

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**SPECIALISTIČNO DELO**

**Priprava dokumentacije za dokazovanje primerne transferne cene**

**Ljubljana, oktober 2008**

**JASMINA ŠTERK JEREB**

## **IZJAVA**

Študentka Jasmina Šterk Jereb izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Marka Hočevarja, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 27. 10. 2008

Podpis: \_\_\_\_\_

<b>OPREDELITEV PODROČJA IN OPIS PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
<b>METODE RAZISKOVANJA .....</b>	<b>2</b>
<b>KRATKA VSEBINA DELA.....</b>	<b>3</b>
<b>1 OPREDELITEV POJMOV .....</b>	<b>3</b>
1.1 GLAVNI VIRI ZA OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN .....	3
1.2 POJEM TRANSFERNE CENE.....	5
1.3 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN .....	6
1.3.1 Ustrezne stroškovne informacije.....	7
1.3.2 Stopnja davka od dobička.....	7
1.3.3 Uvozne dajatve .....	8
1.3.4 Konkurenca.....	8
1.3.5 Menjalni tečajji.....	8
1.3.6 Prenos denarnih sredstev .....	9
1.3.7 Makro in mikro ekonomsko okolje.....	9
1.4 DAVČNA OSNOVA .....	9
1.4.1 Davčna osnova po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb .....	10
1.4.2 Davčna osnova po Zakonu o dohodnini .....	10
1.5 POVEZANE OSEBE .....	11
1.5.1 Povezane osebe po Zakonu o gospodarskih družbah .....	11
1.5.2 Povezane osebe po Slovenskih računovodskih standardih .....	11
1.5.3 Povezane osebe po Mednarodnih računovodski standardih.....	12
1.5.4 Povezane osebe v Vzorčnem sporazumu o izogibanju dvojnega obdavčevanja .....	13
1.5.5 Povezane osebe v slovenski davčni zakonodaji .....	14
1.6 NEODVISNO TRŽNO NAČELO.....	18
1.7 PRIMERJALNA ANALIZA.....	19
1.7.1 Analiza lastnosti blaga in storitev .....	20
1.7.2 Funkcijska analiza.....	20
1.7.3 Preverjanje pogodbenih pogojev.....	21
1.7.4 Analiza gospodarskih razmer .....	21
1.7.5 Poslovne strategije .....	22
1.8 PRIZNANJE DEJANSKO OPRAVLJENIH POSLOV .....	22
1.9 RAZPON TRŽNIH CEN.....	23
1.9.1 Razpon tržnih cen v Smernicah OECD.....	23
1.9.2 Razpon tržnih cen v ameriški zakonodaji .....	24
1.9.3 Razpon tržnih cen v slovenski zakonodaji.....	24
<b>2 METODE ZA UGOTAVLJANJE PRIMERNE TRANSFERNE CENE .....</b>	<b>25</b>
2.1 STANDARDNE TRANSAKCIJSKE METODE.....	27
2.1.1 Metoda primerljive proste cene .....	27
2.1.2 Metoda preprodajne cene .....	29
2.1.3 Metoda dodatka na stroške.....	32
2.2 METODE TRANSAKCIJSKEGA DOBIČKA .....	34
2.2.1 Metoda porazdelitve dobička.....	35
2.2.2 Metoda stopnje čistega dobička.....	37
2.2.3 Globalno predpisana porazdelitev .....	38
2.3 OSTALE METODE .....	39
2.4 OPRAVLJANJE STORITEV MED POVEZANIMI OSEBAMI .....	40
2.5 NEOPREDMETENA SREDSTVA.....	42
2.5.1 Pravna zaščita in ekonomsko lastništvo .....	43
2.5.2 Metode vrednotenja .....	43
2.5.2.1 Dohodkovna metoda .....	43
2.5.2.2 Stroškovna metoda .....	44

2.5.2.3	Tržna metoda.....	44
2.6	PRAKTIČNA UPORABA DOLOČANJA TRANSFERNIH CEN .....	44
<b>3</b>	<b>DOKUMENTACIJA O TRANSFERNIH CENAH.....</b>	<b>49</b>
3.1	POMEN DOKUMENTACIJE ZA DAVČNO UPRAVO .....	49
3.2	ZAGOTAVLJANJE USTREZNE DOKUMENTACIJE PO SLOVENSKI DAVČNI ZAKONODAJI .....	50
3.3	PRIMER DOKUMENTACIJE .....	54
3.3.1	<i>Splošna dokumentacija.....</i>	<i>54</i>
3.3.1.1	Opis davčnega zavezanca .....	54
3.3.1.2	Organizacijska struktura na svetovni ravni in vrste povezanosti .....	55
3.3.1.3	Sistem določanja transfernih cen .....	57
3.3.1.4	Splošen opis poslovanja in poslovnih strategij podjetja X SI, d.o.o. ....	57
3.3.1.5	Opis dela koncerna in njegove poslovne strategije.....	57
3.3.1.6	Konkurenčno okolje in splošni ekonomski in drugi dejavniki.....	58
3.3.2	<i>Posebna dokumentacija.....</i>	<i>59</i>
3.3.2.1	Nabava in prodaja blaga od povezanih podjetij .....	59
3.3.2.2	Nabava storitev od povezanih oseb .....	61
3.3.2.3	Financiranje.....	61
3.3.2.4	Primerjalna analiza .....	61
	<b>SKLEP .....</b>	<b>67</b>
	<b>UPORABLJENA LITERATURA .....</b>	<b>69</b>

## UVOD

### Opredelitev področja in opis problema

Z uveljavitvijo novega Zakona o davku od dohodka pravnih oseb v začetku leta 2005 so transferne cene tudi pri nas dobile pomen, kot ga poznajo tuje davčne zakonodaje. Z novim zakonom so uvedena precej strožja pravila glede obdavčenja skupine. Za mednarodna podjetja transferne cene nemalokrat predstavljajo mehanizem za izkazovanje ciljne davčne osnove v posamezni državi, za davčne uprave pa eno izmed področij, na katerih se da s pogostejšimi davčnimi pregledi znatno povečati prihodke državne blagajne. Z davčno reformo jeseni leta 2006 smo v Sloveniji dobili prenovljene zakone, ki so na področju transfernih cen prinesli kar nekaj sprememb.

Zaradi povečevanja konkurenčne sposobnosti in težnje po večji donosnosti kapitala se lastniki podjetij 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 (družba mati) in podrejenimi družbami (hčerami), kar se izraža zlasti v razmejitvi pristojnosti med njimi pri odločanju o ekonomskih vprašanjih. Med povezanimi družbami pridobi krovna 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 (Šinkovec, 2001, str. 11).

Davčni zavezanci morajo pri poslovanju s povezanimi osebami upoštevati nacionalno zakonodajo in zagotoviti natančno določeno dokumentacijo, iz katere je razviden način določanja transfernih cen. Pri določanju transfernih cen morajo uporabljati metode, ki zagotavljajo, da so transferne cene enake oziroma podobne tržnim cenam.

Povezana podjetja se zaradi zakonskih določil, ki jih morajo izpolnjevati za namene dokazovanja pravilne transferne cene, srečujejo z različnimi ovirami in v primeru davčnega nadzora z dodatnimi administrativnimi nalogami. Ne glede na skladnost transferne cene z neodvisnim tržnim načelom je za podjetje zelo pomembno, da ima pripravljeno zakonsko zahtevano dokumentacijo. Pri pripravi dokumentacije, ki dokazuje zadoščanje transferne cene neodvisnemu tržnemu načelu, je posebej pomembno, da je dokumentacija pripravljena pred transakcijami s povezano osebo.

Vsaka država je pri oblikovanju svoje davčne zakonodaje bolj ali manj upoštevala dva svetovna vira pravil za določanje transfernih cen. Ta dva vira sta Smernice OECD in veljavna zakonodaja v Združenih državah Amerike, ki sta tudi osnova za pisanje mojega specialističnega dela.

## **Namen in cilj**

Glavni cilj specialističnega dela je na podlagi domače in tuje zakonodaje ter literature prikazati pomen oblikovanja, dokazovanja in dokumentiranja primerne transferne cene. Primerne pomeni, da mora biti v skladu z neodvisnim tržnim načelom.

Specialistično delo je namenjeno računovodjem, finančnikom, komercialistom, menedžerjem in upravi, ki se pri svojem delu srečujejo s problematiko določanja priprave ustrezne dokumentacije in dokazovanja transfernih cen. Predstavila bom zakonsko ureditev transfernih cen v Sloveniji in vodila, ki v posameznih državnih zakonodajah vplivajo na oblikovanje predpisov na področju transfernih cen. Namen te predstavitve je bralca seznaniti s teoretičnimi predpisi, zakoni in ureditvami, ki jih je treba poznati za pravilno oblikovanje transfernih cen v praksi. Opredelila bom, kaj transferne cene so, kdo operira s transfernimi cenami na trgu, kateremu svetovnemu standardu mora določanje transfernih cen slediti in s katerimi metodami lahko izračunamo primerno transferno ceno.

Na koncu specialističnega dela se bom posvetila dokumentaciji, ki jo morajo povezane osebe pripravljati za namene dokazovanja, da so transferne cene primerne, in prikazala praktičen primer priprave dokumentacije.

Osnovni namen zakonodaje, ki predpisuje dokumentacijo za dokazovanje, da so transferne cene skladne s primerljivimi tržnimi cenami, je, da naj bi bilo iz nje jasno in pregledno razvidno, da so transferne cene oblikovane v skladu s predpisi, ki urejajo to področje. Podjetje mora imeti dokumentacijo, s katero lahko potrdi, da je transferne cene oblikovalo v skladu z neodvisnim tržnim načelom, in ki davčnemu organu omogoča dostop do informacij o oblikovanih transfernih cenah, vrstah opravljenih transakcij, sedežih povezanih podjetij, obsegu povezanih transakcij in podobnem. Dokumentacija hkrati služi podjetjem za oblikovanje ustrezne cenovne politike in za primerjanje načrtovanega in doseženega (Kuhar, 2007, str.286).

## **Metode raziskovanja**

Specialistično delo je nastajalo postopoma. Najprej sem proučila veljavno slovensko zakonodajo s področja transfernih cen, nato pa smernice OECD in nekaj tudi ameriško zakonodajo s področja transfernih cen, ki sta glavna svetovna vira za oblikovanje topodročnih nacionalnih zakonodaj. Pri proučevanju sem se opirala na teoretična in praktična spoznanja v strokovni in znanstveni literaturi domačih in tujih avtorjev. Literaturo in vire sem izbrala iz strokovnih in znanstvenih publikacij, ki se ukvarjajo s problematiko določanja primernih transfernih cen. Ker je ta problematika v Sloveniji zaradi spremenjene zakonodaje še posebej aktualna v zadnjih letih, delo temelji predvsem na člankih, ki so bili v tem času objavljeni v strokovnih revijah s področja računovodstva in davkov.

Temelj specialističnega dela je veljavna slovenska zakonodaja, ki ureja področje transfernih cen. Pri svojem delu sem uporabila Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb in Zakon o davčnem postopku. Ta dva zakona pa se naslanjata predvsem na Smernice OECD, ki je v svoji publikaciji Transfer Pricing Guideline for Multinational Enterprises and Tax Administrations oblikovala vodila, ki bi bila v pomoč davčnim upravam in mednarodnim podjetjem pri dokazovanju in dokumentiranju primerne transferne cene.

## **Kratka vsebina dela**

Na začetku specialističnega dela bom opredelila pojem transfernih cen pri poslovanju med povezanimi osebami. Povezane osebe so v literaturi in zakonodaji različno opredeljene. Za davčne namene je pomembna določitev, kdaj so osebe povezane po davčni zakonodaji. Take osebe morajo za davčne namene cene, ki si jih zaračunavajo v medsebojnem poslovanju, priravnati neodvisnim tržnim cenam. Opisala bom analizo, ki jo morajo povezana podjetja v povezanih transakcijah narediti, da lahko dokažejo, da so svojo transferno ceno določila v skladu z neodvisnim tržnim načelom.

V nadaljevanju specialističnega dela bom opisala metode, s katerimi davčni zavezanci izračunajo pravilno transferno ceno. Metode temeljijo na primerjavi transakcij ali primerjavi dobičkov. Posebno pozornost sem namenila določanju transfernih cen pri zaračunavanju storitev in neopredmetenih sredstev.

V tretjem poglavju bom obravnavala dokumentacijo, ki jo morajo pripraviti davčni zavezanci, in razložila, zakaj ima dokumentacija velik pomen tako za davčne zavezance kot za davčno upravo. Na koncu sem pripravila primer dokumentacije, kakršno slovenska zakonodaja nalaga pripraviti povezanim podjetjem za primer davčnega revidiranja transfernih cen.

Specialistično delo bom končala s sklepom, v katerem povzemam pomembnejše ugotovitve v zvezi s transfernimi cenami pri poslovanju povezanih podjetij v mednarodnem okolju.

## **1 OPREDELITEV POJMOV**

### **1.1 GLAVNI VIRI ZA OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN**

Glavna svetovna vira za oblikovanje transfernih cen so Smernice OECD (Organisation for economic co-operation and development), oblikovane kot vodila za ravnanje tako mednarodnih podjetij kot davčnih uprav, in predpisi o transfernih cenah, ki veljajo v Združenih državah Amerike.

Primerjava med državami z dobro razvito zakonodajo na področju transfernih cen kaže, da vpliv

ameriške zakonodaje in vpliv oblikovanih vodil OECD nista povsod enaka. Nekatere države v svoji zakonodaji sledijo ameriškim predpisom, nekatere vodilom OECD, nekatere pa kombinirajo oboje. Zato je pomembno, da razumemo glavne značilnosti tako ameriške zakonodaje kot vodil OECD.

Zakonodaja s področja transfernih cen se je začela razvijati v Združenih državah Amerike. Iz opravljenih raziskav med mednarodnimi podjetji izhaja, da imajo strogi ameriški predpisi glede transfernih cen in kazenskih sankcij v obliki penalov velik vpliv na obdavčitev večine svetovnih mednarodnih podjetij in da so močno vplivali na sprejetje smernic OECD.

Zaradi velikega vpliva transfernih cen na mednarodno trgovino to področje urejajo tudi različni sporazumi. Osnovo za popravek transfernih cen predstavlja 9. člen Vzorčnega sporazuma OECD, kjer je kot osnovno načelo za določanje transfernih cen navedeno neodvisno tržno načelo.

V Združenih državah Amerike v svojih predpisih o transfernih cenah zasledujejo pravilo tako imenovane najboljše metode, kar pomeni, da zakonodaja ne daje prednosti nobeni od metod, s katerimi se ugotavlja primerna transferna cena. Najboljša metoda je metoda, ki predvideva najbolj točno vrednost rezultatov neodvisnega tržnega načela z upoštevanjem dejstev in okoliščin transakcije (26 CFR Ch I § 1.482-1(c)(1)).

Večina držav članic OECD, obenem z mnogimi nečlanicami, je posamezne določbe iz Smernic OECD vključila v svoje nacionalne zakonodaje. Tudi Slovenija je v svojo zakonodajo, ki ureja transferne cene, z letom 2005 povzela osnove iz Smernic OECD, v spremembah v letu 2006 pa se pojavi tudi nekaj osnov iz ameriške zakonodaje.

#### a. Vodila OECD

OECD je začela obdavčevanje in problem transfernih cen temeljiteje urejati v svoji publikaciji *Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (OECD, 1979). Ta je bila nato leta 1984 dooblikovana v vodila za mednarodne in leta 1987 še za tanko kapitalizirane družbe. Spriči vse večje globalizacije, pomembnosti transfernih cen in mnogih revizij ameriške zakonodaje je OECD svoja vodila glede transfernih cen revidirala in preoblikovala tako, da bi z njihovo pomočjo davčne uprave in mednarodna podjetja nahajali zadovoljive medsebojne rešitve v primerih določanja transfernih cen in minimizirali spore.

Namen vodil je bil dvojen:

- Vodila so namenjena državam kot pomoč pri oblikovanju davčne zakonodaje.
- Vodila so namenjena mednarodnim družbam, da jim zagotovijo pravilno uporabo metod za ugotavljanje transferne cene, ki je v skladu z neodvisnim tržnim načelom.



## b. Ameriška zakonodaja

Davčna uprava Združenih držav Amerike zakonsko ureja področje transfernih cen v Poglavju 482 Zakonika o državnih prihodkih (»Section 482 of Internal Revenue Code«). Ameriška zakonodaja s področja transfernih cen je najstarejša: sega v leto 1917 in je bila do leta 1986 večkrat spremenjena in dopolnjena.

Poglavje 482 Zakonika o državnih prihodkih daje pravico ministru za finance, da prepreči prelivanje dohodkov z namenom izrabe razlik med davčnimi stopnjami in s tem izogibanja plačilu davkov. Osnovo ameriških predpisov predstavlja uporaba neodvisnega tržnega načela, ki ga morajo z uporabo najboljše metode upoštevati podjetja pri oblikovanju transfernih cen. Ne glede na to, katero metodo podjetje uporabi, mora vedno upoštevati standard neodvisnega tržnega načela. Pri tem pa pomembno vlogo igrata stopnja primerljivosti transakcije in kakovost oziroma zanesljivost uporabljenih podatkov in predpostavk.

### 1.2 POJEM TRANSFERNE CENE

V slovenskem jeziku se za pojem transfernih cen uporabljata tudi izraza prenosne cene in notranje cene. Nobenega od teh izrazov pa Slovar slovenskega knjižnega jezika ne opredeljuje. Pri pisanju specialističnega dela bom uporabljala izraz transferne cene, ker je to izraz, ki ga uporablja slovenska davčna zakonodaja.

Transferne cene se pojavljajo povsod, kjer med seboj poslujejo povezana podjetja. Zaračunavajo se ob kupoprodaji blaga (surovine, material, polproizvodi, proizvodi, blago), storitev (raziskave in razvoj, marketing, distribucija, računovodske storitve, svetovalne storitve, storitve upravljanja in podobno), nematerialnih pravic (patenti, avtorske pravice, blagovne znamke, franšize, licence in ostala intelektualna lastnina), denarja (krediti, posojila) in uporabe lastnine (najemi premoženja in nepremičnin) znotraj podjetja oziroma znotraj skupine povezanih podjetij. Transakcije, ki se pojavljajo pri poslovanju povezanih oseb, v specialističnem delu imenujem povezane (nadzorovane, kontrolirane) transakcije, medtem ko transakcije, ki se pojavljajo na trgu med nepovezanimi osebami imenujem nepovezane (nenadzorovane, nekontrolirane) transakcije. V povezavi s tem poznamo in razlikujemo

- transferne cene in
- naravne oziroma tržne cene.

Transferne cene so torej cene, ki si jih med seboj zaračunavajo povezana podjetja v povezanih transakcijah, naravne oziroma tržne cene pa se določajo v procesu povpraševanja in ponudbe na trgu med nepovezanimi podjetji v nepovezanih transakcijah. Transferna cena je lahko enaka oziroma podobna tržni ceni. S transfernimi cenami lastniki zasledujejo različne cilje, kot so:

- maksimiranje največjega možnega dobička skupine podjetij kot celote;
- povečanje tržnega deleža na izbranem trgu;

- zmanjšanje stroškov uvoznih dajatev;
- izkoriščanje davčnih subvencij;
- zmanjšanje vpliva ekonomskih omejitev (npr. omejitve prenosa dobička).

Različne značilnosti ekonomskega okolja držav gostiteljic silijo mednarodna podjetja, da si prek transference cen prilaščajo posredni dobiček. Med dejavnike, ki tako ravnanje spodbujajo, sodijo razlike v davkih, carinah in državnih subvencijah, omejitve države gostiteljice, povezane s prenosom dobička in kapitala, dvojno obdavčenje dobička, nestabilnost deviznih tečajev, velika inflacija, pritiski sindikatov, nevarnost večje konkurence in podobno.

Države se zaradi transference cen velikokrat znajdejo v položaju, ko v državno blagajno iz poslovanja mednarodnih podjetij priteka manj denarja, kakor če bi poslovanje potekalo po tržnih načelih.

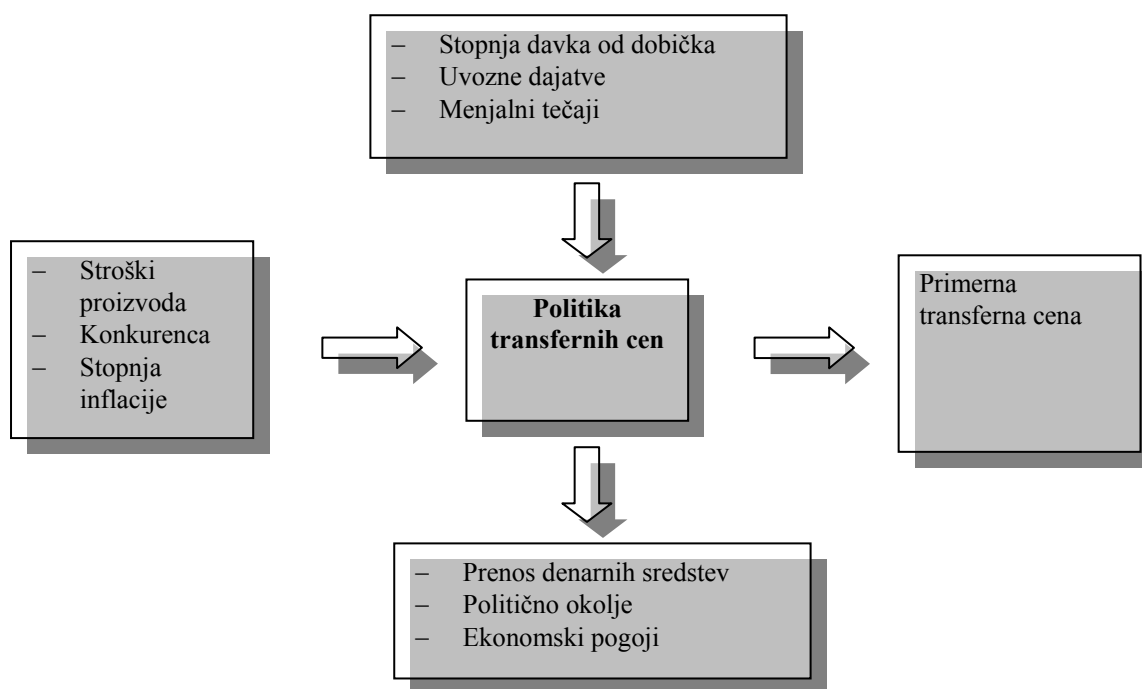
Transferne cene so lahko prilagojene ali neprilagojene. Za neprilagojene cene je značilno, da so enake ali vsaj zelo podobne tržnim. Dejstvo, da so te cene oblikovala med seboj povezana podjetja, na samo višino transference cen ni vplivalo. Prilagojene transferne cene pa se od tržnih cen razlikujejo. Dejstvo, da so te cene oblikovala povezana podjetja, je na samo višino transference cen vplivalo.

### 1.3 DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBLIKOVANJE TRANSFERNIH CEN

Mednarodno podjetje je skupina povezanih podjetij, ki posluje v dveh ali več državah. Mednarodno podjetje kot celota stremi k skupnim ciljem. Njim so podrejeni delovanje vsakega posameznega podjetja, ostale strategije in usmeritve ter politika določanja transference cen.

Iz slike 1 so razvidni dejavniki, ki vplivajo na določanje transference cen. Dejavnike moramo upoštevati pri določanju primernih transference cen, po katerih naj bi povezana podjetja zaračunavala blago oziroma storitve v povezanih transakcijah.

Slika 1: Dejavniki, ki vplivajo na določanje transfernih cen.



Vir: Abdallah, 1989, str.15.

### 1.3.1 Ustrezne stroškovne informacije

Pri določanju ustrezne transferne cene je informacija o stroških in prihodkih pri blagu oziroma storitvah, ki so predmet prenosa iz ene države v drugo, vsekakor najbolj pomemben podatek. Vprašanje je, kakšen strošek je relevanten za upravljavca, ko se odloča za ceno blaga oziroma storitve, ki bodo prenesene iz njegovega oddelka oziroma podjetja (Abdallah, 1989, str.15).

Stroški so definirani kot pričakovani bodoči stroški, ki bodo povzročili razliko med zaračunano višjo oziroma nižjo ceno za blago oziroma storitev, preneseno med povezanimi podjetji istega matičnega podjetja v različnih državah. Uprava povezane družbe v tujini mora imeti ustrezne informacije o stroških in možnost, da jih uporabi v procesu odločanja in razumevanja njihovega vpliva na dobičkonosnost obeh podjetij, tako matične kot odvisne družbe. Stroški vključujejo neposredne materialne stroške, stroške dela in stroške uprave. Drugi stroški vključujejo prodajne in administrativne stroške, ki so vezani na odvisno podjetje, in stroške, ki jih ima matično podjetje (Abdallah, 1989, str.15).

### 1.3.2 Stopnja davka od dobička

Najpogostejši in najpomembnejši vpliv na oblikovanje transfernih cen je obdavčitev dobička. Mednarodno podjetje, ki bi rado maksimiralo poslovanje podjetja kot celote in spremlja poslovanje skupine kot celote, si vsekakor želi čim manjšo obdavčitev skupnih dobičkov. Podjetje, ki deluje v več državah, lahko prek transfernih cen usmeri dobičke iz podjetij v državah

z visoko obdavčitvijo v podjetja v državah z nižjo obdavčitvijo. Če povezano podjetje drugemu povezanemu podjetju zaračunava visoke transferne cene, iz njega črpa dobičke, v primeru zaračunavanja nižjih transfernih cen pa dobičke vanj preliwa. Rezultat takšnega oblikovanja transfernih cen je, da je poslovni izid mednarodnega podjetja kot skupine boljši, kakor bi bil pri zaračunavanju tržne transferne cene. Seveda pa zaračunavanje po prilagojenih transfernih cenah otežuje presojo dejanske uspešnosti posameznega podjetja in lahko vodi k sprejemanju napačnih poslovnih odločitev.

Na višino transferne cene poleg davčnih stopenj v posameznih državah vpliva tudi opredelitev davčne osnove, saj se davčne zakonodaje med državami med seboj razlikujejo glede tega, kateri prihodki se v davčno osnovo všttevajo, kateri so predmet izvzema in kateri so davka prosti. Ravno tako se razlikujejo odhodki, ki se lahko upoštevajo pri zniževanju davčne osnove. Davčne uprave različno opredeljujejo celotno priznane odhodke, celotno nepriznane odhodke in odhodke, ki so le delno priznani kot davčni odhodki.

Pri izračunu davčne osnove za izračun pravilne obveznosti davka na dobiček pa so pomembne tudi davčne olajšave, ki vplivajo na efektivno davčno stopnjo. Da bi mednarodno podjetje lahko primerjalo različne davčne obremenitve med državami, mora za vsako podjetje izračunati efektivno stopnjo davka na dobiček.

### 1.3.3 Uvozne dajatve

Tudi uvozne dajatve, predvsem carine, so zelo pomemben dejavnik pri določanju transfernih cen. Nizke transferne cene pri uvozu zmanjšujejo plačilo uvoznih dajatev. Mednarodno podjetje, ki želi optimirati rezultat podjetja kot celote, bo znižalo transferne cene pri izvozu v državo, kjer so uvozne dajatve visoke. Kadar ima država uvoza efektivno stopnjo davka od dobička višjo kakor država izvoza, pa nastane problem, saj uvozne dajatve in stopnja davka od dobička nasprotno vplivajo na višino stroškov in posledično na dobiček.

### 1.3.4 Konkurenca

Ko novo tuje podjetje prične s poslovanjem v novem okolju, je konkurenca naslednji dejavnik, ki mora biti upoštevan pri oblikovanju transfernih cen. Mednarodno podjetje lahko določi nizke transferne cene za blago, ki je preneseno v novo povezano podjetje v drugi državi, s čimer si poboljša finančno in konkurenčno pozicijo v prvih letih poslovanja. Po drugi strani pa lahko to povzroči, da država gostiteljica intervenira tako, da zaščiti domačo proizvodnjo, če je uvozna (transferna) cena bistveno nižja od tiste, ki jo imajo domači proizvajalci.

### 1.3.5 Menjalni tečajji

Aktivnosti mednarodnih podjetij se razvejujejo v veliko držav, kjer poslujejo z različnimi valutami. Eden izmed dejavnikov pri določanju transfernih cen je zato skrb mednarodnega podjetja glede tečajnega tveganja. Vrednost kake valute lahko devalvira oziroma deprecira.

Predvsem je to pomembno takrat, ko si povezana podjetja plačujejo blago v tujih valutah. V takem primeru je izpostavljenost nevarnosti večja (Abdallah, 1989, str. 19).

### 1.3.6 Prenos denarnih sredstev

Veliko držav ima v svoji davčni zakonodaji določbe, ki različno določajo ustrezno razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom podjetja. Na ta način urejajo tanko kapitalizacijo podjetja. Tanka kapitalizacija je neustrezno kapitalsko stanje podjetja, ki mu omogoča prenašanje dobičkov prek izplačil obresti za najeta posojila. Podjetja se lahko financirajo dolžniško in lastniško. Kadar podjetje uporablja dolžniško financiranje, je to zanj ugodnejše, ker plačane obresti najetega čezmejnega posojila lahko odštejejo od davčne osnove in posledično plačajo manj davka od dohodka pravnih oseb. Kadar pa podjetje uporablja lastniško financiranje, je strošek financiranja dividenda ali dohodek, podoben dividendi, in ker ta dva nista odbitni postavki pri davčni osnovi, se plača tudi več davka od dohodka pravnih oseb. Da bi države preprečile takšno prelivanje dobičkov in izogibanje davkom, so v svoje davčne predpise uvedle določbe o tanki kapitalizaciji. Po navadi se pravila o tanki kapitalizaciji nanašajo na povezane osebe, saj je malo verjetno, da bi do čezmernega dolžniškega financiranja prihajalo med nepovezanimi osebami.

V nekaterih državah davčni predpisi omejujejo dolžniško financiranje s fiksnim razmerjem med dolžniškim in lastniškim kapitalom, pri katerem se ustvari meja, nad katero odbitek obresti ni priznan. Če dolžniško financiranje preseže določeno razmerje glede na kapital, so obresti davčno nepriznan odhodek in se všttevajo v obdavčljivo osnovo ter obdavčijo kot prikrito izplačilo dobička. Uporaba tega sistema lahko pripelje do dvojnega obdavčevanja, ker se obresti kot odbitna postavka ne priznavajo v celoti podjetju, ki je posojilo najelo, so pa v celoti obdavčene podjetju, ki je posojilo dalo.

### 1.3.7 Makro in mikro ekonomsko okolje

Pri poslovanju mednarodnih podjetij lahko na višino transferne cene vplivajo še druge okoliščine. Te so lahko:

- visoka inflacija in nestabilnost deviznih tečajev,
- pretekle, sedanje in prihodnje plačilnobilančne težave,
- politična nestabilnost,
- pritiski sindikatov,
- vladni nadzor cen,
- nevarnost nacionalizacije premoženja tujcev.

## 1.4 DAVČNA OSNOVA

Neskladje med izkazanimi transfernimi cenami in primerljivimi tržnimi cenami vpliva na izkazano davčno osnovo zavezancev, ki sodelujejo v povezanih transakcijah. Velja pravilo, da so

v primerih uporabe transfernih cen, ki ne zadostujejo pogojem neodvisnega tržnega načela, potrebni popravki prihodkov oziroma odhodkov, razen če zakon določa drugače. Tako na primer v Sloveniji ob določenih pogojih ni potrebno popravljati prihodkov in odhodkov za transakcije med povezanimi osebami rezidenti.

#### 1.4.1 Davčna osnova po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb

Pri ugotavljanju davčne osnove po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb se v prihodkih zavezanca upoštevajo transferne cene v transakcijah s povezanimi osebami za sredstva, vključno z neopredmetenimi sredstvi, in transferne cene za storitve najmanj do višine, ki so ugotovljene z upoštevanjem tržnih cen takih ali primerljivih sredstev ali storitev, ki se v enakih ali primerljivih okoliščinah dosežejo ali bi se dosegle na trgu med nepovezanimi osebami.

Pri ugotavljanju odhodkov zavezanca pa se pri ugotavljanju davčne osnove upoštevajo transferne cene na enak način kot pri ugotavljanju prihodkov, vendar se odhodki priznajo največ do višine primerljivih tržnih cen med nepovezanimi osebami.

Določanje transfernih cen v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb je za transakcije med povezanimi osebama rezidentom ali nerezidentom in tujo pravno osebo ali tujo osebo brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec, drugačno kakor za tiste med povezanimi osebama rezidentoma.

- Pri transakcijah med povezanimi osebama rezidentom ali nerezidentom in tujo pravno osebo ali tujo osebo brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec, je treba vedno, kadar so prihodki ali odhodki neskladni s primerljivimi tržnimi cenami, prilagoditi davčno osnovo. Davčno osnovo je treba povečati ali zmanjšati na raven primerljivih tržnih cen, in sicer tako, da se upoštevajo prihodki najmanj do velikosti in odhodki največ do velikosti, ugotovljenih z upoštevanjem primerljivih tržnih cen.
- Pri transakcijah med povezanimi osebama rezidentoma pa je treba prilagoditi davčno osnovo prek prihodkov oziroma odhodkov, ki niso skladni s primerljivimi tržnimi cenami, le v primerih, ko:
  - a. ena od povezanih oseb rezidentov izkazuje nepokrito davčno izgubo iz preteklih obdobj .
  - b. ena od povezanih oseb rezidentov plačuje davek po stopnji 0 % oziroma po posebej določeni stopnji, nižji od splošne stopnje, določene v 60. členu Zakona o davku od dohodka pravnih oseb, ki je 20 % (prehodne določbe za leto 2007 določajo splošno stopnjo od davčne osnove davka na dohodek pravnih oseb 23 %, za leto 2008 22 % in za leto 2009 21 %);
  - c. je ena od povezanih oseb rezidentov oproščena plačevanja davka po Zakonu davka od dohodka pravnih oseb.

#### 1.4.2 Davčna osnova po Zakonu o dohodnini

Zakon o dohodnini v primeru transakcij in izplačil dohodkov med povezanimi kot podlago za

ugotovitev višine dohodka določa uporabo primerljive tržne cene, ugotovljene na način in po metodah, kot so določene v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb.

## 1.5 POVEZANE OSEBE

Zaradi povečevanja konkurenčne sposobnosti in težnje po večji donosnosti kapitala se lastniki podjetij 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 (družba mati) in podrejenimi družbami (hčerami), kar se izraža zlasti v razmejitvi pristojnosti med njimi pri odločanju o ekonomskih vprašanjih. Med povezanimi družbami pridobi krovna 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 (Šinkovec, 2001, str. 11).

V slovenski zakonodaji najdemo različne opredelitve povezanih oseb. Zakon o gospodarskih družbah opredeljuje povezane osebe drugače, kot jih opredeljuje davčna zakonodaja. Za vlogo transfernih cen v pravilnem ugotavljanju davčne osnove podjetja je bolj pomembna opredelitev povezanih oseb v davčni zakonodaji.

### 1.5.1 Povezane osebe po Zakonu o gospodarskih družbah

Zakon o gospodarskih družbah govori o povezanih osebah v svojem IV. delu: v 527. členu določa, da se »za povezane družbe [...] štejejo pravno samostojne družbe, ki so v medsebojnem razmerju tako, da:

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

Institut povezanih družb v Zakonu o gospodarskih družbah je ožji in je uporaben za namene korporacijskega prava (Tičar, 2000, str. 1249). Namen obravnavanja povezanih družb je zaščititi manjšinske delničarje in družbenike v povezanih družbah ter zunanje delničarje oziroma družbenike in tudi upnike odvisnih družb (Kocbek, 1997, str.1416-1417). Za povezane družbe je značilno, da pri svojem poslovanju lahko vplivajo na medsebojno sprejemanje odločitev. Zakon o gospodarskih družbah želi s svojimi določbami preprečiti vpliv, ki bi škodoval kateri koli od povezanih oseb.

### 1.5.2 Povezane osebe po Slovenskih računovodskih standardih

Prenovljeni Slovenski računovodski standardi, ki veljajo od januarja 2006, opredeljujejo

povezane osebe kot skupino povezanih oseb v svojem uvodu v 13. točki. Skupino povezanih oseb sestavljajo:

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

Oprelitev povezanih oseb po Slovenskih računovodskih standardih je namenjena določanju, katere povezane družbe morajo predlagati skupinske računovodske izkaze. Predlaganje skupinskih oziroma konsolidiranih letnih poročil pa ima zakonsko podlago tudi v 56. členu Zakona o gospodarskih družbah. Omenjeni člen določa, da mora družba s sedežem v Republiki Sloveniji, ki je nadrejena eni ali več družbam s sedežem v Republiki Sloveniji ali zunaj nje (podrejene družbe), pripraviti konsolidirano letno poročilo, če je nadrejena družba ali ena od podrejenih družb organizirana kot kapitalska družba, kot dvojna družba ali kot druga istovrstna pravnoorganizacijska oblika po pravu države sedeža družbe.

Zakon o gospodarskih družbah v 2. odstavku 56. člena določa: »Družba je nadrejena drugi družbi, če je izpolnjen eden od pogojev:

1. če ima večino glasovalnih pravic v drugi družbi;
2. če ima pravico imenovati ali odpoklicati večino članov posloводства ali nadzornega sveta druge družbe in je hkrati družbenik te družbe;
3. če ima pravico do prevladujočega vpliva nad drugo družbo na podlagi podjetniške pogodbe ali drugega pravnega temelja, ali
4. če je družbenik v drugi družbi in če na podlagi pogodbe z drugimi družbeniki te družbe nadzoruje večino glasovalnih pravic v tej družbi.«

Omenjene določbe so namenjene določanju povezanih oseb, ki morajo predložiti konsolidirane računovodske izkaze.

### 1.5.3 Povezane osebe po Mednarodnih računovodski standardih

Mednarodni računovodski standardi v svojem 24 standardu z naslovom Razkrivanje povezanih strank opredeljuje povezane osebe kot povezane stranke. Stranka je povezana s podjetjem, če:

- stranka neposredno ali po enem ali več posrednikih bodisi usmerja podjetje ali jo to podjetje usmerja ali pa je usmerjana skupaj z njim, bodisi ima delež v podjetju, ki ji zagotavlja pomemben vpliv na odločanje v podjetju, bodisi izvaja skupno obvladovanje podjetja;
- je stranka pridruženo podjetje;
- stranka predstavlja skupen podvig, kjer je podjetje podvižnik;
- je stranka član ključnega ravnateljskega osebja podjetja ali njegovega obvladujočega podjetja;
- je stranka ožji član družine katerega koli posameznika iz prve ali četrte alineje;
- je stranka podjetje, ki ga neposredno ali posredno usmerja, skupno obvladuje ali ima v njem močan vpliv ali prednostno glasovalno pravico kateri koli posameznik iz četrte ali pete



alineje; ali

- če je stranka program pozaposlitvenih zaslužkov za zaposlene v določenem podjetju ali katerem koli podjetju, ki je povezana stranka tega podjetja.

Namen tega standarda je zagotoviti, da bodo računovodski izkazi podjetja vsebovali razkritja, ki opozarjajo na možnost, da je na finančno stanje in poslovni izid podjetja morda vplivalo obstajanje povezanih strank ter posli in neporavnane obveznosti med njimi, in opredeliti, v katerih primerih morajo podjetja v svojih pojasnilih k računovodskim izkazom razkriti poslovanje s povezanimi strankami. Razmerja med obvladujočimi in odvisnimi podjetji je treba razkriti ne glede na to, ali med povezanimi strankami pride do poslov ali ne.

#### 1.5.4 Povezane osebe v Vzorčnem sporazumu o izogibanju dvojnega obdavčevanja

Dve osebi se po 9. členu Vzorčnega sporazuma OECD o izogibanju dvojnemu obdavčevanju štejeta za povezani, če izpolnjujeta pogoje iz točke 1a ali 1b omenjenega člena: »1. Kadar

- (a) je podjetje države pogodbenice neposredno ali posredno udeleženo pri upravljanju, pri nadzoru ali v kapitalu podjetja druge od dveh držav pogodbenic ali
- (b) so iste osebe neposredno ali posredno udeležene pri upravljanju, pri nadzoru ali v kapitalu podjetja ene in podjetja druge od dveh držav pogodbenic

in v enem ali drugem primeru obstajajo ali se uvedejo med podjetjema v njunih komercialnih ali finančnih odnosih pogoji, drugačni od tistih, ki bi obstajali med neodvisnimi podjetji, takrat se kakršen koli dobiček, ki bi bil, če takih pogojev ne bi bilo, prirasel enemu od podjetij, spričo njih pa mu ni, lahko vključi v dobiček tega podjetja in ustrezno obdavči.«

Osnovni pogoj za uporabo 9. člena je obstoj določenega razmerja med podjetjema. Pomemben dejavnik takega razmerja je nadzor enega podjetja nad drugim ne glede na to, ali je nadzor neposreden ali posreden in ali je ta nadzor vršen pri upravljanju, nadzoru ali kapitalu podjetja druge države ali podjetij obeh držav. Pojem »nadzor« zajema kakršno koli vrsto nadzora, ne glede na to, ali je pravno dopustna ali ne, in ne glede na to, kako se nadzor izvaja.

Samo dejstvo, da so podjetja izvedla povezano transakcijo, pa še ne pomeni, da lahko davčni organ posamezne države prilagodi dobiček ali izgubo podjetja ali podjetij v skladu z določbo (točke 1) tega člena. Če so pogoji, pod katerimi je bila izvedena povezana transakcija, enaki pogojem, ki veljajo med nepovezanimi transakcijami, potem dohodek, ki je posledica povezane transakcije, ne more biti predmet prilagoditve.

Ko bi omenjeno določbo v praksi uporabljali neposredno, bi to povzročalo veliko problemov in bi posledično vodilo do sporov med davčnimi zavezanci in davčnimi upravami, saj bi si vsaka stran lahko po svoje razlagala, kdaj ista pravna oseba neposredno ali posredno sodeluje v upravljanju, nadzoru ali kapitalu podjetja (še) druge države.

V ta namen se v večini sporazumov o izogibanju dvojnemu obdavčevanju in tudi v davčnih

zakonodajah držav natančneje določa prag lastništva ali glasovalnih pravic kot kriterij za določanje povezanih oseb.

#### 1.5.5 Povezane osebe v slovenski davčni zakonodaji

##### a. Povezane osebe v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb

Slovenska davčna zakonodaja opredeljuje povezane osebe glede na status osebe oziroma glede na njeno rezidentstvo ali nerezidentstvo oziroma glede na njene opravljene transakcije, ki so lahko mednarodne ali domače.

#### **Povezani osebi rezident ali nerezident in tuja pravna oseba ali tuja oseba brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec**

Povezanost med rezidentom ali nerezidentom in tujo pravno osebo ali tujo osebo brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec, za potrebe določanja transfernih cen določa 16. člen Zakona o davku od dohodka pravnih oseb. Glasi se:

»Za povezani osebi se štejeta zavezanec rezident ali nerezident in tuja pravna oseba ali tuja oseba brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec (v nadaljnjem besedilu: tuja oseba), če:

1. 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
2. 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
3. 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
4. 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.«

Po tej dikciji se zavezanec in tuja oseba štejeta za povezani osebi ob določeni minimalni, namreč najmanj 25%-ni, kapitalski, upravljavski, nadzorni ali glasovalni udeležbi. Toda povezanost nastane tudi že zaradi obvladovalnega razmerja med zavezancem in tujo osebo ali zaradi samih pogojev transakcije, saj minimalna udeležba v navedenem primeru ni predpogoj za povezanost. Zavezanec in tuja oseba se lahko štejeta za povezana že samo spričo obvladovanja na podlagi

pogodb ali pa kadar se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanima osebama.

Osebe se štejejo za povezane na podlagi pogodbe predvsem v primerih, ko je med njimi sklenjena podjetniška pogodba. Zakon o gospodarskih družbah v svojem 527. členu določa, da se za povezane osebe štejejo »pravno samostojne družbe, ki so v medsebojnem razmerju tako, da:

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

Za povezane osebe na podlagi podjetniških pogodb se po 533. členu Zakona o gospodarskih družbah štejejo osebe, ki:

- imajo sklenjeno pogodbo o obvladovanju, tj. pogodbo, s katero družba podredi vodenje družbe drugi družbi;
- imajo sklenjeno pogodbo o prenosu dobička, tj. pogodbo, s katero se družba obveže, da svoj celotni dobiček prenese na drugo družbo. Med pogodbe o prenosu dobička Zakon o gospodarskih družbah šteje tudi pogodbo o vodenju poslov: z njo družba prevzame obveznost, da bo svojo družbo vodila za račun druge družbe.

Poleg podjetniških pogodb, za katere je značilno, da morajo za njihovo veljavo dobiti soglasje skupščine ali drugega organa družbe ter da so vpisane v sodni register, pa so mogoče tudi druge vrste podjetniških pogodb, s katero ena družba obvladuje drugo. Za povezane osebe po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb se štejejo tudi osebe, ki opravljajo transakcije pod pogoji, ki se razlikujejo od tistih, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami. Taka razmerja med osebama lahko nastanejo s sklenitvijo pogodbe (ali tudi brez nje: bistveno je, da gre za transakcije, v katerih se pogoji za posel 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 strank v poslu najmanj 25% delnic oziroma deležev v kapitalu, upravljanju ali nadzoru ali pa glasovalnih pravic in ne da bi morala biti sklenjena ustrezna pogodba. O opisanem vplivu lahko pričajo zlasti tile posamezni dejavniki ali njihove kombinacije:

- sklenjena podjetniška pogodba (pogodba o obvladovanju, pogodba o prenosu dobička in druge podjetniške pogodbe),
- izključna pravica do prodaje proizvodov, ki jih proizvede druga pogodbeni stran,
- nesposobnost podjetja, da bi poslovalo brez kapitala, izdelkov in tehničnega sodelovanja, ki mu jih zagotavlja drugo podjetje v transakciji (to vključuje tudi skupne podvige),
- visoka stopnja finančne odvisnosti (velika posojila in drugo),
- sodelovanje ene pogodbene strani tako pri nabavi kakor pri prodaji,

- sodelovanje pogodbenih strani v kartelih in konzorcijih,
- nadzor ponudnikov ali trgovcev,
- pogodbe, ki vodijo k monopolni situaciji.

### **Povezani osebi rezidenta**

Povezanost dveh rezidentov je opredeljena v 17. členu Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb, ko pravi:

»Za povezani osebi se štejeta rezidenta:

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

[..] Za povezani osebi se štejeta tudi rezident in fizična oseba, ki opravlja dejavnost, če ima ista 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.«

Dva rezidenta sta torej povezani osebi takrat, kadar sta posredno ali neposredno povezana kapitalsko ali s pravicami upravljanja, glasovanja ali nadzora najmanj v višini 25%. Dva rezidenta sta povezani osebi tudi takrat, kadar en rezident obvladuje drugega rezidenta na podlagi pogodbe na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami. Med povezanima osebama rezidentoma je potemtakem poslovna povezanost določena podobno kot med povezanima osebama rezidentom ali nerezidentom in tujo pravno osebo ali tujo osebo brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec, le da sta dva rezidenta poslovno povezana šele, ko rezident obvladuje drugega rezidenta na podlagi pogodbe in na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami. Rezident ali nerezidentom in tuja pravna oseba ali tuja oseba brez pravne osebnosti, ki ni zavezanec pa sta povezani osebi že, ko se pogoji transakcije razlikujejo od pogojev, ki so ali bi bili v enakih ali primerljivih okoliščinah doseženi med nepovezanimi osebami. Rezidenta se štejeta za povezani osebi na podlagi poslovne povezanosti le, če eden obvladuje drugega na podlagi pogodbe, in to na način, ki se razlikuje od razmerij med nepovezanimi osebami.

Za družinske člane po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb se štejejo zakonec oziroma 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, ali partner, s katerim fizična oseba živi v registrirani istospolni partnerski skupnosti po zakonu, ki

ureja registracijo istospolne partnerske skupnosti; otrok, posvojenec in pastorek oziroma 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; ter starši in posvojitelji fizične osebe. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb glede predniške (ascendenčne) smeri ni izrecen enako, kakor je glede potomstvene (descendenčne) in navstranske (kolateralne): omenjena nista niti očim in mačeha (prim. pastorek), kaj šele njuna analoga v posvojitvenem, življenjskoskupnostnem in istospolnopartnerskem pravnem sorodstvu. Povrh je dikcijska razlika že med besednozveznim *otrok, posvojenec in pastorek* (ko je očitno mišljena tipična zakonska skupnost) in zgolj enobesednim *otrok* v primeru obeh netipičnih.

V primeru ugotavljanja prihodkov in odhodkov rezidenta iz poslov med dvema rezidentoma, ki sta (po omenjenem 17. členu ZDDPO-2) povezani osebi, se davčna osnova ne poveča ali zmanjša, razen če eden od rezidentov

- v davčnem obdobju, za katero se ugotavljajo prihodki in odhodki, izkazuje nepokrito davčno izgubo iz preteklih obdobj; ali
- plačuje davek po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb po stopnji 0 % oziroma plačuje davek po posebej določeni stopnji, nižji od splošne stopnje, določene v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb (to so na primer uporabniki ekonomske cone, ki v skladu z Zakonom o ekonomskih conah lahko znižajo stopnjo davka od dohodka pravnih oseb, vendar ne na manj kot 10 %, investicijski skladi, ki plačujejo davek po stopnji 0 %, če do 30. novembra razdelijo najmanj 90 % dobička prejšnjega davčnega obdobja, ter pokojninski skladi in zavarovalnice za dejavnost izvajanja pokojninskega načrta, ki prav tako plačujejo davek po stopnji 0 %);
- ni dolžen plačevati davek po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb (te davka oproščene osebe so našteje v 9. členu Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb in so zavodi, društva, ustanove, verske skupnosti, politične stranke, zbornice, reprezentativni sindikati in drugi).

#### b. Povezane osebe v Zakonu o dohodnini

Povezana oseba za namen uporabe Zakona o dohodnini je družinski član ali katera koli oseba, ki jo nadzira ali običajno nadzira zavezanec. Za družinskega člana se šteje zakonec zavezanca, prednik ali potomec zavezanca ali njegovega zakonca, zakonec prednika ali potomca zavezanca ali njegovega zakonca, bratje in sestre oziroma polbratje in polsestre ter posvojenci in posvojitelji. Za družinskega člana se šteje tudi t. i. zunajzakonski in pa v registrirani istospolni skupnosti živeči partner oziroma partnerica. Šteje se, da oseba nadzira drugo osebo, kadar ima lastniški delež ali pravico do lastniškega deleža v višini najmanj 25% v obliki vrednosti vseh deležev ali v obliki glasovalne pravice na podlagi lastniških deležev v konkretni osebi. Za namene določitve nadzora se šteje, da ima določena oseba v lasti vse lastniške deleže, ki jih ima neposredno ali posredno v lasti katera koli oseba, ki je povezana s to določeno osebo.

## 1.6 NEODVISNO TRŽNO NAČELO

Neodvisno tržno načelo je opredeljeno v 9. členu vzorčne konvencije: če se komercialni ali finančni pogoji poslovanja med dvema povezanima osebama razlikujejo od tistih, ki bi veljali med nepovezanima osebama, potem se lahko kakršni koli dobički, ki bi bili nastali, pa zaradi omenjenih pogojev niso, vključijo v dobiček podjetja, kjer bi bili nastali, in ustrezno obdavčijo (Smernice OECD 1997, tč. 1.6).

Če obstajajo v komercialnih ali finančnih pogojih med povezanima osebama in med nepovezanima osebama razlike, ki vplivajo na velikost dobička ene izmed povezanih oseb, lahko davčna uprava velikost dobička ustrezno popravi in jo obdavči popravljeno, to je obdavči tudi s popravo nastalo razliko. Pri tem naj omenim, da naj bi se, gledano z ozko fiskalnega vidika, nepravilne transferne cene ugotavljale v glavnem v primerih, ko gre za povezani osebi iz različnih držav. Popravljanje dobičkov v primeru povezanih oseb iz iste države ima smisel le, kadar je ena od povezanih oseb v ugodnejšem davčnem položaju. V ugodnejšem davčnem položaju je lahko oseba, ki ni zavezanec za davek od dohodka pravnih oseb, obračunava davek od dohodka pravnih oseb po nižani davčni stopnji, ima priznane davčne olajšave ali pa ima davčno izgubo. Če nobena od povezanih oseb ni v ugodnejšem davčnem položaju, povečanje davčne osnove eni izmed njiju povzroči zmanjšanje davčne osnove drugi. Pri enaki stopnji obdavčitve je seštevek pobranega davka enak.

V primeru povezanih oseb, ki imata sedež v različnih državah, Smernice OECD določajo, da če davčni organ ene države popravi dobiček ene izmed povezanih oseb – ga poveča in razliko ustrezno obdavči –, ima druga povezana oseba pravico, da v svoji državi dobiček ustrezno zmanjša. S tem se onemogoča dvojna obdavčitev dobičkov.

Neodvisno tržno načelo, ki so ga uradno posvojile članice OECD in velja za svetovno priznано oblikovalo transfernih cen za davčne namene, predpostavlja, da neodvisnim podjetjem medsebojne komercialne in finančne odnose določajo konkurenčni vplivi trga. Pri sodelovanju povezanih oseb pa ni nujno, da na komercialne in finančne odnose vpliva trg, čeprav se povezana podjetja trudijo, da bi dinamiko trga posnemale.

Pri ugotavljanju skladnosti transfernih cen z neodvisnim tržnim načelom je treba upoštevati tudi faktorje, ki niso povezani z davčnimi okoliščinami, a lahko pačijo komercialne in finančne relacije med povezanima osebama. Med te spadajo navzkrižni državni pritiski, ki se kažejo v obliki carin, kontroliranja cen, nadzora deviznih tečajev, zahtev glede denarnih tokov, obveznosti izvoza pod ceno in podobno. V skupinah podjetij se zna čutiti tudi vpliv delničarjev, zaradi katerih se na nivoju materinskega podjetja prikazuje visoka rentabilnost, posebej še, če poslovna poročila ne temeljijo na konsolidiranih podatkih skupine (Smernice OECD 1997, tč. 1.4).

Države članice OECD so sprejele načelo primerjave z nepovezanima osebama predvsem zato, ker transferne cene, oblikovane na tej podlagi, postavijo povezana in nepovezana podjetja v bolj

enakovreden položaj. Za ugotavljanje transfernih cen na podlagi neodvisnega tržnega načela morajo tako davčne oblasti kot podjetja zbrati informacije o podobnih transakcijah in o tržnih pogojih v času, ko je do transakcij prišlo, ter nepovezane transakcije in poslovne dejavnosti nepovezanih oseb primerjati s transakcijami in dejavnostmi povezanih oseb. Pri tem se oboji srečujejo s težavami, saj so lahko informacije, ki so dostopne, nepopolne, tiste ki obstajajo, pa je težko ali nemogoče pridobiti.

Uporabo neodvisnega tržnega načela zapleta predvsem to, da se povezane osebe velikokrat odločijo za medsebojne transakcije, za katere se ne bi, če ne bi bilo povezanosti. Tovrstnim notranjim transakcijam je težko najti primerljivo zunanjo transakcijo, s katero bi določili transferno ceno, ki bi zadoščala neodvisnemu tržnemu načelu.

## 1.7 PRIMERJALNA ANALIZA

Osnova za uporabo neodvisnega tržnega načela pri poslovanju med povezanimi osebami so ustrezni podatki in informacije o primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami. Do tovrstnih podatkov pa lahko pridemo le tako, da izvedemo primerjalno analizo bistvenih dejavnikov, ki določajo primerljivost med posameznimi transakcijami.

Primerjalna analiza pomeni primerjavo nadzorovane transakcije, ki poteka med povezanima osebama, z nenadzorovano transakcijo (ali transakcijami), ki poteka(jo) med nepovezanima osebama. Uporaba neodvisnega tržnega načela vključuje tudi oceno, ali je transferna cena, ki sta jo uporabili povezani osebi, skladna s ceno, ki so jo sprejele neodvisne stranke v primerljivem poslu, sklenjenem po neodvisnem tržnem načelu. Smernice OECD (1997, tč. 1.15) določajo, da sta nadzorovana in nenadzorovana transakcija primerljivi, če

- izmed razlik med transakcijama, ki se primerjata, nobena ne more pomembno vplivati na opazovani podatek (denimo ceno ali dobiček) oziroma
- je te razlike mogoče odpraviti s pomočjo sprejemljivo natančnih prilagoditev.

Primerjalna analiza torej temelji na primerjavi poslov, sklenjenih med povezanimi osebami, s posli, sklenjenimi med nepovezanimi osebami. Pri primerjavi je treba v skladu s smernicami OECD upoštevati značilnosti poslov in podjetij in v ta namen analizirati primerljivost prodajnih in finančnih pogojev. Primerjalna analiza je sestavljena iz več elementov, pri čemer je njihova pomembnost odvisna od tega, kaj primerjamo:

- transakcije – po klasičnih metodah ali
- dobičke – po metodah dobička.

Analiza primerljivosti se izvaja v naslednjih korakih:

- analiza lastnosti blaga in storitev;
- funkcijska analiza;
- preverjanje pogodbenih pogojev;

- analiza gospodarskih – tržnih – razmer v trenutku sklenitve posla;
- analiza poslovnih strategij.

### 1.7.1 Analiza lastnosti blaga in storitev

Razlike v posameznih lastnostih blaga in storitev se odražajo v različnosti vrednosti, ki jih to blago ali storitve dosegajo na prostem trgu. Razčlemba lastnosti blaga in storitev je zelo pomemben del primerjalne analize, ker si lahko z ugotovljenimi razlikami razlagamo razlike, ki nastajajo pri končni vrednosti blaga in storitev na prostem trgu.

Pri lastnostih blaga je predvsem pomembno analizirati naslednje:

- naravne značilnosti,
- kvaliteto in zanesljivost,
- dobljivost (dostopnost, nabavljalnost) in obseg dobave.

Pri analizi storitev so pomembni narava in obseg storitev in pri neopredmetenih sredstvih sama oblika transakcije (npr. prodaja licence), tip imetja (npr. patent, blagovna znamka ali znanje), trajanje, stopnja zaščite in pričakovana korist od uporabe (Smernice OECD 1997, tč. 1.19).

Analiza lastnosti blaga in storitev je uporabna bolj pri primerjavi cen med povezano in nepovezano transakcijo, in manj pri primerjavi dobičkov. Najbolj primerna je, kadar uporabljamo metodo primerljive proste cene. Metoda primerljive proste cene se osredinja na tržno ceno blaga ali storitve, druge metode pa so osredinjene na primerjavo funkcij, ki jih opravi posamezno podjetje v primerjani transakciji.

### 1.7.2 Funkcijska analiza

Pri pregledu poslovanja med dvema neodvisnima osebama bo plačilo za opravljeno dobavo blaga ali storitev odsevalo funkcije, ki jih vsaka od njiju izvaja. Cena bo vsebovala stroške uporabljenih sredstev in tveganj, ki jih prevzema posamezna udeleženka v poslu. V preiskovanju primerljivosti transakcij je pomembno dognati, katere funkcije opravlja vsaka posamezna udeleženka. Funkcije, ki jih je treba primerjati, so lahko oblikovanje, proizvodnja, sestavljanje, raziskovanje in razvoj, servisiranje, nakup, distribucija, trženje, oglaševanje, prevoz, financiranje, upravljanje.

Treba je določiti glavne funkcije in ugotoviti morebitne medfunkcijske razlike primerjanih podjetij. Če se pri primerjavi ugotovijo razlike pri opravljanju funkcij, jih je treba ustrezno ovrednotiti in opraviti popravke. Pri tem je treba upoštevati ekonomsko pomembnost teh funkcij ob upoštevanju pogojev pogostosti, narave in vrednosti (Smernice OECD, 1997, tč.1.21).

Za učinkovitost funkcijske analize je lahko koristna razčlemba funkcij, pri kateri se upoštevajo lastnosti sredstev, saj ni vseeno, ali podjetje pri svojem delovanju uporablja lastna sredstva ali jih



ima v najemu, kakšna sredstva potrebuje za poslovanje, kakšna je starost sredstev, njihova vrednost, lokacija in podobno (Smernice OECD, 1997, tč. 1.22).

Pomembna so tudi tveganja, ki jih nosi posamezna stranka. Na prostem trgu bo blago ali storitev, ki nosi s seboj večje tveganje, dosegalo boljšo ceno in posledično prinašalo večje dobičke. Funkcijska analiza je nepravilna, kolikor nismo natančno premetrili organizacijske sestave povezanih oseb in katere funkcije in tveganja nosi vsaka posamezna povezana oseba.

### 1.7.3 Preverjanje pogodbenih pogojev

Pri analizi pogodbenih pogojev je treba ugotoviti, kakšne pogodbene obveznosti in ugodnosti so si pri medsebojnem posl(ovanj)u naložile oziroma izgovorile povezane, kakšne pa nepovezane osebe, in jih primerjati. Pogoji pa ponavadi niso zapisani samo v pogodbah. Treba je pregledati dopisovanje med pogodbenima strankama. Iz pisnih virov se praviloma natančno razodene, kako so odgovornosti, tveganja in koristi razdeljeni med stranki. Če pa pisno sklenjene pogodbe ali drugod zapisana določila ne obstajajo, je treba pogodbene pogoje posneti iz ravnanja pogodbenic in ekonomskih principov, ki nasploh vladajo razmerjem med neodvisnimi podjetji (Smernice OECD 1997, tč.1.28).

V poslovanju med neodvisnimi podjetji ponavadi stranke skrbijo za to, da nasprotna stran dogovorjene pogoje spoštuje in izvaja ter da pogodbeni pogoji kasneje ne bodo prezrti ali naknadno spremenjeni, razen če bi to bilo v obojestranskem interesu. Če pri preverjanju pogodbenih pogojev ugotovimo, da se ti niso izvajali v skladu s pogodbo in ostalimi dogovori, so potrebne nadaljnje analize, ki pogodbene pogoje izenačijo (Smernice OECD 1997, tč.1.29).

### 1.7.4 Analiza gospodarskih razmer

Cene blaga in storitev so na različnih trgih in/ali ob različnem času različne, zato je treba tudi analizi gospodarskih razmer v kraju in času posvetiti posebno pozornost in proučiti faktorje, relevantne za primerljivost trgov. Ti faktorji so: geografska lokacija, velikost trga, stopnja konkurence na trgu, razpoložljivost nadomestnih dobrin in storitev, stopnja povpraševanja in ponudbe na trgu kot celoti ter po posameznih regijah. Pomembni podatki, ki jih lahko pridobimo za analizo gospodarskih razmer, so še stroški proizvodnje, ki vsebujejo stroške zemljišča, delovne sile in kapitala, prevozni stroški in podobno (Smernice OECD 1997, tč. 1.30).

Analiza gospodarskih razmer nam daje odgovore na zelo pomembna vprašanja, ki postavljajo v realno luč tako tržne kakor transferne cene. Ni vseeno, na katerem trgu podjetje opravlja svoje poslovanje. Ali je to velik ali majhen trg, kakšne razmere veljajo na trgu, kakšna je konkurenca na trgu – vse to vpliva na višino cen. Isto podjetje lahko deluje hkrati na trgu, kjer vlada oster konkurenčni boj, in na drugem kot monopolist, zato je popolnoma normalno, da se cene med seboj razlikujejo. Podjetja, blago in storitve so lahko v različnih fazah svojega življenjskega cikla. Podjetje, ki se želi na trgu uveljaviti kot novinec, bo verjetno uporabljalo drugačno cenovno strategijo kakor podjetje, ki je na trgu že desetletja znano. To ravno tako velja za nove

nasproti znanim proizvodom.

#### 1.7.5 Poslovne strategije

Za ovrednotenje primerljivosti tržnih cen s transfernimi je potrebna tudi analiza poslovnih strategij. Treba je raziskati inoviranje in razvoj novih proizvodov, raznovrstnost ponudbe, nenaklonjenost tveganju, presojo učinka političnih sprememb, vpliv obstoječe in načrtovane delovnopravne zakonodaje in ostale dejavnike, ki so vzdani v strategije podjetij in krojijo njih dnevno poslovanje. Analiza mora praviloma tudi razjasniti, ali je poslovne strategije zasnovala skupina (povezanih podjetij, ki so v različnih državah) ali njen ločeno ravnaoč član ter kako in koliko so drugi člani te (multinacionalne) skupine zapreženi v izvajanje strategije, da bi se sploh lahko uresničevala. (Smernice OECD 1997, tč. 1.31.)

Poslovne strategije lahko zadevajo način vstopa na določen trg ali poskusa razmahnitve na njem. Podjetje, ki si želi prodreti na nov trg ali povečati svoj tržni delež na trgu, bo mogoče začasno znižalo ceno blaga ali storitve. Cena bo nižja od primerljive cene za primerljivo blago ali storitev na istem trgu (Smernice OECD 1997, tč. 1.32).

Vrednotenje poslovnih strategij, kakršna je zniževanje tekočih dobičkov za vstop na trg ali povečanje tržnega deleža, je težko predvsem, ko v prihodnosti načrtovani dobički niso doseženi.

### 1.8 PRIZNANJE DEJANSKO OPRAVLJENIH POSLOV

Davčna uprava naj bi pri proučevanju posla (transakcije) med povezanima osebama praviloma jemala za podlago dejansko izpeljani posel, kakor sta ga strukturirali onidve, in uporabila iste metode za ugotavljanje, kakor jih je uporabil davčni zavezanec, razen če so le-te v nasprotju z metodami, ki jih opisujejo Smernice OECD, poglavji II in III. Restrukturiranje legitimnih poslov bi bilo čisto arbitrarna operacija, dodatno nepravična spričo možnosti, da se povrh sprime z dvojno obdavčitvijo, koder ima druga davčna uprava drugačen pogled na to, kako bodi zadevna transakcija strukturirana (Smernice OECD 1997, tč. 1.36).

Smernice OECD opredeljujejo dve izjemi (tč. 1.37), v katerih ima davčna uprava možnost nepriznavanja zavezančeve strukturiranosti posla med povezanimi osebami. Ti dve izjemi sta:

- Dejanski poslovni dogodek se razlikuje od forme (okarakteriziranosti), v kateri je prikazan. V tem primeru jo lahko davčna uprava ignorira in dejansko izpeljani posel ovrednoti v skladu z njegovo vsebino.
- Vsebina in forma posla se ujemata, le da se, gledani v svoji celoti, dogovori v zvezi s transakcijo razlikujejo od tistih, ki bi jih bila sklenila neodvisna komercialno smotno ravnaoča podjetja, in da struktura, kakršna je, davčni upravi praktično preprečuje določiti primerno transferno ceno.

Ker med povezanimi osebami ne obstajajo konflikti interesov v taki meri kot med nepovezanimi,

lahko medsebojno sklepajo pogodbe in dogovore, ki jih nepovezane ne bi ali jih malokrat. To lahko počnejo iz raznoterih ekonomskih, pravnih ali davčnih razlogov, odvisno od okoliščin vsakega posameznega primera. Poleg tega se znotraj multinacionalk lahko pogodbe, sklenjene med povezanimi osebami, zlahka in včasih celo za nazaj spremenijo, odložijo, podaljšajo ali prekinejo v skladu s krovno poslovno politiko multinacionalke kot celote. V takih primerih bi davčne uprave morale pri uveljavljanju neodvisnega tržnega načela ugotoviti resnično ozadje pogodbene ureditve. (Smernice OECD, tč. 1.39.)

## 1.9 RAZPON TRŽNIH CEN

### 1.9.1 Razpon tržnih cen v Smernicah OECD

V nekaterih primerih se da z uporabo neodvisnega tržnega načela priti do ene same številke (npr. cene ali marže), ki je najzanesljivejše dokazilo skladnosti oziroma neskladnosti transakcijskih pogojev z neodvisnim tržnim načelom. V mnogih primerih pa nas uporaba najbolj primerne metode ali metod pripelje do nekega razpona števil, ki so vse relativno enako zanesljive. V teh primerih so razlike med znotrajrazponskimi številkami lahko posledica dejstva, da na splošno z uporabo neodvisnega tržnega načela dobimo zgolj približek pogojev, ki bi se bili vzpostavili med neodvisnima podjetjema. Možno je tudi, da različna mesta (točke) znotraj razpona odražajo dejstvo, da neodvisna podjetja, udeležena v primerljivih transakcijah v primerljivih okoliščinah, lahko ne določijo povsem enake cene. Toda v nekaterih primerih ne bodo vse proučene primerljive transakcije imele relativno enake stopnje primerljivosti. Zato je za dejansko določitev primerne cene nujno uporabljati zdravo presojo. (Smernice OECD, tč. 1.45.)

Razpon števil se lahko pojavi med drugim zaradi uporabe več ko ene metode za ovrednotenje kontrolirane transakcije. Lahko sta, denimo, dve metodi, ki dosemeta podobno stopnjo primerljivosti, uporabljeni za presojo prostotržnosti kontrolirane transakcije. Vsaka od njiju lahko da rezultat ali razpon rezultatov, ki se od tistega, dobljenega z drugo od njiju, razlikuje zaradi razlik v naravi teh dveh metod in podatkih, potrebnih za njuno uporabo. Vseeno pa bi bil vsak posamezen razpon potencialno uporabljev za določitev sprejemljivega razpona v skladu z neodvisnim tržnim načelom. (Smernice OECD, tč. 1.46.)

Kadar z eno ali več metodami dobimo razpon števil, utegne znaten odklon med mesti (točkami) znotraj tega razpona nakazovati, da podatki, uporabljeni pri ugotavljanju enih od mest, morda niso enako zanesljivi kakor podatki, uporabljeni pri ugotavljanju drugih mest v razponu, ali da so odklon morda povzročile značilnosti primerljivih podatkov, ki potrebujejo prilagoditve. V takih primerih je lahko potrebna nadaljnja analiza teh mest, da bi se ovrednotila njih primernost za vključitev v razpon(ski prostor), ki ustreza neodvisnemu tržnemu načelu. (Smernice OECD, tč. 1.47.)

### 1.9.2 Razpon tržnih cen v ameriški zakonodaji

Ameriški predpisi (26 CFR Ch I § 1.482 1(e) (2) (i)) pravijo, da se razpona, ki je skladen z neodvisnim tržnim načelom, navadno določa z uporabo ene same metode – izbrane po pravilu najboljše metode – na dveh ali več nekontroliranih transakcijah, ki imajo podobno primerljivost in zanesljivost in pri tem dobimo razpon rezultatov.

Nekontrolirane primerljivke se morajo izbrati na osnovi kriterijev primerljivosti, ki so za uporabljeno metodo relevantni, in morajo biti dovolj podobne kontrolirani transakciji, da zagotavljajo zanesljivost rezultata glede na neodvisno tržno načelo. Kadar bi morebitne prilagoditve rezultatov nekontrolirane transakcije (zaradi bistvenih razlik med kontrolirano in nekontrolirano transakcijo) zanesljivost povečale, jih je treba opraviti. Razpon tržnih cen se sme izluščiti samo iz tistih nekontroliranih transakcij, ki imajo ali jim s prilagoditvami dosežemo podobno stopnjo primerljivosti in zanesljivosti, nekontroliranih spremenljivk z izrazito nižjo stopnjo primerljivosti in zanesljivosti pa se pri ugotavljanju prostotržnega razpona ne sme uporabiti (26 CFR Ch I § 1.482 1(e) (2) (ii)).

Razpon tržnih cen, ki je v skladu z neodvisnim tržnim načelom, bo vseboval le rezultate vseh tistih nekontroliranih primerljivk, ki izpolnjujejo naslednje pogoje:

- informacije o kontrolirani transakciji in nekontroliranih primerljivkah morajo biti tako popolne, da je verjetno, da so bile kakršne koli bistvene razlike prepoznane in identificirane,
- vsaka od teh razlik ima razločen in sprejemljivo določljiv vpliv na ceno ali dobiček,
- narejene so prilagoditve za odpravo vpliva teh razlik. (26 CFR Ch I § 1.482 1(e) (2) (iii).)

Ko ni na voljo nekontroliranih primerljivk, ki zadoščajo prej navedenim zahtevam, ameriški predpisi o transfernih cenah (26 CFR Ch I § 1.482-1 (e)(2)(iii)(B)) dopuščajo uporabo vseh primerljivk, ki dosegajo podobno stopnjo primerljivosti in zanesljivosti. V takem primeru je treba povečati zanesljivost analize, kjer je le to mogoče, s prilagoditvijo razpona na ta način, da se na rezultate vseh nekontroliranih primerljivk aplicira kaka veljavna statistična metoda. Zanesljivost analize se poveča navadno z uporabo interkvartilnega razpona, pri katerem so razponske meje določene tako, da je 75 % možnosti, da rezultat pade nad spodnjo mejo, in 75 % možnosti, da pade pod zgornjo. Interkvartilni razpon ponavadi daje sprejemljivo mero, vendar se lahko, če bi zagotavljala zanesljivejšo mero, uporabi kaka drugačna statistična metoda.

### 1.9.3 Razpon tržnih cen v slovenski zakonodaji

V slovenski zakonodaji določa oziroma natančneje opisuje uporabo razpona primerljivih tržnih cen Pravilnik o transfernih cenah, ki je bil objavljen v Uradnem listu št. 141 dne 30. 12. 2006. Pravilnik loči uporabo razpona tržnih cen glede na okoliščine, ko davčni zavezanec pri določanju transferne cene, ki je v skladu z neodvisnim tržnim načelom, razpolaga z več enako verjetnimi zneski primerljive tržne cene oziroma razponi primerljivih tržnih cen in so bili za njeno določitev uporabljeni razmeroma zanesljivi podatki in dokumentacija ter ko razpolaga z manj zanesljivimi

oziroma natančnimi podatki in dokumentacijo.

a. Uporaba razpona tržnih cen pri uporabi zanesljivih podatkov

Pri uporabi razmeroma zanesljivih oziroma natančnih podatkov in dokumentacije se kot primerljiva tržna cena šteje tista vrednost v razponu primerljivih tržnih cen, ki najbolj odraža okoliščine in pogoje transakcije.

b. Uporaba razpona tržnih cen pri uporabi manj zanesljivih podatkov

Pri uporabi razmeroma manj zanesljivih oziroma natančnih podatkov in dokumentacije mora davčni zavezanec za določitev primerljive tržne cene uporabiti interkvartilni razpon. Interkvartilni razpon se ugotovi tako, da iz celotnega ugotovljenega razpona primerljivih tržnih cen izločimo 25% spodnjih zunanjih vrednosti in 25% zgornjih zunanjih vrednosti. Primerljivo tržno ceno nato ugotovimo kot mediano interkvartilnega razpona primerljivih tržnih cen. Mediana je vrednost, ki razdeli celotni oziroma interkvartilni razpon primerljivih tržnih cen na dve polovici. Kadar imamo liho število podatkov o primerljivih tržnih cenah, je mediana srednja številka, pri sodem številu podatkov pa se mediana izračuna kot povprečje dveh srednjih vrednosti.

Kadar je vrednost transfernih cen zunaj razpona primerljivih tržnih cen, se primerljiva tržna cena določi kot mediana celotnega oziroma interkvartilnega razpona primerljivih tržnih cen. Pri izračunu mediane se ob razmeroma zanesljivih oziroma natančnih podatkih in dokumentaciji uporabi celotni razpon, ob manj zanesljivih oziroma natančnih podatkih in dokumentaciji pa se primerljiva tržna cena izračuna kot mediana interkvartilnega razpona.

Pri ugotavljanju primerljive tržne cene bodo davčni zavezanci dobili več različnih podatkov, več različnih velikosti primerljive tržne cene, odvisno od števila primerjanih podatkov ali števila uporabljenih metod, po katerih se podatki primerjajo. Smernice OECD v takem primeru dovoljujejo uporabo katere koli vrednosti primerljive tržne cene znotraj razpona, medtem ko slovenska in ameriška zakonodaja poleg uporabe katere koli vrednosti primerljive tržne cene znotraj razpona predpisujeta še uporabo izračuna mediane iz interkvartilnega razpona pri uporabi nezanesljivih podatkov.

## **2 METODE ZA UGOTAVLJANJE PRIMERNE TRANSFERNE CENE**

Ali finančni, komercialni in drugi pogoji v poslovanju med povezanimi osebami ustrezajo neodvisnemu tržnemu načelu, ugotavljamo z uporabo različnih metod.

Smernice OECD dovoljujejo uporabo:

- standardnih transakcijskih metod (metoda primerljivih prostih cen, metoda preprodaje,

- metoda pribitka na stroške);
- metod, ki temeljijo na dobičku (metoda delitve dobička, metoda porazdelitve čistega dobička);
- ostalih metod.

Tradicionalne transakcijske metode so najneposrednejše sredstvo ugotavljanja, ali pogoji v komercialnih in finančnih odnosih med povezanima podjetjema ustrezajo prostokonkurentskim. Zato imajo prednost pred drugimi. Vendar lahko zapletenost realnih poslovnih situacij uporabljanju tradicionalnih transakcijskih metod pregradi pot s praktičnimi težavami. V teh izjemnih situacijah, takrat, ko ni na razpolago nobenih podatkov ali so razpoložljivi podatki premalo kakovostni, da bi se dalo zanesti edino ali sploh koliko na tradicionalne transakcijske metode, utegne postati potrebno razmotriti, ali in pod kakšnimi pogoji bi se dalo oprijeti drugih metod. (Smernice OECD 1997, tč. 2.49).

So primeri, ko ni mogoče zanesljivo uporabiti zgolj tradicionalnih transakcijskih metod samih ali pa se jih sploh ne da uporabiti. Taki primeri skrajne sile nastanejo šele, ko nimamo dovolj zanesljivih podatkov o nekontroliranih transakcijah, ali ko podatki veljajo za nezanesljive, ali zaradi narave poslovne situacije. Tedaj se lahko iz praktičnih ozirov zatečemo k uporabi transakcijskodobičkovnih metod bodisi skupaj s tradicionalnimi ali samih. Vendar bi bilo tudi kot izhod v sili neprimerno avtomatično uporabiti metodo transakcijskega dobička, ne da bi najprej premislili njeno zanesljivost. Iste dejavnike, ki so privedli do zaključka, da ni mogoče zanesljivo uporabiti tradicionalne transakcijske metode, je treba ponovno preudariti pri vrednotenju zanesljivosti metode transakcijskega dobička. (Smernice OECD 1997, tč. 3.50.)

Zakonodaja v Združenih državah Amerike ne daje prednost nobeni metodi ali skupini metod, vendar daje prednost tisti metodi, ki v zadevni situaciji daje najbolj zanesljive izračune za cene po neodvisnem tržnem načelu ali pa najboljše rezultate. Potrebno je slediti načelu oziroma pravilu najboljše metode.

Pri ugotavljanju transfernih cen je težko postaviti točno določena pravila, ki bi pokrivala vsak primer, ki je v praksi mogoč. Smernice OECD v svojih vodilih (tč. 1.70) priporočajo, naj se teži k čim boljši primerljivosti, posveča pozornost nenatančnosti vseh raznih metod in išče čim bolj neposredno vzporednost z obravnavano transakcijo. Koristnih informacij, ki jih je mogoče potegniti iz nepovezanih transakcij, ki povezanim niso enake, se ne bi smelo zametovati kar zato, ker nekemu togemu merilu primerljivosti ne zadoščajo povsem. Podobno so lahko dokazi od podjetij, ki so šla v povezane transakcije s povezanimi podjetji, koristni za razumevanje pregledovane transakcije ali kot smerokaz k nadaljnjemu preiskovanju.

Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb v 5. odstavku 16. člena določa, s katerimi metodami oziroma kombinacijo iz njih se lahko določijo primerljive tržne cene. Te metode so:

1. metoda primerljivih prostih cen;

2. metoda preprodajne cene;
3. metoda dodatka na stroške;
4. metoda porazdelitve dobička; ali
5. metoda stopnje čistega dobička.

Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen pa zgoraj našete metode podrobneje opisuje in določa njihovo uporabo.

## 2.1 STANDARDNE TRANSAKCIJSKE METODE

Najneposrednejši način ugotavljanja, ali so pogoji, voljno ali po sili postavljeni med povezanimi podjetji, v skladu z neodvisnim tržnim načelom, je, da se primerjajo cene, zaračunane v nadzorovanih transakcijah, izpeljanih med takimi podjetji, s cenami, zaračunanimi v primerljivih transakcijah, izpeljanih med neodvisnimi podjetji. Ta prijem je najneposrednejši zato, ker je mogoče vsaki razliki v ceni nadzorovane transakcije nasproti ceni v kaki primerljivi nenadzorovani transakciji slediti naravnost do komercialnih in finančnih odnosov, voljno ali po sili postavljenih med temi podjetji, in je pogoje, ki so v skladu z neodvisnim tržnim načelom, mogoče vzpostaviti z neposredno zameno cene v nadzorovani transakciji s ceno v primerljivi nenadzorovani transakciji. Vendar pa ni zmeraj na voljo primerljivih transakcij, ki bi dovoljevale oprtje zgolj na ta neposredni prijem, in zato utegne šele primerjava drugih, manj neposrednih kazalnikov iz nadzorovanih in nenadzorovanih transakcij, na primer bruto marže, pokazati, ali so pogoji med povezanimi podjetji v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Ti prijemi, neposredni in posredni, se odražajo v tradicionalnih transakcijskih metodah. (Smernice OECD, 1997, tč. 2.5).

### 2.1.1 Metoda primerljive proste cene

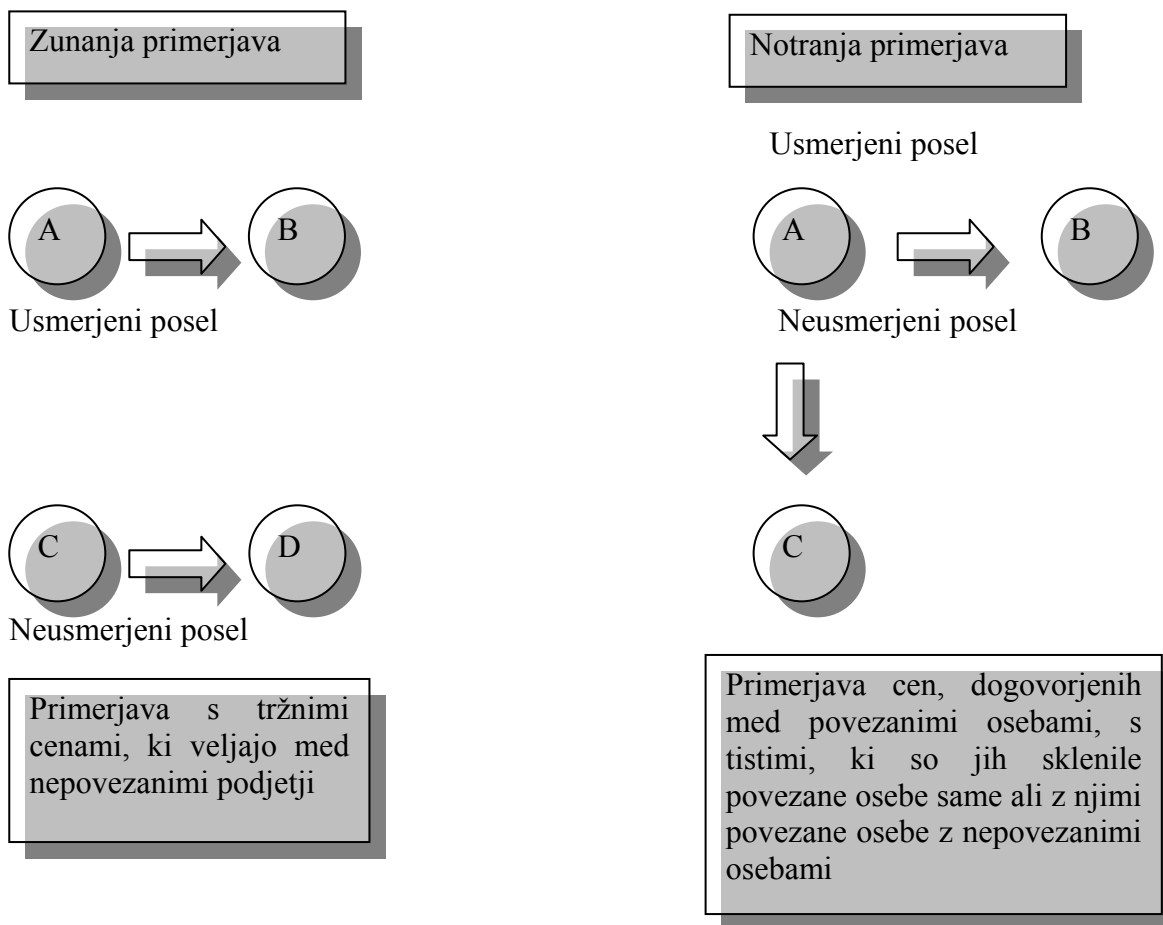
Metoda primerljive proste cene primerja ceno blaga, storitev ali pravic, ki se oblikuje v povezani transakciji – tj. taki med povezanima osebama (imenovani tudi nadzorovana ali kontrolirana transakcija) – s ceno blaga, storitev in pravic v primerljivi nepovezani – tj. med nepovezanima osebama (imenovani tudi nenadzorovana ali nekontrolirana) izpeljani – transakciji v primerljivih okoliščinah. Kakršna koli razlika med cenama lahko pomeni, da tržni in finančni odnosi med povezanima osebama niso skladni z neodvisnim tržnim načelom in da je morda treba transferno ceno v povezani transakciji nadomestiti s ceno iz nepovezane. (Smernice OECD, 1997, tč.2.6).

Uporaba te metode je možna takrat, ko je zadoščeno bodisi pogoju, da nobena od razlik med nepovezано in povezano transakcijo ali med podjetji, ki so se ju lotila, ne bi mogla bistveno vplivati na prostotržno ceno, bodisi pogoju, da so možni razumni popravki za odpravo učinka takih razlik (Smernice OECD, 1997, tč. 2.7).

Med standardnimi transakcijskimi metodami je metoda primerljive proste cene najpomembnejša, predvsem v primeru, ko na trgu najdemo primerljive podatke med nepovezanimi transakcijami in povezanimi transakcijami. Glede na metodiko primerjave cen ločimo zunanjo in notranjo

primerjavo cen, kar je razvidno iz slike 2.

Slika 2: Presoja ustreznosti transfernih cen.



Simboli: A in B povezani osebi, C in D nepovezani osebi.

Vir: Kuhar, 2005, str. 18.

#### a. Zunanja primerjava cen

Pri zunanji primerjavi cen gre za primerjavo s tržnimi cenami, ki se dajo ugotoviti na borzi, veljajo v panogi in se oblikujejo pri trgovanju med nepovezanimi osebami. Ni dopustno, da bi primerjali transferne cene, ki veljajo v eni skupini povezanih oseb, s tistimi, ki veljajo v drugi skupini, saj to ne bi bila primerjava z nepovezano transakcijo (Kuhar 2005, str. 18).

Podjetja zelo redko poslujejo v enakih pogojih, temveč prej v podobnih, ki zelo redko vodijo do enakih transfernih cen, ampak prej k podobnim. Zatorej bi morale davčne uprave davčnim zavezancem priznati tiste transferne cene, ki se gibljejo v razponu, v katerem ustrezajo neodvisnemu tržnemu načelu. V praksi utegne biti težko najti transakcije med nepovezanimi osebami, ki bi bile primerljive transakcijam med povezanimi osebami. Določene informacije in podatki na trgu niso prosto dostopni, nekateri so strogo varovane poslovne skrivnosti. Kadar



zaradi tega ni možna uporaba neposredne primerjave cen, lahko uporabimo posredno metodo, pri kateri pa je treba, da bi se dosegla ustrezna primerljivost, nevtralizirati vpliv nekaterih dejavnikov na ceno transakcije med nepovezanimi osebami.

#### b. Notranja primerjava cen

Pri notranji primerjavi cen gre za primerjavo cen, ki so dogovorjene med povezanimi osebami, s tistimi, ki so jih povezane osebe same ali z njimi povezane osebe izpogajale z nepovezanimi osebami. Notranja primerjava cen je uporabna v primerih, ko so bile opravljene istovrstne dobave blaga ali storitev tako povezanim kot nepovezanim osebam. Cena, ki jo je plačala nepovezana oseba, velja kot primerjalna cena za transferno ceno med povezanima osebama (Kuhar 2005, str. 19).

Pogoj, ki ga je treba upoštevati pri uporabi metode proste primerljive cene za blago (izdelek), je primerljivost blaga. Med ključne lastnosti, po katerih se lahko na videz podobno blago med seboj razlikuje in jih je zato treba proučiti, spadajo:

- tehnične lastnosti (različnost uporabljenih materialov, tehnične izvedbe, tehničnih lastnosti in podobno);
- tehnična kvaliteta (fizikalna zmogljivost, poraba energije, varnost uporabe, enostavnost uporabe in čiščenja in podobno);
- trpežnost (merilo za rok uporabnosti blaga);
- zanesljivost (verjetnost, da v določenem obdobju ne bo prišlo do okvar blaga);
- popravljivost (kako hitro je mogoče odpraviti okvare na blagu);
- standardiziranost (nižji stroški pri izdelavi proizvodov);
- embalaža (velikost, material in oblika embalaže so odvisni od funkcij, ki jih opravljajo, mode in ciljnih odjemalcev);
- oblikovanost (odločilno vpliva na to, kako dobro je blago videti in koliko privlači potencialnega kupca);
- podoba v očeh javnosti (različna vrednost glede na »image« blaga);
- dodatne storitve in servis (z njimi podjetja odličijo svoje proizvode od sovrstnih proizvodov drugih podjetij).

Poleg analize lastnosti blaga, katerih cena se primerja pa je treba opraviti tudi ostale dele primerjalne analize, ki vključuje funkcijsko analizo, preverbo pogodbenih pogojev in analizo gospodarskih razmer. Razlike ugotovljene v primerjalni analizi morajo biti zadoščene pogoju, da nobena od razlik med nepovezano in povezano transakcijo ali med podjetji, ki so se ju lotila, ne more bistveno vplivati na prostotržno ceno, bodisi pogoju, da so možni razumni popravki za odpravo učinka takih razlik.

#### 2.1.2 Metoda preprodajne cene

Metoda preprodajne cene se najpogosteje uporablja, ko manjka podatkov o primerljivi

nepovezani transakciji, ki bi bili potrebni, da bi se uporabila metoda primerljivih prostih cen, in ko ni mogoče izmeriti oziroma ustrezno prilagoditi razlike med povezanimi in nepovezanimi transakcijami (Kuhar 2005, str. 20).

Pri metodi preprodajne cene začnemo s ceno, za katero je bilo blago, ki je bilo kupljeno od povezanega podjetja, preprodano nepovezanemu podjetju. To ceno (preprodajno ceno) nato zmanjšamo za primerno kosmato maržo (»preprodajno maržo«), predstavljajočo znesek, iz katerega bi preprodajalec skušal pokriti svoje prodajne in druge splošne stroške in še naredil primeren dobiček z ozirom na opravljene funkcije (upoštevaje uporabljena sredstva in prevzeta tveganja). Kar ostane po odštetju preprodajne marže, se lahko po prilagoditvi za druge stroške v zvezi z nakupom blaga (npr. carinske pristojbine) jemlje za z neodvisnim tržnim načelom skladno ceno za prvotno kupoprodajo med povezanima oseba. Ta metoda je verjetno najkoristnejše uporabljena za trženjske operacije. (Smernice OECD, 1997, tč.2.14.) Preprodajna marža preprodajalca v nadzorovani transakciji se lahko določi tako, da se pogleda preprodajna marža, ki jo isti preprodajalec zasluži za kupljeno in prodano v primerljivih nepovezanih transakcijah. Lahko pa za vodilo služi tudi preprodajna marža, ki jo v primerljivih nepovezanih transakcijah zasluži neodvisno podjetje. (Smernice OECD, 1997, tč.2.15.)]

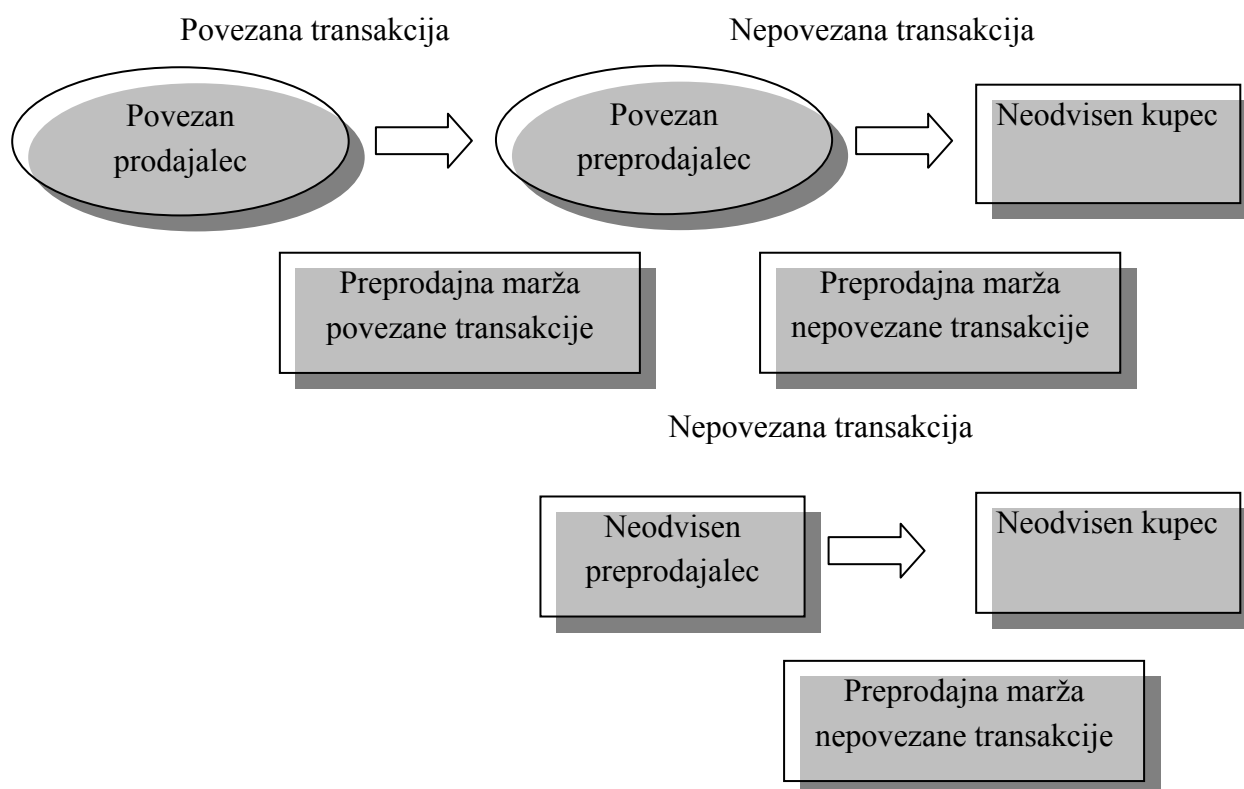
Za metodo preprodajnih cen je značilno, da pri primerjavi cen povezanih in nepovezanih oseb ni nujno primerjati transakcije enakega blaga ali storitev, pa je metoda vendar uporabljiva. Tudi ne zahteva toliko prilagoditev za izglajenje razlik v blagu, kolikor jih metoda primerljive proste cene, saj je za nevelike razlike v proizvodih manj pričakovati, da bodo imele na preprodajno maržo tako resen učinek, kakor ga imajo na ceno. (Smernice OECD, 1997, tč.2.16.).

Uporaba metode preprodajne cene je predvsem primerna v naslednjih okoliščinah in ob upoštevanju naslednjih značilnosti:

- Kadar je poslovanje dveh povezanih oseb v vseh pomembnih značilnostih primerljivo s poslovanjem dveh nepovezanih oseb, medtem ko se blago in storitve med seboj lahko razlikujejo. Bolj ko si je poslovanje povezanih in nepovezanih oseb podobno, boljše rezultate dobimo z metodo preprodajne cene in bolj je ta metoda primerna od metode primerljive proste cene.
- Primerno preprodajno maržo je najlažje določiti, kjer preprodajalec vrednosti proizvoda, katerega je kupil od povezane osebe, ne doda prav dosti (Smernice OECD, 1997, tč. 2.22).
- Preprodajna marža je točnejša, ko je izkupljena (realizirana) v kratkem času po preprodajalčevem nakupu blaga. Dalj ko mine od prvotnega nakupa do preprodaje, bolj verjetno bo treba v primerjavi upoštevati še druge dejavnike, kot so spremembe na trgu, v menjalnem tečaju, stroških itn. (Smernice OECD, 1997, tč. 2.23.)
- Velikost dosežene preprodajne marže je med drugim odvisna od poslovnih funkcij, ki jih preprodajalec opravlja pri svojem poslovanju. Poslovne funkcije, ki jih preprodajalec lahko opravlja, so prevzeta tveganja, oglaševanje, trženje, distribucija, garancija, financiranje in podobno. Velikost dosežene razlike v ceni je med drugim odvisna tudi od sredstev, ki jih

preprodajalec uporablja pri opravljanju svoje dejavnosti, in od tega, ali ima ekskluzivno pravico za prodajo zadevnega blaga, saj ta prinaša večjo razliko v ceni. Dalje na višino preprodajne marže vpliva raven preprodajalčevih dejavnosti: ta je na primer znatno nižja, če preprodajalec opravlja zgolj minimalne storitve špediterja, kakor če prevzema vso odgovornost in tveganje v zvezi z oglaševanjem, trženjem, razpečevanjem in garancijo. In tako naprej – vse do prilagoditev, potrebnih, ker se od povezane do nepovezane transakcije spremeni računovodska praksa: stroški raziskav in razvoja, denimo, se lahko odražajo v splošnih stroških ali v stroških prodaje. (Smernice OECD, 1997, tč. 2.17-2.28.)

Slika 3: Prikaz metode preprodajnih cen.



Vir: Lasten prikaz.

Pri uporabi metode preprodajne cene iščemo primerljivo preprodajno maržo nepovezane transakcije. Pri primerjavi izhajamo iz prodajne cene, ki jo preprodajalec doseže pri prodaji nepovezani osebi, in preprodajne marže, ki jo pri tem iztrži ali pa lahko izhajamo iz preprodajne marže, ki jo na trgu dosega neodvisen prodajalec pri prodaji neodvisnemu kupcu.

Slika 4: Prikaz ugotavljanja razlike v ceni.

Transferna cena, skladna z neodvisnim tržnim načelom		12.000 DE
Stroški povezanega preprodajalca	}	1.500 DE
Primeren dobiček		1.500 DE
		15.000 DE
Prodajna cena neodvisnemu kupcu		

*Vir: Lasten prikaz.*

Iz slike 4 je razvidno, da je preprodajalec dosegel preprodajno maržo, ki znaša 20 % prodajne cene neodvisnemu kupcu. Preprodajno maržo lahko uporabimo za:

- primerjavo s preprodajno maržo, ki jo nepovezan prodajalec doseže pri prodaji neodvisnemu kupcu. Če preprodajna marža neodvisnega preprodajalca znaša 20 % je transferna cena 12.000 DE skladna z neodvisnim tržnim načelom.
- izračun primerne transferne cene. Če bi transferna cena znašala 13.500 DE bi preprodajna marža znašala samo 10 % prodajne cene. Transferna cena bi bila v tem primeru neskladna z neodvisnim tržnim načelom.
- primerjavo s preprodajno maržo povezanega preprodajalca dosežene pri prodaji nepovezanemu kupcu, ko blago kupi na prostem trgu od nepovezane osebe in ga preproda

Metodo preprodajnih cen je mogoče uporabiti pri primerjavi transakcij med povezanimi in nepovezanimi osebami, če je izpolnjen eden od naslednjih pogojev:

- nobena razlika med primerjanima transakcijama ali osebama ne more vplivati na višino razlike v ceni na prostem trgu;
- možni so razumni popravki za odpravo učinka razlik med posameznimi transakcijami, tako da je primerjava še možna in smiselna (Smernice OECD, 1997, tč. 2.16).

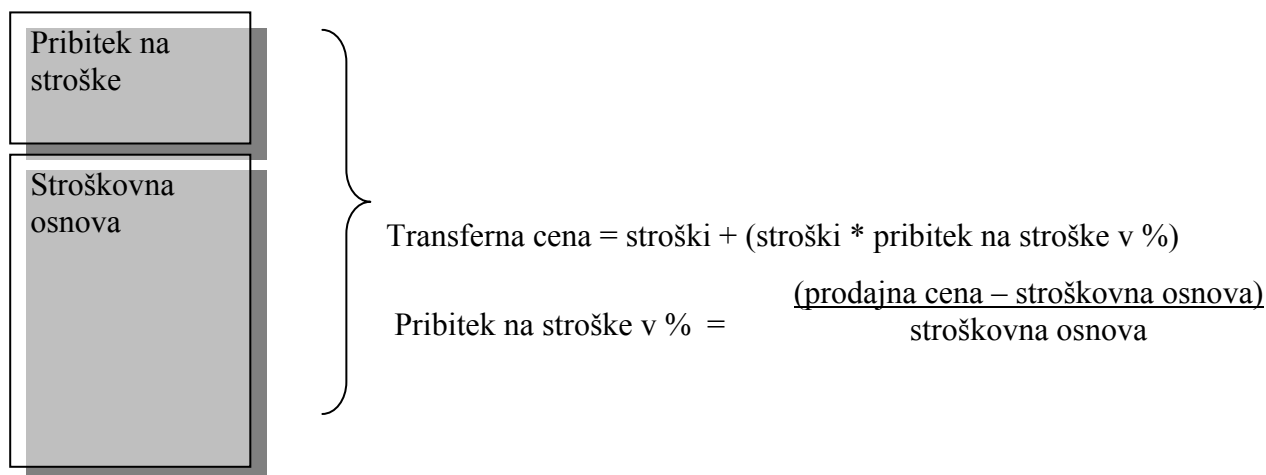
### 2.1.3 Metoda dodatka na stroške

Metoda dodatka na stroške izhaja iz stroškov dobavitelja blaga ali storitev v transakciji s povezano osebo. Tem stroškom prištejemo primeren pribitek, ki zagotavlja primeren dobiček ob upoštevanju prevzetih poslovnih funkcij in tveganj ter tržnih razmer. Za ceno, ki jo dobimo po dodatku stroškom, ugotovimo, ali je v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Metoda dodatka na stroške je za ugotavljanje primernosti transfernih cen med povezanimi osebami potencialno

najbolj uporabna pri dobavi polproizvodov, pri sporazumih o skupnini (*joint facility*) ali dolgoročnih dogovorih o nakupu in dobavi in pri opravljanju storitev (Smernice OECD, 1997, tč. 2.32).

Prikaz uporabe metode dodatka na stroške je razviden iz slike 5.

Slika 5: Prikaz uporabe metode dodatka na stroške.



Vir: Kuhar, 2005, str. 23.

#### Stroškovna osnova

Metodo dodatka na stroške za ugotavljanje transferne cene lahko uporabljamo v primeru dobrega poznavanja stroškov. Paziti se mora, da se dodaja primerljiv pribitek na primerljivo stroškovno osnovo. Če npr. dobavitelj, ki nam rabi za primerjalo, opravlja svojo dejavnost z najetimi poslovnimi sredstvi, potem brez popravkov stroškovna osnova ni nujno primerljiva, če ima dobavitelj v povezani transakciji poslovna sredstva v svoji lasti (Smernice OECD, 1997, tč. 2.37). Važen vidik primerljivosti je tudi, kako so bili posamezni stroški zajeti v kalkulacijo in kakšno računovodsko metodo uporabljajo primerjana podjetja (Smernice OECD, 1997, tč. 2.39).

Ne glede na to, da se lahko računovodski standardi in računovodske usmeritve razlikujejo, pa lahko stroške razdelimo v glavne tri kategorije (Smernice OECD, tč. 2.40):

- neposredni stroški proizvodnje (npr. izdatki za surovine);
- posredni stroški proizvodnje, ki so skupni večjemu številu proizvodov (npr. stroški vzdrževalne službe, ki popravlja opremo, rabljeno za izdelovanje različnih proizvodov);
- splošni stroški podjetja kot celote (Smernice OECD, tč. 2.40).

Smernice OECD, tč. 2.41 ločijo brutomaržno in netomaržno analizo v takem smislu. Na splošno bo metoda pribitka na stroške uporabljala marže, izračunane po odštetju neposrednih in posrednih stroških proizvodnje medtem ko bo netomaržna metoda uporabljala marže, izračunane tudi po odštetju splošnih stroškov podjetja. Priznati je treba, da je spričo razlik v praksi po državah težko potegniti natančne ločnice med zgoraj opisanimi tremi kategorijami. Tako npr.

lahko uporabitev metode pribitka na strošek v določenem primeru vsebuje ozir na kake stroške, ki bi jih utegnili imeti za splošne stroške. Pa vendarle: problemi v matematično natančnem razmejevanju zgoraj opisanih troje kategorij stroškov ne spremenijo temeljnega praktičnega razločka med bruto- in netomaržnim pristopom.

### Pribitek na stroške

Pribitek na stroške je ekonomska kategorija, ki je vsebinsko podobna razliki v ceni. Primerna velikost pribitka na stroške je tista, ki jo v podobni situaciji dosega primerljivo podjetje, ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj) in prodaja blago nepovezanemu podjetju (Guzina, 2003, str. 25, 26).

Ravno tako kot pri metodi primerljive proste cene in metodi preprodajne cene Smernice OECD (tč. 2.34) postavljajo dva pogoja, od katerih mora biti izpolnjen eden ali drugi, če naj bo nepovezana transakcija primerljiva povezani:

- nobena od razlik (če jih kaj je) med primerjanima transakcijama ali med podjetji, ki so ju izpeljala, ne vpliva bistveno na dodatek na stroške na prostem trgu;
- izvedljivi so sprejemljivo točni popravki za odpravo bistvenih učinkov razlik med primerjanima transakcijama.

## 2.2 METODE TRANSAKCIJSKEGA DOBIČKA

Metode transakcijskega dobička se smejo za ugotavljanje primernosti transfernih cen uporabljati v primerih, ko ni mogoče uporabiti zgolj tradicionalnih transakcijskih metod ali teh izjemoma sploh ni mogoče uporabiti (Smernice OECD, tč. 3.1).

Metode transakcijskega dobička ugotavljajo ustreznost transfernih cen neodvisnemu tržnemu načelu na podlagi velikosti dobička, nastalega pri poslu med povezanima osebama. Poznamo več vrst metod transakcijskega dobička:

- metoda porazdelitve dobička;
- metoda stopnje čistega dobička;
- metode primerljivega dobička;
- metoda spremenljivih stroškov;
- globalno predpisana porazdelitev.

Edine dobičkovne metode, ki zadoščajo neodvisnemu tržnemu načelu, so tiste, ki so konsistentne z metodo porazdelitve dobička in metodo stopnje čistega dobička, kakor sta opisani v Smernicah. Metoda primerljivega dobička in metoda spremenljivih stroškov sta sprejemljivi samo toliko, kolikor sta konsistentni s Smernicami OECD. Uporabo metode globalne predpisane porazdelitve članice OECD zavračajo. (Smernice OECD, tč. 3.1.)

Metode, ki temeljijo na dobičku, so po 3.3. točki Smernic OECD sprejemljive le do stopnje, do katere so, zlasti kar zadeva primerljivost, združljive z 9. členom Vzorčnega sporazuma OECD. To je mogoče doseči s takim načinom uporabe teh metod, ki se približa določanju cene po neodvisnem tržnem načelu, ki zahteva, da naj se dobički, nastali v določeni kontrolirani transakciji med povezanima osebama, primerijo dobičkom, nastalim v nekontrolirani transakciji med dvema nepovezanima osebama. Točka 3.4 dodaja, da se nikdar ne sme metod transakcijskega dobička uporabljati tako, da bi prišlo do preobdavčenja podjetij v glavnem zato, ker ustvarjajo podpovprečne dobičke, ali do podobdavčenja podjetij, ki ustvarjajo nadpovprečne. Neodvisno tržno načelo ne dopušča opravičila za naložitev dodatnih davčnih obveznosti podjetjem, ki so na trgu manj uspešna od povprečja, kadar je vzrok njihovem slabemu uspehu pripisati tržnim dejavnikom (Smernice OECD, 1997, tč. 3.4).

### 2.2.1 Metoda porazdelitve dobička

Metodo porazdelitve dobička uporabimo v primerih, ko imamo opravka s tako sovisnimi transakcijami med povezanimi osebami, da jih ni mogoče ovrednotiti posamično, in ko ni najti primerljivih transakcij med nepovezanimi osebami. Metoda porazdelitve dobička poteka po naslednjih korakih:

- Najprej ugotovimo dobiček povezanih transakcij, ki ga je potrebno razdeliti med povezana podjetja..
- Ugotovljeni dobiček nato porazdelimo med povezane osebe na podlagi ekonomsko razumne osnove. Ta osnova temelji na približni razdelitvi dobičkov, ki bi bili pričakovani in bi odražali pogoje v pogodbah na prostem trgu.

Ameriška zakonodaja (CFR Ch I § 482-6) loči v okviru metode porazdelitve dobička dvoje odkazovanje (alociranje): v razdelku (c)(2) in drugod opisuje *comparable profit split (method)*, v (c)(3) in drugod pa *residual profit split (method)*. Prvi način odkazovanja izhaja iz (odstotnih) deležev, ki so v porazdelitvi »operativnega« dobička pripadli posameznim nepovezanim davkoplačevalcem v transakcijah in dejavnostih, podobnih transakcijam in dejavnostim nepovezanih davkoplačevalcev. Slednji način pa v prvem koraku z odkazilom operativnega dobička vsaki od povezanih strank poskrbi za tržno povračilo za njen nesvojstveni poslovni prispevek (tj. kakršnega dajejo udeleženci v nepovezanih poslih), v drugem koraku pa vsaki odkaže relativni delež preostalega, dotlej še ne odkazanega dobička, tj. tistega dela tržnega donosa povezanega posla, ki se v prvokoračnem odkazilu, temelječem na donosih, ugotovljenih za nepovezane posle, ni mogel odraziti, ker mu je vir svojstveni prispevek (povezane osebe) v obliki neopredmetenih sredstev, kakršnih nepovezani davkoplačevalci sploh ne posedujejo. — Smernice OECD prvega izraza ne rabijo niti enkrat (v tč. 3.1 opozarjajo na le pogojno sprejemljivost »*comparable profits method*«, toda prim. v ZDA *comparable profits method* obravnavano v CFR Ch I § 482-5 ali npr. § 482-3 kot različno od (*comparable*) *profit split method*). *Residual profit split* rabijo Smernice enkrat (v 3.22). Zelo pa se naslanjajo na pojma in izraza rezidualna in prispevna analiza (niti *residual analysis* niti *contribution analysis* ni, nasprotno, v izrazju ameriškega zakona). Pri nas se največkrat govori o delitvi primerljivega

dobička in delitvi preostalega dobička. S stališča Smernic OECD bi to pomenilo kvečjemu naslednje:

a. Delitev primerljivega dobička

Porazdelitev med povezana podjetja mora temeljiti na opravljeni prispevni analizi. Pri njej se sestavljene dobički, ki so celotni dobički iz preverjenih povezanih transakcij, porazdelijo med povezana podjetja glede na relativno vrednost funkcij, ki jih je vsako od njih v teh transakcijah opravilo (upoštevaje uporabljena sredstva prevzeta tveganja), dopolnjeno kar se da z zunanjimi tržnimi podatki, ki nakazujejo, kako bi bila delila dobičke nepovezana podjetja v podobnih okoliščinah (Smernice OECD, 1997, tč. 3.16 in glosar). Funkcijska analiza je v Smernicah definirana samostojno: kot analiza funkcij, ki jih opravijo (upoštevaje uporabljena sredstva in prevzeta tveganja) povezana podjetja v povezanih transakcijah in nepovezana v primerljivih nepovezanih (Smernice OECD, 1997, glosar). Prispevek vsakega podjetja je utemeljen na funkcijski analizi, ovrednoten kolikor mogoče z zunanjetržnimi podatki. (Smernice OECD, 1997, tč. 3.5).

b. Delitev preostalega dobička

Pri rezidualni analizi najprej vsaki v transakciji udeleženi stranki odkažemo (alociramo) zadosten dobiček, da se ji povrne osnoven donos, primeren za tip transakcije, v kateri je udeležena. Zadosten donos se običajno določi na podlagi tržnih donosov, doseženih v podobnih transakcijah med nepovezanimi osebami. Po razdelitvi zadostnega dela dobička razdelimo preostali dobiček ali izgubo med povezane osebe na podlagi analize dejstev in okoliščin, ki bi utegnile nakazovati, kako bi se ta ostanek razdelil med nepovezanimi osebami. Kazalniki prispevka, ki so ga stranke dale v obliki neopredmetenih sredstev in relativnih pogajalskih pozicij, bi lahko bili v tem kontekstu posebej koristni, saj iz tovrstnega kapitala vzrasli donos v osnovnem donosu večidel ni zaobjet. (Smernice OECD, 1997, tč. 3.19.)

Prednost metode porazdelitve dobička se kaže v tem, da je z njeno uporabo mogoče ugotoviti transferne cene tudi pri tistih transakcijah, pri katerih ni mogoče najti primerljive transakcije, ki bi se odvila med nepovezanimi osebami. Dobiček se med povezani osebi razdeli v skladu z opravljenimi funkcijami. Pri uporabi metode porazdelitve dobička je manj mogoče, da bi kateri koli strani v kontrolirani transakciji med povezanimi osebami določili skrajne in neverjetne dobičke, ker so podatki proučevani na obeh straneh, tako pri kupcu kot pri prodajalcu (Smernice OECD, 1997, tč 3.6 in 3.7).

Seveda pa ima uporaba metode porazdelitve dobička tudi slabosti. Pogosto ni možnosti za primerjavo opravljenih transakcij in doseženih dobičkov in se tako davčne oblasti kot davčni zavezanci srečujejo s težavami pri pridobivanju verodostojnih informacij glede skupnega dobička in stroškov, ki so jih imeli posamezni udeleženci nepovezane transakcije, kar predstavlja osnovo za uporabo neodvisnega tržnega načela. Poleg tega je težko ugotoviti celotni



dobiček in stroške za vsa povezana podjetja, ki sodelujejo v kontrolirani transakciji. To zahteva računovodsko spremljanje podatkov, ki temeljijo na skupnih pravilih. Potrebne so prilagoditve računovodskih pravil in denarnih enot (Smernice OECD, 1997, tč. 3.8 in 3.9).

### 2.2.2 Metoda stopnje čistega dobička

Pri metodi stopnje čistega dobička primerjamo čisti dobiček s primerno osnovo (stroški, prihodki, sredstvi), ki ga davčni zavezanec doseže v povezani transakciji ali skupini transakcij s povezano osebo. Neto dobiček naj bi bil idealno zmeraj izračunan s primerjavo neto dobička, ki ga isto podjetje zasluži v podobni transakciji oziroma transakcijah z nepovezano osebo. Kjer to ni mogoče, lahko služi za vodilo neto marža, ki bi bila zaslužena v primerljivih transakcijah med neodvisnimi podjetji, pri katerih ne sodeluje nobeno od povezanih podjetij. (Smernice OECD, 1997. tč. 3.26).

Metoda stopnje čistega dobička zahteva izvedbo funkcijske analize. Ker so cene odvisne od razlik med blagom, dobički odvisni od različnih opravljanj poslovnih funkcij so neto dobički manj odvisni od navedenih razlik. Opravljanje funkcijske analize, kjer primerjamo razlike v blagu ali funkcijske analize, kjer ugotavljamo različne funkcije, ki jih posamezno podjetje prispeva v celotnem poslu, bi nam pri uporabi metode stopnje čistega dobička dalo nezanesljive podatke. Pri izdelavi funkcijske analize za uporabo metode stopnje čistega dobička je potrebno analizirati in upoštevati tudi naslednje dejavnike: novi vstopi na trg, konkurenčno stanje podjetja na trgu, poslovodna učinkovitost in posameznikove strategije, zamenjava s podobnim blagom... Na vsakega od teh dejavnikov pa lahko vpliva zopet nova vrsta dejavnikov. Po opravljeni funkcijski analizi ugotovimo velikost dobička, ki ga doseže davčni zavezanec v transakciji s povezano osebo. Velikost dobička je opredeljena kot delež stroškov, prihodkov, kapitala in sredstev. Ugotovljeno stopnjo čistega dobička v skladu z neodvisnim tržnim načelom primerjamo s stopnjami čistega dobička nepovezanih oseb.

Ena od prednosti metode stopnje čistega dobička je, da so neto marže manj odvisne od transakcijskih razlik, kot so od njih odvisne cene pri metodi primerljive proste cene (Smernice OECD 1997, 3.27). Tudi to, da marsikatera določitev (npr. kolikšni stroški pridejo na prav vsakega od udeleženi, ali katere so bile čigave funkcije in odgovornosti) odpade, je takrat, ko je ena od transakcijskih strank kompleksno podjetje z mnogo sovisnih dejavnosti ali ko je o eni od strank težko dobiti zanesljive informacije, velika praktična prednost (Smernice OECD 1997, 3.28).

Največja pomanjkljivost metode stopnje čistega dobička je najbrž v tem, da lahko na neto maržo davkoplačevalca vplivajo dejavniki, ki imajo zelo majhen ali posreden ali nikakršen vpliv na bruto marže ali ceno. Navadno enostranska – na samo eno od povezanih podjetij (znotraj multinacionalke) omejena – apliciranost te metode lahko vodi v situacijo, v kateri imajo posamezna povezana podjetja neverjetno nizko ali visoko stopnjo dobička. Slabost metode stopnje čistega dobička je tudi v tem, da če jo hočejo davkoplačevalci uporabiti ob času

nepovezanih transakcij, lahko informacij o nepovezanih transakcijah sploh še ni na razpolago. (Smernice OECD 1997, tč. 3.29 do 3.31.)

Metoda stopnje čistega dobička je odgovor OECD na pogosto uporabo metode globalne primerjave dobička v Združenih državah Amerike pri določanju transferne cene. Razlika med obema metodama je samo v velikosti zajemanja dobička. Pri metodi stopnje čistega dobička primerjamo le dobiček posameznega posla, pri metodi globalne primerjave dobička, ki jo organizacija OECD zavrača, pa opazujemo celoten dobiček podjetja (Kavčič, Babič, 2001, 58).

### 2.2.3 Globalno predpisana porazdelitev

Uporaba metode globalne predpisane porazdelitve v skladu s Smernicami OECD ni dovoljena. Ta metoda se pogosto uporablja v ameriški davčni praksi (Kavčič, Babič, 2001, 59). Metoda je bila prvotno sprejeta kot alternativna metoda neodvisnemu tržnemu načelu, kar hkrati pomeni, da ni v skladu z omenjenim načelom (Guzina, 2003, 30), saj po tej metodi ne primerjamo pogoje in okoliščine izvajanja primerjanih transakcij (Kavčič, Babič, 2001, 59).

Po metodi globalno predpisane porazdelitve bi se konsolidiran celotni dobiček multinacionalke (skupine povezanih v dveh ali več državah lociranih družb) odkazal med povezana podjetja v različnih državah po vnaprejšnjem mehničnem obrazcu. Za uporabo globalno predpisane porazdelitve bi bile pomembne tri sestavnice:

- določitev enote, ki bo obdavčena, tj. katere hčere in podružnice multinacionalke naj tvorijo globalno obdavčljivo enoto;
- natančen izračun celotnega dobička;
- formulo za porazdelitev skupnega čistega dobička, najverjetneje osnovano na kombinaciji stroškov, sredstev, plač zaposlenih in prihodkov prodaje (Smernice OECD, 1997, tč. 3. 59).

Slabosti metode globalne porazdelitve so med drugim:

- Težavna vzpostavitev takšnega sistema, ki bi hkrati varoval pred dvojno in zagotavljal enkratno obdavčitev. Da bi ga lahko vzpostavili, bi bilo treba nerealistično veliko mednarodnega sodelovanja in soglasij držav, v katerih poslujejo mednarodno povezana podjetja (Smernice OECD, 1997, tč. 3.64–3.66).
- Vnaprej določena formula za delitev celotnega dobička bi kot arbitrarna ne upoštevala tržnih pogojev in posebnih okoliščin posameznega dela mednarodnega podjetja. Formula za razdelitev celotnega dobička, osnovana na kombinaciji stroškov, sredstev, plač, prihodkov od prodaje ali ostalih računovodskih kategorij, zagotavlja dobiček vsakemu od delov mednarodnega podjetja ne glede na vlogo njegovih poslovnih funkcij, uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj (Smernice OECD, 1997, tč. 3.67).
- Metoda globalne formulske porazdelitve bi obdavčevala mednarodno skupino podjetij na konsolidirani osnovi, zanemarljaje zemljepisne in druge dejavnike, zaradi katerih je povezano podjetje ločen center dobička ali izgube z individualnimi značilnostmi, morda pridelujoč dobiček, ko preostanek skupine drsi v izgubo (Smernice OECD, 1997, tč. 3.71).

Zaradi vseh pomanjkljivosti metode globalne predpisane porazdelitve članice OECD ne sprejemajo kot alternative neodvisnemu tržnemu načelu.

### 2.3 OSTALE METODE

Medtem ko Smernice OECD dajejo prednost uporabi standardnim transakcijskim metodam pred uporabo metod porazdelitve dobička, ameriška zakonodaja ne daje prednosti nobeni izmed metod. Ameriška zakonodaja določa bolj fleksibilno uporabo metod za določanje transfernih cen, ki jo imenuje pravilo najboljše metode.

Najboljša metoda je metoda, ki omogoča najzanesljiveje izračunati davkoplačevalčev resnični obdavčljivi prihodek iz povezane transakcije, se pravi najzanesljiveje ugotoviti skladnost izida povezane transakcije z izidom, ki bi bil nastal, ko bi bila transakcijo izpeljala nepovezana davkoplačevalca v sicer enakih okoliščinah (26 CFR Ch I § 1.482-1c v povezavi z b). Pri določanju najboljše metode je treba prvenstveno upoštevati naslednje dejavnike (26 CFR Ch I § 1.482-1c2 do 1.482-1c2iii):

- stopnjo primerljivosti med kontrolirano transakcijo (ali davkoplačevalcem) in nekontroliranimi primerljivkami: ko stopnja primerljivosti narašča, se manjšata število in zajetnost morebitnih razlik, ki bi lahko analizi jemale točnost, ko pa se za dvig stopnje primerljivosti naredijo prilagoditve, tudi število, jakost in zanesljivost le-teh prizadenejo zanesljivost celotne analize;
- zadostnost in točnost podatkov in pravilnost predpostavk, uporabljenih v analizi, ter občutljivost rezultatov za morebitno nekvalitetnost podatkov in zmotnost predpostavk (in za od tod izvirajočo slabšo zanesljivost prilagoditev);
- potrdljivost rezultatov z rezultati tretje metode, kot dodatni upoštevni dejavnik, kadar ni jasnih indicev za izbor med dvema ali več metodami, katerih rezultati si nasprotujejo (enako se pri vrednotenju različnih načinov uporabe iste metode upošteva, da kaka druga metoda, ali še en način uporabe, daje rezultate, konsistentne z enim od tekmujočih načinov: temu gre prednost).

Uporaba najboljše metode dovoljuje davčnim zavezancem uporabo katerekoli dostopne metode, ki je v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Takšna fleksibilnost pa povzroča vrsto težav. Davčni zavezanci težko izberejo najboljšo metodo pri tolikšni izbiri metod, ki so v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Izbira metode zahteva veliko časa in povzroča precej stroškov. Izbira najboljše metode povečuje verjetnost nesporazumov med davčnimi zavezanci in davčno upravo in nenazadnje za nekatera mednarodno povezana podjetja najboljša metoda ni priznana kot veljavna.

## 2.4 OPRAVLJANJE STORITEV MED POVEZANIMI OSEBAMI

Smernice OECD namenjajo posebno, sedmo poglavje določanju transfernih cen, ki bodo v skladu z neodvisnim tržnim načelom, za storitve, ki jih med seboj opravljajo povezana podjetja. Smernice storitev, ki jo podjetje v sklopu mednarodnega podjetja pridobi od enega ali več povezanih podjetij v istem mednarodnem podjetju, imenujejo znotrajskupinska (poglavje VII, zl. tč. 7.2)

Skoraj vsako mednarodno podjetje mora imeti poskrbljeno, da je njegovim sestavnim podjetjem na voljo cela vrsta storitev, posebno upravljalne, tehnične, finančne in komercialne storitve. Nepovezano podjetje lahko potrebno storitev kupi na trgu od podjetja, ki je za opravljanje take storitve specializirano, ali pa si to storitev opravi samo znotraj podjetja. Podobno si lahko mednarodno podjetje potrebne storitve posredno ali neposredno pridobi od nepovezanih podjetij ali od ene ali več povezanih oseb znotraj skupine ali pa si storitev opravi samo. Znotrajskupinske storitve pogosto vključujejo tako storitve, ki so tipično dosegljive zunaj od nepovezanih oseb (kot so npr. računovodske in pravne storitve) kot storitve, ki se normalno opravljajo znotraj podjetja (npr. notranja revizija, finančno svetovanje, usposabljanje zaposlenih). (Smernice OECD, tč. 7.2).

Pogodbe znotraj skupine povezanih oseb o opravljanju storitev so pogosto povezane s pogodbami o kupoprodaji blaga ali neopredmetenih sredstev. V nekaterih primerih je pri pogodbah prenosa intelektualne lastnine, ki vsebujejo tudi opravljanje storitev, zelo težko določiti točno mejo med prenosom intelektualne lastnine in opravljanjem storitve. Nujna podpora je pogosto zahtevana pri prodaji tehnološke opreme. V takih primerih je potrebno razmisliti o postopkih združitve ali razdružitve transakcij, ki vključujejo prenose storitev in lastnine. (Smernice OECD, tč. 7.3).

Analiza pri določanju transfernih cen se po 7.5 točki Smernic za znotrajskupinske storitve spoprijema z dvema vprašanjema:

- Ali so bile storitve dejansko opravljene in potrebne za poslovanje povezane osebe?
- Kakšna bi morala biti znotrajskupinska cena za take storitve v davčne namene, ki bi bila v skladu z neodvisnim tržnim načelom?

V skladu s smernicami je za ugotavljanje transfernih cen pri storitvah znotraj povezanih oseb najprej važno dognati, ali je zaračunana storitev bila dejansko opravljena in potrebna za poslovanje povezane osebe. Biti mora nesporno dokazano in dokumentirano, da je bila storitev dejansko izvedena, v kakšnem obsegu in kdaj. Pri tem je bistveno, ali bi bilo neodvisno podjetje v primerljivi situaciji naročilo izvedbo enake storitve pri drugem neodvisnem podjetju in koliko bi bilo zanj pripravljeno plačati oziroma ali bi si bilo to storitev opravilo samo. Če neodvisno podjetje v primerljivi situaciji ne bi bilo pripravljeno plačati za izvedbo te storitve in je tudi ne bi bilo opravilo samo, se taka storitev običajno ne more šteti za znotrajskupinsko storitev v skladu z neodvisnim tržnim načelom. (Smernice OECD, tč. 7.6.)

Smernice OECD posebej opozarjajo, da je opravljanje storitev med povezanimi osebami in njihovo zaračunavanje možno le v primeru, ko se oseba prejemnica storitve zanima za njeno izvedbo. Prejemnica storitve pa mora za izvedeno storitev utemeljiti, da jo pri svojem poslovanju potrebuje, ji prinaša boljši položaj na trgu in zagotavlja prihranek pri stroških.

Ko doženemo, da je bila znotrajskupinska storitev opravljena in potrebna, moramo tako kot za ostale znotrajskupinske prenose določiti, ali je zaračunana cena, če sploh obstaja, v skladu z neodvisnim tržnim načelom. To pomeni, da mora biti zaračunavanje znotrajskupinske storitve takšno, kot bi bilo sprejeto med nepovezanima podjetjema v primerljivih okoliščinah. (Smernice OECD, tč. 7.19.) To lahko opravimo z metodo neposrednega ali posrednega zaračunavanja.

- Metoda neposrednega zaračunavanja

Da bi ugotovila za storitve dejansko zaračunani znesek, če ta obstaja, mora davčna uprava ugotoviti, kakšni aranžmaji, če sploh kakšni, so bili dejansko sklenjeni med povezanimi podjetji, da bi se olajšalo izstavljanje računov za nudenje storitev med njimi. V določenih primerih so aranžmaji za zaračunavanje znotrajskupinskih storitev (storitev znotraj multinacionalke) hitro ugotovljivi. Te primere imamo tam, kjer mednarodno podjetje (multinacionalka) uporablja metodo neposrednega zaračunavanja, se pravi da se povezanim podjetjem izstavljajo plačilni nalogi za specifične storitve. Na splošno je ta direktnozaračunski način za davčne uprave zelo praktičen, udoben, ker omogoča jasno identificiranje opravljene storitve in osnove za plačilo. Tako metoda neposrednega zaračunavanja olajšuje odločitev, ali je cena v skladu z neodvisnim tržnim načelom. (Smernice OECD, tč. 7.20.)

Mednarodna podjetja bi morala večidel biti sposobna privzeti metodo neposrednega zaračunavanja, zlasti koder se storitve, podobne znotrajskupinsko opravljenim, opravljajo tudi nepovezanim podjetjem. Če so specifične storitve opravljane ne zgolj povezanim, temveč tudi nepovezanim podjetjem na primerljiv način in kot dovolj pomemben del poslovanja, se lahko domneva, da ima mednarodno podjetje možnost prikazati ločeno osnovo za zaračun (npr. z registriranjem opravljenega dela in potroškov pri izpolnjevanju svojih pogodbenih obveznosti tretjim osebam). Izhajajoč odtod, se mednarodnim podjetjem v takih primerih priporoča, naj se neposredne metode zaračunavanja znotrajskupinskih storitev kar poslužujejo. Se pa razume, da utegne biti ta pristop kdaj neprimeren, če se, recimo, storitve opravljajo tretjim osebam le priložnostno ali obrobno. (Smernice OECD, tč. 7.21.)

- Metoda posrednega zaračunavanja

Metoda neposrednega zaračunavanja znotrajskupinskih storitev je mednarodnim podjetjem v mnogo primerih tako težko uporabljiva v praksi, da so takšne raznodržavne skupine podjetij razvile druge metode za zaračunavanje storitev, ki jih opravljajo matične družbe ali skupinska storitvena središča. V teh primerih je praksa mednarodnih podjetij v zaračunavanju

znotraj skupinskih storitev pogosto ta, da sklepajo aranžmaje, ki so bodisi

a) ugotovljivi zlahka, vendar ne počivajo na metodi neposrednega zaračunavanja, bodisi

b) ugotovljivi težka in ali vdelani v zaračun za druge prenose, porazporejen med članice koncerna na neki osnovi, ali pa v nekaterih primerih sploh ne porazporejen med članice.

(Smernice OECD, tč. 7.22.)

V takih primerih utegne imeti mednarodno podjetje komaj kakšno alternativo, razen da uporabi metode porazporeditve stroškov in deležev stroška, ki pogostoma zahtevajo neko stopnjo ocene ali približka. Takim metodam na splošno pravimo metode posrednega zaračunavanja (posredne bremenitve) in naj bi bile dopustne pod pogojem, da se dovolj vzame v poštev, koliko so te storitve vredne njih prejemnikom in koliko se primerljive storitve izvajajo med nepovezanimi podjetji. Niso pa sprejemljive tam, koder se specifične storitve, ki tvorijo glavno poslovno dejavnost podjetja, opravljajo ne samo povezanim podjetjem, temveč tudi tretjim osebam. (Smernice OECD, tč. 7.23.)

Tipična primera, ko po Smernicah OECD (tč. 7.24) utegne biti prijem posrednega zaračunavanja uporabljen, sta:

- o Delež vrednosti storitev, opravljenih raznim članicam skupine, se ne da kvantificirati, razen na osnovi približka (npr. centralno pospeševanje prodaje z reklamiranjem).
- o Ločeno beleženje in analiziranje relevantne storitvene dejavnosti za vsakega prejemnika bi terjalo breme administrativnega dela, ki bi bilo v nesorazmerju z dejavnostmi samimi.

Smernice OECD za določitev cene znotraj skupinskih storitev, ki je v skladu z neodvisnim tržnim načelom, dovoljujejo izbiro katere koli metode, ki jih opisujejo in dovoljujejo v svojih vodilih.

Metoda primerljive proste cene je uporabna, ko je primerljiva storitev:

- opravljena med nepovezanima podjetjema na trgu prejemnice storitve,
- opravljena od povezane osebe nepovezani osebi v primerljivih okoliščinah.

Metoda preprodajne cene bo bolj verjetno primerna, kjer bo zaradi pomanjkanja primerljivosti med nepovezanimi osebami zaradi narave opravljene storitve, uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj metoda primerljive proste cene neuporabna. Pri uporabi metode preprodajne cene morata biti povezana in nepovezana transakcija primerljivi (skladni) v kategoriji vključenih stroškov.

## 2.5 NEOPREDMETENA SREDSTVA

Neopredmetena sredstva po Smernicah obsegajo:

- pravico do uporabe patentov, blagovnih znakov, blagovnih imen, oblikovanja ali modelov,
- avtorske pravice pisateljev in umetnikov,
- ostalo intelektualno lastnino, kot je znanje in poslovne skrivnosti.

Ta neopredmetena sredstva imajo lahko znatno vrednost ali pa nimajo knjigovodske vrednosti v poslovnih izkazih podjetja. Ravno tako so lahko z njimi povezana znatna tveganja (npr. garancijske pogodbe, okoljske zahteve). (Smernice OECD, tč. 6.2.)

### 2.5.1 Pravna zaščita in ekonomsko lastništvo

Pri zaračunavanju transakcij za neopredmetena sredstva je treba upoštevati, ali ima oseba, ki zaračunava nadomestilo za neopredmeteno sredstvo, pravno ali ekonomsko lastništvo. Pri pravnem lastništvu je neopredmeteno osnovno sredstvo pravno zaščiteno proti zlorabam. Pri določanju primerne transferne cene pa je pomembno ekonomsko lastništvo neopredmetenega sredstva. Pri ekonomskem lastništvu je pomembno, kdo je financiral razvoj neopredmetenega sredstva, kdo vanj tekoče vlaga in kdo ima pravico do uporabe rezultatov neopredmetenega sredstva. Pri poslovanju nepovezanih oseb ima pravico za zaračunavanje neopredmetenega sredstva oseba, ki je njegov lastnik, oziroma oseba, ki je financirala njegov razvoj. Za določitev primerne transferne cene je pomembno zagotoviti ustrezna dokazila o pravni zaščiti in ekonomskem lastništvu neopredmetenega sredstva, ki je predmet transakcije. (Kuhar, 2006).

### 2.5.2 Metode vrednotenja

Višina nadomestila za uporabo neopredmetenega sredstva je odvisna od pravnega in ekonomskega lastništva, s čimer je povezano vrednotenje neopredmetenega sredstva. Poznamo tri metode vrednotenja neopredmetenih sredstev:

- dohodkovna metoda,
- stroškovna metoda in
- tržna metoda.

O izboru najustreznejše metode odloča obseg razpoložljivih informacij, in če je le mogoče, uporabimo več ko le eno metodo, ker s tem povečamo verjetnost pravilnosti. (Kuhar, 2006).

#### 2.5.2.1 Dohodkovna metoda

Dohodkovna metoda je pri vrednotenju neopredmetenih sredstev najbolj pogosta. Pri njej se predpostavlja, da bo dohodek, ki izhaja iz neopredmetenih sredstev, povečeval vrednost sredstev. Gre za oceno dobička, ki se nanaša na neopredmeteno sredstvo, kar pomeni, da se ocenijo bodoči prihodki od prodaje in s tem povezani dobiček na osnovi podatkov iz preteklosti. Dokumentacija o transfernih cenah naj bi vsebovala podatke o višini nadomestil podjetij, ki razpolagajo s primerljivimi neopredmetenimi sredstvi. Podatki primerljivih podjetij so osnova, iz katere lahko ugotovimo ustrežanje transfernih cen neodvisnemu tržnemu načelu. Problem določanja primerne transferne cene z dohodkovno metodo je v nedostopnosti informacij o primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami. Pri uporabi dohodkovne metode je treba:

- uporabiti podatke o poslovnih napovedih in se odločiti na podlagi stopnje njihove uresničljivosti,
- določiti ustrezno diskontno stopnjo,

– določiti dobo koristnosti neopredmetenega sredstva. (Kuhar, 2006).

#### 2.5.2.2 Stroškovna metoda

Pri uporabi stroškovne metode moramo ugotoviti stroške, ki so z neopredmetenim sredstvom povezani. Med najpogostejšimi stroški najdemo stroške zaposlencev, razvoja, raziskav, reklame, marketinga, storitev zunanjih izvajalcev in podobno. Po dognanju lastne stroškovne cene neopredmetenega sredstva pa je še vedno treba poizvedeti, koliko je sredstvo vredno na trgu (Kuhar, 2006).

#### 2.5.2.3 Tržna metoda

Tržna metoda vrednotenja temelji na primerjavi z drugimi neopredmetenimi sredstvi, s katerimi se trguje na trgu. (Kuhar, 2006).

### 2.6 PRAKTIČNA UPORABA DOLOČANJA TRANSFERNIH CEN

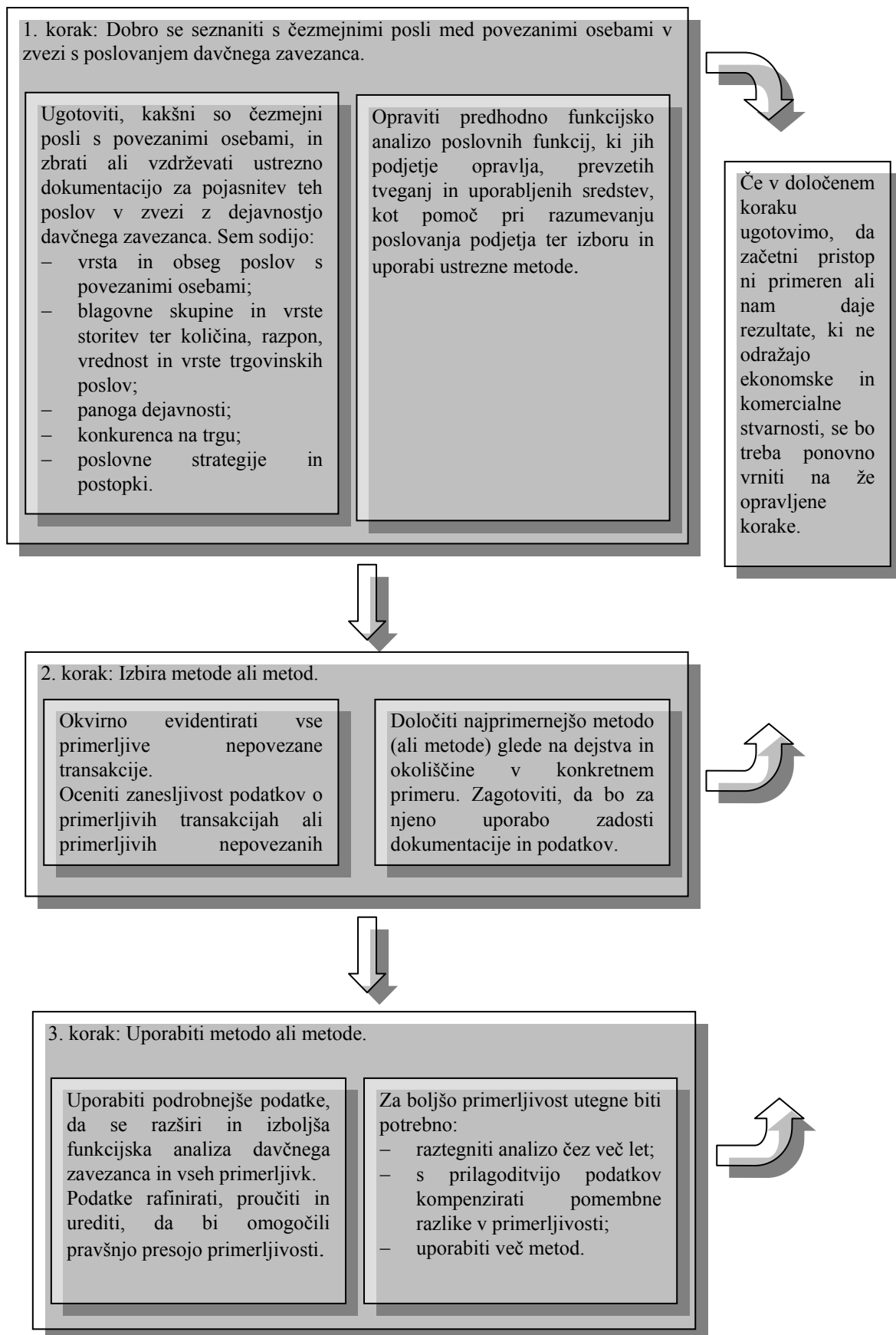
Pri oblikovanju pravilne transferne cene davčni zavezanci in davčne uprave potrebujejo natančno definiran postopek dela, s katerim bodo pridobili potrebne informacije, podatke in dokumentacijo, ki bo dokazovala, da so uporabljene transferne cene v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Pri svojem delu se srečujejo z zelo kompleksno in široko problematiko.

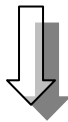
Pri oblikovanju transfernih cen, ki so v skladu z neodvisnim tržnim načelom, nam je v pomoč lahko model, ki je prikazan na sliki 6 in lahko pomeni osnovo za analizo transfernih cen (ta štirikoračni model je razvila Avstralska davčna pisarna – ATO, Australian Tax Office – leta 1995, z nadgradnjo 1998, in ga povzemajo Smernice določanja transfernih cen – Transfer Pricing Guidelines –, oktobra 2000 objavljen (*IRD Tax Information Bulletin XII/10*) priročnik za uporabo transfernocenskega poglavja novozelandskega dohodninskega zakona iz leta 1994):

1. seznanitev s poslovanjem povezanih podjetij;
2. izbor ene ali več metod za določitev transfernih cen;
3. uporaba izbrane ali izbranih metod;
4. ugotovitev neodvisne tržne cene (Kuhar, 2005, str. 29).



Slika 6: Model oblikovanja transfernih cen.





4. korak: Ugotoviti neodvisno tržno ceno in izvršiti podporne postopke. Vzpostaviti postopek ponovnega pregledovanja, da se zagotovijo prilagoditve za pomembne spremembe.

Ugotoviti, ali so rezultati v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Zapisati praktične premisleke, kot so:

- opravljene presoje in sodbe;
- kako so bile razlagane pozicije in razponi podatkov;
- kako so se uporabili podatki iz različnih metod.

Če se podatki, uporabljeni za ugotovitev rezultata, naknadno spremenijo, je potreben ponoven pregled postopka in metodologije.

Namestitev sistema za podporo izbrane metode z mehanizmom ponovnega pregledovanja, da se zagotovijo prilagoditve v primeru pomembnih sprememb.



*Vir: Kuhar, 2005, str. 30-31 in IRD Tax Information Bulletin, str36.*

1. korak: Dobro se seznaniti s čezmejnimi posli med povezanimi osebami v zvezi s poslovanjem davčnega zavezanca.

Davčni zavezanec in delavci davčne uprave, morajo dobro razumeti vrsto in obseg poslovanja med davčnim zavezancem in povezanimi osebami, z ozirom na okoliščine poslovanja davčnega zavezanca. Za davčnega zavezanca je pomembno, da zmore razložiti:

- Kako in pod kakšnimi pogoji potekajo posli med povezanimi osebami?
- Kakšen je namen poslov?
- Kaj davčni zavezanec pridobi z udeležbo pri medsebojnih poslih (kot so izdelki, storitve ali strateške povezave)?
- Kakšen je pomen teh poslov v celotnem poslovanju davčnega zavezanca, in pomen teh poslov za skupino povezanih podjetij?(IRD Tax Information Bulletin, točka 273.)

Na tej stopnji naj bi podjetje zbralo ustrezno dokumentacijo, ki opisuje navedene zadeve. Razumevanje zadev razvitih na tej stopnji, bo v pomoč pri določanju obsega funkcijske analize, ki bi bila potrebna za analizo primerljivosti skladno z neodvisnim tržnim načelom. (IRD Tax Information Bulletin, točka 274.)

Davčni zavezanec naj bi razvil tudi predhodno funkcijsko analizo, v kateri so zajete širše funkcije, ki jih opravljajo posamezna povezana podjetja. To bo v pomoč pri določitvi primerne metode za določanje cene v naslednjem koraku. Funkcijska analiza izdelana na tej stopnji naj ne bi bila obsežna. Kot bo razloženo pri koraku 3 tega modela, so podrobnosti vključene v funkcijsko analizo, odvisne od odločitve izbrane metode za določanje transfernih cen. Na tej stopnji naj bi funkcijska analiza bila v pomoč pri določanju katera metoda (ali metode), z ozirom

na okoliščine v katerih posluje davčni zavezanec in vrsto poslov, bo primerna za določanje primerne transferne cene. (IRD Tax Information Bulletin, točki 275 in 276.)

V tem koraku bi davčni zavezanec moral premisliti o možnih virih informacij, na katerih bo analiza temeljila. Te informacije so lahko prepoznane v notranjih transakcijah v skupini povezanih podjetij, ali s primerjavo zunanjih transakcij med nepovezanimi podjetji. Če so notranje primerljivke lahko določene je bolj verjetno, da bodo zanesljivejše kot zunanje primerljivke, ker:

- je za njih bolj verjetno, da ustrezajo povezanim transakcijam, ker se pojavljajo v pogojih poslovanja skupine povezanih podjetij,
- je na voljo več informacij o primerljivih transakcijah,
- je ena notranja primerljivka lahko dovolj dobra podpora za določitev primerne transferne cene, medtem, ko bi bila pri primerjavi z zunanjimi primerljivkami zahtevana širša osnova primerljivk.

Vsekakor pa je treba pozornost nameniti dejstvu, da notranje transakcije lahko ne zadoščajo zanesljivo primerljivost za določanje primerljive transferne cene, če se ne pojavljajo v normalnih prostotržnih pogojih. To se lahko zgodi v primeru, ko posli niso vzpostavljeni v običajnem poteku poslovanja ali, ko je eden izmed namenov vzpostavljene nekontrolirane transakcije določitev prostotržne cene zaradi določitve cene v kontrolirani transakciji. (IRD Tax Information Bulletin, točke 277 do 279.)

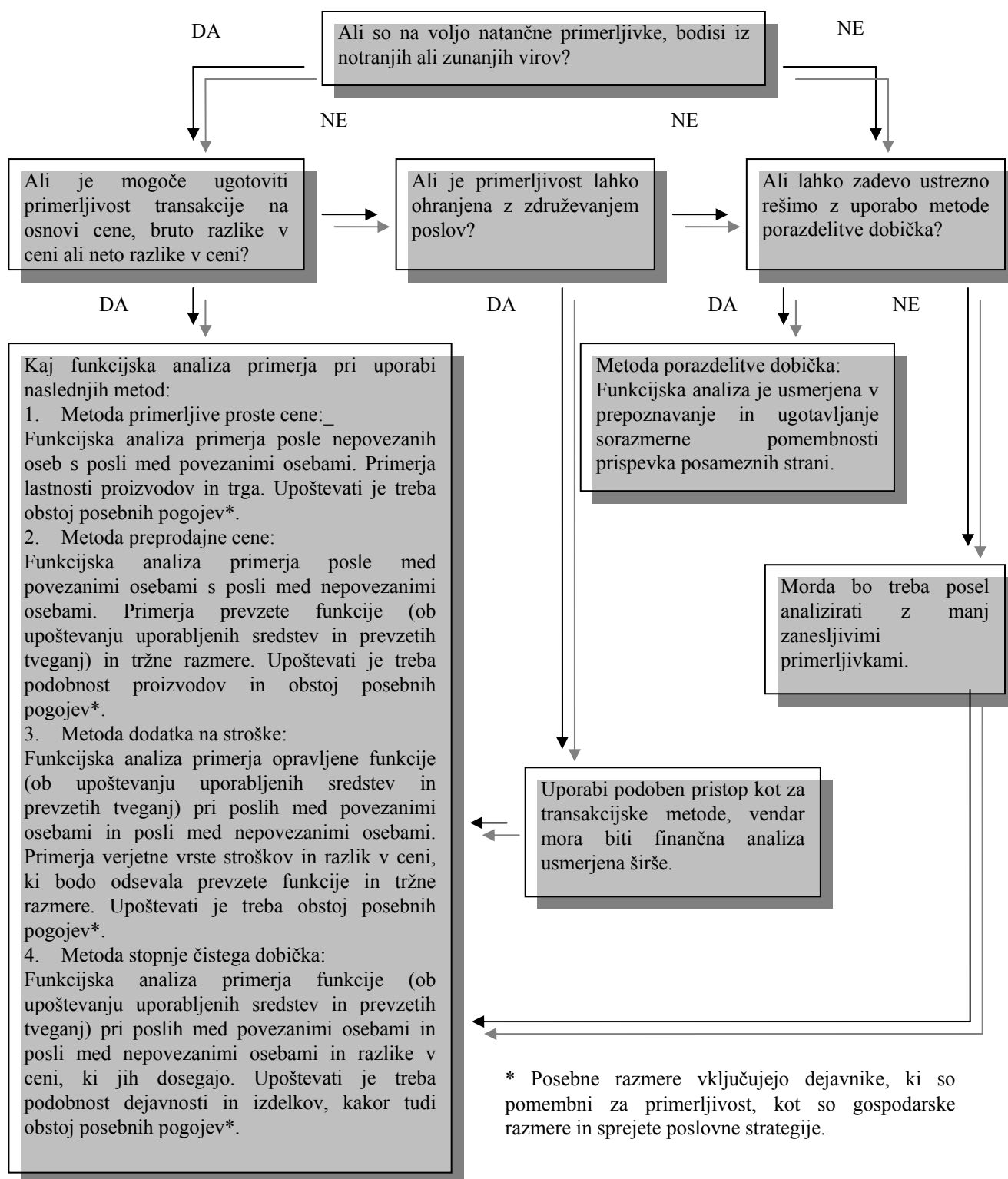
## 2. korak: Izbor metode ali metod

V tem koraku je potrebno ob upoštevanju vseh znanih dejavnikov preveriti ali je izbrana ustrezna metoda za izračun transferne cene, ki mora biti skladna z neodvisnim tržnim načelom. Predpogoj za preverbo ali je izbrana metoda ustrezna, je poznavanje narave same transakcije, ter vsa dejstva in okoliščine, ki so vplivale na oblikovanje transferne cene in razmere na trgu. To je mogoče v primeru, ko imamo na razpolago dovolj ustrezne dokumentacije in drugih podatkov, iz katerih je mogoča primerjava z razmerami na trgu in izvedba ocene, da je mogoče uporabo metode za oblikovanje transfernih cen določiti v skladu z neodvisnim tržnim načelom. (Kuhar, 2005, str. 32.)

## 3. korak: Uporaba metode ali metod

Ko podjetje izbere metodo (ali več metod) lahko predhodno opravljeno funkcijsko analizo v koraku 1 razširi tako, da je iz nje razvidna uporaba izbrane metode. (IRD Tax Information Bulletin, točka 284.) V sliki 7 je prikazano, kako je funkcijska analiza lahko uporabljena različno glede na uporabljeno metodo.

Slika 7: Uporaba funkcijske analize glede na posamezno metodo.



Vir: Kuhar, 2005, str. 33 in IRD Tax Information Bulletin, str. 39.

Glavni namen funkcijske analize je ugotoviti stopnjo primerljivosti med povezanimi in

nepovezanimi transakcijami, zato ni nujno, da ovrednotimo funkcije, sredstva in tveganja ločeno za vsako podjetje. Vsekakor pa je potrebno zagotoviti, da se upoštevajo morebitne pomembne razlike v funkcijah, sredstvih ali tveganjih. Obsežnost funkcijske analize bo odvisna od vrste, vrednosti in zapletenosti zadeve, ki vključuje mednarodno povezane posle. (IRD Tax Information Bulletin, točki 285 in 286.)

4. korak: Ugotoviti neodvisno tržno ceno in izvršiti podporne postopke. Vzpostaviti postopek ponovnega pregledovanja, da se zagotovijo prilagoditve za pomembne spremembe.

V tem koraku je potrebno preveriti ali je izračunana transferna cena skladna z neodvisnim tržnim načelom, ali je objektivno, dokumentirano in preiščeno upoštevana celotna razpoložljiva dokumentacija in drugi podatki ter vse možne izbire za oblikovanje neodvisne tržne cene. (Kuhar, 2005, str. 34.)

### **3 DOKUMENTACIJA O TRANSFERNIH CENAH**

#### **3.1 POMEN DOKUMENTACIJE ZA DAVČNO UPRAVO**

Dokumentacija za dokazovanje, da so transferne cene skladne s primerljivimi tržnimi cenami, je predpisana zakonsko, zato da bi bilo iz nje jasno in pregledno razvidno, ali so transferne cene oblikovane v skladu s predpisi, ki urejajo to področje. Podjetje mora imeti dokumentacijo, s katero lahko potrdi, da je oblikovalo transferne cene v skladu z neodvisnim tržnim načelom, in ki davčnemu organu omogoča dostop do informacij o oblikovanih transfernih cenah, vrstah opravljenih transakcij, sedežih povezanih podjetij, obsegu povezanih transakcij in drugem. Dokumentacija hkrati rabi podjetjem samim za oblikovanje ustrezne cenovne politike ter za primerjanje načrtovanega in doseženega (Kuhar, 2007, str.286).

Na podlagi razpoložljive dokumentacije davčni organ oceni stopnjo tveganja, da se je s transfernimi cenami manipuliralo. V zvezi s tem so zanj zelo pomembni podatki, kako podjetje oblikuje transferne cene (na podlagi stroškov, tržnih cen, drugače). Velja namreč pravilo, da se verjetnost zlorab transfernih cen za zmanjševanje obveznosti za plačilo davka od dobička povečuje, čim bolj dirigirano se oblikujejo transferne cene, čim bolj centralizirano so mednarodna podjetja organizirana in čim dlje od končnega potrošnika se oblikujejo cene (Kuhar, 2007, str.286).

Vsak davčni zavezanec določa transferne cene na podlagi informacij, ki so mu v trenutku oblikovanja na voljo, zato je davčnemu organu, ko ta preverja skladnost s primerljivimi tržnimi cenami, dolžan dajati pojasnila glede teh informacij, dejavnikov, ki jih je upošteval, in metod, ki jih je uporabil. Vendar je davčni organ dolžan skrbeti, da so njegove zahteve po predložitvi oziroma pripravi dokumentacije v razumnem razmerju do stroškov in administrativnih obremenitev, ki nastajajo podjetju, ko npr. pridobiva dokumentacijo od tujih podjetij, s katerimi

je povezano, ali se dokopava do podatkov o transakcijah med nepovezanimi osebami. Davčni organ bi tudi le izjemoma smel zahtevati dokumentacijo, ki je nastala oziroma bila na voljo šele po povezani transakciji, saj so davčni zavezanci morali določiti transferne cene že pred razpolaganjem s temi informacijami (izjema so dokumenti, za katere je smiselno pričakovati, da so obvestilni o dejstvih, obstoječih v času določitve cene). Davčni zavezanci pa se morajo po svoji strani zavedati, da mora davčni organ odločiti o pravilnosti transfernih cen tudi, če mu niso zagotovljeni vsi potrebni podatki za verodostojno odločitev; in da zgledna in prostovoljno postrežena dokumentiranost prispeva k prepričljivosti zavezančevega načina postavitve cene in zmanjšuje tveganje, da odločitev davčne uprave ne bo ubrana z dejanskim stanjem (Smernice OECD, tč. 5.4 – 5.15)

Peto poglavje Smernic OECD je célo namenjeno davčnoupravnemu določanju dokumentacije, ki naj jo davčni zavezanec pripravi za primer dokazovanja, da transferne cene v njegovih povezanih transakcijah zadostujejo neodvisnemu tržnemu načelu.

V večini držav je dokazno breme v zvezi s transfernimi cenami na strani davčnega organa, kar pomeni, da davčnemu zavezancu ni treba dokazovati, da so njegove transferne cene usklajene z neodvisnim tržnim načelom, razen v t. i. primerih prima facie, ko ima torej davčni organ na prvi pogled očiten in ob odsotnosti izpodbijanja zadosten dokaz za neskladje med transfernimi cenami davčnega zavezanca in neodvisnim tržnim načelom. Vendar tudi v teh državah lahko davčni organ od davčnega zavezanca zahteva predložitev določene dokumentacije, da lahko sploh opravi davčni pregled v zvezi s transfernimi cenami. V primeru, da davčni zavezanec zahtevane dokumentacije ne predloži, lahko v nekaterih državah dokazno breme z davčnega organa preide na davčnega zavezanca.

### 3.2 ZAGOTAVLJANJE USTREZNE DOKUMENTACIJE PO SLOVENSKI DAVČNI ZAKONODAJI

Kakšno dokumentacijo morajo slovenski davčni zavezanci, ki poslujejo s povezanimi osebami, zagotoviti, je določeno v 382. členu Zakona o davčnem postopku. V skladu s tem členom naj bi davčni zavezanec zagotavljal naslednje podatke v zvezi s transfernimi cenami in cenami med povezanimi osebami rezidenti:

»(1) Davčni zavezanec mora zagotavljati naslednjo dokumentacijo o povezanih osebah, obsegu in vrsti poslovanja z njimi ter o določitvi primerljivih tržnih cen:

1. splošno dokumentacijo (masterfile), ki je lahko enotna za skupino povezanih oseb kot celoto, in mora vsebovati najmanj:

– opis davčnega zavezanca, organizacijske strukture na svetovni ravni in vrste povezanosti (kot kapitalska, pogodbeno, osebna), njegovega sistema določanja transfernih cen, splošnega opisa poslovanja in poslovnih strategij, splošnih ekonomskih in drugih dejavnikov, konkurenčnega okolja.

2. posebno dokumentacijo (country-specific documentation), ki mora vsebovati najmanj:

- podatke v zvezi s transakcijami s povezanimi osebami (opis, vrsta, tip, vrednost, roki in pogoji),
- podatke o izvedbi analize primerljivosti transakcij o:
  - lastnostih sredstev in storitev,
  - izvedeni funkcijski analizi (opravljene naloge glede na vložena sredstva oziroma storitve in prevzeta tveganja),
  - pogodbenih pogojih,
  - ekonomskih in drugih razmerah, ki vplivajo na transakcije,
  - poslovnih strategijah,
  - drugih vplivih, pomembnih za izvedbo transakcije,
  - podatke o uporabi metode oziroma metod za določitev transfernih cen in njihove določitve v skladu s primerljivimi tržnimi cenami,
  - drugo dokumentacijo, ki dokazuje skladnost transfernih cen s primerljivimi tržnimi cenami.

(2) Davčni zavezanec dokumentacijo iz prvega odstavka tega člena zagotavlja tekoče, vendar najpozneje do predložitve davčnega obračuna, po posamezni transakciji. Če se transakcije bistveno ne razlikujejo, lahko davčni zavezanec zagotavlja dokumentacijo tudi za dve ali več transakcij s tem, da mora opraviti prilagoditve, za razlike med njimi, če obstajajo.

(3) Minister, pristojen za finance, določi, katere podatke iz dokumentacije iz prvega odstavka tega člena mora davčni zavezanec predlagati ob predložitvi davčnega obračuna, pri tem pa upošteva, da gre za poročanje za davčno obdobje, da gre za davčne zavezance različnih velikosti, in da davčni zavezanci dokumentacijo o posameznih transakcijah zagotavljajo v skladu s prvim in drugim odstavkom tega člena in so jo dolžni dajati na razpolago davčnemu organu v skladu s petim odstavkom tega člena, če ta to zahteva.

(4) Davčni zavezanec lahko vodi dokumentacijo iz prvega odstavka tega člena v elektronski obliki.

(5) Davčni zavezanec mora v času davčnega inšpekcijskega nadzora na zahtevo davčnega organa temu dati na razpolago dokumentacijo iz tega člena. Davčni zavezanec da dokumentacijo na razpolago praviloma nemudoma. Če davčni zavezanec ne more dati dokumentacije na razpolago takoj, mu davčni organ določi rok, v katerem mora to storiti. Določen rok je lahko najmanj 30 in največ 90 dni, glede na obseg in zahtevnost podatkov.

(6) Davčni zavezanec mora dokumentacijo iz tega člena hraniti še deset let po zaključku leta, na katerega se nanaša.

(7) Splošno dokumentacijo iz 1. točke prvega odstavka tega člena mora davčni zavezanec na zahtevo davčnega organa prevesti, če ni pripravljen v slovenskem jeziku, v roku, ki mu ga določi davčni organ, vendar ne prej kot v 60 dneh. Prevedenega pa lahko davčni zavezanec predloži tudi pred določenim rokom.«

Vsebina predpisane dokumentacije, ki jo mora davčni zavezanec zagotavljati, je razdeljena na splošni in posebni del.

## Splošni del – »masterfile«

»Splošna dokumentacija« je pravzaprav skupna (centralna), ker gre za centralizirani del dokumentacije na ravni koncerna, vsebuječ podatke, veljavne za vse člane koncerna. Francosko in nemško se imenuje tudi *documentation de base* oz. *Kerndokumentation*, torej temeljna oz. izhodiščna (»jedrna«) dokumentacija; angl. *master* pa tu pomeni 'glavna, nadredna', in lahko bi ji rekli *matični razvid* (prim. v računalništvu *master file* = *matična datoteka*. V Prilogi h Kodeksu ravnanja mora skupna dokumentacija »vsebovati naslednje postavke:

- a) splošni opis poslovanja in poslovne strategije, vključno s spremembami v poslovni strategiji v primerjavi s preteklim davčnim letom;
- b) splošni opis organizacijske, pravne in operativne strukture skupine mednarodnih podjetij (vključno z organigramom, seznamom članov skupine in opisom sodelovanja matične družbe s podružnicami);
- c) splošno identifikacijo povezanih podjetij, udeleženih v nadzorovanih transakcijah, ki vključujejo podjetja v EU;
- d) splošni opis nadzorovanih transakcij, ki vključujejo povezana podjetja v EU, tj. splošni opis:
  - (i) transakcijskih tokov (opredmetenih in neopredmetenih sredstev, storitev, finančnih transakcij);
  - (ii) fakturnih tokov; in
  - (iii) zneskov transakcijskih tokov;
- e) splošni opis izvajanih funkcij in ocenjenega [pravilno: prevzetega] tveganja ter opis sprememb funkcij in tveganja v primerjavi s preteklim davčnim letom, npr. sprememba od polnopravnega distributerja na trgovskega zastopnika;
- f) lastništvo neopredmetenih sredstev (patentov, blagovnih znamk, zaščitnih znamk, strokovnega znanja in izkušenj itn.) in izplačani ali prejeti honorarji [mišljene so *royalties*];
- g) politika oblikovanja medpodjetniških transfernih cen v skupini mednarodnih podjetij ali opis sistema transfernih cen skupine, ki pojasnjuje tržno naravo transfernih cen podjetja [tj. njih skladnost z neodvisnim tržnim načelom];
- h) seznam sporazumov o delitvi stroškov, vnaprejšnjih cenovnih sporazumov in odločitev glede vidikov oblikovanja transfernih cen, ki vplivajo na člane skupine v EU; in
- i) zavezo vsakega posameznega domačega davkoplačevalca, da bo na zahtevo in v razumnem roku v skladu z nacionalnimi pravili zagotovil dopolnilne informacije.«

### b. Posebni del

Posebni del je razdeljen na več vrst podatkov, ki jih mora davčni zavezanec zagotoviti v svoji dokumentaciji. Potrebno je opisati transakcije, ki jih ima podjetje s povezanimi osebami, in opredeliti, kakšne vrste transakcije se izvajajo med povezanimi osebami ter v kakšni vrednosti, rokih in pogojih.

Dokumentacija mora vsebovati podatke o izvedeni analizi primerljivosti transakcije. To pomeni zagotoviti analizo funkcij, tveganj, sredstev ter porazdelitev posameznih funkcij med povezana



podjetja. Na porazdelitev vplivajo tudi pogodbeni pogoji, ekonomske in druge razmere, poslovne strategije in druge silnice, ki so pomembne za izvedbo posameznih transakcij. Nadalje mora davčni zavezanec opisati uporabo metode oziroma metod, s katerimi je določil transferno ceno, ki da je v skladu s primerljivo tržno ceno. Davčni zavezanec lahko v posebnem delu doda še drugo dokumentacijo, ki ni taksativno navedena, a lahko dokazuje skladnost transfernih cen s primerljivimi tržnimi cenami.

Tudi posebni del je predpisan v Kodeksu EU o dokumentaciji za transferne cene (Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European union). Omenjeni dokument sicer ni zavezujoč za države članice, je pa zaželeno, da ga države pri sprejemanju svojih nacionalnih zakonodaj, ki urejajo področje transfernih cen, upoštevajo.

Dokumentacijo morajo davčni zavezanci zagotavljati tekoče, vendar najkasneje do predložitve davčnega obračuna. Davčni zavezanci, katerih davčno leto je enako koledarskemu letu, morajo pripraviti dokumentacijo za posamezno davčno leto do 31. marca naslednjega leta. Zavezanec, katerega davčno leto ni enako koledarskemu letu, mora dokumentacijo pripraviti najkasneje do predložitve davčnega obračuna. Davčni zavezanec pa mora v skladu s 358. členom Zakona o davčnem postopku predložiti davčni obračun najpozneje v treh mesecih od začetka tekočega poslovnega leta za preteklo poslovno leto.

Tretji odstavek 382. Člena Zakona o davčnem postopku pooblašča Ministra za finance, da določi, katere podatke morajo davčni zavezanci, ki poslujejo s povezanimi osebami, predložiti že ob predložitvi tekočega obračuna davka od dohodka pravnih oseb, kar pomeni, da je treba pri vsakokratni oddaji davčnega obračuna upoštevati določbe podzakonskega predpisa o davčnem obračunu davka od dohodka pravnih oseb.

Davčni zavezanec mora v primeru davčnega inšpekcijskega nadzora na zahtevo davčnega organa predložiti dokumentacijo praviloma nemudoma, kadar pa to ni možno, pa davčni organ določi rok za predložitev dokumentacije, ki ne sme biti krajši od 30 dni in ne daljši od 90 dni. Dokumentacijo v zvezi s transfernimi cenami med povezanimi podjetji mora davčni zavezanec hraniti še deset let po zaključku leta, na katero se dokumentacija nanaša.

Davčni zavezanec, ki ima splošni del dokumentacije o transfernih cenah pripravljen v tujem jeziku, mora na zahtevo davčnega organa zagotoviti njen prevod. Davčni organ lahko za prevod določi rok, ki pa ne sme biti krajši od 60 dni. Določilo o prevodu se nanaša le na splošni del dokumentacije, in ne na posebnega, kar pomeni, da mora biti posebni del že vnaprej pripravljen v slovenskem jeziku.

### 3.3 PRIMER DOKUMENTACIJE

#### 3.3.1 Splošna dokumentacija

Dokumentacija v zvezi s poslovanjem podjetja X SI, d.o.o., z njim povezanimi osebami in s transfernimi cenami za davčno leto 2008.

##### 3.3.1.1 Opis davčnega zavezanca

Podjetje X SI, d.o.o., je bilo ustanovljeno 1. 5. 1997. Na Okrožnem sodišču v Ljubljani je vpisano pod vložno številko 1/11111/97. Ustanovitelj in edini lastnik je podjetje X DE, GmbH, z osnovnim vložkom 113.000 EUR. Družba X SI, d.o.o., nima odvisnih družb, vendar je sama odvisna družba podjetja X DE, GmbH. Podjetje X DE, GmbH, je podjetje X SI, d.o.o., ustanovilo z namenom trženja izdelkov lastne blagovne znamke na slovenskem trgu. Podjetje X SI, d.o.o., je zavezanec za davek od dohodka pravnih oseb z davčno številko 12345678. Poslovno in davčno leto je enako koledarskemu in traja od 1. 1. 2008 do 31. 12. 2008.

V tabeli 1 so prikazane davčne osnove in plačilo davka od dohodka pravnih oseb za preteklih pet davčnih obdobj.

*Tabela 1: Davčna osnova in plačani davek od dohodka pravnih oseb za preteklih pet davčnih obdobj. Zneski so v 1 EUR..*

Leto	Davčna osnova	Davek od dohodka pravnih oseb
2003	94.952	23.738
2004	370.924	92.731
2005	428.900	107.225
2006	441.632	110.408
2007	644.378	148.207

*Vir: Davčni izkazi podjetja X SI, d.o.o.*

Iz tabele 2 so razvidni osnovni finančni podatki iz izkaza uspeha in bilance stanja po posameznih letih za preteklih pet poslovnih obdobj.

*Tabela 2: Osnovni finančni podatki iz izkaza uspeha in bilance stanja. Zneski so v 1 EUR..*

Kategorije/Leto	2003	2004	2005	2006	2007
Sredstva	3.175.276	3.300.901	3.423.404	4.397.271	5.485.339
Odstotek rasti glede na preteklo leto	8,31	3,96	3,71	28,45	24,74
Dolgoročna sredstva	635.696	863.796	703.540	931.009	1.488.256
Odstotek rasti glede na preteklo leto	11,78	35,88	-18,55	32,33	59,85

se nadaljuje

nadaljevanje

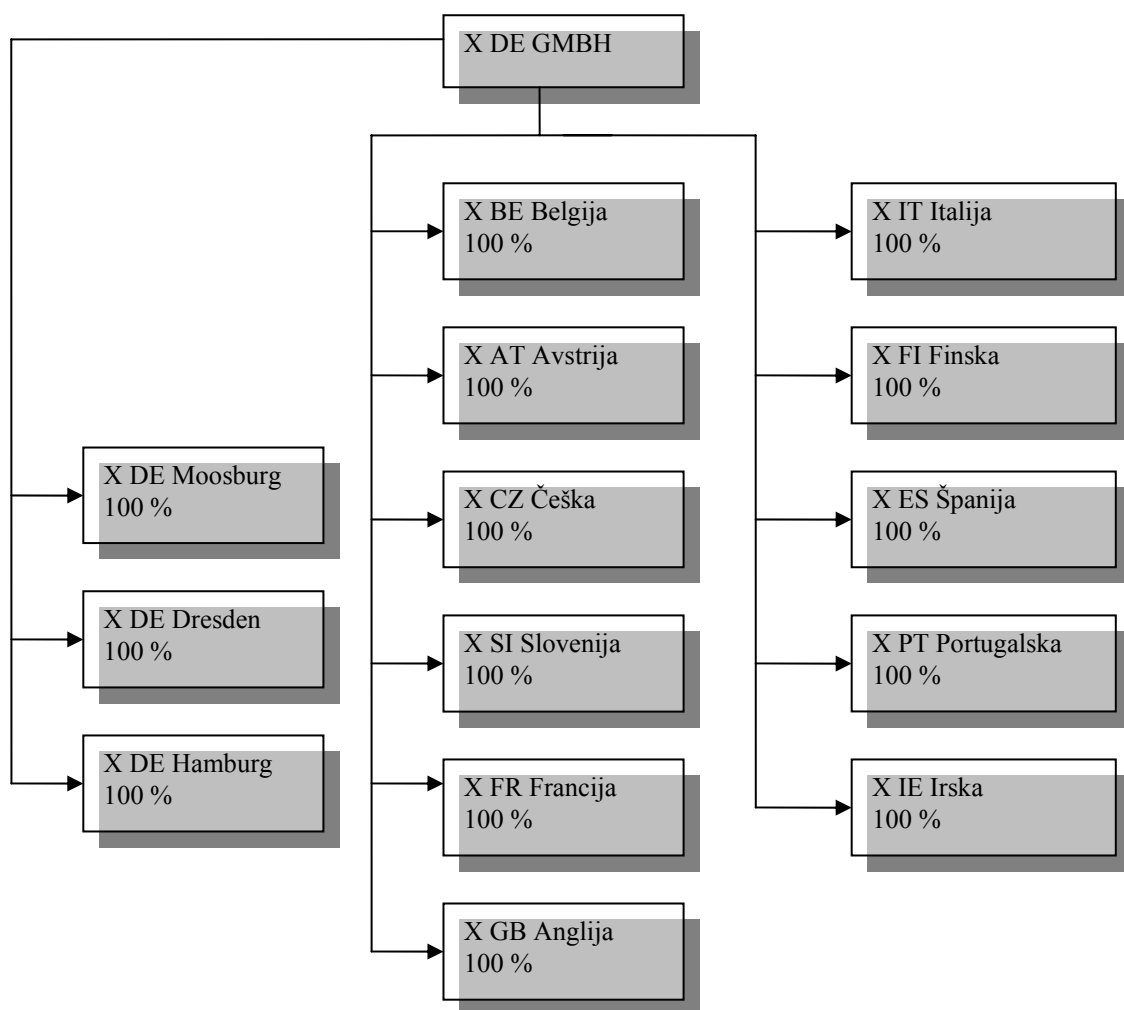
Kategorije/Leto	2003	2004	2005	2006	2007
Kratkoročna sredstva	2.539.327	2.411.970	2.659.002	3.448.836	3.927.041
Odstotek rasti glede na preteklo leto	7,52	-5,02	10,24	29,70	13,87
Kratkoročne poslovne terjatve	1.862.100	1.516.695	2.004.966	2.109.276	2.341.205
Odstotek rasti glede na preteklo leto	-5,13	-18,55	32,19	5,20	11,00
Kapital	469.267	915.672	1.182.545	1.336.914	1.649.173
Odstotek rasti glede na preteklo leto	48,62	95,13	29,15	13,05	23,36
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	2.672.120	2.381.112	2.201.347	2.962.911	2.728.489
Odstotek rasti glede na preteklo leto	3,37	-10,89	-7,55	34,60	-7,91
Čisti prihodki od prodaje	7.483.315	8.515.982	8.734.921	9.789.580	13.441.519
Odstotek rasti glede na preteklo leto	12,39	13,80	2,57	12,07	37,30
Kategorije/Leto	2003	2004	2005	2006	2007
Stroški blaga, materiala in storitev	6.284.190	6.893.453	7.055.713	7.962.119	10.758.362
Odstotek rasti glede na preteklo leto	6,90	9,70	2,35	12,85	35,12
Poslovni odhodki	7.380.332	8.131.913	8.475.410	9.538.759	13.006.674
Odstotek rasti glede na preteklo leto	7,39	10,18	4,22	12,55	36,36
Poslovni izid iz poslovanja (EBIT)	248.663	535.271	279.270	323.162	510.869
Odstotek rasti glede na preteklo leto	86,01	115,26	-47,83	15,72	58,08
Celotni prihodki	7.684.049	8.750.132	8.872.705	9.882.338	13.567.684
Odstotek rasti glede na preteklo leto	7,70	13,87	1,40	11,38	37,29
Celotni odhodki	7.496.168	8.203.102	8.497.373	9.567.260	13.057.925
Odstotek rasti glede na preteklo leto	5,82	9,43	3,59	12,59	36,49
Celotni poslovni izid	187.880	547.030	375.332	315.078	509.759
Odstotek rasti glede na preteklo leto	272,39	191,16	-31,39	-16,05	61,79
Davek iz dobička	23.738	92.731	107.225	110.408	148.207
Odstotek rasti glede na preteklo leto	152,96	290,64	15,63	2,97	34,24
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	164.142	454.299	278.026	229.419	368.258
Odstotek rasti glede na preteklo leto	299,68	176,77	-38,80	-17,48	60,52

*Vir: Poslovni in davčni izkazi podjetja X SI, d.o.o.*

### 3.3.1.2 Organizacijska struktura na svetovni ravni in vrste povezanosti

Matično podjetje X DE, GmbH, ima v lasti več podjetij po svetu, s katerimi podjetje X SI, d.o.o., sodeluje. Organizacijska shema koncerna na dan 31. 12. 2007 je razvidna iz slike 8.

Slika 8: Organizacijska shema koncerna X.



Vir: Interna dokumentacija koncerna X.

Podjetje X SI, d.o.o., je v preteklih obdobjih poslovalo s povezanimi osebami, ki so razvidne iz tabele 3.

Tabela 3: Povezane osebe, ki so udeležene v transakcijah s podjetjem X SI, d.o.o.

Podjetje	Sedež	Opis povezave	Odstotek povezave
X DE, GMBH	Nemčija	neposredna kapitalska povezava	100
X DE, Moosburg	Nemčija	posredna kapitalska povezava	100
X DE, Dresden	Nemčija	posredna kapitalska povezava	100
X DE, Hamburg	Nemčija	posredna kapitalska povezava	100

Vir: Interna dokumentacija koncerna X.

### 3.3.1.3 Sistem določanja transfernih cen

Podjetje ima na svetovni ravni določeno cenovno strategijo, ki jo uporablja tako za povezana podjetja kot za nepovezana podjetja. Metode določanja transfernih cen so različne glede na vrsto in obseg transakcije. Nekatere izmed transakcij podjetje opravlja samo med povezanimi osebami zaradi racionalnosti poslovanja in zmanjševanja stroškov na globalni ravni. Tako nekaterih izmed transfernih cen ne moremo primerjati s cenami, ki bi jih podjetje doseglo na prostem trgu z nepovezanimi podjetji.

### 3.3.1.4 Splošen opis poslovanja in poslovnih strategij podjetja X SI, d.o.o.

Osnovna dejavnost podjetja X SI, d.o.o., je nabava, prodaja in servisiranje transportnih sredstev. Podjetje od matičnega podjetja in ostalih povezanih podjetij kupuje nova in rabljena transportna sredstva znamke X, ki jih prodaja in servisira v Sloveniji. Od matičnega podjetja in povezanih podjetij podjetje X SI, d.o.o., kupuje tudi rezervne dele, ki jih potrebuje za opravljanje servisne dejavnosti. Podjetje se poleg prodaje novih transportnih sredstev znamke X ukvarja tudi z nakupom in prodajo rabljenih transportnih sredstev, ki jih na trgu kupuje od nepovezanih oseb. Poleg dejavnosti prodaje transportnih sredstev podjetje za svoje naročnike opravlja tudi storitve projektiranja skladišč in transportnih poti. Storitve projektiranja opravlja podjetje X DE, GmbH. Ob ustanovitvi je podjetje zaposlovalo štiri delavce, na dan 31. 12. 2007 pa je bilo v podjetju zaposlenih petinštirideset ljudi. Dejavnost podjetja po standardni klasifikaciji dejavnosti je 45.190 - Trgovina na debelo z motornimi vozili.

### 3.3.1.5 Opis dela koncerna in njegove poslovne strategije

Podjetje X DE GmbH se je iz proizvajalca transportnih naprav spremenilo v ponudnika celovitih logističnih storitev, saj ponuja rešitve za vse logistične naloge. Osnova uspeha podjetja je popoln program izdelkov, močna direktna prodaja in dovršena ponudba storitev. Jasna strateška usmeritev zadnjih let in intenzivno pozicioniranje lastne blagovne znamke pa predstavlja njegov okvir. Podjetje se zaveda, da povečani obseg pretoka blaga in bliskoviti razvoj na področju računalniške tehnologije močno spreminjata notranjo logistiko podjetij. Ta razvoj od podjetij zahteva celovito logistično rešitev, ki ustreza posameznim podjetjem in se prilagaja njihovim individualnim potrebam. Podjetje X DE, GmbH s svojim obsežnim proizvodnim programom transportnih naprav, sistemov in storitev skrbi za celotni pretok materiala znotraj podjetja. Obseg storitev podjetja se dnevno dopolnjuje in širi. Danes podjetje na svetovni ravni s svojim strokovnim osebjem nudi podporo podjetjem iz različnih proizvodnih, trgovinskih, transportnih in drugih panog.

V tabeli 4 so prikazani podatki iz bilance stanja in uspeha podjetja X SI, d.o.o., ter konsolidirani podatki iz bilance stanja in uspeha celotnega koncerna. Zneski so v milijonih EUR.

Tabela 4: Podatki iz bilance stanja in izkaza uspeha za podjetje X SI, d.o.o., ter konsolidirani podatki iz bilance stanja in izkaza uspeha koncerna X. Zneski so v milijonih EUR..

Kategorije	2005		2006		2007	
	SLO	Konsolidirani podatki	SLO	Konsolidirani podatki	SLO	Konsolidirani podatki
Sredstva	3,4234	1.700	4,397	1.813	5,4853	2.073
Dolgoročna sredstva	7,0354	543	0,931	576	1,4883	666
Kratkoročna sredstva	2,6590	1.157	3,449	1.237	3,9270	1.407
Čisti prihodki od prodaje	8,7349	1.645	9,790	1.748	13,4415	2.001
Celotni poslovni izid	0,3753	107	0,315	118	0,5098	139
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	0,2780	62	0,229	67	0,3683	82
Število zaposlenih na dan 31. 12.	32	8998	37	9274	46	10.178

Vir: Poslovni izkazi podjetja X SI, d.o.o., in konsolidirani izkazi koncerna X.

### 3.3.1.6 Konkurenčno okolje in splošni ekonomski in drugi dejavniki

Podjetje X SI, d.o.o., ima na slovenskem trgu od 50 do 60%-ni tržni delež. Podatki o tržnih deležih so dostopni za vsak mesec na spletnih straneh podjetja XY GmbH, ki se ukvarja s tržnimi raziskavami za področje Evrope. Konkurenca na področju transportnih sredstev je srednje močna. Na mednarodni ravni podjetje konkurira z velikim številom podjetij, ki proizvajajo, tržijo in servisirajo transportna sredstva. Največjo konkurenco predstavljata podjetji Y, GmbH, iz Nemčije ter podjetje Z iz Japonske. Poleg konkurence na področju transportnih sredstev pa pomemben dejavnik tveganja predstavljajo hitre spremembe v tehnologiji in potrošnikove želje po vse hitrejši modernizaciji in obdelavi transportnih poti.

Konec leta 2005 je vstopilo na slovenski trg podjetje Z iz Japonske. Podjetje na slovenskem trgu predstavlja močno konkurenco tako na področju transportnih sredstev kot na cenovnem področju. Z vstopom podjetja so se cene transportnih sredstev na slovenskem trgu občutno znižale. Ravno tako je padel tržni delež podjetja X SI, d.o.o., kar je razvidno iz podatka, da je v začetku leta 2006 imelo podjetje X SI, d.o.o., 60%-ni tržni delež, konec istega leta pa se je tržni delež zmanjšal na 55 %.

Iz tabele 5 so razvidni finančni podatki za podjetje X SI, d.o.o., in njegovo konkurenco za preteklo poslovno leto.

Tabela 5: Osnovni finančni podatki iz izkaza uspeha in bilance stanja za podjetje X SI, d.o.o., in konkurenco za leto 2006. Zneski so v 1 EUR..

Kategorije/podjetje	X SI, d.o.o.	Y SI, d.o.o.	Z SI, d.o.o.	Ostali	Skupaj	Delež podjetja X SI, d.o.o.
Sredstva	4.397.271	3.497.354	1.336.830	546.111	9.777.566	44,97
Dolgoročna sredstva	931.009	878.088	821.336	314.096	2.944.529	31,62
Kratkoročna sredstva	3.448.836	2.607.190	503.075	227.291	6.786.392	50,82
Kratkoročne poslovne terjatve	2.109.276	1.474.691	138.408	49.003	3.771.378	55,93
Kapital	1.336.914	1.330.291	668.340	327.424	3.662.969	36,50
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	2.962.911	2.095.552	290.665	115.761	5.464.889	54,22
Čisti prihodki od prodaje	9.789.580	6.440.549	1.395.055	766.866	18.392.050	53,23
Stroški blaga, materiala in storitev	7.962.119	5.431.335	1.102.811	618.144	15.114.409	52,68
Poslovni odhodki	9.538.759	6.377.236	1.337.927	724.562	17.978.484	53,06
Poslovni izid iz poslovanja	323.162	65.150	59.236	42.471	490.019	65,95
Celotni prihodki	9.882.338	6.457.190	1.406.733	769.741	18.516.002	53,37
Celotni odhodki	9.567.260	6.423.968	1.356.779	731.728	18.079.735	52,92
Celotni poslovni izid	315.078	33.222	49.954	38.013	436.267	72,22
Davek iz dobička	110.408	37.813	10.209	9.420	167.850	65,78
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	229.419	22.437	39.745	28.593	320.194	71,65

Vir: Podatki iz statističnih letnih izkazov podjetij, dostopnih na Bonitete.si.

### 3.3.2 Posebna dokumentacija

#### 3.3.2.1 Nabava in prodaja blaga od povezanih podjetij

##### Nabava blaga

##### – Nabava transportnih sredstev

Družba X SI, d.o.o., kupuje nova in rabljena transportna sredstva od povezane osebe X DE, Moosburg, X DE, Dresden in X DE, Hamburg za vnaprej znane kupce. Nekaj rabljenih transportnih sredstev podjetje X SI, d.o.o., kupuje tudi od nepovezanih oseb. Naročila in dobava transportnih sredstev se vršijo tedensko.

Vrednost nabave transportnih sredstev v letih 2005–2007 kupljenih pri posameznih povezanih osebah je razvidna iz tabele 6.

Tabela 6: Vrednost nabave transportnih sredstev za poslovna leta 2005–2007. Zneski so v 1 EUR..

Podjetje / Leto	2005	%	2006	%	2007	%
X DE, Moosburg	1.812.548	31,64	2.119.610	33,64	3.424.512	41,42
X DE, Dresden	85.200	1,49	95.100	1,51	103.600	1,25
X DE, Hamburg	3.692.926	64,47	3.916.298	62,15	4.502.781	54,46
Ostali	137.205	2,4	170.649	2,71	237.348	2,87
Skupaj	5.727.879	100	6.301.657	100	8.268.241	100

Vir: Poslovne knjige podjetja X SI, d.o.o.

– Nabava rezervnih delov

Družba X SI, d.o.o., kupuje rezervne dele od povezanih oseb X DE, Hamburg in X DE, Moosburg in od nepovezanih oseb. Naročila in nabava rezervnih delov se vršijo dnevno.

Vrednost nabave rezervnih delov, v letih 2005–2007 kupljenih pri posameznih povezanih osebah, je razvidna iz tabele 7.

Tabela 7: Vrednost nabave rezervnih delov za poslovna leta 2005–2007. Zneski so v 1 EUR..

Podjetje / Leto	2005	%	2006	%	2007	%
X DE, Hamburg	193.662	26,83	215.214	27,63	312.221	33,17
X DE, Moosburg	250.224	34,66	265.466	34,08	271.538	28,85
Ostali	278.028	38,51	298.295	38,29	357.610	37,99
Skupaj	721.914	100	778.975	100	941.369	100

Vir: Poslovne knjige podjetja X SI, d.o.o.

– Nabava reklamnega materiala

Reklamni material podjetje X SI, d.o.o., kupuje od povezane osebe X DE, GMBH. Reklamni material podjetje X SI, d.o.o., uporablja samo za namene reklamiranja na slovenskem trgu.

Prodaja blaga

– Prodaja transportnih sredstev

Podjetje X SI, d.o.o., prodaja transportna sredstva na slovenskem trgu nepovezanim osebam, majhen delež prodaje transportnih sredstev pa predstavlja tudi izvoz nepovezanim osebam na Hrvaško, v Bosno in Hercegovino, Srbijo in Makedonijo.

– Prodaja rezervnih delov

Velik del prodaje rezervnih delov podjetje X SI, d.o.o., se odvija v okviru opravljanja servisne



dejavnosti nepovezanim osebam.

### 3.3.2.2 Nabava storitev od povezanih oseb

- Nabava storitev v zvezi z marketingom in oglaševanjem

Podjetje X DE GmbH opravlja za podjetje X SI, d.o.o., storitve priprave reklamnega materiala. Med te storitve so uvrščene storitve fotografiranja, grafične obdelave in postavitve prospektov.

- Storitve projektiranja

Po naročilu podjetje X SI, d.o.o., za svoje stranke tudi projektira skladišča in transportne poti ter načrtuje nabavo potrebnih transportnih sredstev. Storitve projektiranja opravi podjetje X SI, d.o.o., v sodelovanju s podjetjem X DE GmbH.

### 3.3.2.3 Financiranje

- Posojilo

Podjetje X SI, d.o.o., ima pri podjetju X DE GmbH najeto kratkoročno posojilo v vrednosti 800.000 EUR.

Družba X SI, d.o.o., ima z matičnim podjetjem X DE GmbH sklenjene naslednje pisne dogovore:

- pogodbo o nabavi transportnih sredstev;
- pogodbo o nabavi rezervnih delov;
- pogodbo o nabavi ostalega materiala;
- pogodbo o opravljanju reklamnih storitev;
- posojilno pogodbo.

### 3.3.2.4 Primerjalna analiza

#### **Analiza lastnosti blaga in storitev**

Analiza lastnosti blaga in storitev ni bila opravljena, zato ker ne primerjamo tudi nekontroliranih transakcij na trgu med nepovezanimi osebami s kontroliranimi transakcijami v koncernu X med povezanimi osebami.

#### **Funkcijska analiza**

Funkcijska analiza prikazuje opravljene funkcije posameznih oseb v povezani in v nepovezani transakciji. Namen funkcijske analize je oceniti razlike v poslih in prevzetih tveganjih med

povezanimi in nepovezanimi osebami. Funkcijska analiza prevzetih funkcij, tveganj in sredstev posameznih podjetij je prikazana v tabeli 8.

Tabela 8: Funkcijska analiza opravljenih funkcij, prevzetih tveganj in uporabljenih sredstev.

Analizirani transakcijski dejavniki	Povezana oseba proizvajalec	X SI, d.o.o.	Nepovezani prodajalec
<b>FUNKCIJE UPRAVLJANJA NA LOKALNEM TRGU</b>			
Vizija podjetja		X	X
Načrt nabave, prodaje in marketinga		X	X
Načrt finančne uspešnosti		X	X
Pravno poslovanje		X	X
Načrt investicij		X	X
Upravljanje s človeškimi vir		X	X
Upravljanje finančno- računovodske funkcije		X	X
Upravljanje informacijskega sistema		X	X
<b>FUNKCIJE RAZVOJA IN PROIZVODNJE</b>			
Temeljne raziskave	X		
Razvoj izdelka	X		
Oblikovanje proizvoda	X		
Uveljavljanje patentov in blagovnih znamk	X		
Nabava materiala za proizvodnjo	X		
Proizvodnja	X		
Nadzor kakovosti	X		
Embaliranje in skladiščenje izdelkov	X		
<b>FUNKCIJE NABAVE IZDELKOV</b>			
Skladiščenje	X		
Koordiniranje naročil	X	X	X
Dobava		X	X
Zavarovanje blaga na poti		X	X
<b>FUNKCIJE PRODAJE</b>			
Skladiščenje		X	X
Dobava		X	X
Lokalni marketing		X	X
Prodaja		X	X
Kreditna analiza kupcev		X	X
Koordiniranje naročil		X	X
Tehnični servis		X	
Zavarovanje		X	X
<b>TVEGANJA</b>			
Vlaganja v neopredmetena sredstva	X		
Presežna kapaciteta proizvodnje	X		
Izmet	X		
Jamstva	X		
Tveganje zastaranja izdelkov	X		

se nadaljuje

nadaljevanje

Analizirani transakcijski dejavniki	Povezana oseba proizvajalec	X SI, d.o.o.	Nepovezani prodajalec
Tveganje neplačil kupcev		X	X
Tržna tveganja	X	X	X
SREDSTVA			
Kvalitetni kadri	X	X	X
Lastništvo blagovnih znamk	X		
Lastništvo patentov	X		
Tržna neopredmetena sredstva	X		
Proizvodna neopredmetena sredstva	X		

*Vir: Interna dokumentacija podjetja X SI, d.o.o.*

**Funkcije upravljanja na lokalnem trgu** (vizija podjetja, načrt nabave, prodaje in marketinga, načrt finančne uspešnosti, pravno poslovanje, načrt investicij ter upravljanje s človeškimi viri, upravljanje finančno-računovodske funkcije, upravljanje informacijskega sistema).

Funkcije upravljanja na slovenskem trgu opravlja v celoti podjetje X SI, d.o.o.

Vsako leto v septembru družba X SI, d.o.o., pripravi načrt prodaje, nabave, stroškov, kadrovanja, nabave novih osnovnih sredstev in finančnega stanja za naslednje poslovno leto in pa dolgoročni plan, ki ga predloži matičnemu podjetju X GmbH v potrditev. Na skupnem sestanku nato potrdijo in določijo naslednje cilje:

- obseg prodaje novih transportnih sredstev,
- obseg prodaje rezervnih delov,
- obseg prodaje servisnih storitev,
- obseg prodaje najema,
- obseg stroškov po skupinah,
- obseg kadrovanja,
- obseg nabave novih osnovnih sredstev in prodaje starih,
- načrt financiranja.

Doseganje in izvajanje plana se kontrolira mesečno v podjetju X SI, d.o.o. Mesečno pripravlja to podjetje tudi poročila za matično družbo X DE GmbH in se z njo mesečno usklajuje pri morebitnih večjih odstopanjih od plana.

Pravno poslovanje podjetje X SI, d.o.o., ureja z zunanji pravnimi svetovalci. Podjetje X SI, d.o.o., v okviru lastnega kadrovskega, finančnoračunovodskega in informacijskega oddelka samo zaposluje delavce, opravlja računovodsko in davčno poročanje za namene slovenske zakonodaje in samo upravlja z informacijskim sistemom. Podjetje X SI, d.o.o., uporablja programske pakete slovenskega podjetja, ki v celoti izpolnjuje zahteve slovenske zakonodaje.

**Funkcije razvoja in proizvodnje** (temeljne raziskave, razvoj izdelka, oblikovanje izdelka, uveljavljanje patentov in blagovnih znamk, nabava materiala za proizvodnjo, nadzor kakovosti in proizvodnja).

Funkcije razvoja in proizvodnje opravlja vsako posamezno povezano podjetje, ki tudi proizvaja posamezne izdelke.

Družbi X DE, Moosburg in X DE, Hamburg razvijata nove izdelke in v ta namen sami zaposlujeta strokovnjake. Družbi sta lastnici patentov. Zaščitene imata vse izdelke iz svoje blagovne znamke X.

Obseg proizvodnje, nabavo surovin in materialov, embaliranje in skladiščenje opravljata podjetji X DE, Moosburg in X DE, Hamburg sami. Načrtovanje proizvodnje regulirata podjetji po predvidenem planu. Vsako posamezno proizvodno podjetje tudi samo opravlja nadzor kakovosti. Podjetji imata proizvodnjo in nadzor kakovosti certificirana z mednarodnim standardom.

**Funkcije nabave izdelkov** (skladiščenje, koordiniranje naročil, dobava in zavarovanje blaga).

Funkcijo nabave opravlja podjetje X SI, d.o.o. Naročanje transportnih sredstev se vrši tedensko, enako njihova dobava, medtem ko naročanje in dobava rezervnih delov potekata dnevno. Vsoe naročeno blago se nabavi s klavzulo fco tovarna, zato ima podjetje X SI, d.o.o., sklenjeno prevozno pogodbo s podjetjem D DE, ki je odškodninsko odgovorno družbi X SI, d.o.o., v primeru poškodbe ali izgube blaga na poti. Podjetje X SI, d.o.o., nabavljeno blago skladišči samo, dokler izdelki niso dobavljeni končnemu kupcu.

**Funkcije prodaje** (skladiščenje, dobava, lokalni marketing, prodaja, kreditna analiza kupcev, koordiniranje naročil, tehnični servis, zavarovanje).

Vsako leto podjetje X SI, d.o.o., pripravi načrt prodaje transportnih naprav ločeno po posameznih izdelkih. Pri načrtovanjih se z matično družbo dogovori tudi o planiranem dodatnem reklamiranju ali akciji posameznih izdelkov.

Funkcije prodaje na slovenskem trgu v celoti opravlja podjetje X SI, d.o.o. Za reklamiranje in prepoznavnost podjetja in prodajnega programa blagovne znamke X na slovenskem trgu v celoti skrbi podjetje X SI, d.o.o.

**Tveganja** (vlaganja v neopredmetena sredstva, presežna kapaciteta proizvodnje, izmet, jamstva, tveganja zastaranja izdelkov, tveganja neplačil kupcev, tržna tveganja).

Tveganja, ki so povezana z vlaganji v neopredmetena sredstva, presežnimi kapacitetami proizvodnje, izmetom, jamstvi in zastaranjem izdelkov, nosijo podjetja, ki izdelke proizvajajo.

Tveganje neplačil kupcev nosi vsako posamezno podjetje, ki prodaja končnemu kupcu, medtem ko so tržnim tveganjem podvržena vsa udeležena podjetja.

**Sredstva** (kvalitetni kadri, lastništvo blagovnih znamk in patentov, tržna in proizvodna neopredmetena sredstva).

Z večino sredstev razpolagajo podjetja, ki proizvode razvijajo in proizvajajo.

#### - Analiza tveganja s transfernimi cenami

Pri analizi transfernocenovnega tveganja je z odgovori na vprašanja mogoče izrisati sliko o poslovanju med povezanimi osebami in oceni tveganja, da transferne cene niso skladne s primerljivimi tržnimi cenami.

Analiza tveganja, da transferne cene niso skladne s tržnimi cenami, je izvedena v tabeli 9.

*Tabela 9: Analiza tveganja transfernih cen.*

Dejavnik proučevanja	Manjše tveganje		Večje tveganje	
Kako se odloča v skupini povezanih podjetij?	Decentralizirano.	X	Centralizirano.	
Kako se postavljajo transferne cene?	S pogajajni.		Določajo se.	X
Kdo postavlja transferne cene?	Pogajalci.		Poslovodstvo.	X
Ali podjetje prosto odloča, ali bo kupilo od povezanih ali nepovezanih oseb?	Da.		Ne.	X
Kakšna je osnova za določanje transfernih cen?	Tržne cene, stroškovna cena.	X	Cenovna formula, drugo.	
Kakšna je politika določanja transfernih cen v podjetju?	Enotna.	X	Cene za poslovne in davčne namene so različne.	
Kolikokrat se določi transferna cena?	Pogosto.	X	Redko.	
Kako so organizirani poslovni sistemi in procesi?	Horizontalno.	X	Vertikalno.	
Kako so nagrajevani poslovodje posameznih podjetij?	Po doseženem poslovnem izidu.	X	Drugače.	
Kakšen je konkurenčni položaj na trgu?	Polna konkurenca.	X	Nepolna konkurenca oziroma monopolni položaj.	
Na kateri stopnji poslovnega procesa je prodaja poslovnega učinka?	Blizu končnega potrošnika.	X	Daleč od končnega potrošnika.	
Ali povezane osebe, ki sklepajo posle, delujejo v državah z zelo različno efektivno stopnjo obdavčitve?	Ne.	X	Da	

*Vir: Interna dokumentacija podjetja X SI, d.o.o.*

## **– Analiza pogodbenih pogojev in opravljenih analiz**

Pri pregledu pogodbenih pogojev nabave transportnih sredstev in rezervnih delov ugotovimo, da podjetje X SI, d.o.o., kupuje pri povezanih osebah več kot 90% blaga, ki ga nato proda nepovezanim osebam v Sloveniji. Nekaj novih in rabljenih transportnih sredstev tudi izvozi v države nekdanje Jugoslavije. Tako velik delež nabave blaga od povezanih oseb lahko razložimo z dejstvom, da je podjetje X SI, d.o.o., bilo ustanovljeno v Sloveniji z razlogom kvalitetnega in resnega trženja ter zastopanja blagovne znamke X na slovenskem trgu. Podjetje X SI, d.o.o., se na slovenskem trgu ne ukvarja z drugimi dejavnostmi.

Podjetje X SI, d.o.o., bremenijo samo tveganja, povezana z lastnim poslovanjem in delovanjem podjetja na slovenskem trgu. Podjetje je odvisno od konkurence in tržnih gibanj na slovenskem trgu. Podjetje ni izpostavljeno tveganjem, kot so valutna, cenovna ali kreditna tveganja. Nosilec tveganja neplačil kupcev je podjetje samo in za zmanjšanje tveganja redno obnavlja in izdeluje bonitetna poročila svojih kupcev.

Podjetje X SI, d.o.o., samo vlaga v svoja opredmetena osnovna sredstva, ki jih potrebuje za nemoteno poslovanje, izobražuje in zaposluje zaposlene za kvalitetno zastopanje, prodajanje in servisiranje blagovne znamke, skrbi za finančna sredstva in upravlja z ostalimi sredstvi.

Iz funkcijske analize je razvidno, da podjetje X SI, d.o.o., v primerjavi z nepovezanim podjetjem prevzema enake funkcije. Pri analizi tveganja transfernih cen pa je razvidno, da je poslovanje povezanih podjetij organizirano tako, da je tveganje, da transferne cene niso skladne s primerljivimi tržnimi cenami, majhno.

## **– Izbor in uporaba ustrezne metode za posamezne transakcije**

### **Nabava blaga**

#### **– Nabava transportnih sredstev in rezervnih delov**

Podjetje X SI, d.o.o., kupuje transportna sredstva in rezervne dele po ceniku, ki velja tako za povezana kot nepovezana podjetja. Cenik vsebuje tudi količinske popuste, ki jih podjetja dobijo pri naročilu nad določenimi količinami. Za nabavo transportnih sredstev in rezervnih delov se za namene določanja primerne transferne cene uporablja metoda notranje preprodajne cene, kot ene izmed davčno priznane metode za določanje transfernih cen.

#### **– Nabava reklamnega materiala in storitev v zvezi z marketingom in oglaševanjem**

Podjetje X DE, GmbH, pripravlja za vsa svoja povezana podjetja reklamni material, kot so prospekti in brošure z osnovnimi značilnostmi blaga znamke X. Podjetje X SI, d.o.o., na podlagi

Pogodbe o nabavi reklamnega materiala in opravljanju reklamnih storitev podjetju X DE, GmbH, plačuje stroške reklamnega materiala in reklamnih storitev na podlagi dejanskih stroškov, ki so nastali z nabavo in opravljanjem storitev. Za namene določanja transferne cene podjetje uporablja metodo dodatka na stroške, povečanih za 3 % za pokritje distribucijskih stroškov in stroškov organizacije.

– Storitve projektiranja

Pri določanju transfernih cen za opravljanje storitev projektiranja, ki ga opravi podjetje X DE, GmbH, v sodelovanju s podjetjem X SI, d.o.o., se uporablja Pogodba o opravljanju projektov. Metoda, rabljena za določitev transferne cene, je metoda porazdelitve dobička, pri kateri se upoštevajo funkcije, ki jih opravi vsako od posameznih povezanih podjetij.

– Financiranje

Podjetje X SI, d.o.o., ima pri matičnem podjetju najeto posojilo 800.000 EUR za dobo 6 mesecev. Obrestna mera, določena v pogodbi, je v skladu s Pravilnikom o priznani obrestni meri, objavljenem v Uradnem listu 141/2006 z dne 30. 12. 2006.

## **SKLEP**

Davčna zakonodaja ima zelo pomembno vlogo pri poslovanju podjetja in pri oblikovanju podjetniških in finančnih odločitev. Vsako podjetje si želi maksimirati svoj dobiček, ki pa je obdavčen. Pri podjetjih, ki delujejo znotraj ene države, transferne cene ne predstavljajo posebnih težav, saj so vsa povezana podjetja pod pristojnostjo enega davčnega organa. Podjetja, ki širijo svoje poslovanje in se povezujejo na svetovni ravni, pa se srečujejo z različnimi davčnimi zakoni. Zaradi zakonov, ki na različne načine določajo obdavčljive osnove z različnimi davčnimi stopnjami, lahko podjetja s transfernimi cenami manipulirajo in minimizirajo plačilo davka ter maksimirajo dobiček podjetja kot celote. V nasprotju s podjetji pa si države želijo čim več plačanih davkov v svojo državno blagajno, saj delujejo lokalno in ne globalno kot mednarodna podjetja. Davčne uprave zato nadzorujejo podjetja pri oblikovanju njihovih transfernih cen in ugotavljajo primernost transfernih cen neodvisnemu tržnemu načelu. Na drugi strani se mednarodno povezana podjetja soočajo s problemom, kako zadostiti vsem predpisom, ki jih morajo pri svojem poslovanju upoštevati. Zakoni, ki veljajo po državah, se velikokrat med seboj izključujejo, in davčni zavezanci se najdejo pred nepremostljivo oviro: kako slediti in zadostiti vsem udeležencem.

Tako davčne uprave kot davčni zavezanci se soočajo s težavami pri pridobivanju ustreznih podatkov za dokazovanje skladnosti z neodvisnim tržnim načelom. Oboji morajo ocenjevati nekontrolirane transakcije in poslovno dejavnost neodvisnih podjetij in jih primerjati s transakcijami in aktivnostmi povezanih podjetij. Ta opravila zahtevajo veliko časa in veliko količino podatkov. Informacije, ki jih povezana podjetja pridobijo o primerljivem trgu, so lahko

nepopolne in jih je težko oceniti. Nekaterih informacij ni mogoče pridobiti zaradi njihove zaupnosti ali ker so še drugače težko dostopne. V zvezi s tem je poudariti, da transferne cene niso natančna znanost, ampak stvar presoje tako na strani davčne uprave kot davčnih zavezancev.

Osnovo specialističnega dela sta predstavljala glavna svetovna vira, ki urejata problematiko transfernih cen. To so smernice OECD in zakonodaja v Združenih državah Amerike, saj posamezne države pri oblikovanju svoje nacionalne zakonodaje upoštevajo posamezne smernice iz omenjenih virov. V specialističnem delu sem opisala tudi veljavno slovensko zakonodajo, ki ureja področje transfernih cen. V specialističnem delu sem ugotovila, da morajo povezana podjetja pri oblikovanju transfernih cen le-te primerjati s tržnimi cenami, ki si jih med seboj zaračunavajo neodvisna podjetja. Pri sami primerjavi transfernih cen in prilagajanju morajo biti podjetja pozorna na značilnosti posameznih transakcij, na razlike med primerjanimi transakcijami, in na ostale dejavnike, ki lahko pomembno vplivajo na samo višino cen. Zato je zelo pomembno, da se podjetje posveti primerjalni analizi vseh vplivnih dejavnikov, ki kakor koli razlikujejo poslovanje povezanih podjetij od poslovanja primerjanih nepovezanih podjetij.

V specialističnem delu sem prikazala metode, ki se uporabljajo za določanje primerne transferne cene in jih delimo na standardne transakcijske metode in metode, ki temeljijo na dobičku. Ugotovila sem, da smernice OECD dajejo prednost standardnim transakcijskim metodam, medtem ko zakonodaja v Združenih državah Amerike ne daje prednost nobeni izmed omenjenih metod, pač pa zapoveduje rabiti pravilo najboljše metode, se pravi preverjati sprejemljivost transferne cene z metodo, ki izkazljivo daje najbolj točne vrednosti glede na neodvisno tržno načelo, z upoštevanjem vseh dejstev in okoliščin transakcije.

Na koncu specialističnega dela sem prikazala praktičen primer dokumentacije, ki jo morajo slovenski davčni zavezanci pripraviti v primeru poslovanja s povezanimi osebami.



## UPORABLJENA LITERATURA

Literatura in viri:

1. Abdallah M.W.(1989). *International Transfer Pricing Policies*. New York: Quorum Books.
2. Abdallah M.W.(1991). *International Transfer Pricing Policies*. New York: Quorum Books.
3. Alenka Šimc.(2003). *Določanje prenosnih cen v mednarodnih podjetjih z upoštevanjem davčnega vidika*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. *Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the EU*.(2005). Najdeno 17.maja 2008 na spletnem naslovu: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/COM\(2005\)543\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COM(2005)543_en.pdf)
5. *Code De Conduite relatif à la documentation des prix de transfert pour les entreprises associées au sein de l'UE*.(2005) Najdeno 17. maja 2008 na spletnem naslovu: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/COM\(2005\)543\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COM(2005)543_fr.pdf)
6. Feinschreiber R. (1994) *Transfer Pricing Handbook*. New York: John Wiley&Sons.
7. Finančni podatki. Najdeni 17. maja 2008 na spletnem naslovu [www.bonitete.si](http://www.bonitete.si).
8. Guzina B.(2003). *Vpliv davčne zakonodaje na oblikovanje prenosnih cen*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Hočevar M. & Zaman M. (1999). *Problem določanja prenosnih cen*. Revizor. Ljubljana: 10 (12), str. 35-43.
10. Internal Revenue Service Treasury Regulation Under Code Section 482 URL. Najdeno 30. aprila 2008 na spletnem naslovu [http://www.ustransferpricing.com/26CFR\\_1\\_482\\_complete.pdf](http://www.ustransferpricing.com/26CFR_1_482_complete.pdf)
11. Kavčič S. & Babič M.(2001). *Prenosne cene za storitve v skladu s smernicami OECD*. Revizor. Ljubljana: 12 (12), str. 28-62.
12. Kocbek M.(1997). *Povezane osebe pri davku od dobička pravnih oseb*. Podjetje in delo. Ljubljana: 23(8), str. 1416-1417.
13. *Kodeks ravnanja glede dokumentacije za transferne cene za povezana podjetja v EU*.(2005) Najdeno 17. maja na spletnem naslovu: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0543:FIN:SL:DOC>
14. Konsolidirani izkazi koncerna X.
15. Ključanin E.& Zemljič M. (2004). *Konvencije o izogibanju dvojnega obdavčevanja dohodka in premoženja z obrazložitvijo*. Ljubljana: GV Založba.
16. Kuhar Š. (2001). *Davčno revidiranje povezanih oseb*. Revizor, Ljubljana: 11, str. 83-107.
17. Kuhar Š. (2005). Zbrano gradivo pri predmetu davčna poročila na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.
18. Kuhar Š. (2006). *Kako določiti transferne cene pri neopredmetenih sredstvih*. Finance. Najdeno 30. aprila 2008 na spletnih straneh <http://www.finance-on.net>.
19. Kuhar Š. (2007). *Primerjava davčne ureditve transfernih cen pred uveljavitvijo davčne reforme 2007 in po njej*. IKS. Ljubljana: 1-2, str. 276-289.
20. *Mednarodni standardi računovodskega poročanja 2004 z mednarodnimi računovodskimi standardi in pojasnili strokovnega odbora za pojasnjevanje*. (2006). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

21. Poslovne knjige podjetja X SI, d.o.o.
22. Pravilnik o izvajanju zakona o davku od dohodka pravnih oseb. (2007). Uradni list RS. (Št. 60/2007, 06. julij 2007).
23. Pravilnik o priznani obrestni meri. (2006). Uradni list RS. (Št. 141/2006, 30. december 2006).
24. Pravilnik o transfernih cenah. (2006). Uradni list RS. (Št. 141/2006, 30. december 2006).
25. Petauer B. (2005). *Transferne cene-eden največjih davčnih problemov sodobnega časa*. Lesce: Založba Legat.
26. *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. (1994). Ljubljana: Državna založba Slovenije.
27. *Slovenski računovodski standardi 2006*. (2006). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
28. Šinkovec J. (2001). *Koncernsko pravo – povezana podjetja*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
29. Tičar B. (2000). *Finančnopравни vidiki obdavčitve dobička gospodarskih družb*. Podjetje in delo. Ljubljana: 6, str. 1249.
30. *Transfer Pricing Guideline for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD 2001.
31. *Transfer Pricing Guidelines, A guide to the application of section GD 13 OF New Zealand's Income Tax Act 1994*, Najdeno 8. maja 2008 na spletnem naslovu [www.ird.govt.nz](http://www.ird.govt.nz).
32. Turk I., Kavčič S. & Kokotec-Novak M. (2000). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
33. *Verhaltenskodex zur Verrechnungspreisdokumentation für verbundene Unternehmen in der EU*. (2005). Najdeno 17. maja na spletnem naslovu: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/COM\(2005\)543\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/COM(2005)543_de.pdf)
34. Zakon o davčnem postopku. (2006). Uradni list RS. (Št. 117/2006, 30. december 2006).
35. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb. (2006). Uradni list RS. (Št. 117/2006, 16. november 2006).
36. Zakon o dohodnini. (2006). Uradni list RS. (Št. 117/2006, 16. november 2006).
37. Zakon o gospodarskih družbah. (2006). Uradni list RS št. 42/2006, 19. april 2006).