

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**TRANSFERNE CENE IN SESTAVLJANJE PRAVILNIKA
TRANSFERNIH CEN ZA IZBRANO PODJETJE**

Ljubljana, maj 2021

EMINA HARAČIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Emina Haračić, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Transferne cene in sestavljanje pravilnika transfernih cen za izbrano podjetje, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Darjo Peljhan

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD

1	OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV	3
1.1	Davčni zavezanec	3
1.2	Gospodarska družba.....	3
1.3	Povezane osebe	4
1.4	Davčna osnova.....	5
1.5	Rezident in nerezident	5
1.6	Neodvisno tržno načelo in opredelitev transfernih cen	6
2	UREDITEV TRANSFERNIH CEN V SLOVENIJI	7
2.1	Zakon o dohodku pravnih oseb	8
2.2	Zakon o gospodarskih družbah	10
2.3	Pravilnik o transfernih cenah	10
2.4	Slovenski računovodski standardi.....	10
3	METODE OBLIKOVANJA TRANSFERNIH CEN	11
3.1	Metoda primerljivih prostih cen	13
3.2	Metoda preprodajnih cen.....	14
3.3	Metoda dodatka na stroške	16
3.4	Metoda stopnje čistega dobička.....	17
3.5	Metoda porazdelitve dobička.....	18
4	VPLIV TRANSFERNIH CEN V POSLOVANJU	20
4.1	Dva instituta, povezana s transfernimi cenami	21
4.1.1	Priznana obrestna mera.....	21
4.1.2	Tanka kapitalizacija	22
4.2	Mednarodno dvojno obdavčenje	22
4.3	Določanje obrestne mere med povezanimi osebami	24
4.4	Davčni nadzor transfernih cen	25
4.5	Vpliv transfernih cen na davčno osnovo.....	27
4.6	Dokumentacija za transferne cene	28
5	PREDSTAVITEV IZBRANEGA PODJETJA	29
5.1	Finančni podatki izbranega podjetja	30

5.2	Izbrano podjetje kot del skupine.....	33
5.3	Oblikovanje transfernih cen v izbranem podjetju	35
5.3.1	Nabava proizvodov	38
5.3.2	Povračila stroškov, vezanih na prodajne aktivnosti	40
5.3.3	Podporne centralne storitve	42
5.3.4	Posojila	46
6	OPIS PROBLEMA S TRANSFERNIMI CENAMI IN MOŽNA REŠITEV ZA IZBRANO PODJETJE	47
	SKLEP	50
	LITERATURA IN VIRI.....	51

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Možne spodbude za oblikovanje napačnih transfernih cen.....	20
Tabela 2:	Možne spodbude za oblikovanje napačnih transfernih cen.....	25
Tabela 3:	Obračun davka z različnimi transfernimi cenami in stopnjami obdavčitve	26
Tabela 4:	Finančni podatki poslovanja podjetja X v EUR (2017–2019).....	31
Tabela 5:	Dosežen promet s povezano družbo Y na strani prihodkov v letu 2019	34
Tabela 6:	Dosežen promet s povezano družbo Y na strani odhodkov v letu 2019	34
Tabela 7:	Delež povezanih transakcij v strukturi celotnih prihodkov oziroma odhodkov v letu 2019.....	35
Tabela 8:	Porazdelitev funkcij, tveganj in sredstev v lasti pri nabavi proizvodov.....	36
Tabela 9:	Izbira ustrezne metode in argumenti	39
Tabela 10:	Dosežen promet pri povračilu stroškov, povezanih s prodajnimi aktivnostmi v letu 2019	41
Tabela 11:	Primerjava čistega poslovnega izida in kazalnika ROE med konkurenčnimi podjetji.....	47

KAZALO SLIK

Slika 1:	Razvrščanje metod transfernih cen	12
Slika 2:	Metoda notranjih primerljivih prostih cen	14
Slika 3:	Metoda zunanjih primerljivih prostih cen.....	14
Slika 4:	Metoda preprodajnih cen	15
Slika 5:	Metoda dodatka na stroške.....	16
Slika 6:	Pričakovanje zmanjšanja letnih prihodkov iz poslovanja.....	32

UVOD

V preteklih dvajsetih letih lahko spremljamo trend močno povečane vloge mednarodnih podjetij v svetovni trgovini, kar je vsekakor lahko rezultat tesnega povezovanja med gospodarstvi posameznih držav in tehnološkega napredka. Velika mednarodna podjetja predstavljajo pomemben delež svetovnega gospodarstva. Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljevanju OECD) ocenjuje, da se približno 60 % svetovne trgovine opravi znotraj poslovanja mednarodnih podjetij (Černe, 2016). Poslovanje med povezanimi osebami je izpostavljeno strožjemu in natančnejšemu davčnemu nadzoru kot pa poslovanje z nepovezanimi subjekti na trgu, saj je v primeru povezanih oseb več možnosti za optimiziranje poslovnih rezultatov pri tistem gospodarskem subjektu, kjer je to najbolj smiselno. Brez ustreznih davčnih omejitev bi lahko prišlo tudi do prilagajanja davčne osnove in posledično do namernega izogibanja plačilu davkov. Cene, po katerih potekajo transakcije med povezanimi osebami, se imenujejo transferne cene. Ker imajo transferne cene neposreden vpliv na oblikovanje davčne osnove, si s temi cenami povezane osebe lahko prilagajajo poslovne rezultate. Transferne cene pa se odražajo tako v obdavčenih prihodkih kot tudi v davčno priznanih odhodkih in predstavljajo poseben davčni izziv ter zahtevajo zapletene davčne rešitve. Nekateri avtorji (na primer Černe, 2016 in Guzina, 2003) poudarjajo pomen transfernih cen in navajajo, da gre za eno najpomembnejših davčnih področij prihodnosti. Na to vsekakor močno vpliva globalizacija, ki je privedla do tesnejšega sodelovanja podjetij na različnih trgih. V praksi se velikokrat srečamo z združevanji in prevzemi. Podjetja tako posredno in neposredno postajajo povezane družbe. Pri teh podjetjih je zato pomembna opredelitev deleža povezanih transakcij, torej deleža prihodkov oziroma odhodkov z naslova poslovanja s povezanimi osebami v strukturi celotnih prihodkov oziroma odhodkov. Večji kot je delež prihodkov oziroma odhodkov iz naslova povezanih transakcij, večji je lahko vpliv transfernih cen na poslovni rezultat organizacije. Posledično je v takšnem primeru še toliko pomembnejše, da transferne cene odražajo primerljive tržne cene.

Po podatkih Banke Slovenije (primerjava podatkov za obdobje 2015–2019) se neposredne naložbe Slovenije v tujini povečujejo (Banka Slovenije, 2019). Največ vlagajo podjetja iz predelovalnih dejavnosti, njihov delež v skupni vrednosti naložb znaša 30 % (A Tax International d.o.o., 2017). Več mednarodnega poslovanja znotraj skupine povezanih podjetij lahko predstavlja več izzivov s transfernih cen. OECD tako v okviru svojega projekta zmanjševanja davčne osnove in prenašanja dobičke v ugodnejša davčna okolja z uspešnimi inšpekcijskimi nadzori transfernih cen podjetjem sporoča, da bo praksa določene neustrezne transferne cene vedno bolj sankcionirana. V Sloveniji in tudi v večini drugih držav se obveznost za plačilo davka od dohodkov pravnih oseb ugotavlja na podlagi izhodišč izkaza poslovnega izida, zato je zelo pomembno, kakšne poslovne rezultate ustvarijo osebe, vključene v posamezni posel. Za določanje davčne osnove vsake pravne osebe namreč velja, da se določi tako, da od dejansko ustvarjenih obdavčljivih prihodkov odštejemo dejansko nastale davčno priznane odhodke. Beseda dejansko je v okviru teme transfernih cen ključna

– če bi davčni organ v poslih med povezanimi osebami preverjal le dejansko nastale prihodke in dejansko nastale odhodke, bi lahko celo nepravilno ugotovil, da je davčna osnova izkazana ustrezno. Bistvo ni le, kar je bilo dejansko zaračunano, ampak je pomembno ugotoviti, kaj je tisto, kar bi v okviru presojanja transfernih cen za namene obdavčitve moralo biti zaračunano oziroma po kakšni vrednosti, a (morda) ni bilo. Tu je potrebno poudariti, da v okviru transfernih cen načeloma ni mogoč en sam pravi rezultat in je navadno namesto ene absolutne izražene vrednosti (cene) postavljen razpon vrednosti (cen), ki še ustreza zahtevam davčne zakonodaje. Ko gre za poslovanje med povezanimi osebami je z davčnega vidika potrebno določiti cene, ki ne omogočajo neupravičenega prenosa davčne osnove od enega zavezanca k drugemu. Pojem transfernih cen tako definira zgolj področje, kdaj se take cene uporabijo, ne pa dejstva, da te cene omogočajo prelivanje davčne osnove v davčno ugodnejša okolja.

Namen magistrskega dela je na osnovi zakonov, domače in tuje literature bralca seznaniti s področjem transfernih cen in predstaviti pomembnost dokumentacije za transferne cene. V praksi je ravno dokumentacija ključna pri inšpekcijskem pregledu in pogosto predstavlja največji problem. Zato želim na primeru izbranega podjetja predstaviti postopke, s katerimi se lahko srečujemo na poti do končne dokumentacije o transfernih cenah in končnega pravilnika. S tem želim tudi poslovnim subjektom, za katere je tema magistrskega dela relevantna, opisati posamezne korake in jih usmerjati na poti pri pripravi pravilnika o transfernih cenah. Cilji dela so s pomočjo literature in opravljene analize izbranega podjetja predstaviti transferne cene ter njihov vpliv na poslovanje. Predstaviti želim slovensko zakonodajo, ki ureja področje transfernih cen, opredeliti davčni vidik in vplive transfernih cen v mednarodnem okolju. Glavno raziskovalno vprašanje magistrskega dela je: »Kako izbrano podjetje določi metodo transfernih cen za posamezno transakcijo med povezanimi osebami in ali je le-ta primerna?«

Cilji magistrskega dela so:

- podati zakonsko ureditev področja transfernih cen,
- opredeliti metode transfernih cen po smernicah OECD,
- predstaviti in analizirati izbrano podjetje,
- razložiti sestavo pravilnika o transfernih cenah in pri tem vlogo računovodje,
- orisati problematiko znotraj izbranega podjetja in podati predloge zaboljšave.

Vsebina magistrskega dela je razdeljena na dva dela, in sicer na teoretični in empirični del. V magistrskem delu bom najprej predstavila teorijo, ki temelji na zakonodaji, pravilnikih in javnih mnenjih davčnih organov. S primarnimi viri bo predstavljena zakonodaja, ki ureja področja raziskovalne teme, in s pomočjo smernic OECD (angl. Organisation for Economic Co-operation and Development) seznanila bralca tudi z različnimi metodami, ki jih lahko uporabimo za izbiro ustrezne metode določanja transfernih cen med povezanimi osebami. V drugem delu magistrskega dela bom prešla na predstavitev izbranega podjetja, na katerem

bo temeljila tudi analiza za empirični del. V petem poglavju bom predstavila podjetje, trg in panogo, v kateri podjetje deluje. S praktičnim poznavanjem delovanja podjetja želim predstaviti vsebino pravilnika o transfernih cenah za izbrano podjetje. V zadnjem koraku bom dodala še svoje videnje in mnenje za ustreznost izbire metode. Pri tem bom skušala orisati ključno problematiko znotraj podjetja in podati predloge za izboljšave.

1 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV

V tem poglavju želim predstaviti nekaj osnovnih pojmov in s tem omogočiti lažje ter natančnejše razumevanje vsebine izbrane problematike.

1.1 Davčni zavezanec

Po Zakonu o davku na dodano vrednost (v nadaljevanju ZDDV-1), Ur. l. RS, št. 13/11:

davčni zavezanec je vsaka oseba, ki kjer koli neodvisno opravlja katero koli ekonomsko dejavnost, ne glede na namen ali rezultat opravljanja dejavnosti. Pri tem ekonomska dejavnost obsega vsako proizvodno, predelovalno, trgovsko in storitveno dejavnost, tudi rudarsko, kmetijsko in poklicno dejavnost. Ekonomska dejavnost obsega tudi izkoriščanje premoženja in premoženjskih pravic, če je namenjena trajnemu doseganju dohodka. Pogoj, da se ekonomska dejavnost opravlja neodvisno, izključuje zaposlene in druge osebe, ki jih na delodajalca vežejo pogodba o zaposlitvi ali kakršne koli druge pravne vezi, ki glede nadzora in navodil v zvezi z delom, načina opravljanja dela, plačila za opravljeno delo in drugih odgovornosti delodajalca kažejo na odvisno razmerje med delodajalcem in delojemalcem.

Državni organi in organizacije, organi lokalnih skupnosti in druge osebe javnega prava se ne štejejo za davčne zavezance v zvezi z dejavnostmi ali transakcijami, ki jih opravljajo kot organi oblasti, tudi če pobirajo takse, prispevke in druge dajatve ter plačila v zvezi s temi dejavnostmi ali transakcijami. Pri opravljanju dejavnosti ali transakcij pa se bi šteli kot davčni zavezanci v zvezi s temi dejavnostmi ali transakcijami, če bi se jih obravnavalo, kot da niso davčni zavezanci, in bi to povzročilo znatno izkrivljanje konkurence.

1.2 Gospodarska družba

Po Zakonu o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/09:

Je gospodarska družba pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. Pridobitna dejavnost po ZGD-1 je vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička. Gospodarska družba je lahko organizirana v eni izmed oblik:

- kot osebne družbe; družba z neomejeno odgovornostjo in komanditna družba,
- kot kapitalske družbe; družba z omejeno odgovornostjo, delniška družba, komanditna delniška družba in evropska delniška družba.

1.3 Povezane osebe

Za povezani osebi se po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO-2), Ur. l. RS, št. 117/06, 56/08, 76/08, 5/09, 96/09, 110/09 štejeta rezidenta:

- ki sta povezana v kapitalu, upravljanju ali nadzoru tako, da ima en rezident neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic v drugem rezidentu ali obvladuje drugega rezidenta na podlagi pogodbe na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami,
- če imajo iste pravne ali fizične osebe ali njihovi družinski člani v dveh rezidentih neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic ali ju obvladujejo na podlagi pogodbe na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami.

V ZGD-1 se povezane družbe štejejo kot 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),
- je ena družba odvisna od druge (odvisna in obvladujoča družba);
- so koncernske družbe,
- sta dve družbi vzajemno kapitalsko udeleženi,
- so povezane s podjetniškimi pogodbami.

Po Zakonu o dohodnini (v nadaljevanju ZDoh-2), Ur. l. RS, št. 13/11 je povezana oseba družinski član ali katera koli oseba, ki jo običajno nadzira zavezanec. Za družinskega člana se šteje zakonec zavezanca, prednik ali potomec zavezanca ali njegovega zakonca, zakonec prednika ali potomca zavezanca ali njegovega zakonca, bratje in sestre oziroma polbratje in polsestre ter posvojenci in posvojitelji. Za družinskega člana se šteje tudi partner oziroma partnerica, s katerim zavezanec živi v registrirani istospolni partnerski skupnosti, in sicer po zakonu, ki ureja registracijo istospolne partnerske skupnosti (v nadaljnjem besedilu: partner v istospolni skupnosti). Šteje se, da oseba nadzira drugo osebo, kadar ima lastniški delež ali pravico do lastniškega deleža v višini najmanj 25 % v obliki vrednosti vseh deležev ali v obliki glasovalne pravice na podlagi lastniških deležev v konkretni osebi. Za namene določitve nadzora se šteje, da ima določena oseba v lasti vse lastniške deleže, ki jih ima neposredno ali posredno v lasti katera koli oseba, povezana s to določeno osebo.

1.4 Davčna osnova

V ZDDPO-2 je osnova za davek rezidenta in nerezidenta za dejavnost oziroma posle v poslovni enoti ali preko poslovne enote v Sloveniji dobiček, ki se ugotovi v skladu z zakonom. Dobitek je presežek prihodkov nad odhodki, ki jih ta zakon določa. Če zakon ne določa drugače, se za ugotavljanje dobička priznajo prihodki in odhodki, ugotovljeni v izkazu poslovnega izida oziroma letnem poročilu.

Za namene proučevanja transference cen obravnavamo davčno osnovo kot ustvarjen dohodek zavezanca. Dohodek predstavlja rezultat, ki nastane iz ustvarjenih prihodkov, zmanjšanih za nastale odhodke. Tako povečanje prihodkov vodi v višjo davčno osnovo, s povečanjem odhodkov pa se davčna osnova zniža. Pri tem velja, da na višino davčne osnove lahko vplivamo z davčnimi oprostitvami (izvzem transakcije iz obdavčitve) in olajšavami (zmanjšanje davčne osnove pri transakcijah, ki so sicer obdavčene). Pri ugotavljanju prihodkov in odhodkov rezidenta iz poslov med dvema rezidentoma, ki sta povezani osebi, se davčna osnova ne poveča oziroma zmanjša, razen če eden od rezidentov:

- v davčnem obdobju, za katerega se ugotavljajo prihodki in odhodki, izkazuje nepokrito davčno izgubo iz preteklih obdobj,
- plačuje davek po tem zakonu po stopnji 0 % oziroma po posebej določeni stopnji, nižji od splošne stopnje po 60. členu tega zakona,
- oproščen plačevanja davka po tem zakonu.

1.5 Rezident in nerezident

Po ZDoh-2 je zavezanec rezident Slovenije v katerem koli času v davčnem letu, če izpolnjuje katerega od spodaj naštetih pogojev:

- ima uradno prijavljeno stalno prebivališče v Sloveniji,
- biva izven Slovenije zaradi zaposlitve v diplomatskem predstavništvu, konzulatu, mednarodni misiji Republike Slovenije ali stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri Evropski uniji ali stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri mednarodni organizaciji kot javni uslužbenec z diplomatskim ali konzularnim statusom ali je zakonec ali vzdrževani družinski član takega javnega uslužbenca in prebiva s to osebo,
- je bil rezident Slovenije v katerem koli obdobju preteklega ali tekočega leta in biva izven Slovenije zaradi zaposlitve:
 - a) v diplomatskem predstavništvu, konzulatu, mednarodni misiji Republike Slovenije ali stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri Evropski uniji (v nadaljevanju EU) ali stalnem predstavništvu Republike Slovenije pri mednarodni organizaciji, kot javni uslužbenec v tehnični ali administrativni funkciji, brez diplomatskega ali konzularnega statusa,

- b) kot javni uslužbenec ali funkcionar v državnem organu ali organu lokalne skupnosti, in sicer v državi, ki na podlagi vzajemnosti takega uslužbenca ne šteje za svojega rezidenta,
 - c) kot uslužbenec v institucijah Evropskih skupnosti, Evropski centralni banki, Evropski investicijski banki ali Evropskem investicijskem skladu ali je zakonec, ki ni zaposlen in ne opravlja dejavnosti, ali vzdrževan otrok takega uslužbenca in prebiva s to osebo,
- je bil rezident Slovenije v katerem koli obdobju preteklega ali tekočega leta in biva izven Slovenije zaradi opravljanja funkcije poslanca v Evropskem parlamentu,
 - ima svoje običajno bivališče ali središče svojih osebnih in ekonomskih interesov v Sloveniji,
 - je v katerem koli času v davčnem letu prisoten v Sloveniji skupno več kot 183 dni.

Zavezanec je nerezident, če izpolnjuje katerega od spodaj naštetih pogojev:

- opravlja delo kot oseba z diplomatskim ali konzularnim statusom v Sloveniji v diplomatskem predstavništvu, konzulatu ali mednarodni misiji skupine tujih držav ali tuje države ali je zakonec ali vzdrževani družinski član take osebe in prebiva s to osebo, če ni slovenski državljan,
- bi postal rezident samo zaradi opravljanja dela kot funkcionar, strokovnjak ali uslužbenec mednarodne organizacije, če ni slovenski državljan,
- bi postal rezident samo zaradi zaposlitve:
 - a) v diplomatskem predstavništvu, konzulatu ali mednarodni misiji tuje države v Sloveniji kot javni uslužbenec v tehnični ali administrativni funkciji brez diplomatskega ali konzularnega statusa in ni slovenski državljan,
 - b) kot uslužbenec tuje države v Sloveniji v funkciji, ki ni diplomatska, konzularna ali mednarodna, pod pogojem, da ta tuja država na podlagi vzajemnosti podobnega uslužbenca Republike Slovenije ne šteje za svojega rezidenta,
 - c) kot uslužbenec v institucijah Evropskih skupnosti, Evropski centralni banki ali Evropski investicijski banki, v Sloveniji,
- je fizična oseba, ki izpolnjuje naslednje pogoje:
 - a) bo bivala v Sloveniji izključno zaradi zaposlitve kot tuj strokovnjak za dela, za katera v Sloveniji ni dovolj ustreznega kadra,
 - b) ni bila rezident v katerem koli času petih let pred prihodom v Slovenijo,
 - c) ni lastnik nepremičnine v Sloveniji,
 - d) bo bivala v Sloveniji skupno manj kot 365 dni v dveh zaporednih davčnih letih,
- je fizična oseba, ki biva v Sloveniji izključno zaradi študija ali zdravljenja.

1.6 Neodvisno tržno načelo in opredelitev transfernih cen

»Kadar se med dvema povezanima podjetjema v komercialnih ali finančnih odnosih vzpostavijo ali določijo pogoji, drugačni od tistih, ki bi se vzpostavili med neodvisnimi

podjetji, se lahko kakršen koli dobiček, ki bi prirastel enemu od podjetij, če takih pogojev ne bi bilo, vendar prav zaradi takih pogojev ni prirastel, vključi v dobiček tega podjetja in ustrezno obdavči« (Ministrstvo za finance, 2012).

Neodvisno tržno načelo je med državami članicami OECD sprejeto kot mednarodni standard za določanje transfernih cen. Z njim je določeno, da morajo povezane osebe oblikovati transferne cene za posamezne transakcije tako, kot če bi se odvijal posel med nepovezanimi osebami. Med povezanimi osebami bi se navadno morali uporabljati pogoji, veljavni na trgu tudi med nepovezanimi osebami. Če se izkaže, da obstajajo razlike v pogojih med povezanimi in nepovezanimi osebami, je potrebno v poslovnih knjigah izkazani dobiček ustrezno popraviti in obdavčiti (Evđenić, 2013).

Transferna cena je vsaka cena, po kateri si dve ali več povezanih oseb zaračunavajo med seboj za dobavljeno blago ali storitve. Namen uporabe transfernih cen je zagotavljati raven oblikovanih cen med povezanimi osebami, ki bi se v primerljivih okoliščinah oblikovale tudi v transakcijah med dvema nepovezanima osebama (Pravilnik o transfernih cenah, Ur. l. RS, št. 141/06 in 4/12).

Transferna cena tako lahko pomeni dvoje, to je znesek, ki ga zaračuna del podjetja drugemu delu podjetja za dobavo blaga/storitev, ali znesek, ki ga za dobavo blaga/storitev zaračuna povezana oseba drugi povezani osebi.

2 UREDITEV TRANSFERNIH CEN V SLOVENIJI

Podjetja se ob vstopu na nov trg na splošno soočajo z raznolikimi možnostmi glede oblik, ki jih bodo sprejela kot nove poslovne priložnosti. Te možnosti vključujejo neposredni izvoz, ustanovitev podružnice ali hčerinske družbe, ki je v celoti ali v veliki meri nadzorovana. Kot rezultat skupnega lastništva, upravljanja in nadzora, ki obstajajo med člani mednarodnega podjetja, njihove transakcije niso v celoti podvržene številnim tržnim silam, kar bi se dogajalo, če bi transakcije potekale med popolnoma neodvisnimi akterji. Ta pojav pa ni omejen zgolj na transakcije znotraj mednarodnih podjetij, temveč do njega prihaja tudi pri transakcijah med drugimi povezanimi strankami – na primer družinskimi člani ali podjetji in njihovimi delničarji, katerih razmerje jim lahko omogoči vpliv na izvedbo transakcije.

Transferne cene se oblikujejo le v transakcijah med povezanimi osebami, pri čemer je potrebno poudariti, da izraz transferne cene, sam po sebi ni negativen. Pogosto je povezan z negativnimi vplivi predvsem zaradi maksimiranja dobička, ki se preko transfernih cen prenese v davčno ugodnejša okolja. Povezane osebe izkoriščajo transferne cene, ki so lahko ugoden način za davčno načrtovanje. Nepravilno določene transferne cene tako pomagajo v prelivanju dobička v države z nižjo stopnjo davka na dohodek pravnih oseb ali pa se plačevanju davka tudi popolnoma izogonejo. Na kakšen način se oblikujejo transferne cene,

je bistveno za določitev davčne osnove za pravne osebe, pri tem pa so pomembni tudi številni drugi regulativni in neregulativni predpisi, vključno z naslednjimi (Kwame, 2011):

- davki in dajatve (na primer davek na dodano vrednost, trošarine),
- korporacijski zakoni (na primer dolžnosti direktorja, zaščita manjšinskih delničarjev),
- pogodbene zahteve (na primer investicijske pogodbe),
- zakonske računovodske zahteve,
- devizni nadzor,
- notranje upravljanje in ocenjevanje uspešnosti,
- zahteve glede delitve dobička zaposlenim,
- konkurenčno pravo,
- uradna statistika trgovine.

Vsaka država ima torej interes, da prepreči neupravičeno odtekanje dobička v druge države. Tako delovanje lahko onemogoči s preišljenim nadzorom povezanih oseb, ki so rizične na področju transfernih cen (Finančna uprava RS, 2017). Zakonodaja za področje transfernih cen določa predvsem to, da morajo transakcije med povezanimi osebami delovati poslovno logično in s tem enako, kot bi davčni zavezanec opravljaj transakcije z nepovezано osebo. Pri poslovanju med povezanimi osebami tudi v slovenski zakonodaji najdemo opredelitve transfernih cen. Zakonodaja jih tako na eni strani uporablja za določitev minimalne višine prihodkov, na drugi strani pa maksimalno višino opredelitve davčno priznanih odhodkov. Pri ugotavljanju višine prihodkov se upoštevajo transferne cene za sredstva (vključno z neopredmetenimi sredstvi) in storitve, vendar najmanj do višine, ugotovljene z upoštevanjem cen, ki bi se v primerljivih okoliščinah dosegle na trgu med nepovezanimi osebami. Pri ugotavljanju odhodkov pa se ti upoštevajo največ do višine, ugotovljene z upoštevanjem primerljivih tržnih cen (Superdavki.com, 2020).

2.1 Zakon o dohodku pravnih oseb

Povezane osebe so v slovenski zakonodaji najnatančneje opredeljene v ZDDPO-2. Področje transfernih cen je bilo prvič urejeno s sprejetjem Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb iz leta 2005 (ZDDPO-1). S tem zakonom so bile prvič podrobneje definirane povezane osebe, ki kot osnova opredeljujejo transferne cene. Temeljni namen sprejema zakonodaje, ki ureja področje transfernih cen, je preprečitev neobdavčenega odlivanja dobička preko povezanih oseb v tujino. V letu 2007 je bil z davčno reformo sprejet ZDDPO-2, s katerim se je spremenila obravnava koncepta transfernih cen, saj se je pričelo ločevati med mednarodnimi transakcijami in domačimi transakcijami. Povezane osebe v mednarodnih transakcijah so opredeljene v 16. členu ZDDPO-2:

»Za povezani osebi se štejeta zavezanec rezident ali nerezident in tuja pravna oseba ali tuja oseba brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec, če ima zavezanec v tuji osebi ali obratno

neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oz. glasovalnih pravic v tuji osebi ali če obvladuje tujo osebo na podlagi pogodbe ali če se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami.«

Kot kriterij za določanje povezanih oseb je v ZDDPO-2 vključena poslovna povezava, pri kateri gre največkrat za primere podjetniških pogodb. Med temeljne podjetniške pogodbe se po ZGD-1 štejejo pogodba o obvladovanju, pogodba o prenosu dobička in druge podjetniške pogodbe. Navedene podjetniške pogodbe začnejo veljati šele, ko jih potrdi skupščina ali drug ustrezen družbeni organ in ko se vpišejo v register. Za poslovno povezavo gre tudi, ko se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so bili ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami. Tak vpliv se lahko pokaže v naslednjih primerih (Budja, 2019):

- če gre za prodajo proizvodov, ki jih proizvede druga pogodbeni stran, t.i. ekskluzivna pravica,
- če eno podjetje v transakciji zagotavlja drugemu kapital, izdelke in tehnično sodelovanje
- ob visoki stopnji finančne odvisnosti,
- sodelovanje ene pogodbene strani tako na strani dobave kot prodaje,
- če v kartelih in konzorcijih sodelujeta pogodbeni strani,
- če gre za nadzorovanje ponudnikov ali trgovcev,
- če pogodbe vodijo v monopolne situacije.

Povezane osebe v domačih transakcijah so opredeljene v 17. členu ZDDPO-2, kjer sta jasno razmejeni dve skupini povezanih oseb:

- »rezidenta, ki se štejeta za povezani osebi, glede na najmanj 25 % neposredni ali posredni delež enega v drugem ali v dveh rezidentih, ali če imajo deleže iste fizične osebe ali njihovi družinski člani ali če en rezident obvladuje drugega na podlagi pogodbe na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami«;
- »rezident in fizična oseba, ki opravlja dejavnost, se štejeta za povezani osebi, če ima ista fizična oseba ali njen družinski član v rezidentu najmanj 25 % neposredni ali posredni delež ali če en rezident obvladuje drugega na podlagi pogodbe, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami«.

Za transakcije med rezidenti in povezanim nerezidentom se vedno preverja ustreznost transfernih cen, vendar zakon tu predvideva, da se davčno okolje v Sloveniji vedno razlikuje od davčnega okolja nerezidenta. Posledica razlike v davčnem okolju je prenos dobička v davčno ugodnejše države. Med rezidenti se ustreznost transfernih cen presoja samo, če ena oseba prikazuje preneseno davčno izgubo preteklih let ali če en plačuje davek po stopnji 0%

oziroma po posebej določeni stopnji, nižji od splošne stopnje, ali če je oproščen plačila davka po ZDDPO.

2.2 Zakon o gospodarskih družbah

ZGD-1 v svojem sedmem poglavju ureja področje povezanih oseb. V 460. členu ZGD-1 so opredeljene povezane družbe tiste družbe, ki so pravno samostojne in 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,
- da so povezane s podjetniškimi pogodbami.

2.3 Pravilnik o transfernih cenah

Glede na opredelitev je transferna 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. Transferna cena je lahko izenačena s tržno ceno ali pa je le-tej podobna. To pomeni, da bi si takšno ceno med seboj dogovorili tudi dve nepovezani osebi – v tem primeru jo imenujemo neprilagojena transferna cena. V primeru, ko transferna cena ni enaka oziroma podobna tržni ceni, torej ceni, ki bi si jo med seboj zaračunali dve nepovezani osebi, jo imenujemo prilagojena transferna cena. Ta je rezultat dejstva, da sta se zanjo dogovorili dve povezani osebi, ki lahko zaradi možnosti vpliva na medsebojne odločitve s postavitvijo transferne cene zasledujeta tudi druge cilje (Cimerman, 2007).

2.4 Slovenski računovodski standardi

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo skupino podjetij kot gospodarsko, ne pa tudi pravno enoto, ker ni samostojna nosilka pravic in dolžnosti. Opredelitev skupine podjetij je bistvena predvsem pri konsolidiranih računovodskih izkazih, ti pa imajo pravno podlago že v ZGD-1. 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 (opredeljeno v 1. odstavku 53. člena ZGD-1). Če želimo povezane osebe opredeliti še z davčnega vidika, pa je to opisano v določbi 2. odstavka omenjenega člena, ki določa, v katerih primerih se šteje, da je ena družba nadrejena drugi (Guzina, 2003):

- 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.

3 METODE OBLIKOVANJA TRANSFERNIH CEN

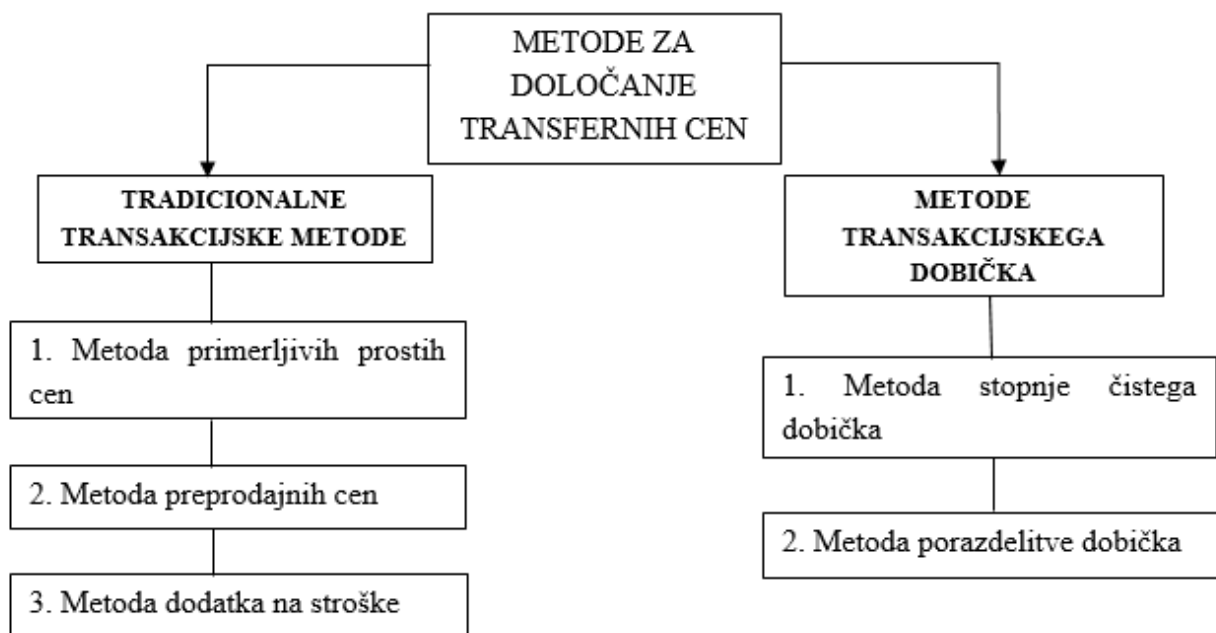
Podjetja se zaradi globalizacije med seboj vse bolj prepletajo, s čimer nastajajo kompleksne transakcije povezanih oseb v različnih državah. Tako je področje transfernih cen vse večji problem celo pri mednarodnih obdavčitvah. Ta problematika je vezana na davčne organe po vsem svetu in je ni bilo mogoče rešiti z organiziranjem EU, saj kljub poenotenju davčnih sistemov v EU ostajajo različne davčne stopnje med članicami skupnosti. V ta namen so se oblikovale smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja. Z oblikovanimi smernicami OECD-ja in sklenjenimi sporazumi – bilateralnimi konvencijami o izogibu dvojnega obdavčenja, želijo države zagotavljati ustrezno davčno osnovo v vsaki državi in preprečiti dvojno obdavčenje, pri tem pa s čim manj medsebojnih sporov pospeševati mednarodno trgovino in naložbe (Ministrstvo za finance, 2012).

Povezane osebe bi morale poslovati po popolnoma enakih kriterijih kot nepovezane osebe, zato se je v poslovanju uveljavilo neodvisno tržno načelo, ki je temeljni standard za določanje transfernih cen. Načelo izhaja iz predpostavke, da so za sodelovanje med nepovezanimi osebami in njihovimi transakcijami vključeni vplivi trga. Na nasprotni strani so transakcije med povezanimi osebami, katere pa ni nujno, da delujejo pod enakimi vplivi kot med nepovezanimi osebami, vendar se podjetja velikokrat tudi trudijo posnemati dinamiko delovanja trga (Kranjec, 2019a). S tržnim načelom torej želimo primerjati usmerjene transakcije (med povezanimi osebami) in neusmerjene transakcije (med nepovezanimi osebami na prostem trgu). Ločimo lahko notranjo primerjavo, pri kateri se primerja transakcija med povezanima osebama (P1 – P2) z drugo transakcijo, ki je potekala med eno od teh povezanih oseb in drugo nepovezано osebo (P1 – N ali P2 – N). Na drugi strani imamo zunanjo primerjavo, pri kateri gre za primerjavo transakcije med povezanima osebama (P1 – P2) z drugo transakcijo, ki je potekala med dvema nepovezanima osebama na prostem trgu (N1 – N2) (Kranjec, 2019b).

Pri izbiri metode oblikovanja transfernih cen je pomembno, da je ustreznost izbrane metode prilagojena glede na specifičnost posamezne transakcije oziroma vrste podobnih transakcij.

Slika 1 prikazuje pet osnovnih metod ugotavljanja transfernih cen, ki se delijo v dva glavna sklopa. V prvem sklopu so metode, ki temeljijo na primerjavi cen posamezne transakcije in se imenujejo tradicionalne transakcijske metode. V drugi sklop spadajo metode, kjer primerjamo dobiček družbe kot celote, imenujemo jih metode transakcijskega dobička.

Slika 1: Razvrščanje metod transfernih cen



Vir: Povzeto po Ondrušova (2016).

Pri izbiri metode moramo vedno izhajati iz tega, da je izbrana metoda najprimernejša za posamezen primer. V tem procesu se zato upoštevajo prednosti in slabosti priznanih metod glede na naravo povezne transakcije, primerljivke nepovezanih transakcij (to je zanesljivost informacij) in stopnjo primerljivosti med transakcijami znotraj povezanih oseb ter transakcijami znotraj nepovezanih oseb. Z eno samo metodo je skoraj nemogoče pokrivati vse transakcije med povezanimi osebami, niti ni primerno uporabiti ene same metode za vse situacije. Mednarodna podjetja so zato pri določanju transfernih cen svobodna tudi pri uporabi drugih metod, ki niso določene s strani OECD. Vendar pa morajo podjetja tudi pri uporabi drugih metod slediti pogoju, da oblikovane transferne cene po izbrani metodi zadostujejo kriteriju neodvisnega tržnega načela. Za izbrano metodo je v vsakem primeru potrebno utemeljiti in obrazložiti, zakaj je glede na nastale okoliščine najbolj ustrezna (Ministrstvo za finance, 2012).

3.1 Metoda primerljivih prostih cen

Metoda primerljivih prostih cen (angl. comparable uncontrolled price method – CUPM) temelji na primerjavi cen znotraj posameznih transakcij med povezanimi osebami s cenami za transakcije med nepovezanimi osebami v primerljivih okoliščinah. Pri tej metodi je transakcija med nepovezanimi osebami lahko primerljiva s povezanimi transakcijami, ko je izpolnjen eden od naslednjih pogojev: (a) nobena od razlik med transakcijama, ki ju primerjamo, ne bi mogla pomembno vplivati na ceno, oblikovano na prostem trgu ali (b) pomembne razlike se lahko odpravijo z natančnimi prilagoditvami (Ministrstvo za finance, 2012). Metoda primerljivih prostih cen je primerna, ko podjetje prodaja enako blago ali enake storitve med seboj nepovezanim osebami (notranja primerjava) ali ko podobna podjetja prodajajo enako blago ali enake storitve na enakem trgu z zelo podobnimi prodajnimi cenami (zunanja primerjava) (Ondrušova, 2016). Prednost te metode je, da je najbolj neposreden in najzanesljivejši način uporabe neposrednega tržnega načela. Glavna slabost je, da je ustrezne primerljivke o tržnih cenah zelo težko pridobiti, saj večina konkurenčnih podjetij, ki s temi podatki razpolaga, podatke obravnava kot poslovno skrivnost. Metodo primerljivih prostih cen lahko zanesljivo uporabimo za določitev cen, kadar nimamo na razpolago notranjih primerljivk in imamo opraviti z blagom, s katerim se trguje na borzah ali z običajnimi finančnimi storitvami (na primer posojila) (Kranjec, 2019b).

S primerom 1 prikazujem izmišljen primer za oceno prilagoditve transferne cene, ko ugotovim, da prihaja do različnih cen za enako vrsto blaga pri prodaji povezanim in nepovezanim osebami.

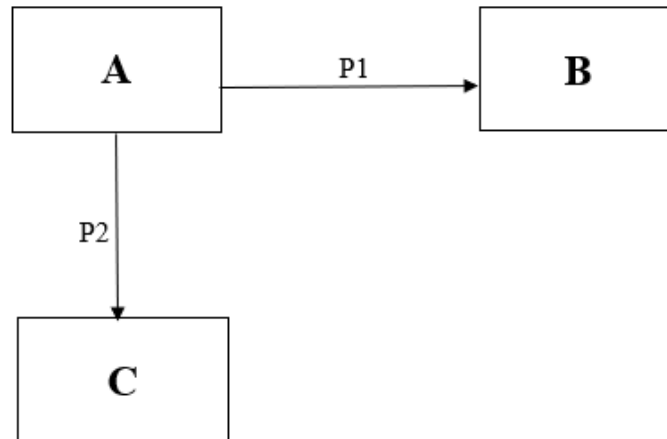
Primer 1: ob predpostavki, da davčni zavezanec 1000 ton enega blaga proda po ceni 80 evrov za tono povezani osebi znotraj svoje mednarodne skupine in ob tem proda tudi 500 ton enakega blaga po 100 evrov za tono neodvisnemu podjetju. V takšnem primeru moramo oceniti, ali je zaradi različnih količin potrebna prilagoditev transferne cene. Z analizo transakcij bi bilo potrebno raziskati trg s podobnimi izdelki, če bi želeli ugotoviti, kakšni so običajni količinski popusti.

Metoda, ki v praksi velja za najzanesljivejšo in najenostavnejšo, ima lahko dve različici (Kranjec, 2019b):

- a) metoda notranje primerljive proste cene: pri tej metodi transferno ceno med povezanima osebama primerjamo s ceno, po kateri ena izmed povezanih oseb prodaja enako ali podobno blago v enakih ali podobnih okoliščinah nepovezani osebi,
- b) metoda zunanje primerljive proste cene: transferno ceno med povezanima osebama primerjamo s ceno, ki jo za enako ali podobno blago v enakih ali podobnih razmerah med seboj dosežeta dve nepovezani osebi.

Na sliki 2 je prikazana prva različica metode primerljivih prostih cen. Gre za metodo notranje primerljivih cen.

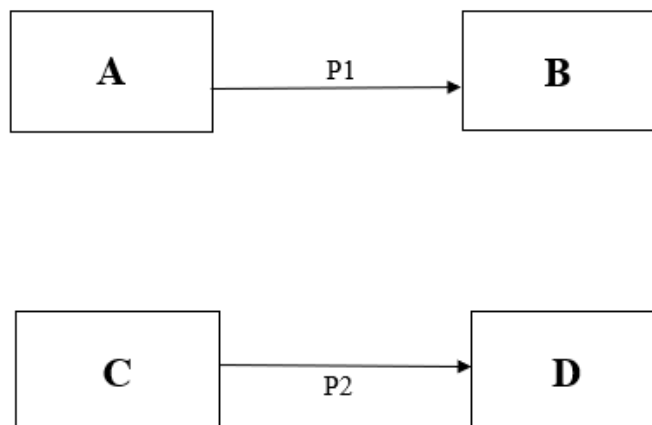
Slika 2: Metoda notranjih primerljivih prostih cen



Vir: Povzeto po Cimerman (2007).

Slikovni prikaz druge različice je predstavljen na sliki 3, kjer prikazujem metodo zunanje primerljive proste cene.

Slika 3: Metoda zunanjih primerljivih prostih cen



Vir: Povzeto po Cimerman (2007).

3.2 Metoda preprodajnih cen

Medtem ko pri metodi primerljivih prostih cen primerjamo absolutno velikost cene, pri metodi preprodajnih cen (angl. Resale price method – RPM) primerjamo relativno velikost razlike v ceni (to je marža). S sliko 4 je prikazana metoda preprodajnih cen, ki se uporabi tako, da se od končne prodajne cene odšteje preprodajni dobiček prodajalca, preostanek se po prilagoditvi za druge stroške lahko šteje za primerljivo tržno ceno. Dobljena razlika tako

predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri prodajalec kupi proizvod od povezane osebe. Osnovni opredelilni element te metode je torej primerna razlika v ceni. Preprodajni dobiček prodajalca v povezani transakciji lahko ugotovimo iz preprodajnega dobička, ki ga prodajalec ustvari v primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami. Drug način je, da primerjamo preprodajni dobiček neodvisnega podjetja, ki ga doseže v primerljivih transakcijah z nepovezanimi osebami (Ministrstvo za finance, 2012). Enako je tudi pri metodi preprodajnih cen, kjer smernice OECD določajo dva pogoja za uporabo te metode:

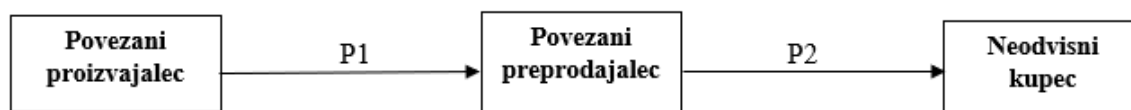
- a) med obema situacijama ne obstajajo razlike, ki bi lahko vplivale na preprodajni dobiček na prostem trgu,
- b) če take razlike obstajajo, jih je mogoče odpraviti s sprejemljivimi in natančnimi prilagoditvami, tako da je primerjava vseeno smiselna.

Ena izmed osnovnih značilnosti te metode je, da primerjamo razliko v ceni za tako imenovane rutinske funkcije. Analiza primerljivosti je pri tem zasnovana na primerjavi opravljenih funkcije (ob upoštevanju porabljenih sredstev in prevzetih tveganjih).

Metoda preprodajnih cen je najuporabnejša v naslednjih primerih (Ministrstvo za finance 2012):

- poslovanje dveh povezanih podjetjih je primerljivo s poslovanjem dveh neodvisnih podjetij v vseh pomembnejših značilnostih, razen v vrsti proizvoda. V teh primerih je metoda preprodajnih cen zanesljivejša od metode primerljivih prostih cen, vendar pa metoda dosega boljše rezultate, če so proizvodi, ki so predmet poslovanja, med seboj čim bolj podobni,
- prodajalec, ki kupi proizvod od povezane osebe, temu doda relativno majhno dodano vrednost. Metoda je torej zanesljivejša v primerih, ko preprodajalec bistveno ne povečuje vrednosti proizvoda (dodatna obdelava ali vgradnja delov v končne izdelke) ali če preprodajalec ne prispeva k ustvarjanju ali vzdrževanju neopredmetenih sredstev, povezanih s proizvodom (na primer blagovne ali trgovske znamke),
- krajši kot je čas, ki preteče med nakupom proizvoda od povezane osebe in njegovo prodajo neodvisnemu podjetju, manjša je verjetnost, da bodo potrebne prilagoditve zaradi sprememb tržnih pogojev (na primer tečajni valut, obrestne mere).

Slika 4: Metoda preprodajnih cen



Vir: Povzeto po Cimerman (2007).

Kot prednosti te metode bi izpostavila možnost uporabe kljub razlikam v produktih, zaradi česar so v primerjavi z metodo primerljivih prostih cen po navadi potrebne manjše prilagoditve. Skleпам lahko, da je metoda uporabna pogosteje kot metoda primerljivih prostih cen. Med slabosti metode štejem dejstvo, da jo lahko uporabljamo le za rutinske funkcije in torej ni uporabna v primerih, ko ima preprodajalec pomembna neopredmetena sredstva ali tedaj, ko zaradi različnih računovodskih praks prihaja do različnega vrednotenja razlike v ceni. Metoda preprodajnih cen se največkrat uporablja takrat, ko je dodana vrednost precej nizka, to velja zlasti za trgovinske in distribucijske dejavnosti (Guzina, 2005).

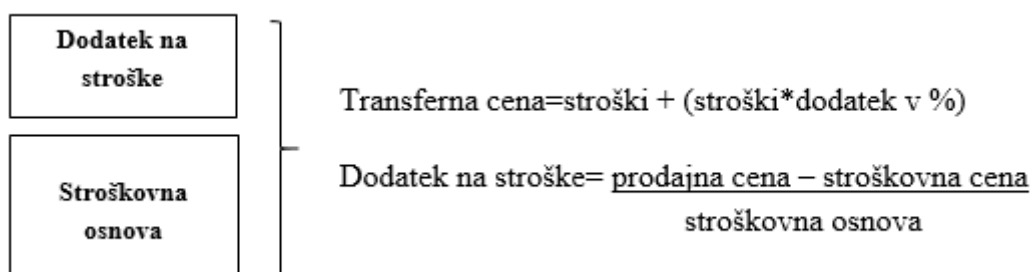
S primerom 2 je predstavljen način uporaba metode preprodajnih cen.

Primer 2: predpostavlja se, da distribucijsko podjetje opravlja enake funkcije, če upoštevamo vložena sredstva in prevzeta tveganja, tako pri prodaji hladilnikov kot pri prodaji pomivalnih strojev. Zato lahko predpostavimo, da je v tržnem gospodarstvu nadomestilo za dejavnosti obeh proizvodov približno enako. Za potrošnika pa ta dva proizvoda nista povsem zamenljiva in pri tem ne moremo pričakovati enake cene. Zaradi zelo podobnih funkcij, ki jih je potrebno opraviti pri prodaji hladilnikov in pomivalnih strojev, lahko upravičeno pričakujemo, da bo razlika v ceni za oba proizvoda zelo podobna (OECD, 2017).

3.3 Metoda dodatka na stroške

Pri metodi dodatka na stroške (angl. Cost plus method – CPM) je izhodišče notranji strošek dobavitelja, ki je v povezani transakciji nastal s prenosom proizvodov ali storitev povezanemu kupcu. Strošku prištejemo primeren dodatek (pribitek) na stroške, s katerim upoštevamo opravljene funkcije in tveganja na trgu. Ustrezen dodatek je tisti, ki zagotavlja ustrezen dobiček glede na opravljene funkcije in s tem povezana vložena sredstva ter prevzeta tveganja (Ministrstvo za finance, 2012).

Slika 5: Metoda dodatka na stroške



Vir: Povzeto po Cimerman (2007).

S sliko 5 je prikazana metoda dodatka na stroške, pri kateri je dodatek na stroške velikokrat določen v odstotku na stroškovno osnovo. Proizvajalci s takšnim načinom ne strmiyo vedno

k racionalizaciji poslovanja, saj stroškovna osnova in dodatek na stroške delujeta premosorazmerno; večji kot so stroški, večji je pribitek (Cimerman, 2007).

Po smernicah OECD dodatek na stroške v povezani transakciji najlažje določimo s primerljivim dodatkom na stroške istega dobavitelja, ki ga dosega v transakcijah z nepovezanimi osebami (notranja primerljivka). Poleg tega lahko dodatek na stroške primerjamo s primerljivimi transakcijami med povezanimi osebami in neodvisnim podjetjem na trgu (zunanja primerljivka). Metoda dodatka na stroške je smiselna predvsem takrat, ko je dodana vrednost razmeroma visoka. Največkrat se uporablja v proizvodnih podjetjih (predvsem pri prodajanju polproizvodov) in za večino storitvenih podjetij (na primer finančna in pravna svetovanja, storitve informacijske tehnologije) (Ondrušova, 2016).

Menim, da so prednosti metode, da jo lahko uporabimo kljub razlikam med produktih in da ima visoko stopnjo zanesljivosti, saj večinoma temelji na notranjih podatkih (notranja primerljivka). Slabost je v primerjavi doseženih marž, če primerjamo našo maržo z maržo drugega proizvajalca (zunanja primerljivka), ki bi lahko posloval v drugačnem računovodskem oziroma davčnem okolju. Ponazoritev uporabe metode dodatka na stroške je opisana v primeru 3.

Primer 3: podjetje A proizvaja urne mehanizme stenskih ur in svoje izdelke prodaja svoji podružnici B v tujini. Podjetje A na svojo proizvodnjo zasluži 5 % dodatek na kosmati dobiček. Na trgu so X, Y in Z neodvisni proizvajalci urnih mehanizmov ročnih ur, ki svoje proizvode prodajajo nepovezanim osebam. X, Y in Z zaslužijo na svojo proizvodnjo 3–5 % dodatek na kosmati dobiček. Podjetje A upošteva administrativne stroške in stroške nadzora v svojih poslovnih odhodkih, zato ti stroški niso izkazani v stroških prodanega blaga. Pri X, Y in Z pa te stroške upoštevajo kot del stroškov prodanega blaga. Dodatek na kosmati dobiček X, Y in Z bo zato potrebno prilagoditi, če ga želimo primerjati z dodatkom podjetja A, da bi zagotovili skladnost računovodske obravnave (OECD, 2017).

3.4 Metoda stopnje čistega dobička

Pri metodi stopnje čistega dobička (angl. transactional net margin method – TNMM) primerjamo čisti dobiček, ki ga davčni zavezanec doseže v posamezni transakciji glede na primerno osnovo (osnova so lahko prihodki, stroški, sredstva ali druge računovodske kategorije). Ta metoda deluje podobno kot metoda primerljivih prostih cen ali metod preprodajnih cen, saj je prav tako potrebno temeljiti na ustreznih primerljivkah. Primerjamo lahko podobne transakcije istega davčnega zavezanca s povezanimi osebami in nepovezanimi osebami (notranje primerljivke). Značilnost te metode je, da praviloma temelji na primerjavi stopnje čistega dobička, ki ga dosega neodvisno podjetje v primerljivih transakcijah (zunanje primerljivke) (Ministrstvo za finance, 2012).

Če primerjamo metodo stopnje čistega dobička z metodo porazdelitve dobička, je prva metoda enostavnejša za uporabo, saj pri njej potrebujemo podatke le enega izmed dveh povezanih oseb in zato nimamo problema primerljivosti računovodskih kategorij v različnih državah. Metodo lahko uporabimo za posamezne transakcije ali transakcije, ki so med seboj zelo podobne. Če gre za več različnih transakcij, je potrebno vsako transakcijo preučiti za posamezno osnovo. Metoda stopnje čistega dobička je ena izmed najbolj razširjenih metod določanja transfernih cen (Ondrušova, 2016). Prednost metode je, da razlike med transakcijami manj vplivajo na stopnje čistega dobička, kot vplivajo na ceno, uporabljeno pri metodi primerljivih prostih cen. To je možno pojasniti s tem, da čisti dobiček od prodaje ni tako občutljiv na funkcijske razlike med povezanimi in nepovezanimi transakcijami, kot je sam dobiček od prodaje. Med podjetji torej obstajajo funkcijske razlike, ki so pogosto izražene v odmikih pri poslovnih odhodkih. Podjetja lahko imajo s tem različen dobiček od prodaje, a hkrati še vedno zelo podoben čisti dobiček. Z metodo stopnje čistega dobička ne primerjamo zgolj posameznih transakcij, ampak celotno poslovanje podjetja, s tem se znebimo težave primerljivosti produktov (nabor primerljivih podjetij se bistveno poveča). Metoda stopnje čistega dobička ima tudi nekatere slabosti. Ena bistvenih je nezanesljivost pridobljenih podatkov. Pri vsem tem je potrebno zelo jasno in zelo natančno določiti, kako izbrati podatke in kako jih primerjati z našimi podatki (Kranjec, 2019b).

Primer 4 opisuje uporabo metode stopnje čistega dobička, kjer za enako vrsto blaga eden izmed distributerjev ponuja poprodajno storitev, ki lahko vpliva na dodano vrednost blaga in s tem na dobiček.

Primer 4: predpostavlja se, da dva distributerja prodajata enak izdelek z enako blagovno znamko na določenem trgu. Distributer A poleg ponuja še garancijo medtem, ko distributer B tega ne ponuja. Garancija ni vključena kot del cenovne strategije distributerja A in zato lahko svoj izdelek prodaja po višji ceni, kar mu prinaša višji dobiček od prodaje (če stroškov izvajanja garancijskih obveznosti ne upošteva), kot jo ima distributer B, ki prodaja izdelek po nižji ceni. Brez smiselne in natančne prilagoditve zaradi razlike pri prevzeti garancijski obveznosti doseženi razliki v ceni med seboj nista primerljivi. Vendar višino stroškov garancije, ki jih ima distributer A, ni mogoče preveriti, zato tudi ni mogoče zanesljivo prilagoditi kosmatega dobička distributerja A tako, da bi bil dobiček od prodaje primerljiv z dobičkom od prodaje distributerja B. Če med tema dvema distributerjema ni drugih bistvenih funkcijskih razlik in je čisti dobiček distributerja A znan glede na njegove prihodke od prodaje, je mogoče metodo stopnje čistega dobička uporabiti tudi za distributerja B. Tako bi čisti dobiček od prodaje distributerja A lahko primerjali s čistim dobičkom od prodaje s pribitkom (izračunano na enak način za distributerja B) (Ministrstvo za finance, 2012).

3.5 Metoda porazdelitve dobička

Metoda porazdelitve dobička (angl. profit split method – PSM) poskuša odpraviti učinke posebnih pogojev v povezani transakciji. Najprej je potrebno ugotoviti dobiček iz povezane

transakcije (v kateri sodelujejo povezana podjetja), namenjen za razdelitev med povezana podjetja (»združeni dobiček«). Nato ta združeni dobiček porazdelimo med povezana podjetja, kot bi to pričakovala nepovezana podjetja pod tržnimi pogoji (Ministrstvo za finance, 2012).

Metoda porazdelitve dobička za oblikovanje transfernih cen se v podjetjih le redko uporablja. Pogosto se uporablja za naknadno ugotavljanje, ali je dobiček posameznega povezanega podjetja ustrezen in ali so bile transferne cene med dvema povezanima podjetjema oblikovane v skladu z načelom razdalje. Temu pripisujemo več razlogov (Guzina, 2003):

- v primerjavi s tradicionalnimi transakcijskimi metodami je metoda porazdelitve dobička manj neposredna,
- za uporabo metode je potrebna večja količina primerljivih podatkov. Za primerljive situacije na trgu upoštevamo, da primerjamo tako prodajalca kot tudi kupca in je zato iskanje ter zbiranje ustreznih podatkov še toliko težje,
- za uporabo metode so po navadi potrebne večje prilagoditve, ker povezani podjetji običajno tudi poslujeta v dveh različnih državah, z različno računovodsko in davčno zakonodajo.

Za delitev dobička med povezanimi osebami poznamo dva pristopa (Cimerman, 2007). Prvi pristop je metoda analize prispevka k dobičku (angl. contribution analysis), kjer celotni ugotovljeni dobiček med transakcijama dveh povezanih oseb razdelimo na obe podjetji z upoštevanjem relativnih vrednosti prevzetih tveganj, uporabljenih sredstev in posameznih funkcij, ki jih opravi posamezno podjetje. Tu predpostavljamo, da je udeležba v dobičku premosorazmerna glede na prispevek v ustvarjenem dobičku. Pri drugem pristopu gre za metodo preostalega dobička (angl. residual analysis), dvostopenjski proces, kjer v prvi fazi porazdelimo ugotovljen dobiček med sodelujoča podjetja glede na prevzeta tveganja, vložena sredstva in opravljene poslovne funkcije ter pogosteje uporabljena sredstva. V drugi fazi pa se med sodelujoča podjetja porazdeli preostali dobiček na podlagi redkeje uporabljenih sredstev in ob upoštevanju drugih dejstev ter okoliščin, s katerimi bi lahko preostali dobiček porazdelili med neodvisnimi podjetji.

Prednost te metode je predvsem v ponujanju rešitve pri zelo povezanih transakcijah, za katere enostranska metoda ne bi bila primerna. Ustrezna je torej za transakcije, pri katerih obe podjetji uporabljata pomembna neopredmetena sredstva in ponujata edinstvene ter dragocene prispevke, za katere je na trgu zelo težko najti kakršne koli primerljivke. Tu je pomembno poudariti, da je pri uporabi te metode manj verjetno, da bo ena od povezanih oseb izkazala zelo velik dobiček, saj se z analizo prispevkov oceni prispevek posamezne osebe v transakciji. Kot slabost te metode lahko štejemo dostopnost podatkov, saj je zelo težko pridobiti informacije o poslovanju tujega povezanega podjetja. Prav tako je težko izmeriti združene prihodke in stroške za vsa povezana podjetja v povezanih transakcijah.

Slabost je vsekakor tudi uporaba različnih računovodskih standardov v različnih državah, kjer povezana podjetja poslujejo.

4 VPLIV TRANSFERNIH CEN V POSLOVANJU

V poslovanju s transfernimi cenami obstaja več težav, ki so posledica sedanjih davčnih sistemov in podjetjem s čezmejno dejavnostjo omogočajo, da se izognejo plačilu davkov. Vzrok problema je v velikih razlikah med podjetji in pravili, po katerih se ravna odvisne družbe, za katere pa lahko veljajo različne davčne stopnje v različnih državah gostiteljicah. Gospodarska integracija je privedla do zapletenosti davčnih vprašanj za podjetja in zmanjšala sposobnost finančnega poslovanja za spremljanje trgovinskih in denarnih tokov za podjetja s čezmejno dejavnostjo. Gospodarska globalizacija zmanjšuje tudi sposobnost finančnih uprav, da preverijo natančnost transfernih cen, ki jih uporabljajo davčni zavezanci, predvsem zahvaljujoč precejšnjemu povečanju tujih družb in diverzifikaciji njihovih dohodkov. Da bi se izognili možnosti manipulacije davčnih sistemov podjetij s transfernimi cenami, finančni organi čedalje strožje nalagajo zahteve za pripravo nekaterih dokumentov, ki se nanašajo na določitev transfernih cen. Tako se podjetja soočajo s situacijo, ko morajo izboljšati zapletene dokumente o transfernih cenah v vseh državah, v katerih poslujejo. Zato obstaja velika verjetnost, da bodo krile kazni za neupoštevanje zahtev finančnih oblasti.

Tabela 1: Možne spodbude za oblikovanje napačnih transfernih cen

Spodbude	Primer
Maksimizirati sedanjo vrednosti dobička celotne skupine	<ul style="list-style-type: none"> – zmanjšanje davčne obveznosti z izkoriščanjem različnih nacionalnih davčnih stopnjah, – znižanje stroškov dajatev na uvoz in izvoz.
Zmanjševanje sedanjih in prihodnjih tveganj za negotovost vrednosti dobička	<ul style="list-style-type: none"> – izogibanje izplačilu dobička ali omejitve v tuji valuti, – izogibanje odtegljaju davkov na dividende, – sodelovanje pri špekulacijah glede deviznih tečajev, da bi dobiček iz manj vredne valute prenesli v močnejšo, – zmanjšanje dobička podjetja, ki ga je potrebno deliti z manjšinskimi delničarji, – zmanjšanje izpostavljenost dobička zaradi vladnih groženj o razlastitvi ali sindikalnemu aktivizmu, – navidezno zmanjšanje donosnosti odvisne družbe, da odvrne konkurente od vstopa na trg, kjer družba posluje.

Vir: Povzeto po Hammood, Nori & Raghieb (2017).

Uporaba različnih metod za določitev pravilne transferne cene postaja zapletenejša in dražja, saj so nove tehnologije in poslovne strukture (kjer je večji poudarek na neopredmetenih sredstvih podjetja) povzročile težave pri določanju nenadzorovanih komercialnih transakcij. Obstajajo tudi velike razlike v pravilih za uporabo metod transfernih cen med podjetji, ki se soočajo z negotovostjo glede cen transakcij znotraj skupine, ker jih finančni organi lahko

kasneje ocenijo kot nesprejemljive. Prilagoditev transfernih cen po reviziji finančnih organov lahko povzroči dvojno obdavčitev (Hammood, Nori & Raghil, 2017).

Od odsotnosti jasnih regulativni zahtev, bi to povezane osebe spodbujalo k napačni določitvi transfernih cen. Spodbude za sodelovanje v napačnem določanju cen so lahko razvrščene v dve rubriki (prikazano v tabeli 1).

4.1 Dva instituta, povezana s transfernimi cenami

V zvezi s transfernimi cenami sta se v praksi razvila dva instituta, ki sta tesno povezana tudi pri sestavljanju pravilnika o transfernih cenah za povezane osebe. Gre za tako imenovani institut priznane obrestne mere in institut tanke kapitalizacije, ki spadata v kategorijo varnega pristana (angl. safe harbour). Gre za odstopanje od neodvisnega tržnega načela, ki ga država dovoli z namenom olajšati administrativno breme davčnih zavezancev glede dokazovanja pri transakcijah med povezanimi osebami. Če smo po določenih pravilih znotraj varnega pristana, nam ni potrebno dokazovanje neodvisnega tržnega načela. Če pa smo zunaj varnega pristana, pa je zahtevana ustrezna dokumentacija o transfernih cenah.

4.1.1 Priznana obrestna mera

Pri ugotavljanju prihodkov se upoštevajo obračunane obresti na dan posojila, vendar najmanj do višine zadnje objavljene ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere (v nadaljevanju POM). Obratno pa velja, da se pri ugotavljanju odhodkov upoštevajo obresti na prejeta posojila, vendar največ do višine zadnje, ob času odobritve posojila objavljene POM. Višina POM je določena s Pravilnikom o priznani obrestni meri in se določi kot seštevek variabilnega dela, pribitka za ročnost ter pribitka za kreditno oceno. Variabilni del obrestne mere je izražen v odstotkih in ga objavlja Ministrstvo za finance na svoji spletni strani. Vendar je v zadnjih letih nastal problem, ker je bilo mogoče zaslediti trend znižanja medbančnih obrestnih mer (na primer EURIBOR), ki v nekaterih primerih dosegajo celo negativne vrednosti. Pri izračunu skupne obrestne mere na posojila med povezanimi osebami se spremenljivi del obrestne mere kot komponenta pri računanju POM upošteva tudi v primeru negativne vrednosti, vendar z omejitvijo, da skupna priznana obrestna mera ne more biti negativna. Višina pribitka za ročnost je odvisna od trajanja posojilne pogodbe. Za posojila, odobrena do vključno enega leta, ni pribitka za ročnost. Za posojila, trajajoča od enega do vključno pet let, znaša pribitek 0,03 %. Za posojila, trajajoča od pet do vključno deset let, znaša pribitek 0,05 % in za posojila z ročnostjo nad deset let znaša pribitek 0,06 %. V primeru 5 je tudi prikazan izračun priznane obrestne mere glede na razpoložljive podatke.

Pribitek na kreditno oceno je predvsem odvisen od kreditne ocene tistega, ki najema posojilo. Uporablja se kreditna ocena po metodologiji bonitetnih hiš. Pribitki na kreditno oceno so odvisni od kreditne ocene. Tako za kreditno oceno od AAA do A- znaša pribitek 0,05 %, za A do BBB- znaša pribitek 0,07 %, za BBB do B- znaša pribitek 0,10 %, za B do B- znaša pribitek 0,15 %, za B do B- znaša pribitek 0,20 %, za B do B- znaša pribitek 0,25 %, za B do B- znaša pribitek 0,30 %, za B do B- znaša pribitek 0,35 %, za B do B- znaša pribitek 0,40 %, za B do B- znaša pribitek 0,45 %, za B do B- znaša pribitek 0,50 %, za B do B- znaša pribitek 0,55 %, za B do B- znaša pribitek 0,60 %, za B do B- znaša pribitek 0,65 %, za B do B- znaša pribitek 0,70 %, za B do B- znaša pribitek 0,75 %, za B do B- znaša pribitek 0,80 %, za B do B- znaša pribitek 0,85 %, za B do B- znaša pribitek 0,90 %, za B do B- znaša pribitek 0,95 %, za B do B- znaša pribitek 1,00 %.

0,20 % za kreditno oceno od BBB do B-, za kreditno oceno pod B- je pribitek 2,0 % in 1,0 %, če posojilojemalec nima izdelane kreditne ocene in ne gre za fizično osebo. Za posojilojemalce, ki so fizične osebe, znaša pribitek 0,75 % (Mueller, 2018).

Primer 5: podjetje A dne 20. 3. 2017 odobri lastniku posojilo v vrednosti 35.000 EUR. Lastnik črpa odobreno posojilo dne 1. 4. 2017. V posojilni pogodbi je določeno, da lastnik vrne posojilo skupaj z obrestmi v roku 5 let od datuma črpanja posojila. Koliko znaša obrestna mera? Koliko znašajo obresti od posojila za obdobje od 1. 4. 2017 do 31. 12. 2017? Izračun POM:

Variabilni del obrestne mere: -0,114 %

Pribitek na ročnost: 0,03 %

Pribitek na kreditno oceno: 0,75 %

Skupna priznana obrestna mera je 0,666 %

Izračun obresti:

Glavnica: 35.000 EUR

Število dni: 274

Obresti: $(35.000 \text{ EUR} * 0,666 \% * 274) / 364 = 175,46 \text{ EUR}$

Znesek priznanih obresti za navedeno obdobje znaša 175,46 EUR. Te obresti bo podjetje knjžilo kot finančne prihodke leta 2017.

4.1.2 Tanka kapitalizacija

Med največje probleme mednarodne obdavčitve lahko štejem presežek posojil, prejetih od povezanih oseb, imenovanih tudi tanka kapitalizacija. Mednarodna podjetja zaradi doseganja davčnih ugodnosti nimajo interesa, da bi podjetjem v skupini zagotavljale ustrezen znesek kapitala za poslovanje. Za davčno načrtovanje je tako bolj smiselno, da se povezanemu podjetju odobri posojilo, za katero se potem zaračunavajo obresti, s katerimi se znižuje davčna osnova. Ko so obresti plačane kreditodajalcu, se dobički (preko plačanih obresti) neobdavčeno prenašajo iz ene v drugo državo.

V skladu z 32. členom ZDDPO-2 se kot odhodek ne priznajo obresti od posojil delničarja ali družbenika, ki ima kadar koli v davčnem obdobju neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic v zavezancu, če kadar koli v davčnem obdobju ta posojila presegajo štirikratnik zneska deleža tega delničarja oziroma družbenika v kapitalu zavezanca. To pomeni, da če obresti od posojil presegajo štirikratno knjigovodsko vrednost kapitala, ki ga ima posojilodajalec v posojilojemalcu, te niso davčno priznane (Finančna uprava RS, 2017).

4.2 Mednarodno dvojno obdavčenje

V mednarodnih pogodbah sta povezani podjetji opredeljeni kot podjetji, pri katerih je podjetje ene države neposredno ali posredno udeleženo pri nadzoru, upravljanju ali v

kapitalu podjetja druge države. Ključni dejavnik pri opredelitvi povezanih podjetij je torej nadzor enega podjetja nad drugim. S tem namenom je v pojem nadzor zajeta kakršna koli vrsta nadzora, ne glede na to, ali je pravno dopustna ali ne, in ne glede na to, kako se nadzor izvaja. Obdavčenje povezanih podjetji, ki delujejo v različnih državah, je eno najzapletenejših področij mednarodne obdavčitve, saj lahko podjetja zaradi povezanosti med seboj poslujejo tako, da se med transakcijami ne odraža neodvisno tržno načelo, ki ga zasledujejo med seboj nepovezana podjetja. Povezana podjetja neupravičeno ustvarijo nižji dobiček ali izgubo v svoji državi, medtem ko z njimi povezano podjetje v drugi državi zaradi tega ustvari višji dobiček. Takšno ravnanje poskušajo države v svojih davčnih zakonodajah preprečiti tako, da omogočijo davčnemu organu dodatno obdavčitev do višine, ki bi morala biti izkazana, če bi med transakcijami sledili neodvisnemu tržnemu načelu. Če gre za povečanje dobička v eni državi, pa to ne pomeni avtomatičnega zmanjšanja dobička povezanega podjetja v drugi državi. To pomeni, da bi bil lahko isti dobiček v obeh državah povezanih podjetij dvojno obdavčen. Glede na to, da je namen mednarodnih pogodb izogibanje dvojni obdavčitvi, je ključnega pomena, da je vanjo vključen poseben člen, ki obravnava povezana podjetja in pri tem nalaga obveznost državam, da odpravijo ekonomsko dvojno obdavčitev, ki lahko nastane zaradi tovrstne prilagoditve dobička. Praktična ponazoritev je tudi predstavljena v primeru 6.

Primer 6: matično podjetje v državi A hčerinskemu podjetju v državi B zaračunava obresti od posojila, ki ga je matično podjetje dalo hčerinskemu podjetju.

Za posojilo se lahko obračunavajo previsoke ali prenizke obrestne mere, ki ne odražajo razmer na trgu in niso skladne z neodvisnim tržnim načelom. V primeru, da je obrestna mera previsoka, lahko država B ugotovi, da bi moralo hčerinsko podjetje v njihovi državi B izkazati višji dobiček, saj bi bili priznani nižji odhodki iz naslova obresti. Država B opravi primarno prilagoditev in za davčne namene poviša dobiček. Država A pa je dolžna v skladu z 9. členom Vzorčne konvencije OECD ugotoviti, ali je povišan dobiček v državi B odraz dejanske višine obrestne mere na trgu in v skladu z ugotovitvami ustrezno znižati dobiček matičnega podjetja v svoji državi A. S tem podjetje A opravi ustrezno prilagoditev, zato bi se moralo matičnemu podjetju iz države A priznati nižje prihodke z naslova obresti. Presežke, ki jih zaradi neupoštevanja neodvisnega tržnega načela plačuje povezano podjetje ene države povezanemu podjetju druge države, v nekaterih državah obravnavajo kot izplačilo dobička na prikrit način. Država B lahko dohodek prekvalificira v dividende za davčne namene, od katerih je določena obveznost plačila davčnega odtegljaja. Če bi matično podjetje iz države A hčerinskemu podjetju v državi B vrnilo preplačane obresti, do obveznosti plačila davčnega odtegljaja v državi B ne bi prišlo, kar pa bi vodilo v t. i. sekundarno prilagoditev (Finančna uprava RS, 2019).

Mednarodno dvojno obdavčenje med povezanimi osebami se ne odpravlja avtomatično, ampak mora zavezanec za davek prilagoditev zahtevati na ustrezen način. Zavezanci za davek lahko zahtevajo odpravo mednarodne dvojne obdavčitve na podlagi člena posamezne

konvencije o izogibanju dvojnega obdavčenja dohodka in premoženja (25. člen Vzorčne konvencije OECD) ali prvega odstavka 6. člena Konvencije o izogibanju dvojnega obdavčenja v zvezi s preračunom dobička povezanih podjetij.

4.3 Določanje obrestne mere med povezanimi osebami

Posli, sklenjeni med povezanimi subjekti, se po svoji vsebini ne bi smeli razlikovati od poslov, ki jih med seboj sklepajo nepovezani subjekti. V medsebojnih poslih bi namreč morali upoštevati tržne razmere in oblikovati cene po neodvisnem tržnem načelu. Tako bi torej tudi posojila med povezanimi osebami morala imeti dogovorjeno tržno obrestno mero. V praksi se pogosto pojavljajo situacije, ko podjetje odobri posojilo lastniku podjetja ali na drug način povezani osebi. Pojavljajo pa se tudi obratne situacije, ko lastnik podjetja ali druga povezana oseba odobri posojilo podjetju. V obeh primerih način obračuna in višino obrestnih mer opredeljujejo 19. člen ZDDPO-2, Pravilnik o priznani obrestni meri in podatki o priznani obrestni meri, ki jih objavlja Ministrstvo za finance. Zakonodaja glede določitve obrestne mere za posojila med povezanimi osebami določa omejitve le za davčne namene. Za poslovne namene so obrestne mere lahko tudi višje ali nižje od določenih, vendar so davčno priznane samo v višini, predpisani v relevantni zakonodaji. Ne glede na navedeno pa 1. in 2. odstavek 19. člena omogočata, da zavezanec uporabi tudi višjo ali nižjo obrestno mero od predpisane, ki je ravno tako davčno priznana. V takšnem primeru mora dokazati, da bi lahko v času odobritve posojila prejel posojilo po enaki obrestni meri tudi z nepovezano osebo oziroma na trgu. V praksi pa je to dokazovanje precej težavno, še posebej takrat, ko je razlika med predpisano obrestno mero in tržno dokaj velika. Zavezanci izbrano obrestno mero običajno dokazujejo z nezavezujočimi ponudbami bank, kar pa je lahko v primeru davčnega inšpekcijskega nadzora tudi zavrnjeno oziroma opredeljeno kot nezadosten dokaz. Pri posojili med povezanimi osebami se pojavljajo tudi druge težave, in sicer:

- za dano posojilo ne obstaja posojilna pogodba,
- določbe posojilne pogodbe so preohlapne in ne dajejo podatkov za pravilen obračun obresti,
- ročnost oziroma trajanje posojilne pogodbe ni določeno,
- terminski načrt vračila posojila ni opredeljen,
- terminski načrt posojila je sicer opredeljen, vendar se posojilo ne vrača.

Posledica navedenih težav je napačen obračun obresti in tveganje, da se posojilo med povezanimi osebami ne obravnava kot posojilo, ampak kot prikrito izplačilo dobička, ki pa je obdavčeno enako kot dividende (25 %) (Mueller, 2018). Prvi način določanja ustrezne obrestne mere v posojilih med povezanimi osebami je torej pridobitev podatka o tržni obrestni meri. Ta podatek lahko pridobimo bodisi z notranjo primerjavo (t. j. posojilo s povezano osebo primerjamo z neko nepovezano osebo), bodisi z zunanjo primerjavo (t. j. posojilo s povezano osebo primerjamo z drugim posojilom, ki ga je neko neodvisno podjetje na trgu sklenilo z drugim neodvisnim podjetjem). Podatke za zunanjo primerjavo zelo težko

pridobimo, saj naletimo na težavo poslovne skrivnosti, zaradi katere ne moremo pridobiti podatka o obrestni meri za posojila med nepovezanimi osebami. Pri notranji primerjavi se problem pojavi pri lastnostih posojila. Notranja primerjava je namreč izvedljiva le v primeru, ko so lastnosti obeh primerjalnih posojil identične (enaka višina glavnice, enake bonitetne ocene, enaka zavarovanja ipd.).

Z namenom olajšanja dokazovanja ustreznosti in tržnosti obrestne mere se je oblikoval še drugi način določanja obrestne mere med povezanimi osebami, gre za institut priznane obrestne mere. Zavezanec se z upoštevanjem POM znebi kakršnega koli davčnega tveganja glede višine pogodbene obrestne mere. Uporaba instituta POM praviloma brez težav deluje le pri transakcijah znotraj ene države. Na področju neposredne obdavčitve ima namreč vsaka država svojo suverenost pri določanju davčnih pravil. Težava se torej lahko pojavi, ko neka država določa svoja pravila, ki v drugi državi niso skladna z definicijo tržnega načela ali definicijo varnega pristana te druge države. Ker višina POM v celoti ne odraža realnih razmer na trgu in ni vedno enaka tržni obrestni meri, je zavezancem vedno dana možnost, da ustreznost pogodbene obrestne mere dokazujejo tudi na druge načine. Cilj takšnega dokazovanja je prikazati, da je pogodbeno dogovorjena obrestna mera (ki se sicer razlikuje od POM) vseeno tržna obrestna mera in da se tudi dejansko uporablja na trgu za podobne posle med nepovezanimi osebami (Kranjec, 2018).

4.4 Davčni nadzor transference cen

Če transferne cene niso določene v skladu z neodvisnim tržnim načelom, so lahko dobički oziroma prihodki v proračunu nižji. Države članice OECD-ja v tem primeru zagovarjajo stališče, da je za pobiranje davkov v svetovnem gospodarstvu primernejše, če države med seboj sodelujejo, kot da tekmujejo, saj s tem zagotavljajo uresničitev tržnega načela. Tudi v Sloveniji prepoznavajo vse večjo pomembnost nadziranja transference cen, kar je razvidno tudi iz tabele 2, saj se število opravljenih nadzorov in dodatne davčne obveznosti v zadnjem letu povečujejo. Zato se je znotraj finančnega inšpekcijskega nadzora oblikoval oddelek za nadzor transference cen (Ministrstvo za finance, 2017).

Tabela 2: Možne spodbude za oblikovanje napačnih transference cen

Transferne cene	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Število opravljenih nadzorov	31	105	75	32	73	66	70
Dodatno ugotovljene davčne obveznosti (v EUR)	8,3 mio	3,7 mio	3,8 mio	4,8 mio	5,4 mio	21,8 mio	29,3 mio

Vir: Povzeto po Finančni inšpekcijski nadzor (2017).

Najpogostejše nepravilnosti na področju transfernih cen, ki so vplivale na dodatno ugotovljene davčne obveznosti, se največkrat nanašajo na (Ministrstvo za finance, 2017):

- neustrezno uporabo metode transfernih cen,
- nepravilnosti, vezane na tanko kapitalizacijo,
- nepravilnosti glede pripisa dobička stalnim poslovnim enotam,
- nepravilnosti v zvezi z bremepisi in dobropisi, s katerimi so si zavezanci prilagajali davčno osnovo.

V tabeli 3 je prikazana primerjava obračuna davka od dobička ob upoštevanju enake transferne cene z različno stopnjo obdavčitve v posamezni državi. Iz tabele 3 je razvidno, kako vpliva sprememba višine transferne cene na končno plačilo davka v danih okoliščinah. Ob višji transferni ceni imamo na ravni skupine enak dobiček kot v primeru nižje transferne cene, vendar je znesek davka skupine v tem primeru višji.

Tabela 3: Obračun davka z različnimi transfernimi cenami in stopnjami obdavčitve

		Država A (30 % stopnja obdavčitve)	Država B (10 % stopnja obdavčitve)	Skupaj skupina
Primer 1: transferna cena je 1000 d. e.	Prihodki od prodaje	1000	1400	1400
	Stroški prodanih proizvodov	(600)	(1000)	(600)
	Drugi stroški	(300)	(200)	(500)
	Dobiček	100	200	300
	Davek	(30)	(20)	(50)
Primer 2: transferna cena je 1100 d. e.	Prihodki od prodaje	1100	1400	1400
	Stroški prodanih proizvodov	(600)	(1100)	(600)
	Drugi stroški	(300)	(200)	(500)
	Dobiček	200	100	300
	Davek	(60)	(10)	(70)

Vir: Povzeto po Kwame (2011).

Za zaščito svoje davčne osnove pred napačno določenimi transfernimi cenami mora vsaka posamezna država imeti urejeno ustrezno zakonodajo in sprejete ukrepe za učinkovito upravljanje na področju transfernih cen. Grožnja revizije transfernih cen, posledična prilagoditev le teh in možne predpisane kazni lahko močno prispevajo k odvračanju davčnih zavezancev od napačnega oblikovanja transfernih cen.

Transferne cene so ključnega pomena za namene neposrednega obdavčenja, saj neposredno vplivajo na razporeditev dobička in izgub rezidenčnim podjetjem, na katere tudi večina držav obračuna neposredno obdavčitev (davek od dohodkov pravnih oseb). Transferne cene med povezanimi osebami v praksi direktno vplivajo na davčno osnovo davčnega zavezanca. Na primer transferne cene za uvoženo blago ali storitve, ki imajo ceno določeno previsoko, tako povzročijo premalo izkazan obdavčljiv dohodek podjetja. Na drugi strani vidimo nasprotni učinek za podjetje, ki to blago ali storitve prejeme, saj bo s tem njegova davčna osnova izkazana višje. Obratna situacija se pojavi tudi, če izvažamo blago ali storitve po ceni, postavljeni prenizko, kar zopet vodi v nižjo izkazano davčno osnovo, za prejemnika blaga ali storitev pa velja višja davčna osnova. Čeprav se dejanske davčne stopnje vpletenih držav lahko bistveno razlikujejo, se povezane osebe lahko spodbudijo k določitvi svojih transfernih cen tako, da dobiček dodelijo tisti pravni osebi, ki ima najugodnejše davčno okolje. Tako zmanjšajo celotno davčno obveznost (glej tabelo 3). Tudi če ima država nizko davčno stopnjo, lahko v odsotnosti ustrezne zakonodaje o transfernih cenah in sorazmerne administrativne zmogljivosti napačno določanje cen povzroči opustitev pomembnih davčnih prihodkov (Kwame, 2011).

4.5 Vpliv transfernih cen na davčno osnovo

Kar zadeva davčno priznane prihodke in odhodke z naslova transfernih cen, ZDDPO-2 v 16. členu določa davčno obravnavo prihodkov in odhodkov z naslova poslovanja s povezanimi osebami, in sicer navaja: »Pri ugotavljanju prihodkov/odhodkov zavezanca se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami za sredstva, vključno z neopredmetenimi sredstvi, in storitve, vendar prihodki najmanj/odhodki največ do višine, ugotovljene z upoštevanjem cen takih ali primerljivih sredstev ali storitev, ki se v primerljivih okoliščinah dosežejo ali bi se dosegle na trgu med nepovezanimi osebami (primerljive tržne cene).« Transferne cene je torej potrebno zagotavljati na ravni cen enakih ali primerljivih proizvodov, ki bi se v primerljivih okoliščinah dosegle na trgu med nepovezanimi osebami.

Če prihodki oziroma odhodki odstopajo od primerljive tržne cene, je potrebno davčno osnovo (prihodke in odhodke) prilagoditi na raven primerljivih tržnih cen. Prilagoditve se opravijo v obrazcu obračuna davka od dohodkov pravnih oseb. V ZDDPO-2 pa je v zvezi s prilagajanjem davčne osnove predvidena izjema v primeru poslovanja med dvema rezidentoma (poslovanje po 17. členu ZDDPO-2). Tako se davčna osnova ne poveča oziroma zmanjša, če je zmanjšanje oziroma povečanje davčne osnove pri enem zavezancu enako povečanju oziroma zmanjšanju davčne osnove pri drugem zavezancu (glede na določen posel med njima). Takšno ugotavljanje prihodkov in odhodkov ne povzroči znižanja celotnega davčnega učinka. Davčno osnovo je pri poslovanju med povezanimi osebama rezidentoma potrebno prilagajati le, če eden od obeh ali pa oba hkrati v skladu s šestim odstavkom 17. člena ZDDPO-2:

- v davčnem obdobju, za katero se pripravlja davčni obračun, izkazuje(ta) nepokrito davčno izgubo iz preteklih obdobj,
- plačuje(ta) davek po stopnji 0 odstotkov oziroma po posebej določeni stopnji, nižji od splošne stopnje,
- je (sta) oproščen(a) plačevanja davka po ZDDPO-2.

4.6 Dokumentacija za transferne cene

Slovenska podjetja, ki poslujejo s povezanimi osebami s sedežem v drugi državi, so zavezana k dokumentaciji o transfernih cenah. Priprava dokumentacije mora biti v skladu z zakonodajo, ki predpisuje vodenje potrebnih dokumentov za oblikovanje transfernih cen. Podjetja z ustrezno dokumentacijo dokazujejo, da povezane osebe med seboj poslujejo po primerljivih tržnih cenah oziroma transfernih cenah in s tem finančni upravi omogočijo dostop do informacij o oblikovanju transfernih cen. K pripravi dokumentacije o transfernih cenah so zavezana tudi slovenska podjetja, pri katerih eno od povezanih podjetij izkazuje izgubo.

Dokumenti za zagovarjanje transfernih cen povzemajo celotno analizo transfernih cen o medsebojnih odnosih med povezanimi osebami. Ker v Sloveniji velja, da je dokazno breme na strani davčnega zavezanca, mu tako pripravljena dokumentacija o transfernih cenah služi kot dokaz o pravih in ustrezno oblikovanih transfernih cenah. Davčni zavezanci morajo tako v svojem pravilniku o transfernih cenah zagotavljati ustrezno dokumentacijo, s katero lahko dokažejo, da so cene, uporabljene v transakcijah s povezanimi osebami, v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Zavezanci morajo v primeru davčnega inšpekcijskega nadzora transfernih cen davčnemu organu predložiti dokumentacijo, določeno v 18. členu ZDDPO-2. in v skladu s 382. členom Zakona o davčnem postopku. V svoj pravilnik morajo vključiti tako splošno kot tudi posebno dokumentacijo.

Splošna dokumentacija je lahko enovita za skupino povezanih oseb in v tem delu je potrebno vključiti opis davčnega zavezanca, organizacijske strukture na globalni ravni, vrste povezanosti, sistem določanja transfernih cen, poslovanja in poslovnih strategij, ekonomskih in drugih dejavnikov ter opis konkurenčnega okolja.

Posebna dokumentacija mora obsegati podatke o transakcijah s povezanimi osebami, podatke o izvedbi analize primerljivosti transakcij, opis lastnosti sredstev in storitev, podatke o izvedeni funkcijski analizi, pogodbenih pogojih, poslovnih strategijah, podatke o uporabi metod za določitev transfernih cen, ostalo dokumentacijo, ki dokazuje skladnost tržnih in transfernih cen.

V nadaljevanju so na kratko predstavljene analize, potrebne pri sestavljanju pravilnika o transfernih cenah med povezanimi osebami.

Pri analizi panoge gre za opis poslovnega okolja, analizo verige vrednosti, analizo ključnih aktivnosti in tveganj, ki pomembno vplivajo na oblikovanje cen. Vključene so napovedi za panogo, velikost trga in glavnih konkurentov, opis zakonske ureditve panoge ter uporabljena tehnologija. Z namenom analize panoge identificiram vire konkurenčnih prednosti panoge, glavne procese, tveganja in vplive na cene.

Z analizo podjetja se v dokumentacijo vključi analiza podjetja z različnih vidikov, ki podjetju zagotavljajo določen položaj na trgu (poslovna strategija, model upravljanja, prodajne poti ipd.).

S funkcijsko analizo se želi identificirati bistvene ekonomske lastnosti transakcij med povezanimi osebami v povezavi s poslovnimi funkcijami, tveganji in sredstvi.

Z ekonomsko analizo (ta vsebuje izbiro metode in primerjave) je potrebno določiti primerljive tržne cene z uporabo ene izmed metod za ugotavljanje transfernih cen. Metoda pa mora biti izbrana glede na dejstva in okoliščine posameznega primera, pri čemer je potrebno upoštevati tudi prednosti in slabosti metode, primernost izbrane metode glede na naravo transakcij, zanesljivost pridobljenih podatkov in stopnjo primerljivosti med povezanimi ter nepovezanimi transakcijami.

Pri finančni analizi se ugotavlja učinek uvedbe politike transfernih cen. Finančna analiza neodvisnih podjetij služi predvsem kot primerjava za razdelitev dobička/izgube znotraj skupine. Za primerjavo z opazovanim podjetjem in povezanimi osebami je potrebno izbrati primeren indikator dobička.

Glavni namen dokumentacije o transfernih cenah je predvsem dokazovanje, da so cene med povezanimi osebami v skladu z neodvisnim tržnim načelom, ki velja kot osnova za oblikovanje transfernih cen. V naslednjem poglavju želim preiti na empirični del magistrskega dela, v katerem na začetku predstavim izbrano podjetje in nadaljujem s predstavitevjo analiz ter opredelitvijo izbrane metode za transferne cene.

5 PREDSTAVITEV IZBRANEGA PODJETJA

Izbrano podjetje (v nadaljevanju podjetje X) je bilo ustanovljeno leta 1992 s strani treh družbenikov. Od leta 2001 je v 100 % lasti podjetja (v nadaljevanju podjetje Y) s sedežem v Švici. Izbrano podjetje danes predstavlja del velikega mednarodnega koncerna, prisotnega na štirih kontinentih. Dejavnost skupine je trgovina na debelo z blagovnimi znamkami proizvodov za široko porabo v prostocarinske trgovine. Tako deluje kot posrednik med ponudniki izdelkov in končnimi kupci proizvodov. Poslovanje skupine razdelimo v dve veliki skupini glede na vrsto prodaje oziroma kupce, in sicer prodajo prostocarinskim trgovinam (angl. duty free) in lokalno prodajo specializiranim trgovinam (angl. domestic). Podjetje X se je prva leta po ustanovitvi ukvarjalo predvsem z dobavo blaga v prostocarinske

prodajalne. Kasneje je z razvojem lokalnega trga izdelke pričelo dobavljati tudi manjšim parfumerijam in verigam, ki so vstopale na trg. Poleg distribucije blaga je pri poslovanju tudi izjemno pomembno spremljanje prezentacije blagovnih znamk na prodajnih mestih (postavitev, zaloga, vidnost itd.) in trženje v skladu z marketinškimi strategijami, ki jih določi posamezna blagovna znamka.

Dobavitelj, vseh 10 blagovnih znamk, ki jih družba X trži, je matično podjetje Y, ki blago kupuje neposredno od proizvajalca posamezne blagovne znamke in ga dalje prodaja svojim odvisnim družbam v skupini (med njimi tudi družbi X). Fizična dobava blaga se vrši prek tristranskih dogovorov neposredno iz skladišča proizvajalca posamezne blagovne znamke v skladišče družbe X. Naročanje blaga se izvaja pri proizvajalcu določene blagovne znamke glede na potrebe in povpraševanja kupcev, sezonska nihanja, plan lansiranja novih proizvodov in vzdrževanje optimalne zaloge (Podjetje X, 2016). Prodaja blaga se vrši na različne načine in je odvisna od dogovorov s kupci. V splošnem je mogoče opredeliti dva načina prodaje oziroma naročanja blaga. Prvi način je avtomatično donaročanje kupca glede na prodano blago in določene optimalne zaloge na prodajnih mestih. Drug način je prek predloga zaposlenih v prodaji družbe X, katere artikle je potrebno donaročiti v skladu s prihajajočimi marketinškimi aktivnostmi, sezono ipd. (kupec lahko predlog potrdi ali pa tudi ne). Veleprodajne cene so kreirane v skladu s poslovnimi dogovori (strukturo cen) z blagovnimi znamkami, kjer se v razliki v ceni določi, kakšen RVC pripada distributerju (družbi X) in kakšen del se mora ponovno vložiti v marketing ter promocijo blagovne znamke. Poraba teh sredstev se spremlja preko posebnih kontov. Glede na poslovne dogovore s kupci se kupcem odobrava tudi rabat na fakturi in količinski (na dosežen promet) ali kvalitativni bonus konec leta.

5.1 Finančni podatki izbranega podjetja

Čeprav je podjetje X registrirano kot nespecializiran posrednik pri prodaji raznovrstnih izdelkov, za namene analize panoge opredeljujem panogo kot panogo maloprodaje kozmetičnih izdelkov. Podjetje X namreč prodajo na slovenskem trgu vrši maloprodajnim trgovinam, zato je uspešnost poslovanja v veliki meri povezana s panogami njegovih glavnih kupcev, torej panogo maloprodaje kozmetičnih izdelkov.

Trg dišav naj bi bil na letni ravni vreden slabih 28 milijard dolarjev, pri čemer ima največji delež Evropa, in sicer predvsem zahodna. Prestižne blagovne znamke naj bi predstavljale več kot 50 % celotne prodaje. Priznane blagovne znamke so bolj ali manj v lasti največjih mednarodnih konglomeratov, največji med njimi so predvsem L'Oreal, Chanel, P&G, LVMH in drugi. Povečanje uporabe parfumov med mlado populacijo, povečanje spletne prodaje, strategija aktivnega promoviranja izdelkov s strani ključnih svetovnih akterjev, razpoložljivost parfumov različnih cenovnih razredov in povečanje potrošnje za osebno nego ter kozmetiko so glavni dejavniki, ki še pospešujejo rast globalnega trga parfumov. V zadnjih letih je ta trg doživljal tudi velike inovacije na področju lansiranja novih izdelkov, skupaj s

povečevanjem raziskovalnih in razvojnih aktivnosti ter sodelovanj. V zadnjih nekaj letih je mogoče opaziti trend povečanega skupnega razpoložljivega dohodka potrošnikov, kar naj bi po nekaterih predvidevanjih vodilo tudi v povečanje povpraševanja po dobrinah, kot so na primer dišave (Communal News, 2019). Na drugi strani pa so razpoložljivost ponarejenih izdelkov in uporaba škodljivih kemičnih sestavin nekateri dejavniki, ki naj bi ovirali rast globalnega trga parfumov. Svetovni trg parfumov je priča vse večjemu trendu parfumov, proizvedenih z uporabo obnovljivih sestavin. Globalni proizvajalci parfumov posegajo tudi v proizvodnjo mikrobioloških dišav na osnovi naravnih dišav, da zadovoljijo vse večjo zdravstveno ozaveščenost med potrošniki. Pomemben trend predstavlja tudi naraščajoča prodaja kozmetičnih izdelkov preko spleta, ki z nizkimi fiksnimi stroški neposredno konkurira klasični prodaji. Ključni dejavnik je cena, pri čemer internetna orodja, kot so primerjalniki cen, še dodatno olajšujejo izbiro končnih potrošnikov. Za spletne nakupe je značilno, da kupci poznajo dišave bodisi iz preteklih izkušenj, bodisi jih lahko preverijo v klasičnih trgovinah in nato poiščejo cenovno ugodnejši nakup na spletu (Podjetje X, 2016).

V nadaljevanju so v tabeli 4 navedeni finančni podatki poslovanja izbranega podjetja (v obdobju 2017–2019).

Tabela 4: Finančni podatki poslovanja podjetja X v EUR (2017–2019)

Kategorija	2017	2018	2019
Sredstva (v EUR)	1.457.686	1.487.017	1.450.314
Opredmetena osnovna sredstva (v EUR)	63.109	62.419	108.658
Kapital (v EUR)	853.465	861.272	890.258
Poslovni prihodki (v EUR)	2.855.615	2.840.546	2.859.131
Poslovni odhodki (v EUR)	2.780.811	2.825.259	2.818.303
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT) (v EUR)	74.804	15.287	40.828
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja (v EUR)	60.591	12.382	33.071
ROE (v %)	8,77	1,78	4,68
Povprečno število zaposlenih	15,19	15,60	14,95

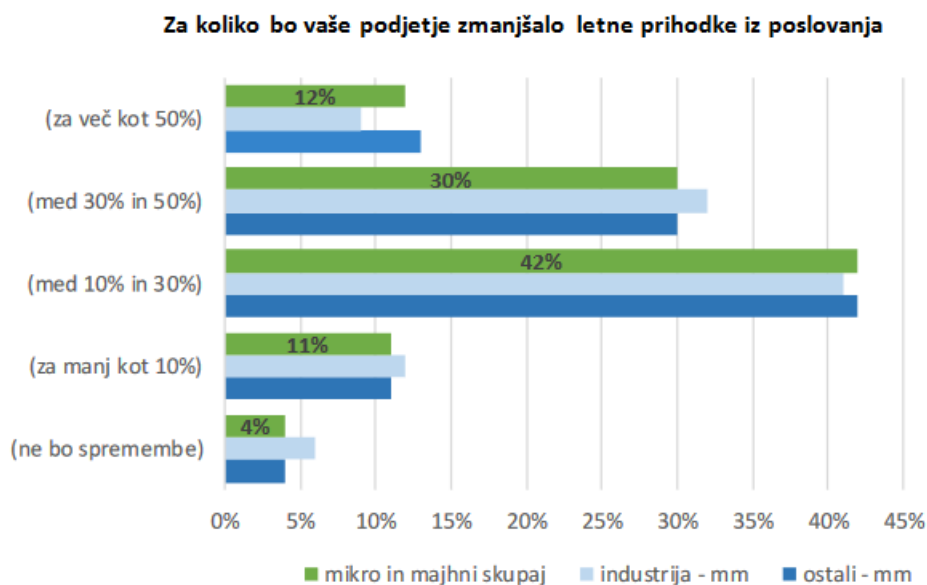
Vir: Prirejeno po Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (brez datuma).

Z analizo panoge, poznavanjem trga, na katerem izbrano podjetje deluje, in internimi podatki podjetja, lahko v nadaljevanju opredelim ključna tveganja, s katerimi se podjetje X lahko sreča pri poslovanju:

- a) **Regulativno tveganje.** Prodajalci v brezcarinskih prodajalnah so močno odvisni od regulativ države. Vlade posameznih držav bi lahko z nekaterimi odločitvami ukinile neobdavčeno prodajo v prostocarinskih trgovinah, s tem bi lahko prodajalcem v teh državah odvzele konkurenčno prednost, ki so jo prejeli do sedaj.

- b) **Tveganje konsolidacije.** Ko določena panoga dozori, se kot posledica lahko stopnjuje stopnja rivalstva med ključnimi udeleženci v tej panogi, bodisi za povečanje njihovih obstoječih tržnih deležev, bodisi za nakup manjših udeležencev v panogi. Ker je panoga veleprodaje kozmetike koncentrirana znotraj nekaj velikih družb, so za panogo značilni prevzemi in združevanja, ki bi lahko ogrozile male in srednje velike udeležence na trgu.
- c) **Ekskluzivnost pogodb.** Drugo tveganje, s katerim se sooča skupina in tako tudi posledično izbrano podjetje X, je izguba (pol)ekskluzivnih pogodb z dobavitelji. Te pogodbe namreč zagotavljajo pomembno konkurenčno prednost, saj ne omogočajo le nakupa ob nižjih stroških, temveč tudi stalen posel in prisotnost na trgu.
- d) **Tveganje zamenjave.** Povezano z ekskluzivnostjo pogodb pri prodaji proizvodov je tveganje, da bi trgovci na drobno sami prevzeli naloge, ki jih trenutno opravlja skupina, in s tem povezana tveganja. Trgovci na drobno bi lahko začeli sami vršiti nabavo, neposredno s strani proizvajalcev posameznih blagovnih znamk, s čimer bi se izognili nakupom preko veletrgovca.
- e) **Politična, gospodarska in družbena tveganja.** Splošno gospodarsko stanje in razmere na posameznih trgih lahko privedejo do resnega upada mednarodnega turizma in letaliških potovanj ter domače potrošnje na področju kozmetike, s čimer bi močno upadel tudi promet skupine. Te vrste zunanjih tveganj ustvarjajo visoko stopnjo negotovosti za poslovanje skupine, saj na navedene razmere ni mogoče vplivati ali jih preprečiti.

Slika 6: Pričakovanje zmanjšanja letnih prihodkov iz poslovanja



Vir: Gospodarska zbornica Slovenije (2020).

Na sliki 6 so prikazani rezultati analize med mikro in majhnimi podjetji glede zmanjšanja letnih prihodkov iz poslovanja zaradi vplivov epidemije. V analizi je sodelovalo 263 anketirancev, od katerih jih je največji delež (42 %) odgovorilo, da pričakujejo zmanjšanje letnih prihodkov iz poslovanja med 10 % in 30 %. Tu lahko izpostavimo močan vpliv epidemije COVID-19, ki je na poslovanju v letu 2020 pustila velik pečat, saj je podjetje zaradi spremenjenih okoliščin, nižjih naročil in prepovedi obratovanja njegovih kupcev beležilo slabše poslovno zaupanje ter upad prihodkov. Banka Slovenije v svoji analizi ugotavlja, da naj bi bile storitve in prodaja blaga za osebno nego ena izmed najbolj prizadetih komponent potrošnje zaradi ukrepov za zaježitev epidemije (Banka Slovenije, 2020). Izbrano podjetje je za leto 2020 ocenilo upad prihodkov za več kot 30 %, zato je bilo primorano koristiti tudi državne pomoči za ohranitev delovnih mest v podjetju in izpolnjevanje že veljavnih obvezujočih pogodb.

Izbrano podjetje X je poleg občutnega zmanjšanja letnih prihodkov zaznalo večjo izpostavljenost plačilni nesposobnosti v letu 2020, ki se je prav z nastopom korona krize občutno povečala. Številni zaježitveni ukrepi s strani države so močno vplivali na poslovne aktivnosti in posledično tako likvidnost izbranega podjetja, kot tudi njegovih kupcev. Tudi podjetje X je pri tem sprejemalo prilagojene načine poslovanja, kot je na primer sprememba plačilnih rokov s strani dobaviteljev in kupcev. Iz nekaterih analiz (Lušina & Tavčar, 2021) je mogoče opaziti tudi povečano število začetih stečajev, vendar se to kaže nekoliko z zamikom, saj podjetja lahko koristijo še interventne ukrepe, ki naj bi reševala gospodarstvo. Velik porast lahko pričakujemo v prvi polovici leta 2021. To lahko za podjetje X predstavlja veliko grožnjo v stabilnosti poslovanja, saj največ promocijskih aktivnosti opravi s posredniškimi družbami, ki spadajo v skupino mikro podjetij, za katere velja visoka stopnja plačilne nesposobnosti, ki lahko posledično vodi v začetek stečaja.

5.2 Izbrano podjetje kot del skupine

Družba X je del svetovne korporacije in je z ostalimi družbami v skupini povezana preko matične družbe Y. Vloga posamezne družbe v skupini je natančno določena, prav tako pa sta že na globalni ravni točno opredeljena način in obseg poslovanja z ostalimi družbami v skupini, skladno s poslovnim modelom skupine, ki stremi k racionalizaciji in učinkovitosti razvoja ter proizvodnje do distribucije in plasiranja proizvodov na lokalne trge. Poleg lastniške povezave (sestrska podjetja) in poslovođenja (direktor) so podjetja povezana tudi preko poslovno informacijskega sistema, ki je zaradi optimiziranja poslovanja (baza artiklov, kopiranje dokumentov ...) in stroškov vzdrževanja skupen (skupna licenca, skupen strežnik). Stroški, povezani s poslovno informacijskim sistemom, se povezanim družbam prefakturirajo v skladu s sklenjeno pogodbo.

Doseženi prihodki s povezano družbo Y so prikazani v tabeli 5. Na prihodkovni strani se povezane transakcije nanašajo predvsem na opravljanje storitev, in sicer gre za storitve, povezane s prodajnimi in marketinškimi aktivnostmi ter dogodki na lokalnem trgu.

Izjemoma pride do vračila blaga, ki ga družba X nabavlja s strani matične družbe. Praviloma se to zgodi zaradi zastarelih zalog ali umika prodajnega programa iz prodaje (Podjetje X, 2014).

Tabela 5: Dosežen promet s povezano družbo Y na strani prihodkov v letu 2019

Povezana oseba	Dosežen promet v EUR	Predmet transakcije
Družba Y	349.481	Prodajne in marketinške aktivnosti.
Družba Y	34.058	Vračilo blaga.

Vir: Podjetje X (2020b).

V okviru povezanih transakcij se te v večji meri vršijo na odhodkovni strani. Odhodki nastali v transakcijah s povezanim podjetjem Y prikazujem v tabeli 6. Podjetje X torej nabavlja izključno blago s strani matične družbe, poleg tega plačuje tudi obresti z naslova dolgoročnega posojila.

Tabela 6: Dosežen promet s povezano družbo Y na strani odhodkov v letu 2019

Povezna oseba	Dosežen promet v EUR	Predmet transakcije
Družba Y	3.336.738	Nabava blaga.
Družba Y	26.616	Obresti iz posojila.

Vir: Podjetje X (2020b).

Kriterij za združevanje posameznih transakcij je njihova istovrstnost. Istovrstnost transakcij zagotavlja, da jih lahko enotno obravnavamo z vidika funkcijske analize in analize tveganj. Omogoča uporabo enotne metode za izračun transfernih cen. Na osnovi zgoraj navedenih kriterijev lahko transakcije, ki jih podjetje X vrši s povezanimi osebami, iz skupine ločimo kot nabavo blaga, povračila stroškov, vezanih na prodajne aktivnosti (angl. market cleaning, marketing contribution), podporne centralne storitve (podporne upravljalne in podporne storitve informacijske tehnologije), posojila in ostale transakcije manjših vrednosti.

Oprelitev deleža povezanih transakcij, torej deleža prihodkov oziroma odhodkov z naslova poslovanja s povezanimi osebami v strukturi celotnih prihodkov oziroma odhodkov podjetja X, je pomembna z vidika vpliva transfernih cen na višino davčne osnove in posledično davčnih obveznosti družbe. Večji kot je delež prihodkov oziroma odhodkov z naslova povezanih transakcij, večji je lahko vpliv transfernih cen na poslovni rezultat družbe. Posledično je v takem primeru še toliko pomembnejše, da transferne cene odražajo primerljive tržne cene.

Zgornja opredelitev deleža povezanih transakcij na strani prihodkov oziroma odhodkov v strukturi celotnih prihodkov oziroma odhodkov je zgolj okvirna ponazoritev, saj je v povezanih prometih na strani odhodkov navedena nabava blaga, ki pa še ne pomeni nastanka stroška (strošek nastane, ko je blago prodano).

Iz tabele 7 je možno razbrati, da podjetje X večji del transakcij s povezanimi osebami izvaja na odhodkovni strani, in sicer znaša delež povezanih transakcij (transakcij, ki jih podjetje opravi s povezanimi osebami) v strukturi celotnih odhodkov več kot 50 %, kar je predvsem posledica nabave blaga s strani matičnega podjetja.

Tabela 7: Delež povezanih transakcij v strukturi celotnih prihodkov oziroma odhodkov v letu 2019

Kategorija	Dosežen promet
Celotni prihodki (v EUR)	3.647.888
Povezane transakcije na strani prihodkov (v EUR)	336.840
Delež v celotnih prihodkih (v %)	9,23
Celotni odhodki (v EUR)	3.474.792
Povezane transakcije na strani odhodkov (v EUR)	1.879.376
Delež povezanih transakcij v celotnih odhodkih (v %)	54,09

Vir: Podjetje X (2020c).

5.3 Oblikovanje transfernih cen v izbranem podjetju

Kot sem že omenila v prejšnjih poglavjih, področje transfernih cen slovenska davčna zakonodaja ureja v ZDDPO-2, ZDavP-2 in z drugimi predpisi. ZDDPO-2 med drugimi v 16. členu določa metode, s katerimi lahko preverjamo ustreznost transfernih cen. Izbira ustrezne metode in ekonomska analiza, ki dokazuje, da so transferne cene na ravni posamezne transakcije primerljive tržnim (oziroma če niso, kolikšno je odstopanje, ki ga je potrebno upoštevati pri pripravi davčnega obračuna), sta najpomembnejša dela dokumentacije o transfernih cenah. Z vidika podjetja je tako pomembno, da se izbrano metodo za določitev transfernih cen zagovarja z ustreznimi argumenti, ki so bili podlaga za izbiro metode.

Predstavitev funkcij v medsebojnem poslovanju je ključnega pomena pri izbiri metodologije za določitev transfernih cen. Tukaj je tudi pomembno določiti, katero udeleženo podjetje prevzema večje tveganje in katero ima v lasti pomembna sredstva. V tabeli 8 je na podlagi funkcijske analize ponazorjena porazdelitev funkcij in tveganj ter sredstev v lasti med podjetjema X in Y. Kako močno je katero podjetje vključeno v posamezno funkcijo, tveganja in lastništvo pomembnih sredstev, je označeno z oznako *, kjer je največja vključenost označena s petimi *, najmanjša pa z eno *. Če podjetje ni vključeno v posamezno aktivnost, te oznake nima. Podjetje X je na osnovi funkcijske analize mogoče opredeliti kot

»distributerja«. Pri tem bom v nadaljevanju predstavila funkcije, ki jih opravljata podjetje X in podjetje Y, ter glede na nabavne storitve še njuna tveganja in sredstva v lasti.

Tabela 8: Porazdelitev funkcij, tveganj in sredstev v lasti pri nabavi proizvodov

Funkcije	Podjetje X	Podjetje Y
Nabava	**	***
Marketinška strategija	**	***
Trženje in oglaševanje	***	**
Prodajna in cenovna politika	*****	*
Obdelava naročil	*****	
Distribucijske aktivnosti	*****	*
Strateško načrtovanje	**	***
Računovodstvo in upravljanje	*****	*
Zakladništvo	*****	*
Informacijski sistem	*****	*
Ravnanje z zaposlenimi	*****	
Administracija	***	**
Tveganja		
Tržno tveganje	*****	*
Tveganja, povezana s proizvodi	N.P.	N.P.
Tveganja, povezana z zalogami	*****	
Valutno tveganje	***	**
Tveganja neplačila kupcev	*****	
Sredstva		
Nakupne pogodbe	**	***
Blagovne znamke		*****

Vir: Povzeto po podjetje X (2014).

Aktivnosti marketinške strategije vključujejo opredelitev ciljev podjetja glede prisotnosti in položaja na trgu. Takšne aktivnosti lahko vključujejo pripravo načrtov za uvedbo in pozicioniranje novih izdelkov ali pa razvoj načrtov za ciljanje določenih segmentov na trgu, ki imajo največji dobičkonosni potencial za družbo. Uspešno strateško trženje zahteva razumevanje dejavnikov, ki vplivajo na povpraševanje po izdelkih družbe. Podjetja v skupini so kot predstavniki mednarodnih blagovnih znamk odgovorna za izvajanje trženjske strategije, predvidene s strani dobaviteljev, in nadzor, da se slednja izvaja na njihovem poslovnem področju zaradi poznavanja lokalne strukture industrije. Odgovorna so za aktivnosti razvoja trga, odkrivanje in izkoriščanje novih poslovnih priložnosti. Opredeljujejo paleto izdelkov, ki temelji na njihovem razumevanju dejavnikov, ki določajo skupno povpraševanje. Matično podjetje sodeluje v tej funkciji kot posvetovalno telo. Čeprav so družbe skupine v boljšem položaju za določanje poslovne priložnosti v svojih državah, potrebujejo pri večjih podvigih finančno podporo in strateško soglasje podjetja Y.

Distribucijske dejavnosti vključujejo iskanje kupcev, določanje njihovih potreb glede dostave in zagotavljanje storitve ali izdelkov za zadovoljitev teh potreb. Razvoj močnih distribucijskih omrežij je lahko pomemben dejavnik tako pri povečanju zaznave izdelkov podjetja pri končnem odjemalcu kot tudi pri povečanju učinkovitosti, s katero so izdelki dostavljeni strankam. Distribucijske dejavnosti za lokalno pridobljene proizvode so celotno v domeni matičnega podjetja. Kljub temu da se pomemben del nabavnih dejavnosti opravi na globalni ravni, se dejansko distribucijo blaga med kupci vrši na lokalni ali regionalni ravni. Skladiščne storitve so prav tako lahko zagotovljene s strani lokalne podružnice.

Dejavnosti strateškega načrtovanja nudijo vizijo in usmeritev za podjetje s preučitvijo konkurenčnega položaja panoge, določajo tiste dejavnike, ki so ključnega pomena za uspeh podjetja, in prilagajajo strategijo, da se prilega ključnim kompetencam. Korporativna strategija daje podlago za izbiro segmentov poslovanja (izbiro organizacijske strukture in operativnih postopkov), analizo in pridobitve ter odsvojitve in odzivanje na konkurente ter tržne sile. Korporativno strategijo je razvilo matično podjetje na globalni ravni, vendar je implementirana in prilagojena lokalnim posebnostim s strani lokalnih podružnic. Podjetja so v tem smislu znotraj skupine odgovorna za strateško načrtovanje dejavnosti za njihovo lokalno območje, vendar so do neke mere omejena s korporativnimi smernicami in strategijami, ki jih določa podjetje Y.

Računovodstvo in upravljanje vključujejo vodenje denarnih tokov na dnevni bazi in evidentiranje poslov, ki jih izvaja podjetje. Računovodje in kontrolorji običajno upravljajo bilančne postavke, kot so terjatve, obveznosti, plače, ugodnosti zaposlenih in uprave ter notranja plačila med podjetji. Amortizacija sredstev je tudi področje upravljanja. Operativne funkcije upravljanja vključujejo dnevno izvajanje in spremljanje računovodskih sistemov. Družbe znotraj skupine upravljajo vse lokalne računovodske dejavnosti. Skupni rezultati pa so nato centralizirani in konsolidirani na ravni celotne skupine, ki opravlja tudi nadzor in notranje revizijske dejavnosti. Zunanje revizijske dejavnosti izvajajo tretje osebe. Podjetje Y opravlja finančne funkcije, kot so priprava proračuna za skupino (s čimer postavlja cilje za podružnice), analiza dobičkonosnosti in dejavnosti usposabljanja.

Tržno tveganje nastane, ko je družba deležna neugodnih prodajnih pogojev, bodisi zaradi povečane konkurence na trgu, neugodnih pogojev povpraševanja, nezmožnosti razvoja trgov ali pozicioniranja izdelkov za servisiranje ciljnih strank. Tržno tveganje, povezano z lokalnimi dejavnostmi, v celoti krijejo lokalna podjetja skupine, medtem ko matična družba nosi globalno tržno tveganje. Lokalno tržno tveganje ima lahko hude posledice za dejavnost in finančno stanje družb v skupini. Izguba ekskluzivne ali delno ekskluzivne pogodbe z dobavitelji, zmanjšanje prodaje zaradi pritiskov konkurence in izvajanje zakonodajnih ukrepov lahko imajo neposredne vplive na donosnost in dolgoročno sposobnost preživetja podjetij v skupini.

Tveganje, povezano z zalogami se nanaša na potencialne izgube v zvezi z vodenjem zalog končnih izdelkov. Izgube vključujejo zastarelost, krčenja ali sesutje trga, tako da se lahko proizvodi prodajajo le po cenah, ki ne zadoščajo za kritje produkcijskih stroškov. Ker so podjetja znotraj skupine vključene v distribucijo proizvodov, nosijo precejšnje tveganje zalog. Potreben je natančen nadzor nad zalogami, da je prenos blaga od dobaviteljev do kupcev opravljen v razumnem roku. Podjetje Y zagotavlja pomoč v zvezi s tem in ohranja omejen nadzor nad ravnjo zalog.

Najpomembnejše premoženje skupine predstavljajo ekskluzivne ali delno ekskluzivne pogodbe, sklenjene z dobavitelji na globalni ravni, in z njimi povezana neopredmetena sredstva. Te pogodbe omogočajo, da skupina kupuje izdelke v okviru privilegiranih pogojev, in zagotavljajo dostop do ključnih trgov. Vendar pa se podjetja skupine pogajajo tudi za lokalne pogodbe za nabavo od dobaviteljev v svojih regijah. Nekatere lokalne pogodbe so bile sprva predmet pogajanj matičnega podjetja, vendar so bile kasneje prenešene na lokalne podružnice.

Trženjska neopredmetena sredstva skupine sestavljajo predvsem blagovne znamke, ki družbam skupine omogočajo, da pozitivno izkoristijo mrežo skupine in omogočajo koristi od posebnih pogojev, določenih z dobavitelji. Blagovne znamke podjetja Y so dobro uveljavljene na trgu in zato prinesejo številne koristi podružnicam, delujočim v okviru teh blagovnih znamk. Blagovne znamke so v lasti skupine, ki nosi tudi s tem povezane stroške vzdrževanja teh neopredmetenih sredstev.

5.3.1 Nabava proizvodov

To poglavje obravnava nabavo proizvodov podjetja X s strani matičnega podjetja Y, ki ima sedež v Švici. Podjetje Y predstavlja vezni člen med proizvajalci blagovnih znamk in prodajnimi družbami skupine (med njimi tudi podjetjem X). Nastalo je kot posledica centralizirane komunikacije in nabave proizvodov s strani proizvajalcev blagovnih znamk, promoviranja in plasmaja teh blagovnih znamk na posamezne trge ter tudi kot posledica potrebe po optimizaciji dobavne oziroma distribucijske verige (angl. supply chain). Nabavni in logistični procesi so za zagotavljanje učinkov obsežnih ter hitrih storitev za trge načrtovani globalno, uvedeni pa so lokalno. Lokalne distribucijske družbe zagotavljajo hitrejše in učinkovitejše oskrbovanje trgov z izdelki proizvajalcev posameznih blagovnih znamk.

Nabavne dejavnosti običajno vključujejo določitev novih ponudnikov, oceno obstoječih ponudnikov, primerjavo novih in aktualnih ponudnikov, pogajanje glede odkupnih pogojev in določitev standardov kakovosti za vhodne nabave. Redna uporaba nekaterih proizvodov oziroma dobaviteljev omogoča, da se lahko lažje pogaja za ugodne pogodbe ali pogoje. Te ugodne pogodbe ali pogoji lahko vključujejo nekatere elemente, kot so nižje cene ali zagotavljanje dodatnih storitev. Matična družba je odgovorna za vse strateške odločitve in pogajanja z dobavitelji. Vodstvo poslovne enote ene izmed sestrskih družb v EU ima stike z

dobavitelji (na primer spremljani proizvajalci v EU), s katerimi si izpogaja izključne ali delno izključne pogodbe o dobavi. Podjetja so kot del skupine deležna ugodnih pogojev in aktivne pomoči s strani te družbe pri naročilih z večjimi dobavitelji izdelkov, ki se nahajajo izven njihovih tržišč. Družbe v skupini nakupujejo blago bodisi od podjetja Y ali neposredno od tretjih dobaviteljev za nadaljnjo distribucijo na svojih lokalnih trgih. Matično podjetje v vsakem primeru opravlja kontrolo, spremljanje in nadzor dejavnosti. Čeprav posamezno podjetje v skupini določi svoje potrebe na podlagi lastnih evidenc in jih sporoči podjetju Y, je njihova avtonomija bistveno omejena zaradi globalnih naročil. Kar zadeva lokalne vire, so podjetja v skupini odgovorna za nakupe od neodvisnih dobaviteljev za nadaljnjo razdelitev na svojem poslovnem področju in nadzirajo ključne odnose z dobavitelji.

Metode za določanje transference cen, katere določa ZDDPO-2 in podrobneje opredeljuje Pravilnik o transference cenah (po vzoru smernic OECD), so že podrobneje predstavljene v 3. točki magistrskega dela. Kot sem navedla, pa je potrebno pri izbiri ustrezne metode za določanje transference cen upoštevati nekaj kriterijev. Najprej je potrebno preveriti prednosti in slabosti vsake metode, nato oceniti primernosti posamezne metode glede na naravo povezanih transakcij, kar se ugotovi na podlagi analize funkcij, ki jih opravlja vsaka oseba v povezani transakciji (ob upoštevanju porabljenih sredstev in prevzetih tveganj). Nato je potrebno preveriti razpoložljivost zanesljivih podatkov, potrebnih za uporabo izbrane metode za določanje primerljive tržne cene, in na koncu opredeliti stopnje primerljivosti med povezanimi in nepovezanimi transakcijami ter zanesljivost morebitnih opravljenih prilagoditev primerljivih nepovezanih transakcij, potrebnih za odpravo razlik.

Tabela 9: Izbira ustrezne metode in argumenti

Metoda	Argument
Metoda primerljivih prostih cen	Metoda primerljivih prostih cen je bila ovržena kot ustrezna metoda, ker ni bilo mogoče identificirati ustreznih primerljivk (notranjih ali zunanjih primerljivih tržnih cen trgovskega blaga), zato uporaba navedene metode ne bi dala zanesljivih rezultatov.
Metoda preprodajnih cen	Metoda preprodajnih cen je bila izbrana kot ustrezna metoda za določanje transference cen pri obravnavani transakciji, vendar so bili rezultati drugih metod ustrežnejši.
Metoda dodatka na stroške	Metoda dodatka na stroške se običajno uporablja pri proizvodnji ali drugačni zagotovitvi prodanega blaga in pri zagotavljanju storitev povezanim družbam, zato ni bila izbrana kot ustrezna metoda v obravnavanem primeru.
Metoda porazdelitve dobička	Podjetje X je bilo pri obravnavani transakciji kot manj kompleksno izbrano za testno podjetje, zato metoda porazdelitve dobička ni bila izbrana kot ustrezna.
Metoda stopnje čistega dobička	Metoda stopnje čistega dobička je bila izbrana kot ustrezna metoda za določanje tržne marže, ki jo podjetje X kot distributer dosega pri distribuciji blaga na lokalnem trgu.

Vir: Lastno delo.

V nadaljevanju ob upoštevanju kriterijev in značilnosti posameznih metod podajam mnenje glede izbire ustrezne metode za določanje transfernih cen pri nabavi proizvodov družbe X od matične družbe Y in argumente za izbiro te metode. V tabeli 9 je tako pri vseh osnovnih metodah podan argument o ustreznosti posamezne metode za funkcijo nabave proizvoda v izbranem podjetju. Ker podjetje X na slovenskem trgu prodaja izključno proizvode blagovnih znamk proizvajalcev, ki jih na lokalne trge distribuira matično podjetje, in primerljivih proizvodov ne kupuje tudi od nepovezanih oseb, ne obstajajo zanesljive notranje primerjave, na podlagi katerih bi bilo mogoče uporabiti metodo primerljivih prostih cen. Metoda preprodajnih cen, ki temelji na principu, da je znana cena, ki jo podjetje X (kot preprodajalec) lahko doseže pri končnem kupcu na trgu, je v obravnavani transakciji primerna metoda za določanje transfernih cen. Ob upoštevanju željenega oziroma tržno primerljivega donosa, do katerega je družba upravičena kot distributer na lokalnem trgu, se določi transferna cena do povezanega dobavitelja (podjetja Y), ki zadostuje kriterijem tržnega načela. V tem primeru torej primerjamo ustvarjeno maržo na ravni podjetja X z maržo primerljivih družb. Ker pa so podatki o bruto marži primerljivih distributerjev težko dostopni oziroma pogosto niso javno znani, je navedena metoda neustrezna z vidika iskanja ustreznih primerljivk.

Čeprav podjetje X izbere kot ustrezno metodo v obravnavani transakciji (nabava proizvodov od podjetja Y) metodo preprodajnih cen, menim, da bi bila zaradi pomanjkanja primerljivih podatkov za izvedbo primerljive analize na ravni skupine ustrežnejša metoda stopnje čistega dobička.

5.3.2 Povračila stroškov, vezanih na prodajne aktivnosti

Poglavje obravnava transakcije, ki se navezujejo na povračila stroškov s strani matične družbe, ki v družbi X nastanejo v povezavi s prodajnimi aktivnostmi na lokalnem trgu. Ker navedene transakcije niso neposredno vezane na nabavo blaga, temveč so povezane s prodajnimi aktivnostmi tega blaga, za namene priprave dokumentacije o transfernih cenah niso obravnavane v okviru nabave blaga, ampak so prikazane ločeno.

Povračila stroškov, povezana s prodajnimi aktivnostmi, izhajajo iz kalkulacije veleprodajnih cen, ki so kreirane v skladu s poslovnimi dogovori (strukturo cen) s proizvajalci posameznih blagovnih znamk, kjer se znotraj opredeljene razlike v ceni določi, kakšen del te razlike pripada distributerju (podjetju X) in kakšen del se mora ponovno vložiti v marketing in promocijo blagovne znamke (tako imenovani A&P – angl. advertising & promotion).

V tabeli 10 je dosežen promet pri povračilu stroškov, vezan na prodajne aktivnosti. Glede na poslovne dogovore s kupci pa se kupcem konec leta odobrava tudi rabat na fakturi in količinski (na dosežen promet) ali kvalitativni (izpolnjevanje kvalitativnih kriterijev predstavitve blagovnih znamk v trgovinah) bonus. Seštevek rabata na fakturi in danih bonusov konec leta se primerja z dogovorjenim v strukturi cen. Tako se preveri tako imenovana »weighted margin«, na podlagi katere se ugotovi, ali je podjetje X kot distributer

po deležih kupcev za nagrajevanje kupcev porabilo preveč ali premalo glede na dogovorjeno s posamezno blagovno znamko. Nekateri proizvajalci blagovnih znamk tako delno ali v celoti povrnejo preveč dane rabate in bonuse, kar je na dokumentih poimenovano z angleškim izrazom »local balance« oziroma »weighted margin«. Fakturiranje navedenih povračil stroškov se vrši preko matične družbe. Prav tako se na ravni družbe X spremlja poraba sredstev za oglaševanje in promocijo (A&P), kjer dejanska poraba sredstev za te namene lahko tudi preseže dogovorjen odstotek razlike v ceni (% RVC) za posamezno blagovno znamko zaradi pomembnejših lansiranj proizvodov ali pa napačne ocene letne prodaje. Proizvajalec posamezne blagovne znamke delno ali v celoti povrne tako preveč dane rabate in bonuse kot tudi preveč porabljenih sredstev za marketing blagovne znamke (na dokumentih poimenovano »marketing contribution«). Tudi v tem primeru se povračilo stroškov vrši preko matične družbe.

Tabela 10: Dosežen promet pri povračilu stroškov, povezanih s prodajnimi aktivnostmi v letu 2019

Vsebina	Znesek v EUR	Izhaja iz
Povračila stroškov, vezana na prodajne aktivnosti	87.779	prejetih dobropisov
Tržni prispevek v nabavnih aktivnostih	35.871	prejetih dobropisov oz. izdanih računov
Skupaj	123.650	

Vir: Podjetje X (2020a).

Kriterij za združevanje posameznih transakcij je njihova istovrstnost. Istovrstnost transakcij zagotavlja, da jih lahko enotno obravnavamo z vidika funkcijske analize in analize tveganj. Omogoča uporabo enotne metode za izračun transference cen. Podjetje X navedena povračila stroškov prejme s strani matične družbe Y, odobrena pa so s strani proizvajalcev posameznih blagovnih znamk. Čeprav gre za večje število transakcij in se povračila stroškov vežejo na različne prodajne aktivnosti (odobrene rabate in dobropise, čiščenje trga, umik določene linije proizvajalca, marketinške aktivnosti ipd.), pogoji in okoliščine ostajajo enaki. Ker v dejavnih primerljivosti ne prihaja do odstopanj, so povračila stroškov, ki se nanašajo na prodajne aktivnosti podjetja X na lokalnem trgu, združene v eno transakcijo, poimenovano kot povračila stroškov, vezanih na prodajne aktivnosti.

Čeprav so obravnavana povračila stroškov, povezana s prodajnimi aktivnostmi, v tem delu obravnavana ločeno, so tesno povezana z nabavo trgovskega blaga, ki ga podjetje X nabavlja s strani matične družbe. Zaradi navedenega se za namene analize primerljivosti, ki vključuje predstavitev lastnosti sredstev oziroma storitev, funkcijsko analizo, pogodbene pogoje in ekonomske razmere, lahko smiselno uporabi analiza primerljivosti, opredeljena v prejšnjem poglavju (5.4.1 Nabava proizvodov).

Povračila stroškov niso krita iz opredeljenega odstotka razlike v ceni, vršijo pa se v višini dejanskih stroškov, ki v podjetju X nastanejo pri izvajanju navedenih aktivnosti. Pri obravnavanih transakcijah je torej mogoče trditi, da se cene določijo z uporabo metode dodatka na stroške. Metoda dodatka na stroške se uporabi tako, da se na izračunane dejanske stroške, ki v družbi nastanejo v zvezi z opravljanjem storitev (v obravnavanem primeru izvajanjem navedenih aktivnosti, vezanih na prodajo proizvodov na lokalnem trgu), doda ustrezen dodatek na stroške. Izračunana vsota tako predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri proizvajalec nato proda proizvod povezani osebi. Ustrezna transferna cena je cena, ki zadostuje kriterijem tržnega načela. Za metodo dodatka na stroške je torej glavno kako odmeriti primerno relativno velikost dodatka na stroške. Primerna velikost dodatka je tista, ki jo v primerljivi situaciji dosega primerljiva družba, ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj).

5.3.3 Podporne centralne storitve

Poglavje obravnava zagotavljanje podpornih centralnih storitev podjetja X povezanim družbam skupine Y. Podjetje X svojim povezanim družbam skupine Y nudi centralne upravljalne (management) in ostale storitve podporne narave ter IT storitve. Storitve opravljajo zaposleni v podjetju X. Med družbo X in nekaterimi povezanimi družbami skupine Y, ki prejemajo storitve, je sklenjena pogodba (t. i. pogodba o poslovnem sodelovanju). Stroški, povezani z lastniškim upravljanjem, niso zaračunani družbam v skupini. Podjetje X pri obravnavani transakciji torej deluje kot izvajalec storitev za nekatere družbe znotraj skupine in jim za opravljene storitve izdaja račune.

Ekonomski razlogi za centralizirano zagotavljanje storitev nekaterim povezanim družbam skupine so pomanjkanje strokovno usposobljenega kadra in človeških resursov na lokalnih trgih, doseganje sinergij in zniževanja stroškov na ravni skupine ter razpoložljivost visoko usposobljenih in izkušenih ljudi na področju vodenja, prodaje, IT tehnologije ter drugih tehničnih znanj.

Centralizirano zagotavljanje določenih storitev tako udeležnim povezanim družbam predstavlja korist, saj podjetje X nudi storitve na višji ravni in s tem zagotavlja boljše stopnjo učinkovitosti. Zaposleni, ki nudijo storitve, se tudi bolje spoznajo na posel v primerjavi z zunanji svetovalci. Koncentracija storitev omogoča tudi učinkovito alokacijo razpoložljivih resursov in s tem doseganje višjega dobička, saj se identične storitve zagotavljajo več kot enemu uporabniku. Naveden učinek ne bi bil dosežen, če bi vsaka družba skupine koristila navedene storitve od zunanjih svetovalcev ali če bi družbe morale same zaposliti za to usposobljene ljudi.

Podjetje X povezanim družbam nudi storitve izvajanja in svetovanja na področju IT podpore, poleg tega povezanim družbam nudi tudi dostop, nastavitve in vzdrževanje serverja s

pripadajočo opremo. Storitve svetovanja na področju IT podpore izvajajo zaposleni v družbi X oziroma zunanji izvajalci, ki poslovno sodelujejo z družbo X.

V lanskem letu sta storitve izvajala zaposlena na delovnem mestu organizatorja procesov in zaposleni na delovnem mestu nabavnega referenta. Naloge oziroma aktivnosti, ki jih izvaja organizator procesov vključujejo zlasti:

- ugotavljanje, načrtovanje in usklajevanje potreb uporabnikov z možnostmi poslovnega informacijskega sistema (v nadaljevanju PIS),
- zasnova in predlogi preoblikovanja ter zasledovanja funkcionalnosti procesov, neposredno povezanih s PIS,
- koordinacija implementacij novosti v PIS,
- svetovanje in podpora uporabnikom PIS,
- sodelovanje pri organizacijski zasnovi PIS,
- kontaktiranje z vzdrževalci PIS Navision,
- izvajanje nalog skrbnika – super uporabnika PIS Navision,
- delo z bazo podatkov – nestandardne poizvedbe in naročila.

Naloge oziroma aktivnosti, ki jih izvaja nabavni referent vključujejo zlasti:

- izdajo faktur, prejem dobropisov za neskladja pri pošiljkah,
- preverjanje oddanih naročil z dobaviteljevimi računi, usklajevanje naročil z managerjem blagovne znamke,
- posredovanje naročil dobaviteljem in urejanje dokumentacije, povezane z vhodom blaga,
- pripravo podatkov za naročanje,
- urejanje in skrb za bazo artiklov (novi artikli, grupiranje artiklov),
- kontrolo nabavnih cen.

Podjetje X podporne centralne svetovalne storitve nudi dvema povezanima družbama, medtem ko podporne IT storitve nudi vsem povezanim družbam znotraj skupine. Čeprav podjetje X nudi različne vrste storitev, pogoji in okoliščine zagotavljanja storitev ostajajo enaki ne glede na vrsto storitve. Ker v dejavnih primerljivosti ne prihaja do odstopanj, so storitve, ki jih podjetje X nudi družbam, v skupini združene v eno transakcijo, ki je na ravni skupine poimenovana kot centralizirane podporne storitve. Te zato tudi obravnavam ločeno od ostalih storitev.

Podjetje X v zvezi z zagotavljanjem centralnih podpornih storitev opravlja vse potrebne funkcije. Storitve zagotavlja s strani lastnih resursov – zaposlenih. Podjetje X torej opravlja funkcijo ponudnika storitev, v okviru katere povezanim družbam nudi centralizirane storitve upravljanja v obliki management podpore na različnih področjih, kot je prodaja, nabava, pravne, kadrovske, finančne, računovodske storitve (le dvema družbama v skupini) in storitve na področju IT podpore (vsem povezanim družbam skupine). Ne glede na navedeno

pa v zvezi s podpornimi storitvami upravljanja določene aktivnosti izvajajo tudi povezane družbe v okviru poslovanja na lokalnih trgih. Družbe imajo namreč praviloma organizirano lastno pravno, finančno in računovodsko službo. Storitve na tem področju za lastne potrebe v večji meri izvajajo samostojno. V zvezi s storitvami IT podpore pa družba X vsem družbam storitve zagotavlja na enak način in pod enakimi pogoji ter v primerljivem obsegu.

Tveganja v zvezi z opravljanjem centraliziranih podpornih storitev so ocenjena kot zelo majhna, saj so vsi stroški, ki se nanašajo na zagotavljanje teh storitev, dejansko nastali stroški in so vnaprej opredeljeni v planu ter predhodno odobreni. Na podlagi opredeljenega ključa se razdelijo in zaračunajo povezanim družbam. Podjetje X kljub vsemu navedenemu nosi določeno tveganje v zvezi z nastalimi stroški pri zagotavljanju storitev v primeru, ko dejanski stroški (porabljen čas) presegajo planirane stroške, ali v primeru spora s prejemnikom storitev.

Storitve, ki jih podjetje X opravlja za povezane družbe, predstavljajo resnično korist za prejemnika. Predstavljajo storitve, katere bi prejemnik (povezane družbe) opravljal tudi sam oziroma bi jih najel od nepovezane osebe, če jih zanj ne bi opravljal družba X. Povezane družbe imajo kot prejemniki storitev od prejetih storitev koristi, ker imajo tako dostop do kvalificiranega, usposobljenega in stroškovno učinkovitega osebja. Centralizirane storitve omogočajo storitve višje kakovosti in boljše učinkovitosti v primerjavi s storitvami, ki bi jih zagotovile nepovezane osebe. Centralizacija omogoča tudi zmanjšanje stroškov zaradi ekonomije obsega, saj so enake storitve opravljene za več kot enega prejemnika. Koncentracija tudi zagotavlja enoten pristop do povezanih družb, kar je v korist globalnih strank (kupcev) skupine.

Pri zagotavljanju storitev med povezanimi družbami je najprej potrebno preveriti, ali je izpolnjen kriterij, da so storitve med povezanimi osebami dejansko opravljene. Skladno s smernicami OECD in slovensko zakonodajo na področju transfernih cen so storitve opravljene, če ima ena družba potrebe po koriščenju storitev, druga družba pa ima ustrezne resurse, da te storitve lahko zagotavlja. V obravnavanem primeru je naveden kriterij izpolnjen, saj imajo povezane družbe, katerim podjetje X zagotavlja storitve, potrebo po takih storitvah, po drugi strani pa podjetje X razpolaga z ustreznimi resursi za opravljanje takih storitev in jih lahko zagotavlja povezanim družbam.

Kot sem navedla, je večina storitev zagotovljenih istočasno več kot eni povezani družbi, zato se stroški, povezani z zagotavljanjem takih storitev (ki se zaračunavajo skladno s pogodbami), lahko ocenijo le v celoti in ne za vsako posamezno družbo skupine. Tako je bila ob upoštevanju navedenih karakteristik obravnavane transakcije – zagotavljanju centralnih podpornih storitev s strani podjetja X povezanim družbam v skupini, na ravni skupine kot najustreznejša metoda za določanje transferne cene obravnavanih storitev izbrana metoda dodatka na stroške. Ker družba X navedene storitve nudi izključno povezanim družbam in primerljivih storitev ne nudi tudi nepovezanim osebam, ne obstajajo

zanesljive notranje primerjave, na podlagi katerih bi bilo mogoče uporabiti metodo primerljivih prostih cen.

Metoda dodatka na stroške se uporabi tako, da se na izračunane stroške ponudnika storitev doda ustrezen dodatek na stroške. Tako izračunana vsota predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri ponudnik storitev svoje storitve zaračuna povezani osebi. Ustrezna transferna cena je cena, ki zadostuje kriterijem tržnega načela oziroma. Pri metodi dodatka na stroške je torej bistveno določiti primerno relativno velikost dodatka na stroške. Primerna relativna velikost dodatka na stroške je tista, ki jo v primerljivi situaciji dosega primerljiva družba, ki pri zagotavljanju primerljivih storitev nepovezani družbi opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj). V tem primeru torej primerjamo ustvarjeno maržo na ravni podjetja X z maržo primerljivih družb. Transferna cena za zagotavljanje podpornih centralnih storitev se določi na podlagi stroškovne cene – vseh stroškov, ki v družbi X nastanejo pri opravljanju opredeljenih storitev. Osnova oziroma skupna višina stroškov, ki je predmet dodelitve (alokacije) med posamezne družbe skupine, se izračuna tako, da podjetje X kot ponudnik storitev v skladu s sprejeto metodo celotnih stroškov sešteje vse neposredne in posredne stroške, nastale pri opravljanju teh storitev za prejemnike, vključno z vsemi stroški za zaposlene, potovanja in opremo, stroški, plačanimi tretjim osebam (na primer za nakup serverja, zakup licenc, zunanje izvajalce) in režijskimi stroški. Kalkulacija in računanje dejanskih stroškov naj bi dosledno sledila sprejetim splošnim računovodskim principom. Tako dobljena osnova (skupni znesek vseh stroškov) se na podlagi ključa razdeli med posamezne odvisne družbe. Ključ za razdelitev navedenih stroškov je praviloma odvisen od posamezne vrste storitev oziroma v zvezi s tem povezanih stroškov. Alokacija stroškov se izvede na sledeč način:

- pri stroških zaposlenih na podlagi opredeljenega sorazmernega deleža stroškov zaposlenih na družbi X, ki opravlja obravnavane storitve za posamezne družbe v skupini (sorazmerni del se opredeli na podlagi ocene dejansko porabljenega časa za izvajanje navedenih storitev za posamezno povezano družbo),
- pri ostalih neposrednih stroških, vezanih na opravljanje storitev, pa bodisi na podlagi opredeljenega sorazmernega deleža, ki je enak deležu pri stroških zaposlenih, ali pa na podlagi dejanskega stroška, kadar je ta strošek mogoče v celoti pripisati posamezni družbi. Na tako opredeljene stroške, ki predstavljajo stroškovno osnovo, se zaračuna pribitek v višini 5 %, ki predstavlja zaslužek in odraža kompenzacijo za podjetniško tveganje, ki se ne odseva v stroških.

Pri določanju transfernih cen za zagotavljanje obravnavanih storitev poizkuša posnemati tržne cene in pogoje v primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami. Na ravni skupine je bilo presojeno, da sta tako določena stroškovna osnova kot tudi dodatek na stroške v višini 5 % razumna. Zato skupina meni, da je politika določanja transfernih cen in uporabljena metoda v primeru obravnavanih transakcij – storitev, ki jih povezanim družbam zagotavlja podjetje X, v skladu s tržnim načelom. Skupina tudi ocenjuje, da bi bili dodatni

stroški za izvedbo finančne analize primerljivosti v tem primeru nesorazmerno visoki. Na podlagi zgoraj navedenih dejstev in okoliščin je mogoče zaključiti, da so pravila za določanje transfernih cen in na podlagi teh pravil določene transferne cene pri obravnavani transakciji, torej pri zagotavljanju storitev za povezane družbe s strani družbe X, v skladu s tržnim načelom.

5.3.4 Posojila

V tem poglavju obravnavam posojilo podjetja X, ki je bilo dano s strani matične družbe. Obravnavano posojilo izvira z naslova obveznosti za nakup trgovskega blaga s strani matične družbe. Podjetje X je namreč v preteklih letih zaradi nezmožnosti plačila zamujala s plačili za nabavo trgovskega blaga v višini 730.800 CHF (cca 604.966,89 EUR), zato je z matično družbo sklenila dogovor, da se zapadle obveznosti konvertirajo v posojilo, družba X pa matični družbi plačuje tekoče obveznosti z naslova nabave blaga. Na podlagi navedenega dogovora je bila sklenjena Posojilna pogodba z dnem 4. 1. 2012, dne 17. 12. 2013 pa je bil podpisan še aneks k pogodbi. V skladu z opredeljenim posojilom tako povezana transakcija zajema obresti, ki jih podjetje X plačuje z naslova opredeljenega posojila matični družbi.

Obrestna mera je bila določena s strani matične družbe Y in odraža tržno obrestno mero v času odobritve posojila. Višina obrestne mere je opredeljena v posojilni pogodbi oziroma se naknadno lahko spreminja z aneksom. Kot je bilo že navedeno, je podjetje X z matično družbo Y sklenilo posojilno pogodbo z dnem 4. 1. 2012. V pogodbi je opredeljena višina posojila, ki znaša 730.800 CHF (604.966,89 EUR), letna obrestna mera v višini 4,5 % in obdobje odobritve posojila, z začetkom dne 1. 1. 2012 in iztekom dne 1. 1. 2014. Podjetje X skladno s pogodbo odplačuje posojilo po zmožnostih, pri čemer naj bi znesek bil dokončno poravnán do opredeljenega dne izteka posojilnega razmerja (do 1. 1. 2014), medtem ko lahko kadar koli v tem času odplača posojilo v celoti še pred potekom opredeljenega najemnega obdobja. Dne 17. 12. 2013 je bil podpisan še aneks k pogodbi, v katerem sta se družbi dogovorili, da se posojilno obdobje podaljša, in sicer je novi rok za vračilo posojila opredeljen z dnem 1. 1. 2016.

Skupina Y se je odločila za financiranje družb znotraj skupine z naslednjimi poslovnimi nameni:

- finančna podpora lokalnih razširitvenih strategij,
- pridobivanje novih dejavnosti in podjetij (lokalne pridobitve) s strani družb v skupini,
- strategije penetracije na trg,
- finančna podpora družbam v skupini v stanju denarnih težav,
- kritje potrebe po kapitalu na posameznih trgih.

V nadaljevanju bom predstavila še izbrano metodo za določanje transfernih cen pri obrestih z naslova prejetega posojila. V primeru financiranja povezanih družb znotraj skupine Y je bila kot ustrezna metoda za določanje transfernih cen – tržno primerljivih obresti, izbrana metoda primerljivih prostih cen. Na ravni skupine je tako izvedena analiza in na podlagi analize določena obrestna mera za vsak posamezen primer ob upoštevanju določenih kriterijev, kot so razvitost trga, tržne razmere, trenutno gospodarsko stanje in podobno. Ob upoštevanju navedenega je bila v obravnavanem primeru za posojilo, dano družbi X, določena obrestna mera v višini 4,5 %.

Skladno z navedenim je torej v obravnavanem primeru (najemu posojila podjetja X s strani matične družbe) obrestna mera določena s strani matične družbe Y. V skladu s slovensko zakonodajo je tržno primerljiva obrestna mera določena v višini priznane obrestne mere, predpisane s strani Ministrstva za finance. Družba pa lahko ne glede na navedeno obrestno mero odstopa od primerljive tržne cene v primeru, ko dokaže, da bi po taki obrestni meri dobila posojilo tudi od nepovezane osebe. Ob upoštevanju navedenega podjetje X obrestno mero v višini 4,5 % obravnava kot tržno primerljivo obrestno mero, saj na ravni skupine obstajajo dokazila (izračuni), da je uporabljena obrestna mera primerljiva tržni obrestni meri.

6 OPIS PROBLEMA S TRANSFERNIMI CENAMI IN MOŽNA REŠITEV ZA IZBRANO PODJETJE

Ob podrobnejšem pregledu dokumentacije o transfernih cenah izbranega podjetja menim, da znotraj dokumentacije obstaja problem uporabe neustrezne metode.

V tabeli 11 so prikazani podatki o čistem dobičku štirih konkurenčnih podjetji v obdobju od 2017 do 2019. Za potrebe analize je smiselno primerjati relativne kazalnike (na primer donos na kapital – ROE), saj ne glede na to, da so si podjetja med seboj konkurenčna, imajo nekatera tudi različne dopolnilne dejavnost ali prodajajo več različnih vrst blaga.

Tabela 11: Primerjava čistega poslovnega izida in ROE med konkurenčnimi podjetji

Čisti poslovni izid obračunskega obdobja (v EUR) /ROE (v %)	2017	2018	2019
Izbrano podjetje X	74.883 /8,77	15.321 /1,78	41.629 /4,68
Konkurenčno podjetje A	223.163 /9,21	255.832 /11,82	249.631 /11,98
Konkurenčno podjetje B	108.980 /7,32	105.325 /7,02	115.782 /6,53
Konkurenčno podjetje C	138.631 /8,54	115.887 /3,29	130.765 /4,10

Vir: Lastno delo.

V nadaljevanju želim podati ugotovitve glavnega raziskovalnega vprašanja. Glavno raziskovalno vprašanje je: »Kako izbrano podjetje določi metodo transfernih cen za posamezno transakcijo med povezanimi osebami in ali je le-ta primerna?«

Za izbrano podjetje velja, da spada znotraj skupine podjetja Y, ki ima sedež podjetja v Švici. Glavna dejavnost podjetja je trgovina na debelo z blagovnimi znamkami, ki je podrobneje opisana v petem poglavju. Davčni zavezanec je v preteklem 3-letnem obdobju izkazoval dobiček, ki pa je nižji od povprečja v panogi maloprodaje kozmetičnih izdelkov. Izbrano podjetje nabavlja vso blago od povezanega podjetja Y. Nabave potekajo v skladu s pogoji, določenimi v distribucijski pogodbi. Katero vrsto blaga in v kakšni količini je podjetje nabavljalo, je odvisno od povpraševanja kupcev. Podjetje pri tem nima bistvenih stroškov s skladiščenjem, saj se blago nabavlja in prodaja tekoče glede na povpraševanje na trgu.

Pri pregledu dokumentacije o transfernih cenah ugotavljam, da je podjetje za določanje transfernih cen pri nabavnih transakcijah uporabilo metodo primerljivih prostih cen. Podjetje X v svojih dokumentih zagovarja to metodo z razpolago primerljivih podatkov, saj navaja: »Cene blaga v povezanih transakcijah so primerljive s cenami blaga, ki so predmet transakcij med nepovezanimi osebami.« Za dokazila o primerljivosti cen je davčni zavezanec X primerjal cene v povezanih transakcijah s cenami, po katerih bi blago nabavil od nepovezanih oseb. Izbrano podjetje dokazuje primerljivost nabavnih cen za nabavo blaga od matičnega podjetja (cene s povezanimi osebami) s primerjavo cen, po katerih bi enake proizvode nabavilo s strani nepovezane osebe (cene z nepovezanimi osebami). Podjetje X s to primerjavo v svojih dokumentih navaja, da so cene v povezanih transakcijah za 5 % nižje od cen, po katerih bi kupilo blago od nepovezanih oseb. Iz dokumentacije o transfernih cenah izbranega podjetja je razvidno, da primerjajo cene povezanih transakcij z javno dostopnimi informacijami glede ponudb in cenikov. Iz tu izhaja problem, saj davčni zavezanec svojih cen v transakcijah s povezanimi osebami ni primerjal s cenami v dejanskih transakcijah z nepovezanimi osebami. Primerjava je torej temeljila zgolj na podlagi cen iz objavljenih cenikov oziroma nezavezujočih ponudb, ki ne vsebujejo prodajnih pogojev, ki bi lahko bistveno vplivali na ceno. Za transakcije nabav med podjetjem X in nepovezanimi osebami v praksi velja, da v medsebojnih pogodbah veljajo posebne določbe o plačilnih pogojih, popustih, povezanih stroških blaga ipd. Za metodo primerljivih prostih cen je s pravilnikom o transfernih cenah določeno, da se primerjajo cene, zaračunane povezanim osebam, in cene, zaračunane nepovezanim osebam, v enakih ali primerljivih okoliščinah. Tu torej velja, da se primerjajo zaračunane oziroma realizirane cene, ne pa nezavezujoče ponudbe.

S podanimi okoliščinami in dejstvi ter ob upoštevanju kriterijev za uporabo posamezne metode ugotavljam, da izbrana metoda za transakcije nabav blaga ni ustrezna. Podjetje X v svojih dokumentih izbere metodo primerljivih prostih cen, ki pa je po mojem mnenju zaradi pomanjkanja točnosti informacij in ustreznosti primerljivih podatkov ni mogoče uporabiti v obravnavanem primeru. Glede na dejavnost, s katero se izbrano podjetje ukvarja (trgovinska dejavnost), je najprimerneje uporabiti kazalnik čistega dobička v primerjavi s prihodki od

prodaje. Za podjetje X je potrebno ugotoviti, koliko znaša stopnja čistega dobička dobavitelja, ki bi jo dosegel s prodajo blaga, kupljenega pri neodvisnem dobavitelju. Izbranemu podjetju predlagam spremembo izbrane metode za transakcije nabave blaga. Izbrano podjetje lahko za istovrstne transakcije uporabi metodo stopnje čistega dobička, s katero primerja čisti dobiček, ki ga dosega v transakcijah s povezanimi osebami, s stopnjo dobička, ki ga podjetje doseže s transakcijami od neodvisnega dobavitelja blaga.

Za sestavljanje pravilnika o transfernih cenah je poleg osnovne in posebne dokumentacije pomembna izbira metode in kako njeno uporabo ustrezno zagovarjati davčnemu organu. Pri tem je pomembno vključiti tudi analizo primerljivosti, kjer se primerjajo pogoji v transakcijah z osebami, ki so med seboj povezane, s pogoji v transakcijah med osebami, ki so med seboj nepovezane. Pogoji v transakcijah med nepovezanimi osebami predstavljajo temelj neodvisnega tržnega načela, katerega bi morali zasledovati tudi v transakcijah med povezanimi osebami. Pri ugotavljanju primerljivosti tržnih cen se mora primerjati dejavnik, ki se proučuje v povezanih transakcijah, z dejavnikom, ki se proučuje v primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami. Tako je za ugotavljanje primerljivosti dveh ali več transakcij potrebno opraviti analizo primerljivosti in pri tem upoštevati ekonomsko relevantne dejavnike. Tu gre za dejavnike, kot so značilnosti prenesenih sredstev/storitev, funkcije, opravljene s strani povezanih in nepovezanih oseb, pogodbeni pogoji, gospodarske okoliščine in poslovne strategije.

Ugotavljam, da je izbrano podjetje X v svojem pravilniku za transferne cene upoštevalo vse zakonske kategorije, ki morajo biti zagotovljeni v skladu s 382. členom ZDavP-2. V splošni dokumentaciji je tako vključen opis zavezanca, organizacijske strukture, sistem določanja transfernih cen in predstavitev konkurenčnega okolja. Pri posebni dokumentaciji lahko najdem tako obvezne sestavine pravilnika kot tudi dodatne sestavine za širša pojasnila in opredelitve. Izbrano podjetje v svojem pravilniku loči transakcije v posamezne skupine, ki jih opredeli glede na vrsto povezane transakcije za določen obseg in združljivost. Tu so pomembni kriteriji, ki jih je družba v svoji dokumentaciji za transferne cene tudi opredelila, saj je za razumevanje izbire metode transfernih cen ključna informacija o kriterijih, po katerih podjetje združuje posamezne transakcije.

V posameznem pravilniku je pomemben tudi del o iskanju možnih in ustreznih primerljivk. Za del analize se lahko uporabijo tako notranje kot tudi zunanje primerljivke. Če imamo na razpolago zanesljive notranje primerljivke, potem iskanje zunanjih niti ni več potrebno. Za uporabo zunanjih primerljivk so najpogosteje uporabljene komercialne baze podatkov, ki vsebujejo računovodske izkaze subjektov (na primer Gvin, Amadeus ipd.) (Finančna Uprava RS, 2020). Najpomembnejše je, da je postopek o pridobivanju primerljivk v svojem pravilniku transparenten in dokumentiran. Zato je poleg podatkovnih baz dano tudi priporočilo o dopolnitvi podatkov z drugimi javno razpoložljivimi podatki (na primer informacije s spleta). V postopku inšpekcijskega nadzora bi lahko tudi davčni organ prišel do podobnih zaključkov, saj bi lahko iz javno dostopnih baz podatkov (na primer AJPES,

GVIN) pridobil podatke o poslovanju konkurenčnih podjetij iz dejavnosti trgovine, ki prodajajo podobno blago kot izbrano podjetje X. Davčni organ lahko za analizo upošteva tudi čisti dobiček kot absolutni kriterij in na podlagi analize neodvisnih družb pričakuje, da bodo davčni zavezanci dosegali približno enake čiste dobičke. Vendar pa je lahko v inšpekcijskem postopku zaradi neustrezno izbrane metode ugotovljeno, da podjetje X v transakcijah s povezanimi dobavitelji dosega prenizko ali previsoko stopnjo čistega dobička. To pomeni, da za opravljene funkcije ali stroške ne dobi primerne nadomestila, kar pa ni v skladu z neodvisnim tržnim načelom.

SKLEP

Povezana podjetja, ki v današnjem globaliziranem gospodarstvu kot taka delujejo znotraj mednarodnih skupin podjetij, so najpomembnejši subjekti. S tem ocenjujem transferne cene kot največje davčne probleme. Povezane transakcije se bodo na trgu kljub velikim pritiskom morale opravljati, saj je prepletenost poslovnih subjektov v mednarodnem okolju čedalje večja in so zato tovrstne transakcije tudi nujne za uspešno ohranitev podjetij na trgu.

V zvezi s transfernimi cenami so povezane osebe lahko priča tako prednosti kot tudi slabosti. V sklop ugodnosti štejem znižanje dajatev, ko blago pošiljajo v države z visokimi carinami po minimalnih transfernih cenah in je s tem osnova za dajatev nizka. Kot najpogosteje izkoriščena ugodnost v praksi se vsekakor pojavi znižanje davka na dohodek v državah z visoko stopnjo davka. Na podlagi precenjene vrednosti blaga, ki je preneseno v davčno ugodnejša okolja, lahko znižujejo davek in s tem povečajo stopnjo dobička. V kategorijo slabosti uvrščam porabo dodatnih sredstev, ki so povezana s časom in delovno silo, potrebno za oblikovanje transfernih cen. Zaskrbljujoč je tudi postopek določanja transfernih cen, ki je zelo zapleten oziroma težaven v multinacionalnih podjetjih. V praksi se velikokrat pojavljajo nesoglasja med vodji organizacijskih oddelkov glede transfernih cen, kje naj bi se po njihovem mnenju oblikovale in kje se dejansko morajo oblikovati glede na zakonodajo in usmeritve za oblikovanje transfernih cen.

Pri analizi izbranega podjetja, sem tudi praktično spoznala kako se transferne cene določajo v transakcija povezanih oseb in kako se metode za določanje transfernih cen uporabijo glede na vrsto transakcije. Kljub temu, da je za transakcije nabave blaga podjetje izbralo manj ustrezno metodo za davčni nadzor menim, da bi bil tudi učinek spremembe metode za določanje transfernih cen na davčne obveznosti minimalen. Izbrano podjetje sicer izkazuje dobičke, vendar so ti, v primerjavi z velikim mednarodnimi korporacijami, dokaj nizki in s tem tudi posledično nizki zneski pobranih davščin pristojnih organov.

Torej na podlagi magistrskega dela ugotavljam, da ima davčna zakonodaja posamezne države močan vpliv na oblikovanje transfernih cen med povezanimi osebami. Davčna zakonodaja prav s prilagajanjem davčne osnove in prikazovanjem višjega poslovnega izida v državah z ugodnejšim davčnim okoljem neposredno vpliva na obdavčitev in poslovni izid

subjekta. Pri tem so ključni ukrepi Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj ter posamezne direktive za to področje, s katerimi imajo davčni organi namen preprečiti prenos dobičkov iz držav, kjer so bili ti dobički ustvarjeni. V praksi so največkrat v preteklosti na dodatno obračunane davčne obveznosti vplivale neustrezna uporaba metode za določanje transfernih cen, nepravilnosti v zvezi s tanko kapitalizacijo in nepravilnosti v zvezi z dobropisi in bremepisi, s katerimi zavezanca prilagajajo svojo davčno osnovo. Za dokazovanje v primeru davčnega nadzora je torej ključna dokumentacija, ki mora biti pripravljena tekoče s strani zavezanca in skladna z zakonodajo ter smernicami. Glavni namen dokumentacije o transfernih cenah je dokazati, da so cene med povezanimi osebami postavljene tako visoko, kot bi bile v primeru transakcij z nepovezanimi osebami. To pomeni, da transferne cene zasledujejo tako imenovano neodvisno tržno načelo.

LITERATURA IN VIRI

1. A Tax International d.o.o. (2017, 11. april). *Transferne cene v Sloveniji, na Hrvaškem, Bosni in hercegovini ter Srbiji*. Find-INFO [objava na blogu]. Pridobljeno 24. julija 2020 iz <https://www.findinfo.si/medijsko-sredisce/v-srediscu/193778>
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. (brez datuma). *Letno poročilo podjetja X 2019*.
3. Banka Slovenije. (2019, november). *Neposredne naložbe/Direct investment 2019*. Pridobljeno 8. decembra 2020 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publicationfiles/neposrednenalozbe_2019.pdf
4. Banka Slovenije. (2020, marec). *Analiza učinkov Covid-19 na slovensko gospodarstvo*. Pridobljeno 10. februarja 2020 iz <https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/analiza-vpliv-koronavirusa-na-slovensko-gospodarstvo-arc-slo.pdf>
5. Budja, A. (2019, junij). *Nasveti pri pripravi dokumentov o transfernih cenah* [video seminar].
6. Cimerman, D. (2007). *Model za oblikovanje dokumentacije transfernih cen* (magistrsko delo). Koper: Fakulteta za management.
7. Communal News. (2019, 19. julij). *Trg dišav za hitro rast*. Pridobljeno 25. oktobra 2020 iz <https://communalnews.com/sl/trg-di%C5%A1av%2C-dolo%C4%8Den-za-hitro-rast/>
8. Černe, M. (2016). *Vpliv zaračunavanja storitev v multinacionalnih povezanih podjetjih na izkazano davčno osnovo vključenih subjektov* (magistrsko delo). Maribor: Pravna fakulteta.
9. Evđenić, M. (2013). *Analiza ovir pri pripravi dokumentacije o transfernih cenah* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Finančna uprava Republike Slovenije. (2017a). *Davčno obravnavanje posojil med povezanimi osebami* (1. izd.). Ljubljana: Finančna uprava RS, Ministrstvo za finance.
11. Finančna uprava Republike Slovenije. (2017b). *Finančni inšpekcijski nadzor – nadzor transfernih cen*. Ljubljana: Finančna uprava RS, Ministrstvo za finance.
12. Finančna uprava Republike Slovenije (2017c). *Nadzor transfernih cen* (2. izd.). Ljubljana: Finančna uprava RS, Ministrstvo za finance.

13. Finančna uprava Republike Slovenije. (2020). *Transferne cene – podrobnejši opis* (1. izd.). Ljubljana: Finančna uprava RS, Ministrstvo za finance.
14. Gospodarska zbornica Slovenije. (2020). *Vpliv Covid-19 med slovenskimi podjetji* [objava na portalu]. Pridobljeno 10. februarja 2020 iz <https://www.gzs.si/Portals/282/Anketa%20vpliv%20kronovirusa%20na%20mikro%20in%20majhna%20podjetja%2023.4.20-2.pdf>
15. Guzina, B. (2003). *Vpliv davčne zakonodaje na oblikovanje prenosnih cen* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Guzina, B. (2005, 7. avgust). Kako izračunati transferno ceno. *Časnik Finance*, str. 8.
17. Hammood, F. H., Nori, M. Y. & Raghieb, T. H. (2017). Transfer pricing and its effect on financial reporting: A theoretical analysis of global tax in multinational companies. *International Business Management*, 11(4), 921–928.
18. Kranjec, I. (2018, 22. februar). Transferne cene – določanje obrestne mere med povezanimi osebami. *On-line vestnik Računovodski in davčni nasvet*. Izd. 4/2018. Pridobljeno 10. februarja 2020 iz https://img.dashofer.sk/cif_si/gen3_onbutprofi/datoteke/ONBIFRS_RIDN.pdf
19. Kranjec, I. (2019a, junij). *Osnovni pojmi transfernih cen* [video seminar].
20. Kranjec, I. (2019b, junij). *Osnove transfernih cen* [video seminar].
21. Kwame, S. J. (2011). *Transfer pricing, corporate strategy and the investment climate*. V J. Cooper, R. Fox, J. Loeprick & K. Mohindra, *Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners* (str. 1 – 29). Washington DC: World Bank Group
22. Lušina, U. & Tavčar, B. (2021, januar). *Izpostavljenost podjetniškega sektorja plačilni nesposobnosti v letu 2020*. Pridobljeno 10. februarja 2020 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/kratke_analize/2021_1_Lusina_Tavcar/Izpostavljenost_podjetniskega_sektorja_placilni_nesposobnosti_v_letu_2020a.pdf
23. Ministrstvo za finance. (2012). *Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave*. Pridobljeno 25. oktobra 2020 iz https://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki_in_druga_dajatve/Podrocja/Mednarodno_obdavcenje/Opis/Smernice_OECD_za_dolocanje_transfernih_cen_za_mednarodna_podjetja_in_davcne_uprave_julij_2010.pdf
24. Mueller, M. (2018, 14. februar). *Find-INFO* [online]. Pridobljeno 24. oktobra 2019 iz <https://www.findinfo.si/medijsko-sredisce/v-srediscu/214252>
25. Organisation for Economic Co-organisation and Development (OECD). (2013). Action plan on Base Erosion and Profit Shifting. *OECD Publishing*. Pridobljeno 9. junija 2020 iz <https://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>
26. Organisation for Economic Co-organisation and Development (OECD). (2017). OECD Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2017. *OECD Publishing*. Pridobljeno 9. junija 2020 iz https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page5

27. Ondrušova, L. (2016, 31. marec). *Management decisions in transfer pricing*. Pridobljeno 10. februarja 2020 iz <https://www.smjournal.rs/index.php/home/issue/view/17/22>
28. Podjetje X. (2014). *Dokumentacija o transfernih cenah* (interni dokumenti). Ljubljana: Podjetje X d.o.o.
29. Podjetje X. (2016). *Dokumentacija o transfernih cenah* (interni dokumenti). Ljubljana: Podjetje X d.o.o.
30. Podjetje X. (2020a). *General overview of transfer pricing rules in Slovenia* (interni dokumenti). Ljubljana: Podjetje X d.o.o.
31. Podjetje X. (2020b). *Proposal for preparing the transfer pricing documentation (Country specific file) for company* (interni dokumenti). Ljubljana: Podjetje X d.o.o.
32. Podjetje X. (2020c). *Letno poročilo za leto 2019*. Ljubljana: Podjetje X d.o.o.
33. Superdavki.com. (2020) [online]. *Ugotavljanje transfernih cen*. Pridobljeno 23. julija 2020 iz <http://www.superdavki.com/article/13313>