

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**MAGISTRSKO DELO**

**DUŠANKA LUZAR**



UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

## **MAGISTRSKO DELO**

# **ANALIZA USTREZNOSTI DOLOČANJA TRANSFERNIH CEN IZ DAVČNEGA VIDIKA V IZBRANEM GRADBENEM PODJETJU**

Ljubljana, februar 2007

DUŠANKA LUZAR

## **IZJAVA**

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

V Ljubljani, dne 1. 2. 2007

Podpis:

# KAZALO VSEBINE

<b>1 UVOD .....</b>	<b>1</b>
1.1 Opredelitev problema, namen in cilj dela.....	2
1.2 Metode proučevanja in zasnova dela.....	3
<b>2 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV .....</b>	<b>4</b>
2.1 Transferne cene.....	5
2.2 Povezane osebe .....	6
2.2.1 Povezane osebe po Zakonu o gospodarskih družbah .....	7
2.2.2 Povezane osebe po Slovenskih računovodskih standardih .....	8
2.2.3 Povezane osebe po Mednarodnih računovodskih standardih.....	9
2.2.4 Povezane osebe po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb .....	10
2.2.4.1 Povezane osebe: rezident – rezident.....	11
2.2.4.2 Povezane osebe: rezident – nerezident .....	12
2.2.4.3 Poslovno povezane osebe in družinski člani .....	12
2.2.5 Povezane osebe po Zakonu o davku na dodano vrednost .....	14
2.2.6 Povezane osebe po Zakonu o investicijskih skladih in družbah za upravljanje.....	14
<b>3 OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN .....</b>	<b>15</b>
3.1 Vodila OECD .....	15
3.2 Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen .....	16
3.2.1 Davčni vidik transfernih cen .....	17
3.2.1.1 Davčni sistemi in davčne stopnje v posameznih državah.....	18
3.2.1.2 Vpliv transfernih cen na dobiček.....	19
3.2.2 Poslovni vidik transfernih cen .....	20
3.3 Vnaprej sklenjeni sporazumi o transfernih cenah.....	22
3.3.1 Vrste APA sporazumov.....	23
3.3.2 Prednosti in slabosti APA sporazumov .....	24
3.4 Neodvisno tržno načelo.....	25
3.5 Analiza primerljivosti.....	26
3.5.1 Analiza primerljivega podjetja .....	27
3.5.2 Ugotavljanje primerljivosti transakcije .....	28
3.5.3 Prezeta tveganja in poslovne strategije .....	29
3.5.4 Komercialni in finančni pogoji poslovanja .....	29
3.5.5 Finančna analiza .....	30
3.5.6 Funkcijska analiza .....	31

3.6 Uporaba razpona primerljivih tržnih cen .....	32
3.7 Načela pri izločanju razlik v primerjanih podatkih in ugotavljanje transfernih cen .....	33
3.8 Sporazumi o izogibanju dvojnega obdavčevanja.....	34
<b>4 METODE ZA UGOTAVLJANJE TRANSFERNIH CEN.....</b>	<b>36</b>
4.1 Metodologija za določanje transfernih cen .....	36
4.2 Klasične transakcijske metode .....	37
4.2.1 Metoda primerljivih prostih cen .....	38
4.2.2 Metoda preprodajnih cen .....	40
4.2.3 Metoda dodatka na stroške .....	42
4.3 Metode na podlagi dobička.....	43
4.3.1 Metoda porazdelitve dobička .....	44
4.3.2 Metoda stopnje čistega dobička.....	45
4.4 Druge metode.....	47
4.5 Uporabnost metod pri posameznih transakcijah .....	48
4.5.1 Posebnosti transfernih cen pri storitvah.....	49
4.5.2 Posebnosti transfernih cen pri neopredmetenih sredstvih.....	50
4.6 Dokumentacija v zvezi s transfernimi cenami .....	52
4.7 Vsebina Poročila o transfernih cenah.....	53
4.8 Transferne cene in davčna revizija poslovanja .....	56
<b>5 GRADBENIŠTVO .....</b>	<b>58</b>
5.1 Značilnosti dejavnosti gradbeništva.....	58
5.2 Analiza okolja .....	59
5.2.1 Konkurenčno dogajanje v panogi.....	59
5.2.2 Grožnja vstopa novih podjetij .....	59
5.2.3 Moč kupcev in dobaviteljev .....	59
5.2.4 Konkurenčnost gradbene industrije.....	60
5.3 Gradbeništvo v Sloveniji.....	61
5.3.1 Gradbena dejavnost v pogojih Evropske unije (EU) .....	61
5.3.2 Primerjava prevladujočih poslovnih strategij v gradbeni dejavnosti in splošne strateške usmeritve .....	62

5.4 Gradbeništvo v Evropi.....	63
<b>6 TRANSFERNE CENE V GRADBENEM PODJETJU .....</b>	<b>65</b>
6.1 Predstavitev podjetja in njegova organizacijska struktura .....	65
6.1.1 Poslovne funkcije in njihove naloge .....	66
6.1.2 Poslovna področja matične družbe »A d. d.« v primerjavi s hčerinskimi družbami .....	67
6.1.3 Povezane družbe.....	69
6.2 Transakcije med povezanimi osebami .....	70
6.3 Metode določanja primerljive tržne cene .....	71
6.3.1 Analiza primerljivosti transakcije.....	71
6.3.2 Prodaja polproizvodov – materialov .....	72
6.3.3 Prodaja proizvodov in trgovskega blaga .....	73
6.3.4 Prodaja storitev .....	74
6.3.5 Oddajanje osnovnih sredstev v najem.....	74
6.3.6 Kreditiranje in posojanje finančnih sredstev.....	75
Predmet transakcije .....	75
6.4 Posebnosti pri določanju primerljive tržne cene pri storitvah v matičnem podjetju »A d. d.«.....	76
6.5 Analiza transfernih cen v preučevanem podjetju .....	77
<b>7 SKLEP .....</b>	<b>80</b>
<b>8 LITERATURA .....</b>	<b>82</b>
<b>9 VIRI .....</b>	<b>85</b>

## **SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV**

## **SLOVARČEK OKRAJŠAV**

## KAZALO SLIK

Slika 1: Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen .....	17
Slika 2: Odnos med davčnim in poslovnim vidikom transfernih cen.....	21
Slika 3: Dvostranski APA sporazum.....	23
Slika 4: Enostranski APA sporazum .....	24
Slika 5: Uporaba funkcijske analize pri posamezni metodi.....	32
Slika 6: Prikaz zunanje in notranje primerjave proste cene.....	39
Slika 7: Prikaz metode preprodajnih cen.....	41
Slika 8: Prikaz metode dodatka na stroške .....	42
Slika 9: Delitev dobička po metodi delitve dobička .....	45
Slika 10: Makroorganizacijska struktura povezanih družb in lastniška struktura (v %) .....	66

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Nominalne davčne stopnje obdavčitve dobička podjetij v izbranih državah v letu 2005 .....	19
Tabela 2: Seznam veljavnih sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja .....	35
Tabela 3: Uporabnost metod pri posameznih transakcijah .....	48
Tabela 4: Primerjava značilnosti gradbeništva v Sloveniji in Evropski uniji .....	64
Tabela 5: Lastništvo matičnega podjetja "A d. d." in poslovne funkcije v sistemu....	69
Tabela 6: Izbira metode določanja transfernih cen za posamezne posle.....	75



# 1 UVOD

Prenosne cene (imenovane tudi transferne, notranje, sečne itd.) so posledica tega, da praviloma ena ali več organizacijskih enot znotraj podjetja ali povezanih oseb uporabljajo proizvode ali storitve, ki jih proizvaja druga enota ali povezana oseba. Posamezne enote prodajajo druga drugi in kupujejo druga od druge. Te transakcije med posameznimi enotami ali povezanimi podjetji imenujemo transferji; cene, po katerih prodajajo ali kupujejo, pa transferne cene. To so cene, določene za proizvode in storitve znotraj podjetja (Turk, Kavčič, Kokotec - Novak, 2000a, str. 207). S čedalje večjo globalizacijo in povezovanjem podjetij so transferne cene postale pomemben davčni problem tako za davčne zavezance kakor tudi za davčne uprave.

Transferne cene so lahko drugačne od cen na trgu in kot take same po sebi niso nekaj negativnega, kot orodje pa predstavljajo veliko skušnjava za upravo in lastnike, da bi z njihovo pomočjo skušali na skrivaj doseči cilje, ki so z davčnega vidika sporni (izogibanje davkov itd.). Zakonodaja na področju transfernih cen ne omogoča potegniti jasne meje med dovoljeno uporabo in zlorabo prenosnih cen. Razlog je v kompleksnosti določanja tiste »prave« cene, ki naj se uporabi kot prenosna cena. Možne so najrazličnejše zlorabe, od enostavnejših v eni državi do najzahtevnejših, težko izsledljivih in dokazljivih mednarodnih zlorab transfernih cen. Transferne cene naj bi se zagotavljale na ravni cen enakih ali primerljivih proizvodov, ki bi se v primerljivih okoliščinah dosegle na trgu med nepovezanimi osebami.

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

Dejavnost gradbeništva je pomembna veja nacionalnega gospodarstva vsake države. Gradbeništvo je dejavnost, ki je v največji meri odvisna od razmer in pogojev na investicijskem trgu ter zahteva kontinuiteto in naravnost na daljše časovno obdobje. Slovenska gradbena podjetja se zavedajo, da stanje gradbene dejavnosti ni ravno bleščeče. Svetovni trend je jasen. Gospodarstva razvitih držav spodbujajo nastajanje novih podjetij kot nosilcev novih idej, pa tudi njihovo povezovanje, ki pripomore k temu, da se nove ideje na trgu obdržijo in oplemenitijo. Podjetja se povezujejo, da bi lažje obvladovala trg, da bi bila bolj konkurenčna, da bi poslovala z manjšimi stroški in imela večje dobičke.

Davčna zakonodaja ima vpliv na množico ekonomskih in drugih kategorij, med drugim predvsem na neposredne tuje investicije, zadolževanje podjetij, izplačila dividend in licenčnin, izvoz, obseg dejavnosti raziskav in razvoja, izbiro lokacije in nenazadnje tudi na transferne cene. Splošna primerjava davčne zakonodaje s področja transfernih cen ni enostavna. Posamezne države imajo to področje urejeno zelo različno: od tega, da imajo posebno davčno zakonodajo oziroma del davčne

zakonodaje samo za transferne cene, pa do tega, da cela zakonodaja vsebuje le nekaj najsplošnejših členov.

## **1.1 Opredelitev problema, namen in cilj dela**

Davčne uprave se soočajo s problemom ugotavljanja davčne osnove podjetja v posamezni državi, problem pa nastaja tudi, ker veliko podjetij posluje v več državah. Cene, po katerih poteka trgovanje med povezanimi osebami, se imenujejo transferne ali prenosne cene, včasih imenovane tudi »senčne« cene, ker navzven niso znane oziroma transparentne. Transferne cene so pomembne za davčne zavezance in za davčne oblasti, saj v veliki meri določajo dohodek in stroške povezanih oseb, včasih tudi v različnih davčnih pristojnostih in s tem seveda dobičke, ki se jih lahko obdavči.

V povezanih družbah imajo transferne cene pomemben vpliv na velikost poslovnega izida družbe in na izkazovanje dobička v ugodnejšem davčnem okolju. Zaradi transparentnosti obdavčevanja dobička morajo biti transferne cene med povezanimi družbami znotraj mednarodnega tržnega sistema enake ali vsaj podobne, kot med povsem nepovezanimi družbami. Mednarodne gospodarske asociacije si prizadevajo, da bi preko transfernih cen večino dobička družbe izkazovale v tistih državah, v katerih so davčne stopnje najnižje (Kovač, 2001, str. 13). Pri preverjanju skladnosti prenosnih cen z neodvisnim tržnim načelom se je potrebno osredotočiti na velike razlike med posli, ki jih primerjamo, pri čemer je potrebno upoštevati tako značilnosti poslov kakor tudi podjetij.

Davčne uprave morajo, preden začno ugotavljati transferne cene, dognati, ali sta gospodarski družbi, med katerima želi ugotavljati transferne cene, po nacionalni zakonodaji sploh povezani osebi (Šešok, 2001, str. 70). Ker v praksi davčni organ teži k prilagajanju transfernih cen, podjetja pa se temu upirajo, so posledica nasprotujoči si interesi. Ti pa se »lomijo« na opredelitvi pojma povezane osebe, kajti pojem transfernih cen je nedvoumen in odvisen od pojma povezane osebe.

Izbira transakcijske metode je finančno izredno pomembna stopnja, saj je od izbire metode odvisen finančni učinek popravka davčne osnove zaradi uporabe prilagojenih transfernih cen (Rožič, 2002, str. 5). Države članice OECD so se v Vodilih dogovorile za uporabo ene izmed petih navedenih metod, ki so po svojih značilnostih razporejene v dve skupini. Prvo skupino sestavljajo tradicionalne (klasične) transakcijske metode, drugo pa transakcijske profitne metode. Medtem ko tradicionalne transakcijske metode podatke za oblikovanje transfernih cen iščejo v drugih primerljivih situacijah, transakcijske profitne metode zaradi pomanjkanja podatkov na trgu operirajo le s podatki, dosegljivimi znotraj obeh povezanih oseb.

Oblikovanje transfernih cen in uporabo metod za določanje transfernih cen sem predstavila v gradbenem podjetju, kjer ima matična družba tri hčerinske družbe, od katerih je eno nerezident, ostali dve pa rezidenta, od katerih ima eno izmed njiju negativni izid iz poslovanja. Moj namen je v magistrskem delu podrobneje predstaviti teoretična spoznanja o transfernih cenah in analizirati metode določanja transfernih cen v gradbenem podjetju.

V magistrskem delu sem uporabila izraz transferne cene, ker je to izraz, ki ga uporablja tudi slovenska davčna zakonodaja. Bližji slovenskemu jeziku je sicer izraz prenosne cene, vendar se je v naši dosedanji praksi bolj uveljavil izraz transferne cene, predvsem zaradi svoje podobnosti s tujim, predvsem angleškim, izrazoslovjem. Slovar slovenskega knjižnega jezika izraza transferne cene kot tudi izraza prenosne cene ne opredeljuje.

Cilj magistrskega dela je, da tako s teoretičnimi izhodišči kot tudi z lastnimi pogledi prikažem velik pomen opredelitev pojma povezanih oseb, prikažem dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen, in analiziram metode določanja transfernih cen v gradbenem podjetju. Magistrsko delo je zasnovano tako, da gre za logično sosledje poglavij in njihovo vsebinsko nadgradnjo, tako da je prejšnje poglavje vsebinska osnova naslednjemu. Magistrsko delo naj bi predstavilo teoretična spoznanja s področja oblikovanja transfernih cen z upoštevanjem poslovnega in davčnega vidika. Poudarek je na slednjem.

## **1.2 Metode proučevanja in zasnova dela**

Uporabila sem metodo, ki temelji na strokovni literaturi tujih in domačih avtorjev, ki so objavili knjige, članke in prispevke s področja transfernih cen in zakonodaje, ki zadeva navedeno področje, ter lastna mnenja in izkušnje iz dosedanje prakse. Izmed množice stališč, opredelitev in spoznanj sem s pomočjo selekcije izbrala tista, ki se mi po lastni presoji zdijo najpomembnejša za vsebino tega magistrskega dela, da bo njegov namen, ki sem si ga zadala v uvodu, dosežen. Pri povezovanju posameznih vsebin, dodajanju lastnih ugotovitev in izdelavi analiz sem uporabila znanja, ki sem si jih pridobila v času študija, v veliko pomoč pa so mi bile moje delovne izkušnje ter pogovori in konzultacije s strokovnjaki, izkušenimi posamezniki in poznavalci problematike proučevanja. Strokovne literature, ki s teoretičnega vidika osvetljuje področje politike določanja prenosnih cen, je relativno veliko. Problem pa se kaže predvsem glede praktičnih primerov.

Magistrsko delo je razdeljeno na uvodni, osrednji in sklepni del. V drugem poglavju opredeljujem osnovna pojma: transferne cene in povezane osebe. Za uporabo določil o transfernih cenah je bistvenega pomena ugotoviti, kateri subjekti veljajo za povezane osebe.

Tretje poglavje je namenjeno področju oblikovanja transfernih cen. Predstavila sem dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen in analizo primerljivosti. Neodvisno tržno načelo kot mednarodni standard za oblikovanje transfernih cen pravi, da morajo povezane osebe v medsebojnih transakcijah upoštevati cene, ki bi veljale, če bi poslovanje potekalo pod normalnimi tržnimi pogoji. Da bi ugotovili, ali so pogoji transakcije med povezanimi osebami skladni s tistimi, ki bi jih v primerljivi transakciji ob primerljivih pogojih sklenili neodvisni osebi, je potrebno izvesti postopek ugotavljanja transfernih cen, pri čemer je potrebno glede na kompleksnost transakcije izvesti primerjalno analizo. Poglavje je zaključeno z navedbo sporazumov, ki jih uporabljajo države za izogibanje dvojnega obdavčevanja.

V četrtem poglavju predstavljam metode za oblikovanje transfernih cen in pomen dokumentacije o določanju transfernih cen. V petem poglavju podajam kratko predstavitev gradbene panoge, analizo okolja in posebnosti gradbeništva tako v Sloveniji kot tudi širše. V šestem poglavju je predstavljeno oblikovanje transfernih cen v gradbenem podjetju. V sklepnem poglavju na koncu magistrskega dela pa podajam povzetek temeljnih ugotovitev in navajam že ugotovljene rešitve oziroma predloge za učinkovito oblikovanje transfernih cen v gradbenem podjetju.

## **2 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV**

Transferne cene, povezane osebe, metode za določanje transfernih cen in podatke, katere so davčni zavezanci dolžni zagotavljati v zvezi s povezanimi osebami, so v slovenski zakonodaji podrobno opredeljeni v naslednjih zakonskih aktih:

- Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb – ZDDPO-2 (Uradni list RS št. 117/06) v 16. do 19. členu,
- Zakon o davčnem postopku – ZdavP-2 (Uradni list RS št. 117/06) v 382. členu,
- Pravilnik o transfernih cenah (Uradni list RS št. 141/06),
- poleg navedenega je kot izhodiščno literaturo možno uporabljati tudi Smernice OECD (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj, angl. transfer pricing guidelines), ki je temelj ureditve področja transfernih cen tako v Sloveniji kot v večini drugih evropskih držav.

Zakonodaja prinaša velike spremembe tako na področju določanja transfernih cen kot tudi na področju zagotavljanja, predlaganja in shranjevanja podatkov, ki potrjujejo določene transferne cene in uporabljene metode za določanje transfernih cen (Nemec, 2005a, str. 59):

- ZDDPO-2 v 16. členu natančno določa prihodke in odhodke iz transakcij med povezanimi osebami, ki se všttevajo v davčno osnovo za davek od dohodkov;
- Pravilnik o transfernih cenah podrobneje predpisuje izvajanje zakonskih določil, in sicer: posamezne možne metode oblikovanja transfernih cen, sodila za ugotavljanje primerljivosti, izvajanje analiz primerljivosti, možnost uporabe razpona primerljivih tržnih cen in izračun aritmetičnega povprečja, upoštevanje vpliva vladnih politik na področju subvencioniranja določenih cen, administrativnega urejanja cen ter določanja obrestnih mer, posebnosti pri določanju primerljive tržne cene pri storitvah;
- ZdavP-2 predpisuje obsežno dokumentacijo za zagotavljanje in hranjenje podatkov o oblikovanju transfernih cen za posamično transakcijo ali skupino podobnih transakcij.

Izraz transferne cene predstavlja v vsaki zakonodaji enako stvar, česar pa ne moremo trditi za izraz povezane osebe. V primerljivih tujih zakonodajah se izraz povezane osebe uporablja za pravne ali fizične osebe, ki imajo zaradi svojih specifičnih, bodisi kapitalskih ali poslovnih povezav, možnost vpliva na odločitve pri oblikovanju medsebojnih (transfernih) cen, kar pomeni, da se medsebojne cene ne oblikujejo popolnoma tržno. Pri proučevanju in ugotavljanju transfernih cen je potrebno najprej ugotoviti povezavo med preučevanimi subjekti. Potrditi je potrebno predpostavko povezanosti subjektov. Gospodarska zakonodaja opredeljuje povezane

osebe drugače kot davčna zakonodaja, zato so v magistrskem delu predstavljene povezane osebe tudi iz ostale zakonodaje.

## **2.1 Transferne cene**

Transferne cene so cene, po katerih se zaračunavajo blago in storitve v podjetju ali med povezanimi podjetji. Te cene pogosto odstopajo od tržnih cen, ki bi se oblikovale na prostem trgu med nepovezanimi podjetji. Transferne cene imajo lahko v podjetju različne funkcije pri vplivanju na gospodarjenje, rast, razvoj itd. podjetja oziroma povezanih podjetij. Vplivajo tudi na obdavčitev, saj lahko z njimi podjetja bistveno vplivajo na davčne osnove za različne davke (posredno ali neposredno), s čimer bi podjetja lahko celo uravnavala svojo obdavčitev. Zato davčne zakonodaje predpisujejo, da se morajo za izračun davčnih obveznosti davčne osnove spremeniti tako, da se med povezanimi podjetji upoštevajo cene blaga in storitev, ki bi bile na prostem trgu dosežene med nepovezanimi osebami (po načelu primerjave z nepovezanimi osebami ali angl. (dealing at) arm's length principle) (Denar, 2000, str. 16).

Izraz transferne cene lahko pomeni znesek, ki ga zaračuna določen del organizacije (podjetja) drugemu delu organizacije za dobavo blaga oziroma storitev ali znesek, ki ga zaračuna povezana oseba drugi povezani osebi za dobavo blaga oziroma storitev. Glede na opredelitev je transferna cena torej vsaka cena, po kateri si dve ali več povezanih oseb (ali posameznih delov ter povezanih oseb) med seboj zaračunavajo določeno blago oziroma storitve.

Transferna cena je lahko enaka oziroma podobna tržni ceni, torej ceni, za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani osebi, in jo imenujemo neprilagojena transferna cena. Če transferna cena ni enako oziroma podobna tržni ceni, torej ceni, za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani osebi, pa jo imenujemo prilagojena transferna cena, kar pomeni, da sta se zanjo dogovorili dve povezani osebi, ki lahko zaradi možnosti vpliva na medsebojne odločitve s postavitvijo transferne cene zasledujeta tudi druge cilje. Namesto cilja maksimiziranja dobička vsake izmed povezanih oseb posebej je lahko cilj znižanje davčnih bremen skupine povezanih oseb kot celote in posledično maksimiziranje čistega dobička te skupine kot celote.

### **Vpliv transfernih cen na računovodske izkaze**

Transferne cene se odražajo v izkazu uspeha in v bilanci stanja. V izkazu uspeha se odražajo v kategoriji prihodkov, nabavni vrednosti blaga in storitev, stroških poslovanja in stroških financiranja. Navedeno se odraža v dobičku pred obdavčenjem, obdavčitvi in dobičku po obdavčitvi.

V prihodkih se izražajo transferne cene pri prodaji surovin in izdelkov, plačil za razne storitve (npr. plače, svetovanje, tehnične in proizvodne storitve, raziskave in razvoj, upravljalne storitve), najemnine za nepremičnine in premičnine ter razne licenčnine. Podobne kategorije se pojavljajo pri odhodkih, ki jih sestavljajo nabavna vrednost blaga in storitev, stroški poslovanja in stroški financiranja.

Vplivi transfernih cen se v bilanci stanja lahko pojavljajo pri naslednjih kategorijah (Petauer, 2005c, str. 17–18):

- neopredmetena sredstva (uporaba zaščitnih znakov, patentov, dobro ime),
- opredmetena sredstva (nakup nepremičnin in opreme),
- tekoče naložbe in tekoče obveznosti (dajanje in prejemanje kratkoročnih posojil),
- dolgoročne terjatve in obveznosti (prejeta in dana dolgoročna posojila, zadolževanje s pomočjo garancij lastnikov – povezanih oseb, tanka kapitalizacija) ter
- delniški kapital (lastniško ali dolžniško financiranje).

## 2.2 Povezane osebe

Davčni organ mora pred ugotavljanjem transfernih cen ugotoviti, ali sta podjetji, med katerima želi ugotavljati transferne cene, sploh povezani osebi. Neobstoj povezanih oseb davčnemu organu vsaj načeloma preprečuje prilagajanje oziroma popravek transfernih cen. Ker v praksi davčni organ teži k prilagajanju transfernih cen, podjetja pa se temu upirajo, so posledica nasprotujoči si interesi, zato je opredelitev pojma »povezane osebe« posebej pomembna.

Povezane osebe so predvsem večnacionalne, kar pomeni, da opravljajo svoje poslovanje preko podružnic in stalnih poslovnih enot v mednarodnem kontekstu. Takšne asociacije je mogoče v ekonomskem pogledu obravnavati kot širše ekonomske celote s skupnimi cilji, na katere je vezano delovanje njihovih delov. Posledica mednarodnega povezovanja so tudi premiki poslovnih učinkov iz enote ene države v enoto druge, kar povezanim družbam omogoča maksimiranje poslovnega izida in uspešnost delovanja širše ekonomske celote v različnih državah (Kovač, 2001, str. 13).

Primerljive tuje davčne zakonodaje imajo povezane osebe večinoma opredeljene zelo natančno. Navadno je krog povezanih oseb za davčne namene zožen tako, da se zahteva določen minimalni prag kapitalske udeležbe, hkrati pa je tudi natančno opredeljeno, ali in v katerih primerih so lahko povezane osebe tudi fizične osebe ter ali so to lahko le fizične osebe, ki opravljajo dejavnost in podobno.

Neizpodbitno dejstvo je, da na poslovanje gospodarskih družb bistveno vplivajo lastniki, njihovi bolj vplivni, torej bližnji sorodniki, člani nadzornih in upravnih odborov ter poslovodstvo. Ko imajo druge pravne ali fizične osebe kontrolo ali bistveno moč vplivanja na poslovne odločitve formalno samostojne pravne osebe, je treba proučiti dejanja povezanih oseb oziroma davčne posledice teh dejanj. Posledice vpliva povezanih oseb na davke take samostojne osebe, tj. davčnega zavezanca, je treba izločiti (Denar, 2004, str. 6).

Povezane osebe od 1. 1. 2005 dalje precej natančno opredeljuje Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb – ZDDPO-1, ki ga je s 1. 1. 2007 nadomestil ZDDPO-2. Povezane osebe so bile opredeljene že v Zakonu o davku od dobička pravnih oseb, ki je s 1. 1. 2005 prenehal veljati. V njem je bila zakonska ureditev pojma povezanih oseb popolnoma neustrezna in je kot taka puščala v dvomu tako davčne zavezance kot tudi davčni organ.

### **2.2.1 Povezane osebe po Zakonu o gospodarskih družbah**

Povezane družbe po Zakonu o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1), so opredeljene v IV. delu zakona, v 527. členu. Za povezane družbe se štejejo pravno samostojne družbe, ki so v medsebojnem razmerju tako, da (ZGD-1, 2006):

- 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 povezani ali
- so povezane s podjetniškimi pogodbami.

#### **Družbe v večinski lasti in družbe z večinskim deležem**

Družbe v večinski lasti in družbe z večinskim deležem so natančno opredeljene v 528. členu ZGD-1. Opredeljene so z velikostjo kapitalskih deležev (ZGD-1, 2006):

- Če večina deležev pravno samostojne družbe pripada drugi družbi ali če drugi družbi pripada večina glasovalnih pravic (večinski delež), se ta družba šteje za družbo v večinski lasti, druga družba pa je družba z večinskim deležem.
- Deleži družbe, ki pripadajo drugi družbi, se določajo po razmerju med seštevkom nominalnih zneskov njenih delnic z nominalnim zneskom ali zneskov njenih osnovnih vložkov in zneskom osnovnega kapitala. Pri družbi s kosovnimi delnicami se ti deleži določajo po razmerju med številom kosovnih delnic in številom vseh izdanih kosovnih delnic. Lastni deleži se od osnovnega kapitala odštejejo. Deleži, ki pripadajo drugemu za račun družbe, so izenačeni z lastnimi deleži družbe.
- Glasovalne pravice, ki pripadajo družbi, se ugotovijo iz razmerja med številom glasovalnih pravic, ki jih družba lahko uresničuje iz svojih deležev, in skupnim številom vseh glasovalnih pravic. Od skupnega števila vseh glasovalnih pravic se odštejejo glasovalne pravice iz lastnih deležev družbe in deležev, ki pripadajo drugemu za račun družbe.
- Za deleže družbe z večinskim deležem veljajo tudi tisti deleži, ki pripadajo od nje odvisni družbi, drugemu za račun te družbe ali za račun od nje odvisne družbe, če je imetnik družbe podjetnik, in deleži, ki pomenijo premoženje.

#### **Odvisna in obvladujoča družba**

Odvisna družba je pravno samostojna družba, ki jo neposredno ali posredno obvladuje druga družba (obvladujoča družba) (ZGD-1, 2006, 529. člen). Pri navedeni opredelitvi se domneva, da je družba v večinski lasti odvisna od družbe, ki ima v njej večinski delež.

## **Koncern in koncernske družbe**

Po 530. členu ZGD-1 koncern sestavljajo (ZGD-1, 2006):

- ena obvladujoča družba in ena ali več odvisnih družb, povezanih pod enotnim vodstvom obvladujoče družbe (dejanski koncern);
- družbe, ki so povezane s pogodbo o obvladovanju (pogodbeni koncern) ali
- pravno samostojne družbe, povezane z enotnim vodstvom, ne da bi bile pri tem družbe medsebojno odvisne (koncern z razmerjem enakopravnosti).

## **Vzajemno kapitalsko udeležene družbe**

Vzajemno kapitalsko udeležene družbe opredeljuje 531. člen ZGD-1 (ZGD-1, 2006):

- Vzajemno kapitalsko udeležene družbe so kapitalске družbe s sedežem v Republiki Sloveniji, ki so povezane tako, da vsaki družbi pripada več kot četrtina deležev druge družbe. Koliko deležev druge družbe pripada družbi, se ugotavlja po določbah drugega in četrtega odstavka 528. člena ZGD-1.
- Če ima ena vzajemno kapitalsko udeležena družba v drugi družbi večinski delež ali če drugo družbo neposredno ali posredno obvladuje, velja prva za obvladujočo, druga pa za odvisno družbo.
- Če ima vsaka vzajemno kapitalsko udeležena družba v drugi družbi večinski delež ali če lahko vsaka družba drugo neposredno ali posredno obvladuje, veljata obe (družbi) za obvladujoči in odvisni.

## **Podjetniške pogodbe**

Zakon o gospodarskih družbah posebej ne opredeljuje podjetniške pogodbe. Pogodba o obvladovanju in prenosu dobička, druge podjetniške pogodbe, soglasje skupščine k podjetniški pogodbi, vpis v register, sprememba, razveza, odpoved in prijava ter vpis prenehanja podjetniške pogodbe so navedeni v členih (od 533. do 540.) ZGD-1.

### **2.2.2 Povezane osebe po Slovenskih računovodskih standardih**

Slovenski računovodski standardi (v nadaljevanju SRS) nimajo posebnega standarda, ki bi posebej urejal povezane družbe. V 13. točki uvoda je predstavljena skupina podjetij, ki jo sestavljajo (SRS, 2005):

- obvladujoče podjetje;
- podjetja, odvisna od njega zaradi deleža v kapitalu;
- podjetja, odvisna od njega zaradi prevladujočega vpliva iz drugih razlogov.

Opredelitev skupine podjetij je namenjena določanju, katere družbe sestavljajo skupinske (konsolidirane) računovodske izkaze. Ta opredelitev je za davčne namene neuporabna. Vse družbe, ki sestavljajo skupino podjetij, so povezane osebe za davčne namene, imajo vpliv na sprejemanje odločitev in ta vpliv tudi dejansko izvajajo.

Skupina podjetij je gospodarska enota, ne pa tudi pravna enota, ter ni samostojna nosilka pravic in dolžnosti. V skupinskih računovodskih izkazih je skupina predstavljena, kot bi šlo za eno samo podjetje. Skupinski računovodski izkazi so sestavljeni na podlagi posamičnih računovodskih izkazov uskupinjenih podjetij z ustreznimi uskupinjevalnimi (konsolidacijskimi) popravki, ki pa niso predmet knjiženja v računovodskih razvidih uskupinjenih podjetij (Uvod v SRS, 2005).



Prav tako je v 13. točki uvoda podrobno obrazložen pojem »pridruženo podjetje«. Pridruženo podjetje je podjetje, v katerem ima naložbenik pomemben vpliv in ki ni niti odvisno podjetje niti naložbenikov skupni podvig. Če ima naložbenik neposredno ali posredno, prek odvisnih podjetij, 20 % ali več glasovalnih pravic v podjetju, v katero naložbi, velja predpostavka, da ima pomemben vpliv, razen če je mogoče nedvoumno dokazati, da takega vpliva nima. Velja tudi obratno: če ima naložbenik neposredno ali posredno, prek odvisnih podjetij, manj kot 20 % glasovalnih pravic v podjetju, v katero naložbi, velja predpostavka, da nima pomembnega vpliva, razen če je mogoče tak vpliv nedvoumno dokazati.

Dokaz za naložbenikov pomemben vpliv je običajno eno ali več naslednjih dejstev (Uvod v SRS, 2005):

- zastopstvo v upravnem odboru ali ustreznem odločevalnem organu podjetja, v katero naložbi;
- sodelovanje pri odločanju;
- bistveni posli med naložbenikom in podjetjem, v katero naložbi;
- medsebojno izmenjevanje vodilnega osebja;
- zagotavljanje bistvenih strokovnih informacij.

V SRS 3 (Finančne naložbe) so nazorno obrazloženi pojmi:

- »uskupinjeno odvisno podjetje« – je podjetje, v katerem ima obvladujoče podjetje prevladujoč kapitalski delež ali prevladujoč vpliv iz drugih razlogov;
- »pridruženo podjetje« – je podjetje, v katerem ima proučevano podjetje zaradi svojega kapitalskega deleža v njem ali iz drugih razlogov pomemben vpliv;
- »skupaj obvladovano podjetje« – je podjetje, ki ga ustanovi več podvižnikov (pogodbenih strank pri skupnem podvigu); ti na podlagi pogodbenega sporazuma skupaj obvladujejo celotno poslovanje takšnega podjetja.

Iz navedenega izhaja, da so podjetja med seboj povezana, zato so predmet obravnavanja z vidika njihovih medsebojnih transakcij in oblikovanja transfernih cen.

### **2.2.3 Povezane osebe po Mednarodnih računovodskih standardih**

Razkrivanje povezanih oseb ter poslov med matičnim podjetjem in podjetji, ki so z njim povezana, opredeljuje Mednarodni računovodski standard številka 24 (v nadaljevanju MRS). MRS 24, ki ima naslov »Razkrivanje povezanih strank«, natančno opredeljuje povezane stranke v 3. členu kot (MRS 24, 2001):

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

Po MRS 24 sta torej stranki povezani, kadar ima ena možnost obvladovati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju. Obvladovanje podjetij pa definira kot lastništvo, bodisi posredno ali neposredno preko odvisnih podjetij, z več kot polovico glasov v podjetju ali z velikim deležem glasov in zmožnostjo na pravni podlagi ali na podlagi sporazuma odločati o finančnih in poslovnih usmeritvah ravnateljstva podjetja. Kot pomemben vpliv razume udeležbo pri odločanju o usmeritvah financiranja in poslovanja podjetja, vendar ne določanje teh usmeritev. Pomemben vpliv se lahko izraža na več načinov, običajno z zastopstvom v upravnem odboru ali na primer z udeležbo pri oblikovanju usmeritev, pri bistvenih poslih med povezanimi podjetji, pri izmenjavanju vodilnega osebja ali pri vplivanju na strokovne informacije. Pomemben vpliv si je mogoče pridobiti na podlagi lastništva delnic, zakona ali sporazuma. Pri lastništvu delnic velja predpostavka, da je pomemben vpliv v skladu z opredelitvijo, ki jo vsebuje MRS 28 – Obračunavanje finančnih naložb v pridružena podjetja (MRS, 2001, str. 573–575).

Namen tega standarda je jasen: natančna opredelitev povezanih oseb. Povezane osebe MRS 24 opredeljuje kot povezane stranke, ki jih na več mestih omenjajo tudi drugi standardi. Poleg tega opredeljuje, tudi v katerih primerih je treba v pojasnilih k računovodskim izkazom razkriti poslovanje s povezanimi osebami. Razkritje mora vsebovati vsaj: vrsto povezave med dvema strankama, opis poslovanja in vpliv posameznih transakcij na računovodske izkaze, vrednostni znesek vseh transakcij za obdobje, za katero se revidirajo računovodski izkazi, ter zneske odprtih terjatev in obveznosti za zadnji dan računovodskih izkazov.

#### **2.2.4 Povezane osebe po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb**

Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO-2) povezane osebe loči na povezane osebe rezidente in povezane osebe nerezidente. Za transakcije v Sloveniji ZDDPO-2 predpisuje drugačno davčno obravnavo kot za mednarodne transakcije. Splošna davčna stopnja se je s 25 %, kot je veljalo do 31. 12. 2006, znižala in znaša 20 % in se bo prvič uporabila za leto 2010. V letu 2007 bo 23-odstotna, potem pa se bo zniževala za eno odstotno točko na leto.

Delitev transakcij na tiste, ki se vršijo med povezanimi osebami – rezidenti, in na tiste, ki se vršijo med družbo ter tujimi povezanimi osebami, je smiselna zaradi prilagajanja davčne osnove. ZDDPO-2 razlikuje način določanja davčne osnove glede na to, ali gre za poslovanje s tujimi povezanimi osebami ali gre za posle med rezidenti. V prvem primeru je potrebno ugotavljati transferne cene kot primerljive tržne cene, ki se določijo na podlagi ene izmed metod za določanje transfernih cen, medtem ko se transferne cene med rezidenti ne ugotavljajo (razen kadar ima ena izmed povezanih oseb ugodnejši davčni položaj: ni zavezanka za plačilo davka od dohodkov, plačuje davek po nižji stopnji oziroma prikazuje izgubo). Družba je v obeh primerih dolžna zagotoviti ustrezno dokumentacijo, s tem da pri poslovanju med rezidenti ni potrebno zagovarjati ustreznosti uporabljenih transfernih cen in delati prilagoditev davčne osnove (večji prihodki na strani prvega pomenijo višjo davčno obveznost, medtem ko nižji stroški pri drugem zmanjšujejo njegovo davčno obveznost – na ravni države se učinki izravnajo).

Za namene transfernih cen torej ZDDPO-2 povezane osebe opredeljuje kot tiste pravne osebe, ki imajo zaradi kapitalske (25-odstotna udeležba) ali zgolj poslovne povezanosti možnost medsebojnega vplivanja na odločitve. Med njimi obstajajo določena posebna razmerja, zaradi katerih med seboj ne poslujejo po strogo tržnih načelih.

Določbe davčnih predpisov za transakcije med povezanimi osebami v Sloveniji se razlikujejo od določb za mednarodne transakcije. Drugače so definirane povezane osebe, pa tudi način davčnega ugotavljanja prihodkov in priznavanja odhodkov ni enak. Čeprav je glavni namen določb s področja transfernih cen preprečiti nenadzorovano prelivanje dobička v tujino, je ZDDPO-2 zastavljen bolj široko, saj želi preprečiti tudi prilagajanje davčnih osnov s transfernimi cenami v transakcijah med domačimi povezanimi osebami na način večjega prikazovanja dobička pri zavezancih, kjer ta ni obdavčen z davkom od dohodkov pravnih oseb oziroma je obdavčen z nižjo efektivno davčno stopnjo.

#### **2.2.4.1 Povezane osebe: rezident – rezident**

Rezidenta se štejeta za povezani osebi, če (ZDDPO-2, 2006, 17. člen):

- 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; ali
- 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.

Za povezani osebi se štejeta tudi rezident in fizična oseba, ki opravlja dejavnost, če ima fizična oseba ali njeni družinski člani v rezidentu najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic ali obvladuje rezidenta na podlagi pogodbe na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami.

Za osebo, ki ima ugodnejši davčni položaj in se s tem šteje za povezano osebo za transakcije v Sloveniji, ZDDPO-2 šteje zlasti:

- osebo, ki je oproščena plačevanja davka po ZDDPO-2. To so predvsem davčni zavezanci, ki so ustanovljeni za opravljanje nepridobitne dejavnosti, kot so na primer zavod, društvo, ustanova, verska skupnost, politična stranka, zbornica in reprezentativni sindikat, če izpolnjujejo pogoje, navedene v 9. členu ZDDPO-2;
- osebo, ki plačuje davek po stopnji, ki je nižja kot 20 %. V skladu z 61. členom ZDDPO-2 so to investicijski skladi, pokojninski skladi in zavarovalnice, ki lahko izvajajo pokojninski načrt v skladu z zakonom, ki ureja pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Za te zavezance velja davčna stopnja 0 %, če izpolnjujejo pogoje iz 61. člena ZDDPO-2;

- osebo, ki izkazuje davčno izgubo. Davčni zavezanec, ki je v preteklem davčnem obdobju izkazal izgubo, jo lahko v skladu s 36. členom ZDDPO-2 pokriva v naslednjih davčnih obdobjih, razen če ZDDPO-2 določa drugače.

#### **2.2.4.2 Povezane osebe: rezident – nerezident**

Za povezani se štejejo rezidenta in nerezident in tuja pravna oseba ali tuja oseba brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec (v nadaljnjem besedilu tuja oseba), če (ZDDPO-2, 2006, 16. člen):

- ima zavezanec neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic, v tuji osebi, ali obvladuje tujo osebo na podlagi pogodbe ali se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami; ali
- ima tuja oseba neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic v zavezancu ali obvladuje zavezanca na podlagi pogodbe ali se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami; ali
- ima ista oseba hkrati neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru v zavezancu in tuji osebi ali dveh zavezancih ali ju obvladuje na podlagi pogodbe ali se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami; ali
- imajo iste fizične osebe ali njihovi družinski člani neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru v zavezancu in tuji osebi ali dveh rezidentih ali ju obvladujejo na podlagi pogodbe ali se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami.

Bistven kriterij za opredelitev povezanih oseb nerezidentov je kapitalska povezava med dvema družbama. Družbi se za namene ugotavljanja transference cen štejeta za povezani, če je njuna neposredna ali posredna kapitalska povezanost vsaj 25-odstotna.

#### **2.2.4.3 Poslovno povezane osebe in družinski člani**

ZDDPO-2 različno opredeljuje povezane osebe, ki so rezidenti Republike Slovenije in tiste, ki niso, pri tem pa velja za oboje enaka opredelitev družinskih članov v smislu zakona, ki ureja zakonsko zvezo in družinska razmerja. Za družinske člane se štejejo (ZDDPO-2, 2006, 16. člen):

- zakonec ali oseba, s katero fizična oseba živi v dalj časa trajajoči življenjski skupnosti, ki ima po zakonu, ki ureja zakonsko zvezo in družinska razmerja, enake pravne posledice kot zakonska zveza;
- partner oziroma partnerica (v nadaljnjem besedilu: partner), s katerim fizična oseba živi v registrirani istospolni partnerski skupnosti po zakonu, ki ureja registracijo istospolne partnerske skupnosti;

- otrok, posvojenec in pastorek ali otrok osebe, s katero fizična oseba živi v dalj časa trajajoči življenjski skupnosti, ki ima po zakonu, ki ureja zakonsko zvezo in družinska razmerja, enake pravne posledice kot zakonska zveza ali otrok partnerja s katerim fizična oseba živi v registrirani istospolni partnerski skupnosti po zakonu, ki ureja registracijo istospolne partnerske skupnosti;
- starši in posvojitelji fizične osebe.

Če iste osebe ali njihovi družinski člani sodelujejo v nadzornih telesih ali upravljanju dveh družb in imajo možnost vplivanja na sprejemanje odločitev, se ti družbi štejeta za povezani osebi.

Pri poslovni povezavi gre za transakcije, v katerih se pogoji ne določijo v pogajanjih med neodvisnima pogodbenima stranema, ampak jih narekuje le volja ene od strank. Tak vpliv se lahko doseže, ne da bi imela ena od strani najmanj 25 % delnic oziroma deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru oziroma glasovalnih pravic. Navedeni vpliv na primer odražajo zlasti sledeči posamezni dejavniki ali njihova kombinacija (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- sklenjena podjetniška pogodba (pogodba o obvladovanju, pogodba o prenosu dobička in druga podjetniška pogodba),
- ekskluzivna pravica prodaje proizvodov, ki jih proizvede druga pogodbeni stran,
- nesposobnost podjetja, da bi poslovalo brez kapitala, izdelkov in tehničnega sodelovanja, ki mu ga zagotavlja drugo podjetje v transakciji (to vključuje tudi »skupna vlaganja«),
- visoka stopnja finančne odvisnosti (visoka posojila in drugo),
- sodelovanje ene pogodbene strani tako na strani nabave kot prodaje,
- sodelovanje pogodbenih strani v kvartelih in konzorcijih,
- nadzor ponudnikov ali trgovcev,
- pogodbe, ki vodijo k monopolni situaciji, in
- na splošno vsi primeri, v katerih obstaja prizadevanje po potencialnem ali dejanskem vplivu na sprejemanje poslovnih odločitev.

Kot poslovno povezane osebe se štejejo osebe, med katerimi obstaja dlje časa trajajoče poslovno razmerje ali razmerje, ki eno izmed družb postavlja v odvisnost od druge družbe (na primer pretežni dobavitelj ali odjemalec). Zakon žal podrobneje ne definira kaj pomeni poslovna povezanost oziroma kdaj sta dve osebi poslovno povezani, kar pomeni, da imajo davčni inšpektorji pri presojanju tega kriterija velik maneverski prostor.

Iz navedenih zakonskih opredelitev izhaja, da je temeljna razlika v zakonski opredelitvi povezanosti med rezidenti in tujimi osebami in samo med rezidenti v tem, da ZDDPO-2 kot pogoja za določanje povezanosti med rezidenti in tujimi osebami ne opredeljuje poslovne povezave, medtem ko je ta v opredelitev povezanih oseb – rezidenti vključena. Opredelitev povezanosti oseb med rezidenti je torej širša od opredelitve povezanosti oseb v razmerjih rezident – nerezident. Glede na dejstvo, da ZDDPO-2 ne opredeljuje natančneje obstoja drugih razmerij oziroma poslovne povezanosti, v praksi pogosto nastopi dvom, katera vrsta oziroma obseg poslovne povezanosti odločilno vpliva na obstoj povezanosti oseb. Pomanjkljivosti delno rešuje Pravilnik o transfernih cenah, h kateremu ZDDPO-2 usmerja.

### **2.2.5 Povezane osebe po Zakonu o davku na dodano vrednost**

S 1. 1. 2007 je v veljavi spremenjen Zakon o davku na dodano vrednost (v nadaljevanju ZDDV-1) V njem niso posebej opredeljene povezane osebe, so pa omenjene v posebni ureditvi za male davčne zavezance v 5. odstavku 94. člena in v posebni ureditvi obračunavanja po plačani realizaciji v 3. odstavku 131. člena. Za povezane se po ZDDV-1 štejejo osebe, ki so kot take določene v predpisih o obdavčitvi dohodkov pravnih in fizičnih oseb.

Na povezane osebe se ZDDV-1 sklicuje pri posebni ureditvi za male davčne zavezance. Davčni zavezanec je oproščen obračunavanja davka na dodano vrednost (v nadaljevanju DDV), če v obdobju zadnjih 12 mesecev ni presegel oziroma ni verjetno, da bo presegel, znesek 25.000 evrov obdavčljivega prometa. Davčni zavezanec se lahko ne glede na to določbo odloči za obračunavanje DDV, vendar mora izbiro vnaprej priglasiti pristojnemu davčnemu uradu in jo uporabljati najmanj 60 mesecev. Izjema pa velja za povezane osebe. Če povezane osebe opravljajo dobave blaga iste vrste oziroma storitve iste narave, se skupni znesek obdavčljivega prometa povezanih oseb v obdobju 12 mesecev šteje kot znesek, ki ga vsaka povezana oseba doseže sama (ZDDV-1, 2006, 94. člen).

Prav tako so povezane osebe omenjene pri posebni ureditvi obračunavanja DDV po plačani realizaciji. Davčni zavezanec, ki v zadnjih 12 mesecih ni presegel 208.000 evrov obdavčenega prometa brez DDV in ni verjetno, da bo ta znesek presegel v naslednjih 12 mesecih, sme obračunavati in plačevati DDV na podlagi prejetih plačil za opravljene dobave blaga in storitev. Pri povezanih osebah se, za namene te določbe, šteje znesek, ki ga vse povezane osebe dosežejo skupaj (ZDDV-1, 2006, 131. člen).

Zakonodajalec je z zakonom preprečil izogibanje obveznosti plačevanja DDV s prerazporeditvijo poslovanja na več podjetij. Glavni namen je preprečitev dogovarjanja oseb, ki imajo možnost vplivanja na medsebojne odločitve, katerih posledica bi bila manjše plačevanje davkov.

### **2.2.6 Povezane osebe po Zakonu o investicijskih skladih in družbah za upravljanje**

Povezane osebe so natančno opredeljene tudi v 13. členu Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (v nadaljevanju ZISDU-1). Investicijski skladi javno zbirajo denarna sredstva fizičnih in pravnih oseb in jih nalagajo v vrednostne papirje in druge finančne naložbe po načelu razpršitve tveganj.

Za povezane osebe se po tem zakonu štejejo zlasti osebe, ki so povezane (ZISDU-1, 2002):

- kot ožji družinski člani;
- tako, da je ena oseba oziroma so osebe, ki se štejejo za povezane osebe po prvem odstavku tega člena in po drugih točkah tega odstavka, skupaj, posredno ali neposredno udeležene v drugi osebi;

- tako, da je v obeh osebah udeležena ista oseba oziroma so udeležene osebe, ki se štejejo za povezane po prvem odstavku tega člena in po drugih točkah tega odstavka;
- tako, da tvorijo pogodbeni koncern ali koncern z razmerjem enakopravnosti po ZGD-1;
- kot člani uprave ali nadzornega sveta oziroma zaposleni na podlagi pogodbe o zaposlitvi, za katero ne velja tarifni del kolektivne pogodbe, z družbo, v kateri opravljajo to funkcijo oziroma v kateri so zaposleni, in ožji družinski člani te osebe.

Med ožje družinske člane posamezne osebe sodijo (ZISDU-1, 2002):

- zakonec oziroma oseba, s katero živi v dalj časa trajajoči življenjski skupnosti, ki ima po zakonu, ki ureja zakonsko zvezo in družinska razmerja, enake pravne posledice kot zakonska zveza;
- otroci oziroma posvojenci te osebe, ki nimajo polne poslovne sposobnosti;
- druge osebe, ki z osebo živijo v skupnem gospodinjstvu.

Povezane osebe po tem zakonu so pravno samostojne osebe, ki so med seboj bodisi upravljalško, kapitalsko bodisi kako drugače povezane, tako da zaradi navedenih povezav skupno oblikujejo poslovno politiko in delujejo usklajeno z namenom doseganja skupnih ciljev; tako, da ima ena oseba možnost usmerjati drugo ali bistveno vplivati nanjo pri odločanju o financiranju in poslovanju, oziroma tako, da poslovanje ene osebe oziroma njeni rezultati poslovanja lahko pomembno vplivajo na poslovne rezultate oziroma poslovanje druge osebe (ZISDU-1, 2002).

Oprelitev povezanih oseb je bila v zakonu od njegovega sprejetja leta 1994 precej spremenjena, vendar je dokaj natančna in razumljiva. Podobno oziroma identično opredelitev povezanih oseb vsebujeta tudi Zakon o zavarovalništvu in Zakon o trgu vrednostnih papirjev, zato opredelitve povezanih oseb po omenjenih zakonih niso navedene v magistrski nalogi.

## **3 OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN**

### **3.1 Vodila OECD**

Vodila OECD o transfernih cenah za multinacionalke in davčne oblasti (ang. transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations – v nadaljevanju: Vodila OECD) je izdala organizacija OECD leta 1995 in se od takrat dopolnjujejo. Vodila OECD so temeljni mednarodni dokument, ki obravnavajo problematiko transfernih cen. Vsaka država članica OECD je nato Vodila OECD ustrezno uredila v svojem notranjem pravu, večinoma tako, da je dodala določene specifičnosti svojega notranjega prava ter da je podrobneje uredila večkrat precej nedorečene določbe vodil. V svetu lahko tako danes v grobem identificiramo tri sisteme urejanja transfernih cen: ameriški (anglosaksonski), nemški in OECD sistem. Ameriški sistem je najstarejši in v določenih točkah drugačen od sistema OECD. Nemški sistem je bil podlaga za pripravo Vodil OECD in je tako precej podoben sistemu OECD, čeprav Nemčija po sprejetju Vodil OECD ni odpravila svojega sistema

ter ga nadomestila s OECD sistemom. Vse druge države pa večinoma prevzemajo sistem OECD, ki je po svetu postal prevladujoč (Rožič, 2001, str. 21).

Osnovno izhodišče, ki ga smernice OECD uveljavljajo, je, da je treba pri vseh poslih med povezanimi osebami uporabljati tako imenovane nevtralne prenosne cene. Smernice poudarjajo (Smernice OECD, 2001):

- uveljavitev načela nevtralnosti;
- določanje sprejemljivih metod za oblikovanje prenosnih cen med povezanimi podjetji, pri čemer se daje prednost tradicionalnim transakcijskim metodam;
- določitev stopenj primerljivosti med usmerjenim in neusmerjenim poslom, ki poudarjajo opravljene poslovne funkcije, prevzeta tveganja in uporabljena sredstva;
- vpeljavo metode oblikovanja prenosnih cen, ki temelji na delitvi dobička – metoda stopnje dobičkovnosti posla;
- davkopačevalec mora zagotoviti ustrezno dokumentacijo, ki dokazuje nevtralnost prenosnih cen pri poslih med povezanimi podjetji.

Načelo nevtralnosti je navedeno v prvem odstavku devetega člena smernic OECD, ki določa: »Če se sklenjeni pogoji med dvema povezanimi podjetjema razlikujejo od tistih, ki bi nastali med nepovezanimi podjetji, se vsak dobiček, ki bi brez teh pogojev (pogojev med povezanimi podjetjema) nastal pri enem od obravnavanih podjetij, vendar zaradi upoštevanih pogojev ni nastal, vračuna v dobiček podjetja in se ustrezno obdavči« (Smernice OECD, 2001). S tem je davčnim upravam priznana pravica, da lahko za obdavčitev prilagodijo dobiček podjetja, ki je nastal pri poslu s povezanim podjetjem tako, da ta ustreza dobičku, ki bi nastal med nepovezanimi podjetjema v primerljivem poslu in primerljivih okoliščinah.

Vodila imajo precej uravnotežen pristop med obveznostmi davčnih zavezancev, kar se tiče dokazovanja ustreznosti transfernih cen in zahtevami davčnih organov do dokumentacije, s katero morajo davčni zavezanci razpolagati pri inšpekcijskem pregledu transfernih cen. Pri tem se izhaja iz dejstva, da je ugotavljanje transfernih cen glede na elemente, ki jih je treba upoštevati, prej umetnost kot eksaktna znanost, kar morajo zlasti davčne oblasti upoštevati pri zahtevah do davčnih zavezancev (Petauer, 2005c, str. 14).

### **3.2 Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen**

Prepletenost lastništev in vpliv na upravljanje gospodarskih subjektov sta v času svetovnega globalnega gospodarstva še vedno v porastu. Določanje transfernih cen je velikega pomena tako za gospodarske subjekte kot za davčne urade v posameznih državah. Interes gospodarskih subjektov je največkrat prelivanje dobička tja, kjer je najmanj obdavčen, interes države oziroma davčnih uprav posameznih držav pa je, da poberejo čim več davka od dobička v njihovi državi, kjer se odvijajo aktivnosti gospodarskih subjektov oziroma kjer imajo gospodarski subjekti svoje sedeže.

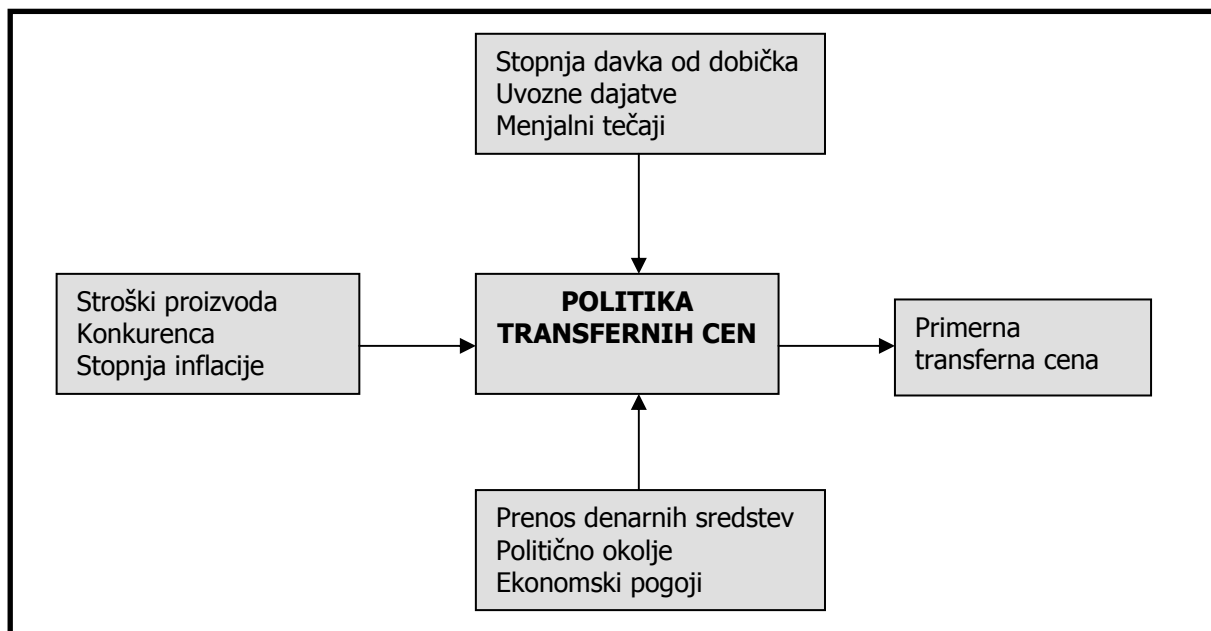
Naloga uprave podjetja je, da določi jasno pozicijo med davčnim tveganjem in cilji podjetja. Odločitve glede transfernih cen so pogosto splošne organizacijske odločitve z dolgoročnimi učinki stroškov, prihodkov in tveganj. Vse dokler rezultati funkcijske analize v koncernu ne podpirajo predvidene porazdelitve dobička, so glede na



metode in višine transfernih cen možne prilagoditve (Ambrožič, 2001, str. 3). Davčni strokovnjaki morajo iz izbranih izhodišč določiti davčno optimalen sistem, v podjetju pa ustvariti mišljenje in delovanje posameznih delov kot dobičkonosnih enot.

Dejavniki za določanje transfernih cen sestojijo iz šestih elementov, ki naj bi jih upoštevali pri določanju primerne cene in po katerih naj bi se zaračunavalo blago oziroma storitve iz ene države v drugo (Abdallah, 1989, str. 14). Dejavniki so prikazani na Sliki 1.

**Slika 1:** Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje transfernih cen



**Vir:** Šimc, 2003, str. 26.

V nadaljevanju magistrskega dela predstavljam predvsem davčni in poslovni vidik transfernih cen.

### 3.2.1 Davčni vidik transfernih cen

Na mednarodni ravni je bil v okviru OECD leta 1979 dosežen sporazum o splošno sprejetih metodah za določanje prenosnih cen za davčne namene (angl. report of the OECD committee on fiscal affairs: transfer pricing and multinational enterprises). Davčni odbor OECD se je s problematiko prenosnih cen ukvarjal tudi v bližnji preteklosti. Njegovi zaključki so predstavljeni v poročilu z naslovom Navodila o prenosnih cenah za mednarodna podjetja in davčne uprave (angl. transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administration). Prvotno različico tega poročila je Svet OECD odobril leta 1995, navodila pa se redno dopolnjujejo.

Transferne cene v zadnjih desetletjih stalno pridobivajo na pomenu predvsem zaradi svojega davčnega vidika. Izluščimo lahko kar nekaj vzrokov, ki so verjetno vplivali na tak razvoj dogodkov. Zaradi vse ostrejšše konkurenčne borbe na trgu so tudi

prenosne cene postale eno izmed orodij v boju proti nasprotnikom. Povedano drugače: mednarodna podjetja so v oblikovanju transfernih cen našla koristno metodo za zniževanje celotne davčne obveznosti in posledično povečevanje čistega dobička. Večji dobiček namreč pomeni več prostih sredstev za investiranje in zaradi tega hitrejšo rast. Posamezne države so se začele zavedati pomena transfernih cen v mednarodnih podjetjih, ki lahko odločilno vplivajo na skupni znesek pobranih dajatev. Sprejeta je bila ostrejša davčna zakonodaja s področja transfernih cen, na podlagi katere so posamezne davčne uprave začele temeljito inšpicirati oblikovanje prenosnih cen v mednarodnih podjetjih. Cilj je bil jasen: preprečiti odliv dobička v tujino in tako preprečiti zmanjšanje zneska pobranih dajatev. Posledica tega je bila, da so v mednarodnih podjetjih začeli posvečati veliko pozornost načinu oblikovanja prenosnih cen, pripravljanju ustrezne dokumentacije in izobraževanju specializiranih strokovnjakov s tega področja (Guzina, 2003, str. 34).

Povezana podjetja se pri oblikovanju transfernih cen najpogosteje opirajo na davčni vidik. Najpogostejše napake pri tem so (Sieker, 1995, str. 578):

- transferne cene se določajo nesistematično po različnih kriterijih, ne išče se splošno veljavna systemska shema;
- transferne cene niso dokumentirane – podatki za kalkulacije transfernih cen niso predloženi; posamezni stroški, ki sooblikujejo transferne cene, niso posebej prikazani.

### **3.2.1.1 Davčni sistemi in davčne stopnje v posameznih državah**

Davčne zakonodaje se po državah razlikujejo, in sicer od davčnih stopenj dalje. Razvite države določajo davke svojim mednarodnim kooperacijam zaradi štirih bistvenih razlogov, in sicer zato, da (Abdallah, 1989, str. 81):

- povečajo prihodke;
- zagotavljajo davčne vzpodbude;
- se izogibajo dvojnemu obdavčevanju oziroma ga minimizirajo;
- preprečijo davčne zlorabe.

Manj razvite države uporabljajo takšen davčni sistem do neke višine, vendar z drugačnimi cilji od razvitih držav z namenom, da (Abdallah, 1989, str. 82):

- dosežejo določeno gospodarsko rast;
- ustvarijo prioritete industrijskega razvoja;
- spodbujajo nove investicije v novih industrijah;
- vzdržujejo politično in socialno stabilnost.

Oprostitve plačila davka od dobička v Sloveniji so deležni le zavezanci, ki so ustanovljeni za opravljanje nepridobitne dejavnosti po posebnem zakonu, kot so zavodi, društva, ustanove, verske skupnosti, politične stranke, zbornice in reprezentativni sindikati, pod pogojem, da ima zavezanec v vsem davčnem obdobju finančno in materialno poslovanje in akte v zvezi s tem usklajene z določbami zakona, ki ureja njegovo ustanovitev oziroma delovanje.

Pogost pojav ob uporabi transfernih cen pri majhnih in srednjih družbah so tudi davčne oaze, kjer družba ali isti družbeniki ustanovijo podjetje, ki poceni kupuje in drago prodaja podjetju v domači državi, ki ima zato visoke odhodke in majhen obdavčljiv dobiček. Po drugi strani so dobički v davčni oazi nizko ali nič obdavčeni. Na podobnem principu temelji tudi izdajanje računov za različne neoprijemljive storitve, licence, izume ipd. povezani osebi v davčni oazi.

Nominalne davčne stopnje po posameznih izbranih državah so prikazane v Tabeli 1. Iz nje je razvidno, da so razlike med posameznimi državami velike.

**Tabela 1:** Nominalne davčne stopnje obdavčitve dobička podjetij v izbranih državah v letu 2005

<b>Država</b>	<b>Nominalna davčna stopnja</b>
Avstrija	25 %
Ciper	10 %
Češka	24 %
Danska	28 %
Francija	33,33 %
Hrvaška	20 %
Irska	12,5 %
Japonska	30 %
Kitajska	33 %
Madžarska	16 %
Mehika	30 %
Nemčija	25 %
Poljska	19 %
Romunija	16 %
Slovaška	19 %
Slovenija	25 %
Velika Britanija	30 %
ZDA	35 %

**Vir:** Deloitte Country Snapshots, 2006.

### **3.2.1.2 Vpliv transfernih cen na dobiček**

Mednarodna podjetja poslujejo v več državah sveta. Pri tem med njimi potekajo različne vrste transakcij, na primer trgovanje s surovinami, materialom, polproizvodi, proizvodi oziroma blagom, lahko si med seboj zaračunavajo licenčnine in različne vrste storitev. Zaradi navedenega so transferne cene pridobile velik pomen z davčnega vidika.

Cene po katerih ovrednotijo te transakcije, pa niso nujno določene na podlagi tržnih načel (na primer na podlagi ponudbe in povpraševanja). Mednarodno podjetje namreč z oblikovanjem transfernih cen zasleduje predvsem različne poslovne cilje.

Zelo pomemben cilj je povečanje zneska čistega dobička podjetja kot celote, torej dobička, ki je namenjen za razdelitev družbenikom oziroma delničarjem. Ker se znesek čistega dobička mednarodnega podjetja kot celote izračuna tako, da se od zneska celotnega (konsolidiranega) dobička odšteje znesek plačanih davkov v vseh državah, v katerih podjetje posluje, se lahko znesek čistega dobička poveča tudi tako, da podjetje več dobička izkaže v državah z nižjo efektivno stopnjo obdavčitve dobička, manj pa v državah, kjer je dejanska stopnja obdavčitve višja.

Ker v mednarodnih podjetjih velik del transakcij poteka tudi znotraj skupine, je najenostavnejši način za prenos dobička v države z relativno nižjimi stopnjami obdavčitve prav preko transfernih cen. Če podjetje, ki prodaja blago oziroma storitve, zviša transferne cene, s tem poveča svoj dobiček, posredno pa ga »prenese« k sebi, hkrati pa tudi zniža dobiček podjetja, ki to blago oziroma storitve kupuje.

Multinacionalna podjetja dobiček družb iz države z večjo davčno obremenitvijo prenašajo v državo z manjšo davčno obremenitvijo. Pri tem moramo upoštevati vse relevantne davčne zakonitosti, saj na davčno breme posameznega davčnega subjekta ne vpliva samo stopnja davka, ampak tudi davčna osnova. Velikost davčne osnove, ki je podlaga za davčno obremenitev posameznega davčnega subjekta, pa je odvisna od zakonodaje obdavčevanja pravnih oseb. Davčni izid ni vedno enak poslovnemu izidu neke družbe, saj na poslovni izid vplivajo predvsem računovodske usmeritve in standardi, na davčni pa davčna zakonodaja ob upoštevanju računovodskih standardov.

Transferne cene z vidika celote povezanih podjetij zmanjšujejo znesek davka, kar ima za posledico izboljšavo poslovnega izida. Povzročajo pa tudi negativne učinke, saj lahko zaradi transfernih cen pride do napačne odločitve plasiranja prodaje izdelkov in nastanka potreb po različnih cenah za isti stopenjski poslovni učinek (Kovač, 2001, str. 14–15).

### **3.2.2 Poslovni vidik transfernih cen**

Zadnjih nekaj desetletij je prineslo velike spremembe v velikosti in organiziranosti podjetij. Podjetja postajajo mednarodna, na eni strani se povečuje decentralizacija upravljanja, na drugi strani pa mora poslovodstvo spremljati uspešnost in učinkovitost posameznih podjetij, povezanih v mednarodno podjetje, ali delov podjetja (poslovno-izidnih) enot. Kadar povezana podjetja ali poslovno-izidne enote znotraj podjetja trgujejo med seboj, se poslovodstvo srečuje s problemom določanja transfernih cen. Te namreč v določeni meri (odvisno od obsega medsebojne trgovine) vplivajo na velikost poslovnega izida udeležencev medsebojne trgovine ter kazalnikov dobičkonosnosti, ki jih poslovodstvo uporablja kot sodilo za primerjavo med podjetji ali poslovnoizidnimi enotami. Transferne cene predstavljajo del kontrolne ureditve poslovodstva, ki mora zagotavljati (Nemec, 2005, str. 78–79):

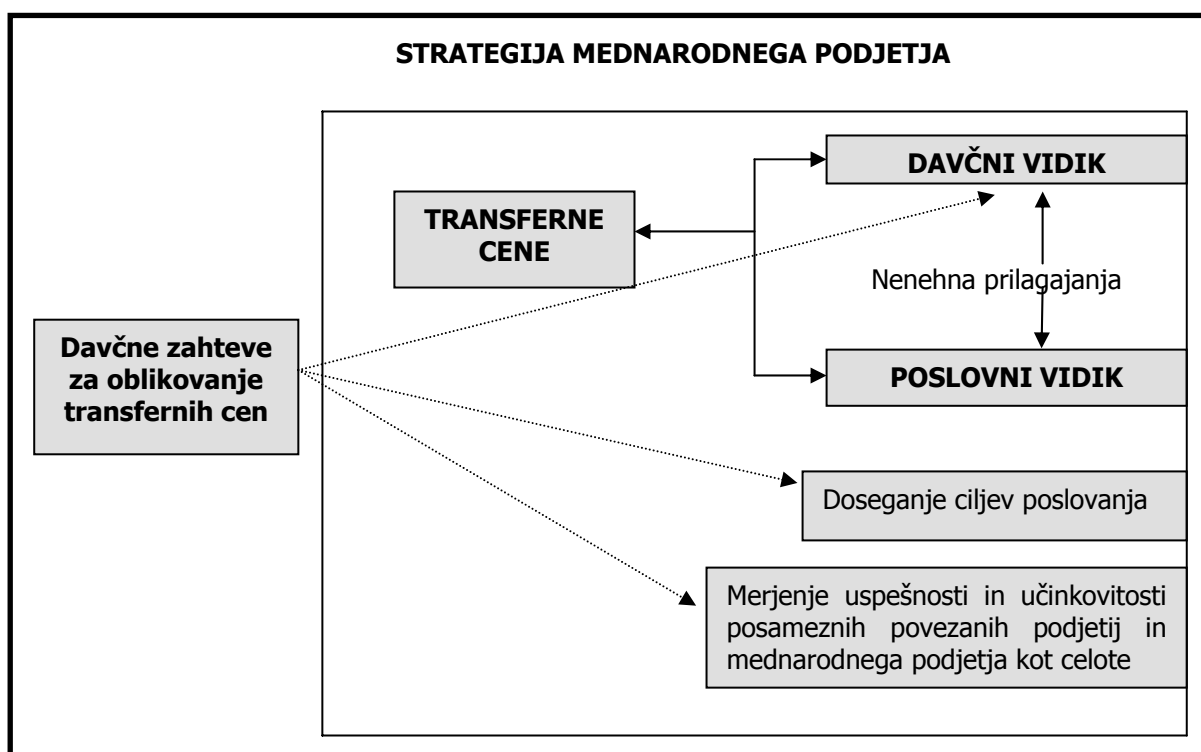
- doseganje ciljev poslovanja (maksimiranje dobička, prodaje, denarnega toka, minimiranje davčnih obveznosti, carin...);
- merjenje uspešnosti in učinkovitosti podjetij.

## Poslovni vzroki za transferne cene

Poslovnih vzrokov za transferne cene je več. Multinacionalna podjetja poskušajo maksimirati svoj dobiček na svetovni ravni, kar pomeni, da ga čim več skoncentrirajo v državi z ugodnejšim davčnim režimom. Včasih ga, da bi zadostili zahtevam lastnikov ali delničarjev, želijo čim več prikazati v matični državi. Vzroki, ki lahko vplivajo na izkazovanje višine dobička kakor tudi na transferne cene v posamezni državi, so poleg davčne tudi carinska politika, možnost prenosa dobička iz posamezne države v tujino, razvojni načrti multinacionih podjetij in podobno (Petauer, 2005c, str. 10).

Zaradi povečevanja konkurenčne sposobnosti in težnje po večji donosnosti kapitala se lastniki podjetja čedalje bolj odločajo za medsebojna povezovanja in združevanja. Pri večini povezovanj ostanejo podjetja samostojne pravne osebe, vendar uveljavljajo enoten gospodarski interes. Pojavljajo se različne organizacijske oblike, zlasti glede razmerij med vodilno (krovno) družbo (matična družba) in podrejenimi družbami (hčerinskimi družbami), kar se izraža zlasti v razmejevanju pristojnosti med njimi pri odločanju o ekonomskih vprašanjih. Med povezanimi družbami pridobi matična družba praviloma pravico njihovega strateškega vodenja, ukvarja se z osnovnimi vprašanji, pri čemer je v ospredju povečati dohodkovno sposobnost podjetij v skupini in doseči njihovo rast in razvoj.

**Slika 2:** Odnos med davčnim in poslovnim vidikom transfernih cen



**Vir:** Nemeč, 2005, str. 79.

Najpomembnejši cilj določitve pravih transfernih cen, ki se uporabljajo za vrednotenje transakcij med povezanimi podjetji, je s poslovnega vidika optimiranje dobička mednarodnega podjetja kot celote ter z njim povezano optimiranje ефективne svetovne stopnje obdavčitve dobička, ki predstavlja že tudi davčni vidik. Iz Slike 2 (str. 21) je razvidno, da morajo mednarodna podjetja upoštevati davčne zahteve za oblikovanje transfernih cen, hkrati pa iskati optimizacijo med davčnim in poslovnim vidikom transfernih cen.

### **3.3 Vnaprej sklenjeni sporazumi o transfernih cenah**

V okviru OECD se je 25 najbolj razvitih držav na svetu odločilo spoštovati neodvisno tržno načelo ter metode oblikovanja transfernih cen na njegovi osnovi. To pomeni, da morajo biti transferne cene, dogovorjene med povezanimi podjetji, enake cenam, ki jih podjetje dosega za enake posle z neodvisnimi podjetji na trgu. Različne države pa si to načelo različno razlagajo in ga tako tudi uvajajo v svoje davčne zakonodaje in prakso. Posledica različnih razlag so nesoglasja med davčnimi upravami držav, med katerimi potekajo transakcije. Davčna tveganja so povezana tudi z visokimi denarnimi kaznimi za kršitev nacionalnih pravil. K zniževanju takšnih tveganj veliko prispevata sklepanje posebnih pisnih sporazumov o cenah vnaprej (angl. advance pricing agreement, v nadaljevanju APA) in podpis konvencije o izogibanju dvojnega obdavčevanja.

V nekaterih državah (mednje sodi tudi Slovenija) ni zakonske osnove za sklepanje APA. To pomeni, da pri nas zaenkrat takšni vnaprejšnji dogovori sploh niso mogoči. V teh primerih je tak sporazum vseeno možen, če gre za drugo državo, s katero ima prva država sklenjen ustrezen sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja.

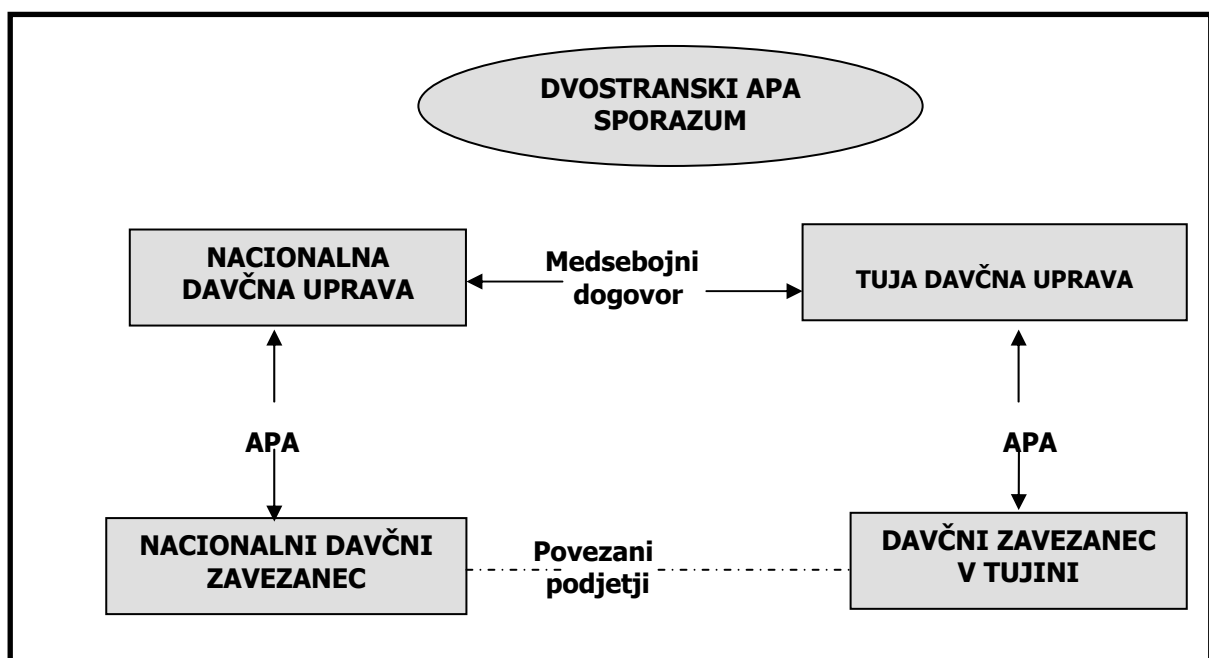
Davčne organizacije v nekaterih državah (npr. v Veliki Britaniji, Avstriji, Kanadi, na Japonskem, Nizozemskem) omogočajo podjetjem rezidentom teh držav sklepanje posebnih pisnih sporazumov o cenah vnaprej. Poseben program APA, ki ga pripravijo davčne uprave, omogoča davčnim zavezancem sklenitev sporazuma z davčno upravo o najboljši metodi oblikovanja transfernih cen. Te morajo biti za njihove bodoče transakcije s povezanimi podjetji v mednarodnem okolju določene na osnovi neodvisnega tržnega načela. Če davčni zavezanec spoštuje izbrano metodo transfernih cen za obravnavane transakcije v pogodbeno določenem obdobju, davčna uprava ne bo zahtevala nobenih sprememb davčnih obveznosti, povezanih s temi transakcijami. APA podrobneje določa transakcije, uporabljeno metodo transfernih cen, potrebne prilagoditve ter obvezna letna poročila (Nemec, 2005, str. 80–81).

APA sporazumi, ki se sklepajo na prostovoljni osnovi med davčnim zavezancem in davčno upravo, vnaprej določajo metodo oblikovanja transfernih cen in s tem porazdelitev prihodkov od prodaje končnega proizvoda med povezanimi podjetji, ki so sodelovala pri njegovem ustvarjanju. Veljavnost sklenjenih sporazumov je od 3 do 5 let in se lahko po tem času obnovi.

### 3.3.1 Vrste APA sporazumov

APA sporazumi so lahko večstranski (multilateralni), dvostranski (bilateralni) in enostranski (unilateralni). V dvostranski sporazum sta vključeni podjetji iz različnih držav ter davčni upravi v teh dveh državah. Dvostranski in večstranski sporazumi zahtevajo medsebojni dogovor o strinjanju z dogovorjeno metodo oblikovanja transfernih cen med davčnimi upravami držav, iz katerih so podpisnice sporazuma. Takšni sporazumi so v mednarodnem okolju najbolj dobrodošli, saj izključujejo možnost dvojnega obdavčevanja, vendar so še redki. Oblikovanje dvostranskih APA sporazumov je prikazano na Sliki 3.

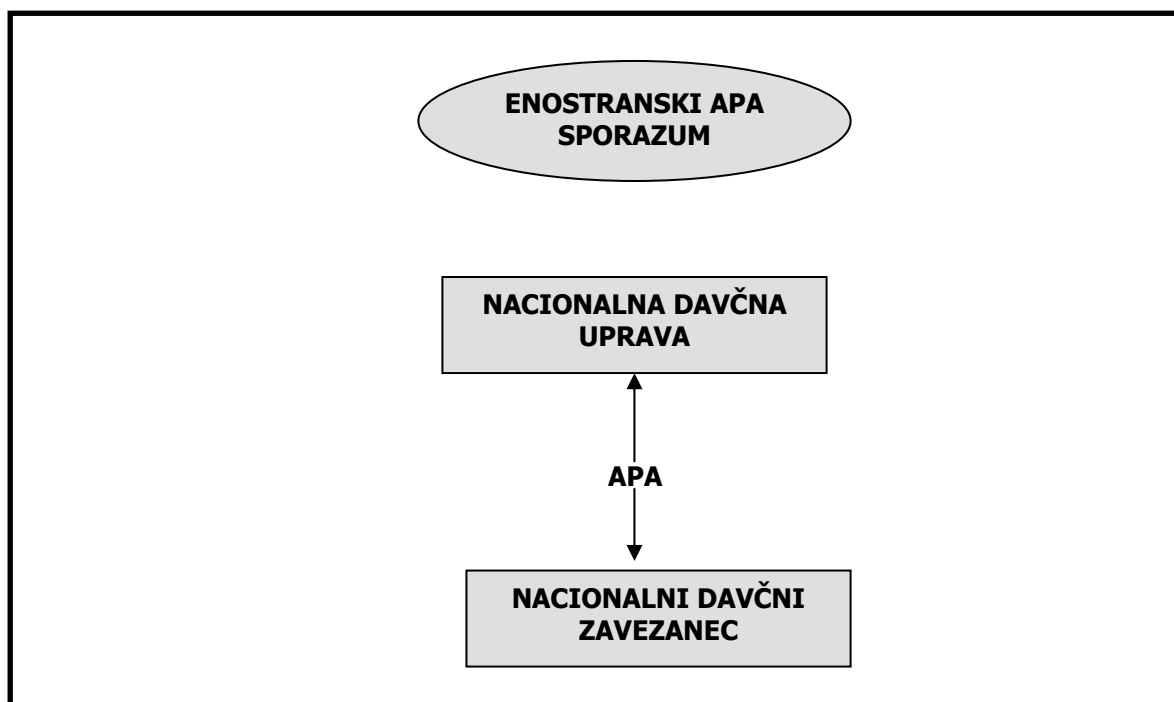
**Slika 3:** Dvostranski APA sporazum



**Vir:** Nemeč, 2005, str. 81.

Enostranskih APA sporazumov je največ. S Slike 4 (str. 24) je razvidno, da se povezano podjetje dogovarja za metodo oblikovanja transfernih cen le z davčno upravo v svoji državi.

**Slika 4:** Enostranski APA sporazum



**Vir:** Nemec, 2005, str. 81.

### 3.3.2 Prednosti in slabosti APA sporazumov

Sporazumi prinašajo veliko prednosti za davčne zavezance, saj odpravljajo tveganja naknadnih prilagoditev transfernih cen s strani davčnih uprav in s tem naknadnega plačevanja obveznosti za davek od dobička, kar mnogokrat pomeni tudi dvojno obdavčenje dobička. Bodoče transakcije med povezanimi podjetji so tako načrtovane na osnovi dogovorjene metodologije, načrtovane pa so tudi davčne obveznosti.

APA sporazumi povečujejo učinkovitost davčnih uprav, saj spodbujajo davčne zavezance k predhodni predstavitvi vseh dejstev, povezanih z oblikovanjem transfernih cen. Davčni zavezanci pokažejo odprt odnos do davčnih uprav ter vzpostavijo medsebojno sodelovanje na prostovoljni osnovi. Vsa dejstva, povezana z uporabo ustrezne metode za oblikovanje transferne cene, so pred sklenitvijo APA sporazuma dobro poznana tako zavezancu kot davčni upravi. Osnovni cilj APA sporazuma je pravočasna, pravilna in poštena rešitev vloge za APA sporazum skladno z davčno zakonodajo. Po predložitvi zahtevane dokumentacije davčnega zavezanca davčna uprava ovrednoti dokumentacijo, zahteva naknadna pojasnila in srečanja z davčnim zavezancem ter opravi različne analize (Nemec, 2005, str. 82).

Največjo slabost APA predstavlja dejstvo, da je pred sklenitvijo sporazuma podjetje izbrano za inšpekcijski pregled transfernih cen, kar sicer ne bi bilo. Nadaljnja slabost APA je, da mora davčni zavezanec v postopku dogovarjanja predložiti veliko »občutljive« dokumentacije, ki mu je sicer ne bi bilo treba. In to dokumentacijo oziroma informacije lahko davčni organ uporabi za druge namene, na primer pri inšpekcijskem pregledu davčnega zavezanca na drugih področjih. Prav tako lahko davčni organ uporabi posredovane informacije v škodo davčnega zavezanca, če pogajanja o sklenitvi APA propadejo. Prav tako mora davčni zavezanec računati na



možnost, da bodo v okviru sklepanja večstranskega APA sporazuma dokumentacija, ki predstavlja poslovno tajnost, in ostale občutljive informacije posredovane davčnim organom drugih držav, ki sodelujejo v postopkih sklepanja APA pri istem davčnem zavezancu (Petauer, 2005c, str. 49).

### **3.4 Neodvisno tržno načelo**

Neodvisno tržno načelo je načelo za presojanje transfernih cen pri povezanih strankah, po katerem je potrebno v primeru, ko se prodajna ali finančna razmerja med dvema podjetjema ali več podjetij razlikujejo od tistih med neodvisnimi podjetji, dobiček, ki bi lahko nastal iz takšnih razmerij, pa ni, vključiti v dobiček podjetja, kateremu pripada, in ga tam tudi obdavčiti (Turk, 2000, str. 292). Neodvisno tržno načelo oziroma načelo razdalje, kot ga imenujejo določeni avtorji, je načelo, s pomočjo katerega najlažje opišemo pogoje, v katerih poslujejo nepovezane osebe. Nanaša se na dve ali več oseb, ki med seboj niso povezane in katerih medsebojno poslovanje temelji na popolnoma tržnih pogojih.

Tržno načelo (angl. arm's length principle) predstavlja mednarodni standard, ki so ga sprejele države članice OECD in mnoge druge države pri določanju transfernih cen za davčne namene. Načelo je opredeljeno v 9. členu OECD-jeve vzorčne konvencije o izogibanju dvojnega obdavčevanja, kjer piše: »Če se komercialni ali finančni pogoji poslovanja med dvema družbama razlikujejo od tistih, ki bi veljali med neodvisnimi družbami, potem se lahko dobički, ki bi nastali, pa zaradi omenjenih pogojev niso, pri eni od družb vključijo v dobiček tega podjetja in ustrezno obdavčijo«.

Če transferne cene niso oblikovane skladno z neodvisnim tržnim načelom, so davčne obveznosti povezanih podjetij in davčni prihodki v državah, kjer imajo povezana podjetja svoje sedeže, izkrivljeni. To pomeni, da morajo biti transferne cene, dogovorjene med povezanimi podjetji, primerljive cenam, ki jih podjetje dosega za enake ali podobne posle z neodvisnimi podjetji na trgu ali ki jih medsebojno dosegajo neodvisna podjetja. Davčne uprave različnih držav se zaradi vpliva transfernih cen na izkazano davčno osnovo pospešeno ukvarjajo s predpisovanjem ustrezne zakonodaje za določanje transfernih cen in njihovo ustrezno dokumentiranje.

#### **Dokazovanje tržnega načela**

Tako davčne uprave kot davčni zavezanci se marsikdaj soočajo s težavami pri pridobivanju ustreznih podatkov za dokazovanje tržnega načela. Ker morajo oboji ocenjevati nekontrolirane transakcije in poslovno dejavnost neodvisnih podjetij ter jih primerjati s transakcijami in aktivnostmi povezanih podjetij, lahko ta opravila zahtevajo veliko količino podatkov. Dostopne informacije so lahko nepopolne in jih je težko oceniti; nekatere pa celo težko pridobiti zaradi geografske oddaljenosti in podobnih razlogov. Nekaterih podatkov o nepovezanih osebah ni mogoče pridobiti zaradi njihove zaupne narave. V nekaterih primerih relevantnih podatkov o povezanih osebah enostavno ni. Tudi zato je na tem mestu treba znova poudariti, da transferne cene niso natančna znanost, ampak stvar presoje tako za davčne uprave kot davčne zavezance (Petauer, 2005c, str. 21).

Da bi ugotovili, ali so pogoji transakcije med povezanimi osebami skladni s tistimi, ki bi jih v primerljivi transakciji ob primerljivih pogojih sklenili neodvisni osebi, je potrebno izvesti postopek ugotavljanja transfernih cen, pri čemer je potrebno, glede na kompleksnost transakcije, izvesti primerjalno analizo, katere rezultat je:

- ocena primerljivosti transakcij med povezanimi in neodvisnimi podjetji,
- stopnja primerljivosti in
- ugotovitev, ali je mogoče primerjati ceno.

Vodila OECD pri uporabi tržnega načela priporočajo, naj se primerjana sredstva nanašajo na podobne proizvode ali procese v isti panogi, saj naj bi imela enake možnosti ustvarjanja dobička. Pomembno je, da med seboj primerjamo istovrstna sredstva.

### **3.5 Analiza primerljivosti**

Z analizo primerljivosti primerjamo nadzorovano transakcijo, ki poteka med povezanimi osebami z nenadzorovano transakcijo, ki poteka med nepovezanimi osebami. Nadzorovana in nenadzorovana transakcija sta primerljivi, če nobena razlika med transakcijama ne more pomembno vplivati na dejavnik, ki se ga primerja (dejavnik je lahko na primer cena ali dobiček), ali če je možno opraviti dovolj natančne prilagoditve, s pomočjo katerih odstranimo učinke razlik.

Primerjava značilnosti obsega primerjavo:

- značilnosti prenesenih sredstev oziroma storitev,
- funkcij, ki jih izvajajo povezane osebe ob upoštevanju porabljenih sredstev in prevzetih tveganj,
- pogodbenih pogojev,
- gospodarskih okoliščin in
- poslovnih strategij.

Analiza primerljivosti je sestavljena iz več elementov, pri čemer je njihova pomembnost odvisna od tega, kaj primerjamo: transakcije (po klasičnih transakcijskih metodah) ali dobičke (po metodah dobička). V praksi je zelo težko najti natančno enake nepovezane transakcije, kot so povezane oziroma nadzorovane, ki jih želimo primerjati. Povezana podjetja morajo torej primerjati svoje prodajne pogoje in cene z istovrstnimi kategorijami pri transakcijah z nepovezanimi osebami. Za te transakcije pa je težko najti javno dostopne podatke. Podatki o nepovezanih transakcijah predstavljajo enega glavnih, v nekaterih državah pa celo glavni problem pri ugotavljanju transfernih cen. Podatki o dobičkih so lažje dostopni predvsem v obliki poslovnih bilanc in poročil. Težje je pridobiti podatke o posameznih transakcijah, če pa že so na razpolago, pa niso vedno uporabni.

### 3.5.1 Analiza primerljivega podjetja

Analiza primerljivega podjetja (angl. comparable company analysis) je pri določanju in dokazovanju transfernih cen eno od zelo primernih orodij, čeprav ga Smernice direktno ne omenjajo, v praksi pa se pogosto uporablja. Poteka v več zaporednih fazah (Nemec, 2005a, str. 75–76):

- izbira povezane osebe, za katero opravljamo primerjavo;
- določitev primerljivih računovodskih kazalnikov (različni kazalniki donosnosti, obračanja sredstev, financiranja...);
- izbira primerljivih podjetij po naslednjih kriterijih:
  - neodvisnost podjetja;
  - ista panoga kot primerjano podjetje;
  - opravljanje enakih ali podobnih funkcij kot v primerjalnem podjetju (nabava, proizvodnja, prodaja, raziskovanje, razvoj, servisiranje, kadrovanje, oglaševanje, financiranje, inženiring, marketing, veleprodaja, oskrba, skrb za reklamacije, skladiščenje, prevozi, posojanje...);
  - podobni proizvodi;
- podrobna preveritev in izločanje podjetij na osnovi velikosti in dostopnosti podatkov (angl. quantitative screening), na primer:
  - izločitev podjetij, ki poslujejo prekratko obdobje (primerna je analiza v daljšem obdobju, ki izloči morebitne enkratne vplive);
  - izločitev podjetij, ki nimajo na razpolago dovolj podatkov;
  - izločitev podjetij, ki imajo nekatere kazalnike oziroma vrednosti v računovodskih izkazih neprimerno različne od primerjanega podjetja, na primer:
    - sredstva, ki jih uporablja podjetje, so neprimerljiva sredstvom primerjanega podjetja (po vrsti, vrednosti, lastništvu...);
    - višina ter delež nekaterih stroškov v prodaji sta neprimerno različna od primerjanega podjetja (na primer visoki stroški razvoja pomenijo, da je razvoj ena od pomembnih funkcij v podjetju, da ima podjetje v lasti pomembna neopredmetena sredstva);
    - iz finančnih kazalnikov primerljivih podjetij je razvidna velika izpostavljenost določenim tveganjem (na primer finančno in kreditno tveganje, tveganje sprememb v stroških, cenah, zalogah, tveganje uspešnega razvoja, tveganje v menjalnih razmerjih, tveganje zaradi obrestne mere, tveganje plačilnih pogojev, tveganje zaradi proizvodnih obveznosti, poslovno tveganje, tveganje zaradi uveljavljanja garancij...);
    - delež osnovnih sredstev v prodaji je neprimerno različen kot v primerjanem podjetju.
- kakovostna preveritev (angl. qualitative screening) obsega natančno preverjanje razkritij in ostalih informacij, ki so o podjetju na razpolago v njegovih letnih poročilih, različnih poročilih za borze, na spletnih straneh;
- prilagoditve;
- končni izbor primerljivih podjetij: iz kazalnikov primerljivih podjetij se na osnovi največkrat triletnih časovnih vrst izračunajo tehtane aritmetične sredine

za določene kazalnike. Da bi bilo zadoščeno neodvisnemu tržnemu načelu, bi se moral izračunani kazalnik primerjanega odvisnega podjetja tem sredinam kar najbolj približati.

### 3.5.2 Ugotavljanje primerljivosti transakcije

Primerljiva transakcija se ugotovi na podlagi primerjave naslednjih značilnosti (Guzina, 2005c, str. 11–12):

- značilnosti prenesenih sredstev oziroma storitev:
  - opredmetena sredstva: fizične in tehnične značilnosti teh sredstev, njihova kvaliteta ter zanesljivost, razpoložljivost (dostopnost) in obseg dobave, možnost izvedbe popravil, dana jamstva,
  - storitve: vrsta in obseg, razpoložljivost, dana jamstva,
  - neopredmetena sredstva: oblika transakcije (ali gre za prodajo/nakup celotnih pravic ali za nakup/prodajo licence), vrsta sredstev, dolžina trajanja in stopnja zaščite pričakovane koristi od uporabe teh sredstev in (ne)izključnost pravice uporabe teh sredstev;
- funkcij, ki jih izvajajo povezane in nepovezane osebe: oblikovanje, proizvodjanje oziroma izdelava, sestavljanje, raziskovanje in razvoj, servisiranje, nabavljanje, oglaševanje, financiranje, druge funkcije;
- porabljenih sredstev pri izvajanju funkcij:
  - vrsta sredstev: proizvodjalna in druga oprema, neopredmetena sredstva, druga sredstva,
  - značilnosti sredstev: lastništvo, starost, tržna vrednost, lokacija, varovanje premoženjskih pravic, druge značilnosti;
- prevzetih tveganj pri izvajanju funkcij: tržna tveganja, tveganja izgub, ki bi lahko nastale v povezavi z investicijo in uporabo sredstev, tveganja uspeha ali neuspeha vlaganja v raziskave in razvoj, finančna tveganja, kreditna tveganja, druga tveganja;
- pogodbenih pogojev:
  - kako se pogodbeni pogoji v povezani transakciji razlikujejo od tistih v nepovezani transakciji,
  - porazdelitev tveganj, odgovornosti in koristi med udeležence transakcije;
- ekonomskih okoliščin: geografska lokacija trgov, velikost trgov, stopnja konkurence na trgih in relativni konkurenčni položaji kupcev in prodajalcev, razpoložljivost (dostopnost) nadomestnih sredstev oziroma storitev, intenzivnost povpraševanja in ponudbe na celotnem trgu in v pomembnih regijah, kupna moč potrošnikov, vrsta in stopnja regulacije trga s strani države, stroški proizvodnje oziroma izdelave (tudi stroški zemljišč, dela in kapitala), transportni stroški, raven poslovanja na trgu, datum in čas za izvedbo transakcij, druge okoliščine;
- poslovnih strategij: inovacije in razvoj novih izdelkov, stopnja diverzifikacije, izogibanje tveganjem, ocena sprememb v oblikovanju politike, vpliv obstoječe in načrtovane delovne zakonodaje na strategije, strategije povečevanja tržnega deleža, druge strategije.

### **3.5.3 Prevezeta tveganja in poslovne strategije**

Med prevzeta tveganja največkrat sodijo tveganja investiranja, promet blaga, kreditna tveganja, tveganja pri valutnih razmerjih in ostala tveganja. Razlike med prodajnimi trgi lahko pomembno vplivajo na višino dobička. Razlike lahko nastajajo zaradi razlik v geografski lokaciji in velikosti trgov, ali gre za prodajo na drobno ali za prodajo na debelo, od konkurenčnosti in dobičkonosnosti. Velik vpliv ima tudi zakonska ureditev trga.

Razlike v poslovnih strategijah se največkrat odražajo pri osvajanju novih trgov, kar je povezano na primer z večjimi stroški in s prilagojeno cenovno politiko. Razlika je, če prodajamo na nekem ustaljenem trgu ali pa si na njem želimo pridobiti ali povečati tržni delež. Pri osvajanju novih trgov podjetja pogosto ponujajo nizke cene, ki ne prinašajo dobička in lahko kratkoročno ustvarjajo izgubo. Pri ustvarjanju prepoznavnosti blagovne znamke nastanejo zaradi povečanega oglaševanja in ostalih marketinških potez visoki stroški.

### **3.5.4 Komercialni in finančni pogoji poslovanja**

Komercialni in finančni pogoji poslovanja se primerjajo s poslovanjem med povezanimi osebami in tistimi, ki vladajo na prostem trgu med nepovezanimi osebami. Če obstajajo razlike med pogoji, ki se odražajo na višini dobička enega izmed udeleženih podjetij, se v poslovnih knjigah prikazani dobički ustrezno popravijo in obdavčijo. Poslovanje med povezanimi osebami pa lahko poteka po tržnih pogojih.

Pri sklepanju poslov med dvema nepovezanima podjetjema so komercialni in finančni pogoji pri sklenitvi posla navadno rezultat tržnih silnic, ki se v danih okoliščinah glede na ponudbo in povpraševanje oblikujejo na trgu. Za nekatere vrste poslov pa prav zaradi njihovih posebnih značilnosti zunanji trg ne obstaja. Tedaj se cena posla oblikuje s pogajanjem med kupcem in prodajalcem. Če sklepata posel nepovezani podjetji, lahko takšen posel opredelimo kot neusmerjeni posel. Obema strankama, ki sta pri tem udeleženi, gre zgolj za maksimiranje lastnih koristi. Cena, ki se oblikuje v takih razmerah, imenujemo nevtralna cena. Zanj je značilno, da je rezultat spleta okoliščin pogajanj ali razmer na trgu, kjer je prodajalcu in kupcu zaradi medsebojne neodvisnosti zgolj do tega, da bi maksimirala lastno parcialno korist. Na drugi strani pa se lahko začne pri usmerjenih poslih, ki jih definiramo kot posli med povezanima podjetjema, zaradi lastniških (kapitalskih) povezav in drugih vplivov obvladovanja sklepati posli pod komercialnimi in finančnimi pogoji, na katera nepovezana podjetja ne bi pristala (Sedej, 2002, str. 29).

### 3.5.5 Finančna analiza

Davčni zavezanci, ki poslujejo s povezanimi osebami, morajo pri uporabi metode dodatka na stroške, metode preprodajnih cen in metode čistega dobička za dokazovanje ustreznosti transfernih cen opraviti tudi finančno analizo. Pri tej je potrebno najprej najti podjetja, ki poslujejo z nepovezanimi osebami in so po svojih značilnostih primerljiva z davčnim zavezanecem. Na podlagi pridobljenih podatkov je potrebno narediti izbor družb, ki so primerne za primerjavo.

Pri izboru družb, primernih za primerjavo, si pomagamo predvsem z naslednjimi merili (Guzina, 2005, str. 17):

- družba ne sme poslovati s povezanimi osebami; tako se iz podatkovne baze že na začetku izločijo vse družbe, ki imajo odvisne družbe, oziroma take, ki so same odvisne družbe, oziroma družbe, ki so del določenih skupin, finančnih povezav in podobno;
- dejavnost družbe mora biti enaka oziroma primerljiva z dejavnostjo, v kateri posluje davčni zavezanec; izberejo se le družbe, katerih osnovna registrirana dejavnost je enaka dejavnosti davčnega zavezanca. V Evropi se izbira dejavnosti opravi na podlagi mednarodne klasifikacije (NACE), ki jo uporabljamo tudi v Sloveniji;
- družba ne sme biti novoustanovljena; za novoustanovljene družbe se predpostavlja, da vsaj v prvih treh letih izkazujejo finančne rezultate, ki že na začetku izločijo vse družbe, pri katerih od ustanovitve še ni preteklo določeno število let (ponavadi šest let, za prva tri leta se predpostavlja, da finančni rezultati še niso realni, za naslednja tri leta pa so podatki že lahko vključeni v finančno analizo);
- družba mora vsaj v večini proučevanega obdobja poslovati z dobičkom; glede na to, da se navadno proučujejo finančni rezultati družbe v zadnjih treh letih njenega poslovanja, se lahko že v začetni fazi izločijo vse družbe, ki so vsaj v dveh od zadnjih treh let poslovale z izgubo. Družba dolgoročno namreč ne more poslovati z izgubo, tako da davčna uprava ponavadi zahteva, da so v analizo vključene družbe, ki v proučevanem obdobju ne izkazujejo poslovne izgube.

Na podlagi navedenih meril se opravi izbor podjetij, ki so primerna za izvedbo finančne analize. Na podlagi izbora in finančnih podatkov, sem sodijo predvsem računovodski izkazi, se izračunajo določeni računovodski kazalniki. Na podlagi izračunanih kazalnikov in statistične analize se nato izločijo vse družbe, katerih kazalniki preveč izstopajo od kazalnika, ki ga izkazuje davčni zavezanec. Na koncu se na podlagi vseh opravljenih preverjanj in na podlagi podatkov družb, ki so ostale v izboru, izračunajo kazalniki za zadnja tri leta njihovega poslovanja, s katerimi se primerja uspešnost njihovega poslovanja z uspešnostjo poslovanja davčnega zavezanca.

### 3.5.6 Funkcijska analiza

V praksi je razlikovanje med nalogami oziroma funkcijami pogosto pomembnejše od razlikovanja med izdelki. Vzrok za to je dejstvo, da je velikokrat težje najti primerljive tržne cene, na katerih bi temeljila analiza transfernih cen. V takšnih primerih je za pravilno določitev neodvisne tržne cene potrebno oceniti razlike med posli, sklenjenimi med povezanimi podjetji. To razliko lahko naredimo z uporabo funkcijske analize, ki pomeni orodje za uporabo neodvisnega tržnega načela in za iskanje primerljivih tržnih cen.

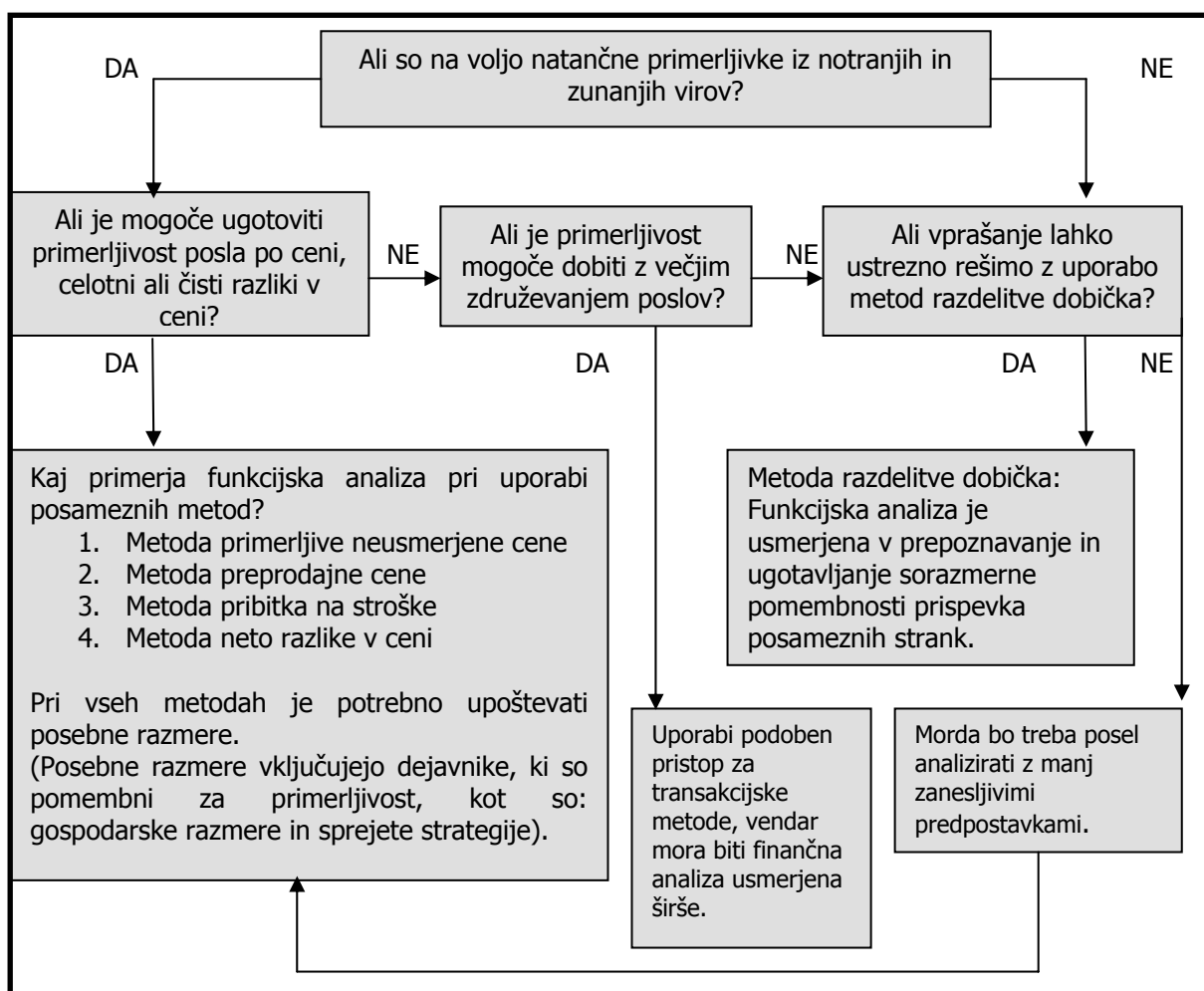
Funkcijska analiza je postopek, s katerim povezane osebe in davčne uprave analizirajo opravljene funkcije, ki jih prevzema posamezna povezana oseba v povezanih transakcijah ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetega tveganja. S to analizo je potrebno identificirati in primerjati ekonomsko pomembne dejavnosti, ki so bile ali naj bi bile opravljene v povezani in nepovezani transakciji. Uporaba funkcijske analize pri posamezni metodi določanja transfernih cen je prikazana na Sliki 5 (str. 32).

Funkcijsko analizo v širšem smislu sestavljajo elementi analize primerljivosti, kot so: lastnosti proizvodov, značilnosti storitev, opravljanje poslovnih funkcij, razlike na prodajnih trgih, prevzeta tveganja in poslovne strategije. Funkcijska analiza v ožjem smislu pa obsega primerjavo poslovnih funkcij, kot so: oblikovanje proizvodov, proizvodnja, trženje in oglaševanje, raziskave in razvoj, financiranje in upravljanje.

Poseben poudarek je potreben pri razdelitvi funkcij znotraj koncerna, saj lahko njegovo vodstvo določi, da si bodo koncernske družbe delile funkcije med sabo na primer tako, da bo med njimi določilo generalnega uvoznika, skupnega dobavitelja ipd. V takem primeru bo morala davčna oblast, ki izvaja funkcijsko analizo, preučiti bodisi podobno organiziranost določenega subjekta na trgu (kar je malo verjetno, saj je v takem primeru podobno organiziran subjekt tudi povezana oseba) ali pa opraviti funkcijsko analizo za celoten koncern, kar je lahko zelo težko v primeru mednarodnim koncernov oziroma multinacionalk (Rožič, 2001, str. 22).

Dejavnost oziroma panoga in tržna analiza omogočata spoznanje o splošnem stanju v industriji in na trgu ter predstavljata osnovo za funkcijsko analizo. Ta zajema identifikacijo splošnega industrijskega stanja določenega tržnega okolja, s posebnim poudarkom na stanju gospodarskih koncentracij na trgu ter njihovim vplivom na delovanje trga oziroma gospodarskega okolja. Pozornost mora biti namenjena tudi okolju, v katerem preučevana oseba posluje. V različnih okoljih je funkcijska analiza oziroma primerljivost lahko zelo različna in nenaravna kljub morebitnim enakim funkcijam.

**Slika 5:** Uporaba funkcijske analize pri posamezni metodi



**Vir:** Centa-Debeljak, Kuhar, 2006.

### 3.6 Uporaba razpona primerljivih tržnih cen

Uporaba razpona primerljivih tržnih cen je podrobno navedena v Pravilniku o transfernih cenah, in sicer (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- Če je rezultat uporabe metode ali metod za določanje primerljive tržne cene več enako verjetnih zneskov primerljive tržne cene (več cen, dodatkov na stroške, bruto ali čistega dobička) oziroma razponov primerljivih tržnih cen, se v primeru, ko so bili za določitev primerljivih tržnih cen uporabljeni relativno zanesljivi oziroma natančni podatki in dokumentacija, kot primerljiva tržna cena šteje tista vrednost v razponu primerljivih tržnih cen, ki najbolje odraža okoliščine in pogoje transakcije.
- Če je rezultat uporabe metode ali metod za določanje primerljive tržne cene ugotovljen z uporabo manj zanesljivih oziroma natančnih podatkov in dokumentacije, se uporabi interkvartilni razpon, ki se ugotovi tako, da se iz celotnega ugotovljenega razpona primerljivih tržnih cen izloči 25 % spodnjih zunanji vrednosti in 25 % zgornjih zunanji vrednosti. Primerljiva tržna cena se ugotovi kot mediana interkvartilnega razpona primerljivih tržnih cen.



- Mediana po tem členu predstavlja vrednost, ki razdeli celoten oziroma interkvartilni razpon primerljivih tržnih cen na dve polovici. Kadar razpolagamo z lihimi številom podatkov o primerljivih tržnih cenah, je mediana srednja številka, ko pa je število podatkov sodo, se mediana izračuna kot povprečje dveh srednjih vrednosti.
- Če se vrednost transfernih cen nahaja izven razpona primerljivih tržnih cen, se primerljiva tržna cena določi kot mediana celotnega oziroma interkvartilnega razpona primerljivih tržnih cen. Pri izračunu mediane se uporabi v primeru relativno zanesljivih oziroma natančnih podatkov in dokumentacije celoten razpon, v primeru manj zanesljivih oziroma natančnih podatkov in dokumentacije pa se izračuna primerljiva tržna cena kot mediana interkvartilnega razpona.
- Če se v enem davčnem obdobju kot primerljiva tržna cena sprejme določena vrednost v razponu primerljivih tržnih cen in pride v naslednjem davčnem obdobju do povečanja ali zmanjšanja primerljive tržne cene znotraj razpona primerljivih tržnih cen in če davčni zavezanec ne dokaže, da je prišlo do bistvenih sprememb v okoliščinah in pogojih transakcije, se mora opraviti prilagoditev primerljive tržne cene na prvotno vrednost v razponu.

Razpon tržnih cen (angl. arm's length range) predstavlja spremenljiv okvir cen in dobičkov, znotraj katerega se upošteva, da so transferne cene v skladu s tržnim načelom. To je ustrezna primerjava, ki velja če se uporablja ista metoda za ugotavljanje transfernih cen na več primerljivih podatkih ali če se na istih podatkih uporabljajo različne metode.

### **3.7 Načela pri izločanju razlik v primerjanih podatkih in ugotavljanje transfernih cen**

Pri ugotavljanju manjših razlik v primerjavah med povezanimi in nepovezanimi osebami obstaja več metod opredelitve in izločanja teh razlik, zaradi česar postanejo podatki primerljivi. Podjetja bodo morala v primeru kontrole s strani davčne uprave o ustreznosti transfernih cen prepričevati davčne uprave vseh udeleženih držav, da so njihove transferne cene čim bolj ustrezne ali vsaj najboljše v danih okoliščinah. Poslovni aranžmaji, ki jih sklepajo povezane osebe, se marsikdaj razlikujejo od aranžmajev med nepovezanimi osebami. Razlike med njimi pa ni vedno lahko opredeliti in ustrezno kvantificirati, zato je včasih težko dokazati, da tržne cene ustrezajo tržnemu načelu.

OECD zato svetuje oziroma pričakuje, da se davčne uprave na postavljujejo avtomatično na stališče, da poskušajo povezane osebe že samo zato, ker so povezane, manipulirati z dobički. Namesto tega morajo preučiti dejanske transakcije in metode, ki jih je za primerjavo uporabil davčni zavezanec. Transferne cene niso natančna znanost, ampak bolj umetnost oziroma stvar presoje; to je izrecno navedeno tudi v OECD-jevih vodilih. Zelo verjetno je, da bo ob prilagajanju postavk v okviru analize primerljivosti prišlo do več možnih rezultatov kot do ene same številke, kar se tiče cen ali dobičkov (Petauer, 2005, str. 20).

### **3.8 Sporazumi o izogibanju dvojnega obdavčevanja**

Posebej pomembno in zahtevno področje so transferne cene med povezanimi podjetji v mednarodnem poslovanju. Vsaka država želi pobrati ustrezne, pošteno obračunane davke, vsako podjetje pa želi davke minimizirati, in sicer tudi z uporabo ugodnosti, ki jih nudijo posamezne države in davčni sporazumi med njimi. Zato se v mednarodnem poslovanju uporabljajo posebna določila o poslovanju med povezanimi podjetji, ki jih vsebuje tudi vsak sporazum o davkih na dohodek za izogibanje dvojnemu obdavčevanju, ki ga skleneta dve državi. V njih je določeno, kako ravna davčni organ posamezne države, da bo »njegovo« podjetje, ki posluje s povezano osebo v drugi državi, plačalo pravi davek, pa tudi, kako naj v takem primeru ravna davčni organ druge države. Večina tovrstnih sporazumov (tudi slovenski) je sklenjenih po vzorčnem sporazumu OECD, zato se kot splošno sprejeto navodilo uporablja tudi komentar OECD k vzorčnemu sporazumu, po katerem se ravna davčni zavezanci, ko jim grozi dvojno obdavčenje, pa tudi davčni organi, ko preverjajo poslovanje svojih rezidentov, torej tudi, če ti poslujejo kot povezane osebe (Denar, 2000, str. 16).

Področje reševanja dvojne obdavčitve na ravni Evropske unije rešuje tako imenovana konvencija o arbitraži (angl. arbitration convention) kot pravna oblika multilateralnega dogovora o izogibanju dvojnemu obdavčevanju na področju transfernih cen. Države se z medsebojnimi dogovori – konvencijami o izogibanju dvojnega obdavčevanja dogovorijo tudi o upoštevanju neodvisnega tržnega načela pri oblikovanju transfernih cen v mednarodnih podjetjih, ki imajo sedeže matičnega ali/in odvisnih podjetij v državah podpisnicah sporazumov. Konvencije so pripravljene v skladu z vzorčnim sporazumom OECD.

Poslovnoizidni enoti v mednarodnem podjetju sta povezani družbi, če je prva družba udeležena v kapitalu in/ali pri poslovanju druge družbe. Spremenljivki udeležba v kapitalu in udeležba pri poslovanju vrednostno nista opredeljeni, zato je v takšnem primeru odločilna notranja zakonodaja držav, ki sta sklenili meddržavni sporazum o izogibanju dvojnemu obdavčenju (Kavčič, Babič, 2001, str. 31).

Seznam veljavnih sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja dohodka in premoženja je naveden v Tabeli št. 2 (str. 35). S 1. 1. 2007 se je začel uporabljati tudi sporazum z Republiko Korejo.

**Tabela 2:** Seznam veljavnih sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja

Zap. št.	Država	Uporablja se od	Datum objave	Objava v uradnem listu
1.	Avstrija	1. 1. 1999	13. 3. 1998	MP 4/98
2.	Belgija	1. 1. 2003	27. 3. 1999	MP 5/99
3.	Bolgarija	1. 1. 2005	16. 4. 2004	MP 12/4
4.	Ciper	1. 1. 1987	22. 1. 1986	SFRJ-MP 2/86
5.	Češka	1. 1. 1999	6. 2. 1998	MP 2/98
6.	Danska	1. 1. 2003	15. 3. 2002	MP 6/02
7.	Finska	1. 1. 2005	16. 4. 2004	MP 12/04
8.	Francija	1. 1. 1975	6. 6. 1975	SFRJ 28/75
9.	Grčija	1. 1. 2004	15. 3. 2002	MP 6/02
10.	Indija	1. 1. 2006	20. 4. 2004	MP 13/04
11.	Hrvaška	1. 12. 2005 za davke pri viru 1. 1. 2006 za druge davke	25. 10. 2005	MP 16/05
12.	Irska	1. 1. 2003	14. 11. 2002	MP 25/02
13.	Italija	1. 1. 1986	18. 2. 1983	SFRJ-MP 2/83
14.	Kanada	1. 1. 2003	16. 3. 2001	MP 6/01
15.	Kitajska	1. 1. 1996	19. 10. 1995	MP 13/95
16.	Latvija	1. 1. 2003	14. 11. 2002	MP 25/02
17.	Litva	1. 1. 2003	7. 12. 2001	MP 27/01
18.	Luksemburg	1. 1. 2003	13. 3. 2002	MP 6/02
19.	Madžarska	1. 1. 2006	25. 10. 2005	MP 16/05
20.	Makedonija	1. 1. 2000	2. 4. 1999	MP 6/99
21.	Malta	1. 1. 2004	16. 4. 2003	MP 9/03
22.	Nemčija	1. 1. 1989	25. 11. 1988	SFRJ-MP 12/88
23.	Nizozemska	1. 1. 2006	17. 3. 2005	MP 4/05
24.	Norveška	1. 1. 1986	26. 11. 1985	SFRJ-MP 9/85
25.	Poljska	1. 1. 1999	5. 12. 1997	MP 23/97
26.	Portugalska	1. 1. 2005	30. 7. 2003	MP 19/03
27.	Romunija	1. 1. 2004	14.11.2002	MP 25/02
28.	Ruska federacija	1. 1. 1998	9. 8. 1996	MP 11/96
29.	Slovaška	1. 1. 2005	16. 4. 2004	MP 12/04
30.	Španija	1. 1. 2003	15. 3. 2002	MP 6/02
31.	Srbija in Črna gora	1. 1. 2004	30. 12. 2003	MP 30/03
32.	Švedska	1. 1. 1982	30. 7. 1981	SFRJ-MP 7/81
33.	Švica	1. 1. 1998	18. 8. 1997	MP 15/97
34.	Tajska	1. 1. 2005	16. 4. 2004	MP 12/04
35.	Turčija	1. 1. 2004	5. 4. 2002	MP 8/02
36.	Velika Britanija in Severna Irska	1. 1. 1983	23. 7. 1982	SFRJ-MP 7/82
37.	ZDA	1. 1. 2002	15. 5. 2001	MP 10/01

**Vir:** Prislán, 2006, str. 189.

Pri sklepanju sporazumov o izogibanju dvojnemu obdavčevanju države sledijo tako neposrednim kot tudi posrednim ciljem. Med neposredne namene spadajo (Šimc, 2003, str. 23):

- odprava dvojnega obdavčevanja; odvisna je od uporabljene metode. Na splošno gre za podelitev pravice obdavčevanja le v državi vira ali le v državi rezidenta ali pa v obeh državah, vendar z zgornjo mejo v državi vira in z obveznostjo države rezidenta odpraviti dvojno obdavčevanje;
- odprava dvojnega neobdavčevanja;
- preprečevanje davčnih utaj;
- preprečevanje izogibanja davkom; tako ravnanje davčnih zavezancev je lahko zakonito ali nezakonito, vendar v obeh primerih nezaželeno z vidika davčnih uprav. V primeru davčnih utaj se morajo davčne službe dogovarjati in delovati usklajeno, sicer bodo pri svojem delu zelo težko uspešne;
- razdelitev pravic obdavčevanja med državama;
- preprečevanje davčne neenakosti, kar je v prid davčnim zavezancem, saj sklenitev sporazuma preprečuje državi pogodbenici, da bi bolj obdavčevala le nerezidente, poslovne enote tujih podjetij ali kako drugače določala davčne osnove nerezidentom.

## **4 METODE ZA UGOTAVLJANJE TRANSFERNIH CEN**

### **4.1 Metodologija za določanje transfernih cen**

Osnovno načelo, kateremu naj bi sledilo oblikovanje transfernih cen in z njimi povezanih različnih metod, je načelo primerljivosti s tržnimi cenami, ki ga nekateri prevajajo tudi kot načelo razdalje (Turk, 2000, str. 872), načelo nevtralnosti ali neodvisno tržno načelo. Neodvisno tržno načelo je načelo za presojanje transfernih cen pri povezanih strankah, po katerem je potrebno, če se prodajna ali finančna razmerja med dvema podjetjema ali več podjetji razlikujejo od tistih med neodvisnimi podjetji, dobiček, ki bi lahko nastal iz takšnih razmerij, pa ni, vključiti v dobiček podjetja, kateremu pripada, in ga tam tudi obdavčiti (Turk, 2000, str. 292).

Med povezanimi osebami obstoja več načinov določanja transfernih cen. Te so lahko stvar tržnih pogajanj obeh zainteresiranih strank in se njihovo oblikovanje ne razlikuje od oblikovanja transfernih cen med dvema nepovezanima osebama. Lahko so določene administrativno, kar pomeni, da se povezane osebe dogovorijo o načinu oblikovanja transfernih cen oziroma o izbranih metodah za njihovo oblikovanje, ali pa so rezultat obeh navedenih dejavnikov hkrati. Izbrana metoda oblikovanja transfernih cen navadno določa tudi višino transferne cene, zato je izbira metode eno najpomembnejših opravil pri oblikovanju transfernih cen.

Zakonodaja določa pet metod, po katerih se lahko določajo primerljive tržne cene, in sicer (ZDDPO-2, 2006, 16. člen):

- metoda primerljivih prostih cen,
- metoda preprodajnih cen,
- metoda dodatka na stroške,
- metoda porazdelitve dobička,
- metoda stopnje čistega dobička,
- kombinacija naštetih metod.

Države članice OECD so se v Vodilih dogovorile za uporabo ene izmed petih metod, ki so po svojih značilnostih razporejene v dve skupini. Prvo skupino sestavljajo tradicionalne (klasične) transakcijske metode (angl. traditional transaction methods), drugo pa transakcijske profitne metode (angl. transactional profit methods) oziroma metode na podlagi dobička.

Klasične transakcijske metode podatke za oblikovanje transference cen iščejo v drugih primerljivih situacijah, metode na podlagi dobička pa zaradi pomanjkanja podatkov na trgu »operirajo« le s podatki, dosegljivimi znotraj obeh povezanih oseb. To je bistvena razlika med obema skupinama metod.

V Pravilniku o transference cenah je določeno, da mora davčni zavezanec pri določanju (ugotavljanju) primerljivih tržnih cen uporabiti metodo primerljivih prostih cen ali metodo preprodajnih cen ali metodo dodatka na stroške prednostno pred drugimi metodami. Ob izpolnjevanju določenih pogojev pa je metoda primerljivih prostih cen preferenčna metoda. Če uporaba naštetih metod zaradi upravičenih razlogov ni možna, lahko podjetje pri določanju (ugotavljanju) primerljive tržne cene uporabi metodo porazdelitve dobička ali metodo stopnje čistega dobička ali katero koli drugo metodo, s katero lahko določi primerljivo tržno ceno.

Mednarodna podjetja lahko za oblikovanje transference cen izberejo poljubno metodo, ki jim najbolj ustreza. Pri dokazovanju, ali neka cena ustreza načelu razdalje ali ne, pa morajo tako davčne uprave kot tudi mednarodna podjetja uporabiti eno izmed petih metod, predvidenih z Vodili OECD. To velja le za tiste države, ki so članice OECD ali pa Vodila OECD uporabljajo v svoji nacionalni davčni praksi, kar pomeni, da se na Vodila OECD sklicuje njihova nacionalna davčna zakonodaja. Vodila OECD dajejo prednost klasičnim transakcijskim metodam, kar pomeni, da naj mednarodno podjetje uporabi eno izmed metod, ki temeljijo na podlagi dobička, le kadar nima na voljo podatkov za uporabo ene od metod iz prve skupine.

## **4.2 Klasične transakcijske metode**

Značilnost klasičnih transakcijskih metod je, da so se razvile pred transakcijsko profitnimi metodami, njihova uporaba je enostavnejša, po svoji vsebini pa so bližje načelu razdalje. Lahko trdimo, da so se razvile neposredno iz načela razdalje, saj na trgu iščejo situacije, ki ustrezajo načelu razdalje, in skušajo značilnosti teh situacij uporabiti pri oblikovanju transference cen med dvema povezanima osebama. Pri tem v svoji najenostavnejši različici med seboj primerjajo cene, po katerih med seboj trgujejo nepovezane osebe, s cenami med povezanimi osebami. V bolj zapleteni

različici med seboj primerjajo razliko v ceni oziroma različne ravni dobička, ki ga dosegajo nepovezana podjetja, s tistimi v povezanih podjetjih.

Osnovna značilnost klasičnih transakcijskih metod je, da določajo cene izključno na podlagi primerjave.

Klasične transakcijske metode so:

- metoda primerljivih prostih cen (angl. comparable uncontrolled price method – CUP method),
- metoda preprodajnih cen (angl. resale price method) in
- metoda dodatka na stroške (angl. cost-plus method).

#### 4.2.1 Metoda primerljivih prostih cen

Z metodo primerljivih prostih cen se primerjajo cene, zaračunane za sredstva oziroma storitve povezanim osebam, s cenami, zaračunanimi za sredstva oziroma storitve nepovezanim osebam v primerljivih okoliščinah. Primerljiva tržna cena se določi s primerjavo cene primerljivega sredstva oziroma storitve v transakcijah, opravljenih v primerljivih okoliščinah med nepovezanimi osebami. Izmed vseh metod za oblikovanje transfernih cen je najzanesljivejša in neposredna, zato se mora tudi prednostno uporabljati.

Metodo primerljivih prostih cen je primerno uporabiti (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- če obstoja primerljivost sredstev oziroma storitev po njihovih ključnih lastnostih in primerljivost širših poslovnih funkcij, ki vplivajo na ceno, oziroma
- če je mogoče razlike med njimi ustrezno odpraviti z ustreznimi prilagoditvami.

Ta metoda je najbolj uporabna v situaciji, ko povezana oseba proda sredstvo oziroma storitev, ki je enaka sredstvu oziroma storitvi, ki ga/jo proda nepovezani osebi.

Poznamo dve različici metode primerljive proste cene:

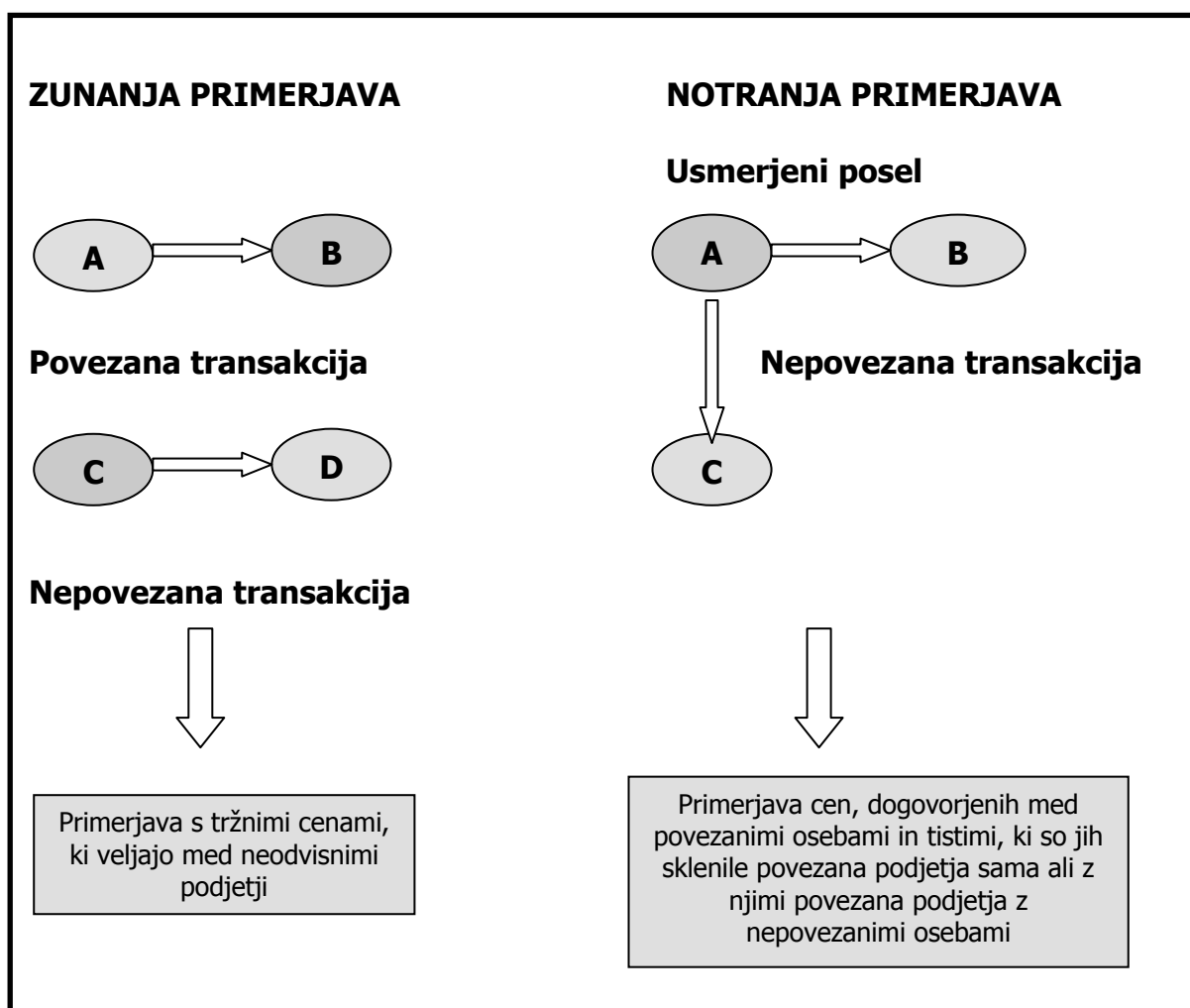
- **metoda notranje primerljive proste cene**, kar pomeni, da se transferna cena med povezanima osebama primerja s ceno, po kateri ena izmed povezanih oseb prodaja nepovezani osebi enako ali podobno sredstvo ali storitev v primerljivih okoliščinah in
- **metodo zunanje primerljive proste cene**, kar pomeni, da se transferna cena med povezanima osebama primerja s ceno, za katero se za enako ali podobno sredstvo ali storitev v primerljivih okoliščinah med seboj dogovorita dve nepovezani osebi.

Povezana transakcija je transakcija, pri kateri sodelujeta davčno povezani osebi, nepovezana pa transakcija, ki poteka po tržnih pogojih med davčno nepovezanimi osebami. V praksi se metoda primerljivih prostih cen uporablja skoraj izključno, kadar na primer oseba A prodaja določen izdelek oziroma storitev povezani osebi B, hkrati pa isti izdelek prodaja tudi nepovezani osebi C. V tem primeru mora biti transferna cena enaka ceni, ki se doseže med nepovezanima osebama A in C.

S Slike 6 je razvidno, da pri metodi notranje primerljive proste cene podjetje A prodaja enako blago pod enakimi pogoji tako podjetju B, s katerim je povezano, kot tudi podjetju C, ki je neodvisno podjetje. Ustrezna transferna cena mora biti enaka ceni, po kateri med seboj z enakim blagom in pod enakimi pogoji trgujeta dve nepovezani podjetji.

Pri metodi zunanje primerljive proste cene sta podjetji A in B med seboj povezani, medtem ko sta podjetji C in D popolnoma neodvisni podjetji. Transferna cena se med povezanima osebama primerja z neodvisno ceno in če sta ceni približno enaki, prilagoditve niso potrebne. Če se ceni preveč razlikujeta med seboj, je treba prilagoditi transferno ceno, ker ne ustreza načelu razdalje.

**Slika 6:** Prikaz zunanje in notranje primerjave proste cene



**Vir:** Centa-Debeljak, Kuhar, 2006.

Pri praktični uporabi te metode lahko naletimo na probleme, saj je njena uporabnost omejena na enostavnejša sredstva ter na velike trge. Pogosto je namreč zelo težko najti enako ali podobno sredstvo ali storitev, ki se prodaja v enakih ali podobnih okoliščinah, zbiranje dokazov zanje je omejeno zaradi različnih razlogov, lahko pa je tudi predrago. Pri primerjavi je potrebno ugotavljati primerljivost sredstva ali storitve, transakcij ter oseb, ki v njih nastopajo (izvedba analize primerljivosti). Če se ugotovijo razlike, je potrebno proučiti, ali pomembno (bistveno) vplivajo na ceno, ter

izvesti ustrezne prilagoditve. Primeri takšnih prilagoditev so ob podobnih sredstvih na primer (Nemec, 2005a, str. 61– 62):

- razlike v prodajnih količinah, ki vplivajo na dogovorjene popuste;
- razlike v prodajnih pogojih, pogojih dostave, Incoterms klavzulah;
- razlike v danih jamstvih;
- razlike v trgih, na katere se blago prodaja;
- administrativno določanje cen na določenih trgih...

#### **4.2.2 Metoda preprodajnih cen**

Pri metodi preprodajne cene se primerja med sabo relativna velikost razlike v ceni oziroma marža. Metoda preprodajnih cen izhaja iz cen, po katerih so sredstva oziroma storitve, ki so bile kupljene od povezane osebe, ponovno prodane nepovezani osebi. Primerljiva tržna cena se določi z zniževanjem prodajne cene, ki jo prodajalec zaračunava nepovezanim osebam za sredstva oziroma storitve, pridobljene v poslih s povezanimi osebami, za ustrezno razliko v ceni.

Transferna cena se izračuna kot:

**PRODAJNA CENA prodajalca – DOBIČEK, ki ga zasluži prodajalec – OSTALI STROŠKI prodajalca**

ali

Stopnjo dobička prodajalca izračunamo kot:

**(bruto) RAZLIKA V CENI = stroški uprave, prodaje in drugi stroški + dobiček, ki odgovarja prevzetim nalogam in tveganjem**

Pri uporabi te metode je potrebno ugotoviti, ali je dobiček prodajalca, ki je povezana oseba, ustrezen in ali bi bil ta dobiček drugačen, če bi prodajalec to sredstvo oziroma storitev predhodno kupil od nepovezane osebe. Dobitek prodajalca se lahko ugotovi tako, da se primerja dobičke tega prodajalca pri prodaji sredstev oziroma storitev, ki jih je prodajalec kupil od nepovezanih oseb. Kot vodilo pri določanju primerljive tržne cene se lahko uporabi tudi dobiček drugega prodajalca, če gre za primerljivo transakcijo (Fortuna, 2005, str. 9).

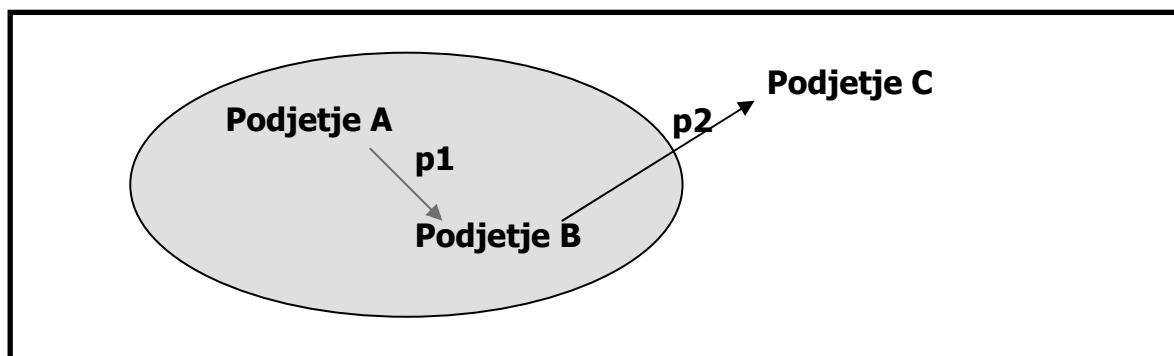
Preprodajni dobiček (marža) preprodajalca se lahko ugotovi s primerjavo preprodajnega dobička, ki ga isti preprodajalec zasluži s kupljenimi in prodanimi sredstvi oziroma storitvami v primerljivi nepovezani transakciji ali transakcijah. Primerljiva tržna cena se določi s primerjavo razlike v ceni v transakciji ali transakcijah, opravljenih v enakih ali primerljivih okoliščinah med nepovezanimi osebami.



Primerjava razlike v ceni se opravi na podlagi (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- **notranje primerjave razlik v ceni**, pri kateri gre za primerjavo razlike v ceni, dosežene med povezanimi osebami s tistimi, ki so jih dosegle povezane osebe same ali z njimi povezane osebe z nepovezanimi osebami, oziroma
- **zunanje primerjave razlike v ceni**, pri kateri gre za primerjavo razlike v ceni, dosežene med povezanimi osebami s tistimi razlikami v ceni, ki jih dosegajo ali bi jih dosegle nepovezane osebe na trgu.

**Slika 7:** Prikaz metode preprodajnih cen



**Vir:** Guzina, 2003, str. 24.

Podjetji A in B na Sliki 7 sta povezani podjetji. Podjetje C je neodvisno podjetje. Končna prodajna cena  $p_2$  je cena, po kateri neodvisni končni kupec (podjetje C) kupi proizvod od podjetja B. Od te cene je treba odšteti primerno razliko v ceni, tako da dobimo ustrezno transferno ceno  $p_1$ , po kateri podjetje B kupi proizvod od povezanega podjetja A.

Pri ugotavljanju primerne relativnega preprodajnega dobička je pri primerjavah potrebno pozornost bolj usmeriti v aktivnosti – funkcije, ki jih opravlja preprodajalec, v ekonomske okoliščine, v katerih deluje, in podobno. Primeri dejavnikov, ki lahko pomembno vplivajo na relativno izraženi preprodajni dobiček, so lahko naslednji (Nemec, 2005a, str. 64):

- način vodenja poslovanja pri preprodajalcu, učinkovitost, vpliv na stroške in dobičkonosnost poslovanja;
- število in obseg aktivnosti, ki jih opravlja preprodajalec na sredstvu, ki je predmet preprodaje;
- velikost dodane vrednosti na sredstvu, ki je predmet preprodaje;
- čas med nabavo sredstva in njegovo preprodajo;
- uporaba sredstev pri opravljanju aktivnosti preprodajalca;
- prevzeta tveganja preprodajalca;
- vključenost v verige preprodajalcev;
- izključna pravica prodaje na določenem območju;
- računovodske usmeritve, uporabljene pri izkazovanju stroškov.

### 4.2.3 Metoda dodatka na stroške

Metoda dodatka na stroške temelji na stroških, ki so nastali dobavitelju sredstev oziroma storitev v povezani transakciji. Primerljiva tržna cena se določi z dodatkom ustrezne razlike v ceni (dobička) na stroške nakupa ali proizvodnje sredstev oziroma stroške storitev pri prodajalcu. Dodatek na stroške dobavitelja v povezani transakciji se ugotovi s primerjavo dodatka na stroške, ki ga isti dobavitelj zasluži v primerljivi nepovezani transakciji ali transakcijah. Pri tem mora biti stroškovna osnova v transakcijah, ki so predmet primerjave, primerljiva.

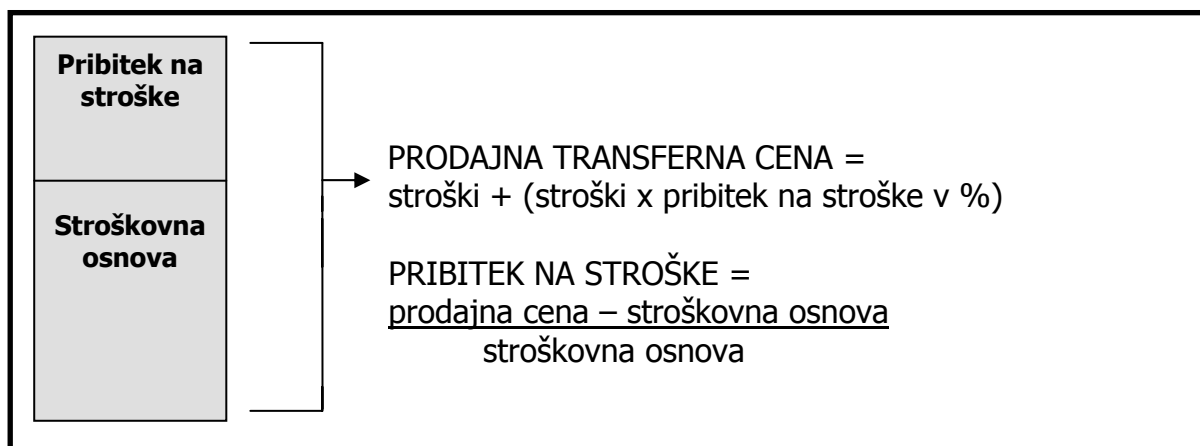
Metoda dodatka na stroške je v osnovi podobna metodi preprodajne cene. Bistvena razlika med njima je v tem, da se v prejšnji točki omenjeni metodi primerja preprodajalca, v metodi pribitka na stroške pa proizvajalca. Metoda se uporabi tako, da se na izračunane stroške proizvajalca doda primeren pribitek, tako izračunan znesek pa predstavlja prenosno ceno, po kateri proizvajalec proda povezani osebi.

Primerljiva tržna cena se določi s primerjavo dodatka na stroške v transakciji ali transakcijah, opravljenih v enakih ali primerljivih okoliščinah med nepovezanimi osebami. Primerjava dodatka na stroške se opravi na podlagi (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- **notranje primerjave**, pri kateri gre za primerjavo dodatka na stroške – pri ustrezno primerljivi stroškovni osnovi –, doseženega med povezanimi osebami s tistimi, ki so jih dosegle povezane osebe same ali z njimi povezane osebe z nepovezanimi osebami, oziroma
- **zunanje primerjave**, pri kateri primerjamo dodatek na stroške – pri ustrezno primerljivi stroškovni osnovi –, dosežen med povezanimi osebami s tistimi, ki ga dosegajo ali bi ga dosegle na trgu nepovezane osebe.

Metoda dodatka na stroške se najpogosteje uporablja predvsem takrat, ko je dodana vrednost razmeroma visoka, na primer pri proizvodnji, in pri opravljanju vseh vrst storitev. Najprimernejša je za uporabo na področju trgovske dejavnosti. Slika 8 prikazuje metodo dodatka na stroške.

**Slika 8:** Prikaz metode dodatka na stroške



**Vir:** Šimc, 2003, str. 36.

Pri uporabi te metode se lahko pojavijo problemi pri določanju stroškov, vključenih v izračun dodatka na stroške v transakcijah med odvisnimi osebami, v primerjavi s stroški sredstev, proizvedenih v transakcijah med nepovezanimi osebami. Do razlik in s tem potreb po prilagoditvi lahko prihaja zaradi naslednjih razlogov (Nemec, 2005a, str. 67):

- vrsta in nivo zajemanja stroškov pri posameznem proizvajalcu (na primer vključujejo ali ne vključujejo stroškov razvoja, neposrednih in posrednih proizvodnih stroškov, neproizvajalnih stroškov, splošnih stroškov...);
- navadno se primerja prodajno ceno in proizvodne stroške (angl. gross margin), lahko pa tudi prodajno ceno in vse stroške (angl. net margin);
- uporabljena sredstva pri proizvodnji (na primer vpliv lastništva sredstev – lastna sredstva – stroški amortizacije, sredstva v najemu – najemnina, različne dobe koristnosti osnovnih sredstev);
- spreminjanje višine posameznih stroškov med letom (za primerjave je primerno uporabljati povprečja);
- različne uporabe sodil za razporejanje splošnih stroškov na posamezna sredstva;
- uporabe različnih računovodskih usmeritev in standardov oziroma nedosledne uporabe računovodskih usmeritev;
- možnosti administrativnega določanja cen za posamezna sredstva ali storitve.

### 4.3 Metode na podlagi dobička

Značilnost metod, ki temeljijo na podlagi dobička, je, da so se razvile kasneje od klasičnih metod, njihova uporaba je bolj zapletena, po vsebini pa ne ustrezajo popolnoma načelu razdalje. Razvile so se iz preprostejšega razloga, ker se je na trgu začelo pojavljati vedno več primerov, v katerih z uporabo klasičnih transakcijskih metod ni bilo mogoče ustrezno oblikovati transfernih cen. Zadnja desetletja prejšnjega stoletja je zaznamoval hiter razvoj storitev in naraščanje trgovanja s pravicami do industrijske lastnine, skratka z blagom, ki je navadno zelo specifično in za katerega težko najdemo primerljive transakcije na trgu.

Ker je na trgu izredno težko za specifične storitve in blago najti primerljive transakcije, je bilo potrebno najti drugačne metode, ki ne temeljijo nujno na iskanju in primerjavi s podobnimi situacijami, ker takih situacij preprosto ni. Nujen je bil odmik od načela razdalje v smislu, da ne moremo določiti, za kakšno ceno sta se za določeno blago med seboj dogovorili dve nepovezani osebi, ampak za kakšno ceno bi se za določeno blago verjetno dogovorili dve nepovezani osebi.

S pomočjo metod, ki temeljijo na podlagi dobička, se transferne cene oblikujejo tako, da se najprej določi ciljni dobiček (ali druga podobna kategorija, na primer razlika v ceni, poslovni dobiček in podobno) vsake izmed povezanih oseb oziroma način razdelitve dobička med obema povezanimi osebama, nato pa se določi transferna cena, ki omogoči doseganje tako določenega ciljnega dobička.

Metodi na podlagi dobička sta:

- metoda porazdelitve dobička (angl. profit split method) in
- metoda stopnje čistega dobička (angl. transactional net margin method – TNMM).

### 4.3.1 Metoda porazdelitve dobička

Metoda porazdelitve dobička je metoda, s katero se ugotovi znesek dobička povezanih oseb iz povezane transakcije ali povezanih transakcij in nato ta dobiček razdeli med povezane osebe na podlagi ekonomsko veljavne osnove. Ta predstavlja približek delitve dobička, ki bi bil pričakovan in bi nastal v transakciji med nepovezanimi osebami pod tržnimi pogoji. Primerljiva tržna cena je torej tista, pri kateri povezane osebe »zaslužijo« toliko dobička, kot bi ga »zaslužile« pri transakciji z nepovezano osebo.

Kombinirani dobiček se razdeli med povezane osebe v transakciji v skladu z njihovim relativnim prispevkom. Relativni prispevek osebe, ki sodeluje v transakciji, se ugotovi s primerjavo opravljenih funkcij, porabljenih sredstev in prevzetih tveganj v skladu ali na podlagi podatkov, ki prikazujejo, kako bi nepovezane osebe, ki izvajajo primerljive funkcije, ugotovile prispevek posameznega podjetja v podobnih okoliščinah. Kriteriji, ki se uporabljajo pri porazdelitvi, so lahko različni donosi, denarni tokovi in podobno, ugotovljeni pri neodvisnih osebah, ki opravljajo podobne funkcije.

Obstaja več metod za ocenitev razdelitve dobička med udeležence transakcije, ki temeljijo ali na načrtovanih ali dejanskih dobičkih, od katerih sta največkrat uporabljeni:

- **metoda analize prispevka k dobičku** (angl. contribution analysis): celotni ugotovljeni dobiček dveh povezanih oseb razdelimo med obe podjetji tako, da upoštevamo relativni prispevek posameznih poslovnih funkcij, ki jih opravlja posamezna oseba, k celotni transakciji. Pri tem se je potrebno čim bolj približati delitvi dobička, ki bi se opravila med nepovezanimi osebami v podobnih okoliščinah. Osnova za delitev so lahko različne ravni ugotovljenega dobička;
- **metoda analize preostalega dobička** (angl. residual analysis): dobiček razdelimo med dve povezani osebi v dveh zaporednih fazah. V prvi fazi vsaki od povezanih oseb dodelimo toliko dobička, da doseže primeren donos glede na transakcijo, v kateri je udeležena (upoštevaje poslovne funkcije, ki jih opravlja). V drugi fazi preostali dobiček, ki je ostal nerazporejen po prvi fazi, razdelimo tako, da kar najbolj upoštevamo vse okoliščine, ki bi lahko vplivale na razdelitev med dvema nepovezanima osebama.

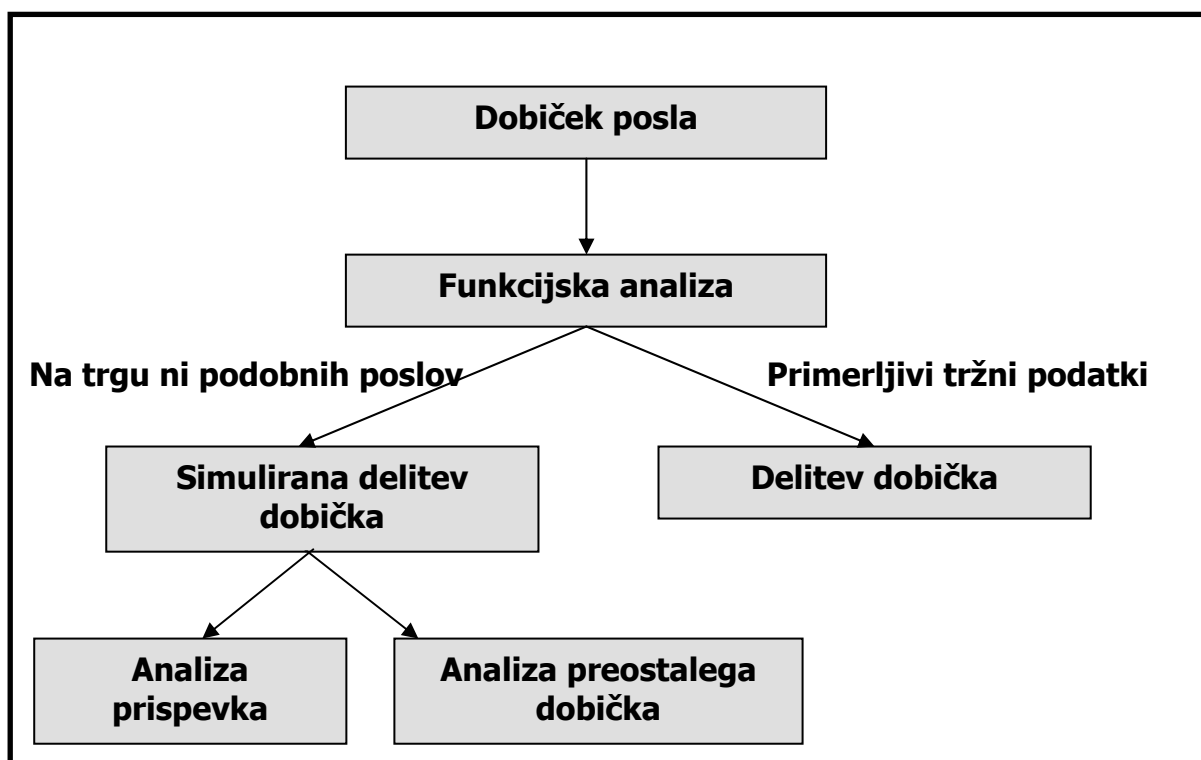
Slika 9 (str. 45) prikazuje postopek delitve dobička po metodi delitve dobička. Metoda porazdelitve dobička ima tako prednosti kot pomanjkljivosti. Prednosti metode porazdelitve dobička so (Nemec, 2005a, str. 68):

- ker metoda ne temelji na primerljivih transakcijah, jo lahko uporabimo, kadar za dokazovanje primernih transfernih cen ne moremo najti primerljivih transakcij med nepovezanimi osebami;
- ker ob uporabi te metode proučujemo vse odvisne osebe, vključene v transakcijo, je manj verjetno, da bi bil pri kateri od njih izkazan pretiran ali manj verjeten dobiček.

Pomanjkljivosti metode so (Nemec, 2005a, str. 68):

- podatki, pridobljeni od neodvisnih oseb, za ovrednotenje prispevka posamezne odvisne osebe v povezani transakciji niso povezani s konkretno transakcijo med odvisnimi osebami (manj kot je podatkov o nepovezanih osebah, bolj subjektivne so lahko ocene);
- merjenje kombiniranega dobička vseh odvisnih oseb, udeleženih v transakciji, je lahko težavno, predvsem v primeru oseb iz različnih držav – treba je prilagajati različne računovodske usmeritve pri izračunavanju tako prihodkov kot stroškov.

**Slika 9:** Delitev dobička po metodi delitve dobička



**Vir:** Kavčič, Babič, 2001, str. 57.

#### 4.3.2 Metoda stopnje čistega dobička

Z metodo stopnje čistega dobička se primerja čisti dobiček, ki nastane zaradi povezane transakcije ali transakcij, s primerno osnovo (na primer stroški, prihodki, sredstva). Primerljiva tržna cena se določi na podlagi razmerja med dobičkom in ustrezno osnovo, na primer stroški, prihodki od prodaje ali sredstvi v primerljivih transakcijah z nepovezanimi osebami.

Čisti dobiček se ugotavlja s primerjavo čistega dobička, ki bi bil ustvarjen v primerljivi nepovezani transakciji ali transakcijah. Če tovrstna primerjava ni možna, se lahko kot vodilo pri ugotavljanju čistega dobička v povezani transakciji ali transakcijah uporabi čisti dobiček, ki ga nepovezana oseba zasluži v primerljivi transakciji ali transakcijah.

Primerljiva tržna cena se določi s primerjavo stopnje čistega dobička, doseženega v transakciji ali transakcijah, opravljenih v enakih ali primerljivih okoliščinah med nepovezanimi osebami. Primerjava stopnje čistega dobička se opravi na podlagi (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- **notranje primerjave stopnje čistega dobička**, pri kateri gre za primerjavo stopnje čistega dobička, doseženega med povezanimi osebami, s tistim, ki so ga dosegle povezane osebe same ali z njimi povezane osebe z nepovezanimi osebami, oziroma
- **zunanje primerjave**, pri kateri gre za primerjavo stopnje čistega dobička, doseženega med povezanimi osebami, s stopnjami čistega dobička, ki jih dosegajo ali bi jih dosegle nepovezane osebe na trgu.

Metoda je manj izpostavljena razlikam, ki nastajajo pri primerjavi cen posameznega proizvoda (zaradi na primer fizičnih in tehničnih značilnosti, kvalitete, zanesljivosti, dostopnosti, rokov dobave, danih garancij, dostopnosti servisiranja, trajnosti...), in z njo primerjamo le podatke ene odvisne osebe v transakciji. Navedeni značilnosti uvrščamo med prednosti. Metoda pa ima tudi slabosti, kot so (Nemec, 2005a, str. 69):

- na stopnjo čistega dobička lahko vplivajo dejavniki, ki nimajo nobenega vpliva na primer na ceno proizvoda iz transakcije med povezanimi osebami;
- primerljivi podatki iz transakcij med nepovezanimi osebami niso na razpolago v času nastanka kontrolirane transakcije, tako da jih davčni zavezanec ne more uporabljati za primerjavo;
- primerljivi podatki so težko dostopni;
- primerjave se opravljajo le pri eni povezani osebi.

Pri uporabi metode stopnje čistega dobička so potrebni vsaj naslednji koraki (Guzina, 2005b, str. 26):

- Najprej je treba opredeliti, katera izmed povezanih oseb bo tista, katere relativni dobiček bomo preverjali z nepovezanimi osebami. Večinoma bo to oseba, ki je ustanovljena v skladu s slovenskimi predpisi, ni pa nujno. Lahko da bodo družbe želele postaviti transferne cene tako, da bodo sprejemljive za vse davčne uprave držav, v katerih družbe poslujejo. V takih primerih se bo lahko zgodilo, da bo predmet primerjave relativni dobiček tuje družbe, in če bodo primerjani podatki zanesljivi, ne vidimo ovir, da ne bi bila tovrstna primerjava sprejemljiva tudi za slovensko davčno upravo.
- Nato je pomembno določiti, katere transakcije so predmet poslovanja med povezanimi osebami in ali je mogoče te transakcije združiti v določene skupine transakcij, na primer: storitve trženja, informatike in podobno.
- V tretjem koraku je treba s pomočjo različnih informacijskih podatkovnih baz (ki vsebujejo predvsem finančne podatke družb) najti družbe, ki ne poslujejo s povezanimi osebami, vendar opravljajo podobne aktivnosti (transakcije) kot družba, katere podatke primerjamo.
- Nato je treba določiti obdobje, ki bo podlaga za primerjavo finančnih podatkov. Navadno je to obdobje vsaj zadnjih treh (oziroma celo petih) let, odvisno od razpoložljivosti podatkov.
- V zadnjem koraku pred primerjavo je treba izbrati najprimernejši kazalnik, ki bo predmet primerjave. Pomembno je, da je to kazalnik donosnosti, torej kazalnik, ki vsebuje primerjavo dobička z neko drugo ekonomsko kategorijo.

Najpomembnejša razlika med metodo stopnje čistega dobička in metodo preprodajnih cen oziroma metodo dodatka na stroške je v tem, da se ob uporabi metode stopnje čistega dobička primerja relativni dobiček, torej dobiček, izražen v odstotku, ki ga primerjamo z neko računovodsko kategorijo, kot na primer donosnost prihodkov (čisti dobiček/prihodki), čisti dobiček v primerjavi z odhodki (čisti dobiček/odhodki) ali donosnost sredstev (čisti dobiček/povprečna vrednost sredstev). V primerjavi s tradicionalnimi transakcijskimi metodami je metoda stopnje čistega dobička uporabna v več primerih, saj je osnova za primerjavo razmerje med dobičkom in določeno ekonomsko kategorijo, ki že kaže neke razlike in zato zahteva manjše prilagoditve. V praksi pa je primerljive podatke težko pridobiti, zato tudi OECD Smernice ne priporočajo samostojne uporabe te metode.

#### **4.4 Druge metode**

Če uporaba predhodno navedenih metod zaradi upravičenih razlogov ni možna se lahko pri določanju primerljive tržne cene uporabi metodo, s katero se lahko določi primerljivo tržno ceno. Seveda mora ta metoda ustrezati zakonodaji v posamezni državi.

Multinacionalna podjetja se lahko odločajo za cene, ki jih v pogajanju dosežejo konkurenčna podjetja znotraj multinacionalnih podjetij, ali za referenčne objavljene cene, ki se v praksi ne uporabljajo. Če uporabljamo katero od takih metod, je nujno preveriti njeno ustreznost s katero od priznanih metod. Ne glede na to se lahko zgodi, da pri inšpekcijskem pregledu transference cen taka metoda ne bo priznana kot ustrezna (Petauer, 2005c, str. 45).

Ameriška zakonodaja omogoča tudi uporabo metode primerjave dobičkov (angl. comparable profit method), ki je Smernice OECD ne dopuščajo. Po tej metodi ni več pomembna opredelitev transferne cene za posamezno vrsto ali skupino transakcij, ampak metoda temelji na primerjavi dobičkov med povezanimi in nepovezanimi podjetji, ki poslujejo v podobni dejavnosti s podobnimi transakcijami. Primerja se različne kazalnike dobičkonosnosti v povezanem podjetju z enakimi kazalniki primerljivega neodvisnega podjetja, ki posluje v enaki ali podobni dejavnosti in v podobnem okolju. Primerljiva podjetja se izberejo iz različnih statističnih baz podatkov. Če so vrednosti kazalnikov povezanega podjetja znotraj razpona, ugotovljenega pri neodvisnih primerljivih podjetjih, je tudi dobiček iz poslovanja povezanega podjetja izkazan po neodvisnem tržnem načelu. Ker metoda ni priznana s Smernicami OECD, se lahko mednarodna podjetja, ki imajo svoja odvisna podjetja na eni strani v ZDA in na drugi strani v kateri od držav, katerih davčna zakonodaja povzema Smernice OECD, znajdejo v težavah, če je pri podjetju v ZDA kot najboljša izbrana metoda primerjave dobičkov. Tudi ameriška zakonodaja sama priznava, da ta metoda, čeprav je dovoljena, ne daje enako zanesljivih rezultatov kot tradicionalne transakcijske metode (Nemec, 2005a, str. 70).

## 4.5 Uporabnost metod pri posameznih transakcijah

Metodo primerljivih prostih cen uporabimo, kadar imamo na voljo podatke o cenah v primerljivih transakcijah ob primerljivih pogojih. Metoda preprodajnih cen je najprimernejša za uporabo v trgovini, medtem ko metodo dodatka na stroške ponavadi uporabljamo, ko imamo dobave polproizvodov, ko isto opremo uporablja več povezanih oseb ter ko so to dolgoročni dogovori o nakupu in dobavi pri zaračunavanju storitev med povezanimi osebami. Druge metode uporabimo, kadar ni mogoče uporabiti navedenih metod. Uporaba metod za določanje transfernih cen v večini primerov, ki vključujejo nakup in prodajo blaga, pa tudi posojanje denarja, ni problematična, saj ni težko najti tržne cene, ki je bila dogovorjena v primerljivih transakcijah in okoliščinah med nepovezanimi osebami (Davčni bilten, 2006, str. 72).

Uporabnost metod pri posameznih transakcijah je prikazana v Tabeli 3.

**Tabela 3:** Uporabnost metod pri posameznih transakcijah

Metoda za ugotavljanje transfernih cen	Tipični primeri uporabe metode
Metoda primerljivih prostih cen	Neopredmetena sredstva Promet blaga Posojila, financiranje
Metoda preprodaje	Prodaja gotovih proizvodov
Metoda pribitka na stroške	Storitve Prodaja polproizvodov Dolgoročni prodajni in nakupni aranžmaji
Metoda delitve dobička	Transakcije, pri katerih sodeluje več povezanih podjetij
Metoda porazdelitve čistega dobička	Storitve Prodaja gotovih proizvodov, kjer ni mogoče uporabiti metode preprodaje Prodaja polproizvodov (zlasti če ni mogoče uporabiti metode pribitka na stroške)

**Vir:** Petauer, 2005c, str. 45.

Pri določanju primerljivih tržnih cen mora zavezanec uporabiti metodo primerljivih prostih cen. Če to ni mogoče, je potrebno uporabiti metodo preprodajnih cen ali metodo dodatka na stroške prednostno pred metodama porazdelitve dobička in stopnje čistega dobička. Uporabiti je mogoče tudi ustrezno kombinacijo navedenih metod (Pravilnik o transfernih cenah, 2006).



Metode, ki temeljijo na podlagi dobička, navadno uporabljamo takrat, kadar je to integrirana proizvodnja visoko specializiranih izdelkov, pri edinstvenih neopredmetenih in pri nekaterih specifičnih storitvah. V takšnih primerih je potrebno nameniti večjo pozornost primerjalni analizi, iskanju primerljivk in obrazložitvi, zakaj se je povezana oseba odločila za uporabo posamezne metode, s katero je določila transferno ceno.

#### **4.5.1 Posebnosti transfernih cen pri storitvah**

Povezana podjetja si v vedno večjem obsegu izmenjujejo ali delijo širok izbor tehničnih, administrativnih, finančnih in drugih storitev. S tem dosežejo večjo konkurenčnost na trgu, saj je cena takih storitev zaradi ekonomije obsega velikokrat manjša kot pri ponudnikih enakih storitev na prostem trgu. Storitve se lahko opravljajo samostojno ali v povezavi z blagovnimi transakcijami.

V skladu z Vodili OECD je prvo pravilo za ugotavljanje transfernih cen pri storitvah znotraj povezanih oseb vprašanje, ali je opravljena storitev potrebna za poslovanje povezane osebe. Če ni potrebna, se šteje, kot da storitev ni bila opravljena, in so odhodki davčno nepriznani. Vsako storitev, opravljeno med povezanimi osebami, je potrebno preveriti s stališča potrebnosti. Storitve se v skladu z Vodili OECD zaračunajo le tistim odvisnim družbam, ki imajo od njih korist, in ne vsem odvisnim družbam ne glede na koristi, ki jih imajo od opravljanja storitev. Navodila OECD opredeljujejo to načelo kot »načelo direktnega zaračunavanja storitev«.

V Pravilniku o transfernih cenah je navedeno, da je bila storitev med povezanimi osebami opravljena, če bi bila nepovezana oseba pripravljena kupiti to storitev od druge nepovezane osebe ali če bi bila nepovezana oseba pripravljena sama opraviti to storitev.

Za izračun cene svojih storitev odvisnim družbam mora matična družba (Petauer, 2005a, str. 2):

- zbrati vse relevantne informacije za izračun,
- ugotoviti, katere storitve opravlja in kakšne so koristi za družbe, katerim svoje storitve zaračunava,
- izračunati stroške, povezane z opravljanjem storitev,
- izbrati primerno osnovo za delitev stroškov opravljenih storitev med odvisne družbe,
- opredeliti primeren pribitek na stroške opravljanja storitev,
- skleniti ustrezne sporazume oziroma pogodbe z odvisnimi družbami.

Če so na razpolago ustrezni podatki – cene za posamezne storitve na trgu, je primerna metoda ugotavljanja transfernih cen pri storitvah metoda primerljivih prostih cen. Če ustrezni podatki niso na razpolago, na primer za storitve, ki so specifične, je primerna tudi metoda pribitka na stroške. Izbira primerne osnove za delitev stroškov posamezne storitve med odvisne družbe je odvisna od vrste opravljenih storitev. Primerne osnove so na primer (Petauer, 2005a, str. 2):

- promet posamezne odvisne družbe (pri marketinških ali računovodskih storitvah),
- število zaposlenih (pri kadrovskih storitvah),
- površina nepremičnin (pri storitvah, povezanih z nepremičninami),
- ponderiran ključ, v katerega je vključenih več navedenih in morebitnih drugih osnov (pri sestavljenih storitvah).

Pri določanju primerljive tržne cene za storitve ima prednost metoda primerljivih prostih cen, kar pomeni, da se storitve, ki so predmet transakcije med povezanimi osebami, opravljajo tudi med nepovezanimi osebami oziroma se takšne storitve zagotavljajo tudi nepovezanim osebam v podobnih okoliščinah, kot se zagotavljajo povezanim osebam.

Če se primerljiva tržna cena določa z metodo dodatka na stroške, se uporabi (Pravilnik o transfernih cenah, 2006):

- **način neposrednega določanja**, ko so opravljene storitve in podlage za plačilo jasno prepoznavne in so stroški za posamezne storitve ugotovljivi, ali
- **način posrednega določanja**, če metode neposrednega določanja ni mogoče uporabiti zaradi nepraktičnosti, oziroma če transakcije storitev med povezanimi osebami niso določljive (na primer, če so stroški za te storitve vsebovani v stroških oziroma ceni večje transakcije ali če stroški sploh niso porazdeljeni med povezanimi osebami). Uporabi se lahko primeren ključ za porazdelitev stroškov, ki temelji na dejstvih in okoliščinah vsakega posameznega primera opravljene storitve, ali realna porazdelitev stroškov, pri čemer se mora upoštevati ekonomska vrednost storitev za prejemnika in obseg izvajanja primerljivih storitev med nepovezanimi osebami.

#### 4.5.2 Posebnosti transfernih cen pri neopredmetenih sredstvih

Glavna značilnost neopredmetenih sredstev je njihova neoprijemljivost, zato pri prenosu neopredmetenih sredstev, kot so patenti, licence, zaščitni znaki itd., nastaja veliko sporov med davčnimi organi in dodatno naloženih davčnih obveznosti. To je značilno predvsem za panoge, kot so farmacevtska in računalničarska ali proizvodnja specifičnega, luksuznega blaga, kjer imajo ta sredstva veliko vrednost. Pri prenosu navedenih sredstev med povezanimi osebami je potrebno, da se uveljavlja tržno načelo. Lastnik ali uporabnik neopredmetenih sredstev pričakuje od njih sedaj ali v prihodnosti neke finančne koristi. Če tega ni, o neopredmetenih sredstvih ne moremo govoriti.

V skladu z Vodili OECD, kjer je obravnavi te tematike posvečeno celo poglavje, obsegajo neopredmetena sredstva:

- pravico do uporabe patentov, zaščitnih znakov, oblikovanja ali modelov,
- avtorske pravice pisateljev in umetnikov,
- intelektualno lastnino, kot so znanje in poslovne skrivnosti.

Obstaja več vrst transakcij v zvezi z neopredmetenimi sredstvi, npr.: prodaja neopredmetenega sredstva, dajanje pravice uporabe sredstva v zameno za licenčnino, vključevanje cene neopredmetenega sredstva v proizvod z zaščiteno imenom ter skupna pogodba, ki poleg pravice uporabe neopredmetenih sredstev vsebuje še druge storitve, kot so tehnična pomoč, izobraževanje delavcev in podobno.

Pri določanju transferne cene je v skladu s tržnim načelom potrebno upoštevati (Petauer, 2005b, str. 13):

- pričakovane koristi od neopredmetenih sredstev (unikatnost sredstva in predvideno obdobje njegove unikatnosti, razpoložljivost substitutov, pravica jemalca licence za sodelovanje pri njenem nadaljnjem razvoju),
- pogoje uporabe teh sredstev (omejitve pri izvozu blaga, proizvedenega z neopredmetenim sredstvom, izključna ali neizključna možnost uporabe sredstev, možnost sublicenciranja) in
- stroške, povezane z uporabo neopredmetenih sredstev (investicije v neopredmetena sredstva, začetni stroški in stroški marketinga).

### **Metode vrednotenja neopredmetenih sredstev**

Določitev transferne cene, ki velja kot nadomestilo za uporabo neopredmetenega sredstva, je odvisna od pravnega in ekonomskega lastništva ter s tem povezanega vrednotenja neopredmetenega sredstva. Obstojajo trije temeljni pristopi oziroma metode vrednotenja neopredmetenih sredstev: dohodkovni, stroškovni in tržni pristop. Pri izbiri vrednotenja ni pravila, kateri je najprimernejši; v mnogih primerih je to odvisno od kakovosti in obsega razpoložljivih informacij, ki vplivajo na izbiro najustreznejše metode vrednotenja, in če je le mogoče, je primerno uporabiti več kot en pristop, saj s tem povečamo verjetnost pravilnosti vrednotenja. Pri vrednotenju je potrebno izvajati več scenarijev tako, da se spreminjajo posamezne predpostavke, in izvesti analizo občutljivosti. Cilj vrednotenja neopredmetenega sredstva je, da so ugotovljene vrednosti ob upoštevanju celotnega poslovanja smiselne. Tako ugotovljene vrednosti veljajo za tiste, ki bi jih bile v primerljivih okoliščinah glede na predvideno življenjsko dobo pripravljene plačati nepovezane osebe. Tako na primer ne sme priti do situacije, da bi bila neopredmetena sredstva skupaj vrednotena po višji vrednosti kot podjetje kot celota (Kuhar, 2006, str. 5).

Najbolj pogost pristop pri vrednotenju neopredmetenih sredstev je dohodkovni pristop. Ta predpostavlja, da bo dohodek, ki izhaja iz neopredmetenih sredstev, ob povečevanju obsega poslovanja povečeval vrednost sredstev. Gre za oceno dobička, ki se nanaša na neopredmeteno sredstvo, ki ga zaračunava dajalec licence njenemu jemalcu, kar pomeni, da gre za ocenjevanje bodočih prihodkov od prodaje in s tem povezanim dobičkom na osnovi podatkov iz preteklosti.

Tržni pristop vrednotenja neopredmetenih sredstev temelji na primerjavi z drugimi, podobnimi neopredmetenimi sredstvi, s katerimi se trguje na trgu. Pri stroškovnem pristopu pa je potrebno ugotoviti stroške, ki so povezani z neopredmetenim sredstvom: stroške zaposlencev, raziskav in razvoja, marketinške storitve in ostale stroške.

Uporaba metod vrednotenja neopredmetenih sredstev mora biti zakonsko dopustna. Za določitev ustrezne transferne cene lahko uporabimo:

- metodo primerljivih prostih cen – metoda je uporabljiva, ko lastnik neopredmetenega sredstva proti plačilu licenčnine omogoči uporabo tega sredstva povezanemu in nepovezanemu podjetju;
- metodo preprodaje – metoda se uporabi, ko lastnik licence proti plačilu licenčnine omogoči uporabo neopredmetenega sredstva povezani osebi, ta pa ga s podlicenčno pogodbo da v uporabo nepovezani osebi;
- metodo pribitka na stroške – uporabimo jo, če lahko natančno opredelimo stroške, povezane z razvojem, morebitnim vzdrževanjem ali dograjevanjem neopredmetenega sredstva;
- če uspemo najti primerljivo transakcijo na prostem trgu, lahko uporabimo metodo porazdelitve čistega dobička;
- v določenih primerih se lahko uporabi tudi metoda delitve dobička, in sicer takrat, ko je podjetje, ki je dobilo neopredmeteno sredstvo na uporabo proti plačilu licenčnine, pomembno prispevalo k razvoju tega sredstva in ni mogoče za določitev transferne cene uporabiti klasičnih transakcijskih metod. V okviru te metode je primerna uporaba metode delitve ostanka dobička;
- druge metode, ki zagotavljajo skladnost transfernih cen s tržnim načelom.

## 4.6 Dokumentacija v zvezi s transfernimi cenami

Za namene poslovanja s povezanimi osebami so družbe dolžne pripraviti dokaj obsežno dokumentacijo – poročilo, v katerem predstavijo svoje poslovanje, opredelijo povezane osebe in medsebojne transakcije ter razkrijejo politiko oblikovanja transfernih cen. Podrobnejšo obliko in vsebino poročila predpisuje 365. člen Zakona o davčnem postopku (v nadaljevanju ZdavP-1), ki določa, da je potrebno navesti predvsem tiste podatke in zagotoviti tisto dokumentacijo, ki je pomembna za presojo ustreznosti izbire transfernih cen (kot primerljivih tržnih cen) pri poslovanju med povezanimi osebami. S 1. 1. 2007 je začel veljati spremenjen Zakon o davčnem postopku (v nadaljevanju ZdavP-2). Davčni zavezanci bodo slednjega uporabljali za izdelavo poročila za leto 2007, zato je v nadaljevanju magistrskega dela predstavljena dokumentacija, ki jo mora davčni zavezanec, ki posluje s povezanimi osebami, pripraviti za leto 2006.

Z dokumentacijo o transfernih cenah davčni zavezanec razkrije svoje celotno poslovanje tako s povezanimi kot tudi z nepovezanimi osebami. Razloga za pripravo dokumentacije sta predvsem sankcije na strani davčne administracije v primeru odsotnosti ustrezne dokumentarne podlage in dejstvo, da ustrezna dokumentacija bistveno poceni postopek davčne revizije pri davčnem zavezancu tako za njega kot tudi za davčno administracijo. Če davčni zavezanec pripravi dokumentacijo in ustrezno utemelji postopke in predvsem izbiro metode, bo davčna administracija to akceptirala in ne bo opravila postopka cenitve davčne osnove, kar bi lahko bilo za davčnega zavezanca manj ugodno in bi predvsem zmanjšalo pravno varnost.

Dokumentarno podlago kot svetovno sprejet dokument vsebujejo Vodila OECD o transfernih cenah za multinacionalke in davčne oblasti, vendar so zelo splošna ter precej nedorečena. Posamezne države so pravila o ustrezni dokumentaciji podrobno opredelila.

V davčnih postopkih se lahko davčni zavezanci izognejo popravkom transfernih cen z vzpostavljenim sistemom oblikovanja transfernih cen in ustrezno dokumentacijsko podlago. Dokazati morajo, da so na podlagi ustreznih informacij in sprejemljivosti metod oblikovali transferne cene, ki so primerljive s cenami, ki se dosegajo na trgu.

Glede na obseg dokumentacije o transfernih cenah mora vsako povezano podjetje najti kompromis med želeno (relativno) davčno varnostjo in stroški (na primer za študijo transfernih cen), ki so potrebni za zagotavljanje davčne varnosti. Kot minimum davčne varnosti se mora najprej predpostaviti poenoteno oblikovanje cen znotraj povezanega podjetja. Vgraditi se morajo pogodbeno dogovorjeni stroški, veljavne cene pa ne smejo biti v neskladju s sprejetimi. Odsvetujejo se nenadne in pogoste spremembe politike transfernih cen, saj se z njimi izgubi dokazna podlaga za oblikovanje cene tako za preteklost kot za prihodnost (Ambrožič, 2001, str. 4).

Pri transakcijah med povezanimi osebami moramo identificirati transakcije, ki so podvržene morebitni uporabi prilagojenih transfernih cen. V tej fazi je potrebno povzeti oziroma prepoznati vse uporabne informacije, ki nam lahko pomagajo pri determinaciji transfernih cen. Davčna administracija od davčnega zavezanca ne sme in ne more zahtevati, da bi si povzročil visoke stroške z zbiranjem teh informacij, zlasti če je le eden izmed podrejenih delov multinacionalke. Davčni zavezanec mora pripraviti takšne dokumentarne podlage, ki omogočajo verodostojno oceno o tem, ali so transferne cene med povezanimi osebami prilagojene ali neprilagojene.

## **4.7 Vsebina Poročila o transfernih cenah**

Povezane družbe po Zakonu o davku od dohodka pravnih oseb in Zakona o davčnem postopku (ZdavP-1) so bile za leto 2005 dolžne prvič izdelati Poročilo o transfernih cenah. Gospodarske družbe in drugi pravni subjekti, ki so zavezanci za plačilo davka od dohodka pravnih oseb, so morali najpozneje do 31. marca izpolniti in davčnemu organu predložiti izpolnjen obrazec za odmero tega davka. Zavezanec, ki je v letu 2005 posloval s povezanimi osebami, je moral to dejstvo razkriti že v obrazcu, in sicer v okviru splošnih podatkov, pri izpolnitvi pa je moral paziti na tip povezanosti. 365. člen Zakona o davčnem postopku zahteva tudi obsežno dokumentacijo, ki jo mora ob inšpekcijskem pregledu predložiti vsak zavezanec.

Davčni zavezanec je tako dolžan zagotavljati dokumentacijo o oblikovanju transfernih cen, ki obsega (ZdavP-1, 2004, 365. člen):

### **1. v zvezi z organizacijsko strukturo:**

- navedbo udeležencev v transakcijah med povezanimi osebami, opis povezave med udeleženci v transakcijah ter zgodovino povezave s pomembnimi spremembami v povezavi,
- navedbo pridruženih podjetij, katerih transakcije neposredno ali posredno vplivajo na višino cene v transakcijah med povezanimi osebami,
- opis organizacijske strukture davčnega zavezanca na svetovni ravni s shemo organizacijske strukture, ki vsebuje vse povezane osebe, ki so

udeležene v transakcijah, ki bi lahko bile pomembne pri ugotavljanju primerljive tržne cene dokumentirane transakcije,

## **2. v zvezi z vrsto dejavnosti oziroma panoge ter tržnimi pogoji:**

- opis dejavnosti, s katerimi se ukvarjajo davčni zavezanec in ostali udeleženci v transakcijah med povezanimi osebami, in navedba pomembnih preteklih dogodkov,
- navedbo splošnih ekonomskih in pravnih dejavnikov, ki vplivajo na poslovanje davčnega zavezanca in na celotno panogo, v kateri deluje davčni zavezanec,
- načrte davčnega zavezanca v obsegu, ki pripomore k boljšemu razumevanju vrst transakcij med povezanimi osebami in namena teh transakcij, primeroma načrt prodaje, proizvodnje in širitve poslovne aktivnosti,
- opis strukture, intenzivnosti in dinamike konkurenčnega okolja, ki vpliva na poslovanje davčnega zavezanca, in navedbo tržnega deleža davčnega zavezanca na domačem trgu in na trgu drugih držav, kjer imajo sedeže ostali udeleženci transakcij med povezanimi osebami,
- opis neopredmetenih sredstev davčnega zavezanca, ki bi lahko bila pomembna pri določanju cen proizvodov in storitev davčnega zavezanca v transakcijah s povezanimi osebami,
- opis kapitalskih razmerij, ki se nanašajo na transakcije s povezanimi osebami, primeroma vire financiranja,

## **3. v zvezi s transakcijami med povezanimi osebami:**

- opis transakcij med povezanimi osebami, ki razkriva sredstva ter storitve, na katere se nanaša transakcija, udeležence, tip, pogostost in vrednost transakcij ter vseh pomembnih poslov povezanih oseb na pomembnih geografskih trgih, valuta transakcij, roki in pogoji transakcij ter njihova povezava z roki in pogoji drugih transakcij, ki so potekale med udeleženci,
- kopije vseh pomembnih dogodkov med povezanimi osebami,

## **4. v zvezi s predpostavkami, strategijami in tržnimi usmeritvami:**

- pomembne informacije v zvezi s poslovnimi strategijami in pomembne posebne okoliščine, primeroma transakcije med povezanimi osebami, ki se v celoti ali deloma kompenzirajo med sabo, strategije pridobitve tržnega deleža, proces izbire distribucijskih poti in strategije uprave, ki vplivajo na določitev transference cen,
- če si davčni zavezanec aktivno prizadeva za pridobitev večjega tržnega deleža, dokumentacijo, ki dokazuje, da je bila izvedena primerna analiza pred uvedbo strategije povečanja tržnega deleža, da se bo strategija povečanja tržnega deleža izvajala le v razumno dolgem obdobju in da se stroški, ki jih nosi vsaka povezana oseba, delijo proporcionalno glede na pričakovane koristi vsake povezane osebe,
- predpostavke in informacije v zvezi z dejavniki, ki so vplivali na določitev transference cen ali izbiro politike določanja transference cen za celotno skupino povezanih oseb, v katero spada tudi davčni zavezanec,

## **5. v zvezi z analizo primerljivosti, analizo funkcij in analizo tveganj:**

- opis sredstev, ki so primerljiva s predmetom transakcije, primeroma za sredstva, ki niso neopredmetena sredstva, njihove fizične lastnosti, kvaliteto, dostopnost, primeroma za storitve njihovo vrsto in primeroma za neopredmetena sredstva obliko transakcije, vrsto neopredmetenega sredstva, pravice do uporabe neopredmetenega sredstva, ki so prenesene, in pričakovane koristi od uporabe neopredmetenega sredstva,
- dokumentacijo, ki dokazuje dejstva, ki bi lahko vplivala na transferne cene ali dobičke v primeru transakcij s povezanimi osebami,
- za primerljive davčne zavezanca in za sredstva, ki so primerljiva s predmetom transakcije, mora davčni zavezanec opredeliti dejavnike, ki jih je upošteval pri oceni primerljivosti,
- uporabljene kriterije pri sredstvih, ki so primerljiva s predmetom transakcije, vključno z ekonomskimi učinki,
- opredelitev morebitnih sredstev v lasti davčnega zavezanca, ki so primerljiva s predmetom transakcije, in razloge za te prilagoditve,
- dokumentacijo, ki dokazuje dejstva, ki bi lahko vplivala na transferne cene ali dobičke v primeru transakcij s povezanimi osebami,
- če davčni zavezanec, pri ugotavljanju primerljive tržne cene po eni metodi ali po več metodah, ugotovi več enako verjetnih zneskov primerljive tržne cene oziroma razpon primerljivih tržnih cen, dokumentacijo, ki je bila uporabljena pri izračunavanju teh zneskov oziroma razpona,
- povzetek analiz z najpomembnejšimi ugotovitvami,

## **6. v zvezi z izbiro metode določanja primerljive tržne cene:**

- opis izbrane metode z razlogi, zakaj je bila izbrana, vključno z ekonomsko analizo in predpostavkami, na katerih temelji,
- opis podatkov in metod, ki so bile primerjane, izvedenih analiz za ugotovitev primerne metode določanja transfernih cen in pojasnilo, zakaj ni bila izbrana kakšna druga metoda za določanje primerljive tržne cene,

## **7. v zvezi z uporabo primerljive tržne cene:**

- dokumentacijo o vseh uporabljenih predpostavkah in ocenah, ki so bile narejene oziroma uporabljene v procesu izbire primerljive tržne cene,
- dokumentacijo z izračuni, ki jih je davčni zavezanec izvedel pri procesu uporabe izbrane metode, ter morebitni prilagojeni dejavniki,
- potrebne posodobitve dokumentacije preteklih let, na katero se sklicuje davčni zavezanec tako, da izraža prilagoditve za kakršne koli spremembe v pomembnih dejstvih in okoliščinah,

## **8. drugo dokumentacijo:**

- dokumentacijo, ki predstavlja podlago oziroma podporo ali na katero se sklicuje davčni zavezanec pri izvajanju analiz v zvezi s primerljivimi tržnimi cenami,

## **9. kazalo dokumentacije:**

- splošno kazalo in popis dokumentacije ter opis sistema hrambe dokumentacije, ki se uporablja za shranjevanje dokumentacije in vpogled vanjo.

Predpisano dokumentacijo o povezanih osebah so dolžne zagotoviti tako povezane osebe rezidenti kot tudi povezane osebe nerezidenti. 18. člen ZDDPO-2 določa, da je davčni zavezanec dolžan zagotavljati podatke v zvezi s povezanimi osebami, opredeljenimi v 16. in 17. členu tega zakona – torej tako povezane osebe rezidenti kot povezane osebe nerezidenti. Tudi če dvema povezanima družbama rezidentoma skladno s 17. členom navedenega zakona ni potrebno ugotavljati transference cen oziroma prilagajati davčne osnove na koncu leta, sta dolžni pripraviti predpisano dokumentacijo. Davčni zavezanec mora dokumentacijo zagotavljati tekoče, vendar najkasneje do predložitve davčnega obračuna, po posamezni transakciji. Če se transakcije bistveno ne razlikujejo, lahko davčni zavezanec zagotavlja dokumentacijo tudi za dve ali več transakcij, pri čemer mora opraviti prilagoditve za kakršne koli razlike med temi transakcijami, če obstajajo.

V večini držav (Slovenije žal ni med njimi) je dokazno breme v zvezi s transference cenami na strani davčnega organa. To pomeni, da davčnemu zavezancu ni potrebno dokazovati, da so transferne cene usklajene s tržnim načelom, razen kadar davčni organ ugotovi neskladje med zavezančevimi transference cenami in tržnim načelom. Vendar lahko tudi v državah, kjer je dokazno breme na strani davčnega organa, davčni organ zahteva od zavezanca, da predloži dokumentacijo v zvezi s transference cenami, kajti brez te dokumentacije davčni organ ne more izvesti pregleda transference cen. V kolikor davčni zavezanec ne predloži ustrezne dokumentacije, se lahko zgodi, da dokazno breme z davčnega organa preide na davčnega zavezanca (Petauer, 2005c, str. 51).

Če davčni zavezanec (pravna oseba, samostojni podjetnik ali druga fizična oseba, ki opravlja dejavnost) ne predloži na predpisan način oziroma v predpisanih rokih zahtevanih podatkov in dokumentacije o oblikovanju transference cen, se ga kaznuje z globo.

## **4.8 Transferne cene in davčna revizija poslovanja**

Izbira transakcijske metode je finančno zelo pomembna stopnja, saj je od izbire metode odvisen finančni učinek popravka davčne osnove zaradi uporabe prilagojenih transference cen.

Davčni izid ni vedno enak poslovnemu izidu posameznega podjetja. Na poslovni izid vplivajo predvsem računovodske usmeritve in standardi, na davčni pa pozitivna davčna zakonodaja ob upoštevanju računovodskih standardov. Transferne cene z vidika celote povezanih podjetij zmanjšujejo znesek davka, kar ima za posledico izboljšavo poslovnega izida. Transferne cene povzročajo tudi negativne učinke, saj lahko zaradi njih pride do napačne odločitve plasiranja prodaje izdelkov in nastanka potreb po različnih cenah za isti stopenjski poslovni učinek (Kovač, 2001, str. 14).



OECD je izdal samostojne študije, analize in pojasnila, kako naj države ravnajo v primerih poslovanja povezanih oseb, izdelane pa so tudi metode za preračun transference cen za davčne namene. Po teh metodah davčni zavezanec ugotovi, kakšne so transferne cene blaga ali storitev za davčne namene ter ustrezno popravi prihodke ali odhodke oziroma dobiček. To so metode, s katerimi davčni organ preveri, ali so transferne cene med dvema povezanimi osebama take, kot bi veljale med nepovezanimi osebami. Če niso, jih sme za davčne namene ustrezno popraviti, s čimer se spremeni tudi obdavčljivi dobiček.

V 9. členu sporazuma OECD je davčnim organom dana možnost popravka dobička, ki ga davčni organi lahko naredijo takrat, ko so povezana podjetja udeležena v medsebojnih transakcijah in če je medsebojno poslovanje potekalo drugače, kot bi potekalo med nepovezanimi osebami. Davčni organ sme za ugotovitev davčnih obveznosti povezanih oseb na novo ovrednotiti poslovne dogodke podjetja, če ti zaradi posebnih odnosov med povezanimi podjetji ne izkazujejo pravega obdavčljivega dobička. Med povezanimi podjetji je treba opraviti morebitne popravke, da bi dosegli natanko enako stanje, kot če bi povezana podjetja poslovala z nepovezanimi podjetji.

Davčna uprava meni, da so osebe povezane, kadar je poslovna povezanost tako močna, da lahko eden od zavezancev odločilno vpliva na oblikovanje oziroma višino transference cen, to pa pomeni, da med navedena druga razmerja sodijo predvsem tista razmerja, iz katerih je mogoče jasno in nedvoumno razbrati, da so v nasprotju z ravnanjem dobrega gospodarja in v katera osebe brez drugih, razen ekonomskih, motivov ne bi vstopile, če s tem ne bi izkoristile poslovne povezanosti oziroma ugodnejšega davčnega poslovanja (Davčni bilten, 2006, str. 65).

V davčnem izkazu mora davčni zavezanec, ki pri svojem poslovanju upošteva transferne cene med povezanimi družbami, ki so nižje od povprečnih cen na trgu, prikazati toliko prihodkov, kot bi jih dosegel med običajnim tržnim poslovanjem.

Kot primere poslovanja pod drugačnimi pogoji, na katere bo davčna uprava posebno pozorna, velja navesti predvsem transakcije z nepremičninami, za katere obstajata na trgu ponudba in povpraševanje za nekajkrat višjo oziroma nižjo ceno; nakup oziroma prodajo likvidnih vrednostnih papirjev po ekstremno drugačni ceni, kakor to velja na borzi; nesorazmerno višino zaračunanih neopredmetenih sredstev glede na realna pričakovanja prihodnjih donosov, zaračunavanje storitev, ki jih prejemnik ne potrebuje idr. Možnost obstoja drugih razmerij oziroma odločilne poslovne povezanosti nakazujejo tudi sklenjene pogodbe o upravljanju in obvladovanju, pogodbe o delitvi stroškov, pa tudi drugi posebni dogovori, kjer obstoja možnost, da transferne cene niso oblikovane v skladu z zakonitostmi trga (Davčni bilten, 2006, str. 65).

Davčni strokovnjaki v okviru politike transference cen ne zagotavljajo le določenega nivoja varnosti in pri tem ustvarjene dokumentacijske baze za najboljši možni način porazdelitve stroškov v povezanih podjetjih ter s tem optimalen sistem transference cen. Pri svojem delu so vseskozi omejeni z območjem sprejemljivosti glede na načelo normalne tržne cene. Z vidika davčnega planiranja se strategija transference cen velikokrat koncentrira na davčne učinke določanja funkcij posamezne povezane

družbe. Pri izmeri deleža dobička posameznega povezanega podjetja glede na opravljene funkcije in prevzeta tveganja se alocirajo tudi stroški, ki so najpomembnejša orientacija za oblikovanje transfernih cen. Porazdelitev stroškov na podružnice v državah z nižjo obdavčitvijo lahko, gledano z vidika povezanega podjetja kot celote, vodi k nižji skupni davčni obremenitvi (Ambrožič, 2001, str. 4–5).

## **5 GRADBENIŠTVO**

### **5.1 Značilnosti dejavnosti gradbeništva**

Gradbeništvo je dejavnost, ki obsega pripravljala dela, gradbena dela na visokih in inženirskih gradnjah, montažo gradbenih inštalacij ter zaključna dela v gradbeništvu (dela na novogradnjah, obnovitvena in vzdrževalna dela ter popravila). Slovensko gradbeništvo je usposobljeno tudi za najzahtevnejša dela v gradbeništvu, kamor sodijo gradnja mostov, predorov, energetskih objektov in zahtevne visoke gradnje.

Sektor gradbene industrije je zaradi svojih značilnosti in različnosti od drugih sektorjev poznan po naslednjem (Ratajec, 2004, str. 70):

- je izredno heterogen in fragmentiran sektor, ki je odvisen od velikega števila različnih poklicev;
- v tem sektorju so zelo pomembni logistični in transportni aspekti; gradbeništvo je namreč med najbolj geografsko razpršenimi sektorji, nanj izrazito vplivajo regionalne različnosti;
- končni proizvodi so večinoma neprenosljive narave, prilagodljivi in zato za zelo raznoliko uporabo, predstavljajo ene izmed najbolj trajnih proizvodov; oblikujejo fizično infrastrukturo za življenje in delo, proizvodnjo in transport oziroma ostale pomembne storitve; kar polovica gradbenih projektov se nanaša na prenovo in obnovo;
- večina gradbenih objektov je prototipskih;
- investicije v stroje, orodja in druge elemente so ocenjene na krajšo življenjsko dobo, kot je to značilno za druge sektorje;
- je tesno povezan z gospodarskim ciklom in nanj močno vplivajo sezonski klimatski pogoji;
- sektor je izrazito delavno intenziven, z visoko mobilnostjo delovne sile in s povečevanjem potreb po novih sposobnostih, saj gradbena tehnologija postaja vse bolj sofisticirana: trajanje pogodbenih del je pogosto deljeno po fazah; stopnja nesreč pri delu je visoka;
- sektor generira enormne količine gradbenega odpadnega materiala in uničenja materiala (več kot 270 milijonov ton letno); zgradbe so nadalje odgovorne za 42 % potrošne energije v Evropski uniji; v nekaterih državah članicah je med glavnimi problemi pomanjkanje naravnih gradbenih materialov.

## **5.2 Analiza okolja**

Stanje v gradbeništvu je v največji meri odvisno od razmer in pogojev na investicijskem trgu, zahteva kontinuiteto in naravnost na daljše časovno obdobje. Gradbena podjetja pričakujejo ugodno makroekonomsko okolje, s katerim naj bi država spodbujala naložbe, oblikovala ustrezne pogoje poslovanja, uredila zakonodajo in podzakonske akte o graditvi objektov, javnih naročilih, ustrezni zaščitni politiki, izobraževanju idr. Ključni dejavniki konkurenčnosti so: kakovost, trgi, nepristranski pogoji trga, obvladovanje procesov, okolje, zakonodajni okviri, človeški viri, tehnologija, struktura sektorja in vpliv javne sfere gospodarstva.

### **5.2.1 Konkurenčno dogajanje v panogi**

Podjetja v slovenski gradbeni dejavnosti pretežno konkurirajo z zniževanjem stroškov in le malo z dodajanjem vrednosti zaradi povečane kakovosti oziroma diferenciacije produktov, čeprav obstajajo segmenti, kjer skoraj ni konkurence (avtoceste). Analiza panoge in napovedi kažejo na povečanje konkurence, zlasti na račun nadaljnje koncentracije oziroma povezovanja podjetij ter nadaljevanje rasti panoge tudi v prihodnjih nekaj letih.

### **5.2.2 Grožnja vstopa novih podjetij**

Bistvenih ovir za vstop novih podjetij v panogo ni, izmed možnih bi omenila le določene prednosti, ki jih prinašajo reference podjetij. V prihodnosti bi ovire lahko postavila sprememba zakonodaje na področjih delovanja gospodarskih družb in gradbeništvu. Izstop iz panoge za večino podjetij ni predrag, da bi za vsako ceno vztrajala v panogi, problematično pa je to pri podjetjih, ki imajo specializirano tehnologijo, ki je ni mogoče (na hitro) dezinvestirati.

Konkurenti se med sabo bistveno ne razlikujejo po strategiji, saj vsi uporabljajo stroškovno strategijo. Podjetja se razlikujejo le po smelosti prodorov na področja izven lastnih sedežev, po uporabi strategij prevzemov oziroma združevanj ter po uporabi »dumpinških« cen na nekaterih segmentih. Na slovenskem trgu se pojavljajo tudi tuji ponudniki, predvsem iz Italije in Avstrije. Njihov prodor na naše trge omogoča tudi politika teh držav s subvencioniranjem (Ratajec, 2004, str. 11).

### **5.2.3 Moč kupcev in dobaviteljev**

Omejen obseg povpraševanja na domačem trgu in intenzivna konkurenca v panogi gradbeništvu še povečujeta relativno majhno število kupcev. Kupci izkoriščajo rivalstvo v panogi in stalno zmanjšujejo prodajne cene, kar gradbenim podjetjem ob danem nivoju stroškov zmanjšuje bruto donos oziroma dodano vrednost. Jasen indikator za to je tudi država, ki je postavila ceno z uvedbo Zakona o javnih naročilih kot glavnim razpisnim pogojem.

Najnižja cena je prav tako merilo na segmentu podjetij in fizičnih oseb. Premalo je zavedanja kupcev o razmerjih med ceno in kakovostjo ob zaključku del in predaji objektov, kjer zahtevajo relativno visoko kakovost glede na plačano ceno.

#### 5.2.4 Konkurenčnost gradbene industrije

Ključni dejavniki – elementi, ki najbolj vplivajo na konkurenčnost gradbene industrije v Evropski uniji so: kakovost, trgi, nepristranski pogoji trga, gradbeniški proces, okolje, zakonodajni okviri, človeški viri, tehnologija, struktura sektorja in ilegalno delo.

V Bruslju je bilo leta 1997 zasedanje Evropske Komisije, ki je razpravljala in sprejela ukrepe za trajnostno izboljšanje konkurenčnosti evropske gradbene industrije. Opredelili so štiri strateške cilje za izboljšanje konkurenčnosti sektorja: razvoj in vzpostavitev skladne politike, izboljšanje okolja, trajnostno rast s stalnim izobraževanjem in usposabljanji na vseh stopnjah ter izboljšanje področja razvoja in raziskav ter učinkovito razširjanje novih spoznanj.

Štirje strateški cilji za izboljšanje konkurenčnosti gradbene industrije v Evropi (Ratajec, 2004, str. 75):

- **Razvoj in vzpostavitev skladne politike:** Slabšo kvaliteto se pogosto opravičuje s potrebo po zniževanju stroškov. Nizka kvaliteta pa navadno doda projektu 10 % stroškov. Zato Komisija predlaga, da se vzpostavi enoten program kvalitete. Proaktiven odnos s strani akterjev v gradbenem sektorju in s strani javnih pristojnosti je nujen za zagotavljanje rezultatov zadanih ciljev glede okolja. Taki cilji so npr. zmanjševanje porabe energije, povečanje uporabe in recikliranja ter ustrezno ravnanje z gradbenimi odpadki. To bi na eni strani izboljšalo konkurenčnost sektorja, na drugi strani pa je to velik potencial za razvoj novih delovnih mest oziroma za zaposlovanje.
- **Izboljšanje okolja:** Gradbena industrija ima velik vpliv na zdravje, varnost in okolje, zato je potrebno ta sektor spremljati tako v smislu individualnih proizvodov kot v smislu gradbenih del. Ta potreba ima stroškovni vpliv na gradbene posle. Državni predpisi se kot taki velikokrat izkažejo kot ovira za pristop mednarodnih podjetij na trge. Komisija se je zato odločila, da je nujno poenotiti in poenostaviti zakonodajo, ki je povezana z enotnim trgom, za povečanje transparentnosti in odstranitev obstoječih ovir za mednarodno trgovanje.
- **Trajnostna rast s stalnim izobraževanjem in usposabljanji na vseh stopnjah:** Kronično pomanjkanje investicij v izobraževanje in usposabljanja, kar ustvarja vrzeli v profilih kadrov, kvalificirane delovne sile primanjkuje. Ustvariti je potrebno pogoje za trajnostno rast sektorja, med katerimi sta izobraževanje in usposabljanje na vseh stopnjah dva med temeljnimi.
- **Izboljšanja področja razvoja in raziskav ter učinkovito razširjanje novih spoznanj:** Novi proizvodi in nove tehnologije omogočajo prilagajanje sektorja spremenljivim pogojem trga in okolju. K velikemu napredku lahko pripomorejo že skrajšanje trajanja projektov, zmanjševanje gradbenih stroškov, zmanjšanje napak pri gradnjah in izboljšanje strukture managementa.

## **5.3 Gradbeništvo v Sloveniji**

Slovenska gradbena podjetja se bodo morala še bolj posvetiti uveljavljanju racionalnih organizacijskih oblik, zniževanju stroškov, stalnemu izpopolnjevanju delovnih postopkov in uvajanju novih tehnologij in inovacij gradbene opreme in materialov, s katerimi bodo upravljali oziroma ravnali usposobljeni delavci. Rezerve so zaradi rastočih cen energentov tudi v logistiki. Prilagajanje tržnim razmeram zahteva izboljšanje konkurenčnih sposobnosti in večjo učinkovitost poslovanja, kar gradbena podjetja sili v racionalno zaposlovanje. Napovedi kažejo, da bo slovenskim gradbincem s cenejšo delovno silo onemogočeno ali vsaj oteženo vstopanje na razviti evropski trg.

Slovenija je postala prosti trg, kar naj bi spodbudilo prihod kapitalsko močnih multinacionalk in bati se je, da bodo slovenski gradbinci le njihovi podizvajalci. Da se to ne bi zgodilo, morata biti cilja slovenskih gradbincev vsaj večja prilagodljivost razmeram na trgu in povečanje konkurenčne sposobnosti. Tako bodo imela slovenska gradbena podjetja več možnosti, da pridobijo dela v državah, v katerih ne velja prehodno obdobje za opravljanje gradbenih storitev. Ko bodo popolnoma odpravljene administrativne omejitve za prehod delovne sile, si bo slovensko gradbeništvo lahko zagotovilo prihodnost v okviru evropskega trga. Tedaj je pričakovati intenzivnejši scenarij prevzemov in kapitalskih povezovanj.

Zadnjih nekaj let je bilo za dejavnost gradbeništva ugodno predvsem na račun gradnje infrastrukturnih objektov, v glavnem avtocest, in precejšnja rast na segmentu stanovanjskih gradenj. V prihodnjih letih naj bi se razmere na gradbeniškem trgu nekoliko umirile. Investicije v infrastrukturne objekte bodo prisotne tudi v naslednjih obdobjih, vendar naj bi jih bilo več na področju energetike, ekologije in železniškega prometa. Rasla bo predvsem stanovanjska gradnja, pričakovati je tudi porast turističnih in drugih gospodarskih naložb.

### **5.3.1 Gradbena dejavnost v pogojih Evropske unije (EU)**

Slovenska gradbena podjetja v tujini trenutno nastopajo večinoma kot podizvajalci. Med slovenskimi gradbenimi podjetji je postalo že precej jasno, da se bodo morala, če bodo hotela biti konkurenčna in uspešna na nadomestnih trgih, povezovati. Trdnejše povezovanje v slovenskem gradbeništvu do sedaj ni bilo ravno običajno. Praviloma so podjetja združevala sile le pri posameznih projektih. Razen tega so na trgu pretežno konkurirala z zniževanjem stroškov in le malo z dodajanjem vrednosti zaradi povečane kakovosti oziroma diferenciacije produktov. Povečanje dodane vrednosti bo tako nujno za konkuriranje tujim gradbenim podjetjem.

Tuji ponudniki agresivno vstopajo na trg z močnejšo finančno podporo in z namenom pridobitve tržnega deleža vztrajno nižajo cene. Pričakovati je, da se bodo ti pritiski še povečali, predvsem pa bo vedno večje število ponudnikov. Velika gradbena podjetja so se že do sedaj srečevala s konkurenco na domačem trgu in na tujih trgih. Večjo negotovost je čutiti pri manjših gradbenih podjetjih. Povečana konkurenca naj bi domače gradbince spodbudila h kakovostnejši izvedbi del, razvoju novih storitev, uporabi sodobnih tehnologij in zniževanju vseh stroškov. Povečati bo potrebno produktivnost dela in dodano vrednost.

Za slovenska gradbena podjetja so z vstopom Slovenije v EU značilni predvsem (Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006):

- pritisk konkurence iz tujine – agresivni vstop na trg z močnejšo finančno podporo, kar vpliva na vztrajno nižanje cen;
- v ospredju inženiring, ki prinaša večjo dodano vrednost in kakovost izvedbenih del, ter večja produktivnost – razvoj novih storitev (teženje k celovitosti ponudbe), uporaba sodobnih tehnologij in zniževanje vseh stroškov;
- prost pretok gradbenih produktov, možnost dostopa naših gradbincev do 500-milijonskega trga, vendar podatki kažejo, da so države članice EU doslej približno 95 odstotkov gradbenih del zaupale domačim izvajalcem, tekma za posle na evropskem trgu je trda;
- sprememba položaja na trgih bivše Jugoslavije, izenačenje z ostalimi ponudniki iz držav EU; vendar je zaradi ovir na evropskih trgih pričakovati, da se bodo naša gradbena podjetja bolj usmerjala na trg jugovzhodne Evrope in na ruski trg;
- strateška povezovanja horizontalno in vertikalno, teženje k specializaciji;
- omejevanje konkurence na tujih trgih za zaščito domicilne dejavnosti (neupravičene tehnične ovire, ni usklajenih tehničnih specifikacij);
- omejitve delovne sile iz držav, ki niso članice EU; za iskanje delovne sile za izvedbo postanejo aktualni slovaški, češki in poljski trg delovne sile.

### **5.3.2 Primerjava prevladujočih poslovnih strategij v gradbeni dejavnosti in splošne strateške usmeritve**

Trendi v gradbeništvu so predvsem: strukturno preoblikovanje in reinženiring številnih procesov za izboljšanje kakovosti in poslovanja preko integracije projektnih procesov, upravljanja dobavnih verig, logistike itd. Poudarek je potrebno dati dodani vrednosti za kupce in odpravljanju nepotrebnih stroškov, ki nastajajo med gradbenim procesom dela. Oblikovanje in načrtovanje projektov bo moralo temeljiti na eksplicitnih zahtevah oziroma kalkulacijah strank (investitorjev) s finančnega in ekonomičnega stališča, zajemati pa bo moralo celotne življenjske cikle gradbenega produkta.

Primerjavo značilnosti gradbeništvu v Sloveniji in v Evropski uniji prikazuje Tabela 4 (str. 64).

Slovenskim gradbenim podjetjem se v prihodnje priporoča predvsem naslednje (Ratajec, 2004, str. 7–8):

- Velika gradbena podjetja naj tudi v prihodnosti ostanejo splošna, saj bodo tako lahko lažje uravnavala konjunktorna gibanja v posameznih gradbenih segmentih; manjša gradbena podjetja naj se specializirajo v donosne niše in tako velikim podjetjem nudijo močno strokovno podporo.
- Po zgledih iz tujine naj prihodnost slovenske gradbene industrije temelji na znanju, kapitalu in tehnologiji (s čim več inovacij).

- Najbolje bi bilo, da bi se slovenska gradbena podjetja čim bolj usmerila v inženiring, saj ta v svetu prinaša največ dobička – tudi zaradi drage manj kvalificirane delovne sile in v primerjavi s tem sorazmerno poceni inženirske.
- Možnost prodora naših gradbenih podjetij na tuje trge vidimo predvsem v ponudbi posebnih gradbenih del in vodenju gradbenih projektov.
- V tujini so lastniki velikih gradbenih sistemov pogosto banke, saj gre v tej dejavnosti za velike naložbe, pri katerih je tudi potreba po financiranju velika. Težave naših gradbenih podjetij pri nastopih v tujini bodo predvsem v financiranju, saj jim naše banke ne morejo zagotoviti konkurenčnih dolgoročnih finančnih sredstev.
- Pričakujemo lahko spremembe glede investorjev in investicij, predvsem bodo imeli zelo močan vpliv še naprej cikli državnih naložb.
- Ne le racionalizacija v smislu zniževanja stroškov poslovanja, temveč tudi reorganizacija poslovnih procesov (strateška partnerstva, boljša integracija horizontalnih subjektov v verigi vrednosti, vključevanje naročnikov v celoten proces, zmanjšanje tveganj na projektu, boljši izkoristki logistike itd.).
- Najprej je potrebno izboljšati proces spremljanja dogajanj na evropskem trgu javnih naročil – preusmeritev v profitabilne tržne segmente z vstopanjem na nove, profitabilne trge (povezovanje s tujimi partnerji, vendar ne v vlogi podizvajalcev).

## 5.4 Gradbeništvo v Evropi

Zadržane napovedi prihajajo tudi iz Evrope. Upočasnila naj bi se gradnja stanovanj, ki je bila v nekaterih državah v preteklih letih rekordna, gradnja poslovnih in industrijskih zgradb, pa tudi v dejavnosti nizkih gradenj ni pričakovati kakšne posebne rasti; razen v srednji in vzhodni Evropi, kjer naj bi gradnja prometne infrastrukture dala zagon gradbeništvu. Večji potencial gradbene industrije v naslednjih letih se predvideva za manjše trge, kot sta npr. Belgija in Švedska. Rast je predvidena tudi za vzhodnoevropske države, predvsem za področja Češke Republike, Slovaške, Madžarske in Poljske. V gradbeništvu posebej na območju Vzhodne Evrope obstaja nedvomen potencial za razvoj. V državah »novinkah« EU se odvija manj kot pet odstotkov celotnega gradbeništva petindvajseterice, gradnja novih stanovanj pa močno zaostaja za potrebami. Glede na zasičenost gradbenega trga v zahodnoevropskih državah (ponudba presega povpraševanje) je pričakovati prodor večjih gradbenih podjetij/skupin na vzhodnoevropske in ruske trge. Na teh trgih se gradbeni industriji zaradi potreb po modernizaciji gradenj in izboljšanju infrastrukture obeta hitra rast. Kupna moč zahodnoevropskih gradbenih podjetij omogoča in hkrati narekuje nakup vodilnih podjetij, zlasti v državah »novinkah« EU. To je najelegantnejši vstop na nove trge, ni pa rečeno, da je tudi najbolj donosen (Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006).

Evropski analitiki po razmeroma uspešnem letu napovedujejo postopno upočasnjevanje gradbene dejavnosti v državah članicah. Prihodnje leto naj bi se upočasnila gradnja novih hiš in dejavnost nizkih gradenj in poslopij. Zaradi zmanjšanja investicijskih vlaganj naj bi se gradnja na nestanovanjskem področju zmanjšala. Razmahnilo pa naj bi se področje popravil in vzdrževanja. To področje naj bi imelo v naslednjih letih anticiklično vlogo v gradbeni industriji. Napovedi so veliko

boljše za področje Vzhodne Evrope, kjer naj bi bile potrebe po gradbenih storitvah (predvsem zaradi gospodarskih rasti in z njimi povezanih investicijskih vlaganj) še vedno velike. Trend rasti naj bi se v naslednjih treh letih nadaljeval tudi na področju nizkih gradenj, predvsem na račun prometne infrastrukture. Rast bo največja v Vzhodni Evropi, predvsem zaradi programa gradnje cest, v preostalih članicah EU pa bo zmerna.

**Tabela 4:** Primerjava značilnosti gradbeništva v Sloveniji in Evropski uniji

	<b>SLOVENIJA</b>	<b>EVROPSKA UNIJA (EU)</b>
<b>STRATEGIJE</b>	Cenovne strategije: nižanja cen za doseganje konkurenčnosti na trgih EU – na račun cenejše delovne sile. Strategije rasti: kapitalsko povezovanje.	Večanje dodane vrednosti: konkurenčnost s povečevanjem dodane vrednosti. Strategije rasti: organska rast, potem nakup novih enot.
<b>GEOGRAFSKI TRGI</b>	Domači trg/države nekdanje Jugoslavije, velik potencial predstavlja: Rusija.	Domači trgi/EU trgi – uravnavanje konjunktura, potencial: nove članice EU.
<b>POVEZOVANJA</b>	Kapitalske povezave med vodilnimi domačimi ponudniki na trgu. Konzorcijske povezave – domači projekti; podizvajalske pogodbe – trgi EU. Nakup/ustanovitev novih podjetij na trgih nekdanje Jugoslavije. Grozd – delovanje?	Mednarodne konzorcijske povezave – evropski projekti. Intenzivno horizontalno povezovanje: nepremičninsko podjetje-investitor-inženiring-arhitekt-dobavitelj-gradbenik-odjemalec. Joint-venture in nakup novih podjetij na potencialnih trgih. Grozdenje.
<b>LASTNIŠTVO</b>	Družbe pooblaščenke/pravne in fizične osebe.	Finančne institucije/nepremičninske naložbe/pravne in fizične osebe.
<b>PRIORITETNI PROJEKTI</b>	Racionalizacija, reorganizacija, pozicioniranje na domačem trgu.	Optimizacija verige vrednosti, optimizacija gradbenega procesa dela – učinkovitost in zmanjšanje tveganja, reorganizacija – specializacija, tehnologija in inovacije, standardizacija.
<b>PLAČILA</b>	Finančna nedisciplina, dolgi plačilni roki.	Boljši pogoji zaradi porazdelitve tveganja – novi tipi pogodb, aktivna vloga lastnikov in investitorjev.
<b>MAKRO OKOLJE</b>	Nenaklonjeno: ni regulativ, ni ustreznega spodbujanja gradbene dejavnosti, projekti v nacionalnih shemah? Neprijazna davčna politika.	Močni stimulatívni in podporni sistemi za mednarodna strateška partnerstva. Regulative/internacionalizacija/ evropski projekti.

**Vir:** Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006.



## 6 TRANSFERNE CENE V GRADBENEM PODJETJU

### 6.1 Predstavitev podjetja in njegova organizacijska struktura

Matična družba »A d. d.« skupaj s svojimi hčerinskimi družbami zasleduje cilj, da še dodatno utrdi vodilno vlogo gradbenega podjetja v jugovzhodni Sloveniji ter poveča tržni delež na Hrvaškem. Uspešnost poslovanja meri z evropskimi merili. Doseženi rezultati morajo zadovoljiti lastnike in zaposlene.

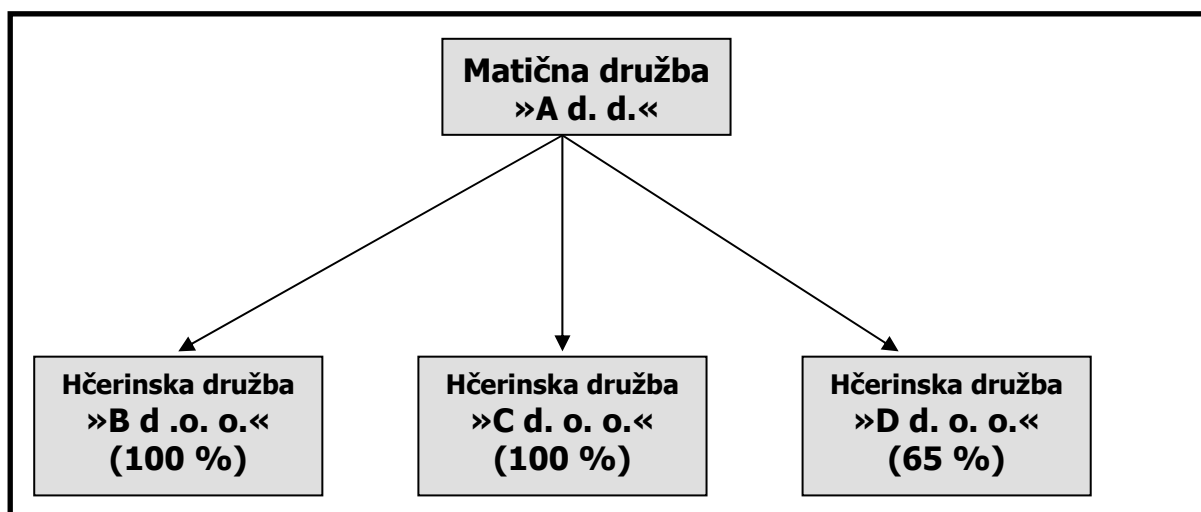
Največja vrednota družbe je kakovost, njen največji kapital so znanje, sposobnost in zadovoljstvo zaposlenih z visoko pripadnostjo podjetju. Ob gradnji slehernega objekta je njeno vodilo zadovoljiti želje, pričakovanja in zahteve kupcev. Zgradba, ki jo danes gradi za jutri, mora biti konstrukcijsko in tehnološko pripravljena na spremembe v okolju in mora v celotni življenjski dobi zagotavljati kakovostne bivalne in delovne pogoje. Zagotavljanje navedenega je možno z uporabo najsodobnejše opreme, vgrajevanjem najboljših in najprimernejših materialov ter s požrtvovalnostjo in naporom slehernega zaposlenega. Z vlaganjem sredstev v raziskave in razvoj, načrtnim kadrovanjem ter dodatnim izpopolnjevanjem in izobraževanjem zagotavlja inovativnost in odličnost ter strokovnost in usposobljenost zaposlenih.

Kot glavno prednost tržne podstrukture lahko navedem velik ugled podjetja, tradicijo in dober image na področju visokih gradenj, ki si ga je pridobilo v zadnjem desetletju. V vseh teh letih je družba »A d. d.« s svojimi objekti, ki jih je gradila po vsej Sloveniji in na Hrvaškem, pustila trajen pečat v okolju in s tem bistveno izboljšala življenjske pogoje. Vsi zaposleni v podjetju soustvarjajo ugled družbe, njihovo vsako delo je unikat, ki zahteva samosvoj pristop, organizacijo dela in tehnološko izvedbo. Kakor je vsak objekt posebna referenca, tako tudi vsak delavec ustvarja pogoje za nove priložnosti na gradbenem tržišču.

S svojimi strateškimi poslovnimi dejavnostmi, lastnim strokovnim kadrom in poslovnimi partnerji družba zagotavlja kupcem celovito ponudbo proizvodov in storitev od idejne zasnove do končne izgradnje objekta. Gradi vse vrste objektov v klasičnih in montažnih tehnologijah, izvaja novogradnje, rekonstrukcije in prenove ter izvaja tudi gradnjo inženirskih objektov in ostale infrastrukture. S tem sledi dobro izbranim razvojnim ciljem, programom in tržnim usmeritvam, kakovosti proizvodov in storitvam z metodami in strategijami stroškovne učinkovitosti. Z dobrim razvojem strateških poslovnih področij oziroma upravljanjem naložb želi povečati uspešnost poslovanja, bolj kvalitetno obvladati celovito kakovost poslovanja ter tako povečati premoženje in uveljaviti ostale cilje lastnikov.

Slika 10 (str. 66) prikazuje makroorganizacijsko strukturo povezanih družb. Družba »A d. d.« je rezident Republike Slovenije, prav tako družbe »B d. o. o.«, »C d. o. o.« in »E d. d.«. Družba »D d. o. o.« ni rezident in ima svoj sedež v Republiki Hrvaški.

**Slika 10:** Makroorganizacijska struktura povezanih družb in lastniška struktura podjetja (v %)



Družba »E d. d.« je 25,3-odstotna lastnica družbe »A d. d.«

**Vir:** Lastna izdelava, 2007.

### 6.1.1 Poslovne funkcije in njihove naloge

V matičnem podjetju »A d. d.« so funkcije: uprava, sektor za inženiring in marketing, splošno-kadrovski sektor, sektor za ekonomiko, sektor za nabavo ter sektor za razvoj in kakovost, medtem, ko je proizvodno-tehnični sektor organizacijsko v hčerinskih podjetjih »B d. o. o.«, »C d. o. o.« in »D d. o. o.«

**Prodajni sektor** pripravlja in izvaja raziskave trga, ponudbe, pogodbe, načrtuje in vrši prodajo. Prodajna funkcija se glede na različne procese dela in iz njih izhajajoče zahteve usposobljenosti kadra deli na dva oddelka: oddelek gradnje za trg in oddelek komercialne priprave dela. V oddelku komercialne priprave dela se izvaja inženiring: priprava dela za izvedbo proizvodne funkcije, management gradbenih projektov in oddaja del (d. o. o., za kompletiranje celostne ponudbe na trgu tudi kooperantom). V prodajni sektor sodijo odgovornosti in pristojnosti posameznih projektov, z vodji projektov, ki so odgovorni za finančni rezultat projektov, ki jih vodijo. Vodje projektov se imenujejo že v ponudbi oziroma zasnovi projekta, ti projekte spremljajo/upravljajo od samega začetka in vse do konca (vključno z reklamacijami). O sprejemu oziroma selekciji poslov odloča direktor, po možnosti v sodelovanju z vodjo inženiringa (prodajni sektor). V prodajni sektor se uvrščajo tudi investicije.

**Proizvodno-tehnični sektor** se v osnovi deli na gradbeno operativo in proizvodnjo gradbenih materialov. Gradbena operativa zajema gradbišča, tehnološko pripravo dela in obračun. Tehnološka priprava dela je izredno pomembna in zahtevna faza (postavitev projekta, predkalkulacija, spremljanje projekta in kontrola skladnosti del na gradbišču s predkalkulacijo oziroma postavljenimi normativi) in v osnovi zajema sledeče aktivnosti: terminsko planiranje, priprava tehnične dokumentacije (opredeli kaj/kako, tehnologijo, optimizacijo, racionalizacijo projekta, skrbi za pregled

dokumentacije), obvladovanje normativov, priprava podatkov oziroma popisov del za predračun in izvaja kontrolo projektov na ključ.

V **sektorju nabave** se združujeta nabava in trgovina oziroma prodaja proizvedenih gradbenih materialov in konstrukcij, razen tega pa je sektor razdeljen med dve družbi (»B d. o. o.« in »A d. d.«). Nabavni sektor je odgovoren za razliko v ceni, maloprodaja pa še dodatno za sledeče kazalce: prihodek (RVC) na zaposlenega oziroma na prodajno površino.

**Kadrovski sektor** je centraliziran v matični družbi in združuje sledeča področja: kadri (od zaposlovanja, razvoja kadrov in sistemizacije del do načrtovanja novih kadrov), varstvo pri delu, pravna podpora in svetovanje, zavarovanje in varovanje premoženja za celotni poslovni sistem na slovenski strani.

**Finančni sektor** združuje finančno službo in računovodstvo, ki zagotavlja informacije za notranje in zunanje uporabnike in se tesno povezuje in navezuje na kontroling.

**Kontrola kvalitete** je po vsebini dela močno povezana s preprečevanjem reklamacij (ne z njihovim odpravljanjem). Reševanje reklamacij sodi v sektor, kjer so vzroki oziroma izhodišča za nastanek reklamacij (prodajni sektor, vodje projektov).

**Tehnološki razvoj** sodi v tehnološko pripravo dela, **strateški razvoj** pa v upravo s sodelovanjem vodij sektorjev.

### **6.1.2 Poslovna področja matične družbe »A d. d.« v primerjavi s hčerinskimi družbami**

#### **Matična družba »A d. d.«**

Ožja poslovna področja matične družbe »A d. d.« so upravljanje z nepremičninami hčerinskih družb v Sloveniji, nakup opreme in oddaja v najem hčerinskim družbam, inženiring in uprava ter spremljanje poslovanja celotnega poslovnega sistema. Družba »A d. d.« v sistemu in za sistem upravlja in izvaja vse temeljne poslovne funkcije: prodajna, proizvodna, nabavna, kadrovska in finančna funkcija, razen za hčerinsko družbo na Hrvaškem »D d. o. o.«, ki v skladu s strategijo in planskimi načrti poslovnega sistema »A d. d.« izvaja vse poslovne funkcije sama zase. Poleg tega so v družbi »A d. d.« centralizirane sledeče pristojnosti: strateška nabava materiala, prodaja proizvedenih materialov (pesek, beton, cement) in investicije. Glede na navedene pristojnosti mora družba »A d. d.« za celoten poslovni sistem odgovarjati za sledeče rezultate: obseg prodaje, delež prodaje znotraj poslovnega sistema, prihodek na zaposlenega, delež variabilnih stroškov v vseh stroških in končno za dobiček.

### **Hčerinska družba »B d. o. o.«**

Hčerinska družba »B d. o. o.« ne razpolaga z lastnimi osnovnimi sredstvi, temveč jih ima v najemu od matične družbe. Izvaja gradbeno operativo in proizvaja gradbeni material (pesek, beton, železje) in ga tudi prodaja (trgovina). Družba ne odloča sama o cenah peska, te določa matična družba, ki pa mora paziti, da so v skladu z veljavnimi tržnimi pogoji. Družba »B d. o. o.« opravlja proizvodno funkcijo za celoten poslovni sistem in ostalih poslovnih funkcij ne opravlja samostojno oziroma neodvisno od matičnega podjetja. Pretežna večina zaposlenih izvaja gradbeno operativo, manjši del je gradbena režija. Vsa obrtniška in instalacijska dela se najemajo s kooperantskimi pogodbami. Odgovornosti za rezultate hčerinske družbe matični družbi so sledeče: prodaja na zaposlenega, izkoriščenost uporabljenih oziroma najetih sredstev (oprema, nepremičnine...), rok izvedbe, mejni normativi (ki morajo biti postavljeni tako, da bodo konkurenčni na trgu), optimizacija resursov in izkoriščenost kooptantov (čim nižji stroški materiala ob čim večji izkoriščenosti).

### **Hčerinska družba »C d. o. o.«**

Hčerinska družba »C d. o. o.« prostore oziroma nepremičnine najema od matične družbe, v katere ima vloženo lastno opremo, in proizvaja ter montira montažne betonske konstrukcije. Zaenkrat nima vpliva na strošek najemnin, saj ima v najemu vse prostore, ki so last matičnega podjetja, kar je za sedanji obseg poslovanja družbe »C d. o. o.« preveč. Hčerinska družba izvaja proizvodno funkcijo, armiranobetonske konstrukcije proizvaja tako za potrebe poslovnega sistema kot tudi za prodajo izven poslovnega sistema, kjer se po štirih letih poslovanja šele postopoma osamosvaja od matične družbe. Prodajno funkcijo tako izvaja le deloma, deloma pa jo izvaja matična družba, zato mora ta prevzemati tudi delno odgovornost za rezultate prodaje (dobiček). Zase izvaja le nestrateško nabavo, strateška nabava, zlasti materialov, kot so pesek, beton in cement, pa je centralizirana v matični družbi. Kadrovska funkcijo ima družba omejeno, kar pomeni, da sicer predlaga obseg zaposlovanja in potencialne kadre, vendar o tem odloča in to potrjuje matična družba. Hčerinsko podjetje odgovarja za rezultat iz poslovanja in strošek najemnin (merjeno po obsegu, ki ga dejansko potrebuje, ne po obsegu, ki je razpoložljiv). V prihodnjih poslovnih letih bo družba čedalje bolj neodvisna od matične družbe, s čimer se bo povečevala tudi možnost vpliva na rezultat poslovnega sistema.

### **Hčerinska družba »D d. o. o.«**

Družba »A d. d.« je 65-odstotni lastnik hčerinske družbe »D d. o. o.«. Slednja razpolaga s svojimi lastnimi osnovnimi sredstvi in na Hrvaškem izvaja inženiring in gradbeno operativo (v sodelovanju z »B d. o. o.« in »C d. o. o.«). Družba »D d. o. o.« sama zase izvaja vse poslovne funkcije, direktor družbe sprejema poslovne odločitve popolnoma samostojno. Hčerinska družba odgovarja matični družbi za sledeče rezultate: dobiček, donos/kapital, obseg prodaje, prihodki na zaposlenega in dodana vrednost na zaposlenega. Hkrati s sprejeto strateško odločitvijo poslovnega sistema, da v letu 2006 hčerinska družba naredi večji preskok v rasti, je bila sprejeta tudi odločitev, da zaradi vzajemnega povečanja potreb po zaposlenih angažira oziroma zaposli tudi najmanj polovico (ustreznih, sposobnih) resursov iz poslovnega sistema.

**Tabela 5:** Lastništvo matičnega podjetja "A d. d." in poslovne funkcije v sistemu

	»B d. o. o.«	»C d. o. o.«	»D d. o. o.«
<b>Lastništvo</b> »A d. d.«	100 %	100 %	65 %
<b>Osnovna sredstva – lastništvo</b>	nič: najem vseh osnovnih sredstev	oprema, najem poslovnih prostorov, nepremičnine	vsa osnovna sredstva
<b>Ožje poslovno področje</b>	- gradbena operativa - gradbeni material (pesek, beton, železje) - maloprodaja (trgovina)	- proizvodnja in montaža montažnih betonskih konstrukcij	- gradbena operativa - inženiring
<b>Poslovne funkcije v sistemu</b>	- proizvodnja	- proizvodna funkcija - deloma prodaja - nestrateška nabava - omejena kadrovska funkcija	- vse poslovne funkcije v celoti
<b>Odgovornost za rezultate</b>	- prodaja na zaposlenega - izkoriščenost uporabljenih sredstev - rok - v skladu z normativi - optimizacija in izkoriščenost kooperantov (stroški materiala)	- rezultat iz poslovanja - najemnine	- dobiček - donos/kapital - prihodki - prihodek na zaposlenega - dodana vrednost/zaposlenega - 50 % povečanja zaposlovanja iz sistema

**Vir:** Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006.

### 6.1.3 Povezane družbe

Matična družba »A d. d.« in hčerinske družbe »B d. o. o.«, »C d. o. o.« in »D d. o. o.« so povezane družbe tako po korporacijski zakonodaji, kot tudi skladno z davčno zakonodajo. Korporacijska zakonodaja obravnava povezane družbe z namenom varovanja upnikov in delničarjev/družbenikov družb, davčna zakonodaja pa z namenom preprečevanja izogibanja plačila davka od dohodkov pravnih oseb.

ZGD-1 določa povezane družbe kot družbe, povezane na podlagi kapitalske udeležbe ali drugih dejanskih okoliščin (dejanski koncern), in družbe, povezane na podlagi posebne podjetniške pogodbe. V povezanih družbah niso bile sklenjene nobene podjetniške pogodbe in skupina je dejanski koncern. Poslovni odnosi med povezanimi družbami in poslovni odnosi, sklenjeni na pobudo povezanih družb, morajo biti zato skladno z ZGD-1 sklenjeni po tržnih pogojih ali pa morajo biti vsa prikrajšanja nadomeščena najkasneje do konca poslovnega leta. O vseh takih škodljivih poslih mora biti sestavljeno tudi posebno poročilo, kjer je navedeno tudi, kako so bila nadomeščena prikrajšanja.

Glede na davčno zakonodajo se družbe štejejo za povezane družbe, s tem da so družbe »A d. d.«, »B d. o. o.« in »C d. o. o.« rezidenti, družba »D d. o. o.« pa nerezident.

Povezane družbe rezidenti in nerezidenti so navedene v 16. členu, povezane družbe rezidenti pa v 17. členu ZDDPO-2. Za namene transfernih cen ZDDPO-2 v teh dveh členih opredeljuje povezane osebe kot tiste pravne osebe, ki imajo zaradi kapitalske (25-odstotna udeležba) ali zgolj poslovne povezanosti možnost medsebojnega vplivanja na odločitve. Med njimi obstajajo posebna razmerja, zaradi katerih med seboj ne poslujejo po strogo tržnih načelih.

Ločitev na rezidente in nerezidente je pomembna. Skladno z določili 17. člena ZDDPO-2 se transferne cene med rezidenti načeloma ne ugotavljajo, saj je skupni učinek plačanega davka na državni ravni enak, tudi če cene niso na ravni tržnih cen. Navedeno pa ne velja, če ima ena izmed povezanih oseb ugodnejši davčni položaj. Smatra se, da je družba v ugodnejšem davčnem položaju, če ni zavezanka za plačilo davka od dohodkov, plačuje davek po nižji stopnji oziroma prikazuje izgubo. Torej se morajo transferne cene v matičnem podjetju »A d. d.« ugotavljati za vse posle s hčerinsko družbo »D d. o. o.« in za posle s hčerinsko družbo »C d. o. o.«, ki prikazuje izgubo. Transferne cene med matično družbo »A d. d.« in hčerinsko družbo »B d. o. o.« pa niso ključne.

## 6.2 Transakcije med povezanimi osebami

### »A d. d.« ⇒ »B d. o. o.«

Matična družba »A d. d.« sklepa pogodbe z investitorji in pridobi posel na trgu. Vse pridobljene posle na trgu zanjo v njenem imenu izvaja hčerinska družba »B d. o. o.« V matični družbi so združene vse poslovne funkcije z izjemo proizvodne, ki je organizirana v odvisni družbi. Matična družba opravlja za hčerinsko funkcijo prodaje, nabave, računovodstva, kadrov, razvoja; odvisna družba ima le funkcijo proizvodnje oziroma izvajalca. Ima pa v okviru proizvodnje oblikovana obračunski oddelek in oddelek tehnološke priprave dela, ki opravljata storitve tudi za matično družbo. Matična družba je prav tako lastnica vseh neopredmetenih in opredmetenih osnovnih sredstev, ki jih uporablja za svoje delo sama ali pa jih oddaja (v večji meri) svoji hčerinski družbi. Obe družbi po potrebi tudi ena drugo kreditirata s kratkoročnimi posojili.

### »A d. d.« ⇒ »C d. o. o.«

Hčerinska družba »C d. o. o.« nastopa na trgu samostojno, nekaj poslov pa pridobi tudi preko matične družbe. Slednja opravlja za hčerinsko funkcijo nabave, računovodstva, kadrov in pravnih zadev, razvoja in investicij, informatike; odvisna družba pa združuje funkcijo proizvodnje in prodaje. V lasti matične družbe so vse nepremičnine in zemljišča, na katerih poteka dejavnost odvisne družbe. Proizvodno in tehnološko potreben del teh sredstev oddaja odvisni družbi za potrebe opravljanja njene dejavnosti. Podobno kot povezani družbi »B d. o. o.« tudi tej povezani družbi v odvisnosti od potreb plasira finančna sredstva.

#### **»A d. d.« ⇒ »D d. o. o.«**

Obstoječa transakcija med povezanima družbama pomeni svetovanje in posredništvo uprave in prodajne službe pri pridobivanju posla hčerinske družbe s strani slovenskih investitorjev na Hrvaškem.

#### **»B d. o. o.« ⇒ »A d. d.«**

V matični družbi »A d. d.« so združene vse poslovne funkcije z izjemo proizvodne, ki je organizirana v hčerinski družbi »B d. o. o.«, ki ima torej le funkcijo proizvodnje oziroma izvajalca. Ima pa tudi v okviru proizvodnje oblikovana obračunski oddelek in oddelek tehnološke priprave dela, ki opravljata storitve tudi za matično družbo. Obe družbi se tudi medsebojno kreditirata s kratkoročnimi posojili.

#### **»B d. o. o.« ⇒ »C d. o. o.«**

Družba »B d. o. o.« opravlja za družbo »C d. o. o.« celotno funkcijo obračuna; to je prejetih in izdanih računov, po potrebi pa tudi nekatere storitve s posojanjem proizvodnih delavcev in mehanikov. Prav tako družba »B d. o. o.« prodaja povezani družbi polproizvode (krivljena armatura, pesek) ter trgovsko blago.

#### **»B d. o. o.« ⇒ »D d. o. o.«**

Družba »B d. o. o.« vrši izposojlo delavcev tej povezani družbi, nudi pa tudi občasna popravila žerjavov in ostale mehanizacije ter prodajo trgovskega blaga.

#### **»C d. o. o.« ⇒ »B d. o. o.«**

V primeru posla s prodajo armiranobetonskih konstrukcij na slovenskem trgu družba »C d. o. o.« nastopa samostojno lahko pa tudi preko povezane družbe »B d. o. o.«. Ko pridobi posel družba »B d. o. o.« s strani matične družbe »A d. d.«, lahko družba »B d. o. o.« za podizvajalca v primeru prodaje armiranobetonskih konstrukcij izbere tudi družbo »C d. o. o.« Za svoje potrebe lahko družba »B d. o. o.«, kupuje od povezane družbe tudi nekatere polproizvode (transportni betoni) ter uporablja laboratorijske storitve za betone.

#### **»C d. o. o.« ⇒ »D d. o. o.«**

V primeru posla s prodajo armiranobetonskih konstrukcij na Hrvaškem družba »C d. o. o.« nastopa samostojno z investitorji, lahko pa tudi preko povezane družbe in prodaja svoje proizvode povezani družbi »D d. o. o.«, ta pa naprej investitorju.

## **6.3 Metode določanja primerljive tržne cene**

### **6.3.1 Analiza primerljivosti transakcije**

Šteje se, da so transakcije med povezanimi in nepovezanimi osebami primerljive, če nobena od razlik med transakcijami ne more bistveno vplivati na dejavnik, ki ga proučujemo (na primer na ceno ali dodatek na stroške), ali če se bistveni vplivi teh razlik lahko odpravijo z ustreznimi prilagoditvami. Stopnja primerljivosti, vključno s potrebnimi prilagoditvami, ki vzpostavijo pogoje, kot bi veljali med nepovezanimi osebami, se ugotovi na podlagi primerjave značilnosti transakcij ali oseb, ki bi lahko vplivale na pogoje v transakcijah med nepovezanimi osebami.

Z analizo primerljivosti se primerja posamezno transakcijo med povezanimi osebami s transakcijo med nepovezanimi osebami po njeni vsebini in značilnostmi. Bistvena sestavina te analize je smiselna primerjava transakcij. Pri primerjalni analizi transakcij med nepovezanimi osebami je potrebno smiselno upoštevati čim bolj podobne transakcije s čim manj razlikami. Vse morebitne razlike je potrebno pri primerjavi izločiti. Predlaga se pridobitev vsaj ene informativne ponudbe od nepovezanih oseb za istovrstno transakcijo (zunanja primerjava transakcije). Če ena izmed povezanih oseb opravlja istovrstne transakcije pod enakimi pogoji z nepovezanimi osebami, se lahko ta transakcija uporabi kot primerjalna transakcija (notranja primerjava transakcij).

Pri določanju primerljive tržne cene se uporabljajo podatki iz transakcij, ki se nanašajo na poslovno leto, v katerem se je začela nepovezana transakcija, oziroma podatki iz zadnjih dveh poslovnih let pred poslovnim letom, v katerem se je začela nepovezana transakcija, pod pogojem, da ti podatki razkrivajo dejstva in okoliščine, ki lahko vplivajo na določanje primerljivih tržnih cen.

Analiza primerljivosti transakcije z morebitnimi prilagoditvami in upoštevanjem razpona primerljivih tržnih cen je osnova za določitev primerne transferne cene med povezanimi osebami. Pri izbiri metode za določitev primerljive tržne cene je potrebno navesti razloge za izbor določene metode in morebitne prilagoditve, zaradi katerih cena med povezanimi osebami odstopa od cene med nepovezanimi osebami, oziroma prilagoditve, ki vzpostavljajo pogoje, kot bi veljali med nepovezanimi osebami. Pojasniti je potrebno, zakaj ni bila izbrana kakšna druga metoda za določanje primerljive tržne cene. Pri določanju tržnih cen je v povezanih podjetjih upoštevanih več predlaganih metod, vse z namenom čim natančnejšega določanja tržnih transfernih cen med povezanimi družbami. Izbrane metode so pri različnih transakcijah različne in so navedene v nadaljevanju magistrskega dela.

### **6.3.2 Prodaja polproizvodov – materialov**

Metoda preprodajnih cen oziroma metoda ponovne prodaje je uporabna vedno, kadar povezano podjetje proda proizvode ali storitve drugemu podjetju v koncernu, ki jih nato proda izven koncerna. Metoda preprodajne cene pri prodaji polproizvodov –materialov je uporabljena tako, da je od končne prodajne cene (po kateri je proizvod prodan neodvisnemu kupcu) odšteta primerna razlika v ceni. Tako dobljena razlika predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri prodajalec kupi proizvod od povezane osebe.

Pri uporabi te metode se izhaja iz končne prodajne cene, od katere je odšteta primerna razlika v ceni (marža), ki pokriva stroške in dobiček ponovne prodaje. Pri metodi preprodajnih cen primerjava ne temelji na absolutni višini cen, temveč na primerjavi razlike v ceni (relativna višina prodajne marže). Transferna cena kot primerljiva tržna cena se tako ustvari na podlagi ustrezne marže (marže, ki jo bosta na trgu dosegli nepovezani osebi).



Za uporabe te metode pri tovrstnih transakcijah so se preučevane povezane družbe odločile po navodilih smernic OECD iz naslednjih razlogov:

- ker gre za prodajo polproizvodov povezani družbi, ki nato preproda nepovezani družbi,
- določitev tržne marže je neproblematična, ker prodajalec bistveno ne nadgradi vrednosti prodanega proizvoda in je časovni razmik med prodajo in ponovno prodajo kratek.

Pri metodi preprodajne cene je torej bistveno določiti primerno razliko v ceni. Ta je namreč tista, ki jo na trgu dosega neodvisno podjetje v podobni situaciji in opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj). Ob upoštevanju vsega navedenega je metoda preprodajne cene najuporabnejša v primeru trgovskih družb, zlasti kadar je poslovanje dveh povezanih družb primerljivo s poslovanjem dveh nepovezanih družb v vseh pomembnejših značilnostih, razen v vrsti proizvoda, ki je predmet poslovanja. V ta namen so v proučevanih povezanih družbah oblikovani t. i. interni ceniki.

### **6.3.3 Prodaja proizvodov in trgovskega blaga**

Pri prodaji proizvodov in trgovskega blaga je transferna cena določena z nabavno vrednostjo blaga, prištetimi ostalimi odvisnimi stroški nabave ter tržno maržo, ki velja tudi za vse ostale nepovezane družbe in fizične osebe. Za določitev transferne cene so povezana podjetja uporabila metodo primerljivih prostih cen.

Metoda primerljivih prostih cen se praviloma uporablja takrat, kadar so na trgu primerljive razmere, bodisi z vidika družbe (družba prodaja isto blago oziroma storitve tako povezanim kot nepovezanim osebam) ali s tržnega vidika (na primerljivem trgu obstaja primerljiva situacija med dvema nepovezanima osebama, ki si med seboj prodajata enako oziroma primerljivo blago ali storitve).

Metoda primerljive proste cene pozna dve različici:

- metodo notranje primerljive proste cene,
- metodo zunanje primerljive proste cene.

Po metodi notranje primerljive proste cene se prenosna cena med povezanima osebama primerja s ceno, po kateri ena izmed povezanih oseb prodaja enako ali podobno blago v enakih ali podobnih okoliščinah nepovezani osebi. Po metodi zunanje primerljive proste cene, ki jo uporabljajo proučevane povezane osebe, pa se prenosna cena med povezanima osebama primerja s ceno, ki jo za enako ali podobno blago v enakih ali podobnih razmerah med seboj dosežeta dve nepovezani osebi.

Razlogi za uporabo te metode so sledeči:

- metoda primerljive proste cene je v skladu z vodili OECD najbolj zaželena med vsemi metodami za oblikovanje prenosnih cen;
- izpolnjen pogoj, da lahko določeno situacijo med dvema neodvisnima podjetjema primerjamo s situacijo med dvema povezanima podjetjema – to je, da med obema situacijama (oziroma med povezanima in neodvisnima podjetjema) ne obstajajo razlike, ki lahko vplivajo na oblikovanje cene, oziroma gre za prodajo enostavnega blaga, ki ga na trgu prodaja več ponudnikov.

#### **6.3.4 Prodaja storitev**

Pri transakcijah, ki pomenijo prodajo storitev, povezane osebe uporabljajo pri določanju transfernih cen metodo dodatka (pribitka) na stroške. Metoda dodatka na stroške temelji na relativni primerjavi, in sicer gre za primerjavo dodatka na stroške – marže. Pri tem ni nujno, da se primerja enako oziroma primerljivo blago oziroma storitev, saj se primerja le relativna višina pribitka na stroške, ki ga družba doda svojim stroškom, in na tak način določi transferno ceno kot primerljivo tržno ceno.

Metoda pribitka na stroške se torej uporabi tako, da se na izračunane stroške proizvajalca (oziroma prodajalca) doda primeren pribitek na stroške, tako izračunana vsota pa predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri proizvajalec nato proda proizvod povezani osebi. Pri metodi pribitka na stroške je torej bistveno določiti primerno relativno velikost pribitka na stroške. Primerna relativna velikost pribitka na stroške je tista, ki jo v podobni situaciji dosega primerljiva družba, ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj) in prodaja proizvode neodvisni družbi.

Razlogi za uporabo metode dodatka na stroške pri transakcijah prodaje storitev so sledeči:

- po smernici OECD je metoda dodatka na stroške najprimernejša metoda za oblikovanje transfernih cen med povezanimi družbami pri dobavah in zaračunavanju storitev;
- v teh primerih so namreč tveganja, povezana s poslovanjem, relativno majhna, zato je pribitek na stroške lahko manjši, kar pomeni, da je manjša tudi možnost napake.

#### **6.3.5 Oddajanje osnovnih sredstev v najem**

Podobno kot oblikujejo povezane osebe transferne cene pri prodaji storitev, jih oblikujejo tudi pri oddajanju osnovnih sredstev v najem. Preučevane povezane družbe uporabljajo metodo dodatka na stroške.

### 6.3.6 Kreditiranje in posojanje finančnih sredstev

Obrestne mere so pri matični družbi (posojilodajalcu) oblikovane najmanj do višine zadnje objavljene ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere. Pri posojilojemalcu pa največ do višine zadnje objavljene ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere.

V Tabeli 6 so predlagane izhodiščne metode, ki naj se v proučevanih povezanih družbah uporabljajo v zvezi s posameznimi posli. Uporaba spodaj navedenih metod za posamezne posle ni obvezna, pač pa se lahko za posamezno transakcijo uporabi druga metoda ali kombinacija metod, če je glede na posebnosti te transakcije bolj primerna od predpisanih.

**Tabela 6:** Izbira metode določanja transfernih cen za posamezne posle

Predmet transakcije	Primarno uporabljiva metoda	Sekundarno uporabljiva metoda (če je dogovorjena)
Prodaja režijskih in upravnih storitev	Metoda dodatka na stroške	
Oddajanje osnovnih sredstev v najem	Metoda primerljivih prostih cen	Metoda dodatka na stroške
Komercialne storitve za hrvaški trg	Metoda primerljivih prostih cen	
Prodaja trgovskega blaga za trgovine/druga podjetja v skupini	Metoda primerljivih prostih cen	
Prodaja storitev celotnega sektorja proizvodnih obratov (gradbena, obrtniška in instalacijska dela)	Metoda primerljivih prostih cen	Metoda porazdelitve dobička
Polproizvodi in proizvodi, pesek, trgovsko blago	Metoda dodatka na stroške (ko gre za lastne proizvode); Metoda preprodajnih cen (ko gre za kupljene proizvode)	
Storitveni/proizvodni delavci	Metoda dodatka na stroške	
Polproizvodi in betoni	Metoda dodatka na stroške	
Laboratorijske storitve	Metoda primerljivih prostih cen	
Montažne konstrukcije	Metoda primerljivih prostih cen	

**Vir:** Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006.

Pri določanju primerljivih tržnih cen zakonodaja določa, da je potrebno najprej uporabiti eno izmed prvih treh metod (metoda primerljivih prostih cen; metoda preprodajne cene; metoda dodatka na stroške), če razpolaga z ustreznimi podatki in le če ustreznih podatkov ni mogoče zagotoviti, se lahko uporabi ena izmed preostalih dveh metod (metoda stopnje čistega dobička; metoda porazdelitve dobička). Dopusna je tudi uporaba kombinacije več metod za določanje primerljive tržne cene ene transakcije. Če je le mogoče pridobiti ustrezne primerjalne podatke, se priporoča izbira metode primerljivih prostih cen.

## 6.4 Posebnosti pri določanju primerljive tržne cene pri storitvah v matičnem podjetju »A d. d.«

Posebnost pri določanju primerljive tržne cene za storitve je, da se mora v skladu s spodaj navedenimi pravili uporabiti ena izmed naslednjih metod ali kombinacija obeh navedenih metod:

- metoda primerljivih prostih cen ali
- metoda dodatka na stroške.

Storitve med povezanimi osebami, za katere se določajo primerljive tržne cene, so na primer:

- administrativne storitve (načrtovanje, računovodstvo, revizija, pravne storitve in podobne),
- finančne storitve (posojilne pogodbe, nadzor nad denarnimi tokovi in podobno),
- storitve v obliki pomoči na področjih proizvodnje, nabave, distribucije in trženja ter
- storitve v zvezi z zaposlovanjem in zaposlenimi (kadrovanje, izobraževanje in podobno).

Če se primerljiva tržna cena določa z metodo dodatka na stroške, se uporabi:

- način neposrednega določanja, če so stroški ugotovljivi za posamezne storitve, ali
- način posrednega določanja, če metode neposrednega določanja ni mogoče uporabiti zaradi nepraktičnosti oziroma če transakcije storitev med povezanimi osebami niso določljive (na primer, če so stroški za te storitve vsebovani v stroških oziroma ceni večje transakcije ali če stroški sploh niso porazdeljeni med povezanimi osebami).

Tipične storitve, v zvezi s katerimi je družba »A d. d.« v odnosu z osebami, ki so z njo povezane, so:

- komercialne storitve,
- prodaja storitev celotnega sektorja proizvodnih obratov (gradbena, obrtniška in instalacijska dela),
- storitveni/proizvodni delavci,
- laboratorijske storitve.

Pri določanju primerljive tržne cene za storitve se uporablja metoda primerljivih prostih cen, kadar se storitve, ki so primerljive s storitvami, ki so predmet transakcije med povezanimi osebami, opravljajo tudi med nepovezanimi osebami ali če se takšne storitve zagotavljajo tudi nepovezanim osebam v podobnih okoliščinah, kot se zagotavljajo povezanim osebam. Če storitve, ki se zagotovijo povezanim osebam, spadajo v glavno poslovno aktivnost družbe »A d. d.« in se zagotavljajo tako povezanim kot nepovezanim osebam, se ob uporabi metode dodatka na stroške uporablja pristop neposrednega določanja primerljive tržne cene.

Če stroški, ki se jih pripisuje posamezni storitvi, niso določljivi neposredno, se za določanje primerljive tržne cene ob uporabi metode dodatka na stroške uporabi pristop posrednega določanja, in sicer z uporabo:

- primerne ključa za porazdelitev stroškov, ki temelji na dejstvih in okoliščinah vsakega posameznega primera opravljanja storitve,
- realne porazdelitve stroškov.

Če je rezultat uporabe metode ali metod za določanje primerljive tržne cene več enako verjetnih zneskov primerljive tržne cene (na primer več cen ali več dodatkov na stroške) oziroma razpon primerljivih tržnih cen, se lahko te zneske oziroma razpon uporabi, če so metode, na podlagi katerih so bili ugotovljeni zneski oziroma razpon, relativno zanesljive, in informacije, uporabljene pri uporabi različnih metod, primerno kvalitetne.

Primerljivo tržno ceno se določi:

- če je bilo ugotovljenih več enako verjetnih zneskov primerljive tržne cene (na primer več cen ali več dodatkov na stroške), se izmed vseh ugotovljenih zneskov izračuna aritmetično povprečje,
- če je bil ugotovljen razpon primerljive tržne cene, se na podlagi zneskov zgornje in spodnje meje razpona izračuna aritmetično povprečje,
- če je bilo ugotovljenih več razponov primerljive tržne cene, se na podlagi zneskov vseh zgornjih in spodnjih mej razponov izračuna skupno aritmetično povprečje vseh razponov.

Dokumentacijo, ki je bila uporabljena pri izračunavanju zneskov oziroma razpona, je potrebno priložiti.

## **6.5 Analiza transfernih cen v preučevanem podjetju**

Preučevane povezane družbe so v letu 2006 oblikovale Pravilnik o transfernih cenah (v nadaljevanju pravilnik), s katerim so se izognile določenim davčnim tveganjem. Namen pravilnika je vzpostavitev sistema nadzora nad transakcijami med matično družbo in z njo povezanimi družbami v smislu opredelitve transfernih cen in s tem znižanja davčnega tveganja. V pravilniku so v povezavi s slovensko davčno zakonodajo določena pravila za predlaganje, zagotavljanje in shranjevanje podatkov o transfernih cenah ter postopki in odgovornosti oseb, ki sklenejo transakcijo (posel) s povezano osebo. Cilj pravilnika je ustrezno argumentirati transferne cene za transakcije med povezanimi osebami, ki so ob upoštevanju prilagoditev primerljive cenam na trgu med nepovezanimi osebami.

V pravilniku je določen skrbnik, ki zaradi izdelave poročila v zvezi s povezanimi osebami hrani fotokopije vse dokumentacije za posle med povezanimi družbami. Čas hrambe je enak času hrambe poročila v zvezi s povezanimi osebami in znaša 10 let po zaključku davčnega obdobja, na katerega se nanaša. Sektor za ekonomiko je dolžan enkrat letno, najkasneje do 31. marca vsakega leta, pripraviti oziroma ažurirati poročilo v zvezi s povezanimi osebami za preteklo leto.

Pri pregledu dokumentacije preučevanih povezanih podjetij je bilo ugotovljeno, da imajo posamezne odvisne družbe oblikovane notranje in zunanje cenike blaga in storitev. Torej so cene, ki se zaračunavajo nepovezanim družbam, formalno drugačne od cen, ki se zaračunavajo povezanim družbam. To samo po sebi ni nezakonito, je pa potrebno utemeljiti, zakaj je tako. Načeloma morajo družbe transferne cene oblikovati po metodi notranjih primerljivih prostih cen, razen če pri poslovanju s povezanimi družbami obstajajo razlike, ki lahko vplivajo na oblikovanje cene. Torej je potrebno opredeliti, katera metoda določanja transfernih cen se uporablja oziroma zakaj se za poslovanje s povezanimi družbami uporabljajo drugačni ceniki kot za poslovanje z nepovezanimi družbami.

V pravilniku so navedeni posamezni pripravljavci dokumentacije pred izvedbo transakcije med povezanimi osebami. Pripravljalec dokumentacije je zadolžen, da pridobi ustrezne podatke in izvede postopke, ki so navedeni v pravilniku. Pripraviti mora tudi ustrezno prilogo k transakciji, s katero utemeljuje in dokazuje oblikovanje ustrezne primerljive tržne cene. Priloga k transakciji vsebuje primerjalno analizo transakcije med povezanimi osebami s transakcijo med nepovezanimi osebami. Pri izbiri metode za določitev primerljive tržne cene se navede razloge za izbor določene metode in morebitne prilagoditve, zaradi katerih cena med povezanimi osebami odstopa od cene med nepovezanimi osebami, oziroma prilagoditve, ki vzpostavljajo pogoje, kot bi veljali med nepovezanimi osebami. Pojasni se tudi, zakaj ni bila izbrana kakšna druga metoda za določanje primerljive tržne cene.

Obvezna sestavina priloge so ustrezne podlage, utemeljitve (ponudbe tretjih oseb, ceniki, javno objavljene tarife...) in izračuni, ki se priložijo k analizi primerljivosti. V primeru transakcij, s katerimi se želi doseči posebne pogoje poslovanja na trgu, se v prilogi navede tudi pomembne informacije v zvezi s poslovnimi strategijami in pomembne posebne okoliščine, strategije pridobitve tržnega deleža, proces izbire distribucijskih poti in strategije uprave, ki vplivajo na določitev transfernih cen.

V pravilniku je navedeno, da se v primeru prizadevanja za pridobitev večjega deleža priloži dokumentacija, ki dokazuje, da je bila izvedena primerjalna analiza pred uvedbo strategije povečanja tržnega deleža, da se bo strategija povečanja tržnega deleža izvajala le v razumno dolgem obdobju in da se stroški, ki jih nosi vsaka povezana oseba, delijo proporcionalno glede na pričakovane koristi vsake povezane osebe.

Prav tako je v pravilniku navedeno, da kadar povezani osebi skleneta transakcijo, ki je cenovno in vsebinsko enaka transakcijam, ki jih povezana družba opravlja tudi do tretjih oziroma nepovezanih oseb, priloga k transakciji ni potrebna. Pred opravljeno transakcijo mora pripravljalec dokumentacije izvesti poizvedbo, ali je cena transakcije v skladu s cenikom prodajalca, ki velja tudi do nepovezanih oseb.

Iz magistrskega dela je razvidna kompleksnost poslovanja med preučevanimi povezanimi družbami. Razvidni so ukrepi, ki jih morajo (oziroma so jih morale) storiti povezane družbe:

- Družbe morajo do 31. marca za leto 2006 pripraviti Poročilo o oblikovanju transfernih cen. Poročilo morajo imeti vse družbe, ki poslujejo s povezanimi osebami. Za določitev transfernih cen se lahko uporabijo metode, obrazložene v magistrskem delu. Izbiro metode mora družba ustrezno utemeljiti. Poročilo je bilo za leto 2005 glede na dostopne podatke relativno težko oblikovati. Za leto 2006 bo dosti lažje, ker so si povezane družbe oblikovale Pravilnik o določanju transfernih cen.
- Družbe so morale pripraviti Pravilnik o transfernih cenah. Ta vnaprej opredeljuje način sklepanja posameznih vrst poslov med družbami. Pravilnik zagotavlja preglednost poslovanja vodstvu krovne družbe in večjo varnost na davčnem področju v prihodnosti.
- Popraviti je potrebno pogodbe o poslovnem sodelovanju, ki opredeljujejo poslovanje med povezanimi osebami. Te pogodbe se morajo uskladiti s pravilnikom.
- Družbe morajo ustrezno spremljati režijske stroške in določiti primerne ključe za njihovo delitev. Ključi morajo zasledovati skupne interese povezanih družb (sposobnost posameznih družb), hkrati pa morajo biti skladni z zakonodajo o transfernih cenah.
- V skladu z opredeljeno metodo transfernih cen je potrebno uskladiti interne cenike.
- Definirati je potrebno računovodske politike in usmeritve za celotno skupino.
- Sprejeti in dopolniti je potrebno posamezne notranje akte. Akti morajo biti usklajeni z aktualno zakonodajo in novim sistemom poslovanja med povezanimi družbami. Dobro bi bilo opredeliti tudi obveznosti posameznikov na tem področju v individualnih pogodbah o zaposlitvi.
- Ugotoviti je potrebno racionalnost dajanja posameznih kreditov in njihovo poslovno in davčno upravičenost.
- Pregledati je potrebno delovanje obstoječih internih kontrol in postaviti zanesljiv sistem delovanja internih kontrol v posameznih družbah v skupini. Vodstvo matične družbe mora imeti pregled nad glavnimi tveganji in dejansko uspešnostjo vseh delov skupine.
- Ker je imelo hčerinsko podjetje »C d. o. o.«, ki je rezident, do leta 2006 negativni izid iz poslovanja, bi lahko povezane družbe imele prednost, če bi se odločile za skupinsko obdavčenje, ki je navedeno v nadaljevanju magistrskega dela.

### **Obdavčenje v skupini**

Skupino oblikujeta dva zavezanca, ki sta oba rezidenta Slovenije, če enemu (glavnemu zavezancu) pripadajo neposredno vsi deleži v kapitalu drugega (podrejenega zavezanca). Glavni davčni zavezanec je lahko glavni zavezanec v več skupinah. Skupina se oblikuje za najmanj 3 leta. Glavni davčni zavezanec mora biti edini lastnik podrejenega davčnega zavezanca in mora imeti 100-odstoten kapitalski delež v podrejenem davčnem zavezancu.

Za sestavitev skupinskega davčnega obračuna se lahko odločijo tisti davčni zavezanci, ki so med seboj kapitalsko povezani. Pri skupinskem davčnem obračunu, ki ga sestavi glavni davčni zavezanec, lahko sodeluje tudi več skupin. V njem sodelujejo glavni in podrejeni davčni zavezanci, en član ali nekateri člani skupine pa ima(jo) praviloma negativno davčno osnovo. Ker pri skupinskem obdavčenju negativne davčne osnove zmanjšujejo davčno osnovo za skupino ali skupine, skupina ali skupina kot celota in torej posamezni člani plača(jo) manj davka, kot če bi ga plačal vsak posebej. Odvisno od števila in predvsem velikosti negativnih davčnih osnov posameznega člana (posameznih članov) skupin(e) lahko člana ali člani skupin(e) plačajo manj davka, kot če bi ga plačevali posamično. Povedano drugače: če imata oba davčna zavezanca v skupini ali imajo vsi davčni zavezanci v več skupinah pozitivno davčno osnovo, nima smisla sestavljati skupinskega davčnega obračuna (Odar, 2006, str. 153).

Ker so imele vse preučevane povezane družbe v letu 2006 pozitivno davčno osnovo, je razvidno, da ne bodo plačale manj davka, če se odločijo za obdavčenje v skupini. Na začetku obdavčevanja v skupini se vsaka izguba članov skupine, ki še ni pokrita (hčerinska družba »C d. o. o.«), zmanjša na nič (0). Ta zakonska določba pomeni, da davčni zavezanec z vstopom v skupino izgubi pravico pokrivati davčno izgubo iz preteklih davčnih obdobj.

## **7 SKLEP**

Mikroekonomska teorija razlikuje transferne in tržne cene. Medtem ko se tržne oblikujejo na trgu in so rezultat nasprotujočih si interesov ponudbe in povpraševanja, so transferne cene ponavadi rezultat politike oblikovanja cen v mednarodnem podjetju oziroma v povezanih podjetjih. Tako v teoriji kot v praksi je sprejeto stališče, da morajo povezana podjetja vrednotiti transakcije po tržnih cenah, torej po cenah, po katerih se to blago oziroma storitve prodajajo tudi na zunanjih, nepovezanih trgih. Vendar je to stališče uresničljivo le, če zunanji trg obstaja. V gradbeništvu pa je zaradi specifičnosti del velikokrat težko najti ustrezno primerljivo tržno ceno, zaradi česar je pomembna izvedba analize primerljivosti transakcije.

Vsaka cena, dosežena oziroma plačana med povezanimi osebami, se v skladu s teorijo imenuje transferna cena. Glede na to, ali je transferna cena podobna tržni ceni ali ne, transferne cene poimenujemo neprilagojena transferna cena, če je enaka tržni ceni, ter prilagojena transferna cena, če odstopa od tržne cene. Transferne cene za proizvode, storitve, opredmetena sredstva, neopredmetena sredstva in finančne transakcije bi morale biti enake ali vsaj podobne cenam med nepovezanimi osebami. Vendar velja poudariti, da se lahko transferne cene razlikujejo od tržnih cen med nepovezanimi osebami, saj se udeležena podjetja o transfernih cenah ne dogovarjajo na prostem trgu. Transferna cena je pogosto administrativna cena, ki jo določi obvladujoča družba oziroma vodstvo multinacionalke, in jo mora odvisna družba sprejeti, saj na njeno oblikovanje nima vpliva.



Podjetja, ki sodelujejo v povezanih transakcijah, morajo cene, ki so jih določila, primerjati s tistimi, ki so jih dosegla v enakih ali primerljivih transakcijah ter pogojih neodvisna podjetja. Pri preverjanju skladnosti prenosnih cen z neodvisnim tržnim načelom se je potrebno osredotočiti na velike razlike med posli, ki jih primerjamo, pri čemer je potrebno upoštevati tako značilnosti poslov kakor tudi podjetij.

Transakcije med povezanimi in nepovezanimi osebami so primerljive, če nobena od razlik med transakcijami ne more bistveno vplivati na dejavnik, ki ga proučujemo (na primer na ceno ali dodatek na stroške), ali če se bistveni vplivi teh razlik lahko odpravijo z ustreznimi prilagoditvami. Stopnja primerljivosti, vključno s potrebnimi prilagoditvami, ki vzpostavijo pogoje, kot bi veljali med nepovezanimi osebami, se ugotovi na podlagi primerjave značilnosti transakcij ali oseb, ki bi lahko vplivale na pogoje v transakcijah med nepovezanimi osebami.

Mednarodno podjetje se pri svojem poslovanju srečuje z različnimi davčnimi sistemi v državah, v katerih je ustanovilo povezano podjetje, z različnimi stopnjami obdavčitve dobička ter z različnimi davčnimi olajšavami. Mednarodna podjetja si prizadevajo, da bi preko transfernih cen izkazovala večino dobička v državah z nižjo obdavčitvijo. Tako poslovni učinek prehaja iz držav z manjšo davčno obremenitvijo v države z večjo obremenitvijo tako, da mu določijo večje transferne cen kot normalno. Na znesek davka poleg davčnih stopenj vpliva davčna osnova, ki ni nujno enaka poslovnemu izidu, izkazanemu v letnem poročilu.

Majhne in srednje družbe se pogosto zatekajo v davčne oaze, kjer družba ali isti družbeniki ustanovijo podjetje posebej za ta namen, dobički pa so v davčni oazi nizko ali pa (lahko) tudi nič obdavčeni. To podjetje lahko nato poceni kupuje blago in ga prodaja po visoki ceni podjetju v domačo državo, ki ima s tem visoke odhodke in zato majhen obdavčljiv dobiček. Velikokrat tudi podjetje dobiva račune za najrazličnejše neoprijemljive storitve, licence, izume ipd., ki jih je izstavilo tuje podjetje, ki ga davčne uprave ne morejo pregledati ali ga težje pregledajo, ker ima sedež v davčni oazi.

Transferne cene, četudi so drugačne od siceršnjih cen na trgu, niso nekaj negativnega ali celo prepovedanega. Iz zakonske podlage transfernih cen pri nas je razvidno, da se za ugotavljanje davčnega dobička priznavajo prihodki in odhodki iz prodaje in nabave blaga ter storitev med povezanimi osebami z upoštevanjem cen, ki jih te osebe določijo, in le če so transferne cene drugačne od povprečnih tržnih cen, morajo zavezanci za davčne namene opraviti ustrezne popravke oziroma določiti cene za davčne namene, da so potem davčno pravilno izkazani prihodki in odhodki ter dobiček. Pomembno je, da je treba vedno plačati ustrezne davke.

Določbe davčnih predpisov za transakcije med povezanimi osebami v Sloveniji se razlikujejo od določb za mednarodne transakcije. Drugače so definirane povezane osebe, pa tudi način davčnega ugotavljanja prihodkov in priznavanja odhodkov ni enak. Davčna osnova pri poslovanju med povezanimi osebami rezidenti se ne povečuje 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 njim. Takšno ugotavljanje prihodkov in odhodkov ne povzroči znižanja celotnega davčnega učinka.

Transferne cene so področje, ki postaja vedno bolj zahtevno ne samo po svetu, ampak tudi pri nas. Davčni vidik oblikovanja transfernih cen si podreja tudi poslovni vidik, transferne cene pa so po mnenju mnogih trenutno najpomembnejši predmet razprav na davčnem področju. Davčne uprave v različnih državah predpisujejo dokumentacijo o transfernih cenah, ki je vse bolj kompleksna in zahteva veliko znanja tako pri davčnih zavezancih kot tudi pri davčnih upravah. Vendar bi poleg zahtev po popolnosti dokumentacije morali težiti predvsem k njeni preglednosti in doslednosti ter harmonizaciji zahtev med različnimi državami.

V prihodnje lahko na področju transfernih cen pričakujemo predvsem tekmovanje posameznih držav v sprejemanju davčne zakonodaje, ki bi čim bolj zaostрила področje oblikovanja transfernih cen in na ta način »prisilila« posamezna mednarodna podjetja k izkazovanju večjega dobička v njeni državi. Zaradi politike posamezne države bodo tudi posamezne davčne uprave zaostriale svoje ravnanje na področju inšpiciranja transfernih cen.

## 8 LITERATURA

1. Abdallah M. Wagdy: *International Transfer Pricing Policies*. New York: Quorum Books, 1989. 153 str.
2. Abdallah M. Wagdy: *International Transfer Pricing Policies*. New York: Quorum Books, 1991. 172 str.
3. Abdallah M. Wagdy: *Critical Concern in Transfer Pricing and Practice*. B. K.: Praeger Publishers, 2004. 272 str.
4. Ambrožič Jožica: Vzpostavitev sistema oblikovanja transfernih cen. *Davčno-finančna praksa*, Maribor, 2(2001), 5, str. 3–5.
5. Čok Mitja et al.: *Javne finance v Sloveniji*, Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2004. 84 str.
6. Deisinger Marta: *Posebnosti revidiranja povezanega podjetja*. Specialistično delo. Ljubljana, 1996. 78 str.
7. Dodge Bill, Dicenso Giovanni: *Global transfer pricing developments*, *International Tax review*, London, 2002. str. 49–51.
8. Erjavšek Katja: Težave pri pripravi dokumentacije o transfernih cenah. *Finance*, Ljubljana, 233(2005), 2. 12. 2005, str. 15.
9. Feinschreiber Robert: *Transfer Pricing Handbook*. New York: John Wiley & Sons, 1994. 127 str.
10. Feinschreiber Robert: *Transfer Pricing Handbook*. New York: John Wiley & Sons, 1995. 629 str.
11. Fortuna Marko: Določanje transfernih cen med povezanimi osebami z vidika ZDDPO-1. *Davčno-finančna praksa*, Maribor, 6(2005), 1, str. 7–10.
12. Fortuna Marko: Določanje transfernih cen med povezanimi osebami z vidika ZDDPO-1. *Davčno-finančna praksa*, Maribor, 6(2005a), 2, str. 12–13.
13. Guzina Barbara: *Vpliv davčne zakonodaje na oblikovanje prenosnih cen*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 91 str.
14. Guzina Barbara: *Finančna analiza za dokazovanje cen med povezanimi osebami*. *Finance*, Ljubljana, 136(2005), 15. 7. 2005, str. 17.

15. Guzina Barbara: Kako izračunati pravo transferno ceno. Finance, Ljubljana, 152(2005a), 8. 8. 2005, str. 10.
16. Guzina Barbara: Kako izračunati pravo transferno ceno – 2. del. Finance, Ljubljana, 167(2005b), 30. 8. 2005, str. 26.
17. Hočevar Marko: Notranje ali prenosne cene pri prenosih med poslovnoizidnimi enotami. Ljubljana, Revija za računovodstvo in finance, 19(1992), 11, str. 105–123.
18. Hočevar Marko: Oblikovanje računovodskih informacij za poslovodsko nadziranje po mestih odgovornosti. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 220 str.
19. Hočevar Marko, Zaman Maja: Problem določanja prenosnih cen. Revizor, Ljubljana, 10(1999), 12, str. 35–42.
20. Kavčič Slavka, Babič Mateja: Prenosne cene za storitve v skladu s smernicami OECD. Revizor, Ljubljana, 11(2001), 12, str. 28–62.
21. Kovač Matjaž: Problematika transfernih cen pri povezanih družbah z vidika obdavčevanja pravnih oseb. Davčno-finančna praksa, Maribor, 2(2001), 6, str. 13–17.
22. Kuhar Štefan: Davčno revidiranje povezanih oseb. Revizor, Ljubljana, 11(2001), 11, str. 83–107.
23. Kuhar Štefan: Prenosne cene – eden glavnih davčnih problemov današnjega časa (IV. del). Revizor, Ljubljana, 13(2003), 12, str. 63–81.
24. Kuhar Štefan: Kako določiti transferne cene pri neopredmetenih sredstvih. Finance, Ljubljana, 203(2006), 20. 10. 2006, str. 5–6.
25. Lynch P. Liam: Tax Pricing in a Low – Tax Jurisdiction. Tax planning: International transfer pricing, Washington, D. C., 01/01, str. 8–10.
26. Mednarodni računovodski standardi 2001. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002.
27. Odar Marjan: Obdavčenje v skupini. IKS, Revija za računovodstvo in finance, Ljubljana, 33(2006), 4, str. 153–154.
28. Nemeč Anica: Transferne cene v mednarodnem okolju. Zbornik referatov, 37. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji, Ljubljana, 2005, str. 75–89.
29. Nemeč Anica: Metode določanja transfernih cen in priprava dokumentacije. Zbornik referatov, 6. davčna konferenca Slovenskega inštituta za revizijo, Ljubljana, 2005a, str. 57–79.
30. Petauer Boštjan: Pomen analize primerljivosti pri uporabi metod za ugotavljanje transfernih cen. Davčno-finančna praksa, Maribor, 6(2005), 3, str. 18–21.
31. Petauer Boštjan: Posebnosti transfernih cen pri storitvah. Davčno-finančna praksa, Maribor, 6(2005a), 4, str. 2.
32. Petauer Boštjan: Posebnosti transfernih cen pri neopredmetenih sredstvih. Davčno-finančna praksa, Maribor, 6(2005b), 5, str. 12–13.
33. Petauer Boštjan: Transferne cene: Eden največjih davčnih problemov sodobnega časa. Lesce: Legat, 2005c. 119 str.
34. Povezane osebe in transferne cene. Denar, Ljubljana 14(2004), 6, str. 5–8.
35. Prislan Barbara: Sporazumi o izogibanju dvojnemu obdavčevanju, ki se uporabljajo v letu 2006. IKS, Revija za računovodstvo in finance, Ljubljana, 33(2006), 3, str. 186–189.
36. Ratajec Petra: Analiza okolja gradbene industrije v Evropi. Ljubljana: ITEO svetovanje, 2004. 123 str.

37. Rožič Uroš: Nekateri praktični vidiki uporabe transfernih cen. Davčno-finančna praksa, Maribor, 2(2001), 7–8, str. 19–24.
38. Rožič Uroš: O dokumentarnih podlagah pri transfernih cenah. Davčno-finančna praksa, Maribor, 3(2002), 5, str. 4–6.
39. Sedej Vasilij: Prenosne cene v multinacionalnem podjetju. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 111 str.
40. Sieker Klaus: Zur Beilegung von Verrechnungspreisstreitigkeiten zwischen US-amerikanischen und deutschen Finanzbehoerden. Recht und Wirtschaft, 1995, 7, 578–580.
41. Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: Državna založba Slovenije, 1993. 1076 str.
42. Smullen J.: Transfer Pricing for Financial Institutions. B. K.: Woodhead Publishing, 2001. 160 str.
43. Stanovnik Tine: Javne finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2004. 285 str.
44. Šešok Klemen: Povezane osebe in problem transfernih cen. Davki, Ljubljana, 2001, 9, str. 70.
45. Šimc Alenka: Določanje transfernih cen v mednarodnih podjetjih z upoštevanjem davčnega vidika. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2003. 77 str.
46. Špes Damijan: Optimiranje davčnih obveznosti. Skoke: Bilans Trade, 2002. 191 str.
47. Šušteršič Prislana Barbara: Izogibanje dvojnemu obdavčevanju poslovnih dobičkov stalne poslovne enote. IKS, Ljubljana, 28(2001), 1–2, str. 285–292.
48. Tomšič Damjana: Prenosne (transferne) cene. Podjetnik, Ljubljana, 2005, 5, str. 74–77.
49. Transferne cene. Davčni bilten, Ljubljana, 7(2006), 1, str. 64–74.
50. Transferne cene in povezane osebe. Denar, Ljubljana 10(2000), 19–20, str. 16–19.
51. Transfer Pricing. New York: United Nations, 1999. 58 str.
52. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development, 2001. 176 str.
53. Turk Ivan: Mednarodni vidiki računovodstva. Maribor: Založba Obzorja, 1989. 307 str.
54. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1997. 330 str.
55. Turk Ivan: Pojemovnik računovodstva, financ in revizije. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2000. 1083 str.
56. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec – Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2000a. 620 str.
57. Vzročni sporazum o davkih na dohodek in na premoženje za izogibanje dvojnemu obdavčevanju. Ljubljana: MFB Consulting, 2000. 318 str.

## 9 VIRI

1. Centa-Debeljak Mojca, Kuhar Štefan: Informiranje davčnih zavezancev v zvezi s transfernimi cenami.  
[URL:[http://www.durs.gov.si/fileadmin/durs.gov.si/pageuploads/Novice\\_1/Gradivo\\_za\\_transferne\\_cene.pdf](http://www.durs.gov.si/fileadmin/durs.gov.si/pageuploads/Novice_1/Gradivo_za_transferne_cene.pdf)], 21. 11. 2006.
2. Deloitte Country Snapshots. Deloitte Touche Tohmatsu.  
[URL:[http://www.deloitte.com/dtt/section\\_node/0,1042,sid%253D11410,00.html](http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D11410,00.html)], 15. 11. 2006.
3. Guzina Barbara: Gradivo za seminar »Kako v praksi dokazati prave transferne cene«. Ljubljana, 2005c. 19 str.
4. Interno gradivo družbe »A d. d.«, 2006.
5. Pravilnik o izvajanju zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (Uradni list RS št. 49/2004).
6. Pravilnik o priznani obrestni meri (Uradni list RS, št. 141/2006).
7. Pravilnik o transfernih cenah (Uradni list RS, št. 141/2006).
8. Slovenski računovodski standardi 2006 (Uradni list RS, št. 118/2005).
9. Zakon o davčnem postopku (ZdavP-1) (Uradni list RS, št. 54/2004).
10. Zakon o davčnem postopku (ZdavP-2) (Uradni list RS, št. 117/2006).
11. Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV-1) (Uradni list RS, št. 117/2006).
12. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb (ZDDPO-1) (Uradni list RS, št. 40/2004).
13. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb (ZDDPO-2) (Uradni list RS št. 117/2006).
14. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1) (Uradni list RS, št. 42/2006).
15. Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje (ZISDU-1) (Uradni list RS, št. 110/2002).

## SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

<b>Angleški izraz</b>	<b>Slovenski izraz</b>
advance pricing agreement	vnaprejšnji cenovni sporazum
affiliated companies	povezana podjetja
arbitration convention	konvencija o arbitraži
arm's length principle	neodvisno tržno načelo
arm's length range	razpon nevtralnih izidov
associated enterprises	povezane osebe
comparability analysis	analiza primerljivosti
comparable company analysis	analiza primerljivega podjetja
comparable profit method	metoda primerjave dobičkov
comparable uncontrolled price method	metoda primerljivih prostih cen
connected person	povezana oseba
contribution analysis	analiza prispevka
cost-plus method	metoda dodatka na stroške
profit split method	metoda porazdelitve dobička
qualitative screening	kakovostna preveritev
quantitative screening	količinska preveritev
related person	povezana oseba
resale price method	metoda preprodajnih cen
residual analysis	analiza preostanka
residual profit	preostanek dobička
traditional transaction methods	tradicionalne transakcijske metode
transactional net margin method	metoda stopnje čistega dobička
transactional profit methods	transakcijske profitne metode
transfer price	transforna cena
transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administration	navodila o prenosnih cenah za mednarodna podjetja in davčne uprave

## SLOVARČEK OKRAJŠAV

<b>Okrajšava</b>	<b>Pomen</b>
APA	vnaprej sklenjen sporazum o transfernih cenah
DDV	davek na dodano vrednost
EU	Evropska unija
MRS	Mednarodni računovodski standardi
SRS	Slovenski računovodski standardi
ZDA	Združene države Amerike
ZdavP-1, ZdavP-2	Zakon o davčnem postopku
ZDDPO-2	Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb
ZDDV-1	Zakon o davku na dodano vrednost
ZGD-1	Zakon o gospodarskih družbah
ZISDU-1	Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje

