajo razlike, ki lahko vplivajo na oblikovanje cene;
- če take razlike obstajajo, jih lahko z manjšimi, še dopustnimi prilagoditvami odpravimo, tako da je primerjava vseeno smiselna oziroma možna.

Metoda pribitka na stroške je najuporabnejša v primerih, ko si povezana podjetja med seboj zaračunavajo storitve ali pa prodajajo polproizvode. V teh primerih so namreč tveganja, povezana s poslovanjem, relativno majhna, zato je tudi pribitek na stroške lahko manjši. Manjši pribitek na stroške pa pomeni manjšo možnost napak.

Največji problem metode pribitka na stroške je v tem, da različna podjetja uporabljajo različne načine za merjenje svojih stroškov. To še posebej velja za podjetja, ki poslujejo v različnih državah z različnimi računovodskimi usmeritvami in standardi. Ne glede na to, pa naj bi bili v vsakem primeru stroški določenega proizvoda sestavljeni najmanj iz naslednjih treh sestavin (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 2.40):

- iz neposrednih stroškov proizvodnje (na primer stroškov surovin in materiala),
- iz posrednih stroškov proizvodnje, ki so skupni večjemu številu proizvodov (na primer stroškov servisnega oddelka),
- iz splošnih stroškov podjetja kot celote (na primer stroškov uprave).

Glede na to, katere izmed zgornjih stroškov upoštevamo, lahko izračunamo tako bruto kot neto pribitek na stroške. Bruto pribitek na stroške dobimo tako, da od prenosne cene odštejemo le neposredne in ustrezen delež posrednih stroškov proizvodnje, za neto pribitek na stroške pa odštejemo tudi ustrezen delež splošnih stroškov podjetja.

#### **2.4.4 Metoda razdelitve dobička**

Metodo razdelitve dobička podjetja le redko uporabljajo za oblikovanje prenosnih cen (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 3.2). Pogosteje se namreč uporablja za naknadno ugotavljanje, ali je dobiček, ki ga dosega posamezno povezano podjetje, ustrezen in posledično, ali so bile prenosne cene med dvema povezanima podjetjema oblikovane v skladu z načelom razdalje. Razlogov za to je več:

- metoda razdelitve dobička je v primerjavi s tradicionalnimi transakcijskimi metodami manj neposredna, tako da tudi vodila OECD dajejo prednost prvi skupini metod;
- za uporabo te metode je potrebno pridobiti večjo količino primerljivih podatkov. Ker pri iskanju primerljive situacije na trgu primerjamo tako prodajalca kot tudi kupca, je iskanje in zbiranje ustreznih podatkov še toliko težja naloga;

- ker povezani podjetji ponavadi poslujeta v dveh različnih državah z različno računovodsko in davčno zakonodajo, so za uporabo te metode ponavadi potrebne večje prilagoditve. Neredko pa je iz nekaterih tujih držav tudi težko pridobiti ustrezne računovodske podatke.

Po metodi razdelitve dobička je treba najprej ugotoviti višino dobička, ki jo je treba razdeliti, nato pa ugotovljeni dobiček razdelimo med obe povezani podjetji tako, kot bi to verjetno storili dve nepovezani podjetji, ki poslujeta po načelu razdalje. Upoštevati je torej treba delitev poslovnih funkcij (ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj) oziroma delitev storitev, ki jih opravlja posamezno podjetje.

Poznamo več možnih metod za razdelitev dobička med dve povezani podjetji, med katerimi sta najbolj znani dve (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 3.15–3.22): metoda analize prispevka (*»contribution analysis«*) in metoda analize ostanka (*»residual analysis«*). Po **metodi analize prispevka** celotni ugotovljeni dobiček dveh povezanih podjetij (oziroma le dobiček, ki je rezultat določenih transakcij – odvisno od tega, katere prenosne cene so predmet preučevanja) razdelimo med obe podjetji tako, da upoštevamo relativno vrednost posameznih poslovnih funkcij (oziroma storitev), ki jih opravlja posamezno podjetje. Osnova za delitev so lahko različne ravni ugotovljenega dobička. Tako lahko delimo celotni dobiček (oziroma celotni poslovni izid v skladu s SRS 2001-25.5) ali pa dobiček iz poslovanja (oziroma poslovni izid iz poslovanja v skladu s SRS 2001-25.5), pri čemer mora v drugem primeru vsako podjetje po razdelitvi dobička odšteti še nekatere druge odhodke oziroma stroške, da ugotovi celotni dobiček. Po **metodi analize ostanka** dobiček razdelimo med dve povezani podjetji v dveh fazah. V prvi fazi vsakemu izmed povezanih podjetij dodelimo toliko dobička, da doseže primeren donos glede na poslovne funkcije, ki jih opravlja, v drugi fazi pa preostanek dobička (ali izgube) razdelimo tako, da kar najbolj upoštevamo vse okoliščine, ki bi lahko vplivale na razdelitev med dvema nepovezanima podjetjema.

Seveda pa lahko dobiček delimo tudi na razne druge možne načine, pri čemer je edini pogoj, da pri tem čim bolj upoštevamo načelo razdalje. Tako lahko dobiček razdelimo na takšen način, da obe povezani podjetji dosežeta enako stopnjo dobička na kapital (osnovni ali celotni kapital). Druga možnost je delitev dobička ali dela dobička tako, da upoštevamo diskontirani neto denarni tok obeh povezanih podjetij v njuni pričakovani življenjski dobi.

Tudi metoda razdelitve dobička ni uporabna v vseh primerih. Neredko je največji problem ugotoviti celotni dobiček dveh povezanih podjetij iz različnih držav. Računovodski izkazi ponavadi niso direktno primerljivi zaradi različnih denarnih enot, različnega razumevanja posameznih računovodskih kategorij in različnih računovodskih pravil. Nekatere izmed teh pomanjkljivosti odpravlja metoda neto razlike v ceni.

#### 2.4.5 Metoda neto razlike v ceni

Metoda neto razlike v ceni je po svoji vsebini pravzaprav podobnejša metodi preprodajne cene oziroma metodi pribitka na stroške. Primerja namreč relativno izraženi dobiček iz poslovanja (*»operating profit«*) povezanega podjetja s podjetjem, ki je na trgu popolnoma neodvisno. Osnova za relativno izraženi dobiček (ki se v dobesednem slovenskem prevodu imenuje neto razlika v ceni<sup>20</sup> in izraža razmerja med dobičkom iz poslovanja in drugo več ali manj poljubno računovodsko kategorijo) so lahko prihodki, stroški, sredstva ali druge računovodske kategorije (Adams, Graham, 1999, str. 19). Tudi to metodo lahko razdelimo na **metodo notranje neto razlike v ceni**, pri kateri primerjamo relativno izraženi dobiček istega podjetja, ko posluje s povezanim in z nepovezanim podjetjem, in na **metodo zunanje neto razlike v ceni**, pri kateri primerjamo relativno izraženi dobiček dveh različnih podjetij, ki pa poslujeta v primerljivih situacijah.

V primerjavi z metodo razdelitve dobička je metoda neto razlike v ceni enostavnejša za uporabo. Pri tej metodi namreč potrebujemo le podatke enega izmed dveh povezanih podjetij, zaradi česar odpade problem primerljivosti različnih računovodskih kategorij v različnih državah. V primerjavi s tradicionalnimi transakcijskimi metodami pa je metoda neto razlike v ceni uporabna v večjem številu primerov, saj je osnova dobiček (namesto zgolj cene, marže ali stroškov), ki pa že odraža določene razlike v primerljivih situacijah in posledično zahteva manjše prilagoditve.

Če na razlike v absolutno izraženih cenah blaga vplivajo razlike v blagu, na razlike v maržah pa razlike pri opravljanju poslovnih funkcij, potem lahko za metodo neto razlike v ceni ugotovimo, da na razlike v relativno izraženem dobičku vplivajo drugi dejavniki, kot so na primer: nevarnost vstopa novih konkurentov na trg, konkurenčne prednosti podjetja, razlike v ceni kapitala, faza razvoja, v kateri se nahaja podjetje, in mnogi drugi (OECD Transfer pricing guidelines, 2001, 3.36).

Metoda neto razlike v ceni pa ima tudi vrsto pomanjkljivosti. Predvsem pri metodi zunanje neto razlike v ceni so podatki večinoma težko dostopni (Anderson, Heath, 2000, str. 3). Pogosto ima celo davčni organ na podlagi davčnih pregledov več ustreznih podatkov za primerjavo kot pa davčni zavezanec sam. Ker metoda zahteva le uporabo podatkov enega izmed dveh povezanih podjetij, nas lahko njena uporaba včasih pripelje do nelogičnih rezultatov, kot na primer do tega, da celotni dobiček skupine povezanih podjetij pripade le enemu izmed njih. Če dve povezani podjetji med seboj poslujeta tako, da sta obe hkrati prodajalec in kupec, so prilagoditve prenosnih cen zaradi zahteve davčnega organa težavne. Ali naj podjetje, ki naj bi povečalo svoj celotni dobiček, zmanjša svoje vhodne cene ali poveča svoje izhodne cene, je vprašanje brez jasnega odgovora.

---

<sup>20</sup> V slovenskem prevodu izraz »neto razlika v ceni« ni najustreznejši, zato v magistrskem delu uporabljam izraz »relativno izraženi dobiček«.

Kljub temu pa je v določenih situacijah oblikovanje prenosnih cen z uporabo metode neto razlike v ceni smiselna in edina možna rešitev sicer nerešljivega problema.

#### 2.4.6 Druge metode

Vodila OECD omenjajo, in jo hkrati zavračajo kot neustrezno, še šesto metodo za oblikovanje prenosnih cen, ki se imenuje **globalna formularna dodelitev** (*»global formulary apportionment«*). Metoda je bila prvotno sprejeta kot alternativna metoda načelu razdalje, kar hkrati tudi pomeni, da ni v skladu z načelom razdalje. Po metodi globalne formularne dodelitve razdelimo celotni dobiček mednarodnega podjetja tako, da v prvi fazi najprej natančno opredelimo vse dele mednarodnega podjetja, med katere bomo delili dobiček. V drugi fazi izračunamo celotni dobiček, ki je predmet delitve, v tretji fazi pa izberemo formulo za razdelitev izračunanega dobička. Uporabljena formula bo najverjetneje temeljila na upoštevanju različnih računovodskih kategorij, kot na primer prihodkov, stroškov, sredstev, števila zaposlenih in podobnega.

Metoda globalne formularne dodelitve ima vrsto pomanjkljivosti:

- posledica uporabe metode je lahko bodisi dvojna obdavčitev bodisi neobdavčitev določenega dela dohodka mednarodnega podjetja. Za preprečitev negativnih posledic dvojne obdavčitve oziroma neobdavčitve bi bil potreben sporazum vseh glavnih držav sveta, v katerih poslujejo mednarodna podjetja, glede določitve davčne osnove in glede izbire formule za dodelitev davčne osnove med različne države. To pa je v praksi težko izvedljivo;
- uporaba formule za razdelitev izračunanega dobička pomeni, da je vsakemu delu mednarodnega podjetja nujno dodeljen vsaj minimalni znesek dobička. Dodelitev torej ne upošteva, katere poslovne funkcije določen del mednarodnega podjetja izvaja, katera sredstva uporablja in katera tveganja prevzema, ter še posebej ne upošteva njegove učinkovitosti;
- za pravilno uporabo metode je treba zbrati podatke vseh delov podjetja, med katerimi se bo dobiček razdelil, hkrati pa morajo biti podatki med seboj primerljivi. Priprava podatkov je torej precej zahtevno in dolgotrajno opravilo.

Da je metoda globalne formularne dodelitve sploh omenjena v vodilih OECD, je razlog v tem, da so metodo začeli precej uporabljati predvsem v ZDA. Vendar vodila OECD jasno zavračajo uporabo te metode kot alternativo metodam, ki ustrezajo načelu razdalje. Načelo razdalje ima namreč svoje temelje v modelnem davčnem sporazumu OECD, ki je osnova večine bilateralnih sporazumov o izogibanju dvojni obdavčitvi, ki dandanes obstajajo na svetu.

## 2.5 Poslovni vidik prenosnih cen

Čeprav me v pričujočem delu bolj kot poslovni zanima davčni vidik prenosnih cen, se je, zgodovinsko gledano, poslovni vidik prenosnih cen pojavil prej kot davčni.

Z rastjo in razvojem podjetij so le-ta postala prevelika za njihovo učinkovito upravljanje na ravni celote. Prav tako je bilo treba odgovoriti na fenomen pojavljanja konkurenčnih manjših podjetij, ki so bila prav zaradi svoje velikosti (majhnosti) fleksibilnejša in predvsem dojemljivejša za spremembe na trgu. Tako so začela velika podjetja v svojem organizacijskem ustroju ustanavljati poslovnoizidne enote. Bistvo poslovnoizidnih enot je, da poleg odgovornosti za stroške prevzamejo tudi odgovornost za prihodke in s tem za poslovni izid. Poslovnoizidne enote lahko imenujemo dobičkovna mesta odgovornosti in jih opredelimo kot mesta odgovornosti, katerih uspešnost se ocenjuje na podlagi razlike med prihodki in odhodki oziroma dobičkom (Sedej, 2002, str. 4). Dobičkovna mesta odgovornosti so torej enote v podjetju, za katere velja, da imajo poslovodje pooblastila za odločanje o stroških (odhodkih) in prihodkih enote (Hočevar, 1994, str. 92–93). V primeru, ko se blago oziroma storitve ne prodajajo na zunanjem trgu, temveč zgolj prenašajo znotraj podjetja, je bilo treba najti posebno metodo za določitev prihodkov dobičkovnega mesta odgovornosti. Najenostavnejša metoda je določitev prenosnih cen, ki so v tem primeru cene med posameznimi oddelki enega podjetja (Gavious, 2002).

Z razvojem mednarodnih podjetij, prenosne cene, tudi s poslovnega vidika, samo še pridobijo na pomenu. Dobičkovna mesta odgovornosti postanejo posamezni deli mednarodnega podjetja ne glede na to, ali gre za samostojna podjetja, podružnice ali pa zgolj poslovne enote. Šele z razvojem mednarodnih podjetij, ki poslujejo v različnih državah, poleg poslovnega vidika postane pomemben tudi davčni vidik prenosnih cen.

### 2.5.1 Prenosne cene v teoriji

Mikroekonomska teorija razlikuje prenosne in tržne cene. Medtem ko se slednje oblikujejo na trgu in so rezultat nasprotujočih si interesov ponudbe in povpraševanja, so prenosne cene ponavadi rezultat politike oblikovanja cen v mednarodnem podjetju oziroma v povezanih podjetjih (Ambrožič, 2001, str. 3).

Tako v teoriji kot v praksi je sprejeto stališče, da morajo povezana podjetja vrednotiti notranje transakcije po tržnih cenah, torej po cenah, po katerih se to blago oziroma storitve prodajajo tudi na zunanjih, nepovezanih trgih (Baldenius, Edlin, Reichelstein, 1999). Vendar pa je to stališče uresničljivo le, če zunanji trg obstaja.

V primeru, da zunanjega trga ni, teorija predlaga določanje prenosnih cen na ravni mejnih stroškov. Predpostavimo primer podjetja z dvema oddelkoma, proizvodjalnim, ki blago proizvede, in nakupnim, ki blago od njega kupi. Če je prenosna cena določena pod ravnijo

mejnih stroškov, proizvajalni oddelek nima interesa za notranjo prodajo, saj bo v takem primeru ustvaril izgubo. Če pa je nasprotno prenosna cena določena nad ravnijo mejnih stroškov, se zaradi povečanja stroškov zmanjša interes nakupnega oddelka, kar vodi do upada prodaje.

Nekateri avtorji zagovarjajo nekoliko drugačen način oblikovanja prenosnih cen. Tako Horst trdi, da se prenosna cena znotraj mednarodnega podjetja, ki posluje v dveh različnih državah, oblikuje najmanj na ravni mejnih stroškov in največ na ravni tržne cene v državi izvoza (Horst, 1971, str. 1060–1062). Njegova trditev med drugim temelji tudi na predpostavki, da sta davčni upravi obeh držav dovolj usposobljeni za nadziranje prenosnih cen in da bi bila prenosna cena, oblikovana izven omenjenega vrednostnega okvirja, zelo verjetno predmet davčne inšpekcije vsaj ene izmed obeh držav.

Horst pa je razvil tudi zanimiv model medsebojnega vpliva višine obdavčitve dobička in višine uvoznih dajatev na oblikovanje prenosnih cen. Model temelji na predpostavkah, da mednarodno podjetje prodaja blago le v dveh različnih državah. Državi imata različni stopnji obdavčitve dobička ter različni stopnji uvoznih dajatev. Če predpostavimo, da je  $t_1$  stopnja obdavčitve v državi 1 in da je  $t_2$  stopnja obdavčitve v državi 2, potem lahko izračunamo relativno razliko med obema davčnima stopnjama po obrazcu:

$$(t_2 - t_1) / (1 - t_2) \quad (1)$$

Predpostavimo, da je država 1 država izvoza, država 2 pa država uvoza blaga. Če je izračunana relativna razlika med obema davčnima stopnjama (1) nižja od stopnje uvoznih dajatev v državi uvoza 2, bo prenosna cena oblikovana na najnižji ravni, torej na ravni mejnih stroškov. Če pa je, sicer manj verjetno, relativna razlika med davčnima stopnjama obeh držav (1) višja od stopnje uvoznih dajatev v uvozni državi 2, bo prenosna cena oblikovana na najvišji možni ravni, torej na ravni tržne cene v državi izvoza.

Teoretičen model oblikovanja prenosnih cen na podlagi mejnih stroškov ima vrsto pomanjkljivosti (Hočevar, Zaman, 1999, str. 36):

- če so prenosne cene oblikovane na ravni mejnih stroškov, ki so že po svoji opredelitvi spremenljivi stroški, izkazuje proizvajalni oddelek izgubo na ravni stalnih stroškov;<sup>21</sup>
- v praksi je določitev funkcije mejnih stroškov zelo težavna, še posebej, ker je težavna že sama razmejitev med stalnimi in spremenljivi stroški;
- ker poslovodja posameznega oddelka zasleduje cilj maksimiziranja dobička, lahko s ciljem realizacije čim večje cene za notranjo prodajo napačno prikaže mejne stroške.

---

<sup>21</sup> Ta trditev je poenostavljena, velja namreč le v primeru, da ima podjetje vodoravno krivuljo mejnih stroškov (torej, da celotni stroški naraščajo enakomerno).

Predvsem zaradi naštetih pomanjkljivosti se teoretični model oblikovanja prenosnih cen v praksi ni uveljavil. Tako se v praksi prenosne cene oblikujejo na podlagi drugih dejavnikov, opisanih v nadaljevanju.

### **2.5.2 Prenosne cene v praksi**

Zaradi vrste pomanjkljivosti se v praksi prenosne cene oblikujejo ponavadi na enega izmed naslednjih načinov (Hočevar, Zaman, 1999, str. 39-41), ki pa po svoji vsebini temeljijo na zgoraj opisanih teoretičnih modelih:

- osnova za oblikovanje prenosnih cen so drugi stroški, na primer celotni stroški ali celotni stroški, povečani za vnaprej vračunani dobiček. Glavna pomanjkljivost tega modela oblikovanja prenosnih cen je, da ne vpliva pozitivno na motivacijo vodij posameznih oddelkov;
- prenosne cene se oblikujejo na ravni tržnih cen. Ta način najbolj spominja na uporabo metode primerljive proste cene v skladu z vodili OECD, tudi glede glavne pomanjkljivosti, ki je v tem, da tržne cene v mnogih primerih preprosto ni;
- prenosne cene pa se lahko oblikujejo tudi stopenjsko, pri čemer sta dve stopnji kar načina oblikovanja prenosnih cen v prejšnjih dveh alineah. Glede na to, da je ta način oblikovanja prenosnih cen nekakšna mešanica prejšnjih dveh načinov, v sebi združuje tudi pomanjkljivosti, ki smo jih že omenili.

V praksi poznamo tudi primere, ko so prenosne cene zgolj rezultat pogajanj med poslovodjema dveh različnih oddelkov oziroma dveh različnih povezanih podjetij. Ta način oblikovanja prenosnih cen ima največ podobnosti z oblikovanjem prenosnih cen na ravni tržnih cen. Nekateri avtorji opozarjajo na probleme, ki se lahko pojavijo v takih primerih (Dutta, Anctil, 2002). Če sta poslovodji obeh oddelkov (povezanih podjetij) nagrajevani izključno na podlagi dobička svojega oddelka, bosta zelo verjetno investirali manj, kot bi bilo optimalno z vidika podjetja kot celote. Vsak izmed poslovodij se namreč zaveda, da bo sicer njegov oddelek nosil stroške celotne investicije, medtem ko bo dobiček, ki bo posledica investiranja, razdeljen med oba oddelka glede na velikost prenosne cene. Z vidika podjetja kot celote bi bilo torej bolje, da bi ves dobiček pripadel oddelku, ki ima boljše možnosti investiranja. Problem se lahko vsaj delno odpravi, če sta poslovodji delno nagrajevani tudi na podlagi dobička celotnega podjetja.

Že iz zapisanega je jasno, da je oblikovanje prenosnih cen izjemno pomembno tudi z vidika nagrajevanja poslovodij posameznih oddelkov, in sicer predvsem tistih, katerih uspešnost temelji delno ali celo izključno na podlagi dobička njegovega oddelka (Patrick, 2000).

### **3 DAVČNI VIDIK PRENOSNIH CEN**

Prenosne cene v zadnjih desetletjih stalno pridobivajo na pomenu predvsem zaradi svojega davčnega vidika. Izluščimo lahko kar nekaj vzrokov, ki so verjetno vplivali na tak razvoj dogodkov:

- zaradi vse ostrejšše konkurenčne borbe na trgu so tudi prenosne cene postale eno izmed orodij v boju proti nasprotnikom. Povedano drugače: mednarodna podjetja so v oblikovanju prenosnih cen našla koristno metodo za zniževanje celotne davčne obveznosti in posledično za povečevanje čistega dobička. Večji dobiček namreč pomeni več prostih sredstev za investiranje in zaradi tega hitrejšo rast;
- posledica je bila, da so se posamezne države začele zavedati pomena prenosnih cen v mednarodnih podjetjih, ki lahko odločilno vplivajo na skupni znesek pobranih dajatev. Sprejeta je bila ostrejša davčna zakonodaja s področja prenosnih cen, na podlagi katere so posamezne davčne uprave začele temeljito inšpicirati oblikovanje prenosnih cen v mednarodnih podjetjih. Cilj je bil jasen: preprečiti odliv dobička v tujino in tako preprečiti zmanjšanje zneska pobranih dajatev;
- posledica tega je bila, da so v mednarodnih podjetjih začeli posvečati veliko pozornost načinu oblikovanja prenosnih cen, pripravljanju ustrezne dokumentacije in izobraževanju specializiranih strokovnjakov s tega področja.

V prihodnje lahko na tem področju pričakujemo predvsem tekmovanje posameznih držav v sprejemanju davčne zakonodaje, ki bi čim bolj zaostрила področje oblikovanja prenosnih cen in na ta način prisilila posamezna mednarodna podjetja k izkazovanju večjega dobička v njeni državi. Zaradi politike posamezne države bodo tudi posamezne davčne uprave zaostriale svoje ravnanje na področju inšpiciranja prenosnih cen. Tako ravnanje zelo verjetno vodi do nezdrave konkurence, ki bo le na kratek rok koristila zdaj eni zdaj drugi državi, na dolgi rok pa lahko negativno vpliva na celotno mednarodno trgovino.

Obstaja sicer možnost, da se bo skupina držav (v okviru neke organizacije, kot sta na primer OECD ali Evropska unija) še natančneje dogovorila glede načina oblikovanja prenosnih cen v mednarodnih podjetjih, vendar pa kakršenkoli sporazum nikoli ne bo zajel vseh držav, v katerih poslujejo mednarodna podjetja. Še večji problem pa je, da bo zaradi množice različnih interesov tak sporazum izjemno težko doseči.

#### **3.1 Vpliv spremembe prenosnih cen na dobiček**

Z davčnega vidika je nujno, da mednarodno podjetje razdeli svoj celotni dobiček med posamezna povezana podjetja (ki so deli mednarodnega podjetja), ki poslujejo v različnih



državah. Posamezna država namreč obdavčuje podjetja na dva različna načina, odvisno od tega, ali je podjetje rezident te države in ima torej sedež v določeni državi. Če podjetje v določeni državi nima sedeža, ampak zgolj podružnico ali poslovno enoto, ga lahko poimenujemo kot nerezidenta določene države. Rezidenti so ponavadi obdavčeni **po načelu svetovnega dohodka** (davek plačajo od vsega dohodka, ne glede na to, v kateri državi je bil ta dohodek dosežen), nerezidenti pa so obdavčeni **po načelu vira** (država lahko v primeru podjetij, ki niso njeni rezidenti, obdavči le dohodek, ki so ga dosegli v njeni državi). Vsaj v teoriji je mednarodno podjetje pozorno na to, da v državah, kjer posluje preko podjetij, ki niso rezidenti te države (tipičen primer je na primer podružnica), ta podjetja v tej državi izkazujejo le dobičke, ki tudi dejansko izvirajo iz te države. S tem minimizirajo del dobička, ki bo lahko obdavčen dvojno. Vsaj teoretično lahko mednarodno podjetje celotni dobiček razdeli med podjetja v različnih državah na dva načina: preko določitve deležev dobička, ki pripadajo podjetju v posamezni državi, ali preko določitve prenosnih cen za blago oziroma storitve, ki so predmet trgovanja med temi podjetji. Prvemu načinu ustreza metoda formularne globalne dodelitve, drugemu načinu pa večina ostalih metod oblikovanja prenosnih cen (Thuronyi, 1998, str. 781–784).

V nadaljevanju je na primeru<sup>22</sup> prikazano, kako sprememba višine prenosne cene vpliva na dobiček vsakega izmed povezanih podjetij. Ker je v večini držav prav kategorija dobička osnova za obdavčitev, je nujno, da velja tudi obratno, torej da velikost oziroma teža obdavčitve vpliva na oblikovanje prenosnih cen (Mastrogiorgio, 1997, str. 3974–3975). Preučevanje slednjega pa je vsebina naslednjih poglavij.

V izjemno poenostavljenem primeru je družba M matična družba družbe H, ki je njena hčerinska družba. Družbi sta med seboj povezani z davčnega vidika. Poslujeta v dveh različnih državah (in sta posledično davčni zavezanki dveh različnih držav), katerih davčna sistema se med seboj razlikujeta. Hčerinska družba H prodaja matični družbi M svoje blago, ki ga na trgu kupuje od nepovezanih oseb, matična družba pa to blago nato proda na trgu končnim kupcem, nepovezanim osebam.

V Tabelah 1, 2, 3 in 4 je prikazan izračun dobička obeh družb v odvisnosti od spreminjanja prenosne cene. Matična družba proda blago na trgu po ceni 1.000 d. e. Hčerinska družba kupi blago od nepovezanega dobavitelja po ceni 500 d. e. V državi H, kjer posluje hčerinska družba, je davčna stopnja obdavčitve dobička 25%,<sup>23</sup> v državi M, kjer posluje matična družba, pa je davčna stopnja obdavčitve dobička bistveno višja, in sicer 40%.

---

<sup>22</sup> Primer je bil v poenostavljeni obliki prikazan tudi v okviru prispevka za časnik Finance (Guzina, 2002, str. 17).

<sup>23</sup> Ta država bi lahko bila Slovenija, ki ima trenutno 25% stopnjo davka od dobička pravnih oseb.

Tabela 1: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 700 d. e.

	<b>hčerinska družba</b>	<b>matična družba</b>	<b>skupaj</b>
<b>nakupna cena</b>	500	<b>700</b>	
<b>prodajna cena</b>	<b>700</b>	1.000	
<b>dobiček pred obdavčitvijo</b>	200	300	500
<b>davčna stopnja</b>	25	40	
<b>davek</b>	50	120	170
<b>dobiček po obdavčitvi</b>	150	180	330

Če hčerinska družba proda blago matični družbi po prenosni ceni 700 d. e., realizira ob zgornjih predpostavkah 200 d. e. dobička pred obdavčitvijo, medtem ko matična družba realizira dobiček v višini 300 d. e. Glede na različni davčni stopnji znaša dobiček hčerinske družbe po obdavčitvi 150 d. e., dobiček matične družbe pa 180 d. e. Skupni dobiček obeh povezanih družb je tako 330 d. e.

Glede na različno višino davčnih stopenj v obeh državah bi bilo logično, da bi matična družba, ki lahko upravlja tudi s hčerinsko družbo, želela realizirati večji dobiček v državi z nižjo davčno stopnjo, torej v državi H. V Tabeli 2 je prikazan izračun dobička obeh družb ob upoštevanju prenosne cene v višini 900 d. e.

Tabela 2: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 900 d. e.

	<b>hčerinska družba</b>	<b>matična družba</b>	<b>skupaj</b>
<b>nakupna cena</b>	500	<b>900</b>	
<b>prodajna cena</b>	<b>900</b>	1.000	
<b>dobiček pred obdavčitvijo</b>	400	100	500
<b>davčna stopnja</b>	25	40	
<b>davek</b>	100	40	140
<b>dobiček po obdavčitvi</b>	300	60	360

Pri povišanju prenosne cene s 700 d. e. na 900 d. e. (za 28,6%) se dobiček po obdavčitvi hčerinske družbe poveča s 150 d. e. na 300 d. e. (za 100%), dobiček matične družbe pa se zmanjša s 180 d. e. na 60 d. e. (za 66,6%). Skupni dobiček obeh družb se tako poveča za 30 d. e. (za 9%).

Teoretično bi torej matična družba optimizirala dobiček celotne skupine tako, da bi dobiček ustvarila le v državi z nižjo davčno stopnjo. V takem primeru bi morala biti prenosna cena enaka 1.000 d. e. Primer je prikazan v Tabeli 3.

Tabela 3: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 1.000 d. e.

	<b>hčerinska družba</b>	<b>matična družba</b>	<b>skupaj</b>
<b>nakupna cena</b>	500	<b>1.000</b>	
<b>prodajna cena</b>	<b>1.000</b>	1.000	
<b>dobiček pred obdavčitvijo</b>	500	0	500
<b>davčna stopnja</b>	25	40	
<b>davek</b>	125	0	125
<b>dobiček po obdavčitvi</b>	375	0	375

V primeru, da se celotni dobiček povezanih družb ustvari v državi z nižjo davčno stopnjo (v našem primeru je to država hčerinske družbe H), je skupni dobiček obeh družb najvišji. Glede na prvi primer (ko je bila prenosna cena enaka 700 d. e.) se je dobiček po obdavčitvi s 330 d. e. povišal na 375 d. e. (za 13,6%), kar pa seveda ni zanemarljivo.

V zadnjem primeru pa si pogledjmo kaj se zgodi, če se prenosna cena še poviša, tako da je celo višja od prodajne cene matične družbe. Matična družba v tem primeru posluje z izgubo.

Tabela 4: Izračun dobička matične in hčerinske družbe pri prenosni ceni 1.300 d. e.

	<b>hčerinska družba</b>	<b>matična družba</b>	<b>skupaj</b>
<b>nakupna cena</b>	500	<b>1.300</b>	
<b>prodajna cena</b>	<b>1.300</b>	1.000	
<b>dobiček pred obdavčitvijo</b>	800	-300	500
<b>davčna stopnja</b>	25	40	
<b>davek</b>	200	0	200
<b>dobiček po obdavčitvi</b>	600	-300	300

V primeru, ki je prikazan v Tabeli 4, se skupni dobiček obeh družb zniža na 300 d. e. Taka situacija z vidika obeh družb ni optimalna, saj obe družbi skupaj tako plačata več davka kot v primeru, ki je prikazan v Tabeli 1.

### 3.2 Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje prenosnih cen

Da obdavčitev vpliva na »prenos« dobička med državami in s tem na oblikovanje prenosnih cen, so ugotovili že številni avtorji. Tako Hanson in Feenstra v svoji študiji ugotavljata, da je višina marže, ki jo dosegajo hongkongška posredniška podjetja, odvisna od tega, ali blago izvažajo v države z nizko ali v države z visoko stopnjo obdavčitve dobička. Ker je Hong Kong znan po svojih nizkih davčnih stopnjah, so v večini primerov

marže izjemno visoke, tako da relativna večina dobička ostane v domači državi (Hanson, Feenstra, 2001).

Nasprotno pa mednarodna revizijska družba Ernst & Young v svoji študiji, v kateri so o politiki prenosnih cen v njihovih podjetjih povprašali več kot 700 finančnih oziroma davčnih strokovnjakov iz 19 držav, ugotavlja, da podjetja pri oblikovanju prenosnih cen zasledujejo predvsem cilj povečevanja uspešnosti poslovanja in da je bil cilj zniževanja davčnega bremena naveden šele kot četrti po vrsti (Transfer Pricing: Study carried out by Ernst & Young, 2000, str. 2–7).

Na prvi pogled se zdi, da na oblikovanje prenosnih cen vpliva predvsem višina obdavčitve dobička v posamezni državi, vendar to še zdaleč ne drži. V nadaljevanju so naštetih najpomembnejši davčni dejavniki, ki poleg višine obdavčitve dobička lahko vplivajo na oblikovanje prenosnih cen. Pri vsakem izmed naštetih dejavnikov je opisan tudi razlog za vpliv in način njegovega vpliva.

### 3.2.1 Višina obdavčitve dobička

Najpomembnejši in najvidnejši vpliv na oblikovanje prenosnih cen ima gotovo obdavčitev dobička. Vendar pa moramo upoštevati vse relevantne dejavnike obdavčitve dobička in ne le na primer davčno stopnjo, ki je vsekakor najbolj izpostavljena (Kovač, 2001a, str. 14).

**Nominalne davčne stopnje** se od države do države močno razlikujejo. Višino nominalnih davčnih stopenj obdavčitve dobička za nekaj najpomembnejših evropskih pa tudi svetovnih držav prikazuje Tabela 5.

Tabela 5: Nominalne davčne stopnje obdavčitve dobička podjetij po posameznih državah za leto 2002

Država	Nominalna davčna stopnja (v %)
Albanija	25
Avstrija	34
Belgija	39 (28 / 36 / 41) <sup>1</sup>
Bolgarija	15
Kanada	25 <sup>2</sup>
Hrvaška	20
Ciper	20 / 25 <sup>3</sup>
Češka	31
Danska	30
Estonija	0 <sup>4</sup>
Finska	29

Francija	15 / 33,3 <sup>5</sup>
Nemčija	25
Grčija	37,5
Madžarska	18
Islandija	18
Irska	16 / 12,5 <sup>6</sup>
Italija	36
Latvija	22
Luksemburg	22
Malta	35
Monako	33,3 <sup>7</sup>
Nizozemska	29 / 34,5 <sup>8</sup>
Norveška	28
Poljska	28
Portugalska	30 / 20 <sup>9</sup>
Romunija	25
Rusija	24
Slovaška	25
<b>Slovenija</b>	<b>25</b>
Španija	35 / 30 <sup>10</sup>
Švedska	28
Švica	8,5
Turčija	30
Velika Britanija	10 / 20 / 30 <sup>11</sup>
Združene države Amerike	15 / 25 / 34 / 39 / 34 / 35 / 38 / 35 <sup>12</sup>

Vir: European Tax Handbook 2002.

Opombe:

<sup>1</sup> V Belgiji je osnovna davčna stopnja 39%. Progressivne davčne stopnje 28%, 36% in 41% naraščajo z višino dobička, vendar jih lahko uporabljajo le nekatera podjetja (na primer tista, ki niso v več kot 50% lasti drugih podjetij).

<sup>2</sup> V Kanadi je višina davčne stopnje odvisna od treh dejavnikov: od vrste dohodka, ki se obdavčuje, od vrste pravno-organizacijske oblike podjetja in od province, v kateri podjetje posluje.

<sup>3</sup> Na Cipru je višina davčne stopnje odvisna od višine davčne osnove.

<sup>4</sup> V Estoniji so obdavčeni le dobički, ki so izplačani.

<sup>5</sup> V Franciji je višina davčne stopnje odvisna od višine davčne osnove.

<sup>6</sup> Irska ima 16% stopnjo obdavčitve dobička le še v letu 2002. Od leta 2003 dalje bo stopnja obdavčitve dobička znižana na 12,5%.

<sup>7</sup> Podjetja, registrirana v Monaku, katerih lastništvo je več kot 50% v rokah fizičnih oseb, so prve dve leti oproščena plačevanja davka na dobiček, v naslednjih treh letih pa plačajo davek le na 25%, 50% oziroma 75% izračunane davčne osnove.

<sup>8</sup> Za Nizozemsko je značilna stopničasta progresija. Po višji stopnji je obdavčen le dobiček nad določenim zneskom.

<sup>9</sup> Na Portugalskem so po znižani 20% stopnji obdavčeni dobički manjših družb, ki so lahko obdavčeni po poenostavljenem postopku.

<sup>10</sup> V Španiji so po znižani davčni stopnji obdavčena le podjetja, katerih letni prihodki ne presegajo določenega zneska, in še to le v manjšem delu dobička. Preostanek dobička je obdavčen po normalni davčni stopnji.

<sup>11</sup> Za Veliko Britanijo je značilna stopničasta progresija. Stopnje naraščajo z naraščanjem davčne osnove.

<sup>12</sup> Tudi za Združene države Amerike je značilna stopničasta progresija, ki pa je kombinirana s stopničasto regresijo. Ko podjetja presežejo določeno višino dobička, je tako presežni del dobička obdavčen po nižji davčni stopnji kot del dobička v davčnem razredu pred njim..

Nominalne davčne stopnje so zaradi množice posebnosti posameznih davčnih zakonodaj med seboj praktično neprimerljive. V **Avstriji** je tako določen minimalen znesek davka (višji za delniške družbe in nižji za družbe z omejeno odgovornostjo), ki ga mora družba plačati v vsakem primeru in vnaprej. V **Belgiji** in v **Franciji** mora vsako podjetje poleg osnovnega davka od dobička plačati še 3% posebni davek (in sicer 3% od že izračunanega davka). Podobno obdavčitev poznajo tudi **Kanada** in **Luksemburg**, le da je stopnja »davka na davek« 4%, ter **Nemčija**, kjer morajo podjetja plačevati 5,5% »solidarnostni davek na davek«. Na **Madžarskem** so tako imenovane off-shore družbe obdavčene le po 3% stopnji. Podobno je tudi v **Islandiji**, kjer družbe, ki zaradi izpolnjevanja določenih pogojev pridobijo status mednarodnega podjetja, plačujejo zgolj 5% davek na dobiček. Za našo sosedo **Italijo** je značilno, da postopoma znižuje stopnje obdavčitve dobička, iz 37% v letu 2000 na 36% v letu 2001 in še naprej na 35% v letu 2002. Stopnje obdavčitve dobička se znižujejo tudi v **Latviji** (v letu 2001 je bila stopnja 25%, v lanskem letu 22%, v letošnjem letu je bila znižana na 19%, od leta 2004 dalje pa bo še dodatno znižana na 15%) ter na **Poljskem** (iz 28% v lanskem letu, na 24% v letošnjem letu in na 22% v letu 2004). Nekatere države še vedno spodbujajo izvoz z ugodnejšo davčno obravnavo. Tako **Romunija** dobiček od izvoza, ob izpolnjevanju določenih pogojev, obdavčuje po znižani stopnji 6%. Podobno pozna **Slovaška** davčne spodbude za kmetijsko dejavnost. Podjetja, katerih prihodki v več kot 50% izvirajo iz kmetijske dejavnosti, so upravičena do znižane davčne stopnje v višini 15%. **Turčija** ima poleg osnovnega davka v višini 30% še posebni davek na davek v višini 10%, kar zviša davčno stopnjo na 33%.

Bolj kot nominalne davčne stopnje so torej za primerjavo pomembne **efektivne davčne stopnje**, ki si jih mora za posamezno državo mednarodno podjetje izračunati samo (Meze, 2001, str. 9–10). Efektivne davčne stopnje upoštevajo tudi razlike v izračunu davčne osnove za obdavčitev. Na izračun davčne osnove lahko vplivajo predvsem trije dejavniki, obravnavani v poglavjih od 3.2.1.1 do 3.2.1.3.

### *3.2.1.1 Upoštevanje prihodkov v davčni osnovi*

Davčne zakonodaje se med seboj razlikujejo glede na to, ali se v davčni osnovi upoštevajo vsi prihodki davčnega zavezanca ali pa so nekateri prihodki izvzeti. Izvzemanje prihodkov iz davčne osnove je, glede na to, da znižuje davčno osnovo, redkejši pojav kot izvzemanje

odhodkov, ki davčno osnovo povečuje. Pa vendar tudi v naši zakonodaji poznamo primer, da se prihodki, doseženi z udeležbo pri dobičku drugih pravnih oseb, ne všteto med davčne prihodke (10. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb). Da je to resnično redek pojav, dokazuje že dejstvo, da je to edini primer neupoštevanja prihodkov v davčni osnovi v slovenski zakonodaji. Pa še v tem primeru se davčna osnova naknadno poveča za prejete dividende iz tujine, če od prenesenega dobička ni bil plačan ustrezen davek v tujini (28. in 29. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb).

### *3.2.1.2 Upoštevanje odhodkov v davčni osnovi*

Mnogo bolj kot glede prihodkov pa se davčne zakonodaje med seboj razlikujejo glede priznavanja odhodkov v davčni osnovi. Davčne zakonodaje praviloma ločijo med odhodki, ki se v celoti ne priznajo kot davčni odhodki, in med odhodki, ki se le deloma ne priznajo kot davčni odhodki.

V prvo skupino davčno nepriznanih odhodkov ponavadi uvrščamo kazni oziroma zamudne obresti, ki so posledica nepravilnega ali nepravočasnega plačevanja dajatev, pokrivanje izgub iz preteklih let, oblikovanje popravkov vrednosti oziroma odpise terjatev ali finančnih naložb do vseh oziroma le do nekaterih skupin oseb in podobno. V skladu s slovensko zakonodajo med davčne odhodke na splošno ne prištevamo vseh odhodkov, ki niso neposreden pogoj za opravljanje dejavnosti oziroma posledica opravljanja te dejavnosti (12. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb).

V drugo skupino davčno delno nepriznanih odhodkov ponavadi uvrščamo odhodke za amortizacijo za določena osnovna sredstva ali nad določeno višino, odhodke za obresti do vseh ali le do nekaterih skupin oseb, odhodke, povezane s poslovnimi partnerji (odhodke za reprezentanco, darila, povračila stroškov in podobno), odhodke, povezane z zaposlenimi (kot na primer plačo, druge prejemke in povračila stroškov), časovno razmejene odhodke in podobno. Tudi slovenska zakonodaja pozna omejitve v priznavanju davčnih odhodkov vseh zgoraj navedenih kategorij (15.–27. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb).

### *3.2.1.3 Upoštevanje davčnih olajšav*

Poleg upoštevanja prihodkov oziroma odhodkov v davčni osnovi so eden izmed najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na višino efektivnih davčnih stopenj, davčne olajšave. S tem v zvezi so pomembni vrsta davčnih olajšav, njihova višina ter pogoji, ki jih morajo podjetja izpolnjevati, da so do njih upravičena. Večino olajšav lahko razdelimo v dve veliki skupini: olajšave za investiranje in olajšave za nove zaposlitve.

Tudi slovenska zakonodaja pozna obe vrsti olajšav. Med investicijske olajšave lahko štejemo investicijsko rezervo, ki je omejena na največ 10% davčne osnove in je namenjena

investiranju v prihodnjih 4 letih (41. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb), ter investicijsko olajšavo v višini 40% investiranega zneska (39. in 40. člen Zakona o davku od dobička pravnih oseb). Med olajšave za nove zaposlitve pa sodijo zaposlitve pripravnikov, brezposelnih oseb ter invalidov.

Višina obdavčitve dobička ne vpliva zgolj na prenos dobička med državami s pomočjo prenosnih cen, temveč tudi na »prenos« dobička med podjetjem in posamezniki. Višina obdavčitve dobička v primerjavi z višino obdavčitve plače namreč vpliva na to, ali podjetniki lastne dohodke pridobivajo iz podjetja v obliki plače ali pa jih nasprotno zadržujejo v podjetju in si jih »izplačajo« v drugačni obliki, na primer v obliki prodaje deleža podjetja (Gordon, MacKie-Mason, 1994).<sup>24</sup>

### **3.2.2 Uvozne dajatve**

Tudi uvozne dajatve (carine) so lahko eden izmed pomembnejših faktorjev, ki vplivajo na oblikovanje prenosnih cen. Če predpostavljamo, da se uvozne dajatve obračunavajo v odstotku od vrednosti uvoza, potem lahko mednarodno podjetje zniža svoje stroške tako, da zmanjša prenosne cene za izvoz blaga v državo, kjer so uvozne dajatve relativno visoke.

Problem se lahko pojavi, če ima država z nizkimi uvoznimi dajatvami hkrati visoko efektivno stopnjo obdavčitve dobička. Če želi mednarodno podjetje znižati breme uvoznih dajatev, zniža prenosne cene za uvoz v državo z nizkimi uvoznimi dajatvami, vendar s tem poveča davčno osnovo (preko nizkih prenosnih cen) podjetja v uvozni državi in poveča njegovo davčno breme zaradi višje efektivne stopnje obdavčitve dobička v tej državi. Torej uvozne dajatve in stopnja obdavčitve dobička nasprotno vplivajo na stroške in s tem na višino ugotovljenega dobička.

Poleg same višine uvoznih dajatev so lahko včasih dejavnik oblikovanja prenosnih cen tudi vrednostno določene uvozne kvote, ki se jim podjetje lahko izogne z znižanjem prenosnih cen v državo uvoznico.

Vendar pa v zadnjem času, predvsem v Evropi, uvozne dajatve izgubljajo na pomenu, tako da na oblikovanje prenosnih cen bolj vplivajo drugi dejavniki, opisani v nadaljevanju.

### **3.2.3 Davek na dodano vrednost**

Po svoji vsebini davek na dodano vrednost za podjetje, ki je v sistemu davka na dodano vrednost, ni strošek, temveč terjatev do države. To pomeni, da za znesek vstopnega davka, plačanega ob uvozu, podjetje iz naslova zaračunanega davka za prodano blago oziroma

---

<sup>24</sup> Tipičen primer drugačnega izplačila lastnih dohodkov je prodaja lastnih deležev, ki je trenutno zaradi neobdavčitve kapitalskih dobičkov po treh letih v Sloveniji zelo popularna.



opravljene storitve zmanjša svojo obveznost za plačilo davka državi. Vendar pa v sistemu davka na dodano vrednost obstajajo primeri, ko plačani davek na dodano vrednost ni terjatev podjetja, temveč njegov strošek. Ti primeri so lahko naslednji:

- zakonodaje različnih držav za različno blago oziroma storitve ne dovolijo odbitka vstopnega davka na dodano vrednost. Skoraj v vseh zakonodajah so to primeri osebnih avtomobilov in vseh storitev, povezanih z njimi, neredko pa tudi stroški reprezentance, stroški nastanitev in podobno;<sup>25</sup>
- če podjetje, ki uvaža določeno blago, ni v sistemu davka na dodano vrednost, seveda nima pravice do odbitka vstopnega davka. V tem primeru je tudi znesek plačanega davka na dodano vrednost za tako podjetje strošek, podobno kot plačilo morebitnih drugih uvoznih dajatev;
- podjetje lahko opravlja tako obdavčljive kot tudi oproščene dejavnosti. Oproščene dejavnosti so tiste, ki so v Zakonu o davku na dodano vrednost naštetе kot oproščene. Ponavadi gre za dejavnosti, ki so v javnem interesu (zdravstvene, šolske, socialne in podobne storitve), pa tudi za nekatere druge dejavnosti, kot so na primer oddajanje stanovanj v najem, prodaja nepremičnin, nekatere finančne storitve in podobno. V primeru opravljanja obeh vrst dejavnosti ima podjetje pravico do odbitka vstopnega davka le v delu, ki se nanaša na obdavčljivo dejavnost. Tako lahko tudi v tem primeru pride do situacije, ko podjetje ne more delno ali v celoti poračunati vstopnega davka. Del vstopnega davka, ki si ga podjetje ne more odbiti, predstavlja zanj strošek, podobno kot pri plačilu morebitnih drugih dajatev.

V primeru, ko je vstopni davek na dodano vrednost za podjetje strošek, lahko ugotovimo, da le-ta, v primerjavi z efektivno stopnjo obdavčitve, nasprotno vpliva na stroške in s tem na višino ugotovljenega dobička. Nižja stopnja davka na dodano vrednost v državi uvoza znižuje prenosne cene, nižje prenosne cene pa hkrati pomenijo višji dobiček podjetja v uvozni državi.

### **3.2.4 Omejitve in obdavčitev izplačil dobička**

Bolj kot same omejitve (ki jih razvite države praktično ne poznajo) je vsekakor aktualna obdavčitev izplačil dobička (dividend oziroma deležev v dobičku), ki lahko vpliva na oblikovanje prenosnih cen. Izplačila dobička so ponavadi obdavčena z davkom po odbitku (*»withholding tax«*), ki je v vseh davčnih sistemih v svetu najpomembnejša metoda zagotavljanja sprotnega dotoka javnih prihodkov (Rupnik, 1997, str. 11–12). Davek po odbitku je davek, ki se »pobere« že na viru, obračuna in plača ga torej izplačevalec

---

<sup>25</sup> Podobno tudi slovenski Zakon o davku na dodano vrednost v 5. odstavku 40. člena davčnim zavezancem prepoveduje odbiti vstopni davek od vsega navedena blaga oziroma storitev.

dobička. Lahko ima naravo akontacije za obveznost po letni odmeri ali pa naravo dokončne dajatve. Kadar ima naravo akontacije, lahko davčni zavezanec konec davčnega obdobja zahteva vračila preveč plačanega davka (Thuronyi, 1996, str. 403).

Davek po odbitku se ne obračunava zgolj pri izplačilu dobička, temveč tudi pri izplačilu obresti, licenčnin in drugih dohodkov nerezidentom. Ker pa je izplačilo dobička najpogostejši način prenosa dohodka matični družbi v tujino, analiza v nadaljevanju podrobneje obravnava zgolj višino davčnih stopenj pri tej vrsti izplačila. V Tabeli 6 je pri vsaki izmed obravnavanih držav navedena stopnja davka po odbitku za izplačilo dobička nerezidentom (pravnim ali fizičnim osebam).

Tabela 6: Stopnje davka po odbitku pri izplačilu dobička nerezidentom po posameznih državah za leto 2002

<b>Država</b>	<b>Stopnja davka po odbitku (v %)</b>
Albanija	15
Avstrija	25
Belgija	25 / 15 <sup>1</sup>
Bolgarija	15
Kanada	25
Hrvaška	15
Ciper	20 / 0 <sup>2</sup>
Češka	15
Danska	28
Estonija	26 <sup>3</sup>
Finska	29
Francija	25
Nemčija	21,1
Grčija	0 <sup>4</sup>
Madžarska	20
Islandija	15
Irska	20
Italija	27
Latvija	10
Luksemburg	20
Malta	0
Monako	0 <sup>5</sup>
Nizozemska	25
Norveška	25
Poljska	15
Portugalska	25 / 12,5 <sup>6</sup>

Romunija	10
Rusija	15
Slovaška	15
<b>Slovenija</b>	<b>15</b>
Španija	18
Švedska	30
Švica	35
Turčija	5,5 / 16,5 <sup>7</sup>
Velika Britanija	0
Združene države Amerike	30

Vir: European Tax Handbook 2002.

Opombe:

<sup>1</sup> V Belgiji se uporablja znižana stopnja davka po odbitku, če so izpolnjeni posebni pogoji (na primer kadar dobiček izplača investicijska družba).

<sup>2</sup> Ciper obdavčuje zgolj izplačila dobička tujim fizičnim osebam, medtem ko so izplačila dobička tujim pravnim osebam neobdavčena.

<sup>3</sup> V Estoniji so izplačila dividend obdavčena tudi s tako imenovanim »distribucijskim« davkom v višini 26/74 od neto dividende.

<sup>4</sup> Grčija zaenkrat ne obdavčuje izplačil dobička nerezidentom, vendar je Evropsko sodišče že odločilo, da tovrstna ureditev ni v skladu z Evropsko zakonodajo.

<sup>5</sup> Monako sploh ne pozna davka po odbitku pri kakršnikoli izplačilih nerezidentom.

<sup>6</sup> Portugalska obdavčuje izplačilo dobička po znižani stopnji (obdavči se le polovica izplačanega dobička) samo v primeru, kadar je izplačevalec delniška družba, ki je bila v preteklih 5 letih privatizirana.

<sup>7</sup> Turčija uporablja znižano stopnjo davka po odbitku, kadar dobiček izplačujejo javne družbe (družbe, ki imajo več kot 250 družbenikov in pri katerih se javno trguje z vsaj 15% kapitala).

V davčno razvitih državah (kamor sodijo vse države članice Evropske unije) se, ne glede na stopnje davka po odbitku, navedene v Tabeli 6, ta stopnja zniža na 0%, če so izpolnjeni naslednji pogoji (pogoji se lahko od države do države nekoliko razlikujejo):

- matična družba je organizirana v eni izmed pravnoorganizacijskih oblik, ki jih predvideva evropska zakonodaja (»*EC Parent-Subsidiary Directive*«),
- matična družba ima v odvisni družbi najmanj 25% delež,
- matična družba je neprekinjeni lastnik v odvisni družbi najmanj določeno obdobje (ponavadi 1 ali 2 leti).

Pomembno je tudi, da v primeru, ko je med dvema državama sklenjen sporazum o izogibanju dvojni obdavčitvi, za ti dve državi veljajo izključno stopnje davka po odbitku, ki jih za posamezno vrsto izplačila določa sporazum. Tako dogovorjene stopnje so ponavadi nižje od stopenj, navedenih v Tabeli 6.

### 3.2.5 Omejitve financiranja

Večina razvitih držav ima v svoji davčni zakonodaji določbe, ki na tak ali drugačen način določajo ustrezno razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom družbe.<sup>26</sup> Razlog za to je preprost. Kadar se družba financira pretežno dolžniško, na njeni pasivni strani bilance stanja v primerjavi s kapitalom prevladujejo dolgovi. Družba je torej bodisi najela posojilo ali pa izdala dolžniške vrednostne papirje. Strošek takšnega financiranja so obresti, ki so v večini držav odbitna postavka pri izračunu davčne osnove. Kadar pa se družba financira pretežno lastniško, izkazuje relativno več kapitala kot obveznosti. Strošek tovrstnega financiranja so dividende, ki v večini primerov niso davčna odbitna postavka. Zgolj z davčnega vidika je torej dolžniško financiranje veliko ugodnejše od lastniškega. In če je vir dolžniškega financiranja tuje povezano podjetje, je lahko plačevanje visokih obresti na posojilo eden izmed načinov odliva dobička v tujino. Dodatni razlog je tudi stopnja davka po odbitku, ki ga mora plačati podjetje ob nakazilu tako obresti kot tudi dividend v tujino in je ponavadi pri plačilu obresti nižja.<sup>27</sup>

Zakonske določbe, ki omejujejo financiranje družbe, se ponavadi imenujejo določbe o pretanki kapitalizaciji. V nekaterih državah je tako v davčnih predpisih določeno najvišje razmerje dolžniškega nasproti lastniškemu kapitalu. Ponekod pa je kot še dopustno razmerje med dolžniškim in lastniškim kapitalom vzeto na primer povprečno razmerje v panogi. Če je to razmerje preseženo, se obresti od presežka všttevajo v obdavčljivo osnovo in obdavčijo kot prikrito izplačilo dobička. V skrajnem primeru pa se v nekaterih državah vse plačane obresti povezanim družbam všttevajo v davčno osnovo za obdavčitev dobička.

Določbe o pretanki kapitalizaciji omenja tudi komentar k 9. členu Vzorčnega sporazuma o davkih na dohodek in na premoženje. Posamezna država sicer lahko v svoji zakonodaji uporablja določbe o pretanki kapitalizaciji, vendar njihova uporaba praviloma ne sme voditi do rezultata, ki ne bi bil v skladu z načelom razdalje (Vzorčni sporazum o davkih na dohodek in na premoženje, 2000, str. 126–127).

### 3.2.6 Drugi davčno-zakonodajni dejavniki

Poleg zgoraj naštetih vsebinskih dejavnikov na oblikovanje prenosnih cen vplivajo tudi nekatere določbe davčne zakonodaje posamezne države,<sup>28</sup> ki urejajo bolj postopkovna vprašanja, kot so na primer:

- način preiskovanja (inšpiciranja) prenosnih cen,
- določitev nosilca dokaznega bremena,

<sup>26</sup> Slovenska davčna zakonodaja tovrstnih določb še ne vsebuje.

<sup>27</sup> V skladu s trenutno slovensko zakonodajo se davek po odbitku plačuje le pri izplačilu dividend, ne pa tudi pri izplačilu obresti v tujino.

<sup>28</sup> Podobno ugotavlja v svojem diplomskem delu tudi Podpečan (Podpečan, 1999, str. 47–49).

- možnosti kaznovanja nespoštovanja zakonodaje.

Zgoraj omenjena vprašanja so v naši zakonodaji urejena že v materialnem zakonu<sup>29</sup> (predvsem kaznovanje) ter predvsem v postopkovnih zakonih, v tem primeru v Zakonu o davčnem postopku ter posredno tudi v Zakonu o splošnem upravnem postopku. Slednji se uporablja predvsem v primerih, ko Zakon o davčnem postopku nekega področja ne ureja (1. člen Zakona o davčnem postopku).

### 3.2.6.1 *Preiskovanje (inšpiciranje) prenosnih cen*

Načini preiskovanja prenosnih cen se v državah članicah OECD zelo razlikujejo. Odvisni so od različnih dejavnikov, kot so na primer: organizacija davčne uprave, velikost države in število davčnih zavezancev, razvitost gospodarstva in velikost mednarodne menjave in nenazadnje tudi kulturne in zgodovinske značilnosti. Večina davčnih uprav zaposluje in načrtno izobražuje specializirane strokovnjake, ki se ukvarjajo le s področjem preiskovanja prenosnih cen.

Vodila OECD priporočajo davčnim organom, da so pri preiskovanju prenosnih cen kar se da fleksibilni, saj je področje prenosnih cen bolj umetnost kot znanost. Davčni inšpektorji bi morali preiskovanje prenosnih cen začeti s stališča, da je davčni zavezanec za oblikovanje prenosnih cen že sam uporabil najustreznejšo metodo. Prav tako pa bi moral posamezni davčni inšpektor upoštevati tudi značilnosti mednarodnega podjetja kot celote in značilnosti trga, na katerem podjetje posluje.

V Sloveniji prakse s področja prenosnih cen pravzaprav še ni, tako da bo šele prihodnost pokazala, kako bodo v konkretnih primerih ravnali davčni inšpektorji.

### 3.2.6.2 *Nosilec dokaznega bremena*

V večini držav članic OECD je dokazno breme na področju prenosnih cen (in v večini primerov to velja tudi za druga davčna področja) na strani davčnega organa. V nekaterih izmed teh držav se lahko breme dokazovanja v določenih primerih prenese na davčnega zavezanca, posebej v primerih, ko davčni zavezanec odda napačno ali zavajajočo davčno napoved, ko ne zagotovi ustrezne dokumentacije ali ko ne sodeluje z davčnim organom. Poznamo pa tudi države (med njimi je tudi naša), v katerih je breme dokazovanja na strani davčnega zavezanca. Za te države pogosto velja, da se dokazno breme lahko pravno ali pa dejansko prenese na davčno upravo, če davčni zavezanec predloži ustrezno dokumentacijo, ki dokazuje upravičenost uporabljene metode oblikovanja prenosnih cen.

---

<sup>29</sup> To je Zakon o davku od dobička pravnih oseb.

Problem se lahko pojavi, kadar mednarodno podjetje posluje v dveh državah, ki imata različno zakonodajo glede nosilca dokaznega bremena. Vzemimo primer, da je v prvi državi dokazno breme na strani davčnega zavezanca, v drugi državi pa na strani davčnega organa. Če prva država prilagodi prenosne cene in s tem dobiček davčnega zavezanca, je zelo verjetno, da davčni zavezanec ne bo reagiral, saj je dokazno breme na njegovi strani. V drugi državi pa je dokazovanje neupravičene prilagoditve na strani davčnega organa in kaj lahko se zgodi, da le-ta ne bo ukrepal. Takšna situacija je zlahka predmet nesporazumov, ki lahko povzročijo dvojno obdavčitev dela dobička mednarodnega podjetja.

Kot že omenjeno, je v skladu s slovensko zakonodajo breme dokazovanja na vseh davčnih področjih na strani davčnega zavezanca.<sup>30</sup> Hkrati pa zakonodaja nima nobene določbe, ki bi v določenih primerih omogočala prevalitev dokaznega bremena na davčni organ. Ob upoštevanju dejstva, da je davčni zavezanec vsekakor šibkejša stran v davčnem postopku, taka zakonska ureditev ni popolnoma ustrezna. Vsaj na področju prenosnih cen bo morala biti v prihodnje zakonodaja urejena bolj v smeri prevalitve bremena dokazovanja na davčni organ, posebej v primerih, ko bo davčni zavezanec izpolnjeval določene zakonske pogoje (na primer, ko bo predložil ustrezno dokumentacijo o načinu oblikovanja prenosnih cen).

### 3.2.6.3 Kaznovanje nespoštovanja zakonodaje

Tudi kaznovanje se od države do države močno razlikuje. V grobem lahko zapišemo, da v državah članicah OECD razlikujejo med civilnimi in kazenskimi sankcijami. Kazenske sankcije so rezervirane za hujše davčne utaje in zahtevajo več dokazovanja s strani davčnega organa. Civilne sankcije vključujejo tako denarne kazni kot tudi nedenarno kaznovanje (na primer prenos bremena dokazovanja na davčnega zavezanca). Med civilnimi denarnimi sankcijami lahko omenimo tudi zamudne obresti, ki so še posebej v naši državi zelo popularne.<sup>31</sup>

Namen kaznovanja naj bi bilo motiviranje davčnih zavezancev, da čimbolj upoštevajo zakonodajo države, v kateri poslujejo. Pri tem je izjemno pomembna višina kazni, ki je odvisna od več dejavnikov. Višina kazni se ponavadi giblje v odstotku od premalo plačanega davka (od 10 pa do 200%). Previsoke kazni v eni državi lahko povzročijo, da mednarodno podjetje prikaže več dobička v tej državi, čeprav je to v nasprotju z načelom razdalje, in s tega vidika niso zaželene. V skladu z vodili OECD pa države naj ne bi kaznovale davčnih zavezancev, ki so pri oblikovanju prenosnih cen ravnali v dobri veri, da oblikovane prenosne cene ustrezajo načelu razdalje.

---

<sup>30</sup> To posredno izhaja iz 15. člena Zakona o davčnem postopku, ki določa, da mora davčni zavezanec za svoje trditve v davčnem postopku predložiti dokaze.

<sup>31</sup> Naša davčna uprava zamudnih obresti sicer ne pojmuje kot denarne kazni, čeprav bi jih glede na višino zamudne obrestne mere morala.

Ker v Sloveniji praktično še ne poznamo primerov inšpiciranja prenosnih cen mednarodnih podjetij, je težko govoriti tudi o kaznih v tem kontekstu. Naša zakonodaja vsekakor vsebuje relativno visoke denarne kazni, ki jih lahko davčni inšpektor naloži v plačilo davčnemu zavezancu v primeru kakršnegakoli nespoštovanja davčne zakonodaje. Omenili smo tudi že zamudne obresti, ki jih moramo zaradi svoje vsebine in velikosti prav tako obravnavati kot denarno kazen. V tem smislu si v novi slovenski zakonodaji želimo predvsem omejitve kazni, kadar davčni zavezanec dokaže, da njegov namen ni bil utaja davka, temveč da je ravnal v dobri veri, da je njegovo ravnanje popolnoma v skladu z zakonodajo.

### **3.2.7 Drugi nedavčni dejavniki**

Nekateri avtorji omenjajo še druge (nedavčne) dejavnike, ki lahko vplivajo na oblikovanje prenosnih cen. Z vidika revizorja, ki revidira povezana podjetja, je na primer pomembno, da v svojem poročilu razkrije povezane stranke, vrste poslov med njimi ter njihov obseg. Pri tem mora posebno pozornost posvetiti predvsem okoliščinam, ki vzpodbujajo uporabo prenosnih cen. To so lahko (Deisinger, 1996, str. 11, 21, 36):

- razlike v subvencijah med državami,
- sedanje in morebitne prihodnje plačilno-bilančne težave,
- nevarnost nacionalizacije premoženja tujcev,
- pritiski sindikatov,
- kontrola cen,
- visoka inflacija in nestabilnost deviznih tečajev.

Glede na kompleksnost področja prenosnih cen je seveda možno, da na njihovo oblikovanje vplivajo tudi drugi, še neomenjeni dejavniki.

### **3.3 Vpliv davčne zakonodaje na prenosne cene**

V skladu z novejšimi raziskavami ima davčna zakonodaja lahko vpliv na množico ekonomskih in drugih kategorij, med njimi predvsem na neposredne tuje investicije, zadolževanje podjetij, izplačila dividend in licenčnin, izvoz, obseg dejavnosti raziskav in razvoja, izbiro lokacije in nenazadnje tudi na prenosne cene (Hines R. James, 1996).

Da bi lahko opredelili vpliv posamezne davčne zakonodaje na oblikovanje prenosnih cen, je treba davčno zakonodajo najprej temeljito preučiti.

### 3.3.1 Obstoječa slovenska zakonodaja

Trenutno veljavna davčna zakonodaja v Sloveniji prenosne cene omenja bolj ali manj le mimogrede. Tako 3. odstavek 10. člena Zakona o davku od dobička pravnih oseb glede prihodkov določa:

*»Pri ugotavljanju prihodkov davčnega zavezanca se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami, vendar najmanj do višine povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem tujem trgu.«*

Ta zakonska določba navzdol omejuje prihodke davčnega zavezanca najmanj na višino povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem tujem trgu. Pri tem ne opredeljuje pojma povprečna cena niti ne predpisuje, kako naj bi se povprečna cena določala.

Poleg tega Zakon o davku od dobička pravnih oseb (1. odstavek 18. člena Zakona o davku od dobička pravnih oseb) v zvezi z odhodki določa tudi:

*»Pri ugotavljanju odhodkov davčnega zavezanca se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami, vendar največ do višine povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem tujem trgu.«*

Ta zakonska določba navzgor omejuje odhodke davčnega zavezanca največ na višino povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem tujem trgu. Tudi v tem primeru lahko ugotovimo, da pojem povprečna cena ni pojasnjen niti ni določen način njenega izračuna.

Zdajšnja ureditev prenosnih cen v slovenski zakonodaji je neustrezna. Dejstvo, da so prenosne cene urejene zakonsko, je primerljivo z ostalimi državami, vendar pa naša ureditev vsebinsko odstopa od koncepta ureditev v drugih državah. V naši zakonski določbi tako lahko preberemo, da se upoštevajo *»...transferne cene s povezanimi osebami, vendar najmanj (oziroma največ) do višine povprečnih cen...«*. V skladu z vodili OECD je namreč treba vedno najti ceno, ki je bila sklenjena na trgu v popolnoma tržnih pogojih, in nato prenosno ceno prilagoditi tej tržni ceni. Prenosne cene torej ne prilagajamo najmanj oziroma največ na višino tržne cene, temveč prav toliko. Prav tako pa je problematična tudi opredelitev povprečne cene, ker je vodila OECD ne poznajo. V skladu z vodili OECD je namreč vedno treba najti ceno, ki jo na trgu skleneta med seboj dve popolnoma nepovezani osebi (recimo, da jo imenujemo tržna cena), in ne povprečno ceno. Iskanje oziroma izračun povprečne cene je lahko precej težavno opravilo. Zakonska določba namreč ne opredeljuje, katere cene naj bi upoštevali pri izračunu povprečne cene (Rožič, 2001, str. 22–23).

In nenazadnje obe omenjeni določbi Zakona o davku od dobička pravnih oseb povzročata vrsto preglavic davčnim zavezancem in davčnemu organu. Ker zelo na kratko in predvsem



zelo površno opredeljujeta, kako se upoštevajo prenosne cene pri ugotavljanju prihodkov oziroma odhodkov davčnega zavezanca, sprožata vrsto vprašanj in povzročata nejasne situacije. Poleg tega, da se naša celotna davčna zakonodaja še vedno razlaga tako, da je dokazno breme na strani davčnega zavezanca,<sup>32</sup> omogoča tako ohlapna opredelitev prenosnih cen preveč samovoljno ravnanje davčnega organa.

Ker je v pripravi že nov predlog Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, nas seveda zanima, kakšna bo prihodnja ureditev prenosnih cen.<sup>33</sup>

### **3.3.2 Predlog nove slovenske zakonodaje**

Novi Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb naj bi veliko podrobneje kot doslej urejal prenosne cene<sup>34</sup> in v okviru le-teh veliko podrobneje opredelil povezane osebe. Po novem naj bi bile povezane osebe in določanje davčne osnove pri poslovanju med povezanimi osebami določeno v dveh členih. V prvem členu naj bi bilo določeno, da se povezanost dveh ali več oseb za davčne namene lahko ugotavlja le, če je vsaj ena izmed teh oseb tuja oseba (torej ni rezident Republike Slovenije), v drugem izmed obeh členov pa je ugotavljanje povezanosti dveh ali več oseb razširjeno tudi na razmerja med samimi rezidenti Republike Slovenije, vendar le v določenih posebnih primerih, ki bodo pojasnjeni v nadaljevanju.

#### *3.3.2.1 Povezane osebe: rezidenti – nerezidenti*

Člen, ki opredeljuje povezane osebe in določanje davčne osnove med povezanimi osebami, pri čemer je vsaj ena izmed oseb oseba brez slovenskega rezidentstva, naj bi imel šest odstavkov. Opisani so v nadaljevanju.

Za povezani(e) osebi(e) naj bi se po novem štela rezident in nerezident, ki sta povezana tako:

- da je rezident neposredno ali posredno udeležen v upravljanju, nadzoru ali kapitalu tuje osebe ali
- da je tuja oseba neposredno ali posredno udeležena v upravljanju, nadzoru ali kapitalu rezidenta ali

---

<sup>32</sup> To naj bi izhajalo iz 15. člena Zakona o davčnem postopku, ki določa, da mora davčni zavezanec za svoje trditve v davčnem postopku predložiti dokaze.

<sup>33</sup> Novi Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb naj bi predvidoma začel veljati 1.1.2004.

<sup>34</sup> Delovno gradivo Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, ki ga je Ministrstvo za finance pripravilo aprila 2002, jih sicer imenuje transferne cen, vendar menim, da bi bil izraz prenosne cene veliko ustrežnejši.

- je ista oseba neposredno ali posredno udeležena v upravljanju, nadzoru ali kapitalu rezidenta in tuje osebe ali dveh rezidentov.

Omenjena opredelitev povezanih oseb je seveda izjemno široka (upam si trditi, da celo širša kot v zdajšnjem Zakonu o davku od dobička pravnih oseb), tako da je zakonodajalec krog povezanih oseb verjetno želel zožiti z naslednjim odstavkom, ki s primeri našteva (dodatno pojasnjuje prejšnji odstavek), da sta dve (ali več) osebi povezani, če:

- ima rezident neposredno ali posredno v lastni najmanj 25% vrednosti delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic v tuji osebi,<sup>35</sup>
- ima tuja oseba neposredno ali posredno v lasti najmanj 25% vrednosti delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic v rezidentu,
- ima ista pravna oseba hkrati neposredno ali posredno v lasti najmanj 25% vrednosti delnic ali deležev ali glasovalnih pravic v rezidentu in tuji osebi ali dveh rezidentih,
- imajo iste fizične osebe ali njihovi družinski člani neposredno ali posredno v lasti najmanj 25% vrednosti delnic ali deležev ali glasovalnih pravic v rezidentu in tuji osebi ali dveh rezidentih.

Tretji odstavek istega člena natančno opredeljuje družinske člane, dovolj natančno, da vsaj v tem primeru ne bi smelo prihajati do nejasnosti. Četrti in peti odstavek določata načine ugotavljanja prihodkov oziroma odhodkov in posledično davčne osnove v primeru obstoja povezanih oseb. Pri tem je določba četrtega odstavka še vedno povsem neprimerna in ni v skladu z vodili OECD. Določa namreč, da *»se pri ugotavljanju prihodkov oziroma odhodkov upoštevajo tako, da povečujejo davčno osnovo, transferne cene...«*. Ni jasno, kaj ima zakonodajalec v mislih z določbo *»tako, da povečujejo davčno osnovo«*. Transferne cene se namreč lahko odražajo tako v prihodkih (davčni zavezanec prodaja povezani osebi) kot tudi v odhodkih (davčni zavezanec kupuje od povezane osebe), pri čemer prihodki povečujejo, odhodki pa zmanjšujejo davčno osnovo. Verjetno želi zakonodajalec imeti zakonsko možnost izključno povečevanja davčne osnove, torej povečevanja davčnih prihodkov oziroma zniževanja davčnih odhodkov, kar pa ne more biti sprejemljivo.

Poleg tega četrti odstavek ne odpravlja zdajšnje pomanjkljivosti iz Zakona o davku od dobička, ko določa, da *»se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami, vendar prihodki najmanj do višine oziroma odhodki največ do višine...«*. Tudi ta opredelitev ni v skladu z vodili OECD, po katerih je treba najti primerljivo tržno ceno in ne najmanjšo oziroma največjo primerljivo tržno ceno.

Peti odstavek poimensko določa pet metod, s katerimi naj bi se primerljiva tržna cena določila. Glede na to, da so to metode, ki jih določajo vodila OECD, je jasno, da je

---

<sup>35</sup> Določitev najmanjšega odstotka lastništva, ki določa povezanost dveh oseb, je logična in zelo razširjena praksa. Ponekod je najmanjši odstotek lastništva določen relativno visoko, v določenih primerih, kot na primer v Indiji, celo do 51% (Verma, 2001, str. 75).

zakonodajalec imel v mislih ta vodila kot osnovo pri svojem delu. Manj pa je jasno, zakaj ni upošteval tudi splošne logike prenosnih cen, ki jih ta vodila zagovarjajo.

Šesti odstavek določa, da naj bi pogoje in način izvajanja metod iz petega odstavka določil minister, pristojen za finance. Pričakujemo lahko torej še dodatni podzakonski predpis, ki naj bi natančneje opredeljeval, na kakšen način naj bi se dejansko določala primerljiva tržna cena.

### 3.3.2.2 *Povezane osebe: rezidenti – rezidenti*

Člen, ki opredeljuje povezane osebe – rezidente in določanje davčne osnove pri poslovanju med njimi, naj bi imel pet odstavkov. Opisani so v nadaljevanju.

Najprej je zelo dobrodošla določba, ki naj bi onemogočila davčnemu organu popraviljanje davčne osnove v primeru povezanih oseb – rezidentov, »če zmanjšanje davčne osnove pri enem zavezancu povzroči ekvivalentno povečanje davčne osnove pri drugem zavezancu in takšno ugotavljanje prihodkov in odhodkov ne povzroči znižanja celotnega davčnega učinka«. Skrb vzbuja edino del, ki govori o »znižanju celotnega davčnega učinka«. Glede na zdajšnjo davčno prakso obstaja verjetnost, da si bo davčni organ to določbo razlagal, da mora biti v vsakem primeru plačan enak znesek davka, in ne bo upošteval, da lahko nekateri davčni zavezanci izkazujejo tudi negativne davčne osnove.

Drugi odstavek naj bi natančneje opredeljeval dve ali več povezanih oseb – rezidentov, in sicer sta to lahko:

- zavezanca<sup>36</sup> rezidenta, ki sta neposredno ali posredno povezana v kapitalu, upravljanju ali nadzoru in eden vpliva ali ima možnost vplivati na sprejemanje odločitev drugega,
- zavezanec in druga oseba, med katerima obstajajo druga razmerja, ki se razlikujejo od razmerij med nepovezanimi osebami, zlasti razmerje z osebo, ki ima ugodnejši davčni položaj, ali osebo, ki je delojemalec.

Tudi ta opredelitev povezanih oseb je preširoka in ne popravlja slabega vtisa iz zdajšnjega Zakona o davku od dobička pravnih oseb. Preširoko opredelitev želi zakonodajalec zožiti v naslednjem odstavku, ko s primeri našteva povezane osebe kot:

- osebi, ki sta povezani v kapitalu, upravljanju ali nadzoru tako, da ima ena oseba neposredno ali posredno v lasti najmanj 25% vrednosti delnic ali deležev ali glasovalnih pravic v drugi osebi,
- osebi, ki sta poslovno povezani,

---

<sup>36</sup> Mišljen je zavezanec za davek od dohodkov pravnih oseb.

- osebi, pri katerih sodelujejo v nadzornih telesih, upravljanju ali kontroli iste osebe ali njihovi družinski člani.

Družinski člani so popolnoma enako kot v prejšnjem členu opredeljeni tudi v petem odstavku tega člena.

Zanimiv in popolna novost pa je četrti odstavek, ki s primeri našteva osebe z ugodnejšim davčnim položajem. To so lahko:

- oseba, oproščena plačevanja davka po določbah tega zakona,
- oseba, ki plačuje davek po stopnji, nižji od stopnje iz tega zakona (25%),
- oseba, ki izkazuje davčno izgubo.

Pri tem nas najprej zbode v oči določba, da so zavezanci, ki izkazujejo davčno izgubo, osebe z ugodnejšim davčnim položajem oziroma da naj bi torej davčni organ imel možnost popraviljanja (navzgor) njihove davčne osnove. Zavezancu, ki je v resničnih poslovnih težavah (ki jih verjetno težko opredelimo kot ugodnejši davčni položaj), lahko tako ravnanje davčnega organa samo poslabša njegovo situacijo.

Predvidena nova ureditev prenosnih cen, kot jo lahko zasledimo v delovno pripravljene predlogu Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, je sicer boljša od trenutne ureditve v Zakonu o davku od dobička pravnih oseb, vendar še vedno preveč nejasna in neustrezna. Ena izmed izboljšav glede na zdajšnjo ureditev je določitev praga kapitalske udeležbe za nastop povezanosti med dvema osebama (na minimalno 25%). Prav tako je ustrezno, da zakon sam onemogoča davčnemu organu prilagajanje dobička zaradi prenosnih cen v določenih primerih. Taki primeri so predvsem pri poslovanju med dvema ali več rezidenti, povezanimi osebami, pri katerih bi bilo popraviljanje davčne osnove nesmiselno, saj bi povečanju davčne osnove pri eni osebi nujno moralo slediti zmanjšanje davčne osnove pri drugi osebi.

Na drugi strani pogrešamo več jasnosti v različnih opredelitvah, na primer, kaj je to neposredna ali posredna udeležba v upravljanju, nadzoru ali kapitalu, kaj pomeni, da se transferne cene upoštevajo samo tako, da povečujejo davčno osnovo, in podobno.

Bistvena kritika je še vedno, da takšna ureditev ne sledi vodilom OECD, ki predvidevajo, da lahko davčni organ prilagaja prenosne cene le v primeru, ko ugotovi, da le-te ne ustrezajo primernim tržnim cenam. Po tej ugotovitvi pa seveda lahko popravi prenosne cene na raven primerljivih tržnih cen (in ne najmanj oziroma največ na raven primerljivih tržnih cen).

Poleg tega je za primerljive tuje davčne zakonodaje praviloma značilno, da je dokazno breme, vsaj v primeru prenosnih cen, na strani davčnega organa. Prenosne cene so namreč bolj umetnost kot znanost (Andersen, 2001) in kot take ponujajo obilo možnosti za

nepravilna tolmačenja s strani davčnega organa, kar lahko vodi do dvojne ali celo do večkratne obdavčitve. Dvojna ali celo večkratna obdavčitev pa ni in ne more biti sprejemljiva.

### 3.3.3 Davčna ureditev prenosnih cen v tujini

Davčna ureditev prenosnih cen se od države do države razlikuje. Kot je že bilo omenjeno, imajo najdaljšo zgodovino in največ prakse s tega področja v Združenih državah Amerike, zato v nadaljevanju na kratko opisujem njihovo ureditev. Opisana je tudi ureditev prenosnih cen v sosednji državi Avstriji, ki je pomembna z vidika praktičnega primera v četrtem poglavju tega dela.

Čeprav se davčne ureditve prenosnih cen razlikujejo med seboj, lahko v zadnjem času v posameznih državah opazimo trende približevanja, predvsem vodilom OECD. Čeprav se vodila OECD trudijo ostati neodvisna, pa lahko opazimo, da ne morejo spregledati nekaterih dobrih rešitev, ki so jih v svojo zakonodajo že vnesle ZDA.

Tudi Slovenija se s spremembo Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, v ureditvi prenosnih cen približuje vodilom OECD in s tem večini razvitih držav na svetu.<sup>37</sup>

#### 3.3.3.1 Združene države Amerike

Kot je bilo že večkrat omenjeno, je ameriška davčna zakonodaja s področja prenosnih cen najstarejša in posledično tudi najobširnejša in najzapletenejša. Združena je v Poglavju 482 Nacionalnega davčnega zakonika (*»Section 482 of Internal Revenue Code«*).

Poglavje o prenosnih cenah se je v ameriški zakonodaji, v približno enaki obliki kot danes, pojavilo leta 1986. Njegove glavne značilnosti so navedene v nadaljevanju (Intercompany Transfer Pricing Regulations under Section 482, 2000).

Osnovno načelo poglavja 482 je **načelo razdalje**, kot ga poznamo že iz vodil OECD. V skladu s tem načelom bi morali dve nepovezani podjetji doseči enak rezultat kot dve povezani podjetji, seveda v enakih okoliščinah.

**Pravilo uporabe najboljše metode** (*»best method rule«*) je načelo, ki so ga po zakonodaji ZDA sprejele tudi mnoge druge države. Načelo je, vsaj teoretično, izredno enostavno: podjetje mora uporabiti tisto metodo, ki v danih okoliščinah pripelje do rezultata (v tem primeru do prenosne cene), ki je v skladu z načelom razdalje (za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani podjetji). V praksi pa postane uporaba tega načela zapletena

---

<sup>37</sup> Predlog Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb vsebuje še vrsto pomanjkljivosti in nedoslednosti, ki pa so že bile opisane.

predvsem v primeru, ko z dvema različnima metodama dosežemo dva povsem različna rezultata in moramo, v skladu s poglavjem 482, uporabiti še tretjo metodo, ki je v tem primeru odločilna.

**Metoda primerljivega dobička** (*»comparable profit method – CPM method«*) je navedena kot ena izmed petih metod (namesto metode neto razlike v ceni glede na vodila OECD), primernih za oblikovanje prenosnih cen tako opredmetenih kot tudi neopredmetenih sredstev. Na drugi strani pa se metoda primerljivega dobička lahko uporabi le v primeru, ko sta posla med povezanima in med nepovezanima podjetjema tako podobna, da zadostuje zgolj sprejemljivo število prilagoditev. Podjetje lahko v posebnih primerih uporabi tudi druge metode za oblikovanje prenosnih cen (razen naštetih), če lahko argumentira in z ustrežno dokumentacijo tudi potrdi smiselnost uporabe take metode.

Ena izmed določb poglavja 482 določa tudi načine, kako se identificira ekonomski lastnik neopredmetenega sredstva. Na kratko je to tisto podjetje (oziroma del podjetja), ki prevzema največ tveganja, povezanega z razvojem neopredmetenega sredstva. Ekonomski lastnik seveda ni nujno tudi pravni lastnik tega sredstva.

Pri izbiri ene izmed dveh ali več možnih metod je treba upoštevati, katera izmed metod vodi do rezultata, ki je bližje načelu razdalje. Pri tem moramo upoštevati predvsem naslednja dva dejavnika: do kakšne mere sta situaciji primerljivi (stopnjo primerljivosti) in kakšna je kvaliteta uporabljenih podatkov in predpostavk.

Pri določanju stopnje primerljivosti dveh situacij je treba upoštevati najmanj naslednje dejavnike: opravljanje poslovnih funkcij, pogodbeno določila, prevzeta tveganja, splošne ekonomske značilnosti, lastništvo opredmetenih in neopredmetenih sredstev ter opravljanje določenih storitev v posamezni situaciji.

Pri oblikovanju prenosnih cen moramo upoštevati tudi **tržne strategije** posameznega podjetja, s katerimi želi podjetje v omejenem časovnem obdobju doseči nek vnaprej zastavljen cilj, kot sta na primer vstop na določen trg ali povečanje tržnega deleža. Vendar pa tržne strategije lahko upoštevamo le, če so izpolnjeni nekateri pogoji, in sicer:

- vse stroške take strategije nosi podjetje, ki mu bodo pripadle tudi vse koristi,
- podjetje uporablja določeno tržno strategijo le v vnaprej določenem, časovno omejenem obdobju, ki je tudi sicer značilno za določeno panogo,
- podjetje pripravi vso ustrežno dokumentacijo, predvsem pa dokumentacijo, s katero dokazuje, da sta zgornja dva pogoja izpolnjena pred začetkom uporabe tržne strategije.

Davčna uprava ima dolžnost, podjetje pa pravico upoštevati **serijo prenosnih cen**, izračunano s pomočjo različnih načinov uporabe ene ali več metod za oblikovanje

prenosnih cen. Davčna uprava lahko prilagaja le prenosne cene, ki »padejo« izven te serije, ne pa recimo tistih, ki niso enake eni izračunani vrednosti prenosne cene.

Pri izračunu serije prenosnih cen lahko podjetje uporabi enega izmed dveh možnih načinov. In sicer lahko v serijo vključi vse rezultate, dobljene s pomočjo različne uporabe ene metode ali pa s pomočjo uporabe več metod, ali pa s pomočjo statističnih metod izključi nekatere dobljene rezultate, ki se preveč razlikujejo od povprečja.

Primerjava situacije med povezanima in med nepovezanima podjetjema je možna zgolj ob upoštevanju in primerjanju podatkov za isto časovno obdobje. Časovno obdobje ne pomeni nujno enega leta, temveč je to lahko tudi obdobje na primer več zaporednih let.

V primeru, da davčni organ prilagodi prenosne cene, mora podjetje temu primerno popraviti tudi svoje vnose v poslovne knjige in temu ustrezno prilagoditi tudi denarni tok (zaradi neustrezne prenosne cene so bila tudi plačila opravljena v previsokem oziroma prenizkem znesku). Prilagoditev denarnega toka se lahko opravi v obliki izplačila dividend ali pa v obliki vplačila dodatnega kapitala. Le v redkih primerih prilagoditev denarnega toka lahko opravimo v obliki, ki nima nikakršnih davčnih posledic za podjetje.

Poglavje 482 predvideva uporabo šestih možnih metod za **oblikovanje prenosnih cen opredmetenih sredstev**. To so vse tri tradicionalne transakcijske metode, poleg teh pa še že omenjena metoda primerljivega dobička, metoda razdelitve dobička in druge metode, ki pa jih poglavje podrobneje ne opredeljuje. Za **oblikovanje prenosnih cen neopredmetenih sredstev** so predvidene štiri metode, in sicer metoda primerljive neusmerjene transakcije (*»comparable uncontrolled transaction method – the CUT method«*), ki je v bistvu le različica metode primerljive neusmerjene cene, metoda primerljivega dobička, metoda razdelitve dobička in druge metode, ki tudi v tem primeru niso podrobneje opredeljene.

Za uporabo metode primerljive neusmerjene transakcije morata biti izpolnjena dva pogoja: neopredmeteno sredstvo se mora, tako v situaciji med dvema povezanima podjetjema kot tudi v situaciji med dvema nepovezanima podjetjema, uporabljati v povezavi s podobnim blagom oziroma storitvijo znotraj ene panoge oziroma enega trga. Hkrati pa mora biti potencialna realizacija dobička v obeh situacijah primerljiva.

Poglavje 482 tudi natančno opredeljuje, v katerih primerih lahko davčni organ prilagaja prenosne cene. Na splošno je to predvsem v primerih, ko podjetje v določenem letu ne dosega dobička v višini med 80% in 120% povprečnega dobička, ki ga je dosegalo v preteklih letih poslovanja. Pri tem so izvzeta leta, v katerih je prišlo do nenavadnih dogodkov, na katere podjetje nima vpliva (na primer naravne nesreče).

Že iz kratkega povzetka poglavja 482, ki v ameriški davčni zakonodaji opredeljuje oblikovanje prenosnih cen, je jasno, da je ameriška zakonodaja s tega področja izredno

obsežna in zapletena. Zaradi svoje relativno dolge zgodovine je tudi zelo dodelana in kot taka vzor mnogim drugim državam. Na koncu velja opozoriti še na dejstvo, ki je bilo v kratkem povzetku odločno premalo omenjeno. V ZDA lahko podjetje argumentira svoje odločitve v zvezi s prenosnimi cenami zgolj s podporo relevantne in obširne dokumentacije, ki mora biti pripravljena vnaprej. Brez skrbno pripravljene dokumentacije je verjetnost za pozitivno rešitev morebitnega nesporazuma z davčno upravo enaka ničli (Thomas, 1994). In prav to bo zelo verjetno v bližnji prihodnosti veljalo tudi za večino ostalih razvitih držav.

### 3.3.3.2 Avstrija

Avstrija sicer ima zakonodajo s področja prenosnih cen, vendar je le-ta popolnoma neprimerljiva z ameriško. Kot večina evropskih zakonodaj ima tudi avstrijska zakonodaja svoje temelje v vodilih OECD. Prenosne cene med domačim in tujim podjetjem (med rezidentom in nerezidentom) morajo biti v skladu z načelom razdalje, ki smo ga že omenili. V nasprotnem primeru lahko avstrijska davčna uprava prilagodi prenosne cene in s tem popravi tudi davčno osnovo za obdavčitev dobička.

Poleg nekaterih posebnih določb s področja prenosnih cen so za to področje uporabne tudi nekatere splošne določbe avstrijske zakonodaje, predvsem tiste, ki so namenjene preprečevanju davčnih izmikanj.<sup>38</sup> Splošne določbe za preprečevanje davčnih izmikanj (*»general anti-avoidance provisions«*) dajejo davčni upravi pravico, da obdavči davčne zavezance, ki so zlorabili zakonske določbe in se tako izognili plačilu davka. Za zlorabo zakonskih določb se ne šteje, če davčni zavezanec uredi svoje poslovanje znotraj zakonskih okvirov tako, kot je zanj najugodnejše. Zelo pomembno je, da mora zlorabo zakonskih določb dokazati davčna uprava (dokazno breme je na strani davčne uprave) in če ji to uspe, lahko davčnega zavezanca obdavči, kot da dejanja oziroma opustitve, s katerim je zlorabil zakonske določbe, ne bi storil (European Tax Handbook, 2002, str. 51–60).

Pravzaprav je težko govoriti o kakršnikoli primerjavi med ameriško in avstrijsko davčno zakonodajo s področja prenosnih cen, saj je obseg zadnje neprimerno manjši. Bistveno je, da avstrijska zakonodaja ne pozna tako obširne specialne zakonodaje prav s področja prenosnih cen, temveč si morajo avstrijski davčni inšpektorji pri prilagajanju prenosnih cen bolj pomagati s splošnimi zakonodajnimi določbami za preprečevanje davčnih izmikanj in utaj. Sicer pa avstrijska davčna zakonodaja s tega področja povsem sledi vodilom OECD, česar pa za ameriško ne moremo trditi.

---

<sup>38</sup> Za razliko od davčne utaje, ki je nezakonita izognitev davku, pomeni davčno izmikanje zakonito izognitev davku, ki izrablja praznine, nedorečenosti ali neskladnosti v davčnih predpisih (Rupnik, 1997, str. 9). Nekateri avtorji namesto izraza davčna utaja oziroma davčno izmikanje uporabljajo izraz davčni umik oziroma davčna evazija, ki pa je lahko zakonita ali nezakonita (Pernek, 1997, str. 129).



### 3.3.3.3 Nekatere druge države

Splošna primerjava davčne zakonodaje s področja prenosnih cen ni niti najmanj enostavna. Države imajo to področje urejeno zelo različno: od tega, da imajo posebno davčno zakonodajo (oziroma del davčne zakonodaje) samo za prenosne cene (tipičen primer so ZDA), pa do tega, da cela zakonodaja vsebuje le nekaj najsplošnejših členov (kot na primer pri nas). V grobem pa lahko ugotovimo, da se evropske države, ki imajo to področje tudi zakonodajno urejeno, v glavnem zgledujejo po vodilih OECD. Na drugi strani imamo ZDA, ki so pravzaprav idejni vodja zakonodajnega urejanja prenosnih cen, in nekatere večje države (na primer Avstralijo in Novo Zelandijo), ki jim sledijo.

Tabela 7 prikazuje nekaj najpomembnejših značilnosti s področja prenosnih cen za pet držav, od tega tri evropske, ki so tudi najpogostejše trgovinske partnerice slovenskih podjetij, ter Avstralijo in Novo Zelandijo, ki sta poleg ZDA dve izmed pomembnejših svetovnih gospodarstev.

Tabela 7: Pomembnejše značilnosti nekaterih nacionalnih zakonodaj s področja prenosnih cen

	Nemčija	Italija	Velika Britanija	Avstralija	Nova Zelandija
<b>Zakonodaja</b>	da	da	da	da	da
<b>Metode</b>	vodila OECD	vodila OECD + druge	vodila OECD	vodila OECD	vodila OECD + CPM
<b>Prioriteta metod</b>	tradicionalne transakcijske	tradicionalne transakcijske (CUP)	načelo najustreznejše metode	načelo najustreznejše metode	načelo najzanesljivejše metode
<b>Dokumentacija</b>	zaželeno	zaželeno	da (kazen)	da, zelo podrobna	da
<b>Dogovor z davčno upravo<sup>39</sup></b>	možen	ni možen	možen	možen	možen
<b>Kazni</b>	da, do približno 50.000 EUR	da, 100%–200%	da, do 100%	da, 10%, 25% ali 50%	da, 20%–150%

Vir: Strategy Matrix for Global Transfer Pricing, 1998 ter Beeton, Bullock, 2001.

**Vrstica »Zakonodaja«** prikazuje, da imajo vse izbrane države sprejeto zakonodajo s področja prenosnih cen.

<sup>39</sup> Dogovor z davčno upravo (»Advanced Pricing Agreement – APA«) je lahko unilateralen (med podjetjem in davčno upravo ene države) ali pa bilateralen (med podjetjem in davčnima upravama dveh držav, v katerih podjetje posluje). Bilateralni dogovori so zaenkrat še bolj izjema kot pravilo (Hickman, 2001, str. 3).

**Vrstica »Metode«** kaže, katere metode oblikovanja prenosnih cen predvideva nacionalna zakonodaja. Vse izbrane države omogočajo uporabo vseh petih metod, ki jih predvidevajo vodila OECD, razen Italije, ki namesto metode neto razlike v ceni, predvideva uporabo treh dodatnih metod in Nove Zelandije, ki poleg petih že omenjenih metod predvideva tudi uporabo metode primerljivega dobička. V skladu z novozelandsko zakonodajo naj bi bila zadnja metoda povsem primerljiva z metodo neto razlike v ceni v skladu z vodili OECD (Transfer Pricing Guidelines, A guide to the application of section GD 13 of New Zealand's Income Tax Act, 1994).

Iz **vrstice »Prioriteta metod«** razberemo, ali daje zakonodaja prednost nekaterim metodam pred drugimi. Po vzoru vodil OECD tudi Nemčija in Italija dajeta prednost tradicionalnim transakcijskim metodam pred transakcijskimi profitnimi metodami. V ostalih treh državah pa imajo, po vzoru ZDA, kjer poznajo tako imenovano »načelo najboljše metode«, uzakonjeno načelo najustreznejše oziroma najzanesljivejše metode. To je ponavadi tista metoda, ki nam da rezultat, ki najbolj ustreza načelu razdalje.

**Vrstica »Dokumentacija«** prikazuje, ali nacionalna zakonodaja zahteva od podjetja pripravo dokumentacije za oblikovanje prenosnih cen. Čeprav v Nemčiji in v Italiji dokumentacija ni zakonsko zahtevana, je v primeru inšpekcijskega pregleda še kako zaželena. Najostreje ureja zahtevo po dokumentaciji Velika Britanija, ki neobstoje le-te, kaznuje z visoko kaznijo.<sup>40</sup> Avstralija in Nova Zelandija, povsem po vzoru ameriške zakonodaje, zahtevata obširno in podrobno dokumentacijo, brez katere si podjetje poslovanja s povezanimi podjetji v tujini sploh ne sme zamisliti.

**Vrstica »Dogovor z davčno upravo«** kaže možnosti sklenitve cenovnega dogovora z davčno upravo (*»Advance Pricing Agreement«*) v posameznih državah. Zakonodaja predvideva možnost dogovora v vseh omenjenih državah, razen v Italiji. Tudi za Nemčijo velja, da je možnost sklenitve cenovnega dogovora bolj teoretična možnost, ki v praksi še ni povsem zaživel.

**Vrstica »Kazni«** prikazuje, da vse izbrane države kaznujejo neupoštevanje davčne zakonodaje s področja prenosnih cen. Višina kazni je zelo različna in je večinoma določena v % od zneska davka, ki ga mora podjetje dodatno plačati po obisku davčne inšpekcije (razen v Nemčiji, kjer je zgornja višina kazni določena zneskovno).

Iz Tabele 7, ki prikazuje nekaj najosnovnejših značilnosti s področja prenosnih cen, je razvidno, da je v glavnih značilnostih davčna zakonodaja s področja prenosnih cen razvitih držav primerljiva med seboj (kljub razlikam v podrobnostih, ki pa prav tako niso zanemarljive). Opazimo lahko tudi, da sta davčni zakonodaji Avstralije in Nove Zelandije bolj podobni ameriški zakonodaji, medtem ko evropske zakonodaje praviloma bolj zasledujejo načela, ki so jih sprejele države članice OECD in so zapisana v vodilih OECD.

---

<sup>40</sup> V letu 2000 je ta kazen znašala 3.000 britanskih funtov (Beeton, Bullock, 2001, str. 13).

Navajeni smo, da o prenosnih cenah vseskozi govorimo v povezavi z državami, ki vse po vrsti relativno visoko obdavčujejo dobiček. Kljub temu pa imajo tudi države, ki so znane po svoji nizki obdavčitvi, sprejeto zakonodajo s področja prenosnih cen. To si lahko razložimo s preprostim dejstvom, da bodo ne glede na to, kako nizka je obdavčitev dobička v neki državi, na svetu vedno obstajale tudi države, katerih obdavčitev bo še ugodnejša. Tipičen primer države z nizkimi davčnimi stopnjami (še posebej z nizko stopnjo davka od dobička) je **Irska**. Za Irsko je značilno, da so njena podjetja v zadnjih 50 letih navajena, da je normalna stopnja obdavčitve dobička enaka 10%. Ne glede na to, pa tudi irska zakonodaja vsebuje vrsto določb s področja prenosnih cen, ki so povsem primerljive z zakonodajo drugih razvitih držav (Lynch, 2001, str. 8).

## **4 OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN V PODJETJU »X«**

Podjetje »X« je slovensko proizvodno podjetje, ki proizvaja proizvode, namenjene predelavi v industriji široke potrošnje. Zaradi občutljivosti področja, ki ga v magistrskem delu obravnavam, podjetje ne želi biti imenovano. Dejstva in podatki, omenjeni v nadaljevanju, so večinoma resnični in so spremenjeni le toliko, da onemogočajo prepoznavnost podjetja. To je bil namreč tudi eden izmed pogojev uprave podjetja, da je privolila v sodelovanje.

Namen tega dela magistrske naloge je preizkusiti hipotezo, da davčna zakonodaja vpliva na oblikovanje prenosnih cen. V ta namen bom najprej opisala podjetje in obstoječi sistem oblikovanja prenosnih cen ter analizirala njegovo uspešnost poslovanja. S pomočjo teoretičnih spoznanj bom nato potrdila ali ovrgla primernost takšnega oblikovanja prenosnih cen ter skušala poiskati povezavo z davčno zakonodajo. V primeru, da hipoteze ne bo možno potrditi, bom poskusila poiskati druge dejavnike, ki v primeru podjetja »X« vplivajo na oblikovanje prenosnih cen.

V nadaljevanju izmenično uporabljam izraza družba oziroma podjetje, pri čemer imata oba enak pomen. Razlika je v tem, da je izraz »podjetje« ekonomski pojem, ki predstavlja združbo ljudi in sredstev, ki se organizira z namenom doseganja dobička, izraz »družba« pa je pravni pojem, ki je natančno definiran z Zakonom o gospodarskih družbah.

### **4.1 Podjetje »X« in uspešnost njegovega poslovanja**

V nadaljevanju je opisano podjetje »X« predvsem z vidika lastniških razmerij ter uspešnost poslovanja podjetja »X« v zadnjih treh letih. Podrobna preučitev lastniških razmerij je pomembna z vidika ugotavljanja povezanih oseb. Obstoj povezanih oseb je namreč predpogoj za obstoj prenosnih cen, uspešnost (oziroma neuspešnost) poslovanja podjetja pa je eden izmed možnih pokazateljev neustrezno oblikovanih prenosnih cen. Dolgoročni cilj vsakega podjetja je namreč maksimiziranje dobička. Podjetje lahko kratkoročno

zasleduje tudi druge cilje, vendar pa slab poslovni izid podjetja, ki trguje s povezanimi podjetji, lahko kaže tudi na to, da so bodisi nabavne cene oblikovane previsoko bodisi prodajne cene oblikovane prenizko. Slab poslovni izid ne pomeni nujno poslovne izgube, ki jo podjetje izkazuje v enem ali več zaporednih letih poslovanja. Tudi prenizek dobiček v primerjavi s preteklim poslovanjem oziroma v primerjavi z ostalimi podjetji iz panoge lahko kaže na neuspešnost poslovanja posameznega podjetja, še posebej, če za tak poslovni izid ni drugih utemeljenih razlogov.

Po drugi strani pa seveda tudi previsoka uspešnost podjetja, ki se kaže v relativno visokem poslovnem dobičku podjetja v primerjavi s preteklim poslovanjem oziroma v primerjavi s panogo, lahko kaže na neustrezno oblikovane prenosne cene. Vendar pa previsok dobiček podjetja, ki vodi tudi do višjega plačila davka od dobička, za davčni organ ni problematičen. In ker pričujoče magistrsko delo obravnava davčni vidik oblikovanja prenosnih cen, nas bo v nadaljevanju zanimal zgolj morebitni prenizko izkazani dobiček oziroma morebitno izkazana izguba podjetja »X«.

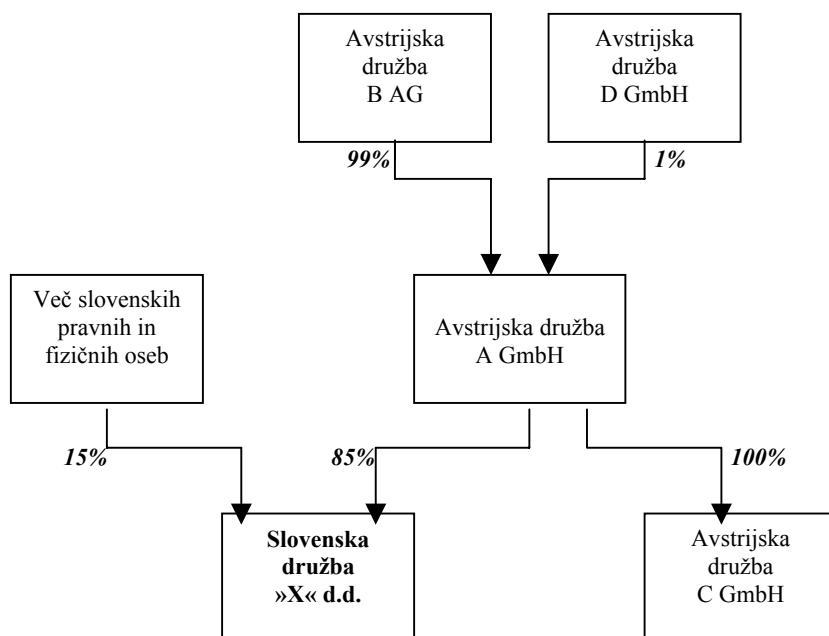
#### **4.1.1 Lastniška razmerja**

Družba »X« je delniška družba v večinski lasti avstrijske družbe A GmbH. Na začetku (od leta 1990 dalje) je bila med obema družbama sklenjena le pogodba o skupnem sodelovanju (*»joint-venture«*), nato pa je avstrijska družba v slovenski družbi »X« postopoma pridobivala vedno večji lastniški delež. Družba A GmbH je imela na dan 31. 12. 2002 v slovenski družbi »X« 85,46% delež in željo, da ta delež v prihodnje še poveča.

Družba A GmbH je v večinski (več kot 99%) lasti avstrijske družbe B AG in je skupaj z njo del mednarodnega koncerna B. Preostali manj kot 1% delež družbe A GmbH je v lasti avstrijske družbe D GmbH. Koncern B sestavlja več deset podjetij iz vzhodne in zahodne Evrope, ki skupaj zaposlujejo več kot 3.000 ljudi. Ukvarja se s proizvodnjo in prodajo blaga »x«, ki je namenjeno predelavi v industriji široke potrošnje.

Družba A GmbH je tudi lastnik 100% deleža v družbi C GmbH, s katero slovenska družba »X« prav tako posluje. Lastniška razmerja, ki so pomembna za družbo »X«, prikazuje Slika 5.

Slika 5: Lastniška razmerja, pomembna za družbo »X«, na dan 31. 12. 2002



Vir: Delniška knjiga družbe »X« na dan 31. 12. 2002.

#### 4.1.2 Uspešnost poslovanja v preteklih letih

Osnova za ugotavljanje uspešnosti poslovanja sta izkaz poslovnega izida (prikazan je v Prilogi 1) in bilanca stanja (prikazana je v Prilogi 3) za zadnja 3 leta, pri čemer podatki za leto 2002 zajemajo le obdobje od meseca januarja do oktobra (dokončni podatki za celo leto 2002 bodo namreč znani šele konec meseca februarja 2003). Ker želi podjetje »X« kljub razkritju svojih finančnih podatkov ostati neprepoznavno, so zneski v finančnih izkazih preračunani tako, da so v celoti ohranjena le razmerja med njimi.

Oba računovodska izkaza sta prilagojena SRS 2001 (SRS 2001-24: Oblike bilance stanja za zunanje poslovno poročanje in SRS 2001-25: Oblike izkaza poslovnega izida za zunanje poslovno poročanje), ki so se prvič uporabljali prav za leto 2002. Podatki za poslovni leti 2001 in 2000 so ustrezno vsebinsko prilagojeni novim oblikam računovodskih izkazov.

##### 4.1.2.1 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida (Priloga 1) je prilagojen izkazu poslovnega izida po različici I v skladu s SRS 2001-25.5 (neuradno se imenuje nemška različica izkaza poslovnega izida), ki prikazuje stroške ločeno po naravnih vrstah.

Podjetje »X« ima poslovno leto enako koledarskemu. V skladu z Zakonom o gospodarskih družbah (1. odstavek 41. člena) se lahko poslovno leto družbe razlikuje od koledarskega leta, ker pa je davčno obdobje v skladu z Zakonom o davčnem postopku<sup>41</sup> koledarsko leto, večina družb tudi za svoje poslovno leto izbere koledarsko leto. V nasprotnem primeru bi namreč družbe morale celotne računovodske izkaze pripraviti najmanj dvakrat letno: enkrat za poslovne in drugič za davčne namene.

Iz izkaza poslovnega izida je razvidno (Priloga 1), da so se v omenjenem obdobju čisti prihodki iz prodaje vsako leto nominalno povečali za približno 5% (ob predpostavki, da čiste prihodke iz prodaje za leto 2002 preračunamo na 12 mesecev), kar pomeni, da so realno ostali na približno enaki ravni oziroma da so se celo nekoliko zmanjšali (ob upoštevanju stopnje inflacije).

Podjetje »X« je v osnovi proizvodno podjetje, ki pa vsako leto del prihodkov ustvari tudi na področju trgovske dejavnosti s preprodajo blaga oziroma materiala. Relativno povečanje nabavne vrednosti blaga in materiala v letu 2002 tako pomeni zgolj, da je podjetje »X« v tem letu relativno večji delež čistih prihodkov doseglo na področju trgovske dejavnosti v primerjavi s proizvodno dejavnostjo.

V letu 2000 izkazuje podjetje »X« relativno visoke odpise vrednosti (podjetje v približno enaki vrednosti v tem letu izkazuje izgubo). Večji delež te postavke (več kot 70% izkazanega zneska) predstavlja dodatno obračunana amortizacija, ki je posledica prevrednotenja sredstev. Podjetje »X« je konec leta 2000 naročilo cenitev opredmetenih osnovnih sredstev (nepremičnin in opreme), da bi ugotovilo primernost izkazanih knjigovodskih vrednosti. Ocenjena vrednost nepremičnin je bila opredeljena kot tržna vrednost z upoštevanjem poslovno nepotrebnih sredstev, ocenjena vrednost opreme pa kot poštena tržna vrednost pri nadaljnji uporabi. Ugotovljeno je bilo, da je pri posameznih opredmetenih osnovnih sredstvih ocenjena vrednost sicer višja od knjigovodske vrednosti, pri večini pa je ravno nasprotno ocenjena vrednost precej nižja od knjigovodske vrednosti. V skladu z zdaj že »starimi« SRS (Slovenski računovodski standardi, 1996, str. 36–49) je treba pri sredstvih, katerih ocenjena vrednost je nižja od knjigovodske vrednosti (pri čemer je s knjigovodsko vrednostjo mišljena neodpisana vrednost), slednjo prilagoditi (znižati) na ocenjeno vrednost. Nasprotno pa pri sredstvih, pri katerih je ocenjena vrednost višja od knjigovodske vrednosti, slednje ni dopustno povišati. V skladu z navedenim, je podjetje »X« znižalo knjigovodske vrednosti tistih opredmetenih osnovnih sredstev, katerih ocenjeno vrednost je bila nižja od izkazane knjigovodske vrednosti. V izkazu poslovnega izida za leto 2000 je uskladitev vrednosti zemljišč izkazana v postavki izrednih odhodkov, uskladitev vrednosti zgradb in opreme pa kot dodatno obračunana amortizacija v postavki odpisov vrednosti.

---

<sup>41</sup> 1. odstavek 198. člena Zakona o davčnem postopku.

Znižanje finančnih odhodkov v letu 2002 je posledica uporabe prenovljenih SRS 2001, ki ne določajo več obvezne revalorizacije postavk kapitala. V letih 2001 in 2000 je podjetje »X« revaloriziralo le postavke kapitala, postavk drugih sredstev oziroma obveznosti do virov sredstev pa ne. Revalorizacija postavk kapitala povečuje revalorizacijski primanjkljaj in preko odhodkov financiranja zmanjšuje dobiček (oziroma povečuje izgubo) podjetja. »Protitež« revalorizacije postavk kapitala je revalorizacija postavk sredstev, ki pa jo je podjetje v skladu s »starim« SRS-1 izvedlo le, če sredstva po revalorizaciji niso bila precenjena. V primeru podjetja »X« so bile postavke sredstev že pred morebitno revalorizacijo le-teh precenjene, tako da jih podjetje v letih 2000 in 2001 ni revaloriziralo. Posledica tega je bila, da je podjetje »X« v omenjenem obdobju izkazovalo velik revalorizacijski primanjkljaj, ki je preko odhodkov financiranja zmanjševal poslovni izid podjetja.

Relativno visoka vrednost izrednih odhodkov v letu 2000 je posledica že omenjenega prevrednotenja zemljišč.

Poslovni izid podjetja »X« se v preučevanem obdobju izboljšuje. Po izgubi v letu 2000 je podjetje »X« v letu 2001 izkazalo dobiček, ki bo v letu 2002 še občutno večji. Če upoštevamo še vzrok izgube v letu 2000 (prevrednotenje sredstev), lahko ugotovimo, da podjetje »X« v preučevanem obdobju posluje uspešno.

V tem obdobju podjetje »X« kljub izkazanemu dobičku v letu 2001 ni plačalo davka od dobička pravnih oseb. Zaradi visokega zneska investicij je lahko podjetje izkoristilo investicijsko olajšavo (40% investiranega zneska v opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva) in investicijsko rezervo (največ 10% od davčne osnove) v skladu z Zakonom o davku od dobička pravnih oseb (Zakon o davku od dobička pravnih oseb, 2002, 39.–41. člen). Po odštetju omenjenih davčnih olajšav je bila torej davčna osnova enaka nič. Ker za preteklo leto še niso znani dokončni podatki, je težko predvideti, ali bo morale podjetje »X« v letu 2002 plačati omenjeni davek.

Da je bila izguba v letu 2000 izključno posledica zmanjšanja vrednosti sredstev, je razvidno iz izkaza poslovnega izida za poslovno leto 2000, v katerem še niso upoštevana prevrednotenja osnovnih sredstev (Priloga 2). Brez upoštevanja prevrednotenij sredstev, ki je posledica previsokega izkazovanja knjigovodske vrednosti sredstev (kar je bila v preteklem desetletju značilnost mnogih slovenskih podjetij), je podjetje »X« namreč tudi v letu 2000 poslovalo z dobičkom.

#### *4.1.2.2 Bilanca stanja*

Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3) je sicer prilagojena »novemu« SRS 2001-24, vendar vsebuje določene poenostavitve. Glede na razpoložljive podatke v času pisanja magistrskega dela prikazuje namreč stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na dan

31. 10. 2002. Za poslovni leti 2001 in 2000 pa je v bilanci stanja prikazano stanje na zadnji dan koledarskega leta.

Kot je razvidno tudi iz izkaza poslovnega izida (Priloga 1 in Priloga 2), podjetje »X« v omenjenem obdobju izkazuje dobiček (z izjemo leta 2000, kjer je sicer iz že pojasnenih razlogov prikazana izguba). Iz bilance stanja je razvidno tudi, da se zmanjšuje zadolženost podjetja »X« (zmanjševanje finančnih in poslovnih obveznosti po letih ob hkratnem povečevanju poslovnih terjatev). Ne glede na to, pa podjetje »X« nima težav z likvidnostjo.

Zaradi že omenjenega prevrednotenja sredstev v letu 2000 je podobno kot izkaz poslovnega izida treba prilagoditi tudi bilanco stanja, ki je prikazana v Prilogi 4.

#### *4.1.2.3 Računovodski kazalniki*

Uspešnost poslovanja posameznega podjetja, ki je lahko eden izmed pokazateljev ustreznosti oziroma neustreznosti oblikovanja prenosnih cen, lahko preučimo tudi s pomočjo izračuna računovodskih kazalnikov. V skladu s SRS 2001-29.25 so računovodski kazalniki relativna števila, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Lahko so koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi. Če se količnik pomnoži s 100, govorimo o odstotnem koeficientu, odstotku udeležbe ali odstotnem indeksu. Računovodske kazalnike dobimo s primerjavo dveh kategorij. Prenovljeni SRS 2001 določajo 11 kazalnikov, ki so obvezna sestavina letnega poročila, za svoje notranje potrebe pa lahko podjetje dodatne računovodske kazalnike izbere tudi samo (Slovenski računovodski standardi 2001, 2002, str. 199).

V nadaljevanju je predstavljen izračun računovodskih kazalnikov, ki jih SRS 2001-30.28 določa kot obvezne. Razčlenjeni so po posameznih vsebinskih sklopih v skladu s SRS 2001-29.29 do SRS 2001-29.36. Osnova za izračun računovodskih kazalnikov so računovodski podatki podjetja »X« za leta 2000, 2001 in prvih 10 mesecev leta 2002 (izkaz poslovnega izida v Prilogi 1 in bilanca stanja v Prilogi 3). Za leto 2000 so bili uporabljeni računovodski podatki, ki še ne vsebujejo prevrednotenja osnovnih sredstev (izkaz poslovnega izida v Prilogi 2 in bilanca stanja v Prilogi 4).

### **Temeljni kazalniki stanja financiranja (vlaganja)**

#### **1. Stopnja lastniškosti financiranja**

$$\frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$



Iz izračuna v Tabeli 8 je razvidno, da se odstotek udeležbe kapitala v celotnih obveznostih do virov sredstev v preučevanem obdobju povečuje. To je razumljivo, saj je podjetje »X« v preučevanem obdobju izkazovalo dobiček, ki je ena izmed postavk kapitala, hkrati pa se druge obveznosti podjetja »X« niso bistveno povečevale.

Tabela 8: Stopnja lastniškosti financiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
kapital	3.067.035	2.680.564	3.223.531
obveznosti do virov sredstev	3.574.310	3.314.283	3.987.255
<b>stopnja lastniškosti financiranja (v %)</b>	<b>85,81</b>	<b>80,88</b>	<b>80,85</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

## 2. Stopnja dolgoročnosti financiranja

$$\frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov (skupaj z dolgoročnimi rezervacijami)}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Izračun v Tabeli 9 nam kaže, da je odstotek udeležbe vsote kapitala in dolgoročnih obveznosti v celotnih obveznostih do virov sredstev v letih 2001 in 2000 približno na enaki ravni, v letu 2002 pa se malo poveča. Torej se je podjetje »X« v letu 2002 relativno bolj kot prej financiralo z dolgoročnimi viri v primerjavi s kratkoročnimi.

Tabela 9: Stopnja dolgoročnosti financiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
kapital + dolgoročni dolgovi	3.187.465	2.813.038	3.366.546
obveznosti do virov sredstev	3.574.310	3.314.283	3.987.255
<b>stopnja dolgoročnosti financiranja (v %)</b>	<b>89,18</b>	<b>84,88</b>	<b>84,43</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

## Temeljni kazalniki stanja investiranja (naložbenja)

### 3. Stopnja osnovnosti investiranja

$$\frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}}$$

Stopnja osnovnosti investiranja se v preučevanem obdobju zmanjšuje, kar pomeni, da se zmanjšuje delež opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev v celotnih sredstvih. Opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva so vrednotena po neodpisani vrednosti.

Tabela 10: Stopnja osnovnosti investiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
osnovna sredstva (neodpisana vrednost)	1.748.894	1.775.221	2.639.140
sredstva	3.574.310	3.314.283	3.987.255
<b>stopnja osnovnosti investiranja (v %)</b>	<b>48,93</b>	<b>53,56</b>	<b>66,19</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

### 4. Stopnja dolgoročnosti investiranja

$$\frac{\text{vsota osnovnih sredstev (po neodpisani vrednosti), dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev}}{\text{sredstva}}$$

V preučevanem obdobju se zmanjšuje odstotek udeležbe dolgoročnih sredstev v celotnih sredstvih. To hkrati pomeni, da se povečuje odstotek udeležbe kratkoročnih sredstev, med njimi predvsem kratkoročnih poslovnih terjatev, v celotnih sredstvih.

Tabela 11: Stopnja dolgoročnosti investiranja za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
osnovna sredstva + dolgoročne finančne naložbe + dolgoročne poslovne terjatve sredstva	1.815.992	1.842.318	2.701.848
	3.574.310	3.314.283	3.987.255
<b>stopnja dolgoročnosti investiranja (v %)</b>	<b>50,81</b>	<b>55,59</b>	<b>67,76</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

### **Temeljni kazalniki vodoravnega finančnega ustroja**

#### **5. Koefficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev**

$$\frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}$$

Iz izračuna v Tabeli 12 je razvidno, da se koefficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev v preučevanem obdobju povečuje, kar pomeni, da vsota postavk kapitala narašča hitreje od vsote postavk osnovnih sredstev. Vsota postavk kapitala narašča zaradi dobička, ki ga izkazuje podjetje »X« v preučevanem obdobju.

Tabela 12: Koefficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev za podjetje »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
kapital	3.067.035	2.680.564	3.223.531
osnovna sredstva (neodpisana vrednost)	1.748.894	1.775.221	2.639.140
<b>koefficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev</b>	<b>1,75</b>	<b>1,51</b>	<b>1,22</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

#### **6. Koefficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koefficient)**

$$\frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Hitri koeficient nam pokaže, v kolikšni meri lahko podjetje svoje kratkoročne obveznosti pokriva z najlikvidnejšimi sredstvi (dobroimetjem pri banki in kratkoročnimi finančnimi naložbami). V preučevanem obdobju se hitri koeficient povečuje, vendar tudi v letu 2002 ne dosega vrednosti 0,5, kar pomeni, da podjetje »X« manj kot polovico svojih kratkoročnih obveznosti pokriva z najlikvidnejšimi sredstvi.

Tabela 13: Hitri koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
likvidna sredstva	135.730	229.932	24.312
kratkoročne obveznosti	372.460	483.986	612.422
<b>hitri koeficient</b>	<b>0,36</b>	<b>0,48</b>	<b>0,04</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

#### 7. Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient)

$$\frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tudi pospešeni koeficient razkriva likvidnost podjetja. Od hitrega koeficienta se razlikuje po tem, da v števcu upošteva še kratkoročne terjatve. Glede na relativno visoko vrednost kratkoročnih terjatev je vrednost pospešenega koeficienta visoka in se v preučevanem obdobju po letih stalno povečuje.

Tabela 14: Pospešeni koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
likvidna sredstva + kratkoročne terjatve	1.317.660	989.242	835.219
kratkoročne obveznosti	372.460	483.986	612.422
<b>pospešeni koeficient</b>	<b>3,54</b>	<b>2,04</b>	<b>1,36</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

## 8. Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient)

$$\frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tudi kratkoročni koeficient, izračunan v Tabeli 15, kaže na izboljševanje likvidnosti podjetja »X« v preučevanem obdobju. Kratkoročni koeficient 4,72 pomeni, da ima podjetje za kritje kratkoročnih obveznosti na voljo skoraj petkrat več kratkoročnih sredstev, pri čemer kratkoročna sredstva zajemajo zaloge, kratkoročne poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe in dobroimetje pri banki.

Tabela 15: Kratkoročni koeficient podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
kratkoročna sredstva	1.758.318	1.471.965	1.285.407
kratkoročne obveznosti	372.460	483.986	612.422
<b>kratkoročni koeficient</b>	<b>4,72</b>	<b>3,04</b>	<b>2,10</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

### Temeljni kazalniki gospodarnosti

## 9. Koeficient gospodarnosti poslovanja

$$\frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}}$$

Iz izračuna koeficienta gospodarnosti poslovanja v Tabeli 16 je razvidno razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki podjetja »X«. V preučevanem obdobju se po letih koeficient povečuje, kar pomeni, da se povečujejo tudi poslovni prihodki v primerjavi s poslovnimi odhodki. To je razumljivo, saj v preučevanem obdobju podjetje »X« beleži tudi rast celotnega dobička.

Tabela 16: Koeficient gospodarnosti poslovanja podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
poslovni prihodki	2.955.114	3.599.943	3.417.432
poslovni odhodki	2.613.862	3.372.112	3.325.368
<b>koeficient gospodarnosti poslovanja</b>	<b>1,13</b>	<b>1,07</b>	<b>1,03</b>

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

### Temeljni kazalniki dobičkonosnosti

#### **10. Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala**

$$\frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida preučevanega leta)}}$$

Izračun v Tabeli 17 prikazuje, da se v preučevanem obdobju povečuje koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala, kar kaže na povečevanje uspešnosti poslovanja.

Tabela 17: Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
čisti dobiček v poslovnem letu	386.471	79.421	22.702
povprečni kapital	2.680.564	2.914.322	3.070.032
<b>koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala</b>	<b>0,14</b>	<b>0,03</b>	<b>0,01</b>

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« (Priloga 1 in Priloga 2) ter bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

#### **11. Koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala**

$$\frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni osnovni kapital}}$$

Tudi koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala se v preučevanem obdobju povečuje, kar je razumljivo, saj čisti dobiček po letih narašča, medtem ko vrednost osnovnega kapitala ostaja nespremenjena.

Tabela 18: Koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
čisti dobiček v poslovnem letu	386.471	79.421	22.702
povprečni osnovni kapital	1.886.922	1.886.922	1.886.922
<b>koeficient čiste dobičkonosnosti osnovnega kapitala</b>	<b>0,20</b>	<b>0,04</b>	<b>0,01</b>

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« (Priloga 1 in Priloga 2) ter bilanca stanja podjetja »X« (Priloga 3 in Priloga 4).

#### 4.1.2.4 Prihodnji razvoj

Prihodnji razvoj podjetja »X« je usmerjen v povečanje proizvodnih kapacitet, znižanje onesnaževanja okolja in razvoj novih proizvodov na osnovi potreb kupcev (Letno poročilo za leto 2001, B.1.). Navedene cilje namerava podjetje »X« doseči z novo investicijo v proizvodne stroje, ki bo povečala proizvodnjo na posameznem stroju celo za 50%, ter z izgradnjo biološke čistilne naprave. Z dokončanjem omenjene investicije pa bodo dane tudi možnosti za razvoj novih proizvodov ob istočasni izboljšavi kakovosti celotnega proizvodnega asortimana.

## 4.2 Oblikovanje prenosnih cen v podjetju »X«

Podatki v nadaljevanju so večinoma povzeti po Posebnem revizijskem poročilu, ki ga je po sklepu sodišča pripravila Mednarodna revizijska družba (Posebno revizijsko poročilo po sklepu sodišča, 2002), ter po Strokovnem stališču o posebnem revizijskem poročilu o podjetju »X«, ki je pravzaprav kritika zgoraj omenjenega poročila in ga je pripravila konkurenčna Mednarodna revizijska družba v nemškem (Gutachterliche Stellungnahme zum Sonderprüfungsbericht, Ljubljana, 2002) oziroma v slovenskem jeziku (Strokovno stališče o posebnem revizijskem poročilu o podjetju »X«, 2002).

#### 4.2.1 Opredelitev povezanih oseb

Zaradi svoje kapitalske udeležbe so družbe A GmbH, C GmbH in D GmbH, v skladu s slovensko davčno zakonodajo povezane z družbo »X«. Za opredelitev povezanih oseb v skladu s slovensko zakonodajo niti ni nujno, da bi omenjene družbe poslovale med seboj. Seveda pa je smisel ugotavljanja povezanosti dveh ali več oseb izključno v določanju prenosnih cen pri njihovem medsebojnem poslovanju. Povedano drugače: obstoj povezanosti med zgoraj omenjenimi osebami ni pogojen s poslovanjem med njimi, prav njihovo medsebojno poslovanje pa je po drugi strani nujen pogoj za ugotavljanje prenosnih cen. Omenjene družbe poslujejo med seboj, kot je opisano v nadaljevanju.

**Družba A GmbH** je že v letu 1994 podjetju »X« odobrila dolgoročno posojilo, ki glede na pogodbeno določila v letu 2002 še ni bilo v celoti vrnjeno. Hkrati ima podjetje »X« z družbo A GmbH sklenjeno pogodbo o svetovanju na različnih področjih.

Z **družbo C GmbH** ima podjetje »X« sklenjeno pogodbo o ekskluzivnem zastopanju na področju prodaje. Poleg tega družba C GmbH podjetju »X« tudi nabavlja surovine in pomožni material.

**Družba D GmbH** opravlja za podjetje »X« storitve računalniške obdelave podatkov, za kar ji podjetje »X« plačuje mesečni pavšalni znesek, ki se letno usklajuje glede na rast cen v Avstriji in glede na količino obdelanih podatkov.

V magistrskem delu se bom osredotočila zgolj na nabavo surovin in materiala od družbe C GmbH ter na prodajo blaga tej isti družbi. Poslovanje z ostalimi povezanimi osebami predstavlja vrednostno zanemarljiv delež v celotnem poslovanju podjetja »X«.

#### 4.2.2 Pogodbena določila med povezanima osebama

Z družbo C GmbH ima podjetje »X« sklenjeni dve pogodbi: pogodbo o ekskluzivnem zastopanju na področju nabave in pogodbo o ekskluzivnem zastopanju na področju prodaje. Posamezna pogodbena določila, pomembna za oblikovanje prenosnih cen, so opisana v nadaljevanju.

##### 4.2.2.1 Pogodba o ekskluzivnem zastopanju na področju nabave

Družba C GmbH dobavlja podjetju »X« surovine in pomožni material, potreben za proizvodnjo blaga »x«. Ker družba C GmbH ni proizvodno podjetje, tudi sama nabavlja surovine in pomožni material od svojih dobaviteljev in nasproti podjetja »X« deluje kot posrednik. Prevozna klavzula, ki se uporablja, je »franko slovenska meja neocarinjeno«. V primeru potrebe mora podjetje »X« na lastne stroške prilagoditi surovine ali pomožni



material lokalnim varnostnim predpisom, ki veljajo v Sloveniji. Prav tako mora podjetje »X« poskrbeti za vsa dovoljenja za uvoz in za morebitna druga dovoljenja za uporabo surovin in pomožnih materialov v Sloveniji. Reklamacije v zvezi s surovinami in pomožnim materialom rešuje podjetje »X« neposredno z dobavitelji, družba C GmbH pa mu pri tem pomaga po svojih močeh.

Če se pogodbeni stranki v posameznem primeru ne dogovorita drugače, družba C GmbH izstavi račun podjetju »X« v enakem plačilnem roku, kot ga njej izstavijo dobavitelji. Ponavadi je to 60 dni od izstavitve računa.

Prenosne cene se določajo na podlagi cen, ki jih v posameznih primerih za surovine in pomožni material plača družba C GmbH svojim dobaviteljem. Tako določene osnove se povečajo za 3%. Podjetje »X« ima vedno pravico zahtevati dokumentacijo, iz katere so razvidne nabavne cene, ki jih je družba C GmbH plačala svojim dobaviteljem. S spremembo pogodbe v letu 1996 se je nabavna marža znižala na 1,5%.

#### *4.2.2.2 Pogodba o ekskluzivnem zastopanju na področju prodaje*

Družba C GmbH je ekskluzivni zastopnik za prodajo blaga podjetja »X« na skoraj vseh svetovnih trgih, razen na trgih nekdanje Jugoslavije.<sup>42</sup> To pomeni, da mora podjetje »X« vsa naročila kupcev na pogodbeno »zaščiteneh« trgih posredovati družbi C GmbH. Podjetje »X« bi lahko v določenih posameznih primerih samo prodajalo svoje blago na omenjenih trgih zgolj ob pisnem soglasju družbe C GmbH.

Obveznost podjetja »X« iz naslova pogodbe o ekskluzivnem zastopanju je predvsem dajanje vseh potrebnih informacij ter brezplačna priprava reklamnega materiala in tehnične dokumentacije o blagu, ki je predmet pogodbe. Podjetje »X« mora blago na lastne stroške dobaviti do vsakokratnega namembnega kraja (vključeni so tudi morebitni stroški vmesnega skladiščenja).

Obveznost družbe C GmbH je prodajati blago podjetja »X« na pogodbeno zaščiteneh trgih v svojem imenu in za svoj račun. Poleg tega mora družba C GmbH nuditi podjetju »X« podporo na področju pravne zaščite v primeru protizakonitih konkurenčnih ravnanj tretjih oseb.

Če se pogodbeni stranki ne dogovorita drugače, podjetje »X« izstavlja račune družbi C GmbH z enakim plačilnim rokom, kot jih družba C GmbH izstavlja končnim kupcem. Ponavadi je to 60 dni od izstavitve računa.

---

<sup>42</sup> Poleg trgov celotnega ozemlja nekdanje Jugoslavije je v pogodbi izvzetih še nekaj manj pomembnih trgov, na katerih lahko podjetje »X« prodaja svoje blago brez posredovanja ekskluzivnega zastopnika, ki pa jih na tem mestu ne naštevam poimensko.

Prenosne cene se določajo na podlagi prodajnih cen, ki jih v posameznih primerih za blago »x« doseže družba C GmbH. Od te osnove se odšteje marža v višini od 10% do 15%. Pogodbeni stranki se v posameznih primerih dogovorita o marži v omenjenem razponu. Če se v posameznem primeru ne moreta dogovoriti, znaša marža 10%. Pogodba posebej določa, da marža pokriva provizijo ekskluzivnega zastopnika, stroške financiranja, reklamne stroške ter upravne stroške. Podjetje »X« ima vedno pravico zahtevati dokumentacijo, iz katere so razvidne prodajne cene, po katerih je družba C GmbH blago prodala svojim kupcem. S spremembo pogodbe v letu 1996 se je prodajna marža znižala na 8%.

#### *4.2.2.3 Sprememba nabavne in prodajne pogodbe*

V začetku leta 1996 je podjetje »X« pisno obvestilo družbo C GmbH, da se spreminja pogodbeno določilo glede marže pri nabavi blaga, ki bo po novem znašala 1,5%. Prav tako se je spremenila marža pri prodaji, ki je od takrat dalje znašala 8%. Od spremembe pogodbenih določil (ki so za ugotavljanje prenosnih cen bistvenega pomena) je torej preteklo že več kot 5 let. Tako bom v pričujočem magistrskem delu analizirala zgolj »nova« pogodbeno določila, torej zgolj določila, ki so veljala od spremembe pogodb dalje.

### **4.2.3 Postopek poslovanja s povezano osebo C GmbH**

S povezano osebo, družbo C GmbH, sodeluje podjetje »X« tako na nabavnem kot na prodajnem področju. V nadaljevanju je opisan postopek sodelovanja pri nabavi surovin in materiala oziroma pri prodaji proizvodov.

#### *4.2.3.1 Postopek nabave surovin in materiala od povezane osebe*

Podlaga za nabavo surovin in materiala so prodajni plani za posamezno leto. Na podlagi planirane prodaje pripravijo letni plan proizvodnje (obseg in vrsto proizvodov). Obseg proizvodnje je odvisen tudi od kapacitete strojev, ki proizvajajo 24 ur dnevno. Nabavo posamezne vrste surovine oziroma materiala planirajo na podlagi normativov, ki so določeni za posamezno vrsto proizvoda. Celotna nabava se vrši preko povezane družbe C GmbH, ki hkrati nabavlja surovine in material tudi za vsa druga podjetja v koncernu B. Za večino surovin in materialov ima podjetje »X« sklenjene letne pogodbe z dobavitelji, ki ji naročeno blago dostavljajo direktno. Poleg tega je podjetje »X« v stalnem kontaktu z dobavitelji in se z njimi samo pogaja glede cen.

Dnevni plan proizvodnje pripravijo za 10 do 15 dni vnaprej v oddelku za planiranje proizvodnje in ga po elektronski pošti pošljejo vodji nabavnega oddelka. Vodja nabavnega oddelka vsakodnevno usklajuje razpoložljivost surovin in materiala z vodjem skladišča. V

primeru ugotovitve, da posamezna surovina oziroma material ni na razpolago, vodja nabavnega oddelka oziroma nabavni referent pripravi naročilo.

Naročeno blago dobavitelj dostavi direktno podjetju »X«. Blago prevzame vodja skladišča, ki hkrati izpiše prevzemni dokument. Račun skupaj z enotno carinsko listino (ECL) podjetje »X« prejme kasneje. Ko ima podjetje vse ustrezne dokumente (račun, prevzemnico in dobavnico), vse skupaj pošljejo v nabavni oddelk v potrditev. Vse prevozne stroške pri nabavi plača podjetje »X«. Prav tako podjetje »X« direktno z dobavitelji rešuje vse reklamacije, povezane z nabavo surovin in materialov.

Dobavitelj pošlje račun povezani osebi C GmbH. Le-ta na obračunane cene doda pogodbeno dogovorjeno provizijo in podjetju »X« izda nov račun, povečan za 1,5%. Podjetje »X« ima pravico do preverjanja cen, ki jih je družbi C GmbH zaračunal dobavitelj, in s tem do preverjanja pravilnosti obračunane provizije.

V primeru dobropisov, ki so namenjeni podjetju »X«, jih dobavitelj najprej pošlje družbi C GmbH, ta pa naprej podjetju »X«. Znesek na dobropisu zmanjšuje nabavno vrednost materiala. V primeru dobropisov, ki se nanašajo na koncern B kot celoto, pa jih družba C GmbH porazdeli med posamezna podjetja glede na delež njihovega prometa v celotnem koncernu.

#### *4.2.3.2 Postopek prodaje proizvodov povezani osebi*

Postopek prodaje se začne z naročilom, ki ga prodajni referent sprejme telefonsko ali preko telefaksa. Naročilo v obliki podatkov o vrsti in količini blaga vnese v računalnik. Podjetje »X« je neposredno računalniško (»on-line«) povezano z družbo C GmbH, ki lahko v vsakem trenutku pregleda in izpiše naročila. Naročilo lahko v računalnik vnesejo tudi v družbi C GmbH. Prodajno ceno določijo ob vnosu naročila v računalnik na podlagi cenikov, ki jih najmanj enkrat letno oblikuje poslovodstvo. Če naročilo vnese v računalnik prodajni referent družbe C GmbH, mora prodajno ceno potrditi tudi prodajni referent podjetja »X«. Računalniški sistem naročanja ne dopušča, da bi prodajni referent družbe C GmbH sam, brez potrditve prodajnega referenta podjetja »X« določil prodajne cene. Ko je naročilo potrjeno, ga prodajni referent podjetja »X« vrne naročniku. Potrjeno naročilo kupca je osnova za izpis odpremnice, izpisana odpremnica pa je osnova za odpremo proizvodov. Na podlagi izpisane odpremnice se izdeta dva računa:

- prvi račun izda družba C GmbH končnemu kupcu. Prodajna cena na tem računu je enaka prodajni ceni iz naročilnice;
- drugi račun izda podjetje »X« družbi C GmbH. Račun izda v skladu s pogodbo o ekskluzivnem zastopanju na področju prodaje. Prodajna cena je zmanjšana za pogodbeno dogovorjeno provizijo. Ta račun je torej od prvega nižji za 8% dogovorjene provizije.

Podjetje »X« dobavi proizvode do namembnega kraja na svoje stroške in tveganje. Podjetje »X« tudi jamči za pravilno opremljenost posamezne pošiljke z ustreznimi spremljajočimi dokumenti.

Stroške popustov, ki jih družba C GmbH odobri kupcem, nosi podjetje »X« le, če so le-ti znani v začetku leta in če jih je podjetje »X« pisno odobrilo. V primeru popustov, dogovorjenih med letom, njihove stroške nosita obe pogodbeni stranki, vsaka v višini 50%.

#### **4.2.4 Način oblikovanja prenosnih cen**

Po preučitvi dane situacije lahko ugotovim, da so prenosne cene pravzaprav oblikovane s pogodbama o ekskluzivnem zastopanju na področju nabave oziroma prodaje med podjetjem »X« in družbo C GmbH. Na področju nabave je prenosna cena določena z 1,5% pribitkom na siceršnje nabavno ceno, ki jo pri svojih dobaviteljih doseže družba C GmbH, na področju prodaje pa je prenosna cena določena z 8% maržo, ki pripada družbi C GmbH. Za ugotavljanje ustreznosti načina oblikovanja prenosnih cen je treba ločeno preučiti situacijo na področju nabave in situacijo na področju prodaje.

##### *4.2.4.1 Oblikovanje prenosnih cen pri nabavi*

Pri nabavi se za oblikovanje prenosnih cen uporablja metoda pribitka na stroške. To pomeni, da so osnova za oblikovanje prenosnih cen stroški podjetja, ki nato svoje proizvode proda povezani osebi. V našem primeru sicer predmet poslovanja niso proizvodi, temveč blago, ki ga družba C GmbH kupi od nepovezanih dobaviteljev. Torej tudi osnova za oblikovanje prenosnih cen niso stroški na splošno, temveč nabavna cena blaga družbe C GmbH. Bistvo metode pribitka na stroške je, da se na neko osnovo, ki so ponavadi tako ali drugače določeni stroški, uporabi ustrezen pribitek na stroške in tako izračunana vsota predstavlja ustrezno prenosno ceno. Pri uporabi te metode sta torej pomembna dva dejavnika: ustrezna določitev osnove in ustrezna velikost pribitka na stroške.

V primeru podjetja »X« je osnova določena na ravni nabavnih cen blaga družbe C GmbH. Če predpostavimo, da je v primeru podjetja, ki pri prodaji blaga zgolj posreduje, to verjetno najustreznejša metoda, nam ostane le še, da določimo ustrezno velikost pribitka na stroške.

Pribitek na stroške je določen v velikosti 1,5% od osnove oziroma 1,5% od nabavne cene blaga. Velikost pribitka je bila verjetno določena na podlagi velikosti stroškov, ki jih ima družba C GmbH s tovrstnim posredovanjem pri nabavi, ob upoštevanju določene stopnje dobička.

#### 4.2.4.2 *Oblikovanje prenosnih cen pri prodaji*

Pri prodaji za oblikovanje prenosnih cen v podjetju »X« uporabljajo metodo preprodajne cene. Metodo preprodajne cene uporabljajo tako, da od prodajne cene, po kateri je proizvod prodan končnemu kupcu, odštejejo ustrezno razliko v ceni. Pri uporabi te metode sta torej, podobno kot pri uporabi metode pribitka na stroške, pomembna dva dejavnika: ustrezna določitev končne prodajne cene, ki je v našem primeru osnova, in ustrezna določitev razlike v ceni.

Glede na to, da je končna prodajna cena ponavadi dejavnik, o katerem odloča trg in ne podjetje samo, nam preostane le še, da ustrezno določimo velikost razlike v ceni.

Razlika v ceni je določena v velikosti 8% od končne prodajne cene. Pravilno bi bilo, da bi bila določena glede na velikost stroškov, ki jih ima družba C GmbH s posredovanjem pri prodaji, ob upoštevanju določene stopnje dobička.

### **4.3 Ustreznost oblikovanja prenosnih cen z davčnega vidika**

Več je vzrokov, zaradi katerih se sploh lahko pojavi vprašanje ustreznosti oblikovanja prenosnih cen v posameznem podjetju. V državah z razvitejšo davčno zakonodajo od naše, je najpogostejši vzrok, da podjetje začne razmišljati o problemu prenosnih cen, prihod davčnega organa z namenom inšpiciranja. Pri nas davčne inšpekcije, ki bi preverjale ustreznost obstoječega načina oblikovanja prenosnih cen, še niso prav pogoste. Razlog je deloma tudi v praktično neobstoječi zakonodaji s tega področja. Pričakujemo lahko, da bo šele sprememba zakonodaje (predvsem sprejem novega Zakona o davku od dohodka pravnih oseb) za davčni organ pomenila boljšo pravno podlago, na kateri bodo lahko učinkoviteje preverjali ustreznost prenosnih cen v slovenskih podjetjih.

Eden izmed vzrokov preverjanja ustreznosti prenosnih cen so lahko tudi zahteve manjšinskih družbenikov, ki jih skrbi morebitno prelivanje dobička v tujino. Možni pokazatelj, da se dobiček preko prenosnih cen preliva v tujino, je na primer dolgoročni negativni poslovni izid družbe. Hkrati pa so slabši poslovni rezultati družbe tudi eden izmed vzrokov prihoda davčne inšpekcije (Happell, Robinson, 2001, str. 24). Čeprav slabši poslovni rezultat družbe v primerjavi s panogo dejansko pomeni večjo stopnjo tveganja za družbo, pa sam po sebi še ne pomeni, da so prenosne cene oblikovane neustrezno. Najprej je vedno treba ugotoviti vse možne vzroke, ki so pripeljali družbo do slabšega poslovnega rezultata. Ti so lahko zunanji, kot na primer zmanjšanje povpraševanja na določenih trgih, zmanjšanje kupne moči prebivalstva, vojne in podobno, ali pa notranji, kot na primer zamenjava vodstva oziroma odhod ključnih ljudi iz podjetja in drugo. Šele podrobna analiza vseh zunanjih in notranjih dejavnikov, ki so vplivali na poslovni izid določenega podjetja, nam pokaže, ali je eden izmed vzrokov tudi oblikovanje prenosnih cen. Šele če je

odgovor pritrديلen, se lahko vprašamo, ali je vzrok za takšen način oblikovanja prenosnih cen lahko tudi davčna zakonodaja.

Podjetje »X« je v preučevanem obdobju v računovodskih izkazih prikazalo poslovni izid, kot je razviden iz Tabele 19.

Tabela 19: Čisti poslovni izid podjetja »X« za obdobja I–X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I–X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
<b>Čisti poslovni izid poslovnega leta</b>	386.471	75.450	-769.854

Vir: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« (Priloga 1 in Priloga 2).

V letu 2000 je podjetje »X« izkazalo izgubo, ki pa je bila izključno posledica prevrednotenja osnovnih sredstev. Če iz izkaza poslovnega izida za leto 2000 izvzamemo učinke, ki so bili posledica omenjenega prevrednotenja, bi podjetje v tem letu izkazalo dobiček v višini 22.702 TSIT (izkaz poslovnega izida podjetja »X«, pred prevrednotenjem sredstev, Priloga 2). V letu 2001 je podjetje poslovalo z dobičkom, podobna pa so tudi pričakovanja za leto 2002. Delni rezultati za deset mesecev leta 2002 namreč kažejo, da bo podjetje čisti poslovni izid v primerjavi z letom 2001 močno povečalo.

#### **4.3.1 Primerjava uspešnosti poslovanja s panogo**

Poslovni izid podjetja »X« v zadnjih treh letih torej ne kaže na morebitno neustreznost oblikovanja prenosnih cen. Še vedno pa ostaja vprašanje, ali je čisti poslovni izid podjetja izkazan v ustrezni velikosti. Pri odgovoru si lahko pomagamo s primerjavo s konkurenčnimi podjetji oziroma s primerjavo s celotno panogo, v kateri posluje podjetje »X«. Ker so konkurenčni podatki izjemno težko dosegljivi, je v nadaljevanju prikazana zgolj primerjava s panogo, v kateri posluje podjetje »X« (Finančni podatki GV IN, 2003). Primerjava se nanaša na poslovno leto 2001. V izračunu kazalcev za panogo je zajetih 11 gospodarskih družb (vključno z družbo »X«), pri čemer je družba »X« v prihodkih iz poslovanja panoge udeležena z 21,2%. Tabela 20 prikazuje nekaj kazalnikov gospodarnosti in dobičkonosnosti za podjetje »X« in za ustrezno panogo.

Tabela 20: Kazalniki gospodarnosti in dobičkonosnosti za podjetje »X« in za panogo v letu 2001

<b>Vrsta kazalnika</b>	<b>Formula za izračun kazalnika</b>	<b>Družba »X«</b>	<b>Panoga</b>
<b>Celotna gospodarnost</b>	skupni prihodki / skupni odhodki	1,02	1,05
<b>Gospodarnost poslovanja</b>	prihodki iz poslovanja / odhodki iz poslovanja	1,07	1,07
<b>Čista donosnost sredstev (v %)</b>	čisti dobiček / povprečna sredstva	2,44	3,80
<b>Čista donosnost kapitala (v %)</b>	čisti dobiček / povprečni kapital	3,11	5,43
<b>Dobičkovnost prihodkov iz poslovanja (v %)</b>	dobiček iz poslovanja / prihodki iz poslovanja	6,56	6,97

Vir: Finančni podatki GV IN. [URL: <http://www.gvin.com/>].

Kazalniki gospodarnosti in dobičkonosnosti so za podjetje »X« primerljivi s panogo, v kateri podjetje »X« posluje. Podjetje »X« izkazuje nižji odstotek čiste donosnosti sredstev v primerjavi s panogo, kar je verjetno »dediščina« prejšnjega sistema, v katerem so imela podjetja v računovodskih izkazih sredstva večinoma izkazana po previsoki vrednosti. Podobno verjetno velja tudi za kazalnik čiste donosnosti kapitala, ki primerja računovodski kategoriji čistega dobička in celotnega kapitala. Podjetje »X« namreč izkazuje visoko nominalno vrednost celotnega kapitala v primerjavi z drugimi podjetji iz panoge.

Poslovni izid podjetja »X« torej tudi po primerjavi s podatki iz panoge in ob upoštevanju omenjenih dejstev, ne kaže na morebitno neustreznost oblikovanja prenosnih cen.

#### **4.3.2 Izbira ustrezne metode**

Mednarodno podjetje načeloma prosto oblikuje cene za medsebojno trgovanje s povezanimi osebami. Vendar pa mora, če želi, da je ta cena tudi v skladu z načelom razdalje, za oblikovanje cene uporabiti eno izmed petih metod, ki jih določajo vodila OECD. Ker dajejo vodila OECD prednost metodi primerljive proste cene, mora mednarodno podjetje najprej preveriti, ali so na voljo podatki za uporabo omenjene metode. Ali torej na istem trgu obstaja podjetje, ki prodaja enako ali podobno blago pod enakimi ali podobnimi pogoji in če je odgovor pritrdilen, po kakšni ceni. Išče se torej primerljiva situacija med dvema nepovezanima osebama.

Na slovenskem trgu obstajajo podjetja, ki proizvajajo in prodajajo podobne proizvode. Zgolj podobnost proizvodov pa še ni dovolj za uporabo metode primerljive proste cene. Podjetja, ki bi bila predmet primerjave, ne bi smela trgovati s povezanimi podjetji, saj bi bila le v takem primeru dosežena cena zagotovo rezultat tržnih pogojev. Ker pri metodi primerljive proste cene primerjamo absolutno velikost cene, bi morala primerljiva podjetja trgovati z enakimi ali pa vsaj z zelo podobnimi proizvodi. Prav tako bi morale primerljivo podjetje prodajati približno enake količine proizvodov (pri tej vrsti proizvoda je namreč prodajna cena lahko odvisna od prodane količine), ter na enake ali po določenih značilnostih podobne trge. Po preučitvi slovenskega trga in podjetij, ki poslujejo v isti panogi kot podjetje »X«, ustreznega primerljivega podjetja nismo našli. Zato metode primerljive proste cene v tem primeru ne moremo uporabiti.

V naslednjem koraku mora podjetje preveriti, ali lahko uporabi eno izmed preostalih dveh tradicionalnih transakcijskih metod in hkrati, katera izmed obeh metod je ustreznejša. Metoda preprodajne cene je najustreznejša v primerih, ko preprodajalec dosega razmeroma nizko maržo, ker je njegov prispevek h končni vrednosti blaga razmeroma majhen. Metoda pribitka na stroške pa je najuporabnejša v primerih preprodaje storitev in polproizvodov, še posebej, kadar so med povezanimi osebama sklenjeni dolgoročni sporazumi o trgovanju.

Z vidika podjetja »X« bi bila torej najustreznejša uporaba metode pribitka na stroške, z vidika podjetja C GmbH pa uporaba metode preprodajne cene. Vprašanje torej je, katero izmed obeh metod izbrati, ob predpostavki, da so na voljo podatki za uporabo obeh. Zagotovo je smiselno, da mednarodno podjetje uporabi le eno izmed obeh metod, saj sta zbiranje podatkov in priprava ustrezne dokumentacije povezana z velikimi stroški (Zapiski seminarja: 3rd Annual Southeast Transfer Pricing Seminar, 1999).

V našem primeru se je mednarodno podjetje odločilo za uporabo metode preprodajne cene, ki je najprimernejša z vidika kupca, torej povezane družbe C GmbH. Čeprav je to ena izmed obeh metod, ki smo jih opredelili kot najprimernejši, ni nujno, da bi bila ta metoda sprejemljiva tudi za slovensko davčno upravo (Practical experiences with the OECD Transfer Pricing Guidelines, 1999, str. 5). Vsekakor bi bilo koristno, če bi bili podatki, ki so bili uporabljeni pri izbiri metode in oblikovanju prenosnih cen v skladu z izbrano metodo, podprti z ustrezno dokumentacijo. Ter seveda, da bi bila ta dokumentacija, v primeru davčnega pregleda, pravočasno dana na razpolago tudi davčnemu organu.

### **4.3.3 Ustrezna razlika v ceni**

Pri ugotavljanju, ali sta povezani družbi uporabili ustrezno razliko v ceni za oblikovanje prenosne cene, so pomembni primerljivi podatki, ki sta jih podjetji pri tem upoštevali. Ker se je mednarodno podjetje v našem primeru odločilo za uporabo metode preprodajne cene, je treba primerljive podatke poiskati na avstrijskem trgu. Če na avstrijskem trgu obstaja primerljivo podjetje, ki prodaja enako ali podobno vrsto blaga, v enakih oziroma



primerljivih pogojih in pri tem dosega enako oziroma podobno razliko v ceni, je tudi dosežena razlika v ceni v višini 8%, v našem primeru ustrezna. Pri iskanju primerljive situacije je bolj kot podobnost proizvodov pomembno, da primerljivo podjetje opravlja enake funkcije, nosi enaka tveganja in uporablja enaka sredstva kot podjetje C GmbH.

Iz dokumentacije podjetja »X« je razvidno, da na avstrijskem trgu obstaja podjetje Y, ki je primerljivo z avstrijskim podjetjem C GmbH. Podjetje Y je trgovsko podjetje, ki kupuje blago »x« od domačih proizvajalcev in ga prodaja v več državah sveta. Podjetje Y je z davčnega vidika neodvisno, kar pomeni da ne posluje s povezanimi osebami. Ker podjetje Y opravlja tudi podobne poslovne funkcije kot podjetje C GmbH, je s tega vidika ustrezno za primerjavo.

Iz izkaza poslovnega izida za poslovno leto 2001 je razvidno, da je podjetje Y v tem letu realiziralo 19,9% razliko v ceni (Poslovno poročilo podjetja Y za leto 2001, B.1.). Razlika v ceni v višini 19,9% je za 11,9 odstotnih točk višja od razlike v ceni družbe C GmbH. Možni razlogi za takšna odstopanja so lahko naslednji:

- družba Y sicer prodaja podobno blago, ki pa ima neke posebne značilnosti in je namenjeno ožjemu krogu kupcev,
- družba Y razmeroma večjo količino blaga proda na trge, kjer zaradi kakršnihkoli razlogov lahko dosega višje cene od cen, ki jih na svojih trgih dosega družba C GmbH,
- družba Y opravlja še druge poslovne funkcije oziroma opravlja več poslovnih funkcij kot družba C GmbH.

Kljub temu, da bi lahko našli še več možnih razlogov za precejšen razkorak med razlikama v ceni obeh podjetij, pa lahko ugotovimo, da razlika v ceni družbe C GmbH, če jo primerjamo z razliko v ceni družbe Y, zagotovo ni prevelika. Še več: vprašamo se lahko, zakaj je razlika v ceni družbe C GmbH tako nizka. Tudi v tem primeru je več možnih razlogov, ki so naštetih v nadaljevanju.

- Blago, ki ga podjetje »X« proizvaja, družba C GmbH pa prodaja, je dražje od primerljivega konkurenčnega blaga. Podjetje »X« proizvaja več različnih vrst blaga, pri čemer vrednostno največji delež zavzema posebna vrsta blaga »x«, ki je namenjena določeni ozki ciljni skupini kupcev oziroma le določeni tržni niši. Ker ima blago že uveljavljeno in cenjeno blagovno znamko, lahko družba C GmbH na trgu dosega relativno višje cene. Posledica je, da sicer nižja relativna razlika v ceni (»samo« 8%) zaradi višjih končnih cen blaga pomeni za družbo C GmbH absolutno večji znesek razlike v ceni in večji dobiček.
- Mednarodno podjetje, ki ga v delu obravnavam in katerega del je tudi podjetje »X«, želi iz davčnih razlogov zadržati razmeroma večji dobiček v Sloveniji. Razlog je lahko predvsem nižja stopnja obdavčitve dobička in visoke davčne olajšave za investiranje.

- Mednarodno podjetje želi iz drugih razlogov zadržati razmeroma večji dobiček v Sloveniji. Možni razlog je potreba po dodatnem investiranju podjetja »X«, ki bi na dolgi rok izboljšalo tako kvaliteto, kot tudi celotno uspešnost podjetja »X«.

Z vidika slovenske davčne uprave torej ne moremo trditi, da prenosne cene med slovenskim podjetjem »X« in avstrijsko družbo C GmbH niso oblikovane ustrezno. Ne smemo pa prezreti dejstva, da bi se avstrijska davčna uprava ob upoštevanju enakih podatkov verjetno odločila ravno nasprotno: namreč da so omenjene prenosne cene oblikovane previsoko.

#### **4.4 Zaključek in odprta vprašanja**

Podjetje »X« je tipično slovensko veliko podjetje, ki je v postopku privatizacije dobilo tuje lastnike in je tako postalo del mednarodnega podjetja. Povezava s tujim, mednarodnim podjetjem mu zagotavlja trg za svoje proizvode in posledično tudi sredstva za nadaljnji razvoj. Kot del mednarodnega podjetja mora podjetje »X« kupovati surovine oziroma material od podjetja znotraj skupine, na drugi strani pa tudi večino svoje proizvodnje proda podjetju znotraj skupine. Pri trgovanju s povezanimi podjetji se podjetje »X« nujno srečuje s problematiko oblikovanja prenosnih cen. Do zdaj so se v podjetju s problemom prenosih cen ukvarjali izključno s poslovnega vidika. Vodstvo podjetja in manjšinske slovenske lastnike je zanimalo, ali oblikovane prenosne cene omogočajo podjetju, da dosega ustrezno raven dobička. Obstaja pa velika verjetnost, da bo problematika oblikovanja prenosnih cen v podjetju »X« kmalu zanimiva tudi za slovensko davčno upravo.

V skladu z ugotovitvami podjetje »X« oblikuje prenosne cene na podlagi ene izmed metod, ki jih predvidevajo vodila OECD, in sicer na podlagi metode preprodajne cene. Težko bi rekli, da je to najboljša metoda glede na napotke vodil OECD (v primeru podjetja »X« bi bila verjetno ustrežnejša uporaba metode pribitka na stroške), je pa to ena izmed dveh možnih metod, ki sta najuporabnejši z vidika mednarodnega podjetja kot celote. Ker predvsem z vidika stroškov nikakor ni smiselno, da bi podjetje pri oblikovanju prenosnih cen uporabilo več kot eno metodo, lahko ugotovimo, da je uporaba metode preprodajne cene v tem primeru ustrezna. Pomembno pa je, da bi v primeru inšpekcijskega pregleda v podjetju »X« ustreznost uporabe te metode priznala tudi slovenska davčna uprava.

Podjetje »X« kot prodajalec in družba C GmbH kot kupec torej oblikujeta medsebojne prenosne cene s pomočjo metode preprodajne cene. Pri tem družba C GmbH dosega razliko v ceni v višini 8%. Če to razliko v ceni primerjamo z razliko v ceni primerljivega avstrijskega podjetja Y (podatke smo pridobili iz dokumentacije podjetja »X«), lahko ugotovimo, da slednje dosega precej višjo razliko v ceni v višini 19,9%. Ustreznost velikosti razlike v ceni moramo ugotavljati posebej z vidika slovenske oziroma avstrijske davčne uprave. Z vidika slovenske davčne uprave je takšna razlika v ceni vsekakor ustrezna, saj podjetju »X« omogoča doseganje večjega dobička in s tem višje davčne

osnove. Za avstrijsko davčno upravo pa bi bila lahko ta razlika v ceni prenizka, saj družba C GmbH na ta način dosega nižji dobiček in plačuje manj davka od dobička.

Davčna zakonodaja vpliva na oblikovanje prenosnih cen. V primeru podjetja »X«, zaradi ugodnejše slovenske davčne zakonodaje v primerjavi z avstrijsko, razmeroma več dobička ostaja v Sloveniji. Pri tem z ugodnejšo davčno zakonodajo mislimo predvsem na ugodne investicijske olajšave in razmeroma nizko stopnjo obdavčitve dobička. Hkrati pa je davčna zakonodaja le eden izmed dejavnikov, ki vplivajo na oblikovanje prenosnih cen v obravnavanem primeru. Eden izmed ostalih dejavnikov je na primer potreba po investiranju podjetja »X«, ki je v interesu celotnega mednarodnega podjetja. Avstrijska družba A GmbH, želi namreč kot večinski družbenik podjetja »X« pustiti dobiček v Sloveniji, in omogočiti podjetju dostop do več prostih denarnih sredstev za nujne izboljšave v proizvodnji in investicije v ekologijo.

V primeru držav Slovenije in Avstrije bi bilo nerazumno domnevati, da bi se dobiček preko prenosnih cen prelival v Avstrijo, saj sta tako obdavčitev dobička kot tudi obdavčitev izplačil dobička v Avstriji obdavčena višje kot v Sloveniji. Seveda pa je mogoče, da bi avstrijsko podjetje, kot del mednarodnega koncerna, dobičke prelivalo v tretjo državo z ugodnejšim sistemom obdavčitve.

## 5 SKLEP

Za podjetja, ki so del mednarodnih podjetij, so prenosne cene eno izmed najpomembnejših, če ne kar najpomembnejše davčno področje prihodnjih nekaj desetletij. Države z davčno razvitejšo zakonodajo namenjajo vedno več pozornosti poglavju o prenosnih cenah, ostale države pa pospešeno sprejemajo zakonodajne določbe s tega področja. Osnova praktično vseh svetovnih davčnih zakonodaj so vodila OECD, ki so jih leta 1995 sprejele članice te skupine držav. Njihova bojazen namreč je, da bodo v primeru premalo dosledne in preveč blage zakonodaje, mednarodna podjetja dobičke raje prikazovala v državah z nižjimi davčnimi obremenitvami. Tudi Slovenija ni izjema. Že dobro leto je v postopku priprave novi Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb, ki naj bi nadomestil zdajšnji Zakon o davku od dobička pravnih oseb in ki naj bi celoviteje urejal tudi področje prenosnih cen. Po zadnjih podatkih naj bi začel veljati 1. 1. 2004. Glede na zadnjo različico predloga zakona, so nekatera vprašanja s področja prenosnih cen še vedno urejena premalo natančno in puščajo veliko možnosti za različna tolmačenja davčnih inšpektorjev na eni strani in davčnih zavezancev na drugi. Trenutno ima zakonodajalec še dovolj časa, da te nedoslednosti odpravi.

Slovenska podjetja se pospešeno mednarodno povezujejo. Tak je tudi primer podjetja »X«, ki je v preteklem desetletju dobilo novega večinskega lastnika – tuje avstrijsko podjetje. Avstrijsko matično podjetje je podjetje »X« vključilo v svoje nabavne in prodajne povezave, tako da je podjetje »X« tako po nabavni kot tudi po prodajni strani precej

odvisno od njega. Manjšinske slovenske lastnike tako zanima, ali podjetje v Sloveniji prikazuje dovolj dobička ali pa se morebiti del dobička, ki bi moral biti prikazan v Sloveniji, preko prenosnih cen odliva v Avstrijo. Hkrati pa bo isto vprašanje zelo verjetno kmalu zanimalo tudi slovensko davčno upravo.

Glede na teoretične ugotovitve davčna zakonodaja posamezne države nujno vpliva na oblikovanje prenosnih cen mednarodnega podjetja. Davčna zakonodaja neposredno vpliva na obdavčitev, ki nato posredno vpliva na čisti poslovni izid podjetja. S prikazovanjem večjega dobička v državah z nižjo obdavčitvijo in manjšega dobička v državah z višjo obdavčitvijo si lahko mednarodna podjetja povečajo poslovni izid na ravni podjetja kot celote.

Vendar pa na oblikovanje prenosnih cen vplivajo tudi drugi dejavniki. Podjetje lahko želi v nekem časovnem obdobju razmeroma več investirati v eni izmed držav, v kateri posluje in zato želi v tej državi dosežati razmeroma višji dobiček. Lahko pa so dosežene prenosne cene zgolj rezultat pogajalske moči oseb, odgovornih za določanje cen v posameznih podjetjih.

Slovenska podjetja se še premalo zavedajo pomembnosti prenosnih cen. To je po eni strani tudi razumljivo glede na trenutno slovensko zakonodajo, ki tega vprašanja praktično ne ureja. Treba pa je vedeti, da bo zakonodaja bistveno drugačna že v prihodnjem letu in da se bo tudi slovenska davčna uprava kmalu začela zavedati pomena prenosnih cen. V njih se namreč lahko skriva pomemben del prihodkov državnega proračuna.

## LITERATURA

1. Adams Chris, Graham Peter: Transfer pricing: A UK Perspective. London: Butterworths, 1999. 340 str.
2. Ambrožič Jožica: Vzpostavitev sistema oblikovanja transfernih cen. Davčno–finančna praksa, Maribor, 2 (2001), 5, str. 3-5.
3. Anderson Philip, Heath Melissa: Practical difficulties in applying the transaction met margin method. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 12/00, str. 3-8.
4. Baldenius Tim, Edlin Aaron, Reichelstein Stefan: Market-based Transfer Prices and Intracompany Discounts. Columbia Business School.  
[URL: <http://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfm/99031810.pdf?abstracid=155650>], februar 1999.
5. Beeton Danny, Bullock Sarah: European Transfer Pricing: Steering a Way Through. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 07/01, str. 13-15.
6. Broeke ten Linda, Dam van J.K. Harmen: Ruling on dutch »Not-at-arm's-length« gain. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 04/01, str. 21-23.
7. Carneiro Paulo Baltazar: Transfer Prices in The Financial Sector. Secretariat of Federal Revenues Brasil.  
[URL: <http://www.receita.fazenda.gov.br/EstTributarios/PalestrasCIAT/1999/Ingles/precos.htm>], 28.10.2002.
8. Deisinger Marta: Posebnosti revidiranja povezanega podjetja. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 78. str.
9. Dutta Sunil, Anctil M. Regina: Negotiated Transfer Pricing and Divisional Versus Firm-Wide Performance Evaluation. University of California, Berkeley.  
[URL: <http://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfm/99021113.pdf?Abstracid=149771>], 26.10.2002.
10. Epstein J. Barry, Mirza Ali Abbas: Interpretation and Application of International Accounting Standards. London: International Accounting Standards Committee, 1998. 842 str.
11. Feinschreiber Robert: Transfer Pricing Handbook, 1994 Supplement. New York, Addison – Wesley Publishing Company, 1994. 127 str.
12. Gavius Arieh: Transfer pricing: Problem Description.  
[URL: <http://www.bgu.ac.il/iem/staff/Gavous/tpintro.htm>], 28.10.2002.
13. Gordon H. Roger, MacKie-Mason K. Jeffrey: Why is There Corporate Taxation in a Small Open Economy? The Role of Transfer Pricing and Income Shifting. National Bureau of Economic Research.  
[URL: <http://papers.nber.org/papers/w4690.pdf>], marec 1994.
14. Gresik A. Thomas: Arm's Length Transfer Pricing and National Welfare. Mendoza College of Business.  
[URL: <http://papers.ssrn.com/sol3/delivery.cfm/98112314.pdf?abstractid=140755>], maj 1998.

15. Guzina Barbara: Transferne cene in odliv dobička. Finance, Ljubljana, 2002, 206, str. 17.
16. Hamaekers Hubert: Arm's length – how long? Sonderdruck aus Staaten und Steuern, Festschrift für Klaus Vogel zum 70. Geburtstag. Heidelberg: C.F.Müller Verlag, B.I., str. 1043-1065.
17. Hanson H. Gordon, Feenstra C. Robert: Intermediaries in Entrepôt Trade: Hong Kong Re-exports of Chinese Goods. National Bureau of Economic Research. [URL: <http://papers.nber.org/papers/w8088.pdf>], januar 2001.
18. Happell Michael, Robinson Garrick: Trends in ATO Data Analysis in Transfer Pricing Review. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 02/01, str. 23-25.
19. Hickman Andrew: To APA, or not to APA – That is the Question. Tax Planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 06/01, str. 3-9.
20. Hines R. James: Tax Policy and the Activities of Multinational Corporations. National Bureau of Economic Research. [URL: <http://papers.nber.org/papers/w5589.pdf>], 28.10.2002.
21. Hočevar Marko: Oblikovanje računovodskih informacij za poslovodsko nadziranje po mestih odgovornosti. Doktorska disertacija. Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1994. 220 str.
22. Hočevar Marko, Zaman Maja: Problem določanja prenosnih cen. Revizor, Ljubljana, 10(1999), 12, str. 34-44.
23. Horst Thomas: The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behaviour under Different Tariff and Tax Rates. Journal of Political Economy, Chicago, 81(1971), 5, str. 1059-1072.
24. Kavčič Slavka, Babič Mateja: Prenosne cene za storitve v skladu s smernicami OECD. Revizor, Ljubljana, 12(2001), 12, str. 28-62.
25. Kocbek Marijan: Povezane osebe pri davku od dobička pravnih oseb. Podjetje in delo, Ljubljana, 23 (1997), 8, str. 1416-1417.
26. Kovač Matjaž: Metode izravnavanja transfernih cen med povezanimi osebami. Finance, Ljubljana, 2001, 134, str. 8.
27. Kovač Matjaž: Problematika transfernih cen pri povezanih družbah z vidika obdavčevanja pravnih oseb. Davčno–finančna praksa, Maribor, 2 (2001a), 6, str. 13-17.
28. Lynch P. Liam: Transfer Pricing in a Low-Tax Jurisdiction. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D.C., 01/01, str. 8-10.
29. Mastrogiorgio Maria Franca: Operazione di transfer pricing, elusione e frode fiscale. Diritto Penale Tributario, Torino, 1997, str. 3973-3976.
30. Meze Jurij: Prenosne cene v mednarodnem podjetju. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 47 str., 4 pril.
31. Patrick H. Robert: Measuring Transfer Prices with Limited Information. Rutgers University. [URL: <http://www.rci.rutgers.edu/~rpatrick/hp.html>], april 2000.
32. Pernek Franc: Finančno pravo in javne finance. Maribor: Pravna fakulteta, 1997. 391 str.

33. Podpečan Janez: Vplivi transfernih cen na obdavčitev podjetij. Diplomsko delo. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1999. 76 str.
34. Rožič Uroš: Nekateri praktični vidiki uporabe transfernih cen. Davčno–finančna praksa, Maribor, 2 (2001), 7-8, str. 19-24.
35. Rupnik Lado: Javnofinančni pojmovnik s slovensko-angleško-nemško-francoskim slovarčkom. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1997. 196 str.
36. Sedej Vasilij: Prenosne cene v multinacionalnem podjetju. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 111 str., 6. pril.
37. Svilar Branka, Šircelj Andrej: Zakon o davku od dobička pravnih oseb s komentarjem. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1998. 179 str.
38. Šešok Klemen: Povezane osebe in problem transfernih cen. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2001, 9, str. 70.
39. Thomas H. Davis Jr.: Transfer prices in the real world – 10 steps companies should take before it's too late. The CPA Journal Online. [URL: <http://www.nyscpa.org/cpajournal/old/16373972.htm>], oktober 1994.
40. Thuronyi Victor: Tax Law Design and Drafting. Volume 1. Washington: International Monetary Fund, 1996, 489 str
41. Thuronyi Victor: Tax Law Design and Drafting. Volume 2. Washington: International Monetary Fund, 1998, 1186 str.
42. Tičar Bojan: Finančnopравни vidiki obdavčitve dobička gospodarskih družb. Podjetje in delo, Ljubljana, 2000, 6, str. 1249.
43. Transferne cene med povezanimi osebami. Denar, Revija o davkih, Ljubljana, 10 (2000), 19-20, str. 16-19.
44. Verma Dinesh: New Transfer Pricing Regulations. Transfer Pricing Journal, Amsterdam, 8 (2001), 3, str. 74-79.

## VIRI

1. Andersen Peter: Introduction to Transfer Pricing. Zapiski predavanj na poletni šoli: Introduction to International Taxation. Amsterdam: IBFD, 19.–31. avgust 2001.
2. Delniška knjiga družbe »X«. Ljubljana: Družba »X« d.d., 2002.
3. European Tax Handbook. Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2002. 712 str.
4. Finančni podatki GV IN. [URL: <http://www.gvin.com/>], 22.1.2003.
5. Gutacherliche Stellungnahme zum Sonderprüfungsbericht der Internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Ljubljana. Wien: Arthur Andersen GmbH, 2002. 32 str.
6. Intercompany Transfer Pricing Regulations under Section 482. Department of the Treasury: Internal Revenue Service. Amsterdam: IBFD, 2000.
7. International tax glossary. Amsterdam: IBFD, 1996. 356 str.
8. Kontrolno poročilo oktober 2002. Ljubljana: Družba »X« d.d., 2002, 31 str.
9. Letno poročilo za leto 2001. Ljubljana: Družba »X« d.d., B.l., 25 str.

10. Mednarodni računovodski standardi. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1999.
11. Model Tax Convention on Income and on Capital. Pariz: OECD, 2000. 308 str.
12. OECD Transfer pricing guidelines. Chapter I – Chapter III. Gradivo za mednarodni seminar: Principles of transfer pricing. Amsterdam: IBFD, 2001.
13. Posebno revizijsko poročilo po sklepu sodišča RG-N5/2000-8. Ljubljana: Mednarodna revizijska družba, 2002. 48 str.
14. Poslovno poročilo podjetja Y za leto 2001. B.k.: Družba Y, B.l., 11 str.
15. Practical experience with the OECD Transfer Pricing Guidelines. Bonn: Confederation Fiscale Europeenne, 1999. 6 str.
16. Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2000, Družba »X«, d.d. Ljubljana: Eos revizija, 2001, 23 str.
17. Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2001, Družba »X«, d.d. Ljubljana: Eos revizija, 2002, 25 str.
18. Slovar slovenskega knjižnega jezika.[URL: <http://bos.zrc-sazu.si/sskj.html>], 6.8.2002.
19. Slovenski računovodski standardi, Slowenisch - deutsch. Wien: Service Fachverlag, 1996. 585 str.
20. Slovenski računovodski standardi 2001. Zgoščenka. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2002. 314 str.
21. Strategy Matrix for Global Transfer Pricing. Comparison of Methods, Documentation, Penalties and Other Issues. B.k.: deloitte Touche Tohmatsu, 1998. 24 str.
22. Strokovno stališče o posebnem revizijskem poročilu o podjetju »X«. Dunaj: Arthur Andresen GmbH, 2002. 24 str.
23. Transfer Pricing Guidelines, A guide to the application of section GD 13 of New Zealand's Income Tax Act 1994. Gradivo na poletni šoli Introduction to international taxation. Amsterdam: IBFD, 19. - 31. avgust 2001.
24. Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. B.k.: OECD, 1999.
25. Transfer Pricing: Study carried out by Ernst & Young. Bonn: Confederation Fiscale Europeenne, 2000. 77 str.
26. Turk Ivan: Pojmovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2000. 1083 str.
27. Vzorčni sporazum o davkih na dohodek in na premoženje. Ljubljana: MFB Consulting, 2002. 318 str.
28. Zakon o davčnem postopku. Predpisi o dajatvah. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 11.1. – 11.1.25.
29. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb. Delovno gradivo. Ljubljana: Ministrstvo za finance, april 2002. 65 str.
30. Zakon o davku na dodano vrednost. Predpisi o dajatvah. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 8.1.1–8.1.21.
31. Zakon o davku od dobička pravnih oseb. Predpisi o dajatvah. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 3.1.1–3.1.12.



32. Zakon o gospodarskih družbah. Računovodski, statusnopravni, finančni, obligacijski in nekateri drugi predpisi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 3.1–3.96.
33. Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje. Računovodski, statusnopravni, finančni, obligacijski in nekateri drugi predpisi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 3.201–3.226.
34. Zakon o trgu vrednostnih papirjev. Računovodski, statusnopravni, finančni, obligacijski in nekateri drugi predpisi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002, str. 6.91–6.148.
35. Zakon o zavarovalništvu. Spletni portal IUS-INFO.  
[URL: <http://www.ius-software.si/iskanje/>], 15.1.2003.
36. Zapiski seminarja: 3rd Annual Southeast Transfer Pricing Seminar. Atlanta: Arthur Andersen, 1999.



## **PRILOGE:**

Priloga 1: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« za obdobja I-X 2002, 2001 in 2000

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« za leto 2000, pred prevrednotenjem sredstev

Priloga 3: Bilanca stanja podjetja »X« na dan 31.10.2002, 31.12.2001 in 31.12.2000

Priloga 4: Bilanca stanja podjetja »X« za leto 2000, pred prevrednotenjem sredstev

Priloga 1: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« za obdobja I-X 2002, 2001 in 2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>I-X 2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
<b>Čisti prihodki od prodaje</b>	<b>3.006.880</b>	<b>3.555.758</b>	<b>3.368.355</b>
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	-51.896	44.185	49.077
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	-	-	-
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	129	-	-
<b>Stroški blaga, materiala in storitev</b>	<b>-2.230.370</b>	<b>-2.805.125</b>	<b>-2.795.518</b>
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	-60.408	-14.599	-16.509
Stroški porabljenega materiala	-1.834.669	-2.440.756	-2.482.308
Stroški storitev	-335.293	-349.770	-296.701
Stroški dela	-249.298	-329.856	-274.239
Odpisi vrednosti	-112.138	-196.071	-758.397
Drugi poslovni odhodki	-22.056	-41.060	-19.119
Finančni prihodki iz deležev	5.531	-	-
Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	-	-	-
Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	47.439	57.755	45.524
Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	-9.017	-215.522	-324.163
<b>ČISTI POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>385.204</b>	<b>70.065</b>	<b>-708.480</b>
Izredni prihodki	1.295	18.373	8.470
Izredni odhodki	-28	-9.017	-69.844
<b>POSLOVNI IZID ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>1.267</b>	<b>9.357</b>	<b>-61.374</b>
Davek iz dobička	-	-	-
<b>ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>	<b>386.471</b>	<b>79.421</b>	<b>-769.854</b>

Vir: Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2000, str. 4, Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2001, str. 4, ter Kontrolno poročilo oktober 2002, str. 5-6.

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja »X« za leto 2000, pred prevrednotenjem sredstev

<i>v 000 SIT</i>	<b>2000</b>
<b>Čisti prihodki od prodaje</b>	<b>3.368.355</b>
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	49.077
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	-
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	-
Stroški blaga, materiala in storitev	-2.795.518
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	-16.509
Stroški porabljenega materiala	-2.482.308
Stroški storitev	-296.701
Stroški dela	-274.239
Odpisi vrednosti	-236.491
Drugi poslovni odhodki	-19.119
Finančni prihodki iz deležev	-
Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	-
Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	45.524
Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	-116.093
<b>ČISTI POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>21.496</b>
Izredni prihodki	8.470
Izredni odhodki	-7.263
<b>POSLOVNI IZID ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>1.207</b>
Davek iz dobička	-
<b>ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>	<b>22.702</b>

Vir: Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2000, str. 22.

Priloga 3: Bilanca stanja podjetja »X« na dan 31.10.2002, 31.12.2001 in 31.12.2000

<i>v 000 SIT</i>	<b>31.10.2002</b>	<b>31.12.2001</b>	<b>31.12.2000</b>
<b>SREDSTVA</b>			
<b>STALNA SREDSTVA</b>	<b>1.815.992</b>	<b>1.842.318</b>	<b>1.909.292</b>
Neopredmetena dolgoročna sredstva	20.280	18.426	8.255
Opredmetena osnovna sredstva	1.728.614	1.756.795	1.838.328
Dolgoročne finančne naložbe	67.098	67.098	62.709
Popravek kapitala	-	-	-
<b>GIBLJIVA SREDSTVA</b>	<b>1.758.318</b>	<b>1.471.965</b>	<b>1.285.407</b>
Zaloge	439.977	481.623	448.827
od tega trgovsko blago	10.524	2.363	91
Poslovne terjatve			
Dolgoročne poslovne terjatve	-	-	-
Kratkoročne poslovne terjatve	1.181.930	759.310	810.907
Kratkoročne finančne naložbe	116.647	167.957	0
Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	19.083	61.975	24.312
<b>AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>681</b>	<b>1.100</b>	<b>1.361</b>
<b>SKUPAJ SREDSTVA</b>	<b>3.574.310</b>	<b>3.314.283</b>	<b>3.194.699</b>
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>			
<b>KAPITAL</b>	<b>3.067.035</b>	<b>2.680.564</b>	<b>2.430.975</b>
Vpoklicani kapital	1.886.922	1.886.922	1.886.922
Kapitalske rezerve	-	-	-
Rezerve iz dobička	79.421	3.971	-
Preneseni čisti poslovni izid	-	-	-
Čisti poslovni izid poslovnega leta	386.471	75.450	-769.854
Prevrednotovalni popravki kapitala	714.221	714.221	1.313.906
<b>REZERVACIJE</b>	<b>21.040</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI</b>	<b>471.850</b>	<b>616.459</b>	<b>755.437</b>
Dolgoročne finančne obveznosti	97.616	132.474	143.015
Dolgoročne poslovne obveznosti	1.774	-	-
Kratkoročne finančne obveznosti	-	51.897	179.637
Kratkoročne poslovne obveznosti	372.460	432.089	432.785
<b>PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>14.385</b>	<b>17.259</b>	<b>8.287</b>
<b>SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>3.574.310</b>	<b>3.314.283</b>	<b>3.194.699</b>

Vir: Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2000, str. 3, Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2001, str. 3, ter Kontrolno poročilo oktober 2002.

Priloga 4: Bilanca stanja podjetja »X« za leto 2000, pred prevrednotenjem sredstev

<i>v 000 SIT</i>	<b>31.12.2000</b>
<b>SREDSTVA</b>	
<b>STALNA SREDSTVA</b>	<b>2.701.848</b>
Neopredmetena dolgoročna sredstva	8.255
Opredmetena osnovna sredstva	2.630.884
Dolgoročne finančne naložbe	62.709
Popravek kapitala	-
<b>GIBLJIVA SREDSTVA</b>	<b>1.285.407</b>
Zaloge	448.827
od tega trgovsko blago	91
Poslovne terjatve	
Dolgoročne poslovne terjatve	-
Kratkoročne poslovne terjatve	810.907
Kratkoročne finančne naložbe	-
Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	24.312
<b>AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>1.361</b>
<b>SKUPAJ SREDSTVA</b>	<b>3.987.255</b>
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	
<b>KAPITAL</b>	<b>3.223.531</b>
Vpoklicani kapital	1.886.922
Kapitalske rezerve	-
Rezerve iz dobička	-
Preneseni čisti poslovni izid	-
Čisti poslovni izid poslovnega leta	22.702
Prevrednotovalni popravki kapitala	1.313.906
<b>REZERVACIJE</b>	<b>-</b>
<b>FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI</b>	<b>755.437</b>
Dolgoročne finančne obveznosti	143.015
Dolgoročne poslovne obveznosti	-
Kratkoročne finančne obveznosti	179.637
Kratkoročne poslovne obveznosti	432.785
<b>PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>8.287</b>
<b>SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>3.987.255</b>

Vir: Revizijsko poročilo o pregledu računovodskih izkazov za poslovno leto 2000, str. 22 in lastni izračun.

## SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

- advance pricing agreement (APA)** – cenovni sporazum z davčno upravo
- affiliated companies** – povezane osebe
- arm's length principle** - načelo razdalje (pri povezanih osebah)
- arm's length rule** – načelo razdalje (pri povezanih osebah)
- associated enterprises** – povezane osebe
- avoidance of double taxation** – izogibanje dvojni obdavčitvi
- best method rule** – pravilo uporabe najboljše metode
- branch** – podružnica
- comparable uncontrolled price method (CUP method)** - metoda primerljive proste cene
- cost-plus method** - metoda pribitka na stroške
- connected persons** – povezane osebe
- contribution analysis** – metoda analize prispevka
- corporate income tax** – davek od dobička družb (pravnih oseb)
- corporate profit tax** – davek od dobička družb (pravnih oseb)
- cost contribution arrangement** – dogovor o razdelitvi stroškov
- double taxation** – dvojna obdavčitev
- effective rate of tax** – dejanska stopnja obdavčitve
- effective rate of tax (taxation)** – dejanska stopnja obdavčitve
- European Court of Justice** – Evropsko sodišče
- intangible assets** – neopredmetena dolgoročna sredstva
- investment reliefs** – investicijske olajšave
- legal entity** – pravna oseba
- margin** – razlika v ceni, marža
- model tax treaties** – vzorčni davčni sporazumi
- multinational enterprise (MNE)** – mednarodno podjetje
- offshore company** – offshore družba
- parent company** – matična družba, obvladujoča družba
- price adjustments** – prilagoditev prenosni cen
- principle of source of income** – načelo obdavčitve po viru dohodka
- profit split method** - metoda razdelitve dobička
- related persons** – povezane osebe
- resale price method** - metoda preprodajne cene
- residual analysis** – metoda analize ostanka
- statutory rate of tax** – zakonska stopnja obdavčitve
- tax audit** – davčni pregled
- tax authorities** – davčni organi
- tax avoidance** – davčno izmikanje
- tax deduction** – davčna olajšava
- tax evasion** – davčna utaja
- tax exemption** – davčna olajšava
- tax expenditures** – davčni odhodki



**tax rate** – davčna stopnja

**tax return** – davčna napoved

**taxable base** – obdavčljiva osnova

**taxpayer** – davčni zavezanec

**thin capitalization** – pretanka kapitalizacija

**transactional net margin method (TNMM)** - metoda neto razlike v ceni

**transfer prices** – prenosne cene

**withholding tax** – davek po odbitku