

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

METODE IN DOKUMENTIRANJE TRANSFERNIH CEN V  
IZBRANEM PODJETJU

Ljubljana, april 2006

PETER BUTALA

## **IZJAVA**

Študent Peter Butala izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Marka Hočevarja in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

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

## KAZALO

1	UVOD .....	1
2	OSNOVNI POJMI IN ZAKONSKA OBRAVNAVA TRANSFERNIH CEN .....	2
2.1	Opredelitev povezanih oseb .....	2
2.2	Povezane osebe – rezidenti .....	3
2.3	Opredelitev transfernih cen .....	5
2.4	Davčna osnova .....	6
2.5	Neodvisno tržno načelo .....	7
2.6	Analiza primerljivosti .....	8
2.7	Problematika transfernih cen .....	9
2.8	Dejavniki oblikovanja transfernih cen .....	13
2.8.1	Stopnja davka od dobička .....	13
2.8.2	Uvozne dajatve .....	15
2.8.3	Konkurenčnost na trgu .....	15
2.8.4	Omejitve in obdavčitev izplačil dobička .....	15
2.8.5	Omejitve financiranja .....	16
2.8.6	Ostali dejavniki .....	16
3	DOKUMENTACIJA V PODPORO TRANSFERNIM CENAM .....	16
4	METODE DOLOČANJA TRANSFERNIH CEN .....	20
4.1	Metoda primerljivih prostih cen .....	21
4.2	Metoda preprodajnih cen .....	23
4.3	Metoda dodatka na stroške .....	24
4.4	Metoda porazdelitve dobička .....	26
4.5	Metoda stopnje čistega dobička .....	28
4.6	Uporaba metod .....	30
4.7	Uporaba razpona primerljivih tržnih cen .....	30
5	TRANSFERNE CENE V PODJETJU »S d.o.o.« .....	31
5.1	Analizirane transakcije .....	33
5.2	Analiza funkcij in tveganj .....	34
5.2.1	Nemško podjetje »N GmbH« (kompetentni center) .....	34
5.2.2	Odvisno podjetje »S d.o.o.« .....	35
5.3	Izbira metode za primerjanje transfernih cen .....	36
5.3.1	Metoda primerljivih prostih cen .....	36
5.3.2	Metoda preprodajnih cen .....	36
5.3.3	Metoda dodatka na stroške .....	37
5.3.4	Metoda porazdelitve dobička .....	37
5.3.5	Metoda stopnje čistega dobička .....	37
5.4	Ekonomska analiza .....	38
5.4.1	Izbir primerljivih podjetij .....	38
5.4.2	Ustreznost transfernih cen v podjetju »S d.o.o.« .....	42
6	SKLEP .....	42
	LITERATURA .....	44
	VIRI .....	45
	SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV	



# 1 UVOD

Področje transference cen je v zadnjih letih postalo eno najpomembnejših področij, s katerimi se ukvarjajo davčne uprave in mednarodna podjetja. Davčne uprave v razvitih državah so na področju transference cen v zadnjih letih postale agresivnejše in zahtevnejše. Seveda je za takšen poostren režim in zakonodajo kar nekaj razlogov. Vsem je skupno to, da skušajo podjetja pri določanju transference cen zmanjšati celotno davčno obveznost. Zaradi tega se davčne uprave pogosto znajdejo v položaju, da poberejo manj davka, kot bi ga ob poslovanju povezanih podjetij, ki bi potekalo po tržnih pogojih.

Transferne cene so cene, po katerih si povezana podjetja med seboj zaračunavajo blago oziroma storitve. Problem, ki pri tem nastane, je predvsem v tem, da se transferne cene med povezanimi podjetji pogosto razlikujejo od cen, ki se oblikujejo na trgu za primerljive proizvode oziroma storitve. Zato razvite države in njihove davčne uprave s svojo zakonodajo, ki največkrat temelji na smernicah OECD, svojim davčnim zavezancem nalagajo, da morajo oblikovati obsežno dokumentacijo in v njej dokazati ustreznost oblikovanja transference cen.

Tudi slovenska zakonodaja je z letom 2005 na področju transference cen naredila velik korak naprej. Zakon o davčnem postopku namreč podrobno opisuje zahtevano dokumentacijo, ki jo mora davčni zavezanec predložiti, če pride do inšpiciranja transference cen. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb in Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen pa opredeljujeta, katera podjetja smemo šteti za povezana in katere metode so najprimernejše za določanje transference cen. Čeprav zgleda, da je področje transference cen zakonsko dobro pokrito, je potrebno upoštevati, da na tem področju še ni ustrezne sodne prakse.

Pri povezanih podjetjih znotraj posamezne države ima inšpiciranje transference cen in njihova davčna obravnava smisel le takrat, ko povečanje davčne osnove pri enem izmed povezanih podjetij ne povzroči zmanjšanja davčne osnove pri drugem. To pa se lahko zgodi v primeru, ko je ena izmed povezanih oseb v ugodnejšem davčnem položaju (npr. ni zavezanec za davek od dohodka, obračunava davek od dohodka po znižani stopnji ali pa ima davčno izgubo). Iz tega sledi, da se inšpiciranje transference cen in prilagajanje dobičkov zaradi neustreznih transference cen ugotavlja predvsem v primerih, ko gre za povezana podjetja iz različnih držav.

Diplomsko delo sem razdelil v štiri zaokrožena poglavja. V prvem delu sem obravnaval predvsem osnovne pojme in zakonsko obravnavo transference cen. Poleg tega, da sem predstavil, kaj so transferne cene in kakšna je njihova problematika, sem podrobno prikazal tudi, katere osebe moramo po zakonu šteti za povezane. V nadaljevanju predstavljam neodvisno tržno načelo, ki je mednarodni standard na področju določanja transference cen za davčne namene, analizo primerljivosti, ki jo je potrebno izvesti ob primerjavi transakcij med povezanimi in nepovezanimi podjetji, ter najpogostejše dejavnike pri oblikovanju transference cen.

V drugem delu sem dokaj podrobno predstavil zahtevano dokumentacijo po 365. členu Zakona o davčnem postopku. Ker je seznam zahtevane dokumentacije obsežen in natančen, ne smemo biti presenečeni, da dokumentiranje transference cen povzroča dodatne skrbi podjetjem, ki imajo opravka s transference cenami.

V tretjem sklopu diplomskega dela sem se osredotočil na pet metod, ki se uporabljajo pri določanju transference cen. V praksi se največ uporabljajo tradicionalne transakcijske metode (metoda primerljivih prostih cen, metoda preprodajnih cen in metoda dodatka na stroške) medtem ko so transakcijske profitne metode (metoda porazdelitve dobička in metoda stopnje čistega dobička) uporabne predvsem v primerih, ko z uporabo tradicionalnih transakcijskih metod ni mogoče ustrezno oblikovati transference cen. Vsaka od metod ima seveda svoje prednosti in slabosti, ki določajo, v katerem primeru je katera od metod najbolj primerna.

Za boljše razumevanje celotne problematike in postopka oblikovanja dokumentacije sem v zadnjem delu diplomskega dela predstavil še del dokumentacije, ki jo za dokazovanje ustreznosti transference cen uporablja podjetje, ki je del velikega mednarodnega podjetja.

## **2 OSNOVNI POJMI IN ZAKONSKA OBRAVNAVA TRANSFERNIH CEN**

Zaradi lažjega razumevanja problematike transference cen v nadaljevanju najprej opredeljujem nekatere pojme, ki se pojavljajo v povezavi s transference cenami. Pri posameznih pojmi sem v oklepaju navedel tudi pripadajoč angleški izraz.

### **2.1 Opredelitev povezanih oseb**

Dejstvo je, da imajo na poslovanje podjetij bistven vpliv njihovi lastniki, člani nadzornih svetov in upravnih odborov, poslovodstvo in njihovi bližnji sorodniki. V takem primeru, ko lahko druge pravne ali fizične osebe vršijo kontrolo in imajo vpliv na poslovne odločitve v povezanih podjetjih, je treba proučiti dejanja povezanih oseb in davčne posledice, ki jih lahko ta dejanja prinesejo.

Najprej je potrebno povedati, da se postopek ugotavljanja transference cen začne z ugotavljanjem povezanosti med dvema oseba. Davčni organ mora namreč pred ugotavljanjem transference cen ugotoviti, ali sta povezani osebi, med katerimi želi ugotavljati transferne cene, sploh povezani osebi v skladu z določili Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (UL RS št. 40/04, 70/04, 139/04, v nadaljevanju ZDDPO-1). Šele takrat se lahko pristopi k ugotavljanju transference cen in potem k oceni davčne osnove. Transference cen ne moremo ugotavljati niti med osebami, ki sicer so povezane, vendar med seboj ne poslujejo. Povezane osebe so torej bistvena sestavina ugotavljanja transference cen (Šešok, 2001, str. 70).

ZDDPO-1 od 1. januarja 2005 natančno opredeljuje, kaj lahko štejemo za povezane osebe. Ta zakon v svojem 12. členu določa, da se za povezani osebi (angl. »associated enterprises, related persons, connected persons, affiliated companies«) štejeta zavezanec rezident in pravna oseba ali oseba brez pravne osebnosti, ki ni rezident (v nadaljnjem besedilu: tuja oseba), ki sta povezani tako, da je rezident neposredno ali posredno udeležen v upravljanju, nadzoru ali kapitalu tuje osebe, ali je tuja oseba neposredno ali posredno udeležena v upravljanju, nadzoru ali kapitalu rezidenta, ali je ista oseba neposredno ali posredno udeležena v upravljanju, nadzoru ali kapitalu rezidenta in tuje osebe ali dveh rezidentov. Bolj podrobna opredelitev zgoraj zapisanega pravi, da se osebi štejeta za povezani, če:

- ima zavezanec rezident neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic v tuji osebi;
- ima tuja oseba neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev v kapitalu ali glasovalnih pravic v rezidentu;
- ima ista pravna oseba hkrati neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev ali glasovalnih pravic v rezidentu in tuji osebi ali dveh rezidentih;
- imajo iste fizične osebe ali njihovi družinski člani neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % vrednosti ali števila delnic ali deležev ali glasovalnih pravic ali so udeleženi v nadzoru ali upravljanju v rezidentu in tuji osebi ali dveh rezidentih.

Za družinske člane se po 12. in 13. členu Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (2005) 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, brat ali sestra, neposredni prednik ali posvojitelj ali neposredni potomec ali posvojenec.

## **2.2 Povezane osebe – rezidenti**

Navkljub zgornji opredelitvi povezanih oseb je potrebno pri ugotavljanju davčne osnove pri poslovanju med povezanimi osebami rezidenti upoštevati nekatere posebnosti.

Prvi odstavek 13. člena ZDDPO-1 iz leta 2005 tako pravi, da se pri ugotavljanju prihodkov in odhodkov za posle med zavezancema rezidentoma, ki sta povezani osebi, davčna osnova ne poveča oziroma zmanjša, če je zmanjšanje oziroma povečanje davčne osnove pri enem zavezancu enako povečanju oziroma zmanjšanju davčne osnove pri drugem zavezancu glede na določen posel med njima in takšno ugotavljanje prihodkov in odhodkov ne povzroči znižanja celotnega davčnega učinka.

Za povezani osebi po prvem odstavku 13. člena ZDDPO-1 (2005) se štejeta rezidenta, če sta neposredno ali posredno povezana v kapitalu, upravljanju ali nadzoru in eden vpliva ali ima možnost vplivati na sprejemanje odločitev drugega, ali če med rezidentom in drugo osebo

obstajajo druga razmerja, ki se razlikujejo od razmerij med nepovezanimi osebami, zlasti razmerje z osebo, ki ima ugodnejši davčni položaj, in bi se posli opravili pod drugačnimi pogoji, če ugodnejšega davčnega položaja ne bi bilo.

Za povezani osebi po prvem odstavku 13. člena ZDDPO-1 se štejeta zlasti osebi, ki sta povezani v kapitalu, upravljanju ali nadzoru tako, da ima ena oseba neposredno ali posredno v lasti najmanj 25 % deležev ali delnic ali glasovalnih pravic v drugi osebi ali sta poslovno povezani ali če sodelujejo v nadzornih telesih ali upravljanju iste osebe ali njihovi družinski člani.

Zaradi nejasnosti tretjega odstavka 13. člena ZDDPO-1 se lahko pri davčnih zavezancih pojavijo najrazličnejši problemi. V besedilu je namreč povezanost oseb zelo široko zastavljena (»sta osebi poslovno povezani ali če sodelujejo v nadzornih telesih ali upravljanju iste osebe ali njihovi družinski člani«). Iz tega sledi, da sta dva rezidenta poslovno povezana tudi, če opravita samo eno, pa čeprav še tako majhno poslovno transakcijo. Zaradi pomanjkanja sodne prakse se lahko ob tem izrazi samo upanje, da davčni organ pri pregledu transference cen omenjene zakonske določbe ne bo tolmačil tako ozko.

Za osebo, ki ima ugodnejši davčni položaj, se zlasti šteje:

- oseba, ki je oproščena plačevanja davka po ZDDPO-1;
- oseba, ki plačuje davek po stopnji, nižji od stopnje iz 53. člena ZDDPO-1 (25 %);
- oseba, ki izkazuje davčno izgubo.

Osebe, ki so oproščene davka od dohodka pravnih oseb, so zavodi, društva, ustanove, verske skupnosti, politične stranke, zbornice in reprezentativni sindikati, vendar morajo pri svojem delovanju izpolnjevati določene pogoje (ZDDPO-1, 2005, 9. člen).

Osebe, ki plačujejo davek po stopnji, nižji od stopnje iz 53. člena ZDDPO-1 (25 %), so ob določenih pogojih investicijski skladi, pokojninski skladi in zavarovalnice, ki lahko izvajajo pokojninski načrt (ZDDPO-1, 2005, 54. člen).

Osebe, ki izkazujejo davčno izgubo, običajno niso znane vnaprej. Vendar pa vsaj z vidika transference cen velja povedati, da obstaja veliko večja verjetnost pregleda pravilnosti oblikovanja transference cen med povezanimi podjetji, kjer katero od podjetij izkazuje davčno izgubo.

Povezane osebe opredeljujejo tudi nekateri drugi zakoni (npr. Zakon o gospodarskih družbah, Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje, Zakon o trgu vrednostnih papirjev, Zakon o zavarovalništvu) in računovodski standardi, vendar te opredelitve praviloma niso namenjene za davčne potrebe, saj gospodarska zakonodaja opredeljuje povezane osebe drugače kot davčna zakonodaja. Koristnost drugih opredelitev povezanih oseb se kaže predvsem v tem,



da je v ozadju enak namen: prepoznati dogovarjanja o netržnih pogojih poslovanja med osebami, pri katerih obstaja medsebojna možnost vplivanja na odločitve.

## 2.3 Opredelitev transfernih cen

Transferne cene (angl. »transfer prices«) so cene, ki lahko pomenijo dvoje (Guzina, 2003, str. 4):

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

V multinacionalnem podjetju so to cene, po katerih so ovrednoteni prenosi proizvodov in storitev, ki potekajo znotraj skupine podjetij, to je med obvladujočim podjetjem in odvisnim podjetjem ali med dvema odvisnima podjetjema (Zaman, 2005, str. 203).

Transferne cene (imenovane tudi prenosne ali notranje) so posledica tega, da praviloma en (ali več) del(ov) organizacije ali povezanih oseb uporablja proizvode in storitve, ki jih proizvaja(jo) drug(i) del(i) organizacije ali povezanih oseb. Posamezne enote (povezane osebe) kupujejo in prodajajo druga drugi. Te transakcije med deli organizacije ali povezanimi osebami imenujemo transferji (prenosi), cene, po katerih se proda in kupuje, pa transferne (prenosne) cene. To so cene, določene za proizvode in storitve znotraj organizacije (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 2003, str. 295).

Transferne cene za proizvode, storitve, opredmetena sredstva, neopredmetena sredstva in finančne transakcije bi morale biti enake ali vsaj podobne cenam med nepovezanimi osebami. Vendar velja poudariti, da se lahko transferne cene razlikujejo od tržnih cen med nepovezanimi osebami, saj se o transfernih cenah udeležena podjetja ne dogovarjajo na prostem trgu. Transferna cena je pogosto administrativna cena, ki jo določi obvladujoča družba oziroma vodstvo multinacionalke, in jo mora odvisna družba sprejeti, saj na njeno oblikovanje nima vpliva.

Rožič iz tega vidika loči neprilagojeno in prilagojeno transferno ceno (Rožič, 2001, str. 20). Če je transferna cena enaka oziroma podobna tržni ceni (za katero bi se med seboj dogovorili dve nepovezani osebi), jo imenujemo neprilagojena transferna cena. Če transferna cena ni enaka oziroma podobna tržni ceni, jo imenujemo prilagojena transferna cena.

Transferne cene imajo lahko v podjetju različne funkcije pri vplivanju na gospodarjenje, rast, razvoj itd. podjetja oz. povezanih podjetij. Seveda pa davčni uradi po vsem svetu preganjajo zlorabo transfernih cen, tj. manipuliranje s cenami med povezanimi podjetji, da bi se znižal obdavčljiv dobiček oz. plačalo manj davka, zato je za davčne namene včasih potrebno opraviti nekaj popravkov in obračunati davke z upoštevanjem cen, kakršne veljajo v poslovanju z

drugimi nepovezanimi osebami oziroma ki bi bile na prostem trgu dosežene med nepovezanimi osebami (Povezane osebe in transferne cene, 2004, str. 5).

## **2.4 Davčna osnova**

11. člen ZDDPO-1 (2005) določa, da je osnova za davek rezidenta in nerezidenta za aktivnost, ki jo opravlja v poslovni enoti ali preko poslovne enote v Sloveniji, dobiček, ki se ugotovi v skladu z določbami ZDDPO-1.

V nadaljevanju zakon določa (ZDDPO-1, 2005, 12. člen), kako se ugotavlja davčna osnova pri poslovanju med povezanimi osebami rezidenti in nerezidenti tako na strani prihodkov kot odhodkov.

Pri ugotavljanju prihodkov zavezanca se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami za sredstva, vključno z neopredmetenimi sredstvi, ter storitve, vendar prihodki najmanj do višine, ugotovljene z upoštevanjem cen takih ali primerljivih sredstev ali storitev, ki se v primerljivih okoliščinah dosežejo ali bi se dosegle na trgu med nepovezanimi osebami (primerljive tržne cene).

Pri ugotavljanju odhodkov zavezanca se upoštevajo transferne cene s povezanimi osebami za sredstva, vključno z neopredmetenimi sredstvi, ter storitve, vendar odhodki največ do višine, ugotovljene z upoštevanjem primerljivih tržnih cen.

Zakon s temi določbami omejuje višino transfernih cen in sili davčnega zavezanca k upoštevanju in uporabi cen, ki bi veljale, če bi poslovanje potekalo pod normalnimi tržnimi pogoji. Seveda je ugotavljanje normalnih tržnih pogojev v praksi večinoma zelo težavno, saj velikokrat ni na voljo dovolj objektivnih osnov za primerjanje, zaradi česar morajo mnogi davčni organi v sodnih sporih privoliti tudi v poravnave.

V 13. členu ZDDPO-1 (2005) pa je dodatno opredeljeno ravnanje glede ugotavljanja davčne osnove pri poslovanju med povezanimi osebami rezidenti. Prva točka omenjenega zakona pravi, da se pri ugotavljanju prihodkov in odhodkov za posle med zavezancema rezidentoma, ki sta povezani osebi, davčna osnova ne poveča oziroma zmanjša, če je zmanjšanje oziroma povečanje davčne osnove pri enem zavezancu enako povečanju oziroma zmanjšanju davčne osnove pri drugem zavezancu glede na določen posel med njima in takšno ugotavljanje prihodkov in odhodkov ne povzroči znižanja celotnega davčnega učinka .

Prilagajanje (povečevanje ali zmanjševanje) davčne osnove torej ni smiselno takrat, ko bi povezane osebe tudi po prilagoditvi v skupnem znesku plačale enak znesek davka. Smiselno pa prilagajanje davčne osnove postane takrat, ko je eno od povezanih podjetij podjetje z ugodnejšim davčnim položajem (glej točko 2.2.).

ZDDPO-1 opredeljuje tudi višino obresti na dana posojila med povezanimi osebami. V 15. členu je namreč zapisano, da se pri ugotavljanju prihodkov upoštevajo obračunane obresti na dana posojila od povezanih oseb, vendar najmanj do višine zadnje objavljene, ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere. Pri ugotavljanju odhodkov pa se upoštevajo obračunane obresti na prejeta posojila od povezanih oseb, vendar največ do višine zadnje objavljene, ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere.

Priznana obrestno mero določi in objavi minister, pristojen za finance, pred začetkom davčnega obdobja, za katerega se bo uporabljala, pri tem pa upošteva, da gre za obrestno mero, ki se v primerljivih okoliščinah doseže ali bi se dosegla na trgu med nepovezanimi osebami.

Višina priznane obrestne mere, ki jo določa Pravilnik o priznani obrestni meri (UL RS št. 130/04, 142/04), je odvisna od ročnosti posojila (do vključno 1 leto, nad 1 do vključno 5 let, nad 5 let) in ali gre za posojila v Republiki Sloveniji ali za čezmejna posojila, dana ali prejeta v Republiki Sloveniji.

## **2.5 Neodvisno tržno načelo**

Države članice OECD so sprejele neodvisno tržno načelo (angl. »arm's length principle«) kot mednarodni standard na področju določanja transfernih cen za davčne namene. Neodvisno tržno načelo določa, da morajo povezana podjetja za vsako medsebojno transakcijo postaviti transferne cene tako, kot da bi šlo za posel med nepovezanimi osebami. To pomeni, da mora biti transferna cena enaka ceni, ki bi jo pri poslovanju na trgu uporabila nepovezana podjetja. Hkrati je treba povedati, da je pogosto težko pridobiti zadostne in prave informacije, ki bi potrjevale neodvisno tržno načelo, vendar pa je to najboljša razpoložljiva osnova, ki skuša posnemati razmere na trgu (International Transfer Pricing, 2001, str. 18).

Neodvisno tržno načelo se ponavadi uporablja tako, da se primerja finančne in komercialne pogoje poslovanja med povezanimi osebami s tistimi, ki vladajo na prostem trgu med nepovezanimi osebami. Če med obravnavanimi pogoji obstajajo razlike (kar pa ni nujno, saj lahko tudi poslovanje med povezanimi osebami poteka po tržnih pogojih), ki se odražajo na višini dobička enega izmed udeleženih podjetij, se v poslovnih knjigah prikazani dobički lahko ustrezno popravijo in obdavčijo (Petauer, 2005, str. 18).

Pri povezanih podjetjih znotraj posamezne države ima inšpiciranje transfernih cen in njihova davčna obravnava smisel le takrat, ko povečanje davčne osnove pri enem izmed povezanih podjetij ne povzroči zmanjšanja davčne osnove pri drugem. To pa se lahko zgodi v primeru, ko je ena izmed povezanih oseb v ugodnejšem davčnem položaju (npr. ni zavezanec za davek od dohodka, obračunava davek od dohodka po znižani stopnji ali pa ima davčno izgubo). Iz tega sledi, da se inšpiciranje transfernih cen in prilagajanje dobičkov zaradi neustreznih transfernih cen ugotavlja predvsem v primerih, ko gre za povezana podjetja iz različnih držav.

V primeru, ko imajo povezana podjetja sedež v različnih državah, je treba ob spremembi (povečanju) dobička povezanega podjetja v eni državi hkrati ustrezno prilagoditi (zmanjšati) dobiček povezanega podjetja v drugi državi. Davčni organ namreč pri povečanju dobička razliko ustrezno obdavči. Da se pri tem izognemo dvojni obdavčitvi (del dobička je obdavčen dvakrat, in sicer v vsaki izmed držav posebej), je potrebno v drugi državi dobiček ustrezno zmanjšati. V praksi pa pri izogibanju dvojnemu obdavčevanju ne gre brez problemov, saj se morata prizadeti državi v skladu z določbami Sporazuma o izogibanju dvojnemu obdavčevanju, ki ga imata sklenjenega, dogovoriti o višini uskladitve. Še večji problem nastane, če državi nimata sklenjenega takšnega medsebojnega sporazuma (Petauer, 2005, str. 19).

Mansori in Weichenrieder (1999, str. 13) pojasnjujeta, da davčni organi, ki hočejo maksimirati davčni prihodek in tekmujejo za davčno osnovo multinacionalk, pogosto povzročijo dvojno obdavčitev dohodkov mednarodnih podjetij in zmanjšan obseg trgovanja med podjetji. Po njunem mnenju pomeni sodelovanje davčnih oblasti priložnost, da se povečata tako obseg trgovanja in dobička kot tudi celotni davčni prihodek.

V praksi je dokazovanje povezanih podjetij, da je njihovo poslovanje v skladu s tržnim načelom, velikokrat povezano s precejšnjimi problemi, kot so npr. težave pri pridobivanju ustreznih podatkov za dokazovanje tržnega načela, velike količine podatkov, nepopolnost dostopnih informacij, zaupnost nekaterih podatkov, ki se jih zato ne da pridobiti ipd. Zato velja poudariti, da transferne cene niso natančna znanost, ampak stvar presoje tako na strani davčne uprave kot davčnih zavezancev (bolj umetnost kot znanost) (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 1.12, v nadaljevanju »Smernice OECD«).

## **2.6 Analiza primerljivosti**

Analiza primerljivosti (angl. »comparability analysis«) je ponavadi osnovana na primerjavi nadzorovane transakcije, ki poteka med povezanimi osebami, z nenadzorovano transakcijo, ki poteka med nepovezanimi osebami. Če hočemo, da je takšna primerjava uporabna, morajo biti ekonomsko pomembne značilnosti čim bolj primerljive in podobne (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 1.15).

V Pravilniku o določanju primerljivih tržnih cen (UL RS št. 130/04) je opredeljeno, da so povezane in nepovezane transakcije primerljive, če nobena od razlik med transakcijami ne more bistveno vplivati na dejavnik, ki ga proučujemo (na primer na ceno ali dodatek na strošek), ali če se bistveni vplivi teh razlik lahko odpravijo z ustreznimi prilagoditvami. Stopnja primerljivosti, vključno s potrebnimi prilagoditvami, ki vzpostavijo pogoje, kot bi veljali med nepovezanimi osebami, se ugotovi na podlagi primerjave značilnosti transakcij ali oseb, ki bi lahko vplivale na pogoje v transakcijah med nepovezanimi osebami. Primerjava značilnosti obsega:

- značilnosti prenesenih sredstev oziroma storitev (fizične in tehnične značilnosti, kvaliteta, dana jamstva ipd.);
- funkcije, ki jih izvajajo povezane in nepovezane osebe ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj (raziskave in razvoj, servisiranje, oglaševanje, financiranje, proizvodnje, oblikovanje itd.);
- pogodbene pogoje (ponudba dodatnih ugodnosti, trajanje pogodbenega razmerja, oblika pogodbe ipd.);
- ekonomske okoliščine (geografska lokacija in velikost trgov, konkurenčni položaj, kupna moč potrošnikov, regulacija s strani države, višina stroškov ipd.);
- poslovne strategije (povečanje tržnega deleža, razvoj novih izdelkov, stopnja diverzifikacije itd.).

Šele ko je opravljeno vse opisano in se ugotovi primerljivost transakcij, se pravi, da so transakcije primerljive bodisi direktno ali po izločitvi vplivov razlik med transakcijami na primerljivost, se lahko začnejo uporabljati metode za ugotavljanje transfernih cen (Petauer, 2005, str. 22).

## **2.7 Problematika transfernih cen**

V čem je sploh problem transfernih cen? Bistvo je v tem, da povezane osebe pogosto poslujejo na takšen način in v takšnih poslih, kjer nepovezane osebe ne bi nikoli sodelovale, saj ne bi imele ekonomskega interesa. Transferne cene namreč pogosto bistveno odstopajo od tržnih cen. S tem pa se pojavlja velik vpliv na prerazdelitev dohodka med povezanimi osebami v različnih državah, kar močno moti tudi zadevne davčne uprave.

Zaradi transparentnosti obdavčevanja dobička morajo biti transferne cene med povezanimi družbami znotraj mednarodnega tržnega sistema enake ali vsaj podobne kot med povsem nepovezanimi družbami. V povezanih družbah imajo transferne cene pomemben vpliv na velikost poslovnega izida družbe in na izkazovanje dobička v ugodnejšem davčnem okolju. Mednarodna podjetja si tako prizadevajo, da bi preko transfernih cen večino dobička družbe izkazovale v tistih državah, v katerih so davčne stopnje najnižje (Kovač, 2001, str. 13).

Choe in Hyde (2004, str. 9) pojasnjujeta, da v kolikor so davčne stopnje med državami različne, podjetja tehtajo koristno, ki bi jih imela s prenosom dobička v države z nižjimi davčnimi stopnjami, z možnimi kaznimi, ki jih lahko doletijo, če cene niso oblikovane na podlagi neodvisnega tržnega načela. Takšno tehtanje pripelje do tega, da se optimalno oblikovane transfere cene razlikujejo od cen, ki se oblikujejo po neodvisnem tržnem načelu.

Transferne cene same po sebi ne smejo biti nekaj negativnega, čeprav so lahko drugačne od veljavnih tržnih cen. Po drugi strani pa se poraja bojazen, saj transferne cene predstavljajo veliko skušnjava za upravo in lastnike, da ob njihovi pomoči skušajo skrivaj doseči cilje, ki so

sicer s pravnega vidika sporni – izogibanje davkom, onemogočanje konkurence, prodor na nove trge, izigravanje manjšinskih lastnikov itd.

Pogost pojav ob uporabi transfernih cen pri majhnih in srednjih družbah so tudi davčne oaze, kjer družba ali isti družbeniki ustanovijo podjetje, ki poceni kupuje in drago prodaja podjetju v domači državi, ki ima zato visoke odhodke in majhen obdavčljiv dobiček. Po drugi strani pa so dobički v davčni oazi nizko ali nič obdavčeni. Na podobnem principu temelji tudi izdajanje računov za različne neoprijemljive storitve, licence, izume ipd. povezani osebi v davčni oazi. Zaradi posvečanja posebne pozornosti tovrstnim transakcijam s strani davčnih inšpektorjev skušajo predvsem velike multinacionalke s pomočjo svojih davčnih planerjev davčne oaze izkoriščati indirektno, se pravi čim manj neposredno. S tem davčni inšpektorji težko ugotovijo, da prihaja do transakcij z davčno oazo (The tax audit of cross-border business transactions, 2004, str. 5).

Rožič (2001, str. 35) trdi, da je najpogostejši motiv, zaradi katerega se povezane osebe odločajo za uporabo transfernih cen, davčna evazivnost. Če torej ne bi obstajala zakonodaja, ki preprečuje zlorabo transfernih cen, bi podružnica multinacionalke v državi z nižjo obdavčitvijo za dobave blaga podružnici iste multinacionalke v državo z visoko obdavčitvijo, izstavljala račune za dobave blaga po ceni, ki presegajo cene, dosežene med nepovezanimi osebami na domačem ali primerljivem tujem trgu. Tako bi podružnica iz države z visoko obdavčitvijo transferirala oz. prenašala dobiček v drugo podružnico s tem, ko bi plačevala višjo ceno od tržne, ter bi tako v bilancah izkazovala izgubo. Dobiček pa bi bil tako prikazan v državi, kjer je obdavčitev nižja, s tem pa je udeležba v dobičku za lastnike udeležb višja ter s tem tudi zaželeno.

V nadaljevanju bom prej zapisano prikazal še na primeru, tako da bo bralec lažje uvidel, kako sprememba višine transferne cene vpliva na dobiček vsakega izmed povezanih podjetij.

Imamo povezani družbi M (matična družba) in H (hčerinska družba), ki poslujeta v dveh različnih državah in sta davčni zavezanki različnih držav. V državi, kjer posluje hčerinska družba H, je davčna stopnja obdavčitve dobička 25 %, v državi, kjer posluje matična družba M, pa je davčna stopnja obdavčitve dobička bistveno višja, in sicer 40 %. Hčerinska družba H prodaja matični družbi M svoje blago, ki ga na trgu kupuje od nepovezanih oseb, matična družba pa to blago nato proda na trgu končnim kupcem, ki so nepovezane osebe. Matična družba proda blago na trgu po ceni 1.000 d. e., hčerinska družba pa kupi blago od nepovezanega dobavitelja po ceni 500 d. e.

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

	Hčerinska družba	Matična družba	Skupaj
Nakupna cena	500	<b>700</b>	
Prodajna cena	<b>700</b>	1.000	
Dobiček pred obdavčitvijo	200	300	500
Davčna stopnja	25 %	40 %	
Davek	50	120	170
Dobiček po obdavčitvi	150	180	330

Vir: Guzina, 2003, str. 36.

Če je transferna cena 700 d. e., znaša skupni dobiček 330 d. e. Ker hoče matična družba (ki upravlja tudi s hčerinsko družbo) minimizirati celotni plačani davek in maksimizirati dobiček po obdavčitvi, je logično, da želi povečati dobiček v državi z nižjo davčno stopnjo. To lahko stori s povečanjem transferne cene.

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

	Hčerinska družba	Matična družba	Skupaj
Nakupna cena	500	<b>900</b>	
Prodajna cena	<b>900</b>	1.000	
Dobiček pred obdavčitvijo	400	100	500
Davčna stopnja	25 %	40 %	
Davek	100	40	140
Dobiček po obdavčitvi	300	60	360

Vir: Guzina, 2003, str. 36.

Pri povišanju transferne cene s 700 d. e. na 900 d. e. (za 28,6 %) se skupni dobiček po obdavčitvi poveča za 30 d. e. (za 9 %). Teoretično bi torej matična družba optimizirala dobiček celotne skupine tako, da bi dobiček ustvarila le v državi z nižjo davčno stopnjo. V takem primeru bi morala biti transferna cena enaka 1.000 d. e. (Tabela 3).

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

	Hčerinska družba	Matična družba	Skupaj
Nakupna cena	500	<b>1.000</b>	
Prodajna cena	<b>1.000</b>	1.000	
Dobiček pred obdavčitvijo	500	0	500
Davčna stopnja	25 %	40 %	
Davek	125	0	125
Dobiček po obdavčitvi	375	0	375

Vir: Guzina, 2003, str. 37.

V primeru, da se celotni dobiček povezanih oseb ustvari v državi z nižjo davčno stopnjo, bi skupni dobiček znašal 375 d. e. Glede na prvi primer (ko je bila transferna cena 700 d. e.) se je dobiček po obdavčitvi s 330 d. e. povišal na 375 d. e. (za 13,6 %), kar seveda ni zanemarljivo.

Če v skrajnosti še nadaljujemo in transferno ceno postavimo celo višje, kot je prodajna cena matične družbe (matična družba posluje z izgubo), pridemo do nasprotnega učinka, saj se skupni dobiček po obdavčitvi ponovno oddalji od najboljšega možnega rezultata. Pri transferni ceni 1.300 d. e. tako dobiček po obdavčitvi znaša le 300 d. e. (glej Tabela 4).

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

	Hčerinska družba	Matična družba	Skupaj
Nakupna cena	500	<b>1.300</b>	
Prodajna cena	<b>1.300</b>	1.000	
Dobiček pred obdavčitvijo	800	-300	500
Davčna stopnja	25 %	40 %	
Davek	200	0	200
Dobiček po obdavčitvi	600	-300	300

Vir: Guzina, 2003, str. 37.

Pri prenosu nematerialne lastnine, kot so patenti, avtorske pravice, licence ipd., ter storitev je še posebej težko izslediti prelivanje dobičkov. Podjetje lahko npr. razvije nek nov proizvod v domači državi z visoko davčno stopnjo in sproti obračunava stroške nastale z njegovim razvojem. Nato ta proizvod patentira kot izdelek stalne poslovne enote v državi z nizko davčno stopnjo in ga proda matičnemu podjetju, kar omogoči znižanje davčne osnove matičnega podjetja.

Ker se je zakonodaja v Sloveniji z letom 2005 zelo zaostрила (v ostalih razvitih državah pa že veliko prej) in se je davčna uprava transfernim cenam začela posvečati v veliko večji meri, se podjetja pri poslovanju preko meja in poskusih oblikovanja transfernih cen srečujejo z mnogimi težavami, kot so: oster in vse pogostejši nadzor s strani davčnih uprav, tveganje kazni in dvojnega obdavčevanja, priprava obsežne dokumentacije in negotovost glede ustreznosti delovanja, saj se davčna zakonodaja različnih držav precej razlikuje in se neprestano spreminja. Prav zaradi obsežnih zahtev davčnih organov (predvsem glede dokumentiranja oblikovanja transfernih cen) so stroški prilagajanja veliko večji, kot če bi podjetja delovala v okviru ene davčne oblasti.

Upoštevajoč omenjene probleme podjetij, je še posebej zanimivo pogledati rezultate raziskave o transfernih cenah, ki jo je v letu 2005 izvedla mednarodna revizijska družba Ernst & Young v 348 matičnih družbah in 128 podružnicah iz 22 držav (2005–2006 Global transfer pricing surveys, 2005, str. 18). Mednarodna podjetja so za največji problem oz. najpomembnejšo zadevo označila transferne cene, katerim sledita planiranje in dvojno obdavčevanje. Ena izmed ugotovitev raziskave je tudi, da je 63 % obravnavanih podjetij v zadnjih treh letih imelo



revizijo na področju transference cen in kar 40 % teh revizij je pripeljalo do prilagoditev davčne osnove. Zato tudi ni nenavadno, da so se mednarodna podjetja tako pospešeno pričela ukvarjati s področjem transference cen.

Problem transference cen predstavlja tudi kontrola, saj je povezana z visokimi stroški, zaradi česar se je predvsem države v razvoju malo poslužujejo. Poleg tega obstaja še pomembno vprašanje iskanja in določanja primerljive cene, ki je podlaga pri ocenjevanju transference cen. Iz tega izhaja, da je kontrola transference cen draga, zamudna in zahtevna naloga.

V državah z dobro razvitim davčnim sistemom in učinkovitimi meddržavnimi davčnimi revizijskimi procedurami se pospešeno izobražuje davčne inšpektorje, tako z notranjim izobraževanjem kot z izobraževanjem s strani izkušenih davčnih inšpektorjev, ki imajo veliko izkušenj na področju transference cen. Pomoč in izobraževanje nudi tudi organizacija OECD, vendar se v veliko državah kljub temu pojavljajo problemi s pridobivanjem ustreznega znanja na področju transference cen (The tax audit of cross-border business transactions, 2004, str. 2).

## **2.8 Dejavniki oblikovanja transference cen**

Dejavniki, ki vplivajo na oblikovanje transference cen so lahko zelo različni. Ti dejavniki lahko pomembno vplivajo na odločitev multinacionalnega podjetja, ali bo poslovalo v neki državi ali ne in kakšna bo politika določanja transference cen. Kot najbolj očiten dejavnik oblikovanja transference cen se na zunaj kaže obdavčitev dobička v posamezni državi, vendar ne smemo zanemariti tudi ostalih dejavnikov, ki so v nadaljevanju predstavljeni.

### **2.8.1 Stopnja davka od dobička**

Ker so stopnje davka od dobička med državami zelo različne, mednarodna podjetja odpirajo hčerinska podjetja predvsem v davčno ugodnejših državah, kjer je stopnja davka od dobička relativno nizka, saj obdavčitev dobička predstavlja najpomembnejši vliv na oblikovanje transference cen.

Vendar je v tem primeru potrebno upoštevati vse relevantne davčne zakonitosti, saj na davčno breme posameznega davčnega subjekta ne vpliva samo stopnja davka, ampak tudi davčna osnova. Kakšna bo davčna osnova, ki je podlaga za davčno obremenitev posameznega davčnega subjekta, je odvisno od zakonodaje obdavčevanja pravnih oseb (Kovač, 2001, str. 14). Na davčno osnovo namreč vplivajo različne davčne ugodnosti (investicijske olajšave, davčna oprostitev, pospešena amortizacija, moratorij za plačilo davka ipd.). Zato je za resnično primerjavo davčnih stopenj med državami potrebno izračunati dejansko ali efektivno davčno stopnjo, ki je enaka odstotnemu razmerju med dokončno zavezančevu davčno obveznostjo in njegovo bruto osnovo (bruto osnova še ne upošteva davčnih olajšav ali drugih ugodnosti).

Kakšne so nominalne davčne stopnje po posameznih izbranih državah, je prikazano v tabeli 5. Vidimo lahko, da so razlike med posameznimi državami velike. Krašovec (2005, str. 16) trdi, da je nizka obdavčitev dobička privlačna za neposredne tuje naložbe in je lahko izjemno pomemben marketinški instrument za njihovo pritegnitev v domače gospodarstvo. Hkrati omenja, da je dodatna spodbuda npr. tudi olajšava za naložbe podjetij v razvojne raziskave, kar zmanjšuje efektivno davčno stopnjo. Nenazadnje veliko pove tudi dejstvo, da so razvite članice EU v zadnjem desetletju izrazito znižale obdavčevanje dobička podjetij, v povprečju kar za četrtno.

Tabela 5: Nominalne davčne stopnje obdavčitve dobička podjetij v izbranih državah v letu 2005

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

Vir: Deloitte Country Snapshots, 2006.

Prej omenjene trditve potrjuje tudi raziskava, ki sta jo za države OECD izvedla Bartelsman in Beetsma (2000, str. 11). Ugotovila sta, da je prenašanje dobička v države z nižjo davčno stopnjo značilno tudi v državah OECD in da gre za zelo velik obseg. Hkrati sta prišla tudi do zaključka, da v povprečju povečanje davčne stopnje za en odstotek zmanjša davčne prihodke države iz naslova davka od dobička za tri odstotke. Seveda je to posledica prenosa dobička v države z nižjo davčno stopnjo.

Pomembnost višine stopnje davka od dobička Bartelsman in Beetsma prikazujeta tudi s primerom nemškega proizvajalca avtomobilov BMW. Delež davka, ki ga je BMW plačal v Nemčiji glede na celotni plačani davek po svetu, je iz 88 % v letu 1988 padel na le 5 % v letu

1992. Celo finančni direktor BMW-ja je javno oznanil, da so se trudili stroške prenesti v tisto državo, kjer so davki najvišji, tj. Nemčijo (Bartelsman, Beetsma, 2000, str. 1).

### **2.8.2 Uvozne dajatve**

Eden izmed pomembnejših faktorjev pri oblikovanju transfernih cen so tudi uvozne dajatve (carine). Multinacionalke zato tam, kjer so visoke uvozne dajatve, oblikujejo čim nižje transferne cene, tako da plačajo čim manj uvoznih dajatev. Vendar po drugi strani nizke transferne cene povečujejo davčno osnovo (v državi, kjer so npr. nizke uvozne dajatve), zato je bistvenega pomena, da tudi stopnja davka od dobička ni visoka.

Kombiniranje vpliva uvoznih dajatev in višine obdavčitve dobička lahko privede do komplikacij pri oblikovanju transfernih cen, še posebej v državah, kjer imamo opraviti z nizkimi uvoznimi dajatvami in visokimi davčnimi stopnjami na dobiček.

### **2.8.3 Konkurenčnost na trgu**

S transfernimi cenami lahko multinacionalka vpliva tudi na konkurenčen položaj povezanega podjetja. Če hoče multinacionalka v določeni regiji oz. državi okrepiti svoj konkurenčni položaj, bo odvisnemu podjetju v tej državi prodajala po nizkih transfernih cenah.

Vendar npr. nova slovenska zakonodaja že posega v to področje, saj je v okviru dokumentacije potrebno pojasniti poslovne strategije pridobitve tržnega deleža oz. zagotoviti, da se bo strategija povečanja tržnega deleža in s tem povečevanja oz. ohranjanja konkurenčnosti izvajala le v razumno dolgem obdobju. Stroški pa se morajo deliti proporcionalno glede na pričakovane koristi vsake povezane osebe.

### **2.8.4 Omejitve in obdavčitev izplačil dobička**

Če se omejuje prenos dobička med posameznimi družbami, ima to za posledico zniževanje dobička v enotah, ki zapadejo pod omejevanje prenosa dobička in tiho prenašanje dobička v enote, ki omejevanja prenosa dobička v svoji davčni zakonodaji nimajo. Dobiček se »prenaša« takrat, ko so transferne cene nižje za tiste poslovne učinke, ki izhajajo iz države omejitve prenosa dobička, in višje za tiste poslovne učinke, ki vstopajo v to državo (Kovač, 2001, str. 15).

Pri določanju transfernih cen je pomembna tudi obdavčitev izplačil dobička (dividend oziroma deležev v dobičku). Izplačilo je ponavadi obdavčeno z davkom po odbitku, ki ga mora obračunati in plačati izplačevalec dobička.

### **2.8.5 Omejitve financiranja**

Eden izmed načinov odlivanja dobička v tujino je tudi plačevanje visokih obresti posojilodajalcu (matični družbi). Zato npr. nova slovenska zakonodaja na področju transference cen omenja davčno priznana obrestno mero, ki je merilo za priznavanje prihodkov oz. odhodkov od obresti.

Financiranje družb se omejuje tudi z določbami o pretanki kapitalizaciji. V davčnih predpisih je tako določeno najvišje razmerje dolžniškega nasproti lastniškemu kapitalu, saj je z davčnega vidika dolžniško financiranje veliko ugodnejše kot lastniško. Če je razmerje med dolžniškim in lastniškim kapitalom preseženo, se obresti od presežka všttevajo v obdavčljivo osnovo in obdavčijo kot prikrito izplačilo dobička.

### **2.8.6 Ostali dejavniki**

Seveda so prej omenjeni dejavniki oblikovanja transference cen tisti, ki imajo ponavadi največjo težo in se tudi najpogosteje vzamejo v obzir. Poleg teh dejavnikov pa obstaja še vrsta drugih, manjših, kot so na primer:

- tveganje spremembe deviznega tečaja;
- inflacija;
- določitev nosilca dokaznega bremena;
- kaznovanje nespoštovanja zakonodaje.

## **3 DOKUMENTACIJA V PODPORO TRANSFERNIM CENAM**

V 365. členu novega Zakona o davčnem postopku (UL RS št. 54/04, 57/04, 109/04, 128/04, 139/04, 24/05, v nadaljevanju ZDavP-1) je področje dokumentiranja oblikovanja transference cen veliko bolj strogo urejeno, kot je bilo v preteklosti, in skladno s smernicami OECD. Za namene poslovanja s povezanimi osebami so tako družbe zavezane pripraviti dokaj obsežno dokumentacijo oziroma poročilo, v katerem predstavijo svoje poslovanje, opredelijo povezane osebe in medsebojne transakcije ter razkrijejo politiko oblikovanja transference cen. Ker je seznam zahtevane dokumentacije obsežen in natančen, to povzroča dodatne skrbi podjetjem, ki imajo opravka s transference cenami.

Davčni zavezanci morajo za presojo ustreznosti izbire transference cen pri poslovanju med povezanimi osebami zagotoviti naslednjo dokumentacijo o oblikovanju transference cen:

1. v zvezi z organizacijsko strukturo:

- navedbo udeležencev v transakcijah med povezanimi osebami, opis povezave med udeleženci v transakcijah ter zgodovine povezave s pomembnimi spremembami v povezavi;

- navedbo pridruženih podjetij, katerih transakcije neposredno ali posredno vplivajo na višino cene v transakcijah med povezanimi osebami;
  - opis organizacijske strukture davčnega zavezanca na svetovni ravni s shemo organizacijske strukture, katera vsebuje vse povezane osebe udeležene v transakcijah, ki bi lahko bile pomembne pri ugotavljanju primerljive tržne cene dokumentirane transakcije.
2. v zvezi z vrsto dejavnosti oziroma panoge ter tržnimi pogoji:
- opis dejavnosti, s katerimi se ukvarjajo davčni zavezanec in ostali udeleženci v transakcijah med povezanimi osebami, in navedba pomembnih preteklih dogodkov;
  - navedbo splošnih ekonomskih in pravnih dejavnikov, ki vplivajo na poslovanje davčnega zavezanca in na celotno panogo, v kateri deluje davčni zavezanec;
  - načrti davčnega zavezanca v obsegu, ki pripomore k boljšemu razumevanju vrst transakcij med povezanimi osebami in namena teh transakcij, primeroma načrt prodaje, proizvodnje in širitve poslovnih aktivnosti;
  - opis strukture, intenzivnosti in dinamike konkurenčnega okolja, ki vpliva na poslovanje davčnega zavezanca, in navedba tržnega deleža davčnega zavezanca na domačem trgu in na trgu drugih držav, kjer imajo sedeže ostali udeleženci transakcij med povezanimi osebami;
  - opis neopredmetenih sredstev davčnega zavezanca, ki bi lahko bila pomembna pri določanju cen proizvodov in storitev davčnega zavezanca v transakcijah s povezanimi osebami;
  - informacije o postopkih, ki so bili izvedeni, sredstvih, ki so bila uporabljena, in tveganjih, katerim je bil izpostavljen davčni zavezanec, v zvezi s transakcijami s povezanimi osebami;
  - opis kapitalskih razmerij, ki se nanašajo na transakcije s povezanimi osebami, primeroma vire financiranja.
3. v zvezi s transakcijami med povezanimi osebami:
- opis transakcij med povezanimi osebami, ki razkriva sredstva ter storitve, na katere se nanaša transakcija, udeležence, tip, pogostost in vrednost transakcij ter vseh pomembnih poslov povezanih oseb na pomembnih geografskih trgih, valuta transakcij, roki in pogoji transakcij in njihova povezava z roki in pogoji drugih transakcij, ki so potekale med udeleženci;
  - kopije vseh pomembnih dogovorov med povezanimi osebami.
4. v zvezi s predpostavkami, strategijami in tržnimi usmeritvami:
- pomembne informacije v zvezi s poslovnimi strategijami in pomembne posebne okoliščine, primeroma transakcije med povezanimi osebami, ki se v celoti ali deloma kompenzirajo med sabo, strategije pridobitve tržnega deleža, proces izbire distribucijskih poti in strategije uprave, ki vplivajo na določitev transfernih cen;

- v primeru, da si davčni zavezanec aktivno prizadeva za pridobitev večjega tržnega deleža, dokumentacijo, ki dokazuje, da je bila izvedena primerna analiza pred uvedbo strategije povečanja tržnega deleža, da se bo strategija povečanja tržnega deleža izvajala le v razumno dolgem obdobju in da se stroški, ki jih nosi vsaka povezana oseba, delijo proporcionalno glede na pričakovane koristi vsake povezane osebe;
- predpostavke in informacije v zvezi z dejavniki, ki so vplivali na določitev transfernih cen ali izbiro politike določanja transfernih cen za celotno skupino povezanih oseb, v katero spada tudi davčni zavezanec.

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

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

6. v zvezi z izbiro metode določanja primerljive tržne cen:

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

7. v zvezi z uporabo primerljive tržne cene:

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

8. drugo dokumentacijo:

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

9. kazalo dokumentacije:

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

Davčni zavezanci morajo omenjeno dokumentacijo zagotavljati tekoče po posamezni transakciji, vendar najkasneje do predložitve davčnega obračuna za posamezno davčno obdobje (leto). Če se transakcije bistveno ne razlikujejo, lahko zagotavlja dokumentacijo tudi za dve ali več transakcij, vendar mora pri tem ob kakršnih koli razlikah med transakcijami opraviti ustrezne prilagoditve. Dokumentacijo mora davčni zavezanec hraniti še deset let po zaključku leta, na katerega se nanaša, vodi pa jo lahko tudi v elektronski obliki.

Ob davčnem inšpekcijskem nadzoru s strani davčnega organa mora davčni zavezanec temu dati na razpolago vso vodeno dokumentacijo. Praviloma se dokumentacija da na razpolago nemudoma, razen v primeru, ko tega davčni zavezanec ne more storiti takoj in mu zato davčni organ določi rok, v katerem mora to storiti. Določen rok je lahko najmanj 30 in največ 90 dni, odvisno od obsega in zahtevnosti podatkov.

Če davčni zavezanec (pravna oseba, samostojni podjetnik ali druga fizična oseba, ki opravlja dejavnost) ne predloži ali ne predloži na predpisan način oziroma v predpisanih rokih zahtevanih podatkov in dokumentacije o oblikovanju transfernih cen, se ga kaznuje z globo od 400.000 do 6.000.000 tolarjev. Z globo od 100.000 do 1.000.000 tolarjev se za prekrške kaznuje tudi odgovorna oseba pravne osebe ali odgovorna oseba samostojnega podjetnika posameznika (ZDavP-1, 2005, 391. člen).

Nova davčna ureditev povezanih oseb in transfernih cen za davčne zavezance pomeni večje breme pri zagotavljanju dokumentacije, saj je potrebno več truda pri dokazovanju, da so določene transferne cene ustrezne tudi z vidika slovenske davčne zakonodaje. Stroški priprave poročila o povezanih osebah so lahko izredno visoki, saj je za dobro pripravljeno poročilo nujen znaten vložek vseh organov v družbi (računovodstva, uprave, nabave, prodaje...).

Zavedati pa se moramo, da pri zagotavljanju tako obsežne dokumentacije nismo osamljen primer, saj je že več kot 40 držav sprejelo podobna pravila in zahteve na področju transfernih cen.

## 4 METODE DOLOČANJA TRANSFERNIH CEN

Upoštevajoč neodvisno tržno načelo obstaja med povezanimi osebami več načinov določanja transfernih cen. Transferne cene so lahko stvar tržnih pogajanj obeh zainteresiranih strank (enako kot v primeru med nepovezanimi osebami), lahko so določene administrativno (povezane osebe se dogovorijo o načinu oblikovanja transfernih cen oz. o izbranih metodah za njihovo oblikovanje), lahko pa so rezultat obeh navedenih dejavnikov hkrati. Glede na to, da izbrana metoda oblikovanja transfernih cen ponavadi določa tudi višino transferne cene, je izbira metode eno najpomembnejših opravil pri oblikovanju transfernih cen (Guzina, 2003, str. 19).

V skladu z OECD-jevim modelom poznamo več metod za ugotavljanje transfernih cen, ki jih lahko razvrstimo v tri glavne skupine:

- **tradicionalne transakcijske metode** (angl. »traditional transaction methods«):
  - metoda primerljivih prostih cen (angl. »comparable uncontrolled price method – CUP method«);
  - metoda preprodajnih cen (angl. »resale price method«);
  - metoda dodatka na stroške (angl. »cost-plus method«).

Tradicionalne transakcijske metode se v praksi najpogosteje uporabljajo, hkrati jim tudi zakonodaje večine držav dajejo prednost pred ostalimi metodami. Vendar te metode pogosto ne delujejo v primerih, kjer se plačila izvršujejo matičnemu podjetju za uporabo, kot npr. intelektualne lastnine, provizije in druge podobne storitve (Šimc, 2003, str. 19).

- **transakcijske profitne metode** (angl. »transactional profit methods«):
  - metoda porazdelitve dobička (angl. »profit split method«);
  - metoda stopnje čistega dobička (angl. »transactional net margin method – TNMM«).

Za transakcijske profitne metode je značilno, da so se razvile pozneje od prve skupine metod, da je njihova uporaba bolj zapletena in da po svoji vsebini ne ustrezajo popolnoma neodvisnemu tržnemu načelu. Razlog za njihov razvoj je bilo dejstvo, da se je na trgu začelo pojavljati vse več primerov, ko z uporabo tradicionalnih transakcijskih metod ni bilo mogoče ustrezno oblikovati transfernih cen. V zadnjih desetletjih prejšnjega stoletja so se namreč hitro razvijale storitve in je naraščalo trgovanje s pravicami industrijske lastnine, skratka z blagom, ki je ponavadi zelo specifično in za katerega težko najdemo primerljive situacije na trgu. Osnovna značilnost tradicionalnih



transakcijskih metod pa je, da določajo ceno izključno na podlagi primerjave. Zato je bilo treba najti drugačne metode, ki ne temeljijo nujno na iskanju in primerjavi s podobnimi situacijami, ker takih situacij preprosto ni. Transakcijske profitne metode zaradi pomanjkanja podatkov na trgu operirajo le s podatki, dosegljivimi znotraj obeh povezanih oseb. Tako se najprej določi ciljni dobiček (ali druga podobna kategorija, npr. razlika v ceni) vsake izmed povezanih oseb (oz. način razdelitve dobička med obema povezanima osebama), nato pa se določi transferna cena, ki omogoči doseganje tako določenega ciljnega dobička (Šimc, 2003, str. 20).

Vse zgoraj omenjene metode so predstavljene tudi v Pravilniku o določanju primerljivih tržnih cen iz leta 2004, kar pomeni, da jih lahko davčni zavezanec uporablja pri določanju primerljive tržne cene.

- **ostale metode**

Pri dokazovanju uporabe neodvisnega tržnega načela je mogoče uporabiti tudi druge metode (kar dopušča tudi Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen), če dajejo boljše rezultate kot zgoraj omenjene tradicionalne transakcijske metode ali transakcijske profitne metode. Ustreznost uporabe druge metode je vseeno potrebno preveriti s katero od priznanih metod. Kljub temu se še vedno lahko zgodi, da pri inšpiciranju transfernih cen taka metoda ne bo priznana kot ustrezna (Petauer, 2005, str. 45).

V nadaljevanju bom predstavil in opisal metode, ki so najbolj pogoste pri ugotavljanju transfernih cen – tradicionalne transakcijske metode in transakcijske profitne metode.

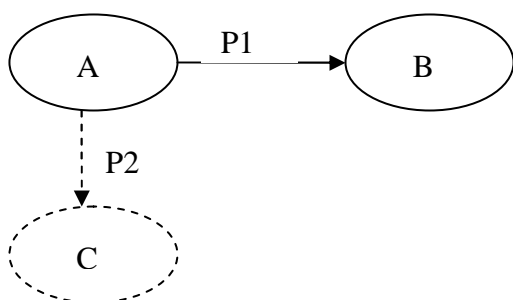
## **4.1 Metoda primerljivih prostih cen**

Med klasičnimi transakcijskimi metodami je najpomembnejša metoda primerljivih prostih cen (angl. »comparable uncontrolled price method – CUP method«), saj pride pri njej neodvisno tržno načelo pri ugotavljanju transfernih cen najbolj do izraza. Tako 2. člen Pravilnika o določanju primerljivih tržnih cen (2005) določa, da se z metodo primerljivih prostih cen primerjajo cene, zaračunane za sredstva oz. storitve povezanim osebam, s cenami, zaračunanimi za sredstva oz. storitve nepovezanim osebam v primerljivih okoliščinah. Primerljiva tržna cena se določi s primerjavo cene primerljivega sredstva oz. storitve v transakcijah, opravljenih v primerljivih okoliščinah med nepovezanimi osebami.

Gre torej za najbolj neposredno ter zanesljivo primerjavo in zato ima ta metoda ob zadostni količini razpoložljivih podatkov prednost pred drugimi metodami. Vendar pa je v praksi težko najti popolnoma identične transakcije oz. transakcije z minimalnimi odstopanji. Prav tako nastajajo tudi težave pri pridobivanju podatkov o primerljivih tržnih cenah, ker ti niso na voljo ali niso primerljivi ali pa zbiranje ni izvedljivo.

Obstajata dve metodiki primerljivih prostih cen, in sicer zunanja in notranja cenovna primerjava. **Notranja cenovna primerjava** pomeni, da prodaja povezana oseba istovrstne storitve pod podobnimi pogoji istočasno drugi povezani osebi in neodvisni osebi. Ceni naj bi bili enaki. Pri **zunani cenovni primerjavi** se transferna cena med povezanima osebama primerja s ceno, ki jo za enako ali podobno blago v enakih ali podobnih razmerah med seboj dosežeta nepovezani osebi. Pri iskanju zunanje primerljive cene si pomagamo z javno dostopnimi podatki, kot so cene poslov na borzah, tarifne cene posamezne dejavnosti ali cene primerljivih poslov med neodvisnima osebama na prostem trgu (Kavčič, Babič, 2001, str. 53).

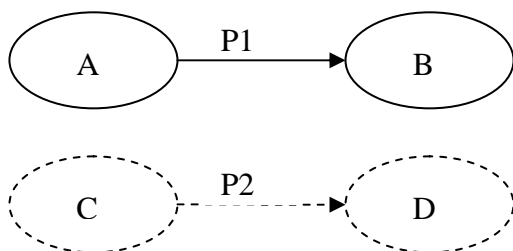
Slika 1: Prikaz metode notranje primerljive proste cene



Vir: Kuhar, 2004, str. 25.

Iz Slike 1 lahko vidimo, da podjetje A prodaja enako blago pod enakimi pogoji tako povezanemu podjetju B kot tudi podjetju C, ki je neodvisno podjetje. V tem primeru mora biti ustrezna transferna cena P1 (cena med povezanima podjetjema A in B) enaka ceni P2, po kateri trgujeta nepovezani osebi (cena med podjetjema A in C).

Slika 2: Prikaz metode zunanje primerljive proste cene



Vir: Kuhar, 2004, str. 25.

Slika 2 prikazuje povezanost podjetij A in B, medtem ko sta podjetji C in D neodvisni podjetji. Če transferna cena P1 preveč odstopa od neodvisne cene P2, jo je potrebno prilagoditi. Če je odstopanje majhno, prilagoditev ni potrebna, je pa potrebna obrazložitev odstopanja.

V praksi se pojavlja problem, saj podatki o neodvisni ceni med podjetjema C in D ponavadi niso javno dostopni oz. je do njih zelo težko priti. Zato se lahko za primerjavo vzame cena, po kateri povezana družba B kupuje pri nepovezani družbi C; družba A s to ceno primerja svojo transferno ceno pri prodaji povezanemu podjetju B (Petauer, 2005, str. 31).

Metoda primerljivih prostih cen je najbolj zaželena med vsemi metodami za oblikovanje transfernih cen, vendar zahteva posebno pazljivost pri (Petauer, 2005, str. 31):

- razlikah v proizvodih, kar zadeva količino in vrednost;
- prodajnih pogojih;
- obsegu posla (količinski popusti);
- vplivih različnih trgov;
- možnem dobičku pri preprodaji (vpliv licenc, zaščitnih znakov).

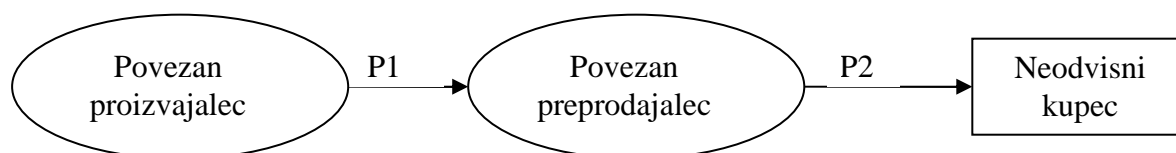
Če takšne razlike v situacijah z dvema neodvisnima in dvema povezanima podjetjema obstajajo, jih lahko z manjšimi, še dopustnimi prilagoditvami odpravimo, tako da je primerjava vseeno smiselna oz. možna.

## 4.2 Metoda preprodajnih cen

Metoda preprodajnih cen (angl. »resale price method«) se najpogosteje uporablja zaradi pomanjkanja podatkov o primerljivih prostih cenah in ko ni mogoče izmeriti oz. ustrezno prilagoditi razlike v ceni med povezanimi in nepovezanimi osebami.

Metoda preprodajnih cen izhaja iz cen, po katerih so sredstva oz. storitve, ki so bile kupljene od povezane osebe, ponovno prodane nepovezani osebi. Metoda preprodajne cene se uporabi tako, da se od končne prodajne cene (po kateri je proizvod prodan neodvisnemu kupcu) odšteje primerna razlika v ceni. Ta razlika predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri prodajalec kupi proizvod od povezane osebe (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 2.14). Situacija je ponazorjena na Sliki 3.

Slika 3: Prikaz metode preprodajne cene



Vir: Kuhar, 2004, str. 29.

Izhodiščna točka metode preprodajne cene je prodajna cena P2, po kateri neodvisni kupec kupi proizvod preprodajnega podjetja. Ko od te prodajne cene odštejemo razliko v ceni, ki je nadomestilo za opravljanje določenih poslovnih funkcij (ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj) in ki hkrati podjetju omogoča doseganje določene velikosti dobička, dobimo transferno ceno, ki ustreza neodvisnemu tržnemu načelu in po kateri bi si morali zaračunati blago ali storitev povezani osebi. To si lahko ponazorimo tudi z naslednjim primerom (Guzina, 2005, str. 7):

prodajna cena neodvisnemu podjetju = 20.000 EUR  
ustrezna razlika v ceni = 8 % (20.000 EUR \* 0,08 = 1.600 EUR)  
stroški oglaševanja preprodajalca = 700 EUR

transferna cena = 20.000 EUR – 1.600 EUR – 700 EUR = 17.700 EUR

Bistvenega pomena je torej določiti primerno razliko v ceni (samoumevno je, da moramo pri oblikovanju transfernih cen upoštevati tudi stroške preprodajalca). Primerna razlika v ceni je tista, ki jo na trgu dosega neodvisno podjetje v podobni situaciji in ki opravlja podobne poslovne funkcije (ob uporabi podobnih sredstev in prevzemanju podobnih tveganj). Upoštevati velja tudi, da pri metodi preprodajne cene neodvisno podjetje lahko uporabimo za primerjavo, čeprav ne prodaja enakega oziroma podobnega proizvoda (Guzina, 2003, str. 24). Kot primer lahko navedemo podjetje, ki prodaja hladilnike. Verjetno opravlja zelo podobne funkcije (ter uporablja podobna sredstva in prevzema podobna tveganja) kot podjetje, ki prodaja pomivalne stroje. Zato lahko tudi pričakujemo, da bo razlika v ceni, ki jo doseže prodajalec hladilnikov, približno enaka tisti, ki jo dosega prodajalec pomivalnih strojev. Končne cene pa so zaradi različnosti proizvodov seveda drugačne.

Pri tej metodi je treba v zvezi s primerljivostjo paziti tudi na (Petauer, 2003, str. 33):

- prodajne pogoje, in sicer kdo nosi tveganja, povezana z zalogami;
- transportne stroške;
- opravljanje funkcij (servis, garancije ipd.);
- dodano vrednost pri neopredmetenih sredstvih (npr. marketing, oglaševanje).

Tudi pri metodi preprodajnih cen lahko govorimo o notranje primerljivih preprodajnih cenah in zunanje primerljivih preprodajnih cenah. V primeru notranje primerljivih preprodajnih cen se primerja razlika v ceni enega in istega prodajalca pri preprodaji od povezane osebe z razliko v ceni pri preprodaji blaga, kupljenega na prostem trgu. Pri zunanje primerljivih preprodajnih cenah pa primerjamo razliko v ceni pri preprodaji od povezane osebe z razliko v ceni, ki jo dosega neodvisno podjetje na trgu (najprej gledamo povezana podjetja, potem pa neko čisto neodvisno preprodajno podjetje).

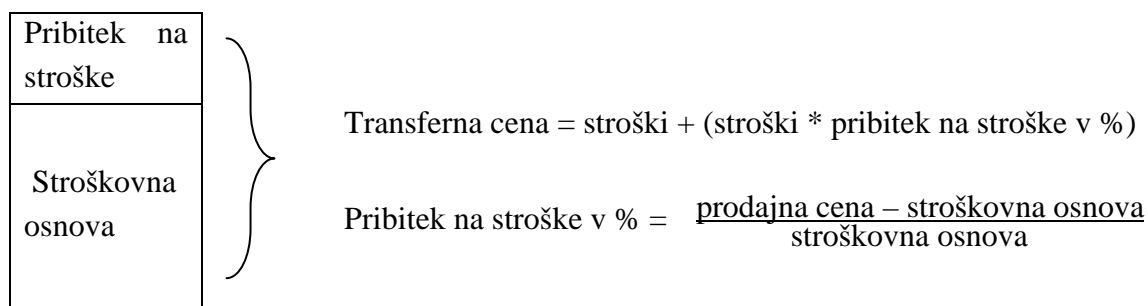
### **4.3 Metoda dodatka na stroške**

Pri metodi dodatka na stroške (angl. »cost-plus method«) izhajamo iz notranjih stroškov dobavitelja sredstev in storitev v povezani transakciji za sredstva in storitve, ki jih je zagotovil kupcu. Tem stroškom prištejemo primeren pribitek oz. dodatek (najpogosteje je določen v odstotkih, lahko pa je tudi v znesku), ki upošteva prevzete funkcije, tveganja in razmere na trgu pri poslovanju med neodvisnimi podjetji. Metoda dodatka na stroške je najprimernejša metoda za oblikovanje transfernih cen med povezanimi družbami pri dobavah polproizvodov, pri

uporabi iste opreme s strani več povezanih oseb, dolgoročnih dogovorih o nakupu in dobavi in zaračunavanju storitev med povezanimi osebami (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 2.32).

4. člen Pravilnika o določanju primerljivih tržnih cen določa, da se dodatek na stroške dobavitelja v povezani transakciji ugotovi s primerjavo dodatka na stroške, ki ga isti dobavitelj zasluži v primerljivi nepovezani transakciji ali transakcijah. Pri tem mora biti stroškovna osnova v transakcijah, ki so predmet primerjave, primerljiva. Če se pri osebah, ki so opravile transakcije in so predmet primerjave, uporabljajo različna računovodska načela in standardi, je potrebno narediti prilagoditve in uskladitve, tako da se lahko primerjajo stroški oziroma stroškovne osnove, ki so ugotovljeni na enak ali primerljiv način.

Slika 4: Prikaz metode dodatka na stroške



Vir: Šimc, 2003, str. 36

Petauer (2005, str. 34) pravi, da je že na prvi pogled jasno, da je ta metoda zelo »občutljiva« na različne računovodske usmeritve pri prikazovanju stroškov, predvsem kar zadeva razmejevanje stroškov prodanih proizvodov in splošnih stroškov. Razdelitev splošnih stroškov na proizvode je po njegovem mnenju potrebno opraviti na pošten način, ki je skladen z načeli stroškovnega računovodstva.

Pri metodi dodatka na stroške se dodatek nanaša tako na neposredne kot posredne stroške. Stroški se morajo ugotavljati na podlagi kalkulacij, ki jih ponudnik storitve uporablja tudi za izračun cene storitve za neodvisno podjetje, če takšna primerjava sploh obstaja. V naši literaturi je zastopano mnenje (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, 2003, str. 593), da je najpogostejše izhodišče za oblikovanje prodajne cene lastna cena proučevanega proizvoda. Ta vsebuje tako stroške proizvodnje kot druge stroške; med prvimi so neposredni stroški in posredni stroški proizvodnje, med drugimi pa posredni stroški nakupovanja, prodajanja in splošnih dejavnosti.

Pribitek na stroške je pogosto določen v odstotku od stroškovne osnove. Takšen način določanja pa ne sili izvajalca storitve k racionalizaciji poslovanja, ker sta stroškovna osnova in pribitek na stroške premosorazmerna; čim večji so stroški, tem večji je pribitek (Kavčič, Babič, 2001, str. 55).

Ta metoda je najbolj uporabna pri zaračunavanju storitev in pri prodaji polproizvodov med povezanimi osebami, saj so tveganja, povezana s poslovanjem, relativno majhna in je zato tudi pribitek na stroške lahko manjši. Manjši pribitek na stroške pa prinaša manjšo možnost napak.

Tudi pri tej metodi lahko ločimo metodo notranjega dodatka na stroške in metodo zunanjega dodatka na stroške. Pri prvi primerjamo dodatek na stroške proučevanega podjetja s povezanim podjetjem in nepovezanim podjetjem, pri drugi pa primerjamo dodatek na stroške pri neodvisnih podjetjih, kjer eno posluje s povezano osebo, drugo pa je neodvisno in posluje z nekom tretjim.

#### 4.4 Metoda porazdelitve dobička

Metoda porazdelitve dobička (angl. »profit split method«) temelji na notranjih (najpogosteje javnosti nedostopnih) podatkih obravnavanega podjetja. Pri tej metodi se natančno ugotavlja kako povezana podjetja pridobivajo dobičke in kako jih delijo med sabo. Uporaba te metode je primerna takrat, ko med povezanimi podjetji obstaja velika soodvisnost pri ustvarjanju dobička, tako da ni na razpolago primerjalnih podatkov ali pa kjer posameznih sestavin kompleksnih transakcij ni mogoče preprosto identificirati in izločiti (Petauer, 2003, str. 36).

6. člen Pravilnika o določanju primerljivih tržnih cen pravi, da se z metodo porazdelitve dobička ugotovi znesek dobička povezanih oseb iz povezane transakcije ali povezanih transakcij (kombinirani dobiček) in nato razdeli ta dobiček med povezane osebe na podlagi ekonomsko veljavne osnove in ta predstavlja približek delitve dobička, ki bi bil pričakovani in bi nastal v transakciji med nepovezanimi osebami pod tržnimi pogoji.

Cilj te metode je torej porazdeliti dobiček pri taki transakciji na enak način, kot bi bil porazdeljen med nepovezanimi podjetji, ki sodelujejo v skupnem projektu ali transakciji.

Smernice OECD opisujejo dve metodi za razdelitev dobička med povezanima podjetjema, in sicer analizo prispevka k dobičku ter analizo preostalega dobička.

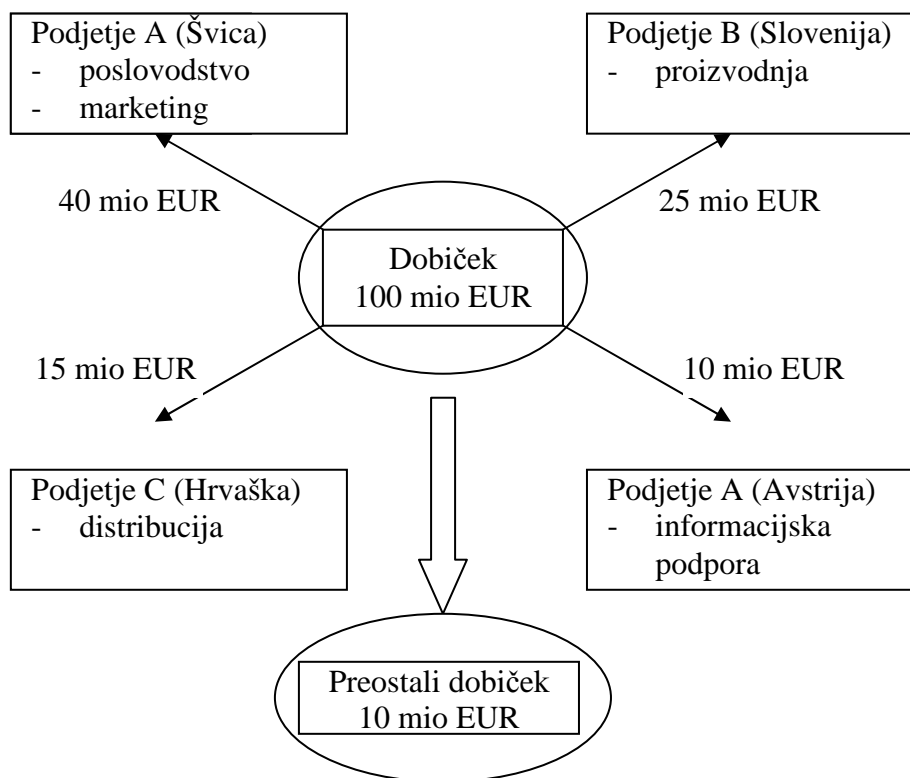
Pri metodi **analize prispevka k dobičku** celotni ugotovljeni dobiček dveh povezanih podjetij razdelimo med obe podjetji tako, da upoštevamo relativno vrednost posameznih poslovnih funkcij (oz. storitev), ki jih opravlja posamezno podjetje, prevzetih tveganj in uporabljenih sredstev.

Ta metoda predpostavlja premosorazmerno udeležbo v dobičku glede na prispevek udeleženca k njegovemu ustvarjanju. Vendar pa metoda postane manj uporabna, ko pride do prevelikega prepletanja uporabljenih opredmetenih in neopredmetenih sredstev. Vrednost neopredmetenih sredstev je namreč težje ocenjevati kot vrednost opredmetenih in zato je uporabi neopredmetenih sredstev tudi težje pripisati ustrezen del ustvarjenega skupnega dobička. Te pomanjkljivosti skuša odpraviti metoda delitve preostalega dobička.

Pri **analizi preostalega dobička** gre za dvostopenjski proces (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 3.19):

- porazdelitev ugotovljenega dobička med sodelujoča podjetja v skladu z opravljenimi poslovnimi funkcijami, prevzetimi tveganji in vloženimi sredstvi ter sredstvi, ki se bolj običajno uporabljajo (npr. opredmetena sredstva);
- porazdelitev preostalega dobička (angl. »residual profit«), ki se ne razporedi v prvi fazi, med sodelujoča podjetja na osnovi manj pogosto uporabljenih sredstev (npr. neopredmetena sredstva) in na podlagi analize drugih dejstev in okoliščin, ki bi lahko nakazale, kako bi se preostali dobiček razdelil med neodvisnimi podjetji.

Slika 5: Prikaz metode porazdelitve dobička



Vir: Kuhar, 2004, str. 34

Na Sliki 5 so prikazani vsi koraki pri metodi porazdelitve dobička (tako za analizo prispevka k dobičku kot za analizo preostalega dobička). Najprej je ugotovljen skupni čisti dobiček, ki ga je potrebno porazdeliti (100 mio EUR). 90 mio EUR dobička je porazdeljenega glede na proučitev tveganj, vloženih sredstev in opravljene funkcije, za preostalih 10 mio EUR dobička (za katerega ne moremo ugotoviti, katero podjetje oz. katera njegova poslovna funkcija je zanj zaslužna) pa se porazdeli med povezana podjetja na podlagi relativne vrednosti prispevka neopredmetenih sredstev. Do tega pridemo tako, da preučimo vlaganja v neopredmetena sredstva preko raziskav in razvoja, stroškov financiranja idr.

Smernice OECD (2001, 3.6–3.10) pojasnjujejo, da se prednost metode porazdelitve dobička 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 neodvisnimi osebami, in da oba udeleženca v poslu prejmeta ustrezno nadomestilo za opravljene funkcije. Prav tako se lahko z metodo porazdelitve dobička izognemo skrajnim neverjetnim rezultatom glede velikosti in delitve dobička, kar ugodno vpliva na ravnanje davčnih organov, kakor tudi davčnih zavezancev. Po drugi strani pa je slabost te metode v tem, da velikokrat ne obstaja možnost primerjave opravljenih transakcij in doseženih dobičkov, kakor tudi težavnost pri njeni uporabi, saj se tako davčni organi, kot davčni zavezanci srečujejo s težavami pri pridobivanju verodostojnih informacij glede skupnega dobička in stroškov, ki so jih imeli posamezni udeleženci povezane transakcije, kar predstavlja osnovo za uporabo neodvisnega tržnega načela.

Zaradi tega velja poudariti, da tudi metoda razdelitve dobička ni uporabna v vseh primerih, saj je pogosto največji problem prav pri ugotavljanju celotnega dobička dveh povezanih podjetij iz različnih držav. Računovodski izkazi namreč velikokrat niso direktno primerljivi zaradi različnega razumevanja posameznih računovodskih kategorij in različnih računovodskih pravil oz. metod (Guzina, 2003, str. 28).

#### **4.5 Metoda stopnje čistega dobička**

Metoda stopnje čistega dobička (angl. »transactional net margin method – TNMM«) 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, str. 58).

Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen v 6. členu pojasnjuje, da se z metodo stopnje čistega dobička primerja čisti dobiček, ki nastane zaradi povezane transakcije ali transakcij, s primerno osnovo (npr. stroški, prihodki, sredstva). Primerljiva tržna cena se določi na podlagi razmerja med dobičkom in ustrezno osnovo, primeroma stroški, prihodki od prodaje ali sredstvi, v primerljivih transakcijah z nepovezanimi osebami.

Čisti dobiček zavezanca iz povezane transakcije ali povezanih transakcij se ugotavlja s primerjavo čistega dobička, ki ga isti zavezanec ustvari v primerljivi nepovezani transakciji ali transakcijah (to bi lahko imenovali tudi metodo notranje stopnje čistega dobička). Če ta primerjava ni možna, se lahko kot vodilo pri ugotavljanju čistega dobička v povezani transakciji ali transakcijah uporabi čisti dobiček, ki ga nepovezana oseba zasluži v primerljivi transakciji ali transakcijah (to bi lahko imenovali metoda zunanje stopnje čistega dobička).



Smernice OECD (2001, 3.36) pojasnjujejo, da na razlike v stopnjah čistega dobička vplivajo dejavniki, kot so npr.: nevarnost vstopa novih konkurentov na trg, konkurenčne prednosti podjetja, učinkovitost poslovanja, podjetniška strategija, nevarnost nadomestkov, razlike v ceni kapitala, faza razvoja, v kateri se podjetje nahaja, in mnogi drugi.

Petauer (2005, str. 40–43) podrobneje razčlenjuje metodo stopnje čistega dobička in pravi, da je čiste dobičke možno primerjati na različnih osnovah, vendar pa v praksi pridejo v poštev kot osnova predvsem prodaja, stroški in porabljena sredstva.

$$\text{Stopnja čistega dobička} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prodaja}}$$

$$\text{Transforna cena} = \text{cena, zaračunana nepovezani osebi na prostem trgu} - \text{čisti dobiček pri prodaji} - \text{stroški}$$

Takšen način je podoben metodi preprodaje; razlika je v tem, da se pri metodi preprodaje primerja bruto dobiček, pri tej metodi pa čisti dobiček.

$$\text{Stopnja čistega dobička} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{stroški (neposredni + posredni)}}$$

$$\text{Transforna cena} = \text{skupni stroški} + \text{čisti dobiček}$$

Ta metoda je podobna metodi pribitka na stroške, razlika pa je v tem, da se tukaj primerjajo tako neposredni kot posredni stroški, medtem ko se pri metodi pribitka na stroške upoštevajo le pribitki na neposredne stroške.

$$\text{Stopnja čistega dobička} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{uporabljena sredstva}}$$

$$\text{Transforna cena} = \text{skupni stroški} + \text{čisti dobiček glede na uporabljena sredstva}$$

Tudi ta metoda je podobna metodi pribitka na stroške, vendar se tudi tukaj upoštevajo tako direktni kot indirektni stroški. Pri metodi stopnje čistega dobička v primerjavi z uporabljenimi sredstvi so običajno potrebne tudi prilagoditve zaradi različnih načinov vrednotenja naložb. Prav tako je potrebno upoštevati tudi neopredmetena sredstva, ki niso vključena v bilance.

Ena izmed prednosti te metode je, da je neto dobiček podjetja lahko manj odvisen od razlik med transakcijami kot npr. cene proizvodov oz. storitev pri uporabi metode primerljivih prostih cen, lažja pa je tudi določitev neto dobička v primerih, ko so podjetja tesno povezana v mnogih dejavnostih in je težko pridobiti natančne informacije o izvedenih funkcijah in odgovornostih posameznih udeležencev transakcije. Po drugi strani pa ima metoda tudi svoje slabosti, ki se

kažejo predvsem v nedostopnosti podatkov za primerjave, saj ima pogosto davčni organ več ustreznih podatkov za primerjavo kot sam davčni zavezanec (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 3.27–3.30).

## 4.6 Uporaba metod

Tako Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen kot smernice OECD poudarjajo, da je potrebno dati pri oblikovanju transference cen prednost tradicionalnim transakcijskim metodam pred vsemi drugimi metodami, znotraj njih pa še posebej metodi primerljivih prostih cen. Če uporaba tradicionalnih transakcijskih metod iz upravičenih razlogov ni možna, lahko zavezanec pri določanju primerljive tržne cene uporabi tudi katero od transakcijskih profitnih metod. Izjemoma se lahko uporabi tudi katero koli drugo metodo (ki ni izrecno navedena), če daje boljše rezultate. Ustreznost uporabe drugih metod je vseeno potrebno preveriti s katero od priznanih metod.

Pri pripravi dokumentacije in obvladovanju rizika transference cen se je verjetno dobro ozreti tudi po metodah, ki jih uporabljajo mednarodna podjetja po svetu. Mednarodna revizijska družba Ernst & Young je tako v svoji raziskavi analizirala uporabo metod oblikovanja transference cen pri različnih tipih transakcij v obravnavanih mednarodnih podjetjih (348 matičnih družb in 128 podružnic iz 22 držav). Rezultati so predstavljeni v spodnji tabeli.

Tabela 6: Metode, uporabljene pri različnih tipih transakcij

	Opredmetena sredstva	Interne storitve	Licenčni dogovori	Dogovori o delitvi stroškov	Financiranje
Metoda primerljivih prostih cen	30 %	17 %	33 % notranje 21 % zunanje	-	43 % notranje 14 % zunanje
Metoda preprodajnih cen	17 %	-	-	-	-
Stroški	-	17 %	-	31 %	-
Metoda dodatka na stroške	26 %	57 %	-	50 %	-
Metoda porazdelitve dobička	4 %	-	8 %	-	8 %
Metoda stopnje čistega dobička	16 %	-	12 %	-	15 %
Ostale metode / brez odgovora	7 %	8 %	25 %	19 %	21 %

Vir: 2005–2006 Global transfer pricing surveys, 2005, str. 11

## 4.7 Uporaba razpona primerljivih tržnih cen

Pogosto se pri uporabi ene oziroma več metod za ugotavljanje transference cen ugotovi razpon vrednosti, ki se v enaki meri pokažejo za zanesljive. V takih primerih lahko različne vrednosti znotraj ugotovljenega razpona z uporabo neodvisnega tržnega načela pomenijo približanje pogojem, ki bi bili doseženi pri poslovanju med neodvisnimi podjetji (Transfer Pricing

Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001, 1.45). Če se transferna cena giblje znotraj takšnega razpona, transferne cene davčnega zavezanca ne bodo predmet prilagoditve.

Uporabo razpona primerljivih tržnih cen Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen opredeljuje v svojem 18. členu. Če je rezultat uporabe metode ali metod za določanje primerljive tržne cene več enako verjetnih zneskov primerljive tržne cene (na primer več cen ali več dodatkov na stroške) oziroma razpon primerljivih tržnih cen, se lahko te zneske oziroma razpon uporabi, če so metode, na podlagi katerih so bili ugotovljeni zneski oziroma razpon, relativno zanesljive in informacije, uporabljene pri uporabi različnih metod, primerno kvalitetne.

Primerljivo tržno ceno se določi:

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

Določila iz pravilnika so strožja, kot jih priporočajo smernice OECD, saj le-ta dovoljujejo uporabo celotnega razpona primerljivih tržnih cen in v kolikor je transferna ena znotraj razpona, se smatra, da je v skladu s tržnim načelom. Slovenski pravilnik pa ta razpon močno zoži, in sicer na eno smo ceno (aritmetično povprečje), s katero se primerja transferna cena (Petauer, 2005, str. 73).

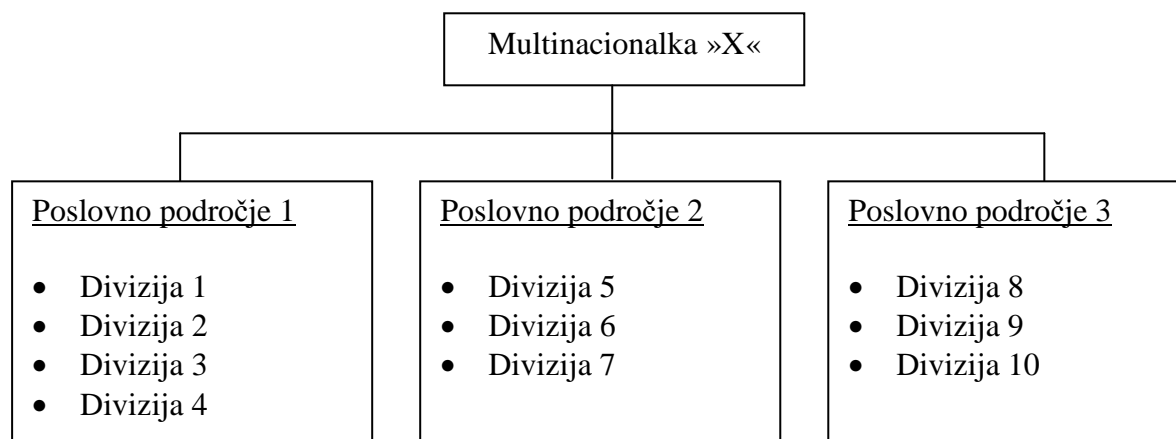
Svetovalci na področju transfernih cen svetujejo tudi uporabo kvartilnega razpona (razpon med prvim in tretjim kvartilom). To pomeni, da najnižje in najvišje vrednosti v razponu (ki smo ga ugotovili na podlagi podatkov neodvisnih podjetij) izločimo in če se transferna cena nahaja znotraj prvega in tretjega kvartila, je ustrezna. Merodajna vrednost za določitev nove transferne cene po neodvisnem tržnem načelu je v tem primeru mediana (vrednost v sredini razpona).

## **5 TRANSFERNE CENE V PODJETJU »S d.o.o.«**

Podjetje »S d.o.o.« je slovensko proizvodno podjetje, ki proizvaja proizvode, namenjene industriji bele tehnike. Le-ta jih nato vgrajuje v svoje električne aparate, kot so hladilniki in zamrzovalniki. Zaradi občutljivosti področja, ki ga v diplomskem delu obravnavam, podjetje ne želi biti imenovano. Dejstva in podatki, omenjeni v nadaljevanju, so večinoma resnični in so spremenjeni le toliko, da onemogočajo prepoznavnost podjetja.

Multinacionalka, katere del je slovensko podjetje »S d.o.o.«, zaposluje približno 15.000 ljudi in proda za približno 2 milijardi EUR svojih proizvodov. Gre za multinacionalko, ki je ena izmed vodilnih v raziskavah, razvoju in proizvodnji mehanskih in elektronskih komponent za različne veje industrije. Proizvodi in storitve so uporabni za nujno potrebne naprave v domovih, industriji in v različnih institucijah. Celotno skupino sestavljajo tri različna poslovna področja, ki so nadalje razdrobljena v divizije.

Slika 6: Organizacijska struktura multinacionake »X«



Vir: Interno gradivo podjetja »S d.o.o.«

Podjetje »S d.o.o.« se nahaja znotraj divizije 1 in je v stoddotni lasti danske družbe »D A/S«. Družba »D A/S« je hkrati stoddotni lastnik nemške družbe »N GmbH« in slovaške družbe »L s.r.o.«. Na Sliki 7 je predstavljena povezanost podjetja »S d.o.o.« z drugimi podjetji znotraj divizije.

Slika 7: Lastniška razmerja znotraj divizije 1



Vir: Interno gradivo podjetja »S d.o.o.«

## 5.1 Analizirane transakcije

Transakcije, ki jih bom znotraj analize obravnaval, so štirih tipov:

- Medsebojna prodaja dokončanih proizvodov znotraj divizije.

Nemška družba »N GmbH« kupuje dokončane proizvode družb »S d.o.o.« in »L s.r.o.« in jih nato skupaj s svojimi proizvodi prodaja naprej, tako da se lahko kupcem na nekaterih trgih (npr. Nemčija, Francija ipd.) zagotovi celoten spekter proizvodov, ki jih proizvajajo podjetja znotraj divizije 1.

- Medsebojna prodaja sestavnih delov.

Do prodaje sestavnih delov pride zaradi tega, ker je slovaška družba »L s.r.o.« v svoji osnovi predvsem proizvajalka sestavnih delov in te dele prodaja družbama »N GmbH« ter »S d.o.o.«. Po drugi strani lahko pride do prodaje sestavnih delov v obratni smeri zaradi zagotavljanja izkoriščenosti kapacitet.

- Medsebojna prodaja električne opreme.

Električna oprema je suplementaren proizvod proizvodom, ki jih proizvajajo podjetja znotraj divizije 1. Nemška družba »N GmbH« je edini proizvajalec električne opreme znotraj divizije 1, zato prihaja do medsebojne prodaje električne opreme.

- Licenčnine.

Na podlagi odločitve, da je nemško podjetje »N GmbH« kompetentni center za podjetja znotraj divizije 1 in da je v njihovem interesu imeti sinergije s centraliziranjem razvojnega in raziskovalnega znanja, se vse aktivnosti na področju razvoja odvijajo v podjetju »N GmbH«. Prav tako se iz tega kompetentnega centra opravljajo tudi prodajne aktivnosti na nivoju celotne divizije. Pravica proizvodnje ter tehnična, razvojna, proizvodna in prodajna podpora sta zato v podjetjih »S d.o.o.« in »L s.r.o.« pokrita z licencami s strani nemškega podjetja »N GmbH«, za katere se plačuje licenčna.

- Medsebojna podpora in svetovanje med podjetji znotraj divizije 1.

Z namenom, da se kupcem zagotovi kar najboljše logistične storitve (»one face to the customer«), nemško podjetje »N GmbH« namesto ostalih dveh podjetij izvaja večino strateških logističnih aktivnosti, koordinira aktivnosti in samostojno komunicira s kupci.

## 5.2 Analiza funkcij in tveganj

Ker hočem v diplomskem delu predstaviti predvsem ustreznost oblikovanja transfernih cen za slovensko družbo »S d.o.o.«, bom v nadaljevanju predstavil samo funkcije in tveganja, ki so relevantna s tega vidika. To pomeni, da bom predstavil funkcije in tveganja za nemško podjetje »N GmbH« (kompetentni center) in odvisno podjetje »S d.o.o.«.

### 5.2.1 Nemško podjetje »N GmbH« (kompetentni center)

#### Funkcije

»N GmbH« je odgovorna za proizvodnjo in prevzema finančno odgovornost za vse strateške odločitve, ki se navezujejo na glavne procese in intelektualno lastnino (neopredmetena osnovna sredstva) podjetja. Prav tako je »N GmbH« odgovorna tudi za operativne odločitve in finančne posledice, ki se tičejo proizvodne verige znotraj podjetja. To pomeni, da potem, ko so poplačane vse funkcije, ki jih izvajajo odvisna podjetja, rezidualni dobiček pripada družbi »N GmbH«.

Iz strateške perspektive je družba »N GmbH« odgovorna za:

- določanje proizvodnih in marketinških strategij vključno s cenami;
- izpeljevanje strateških odločitev na področju raziskav in razvoja;
- razvijanje specifikacij, risb in montažnih navodil;
- strateško načrtovanje proizvodne verige hkrati z odločitvami o izločevanju nekaterih aktivnosti, udeležbah v skupnih vlaganjih in izbiri optimalnih distribucijskih poti;
- oblikovanje nabavne politike.

#### Tveganja

Cenovno tveganje je tveganje, ki se pojavlja, ker je prihodnji dohodek odvisen od tržnih cen. Povedano drugače to pomeni, da podjetje ne bo moglo prodati svojih proizvodov po načrtovani ceni. To tveganje se na kratek rok pojavlja predvsem v »N GmbH«, na dolgi rok pa zadeva vsa podjetja v proizvodni verigi.

Tveganje zalog se pojavlja zaradi možnosti, da se bodo zaloge (materiala, polproizvodov, dokončanih proizvodov) poškodovale, uničile, bodo ukradene ali zastarele. V večini primerov bo kompetentno podjetje odgovarjalo za skladiščenje in dobavo delov in dokončanih proizvodov, kar pomeni, da tveganje zalog leži predvsem na podjetju »N GmbH«.

Tveganje sprememb deviznega tečaja se pojavlja zaradi uporabe različnih valut pri nabavi in prodaji, kar pomeni, da bo to tveganje nosilo predvsem podjetje »N GmbH«.

Tveganje uveljavitve garancij se nanaša predvsem na tveganje popravljanja in zamenjevanja proizvodov, katerih lastnosti niso enake navedenim v garancijski izjavi. Kljub temu da kompetentno podjetje prevzema del tveganj uveljavitve garancij in produktnega tveganja, tudi ostala podjetja nosijo svoj del tveganja, ki izhaja iz prevzetih funkcij in aktivnosti.

Sredstva

Razvoj novih proizvodov in izboljšave obstoječih se izvajajo v nemški družbi »N GmbH«. Razvijanje proizvodnega procesa je prav tako odgovornost »N GmbH«. Če zaradi določenih operativnih prednosti razvojno dejavnost izvajajo tudi druga podjetja, se na podlagi pogodb določa, da še vedno vsa intelektualna lastnina (patenti in know-how) ostaja last nemške družbe »N GmbH«, ki je kompetentno podjetje divizije 1.

## **5.2.2 Odvisno podjetje »S d.o.o.«**

Funkcije

Ključna dejavnost in odgovornost podjetja »S d.o.o.« je proizvodnje dokončanih proizvodov ob uporabi delov, ki jih dobi bodisi od nemškega podjetja »N GmbH« bodisi od slovaškega podjetja »L s.r.o.«. Specifikacije montažnih navodil podjetje dobi od kompetentnega centra, ki skrbi za dizajn, inženiring, določanje specifikacij in procesov proizvodnje.

Podjetje »S d.o.o.« opravlja sledeče funkcije:

- nabava materiala in polproizvodov (skladiščenje, planiranje nabave v odvisnosti od proizvodnje), ki poteka ob podpori kompetentnega centra;
- vzdrževanje opreme (vse v zvezi z uporabo in nabavo proizvodne opreme se določa v »N GmbH«);
- operativno planiranje proizvodnje ob podpori in koordinaciji »N GmbH«;
- proizvodni in procesni inženiring, vendar so vse aktivnosti nadzorovane in odobrene s strani »N GmbH«, ki tudi odgovarja in prevzema tveganje za morebitno škodo;
- pakiranje in označevanje proizvodov;
- kontrolo kvalitete s podporo »N GmbH«;
- distribucijo;
- proizvodno administriranje;
- računovodstvo;
- kadrovske službe;
- upravljanje.

Tveganja

Sama tveganja sem bolj podrobno predstavil že pri tveganjih, s katerimi se srečuje kompetentni center »N GmbH«. Za podjetje »S d.o.o.« velja, da:

- se cenovno tveganje pojavlja predvsem na dolgi rok;
- se tveganje zalog pojavlja predvsem v povezavi s skladiščenjem in transportom materialov in polproizvodov;
- je tveganje sprememb deviznega tečaja majhno, saj se večina prodaje opravi v skupni evropski valuti;
- prevzema tveganje uveljavitve garancij zaradi lastnosti proizvodov, ki ne izpolnjujejo zahtev, navedenih v garancijski izjavi.

Sredstva

Neopredmetena sredstva kot so patenti in know-how, so v lastni nemškega podjetja »N GmbH«. Podjetje »S d.o.o.« lasti predvsem opredmetena sredstva, kot so oprema, stroji in zgradbe.

### **5.3 Izbira metode za primerjanje transference cen**

Ker sem že v točki 4 podrobno predstavil in opisal pet najbolj pogostih metod za primerjanje transference cen, bom tukaj predstavil zgolj razloge, ki so vodili k izbiri najbolj primerne metode.

#### **5.3.1 Metoda primerljivih prostih cen**

Pri tej metodi, kjer se primerjajo cene, zaračunane za sredstva oz. storitve povezanim osebam, s cenami, zaračunanimi za sredstva oz. storitve nepovezanim osebam, velja poudariti, da morajo biti proizvodi oz. storitve podobni (da se lahko direktno primerja cene), hkrati pa morajo biti podobne tudi prevzete funkcije in tveganja, pogodbeno določila, ekonomske okoliščine in geografska lega trgov. Če so izpolnjeni vsi pogoji, je seveda najbolj pravilno uporabiti metodo primerljivih prostih cen. Kot rezultat iskanja primerljive tržne cene za podjetje »S d.o.o.« velja povedati, da niso našli nobenih primerljivih tržnih cen oz. podjetij, ki bi poslovala s primerljivimi proizvodi in bi imela primerljive tudi ostale značilnosti. Zaradi tega metoda primerljivih prostih cen ni bila uporabljena v analizi transference cen.

#### **5.3.2 Metoda preprodajnih cen**

Pri metodi preprodajnih cen se transference cena določi tako, da se od končne prodajne cene (neodvisnemu kupcu) odšteje primerna razlika v ceni (nadomestilo za opravljanje določenih poslovnih funkcij). Tudi tukaj moramo upoštevati, da je primerna razlika v ceni tista, ki jo na trgu dosega neodvisno podjetje v podobni situaciji, ki opravlja podobne poslovne funkcije in podobna sredstva ter prevzema podobna tveganja. Pri proučevanju, ali bi bila metoda preprodajnih cen primerna za analizo transference cen v podjetju »S d.o.o.« so prišli do zaključka,



da bi bila lahko ta metoda primerna samo pri prodaji končnih proizvodov v nemško povezano podjetje »N GmbH«, vendar tudi tu ni uporabljena, saj razlike v ceni tudi znotraj multinacionalke močno nihajo in se zelo razlikujejo med državami, hkrati pa niso naši primerljivih podjetij s primerljivimi značilnostmi, na podlagi katerih bi lahko določili ustrezno razliko v ceni.

### **5.3.3 Metoda dodatka na stroške**

Pri metodi dodatka na stroške izhajamo iz notranjih stroškov dobavitelja sredstev oz. storitev v povezani transakciji, katerim prištejemo ustrezen pribitek oz. dodatek (najpogosteje v odstotkih), ki upošteva prevzete funkcije, tveganja in razmere na trgu pri poslovanju med neodvisnimi podjetji. Metoda dodatka na stroške je zelo uporabna, kadar gre za dobave polproizvodov in zaračunavanje storitev med povezanimi osebami. Teoretično bi bila torej ta metoda najprimernejša pri prodaji polproizvodov med podjetji znotraj divizije. Vendar so po analizi kakršne koli dodatke na stroške zavrnil, saj zaradi velikih razlik med državami medsebojne primerjave dodatkov niso možne. Prav tako ni možno z zanesljivostjo prilagoditi obstoječih razlik. Na podlagi teh dejstev so se odločili, da metoda dodatka na stroške ne pride v poštev.

### **5.3.4 Metoda porazdelitve dobička**

Z metodo porazdelitve dobička se ugotovi znesek dobička povezanih oseb iz povezane transakcije oz. transakcij, nato pa se ta skupni dobiček razdeli med povezani osebi na podlagi relativnega prispevka k skupnemu dobičku (upoštevaje vrednost posameznih poslovnih funkcij, prevzeta tveganja, uporabljena sredstva itd). Ta metoda je še posebej uporabna, ko ima vsako od povezanih podjetij v lasti neopredmetena sredstva večjih vrednosti. Ker je lastnik neopredmetenih sredstev (licenc) samo nemško podjetje »N GmbH«, se zavrača uporaba metode porazdelitve dobička, saj ne bi bila primerna za ugotavljanje relativnega prispevka k skupnemu dobičku.

### **5.3.5 Metoda stopnje čistega dobička**

Metoda stopnje čistega dobička primerja stopnjo čistega dobička z neko osnovo (ponavadi so to stroški, prodaja, uporabljena sredstva), in sicer tisto iz povezane transakcije s tisto iz nepovezane transakcije. V primerih, ko so transakcije znotraj podjetja podobne in se jih večina izvede znotraj skupine podjetij, se lahko te transakcije združi. Ta združitev omogoča primerjavo profitabilnosti podjetij na določenem poslovnem področju. Metoda stopnje čistega dobička tako omogoča, da primerjamo npr. dodatek na stroške, ne da bi pri tem morali razlikovati med posameznimi različnimi stroški, kar npr. zahtevata metoda preprodajnih cen in metoda dodatka na stroške.

Zaradi izpolnjevanja pogojev glede možnosti združevanja podobnih transakcij in glede na to, da se ne da uporabiti nobene od tradicionalnih transakcijskih metod, se bo za transakcije znotraj skupine podjetij uporabila metoda stopnje čistega dobička, in sicer stopnja čistega dobička v primerjavi s stroški.

## **5.4 Ekonomska analiza**

Kot je razvidno že iz prejšnje izbire metode ima podjetje dostop do notranje primerljivih cen le v zelo omejenem obsegu. Zaradi tega so se v podjetju odločili, da izvedejo zunanjo cenovno primerjavo za transakcije znotraj skupine. Analizo je izvajala mednarodna revizijska in svetovalna družba KPMG.

Ker javno dostopne baze podatkov omogočajo le zelo omejene možnosti opisov neodvisnih podjetij, je zmožnost prilagajanja glede funkcij, ki jih opravljajo podjetja, omejena. Zato se ponavadi primerja različne kazalnike profitabilnosti za neodvisna podjetja, ki se jih izračuna s pomočjo podatkovne baze. Z ozirom na prej opisano je potrebno vedeti, da s tem ne dobimo neke točne neodvisne cene (oz. stopnje čistega dobička), temveč razpon neodvisnih cen (oz. stopenj čistega dobička).

Zato, da se čim bolj zmanjša subjektivnost pri analizi in da se izloči ekstremne vrednosti, se ponavadi uporablja kvartilni razpon (razpon med prvim in tretjim kvartilom), ki predstavlja razpon primerljivih tržnih cen. Takšna praksa je bolj »stroga« od navedb iz smernic OECD, od koder se da sklepati, da tudi celoten razpon predstavlja primerljive tržne cene (oz. stopnje čistega dobička).

Z željo pridobiti čim bolj realne podatke smernice OECD predlagajo analizo večletnih podatkov. Uporaba triletnega tehtanega povprečja izravna letna odstopanja, ki so lahko posledica najrazličnejših dejavnikov. Prav tako je iskanje primerljivih podjetij v podatkovnih bazah izpeljano na regionalni ravni (npr. Evropa in Bližnji Vzhod) in ne na ravni posamezne države.

### **5.4.1 Izbor primerljivih podjetij**

Iskanje podobnih neodvisnih proizvajalcev, kot je podjetje »S d.o.o.« se je začelo z obširnim iskanjem podjetij, ki proizvajajo in uporabljajo podobne polproizvode in proizvode. Iskanje je potekalo v več korakih s pomočjo podatkovne baze s finančnimi podatki podjetij Amadeus. Posamezni koraki so opisani v nadaljevanju.

Prvi kriterij za selekcioniranje je bil ustrezna geografska regija (Evropska Unija in Vzhodna Evropa), ki hkrati ustreza tudi področju, na katerem deluje podjetje »S d.o.o.«.

Naslednji korak je bil selekcioniranje podjetij na podlagi mednarodne klasifikacije dejavnosti (NACE), pri kateri so morala primerljiva podjetja čim bolj ustrezati dejavnosti, s katero se ukvarja podjetje »S d.o.o.«, proizvajati podobne proizvode in izvajati podobne funkcije. Izbor je prikazan v Tabeli 7.

Tabela 7: Izbor relevantnih dejavnosti na podlagi mednarodne klasifikacije dejavnosti (NACE)

Šifra kategorije	Opis
2911	Proizvodnja motorjev in turbin, razen za letala in motorna vozila
2912	Proizvodnja črpalk in kompresorjev
2913	Proizvodnja pip in ventilov
2914	Proizvodnja ležajev, zobnikov in elementov za mehanski prenos energije
2921	Proizvodnja peči in gorilnikov
2923	Proizvodnja hladilnih in prezračevalnih naprav, razen za gospodinjstva
311	Proizvodnja elektromotorjev, generatorjev in transformatorjev
312	Proizvodnja naprav za distribucijo in krmiljenje elektrike
332	Proizvodnja merilnih, kontrolnih, preizkuševalnih, navigacijskih in drugih instrumentov in naprav, razen opreme za industrijsko procesno krmiljenje
333	Proizvodnja opreme za industrijsko procesno krmiljenje

Vir: Interno gradivo podjetja »S d.o.o.«

V nadaljevanju so izločili tista podjetja, katerih prihodki od prodaje so na letni ravni manjši od 3 mio EUR. S tem so izločena novoustanovljena podjetja in tista podjetja, ki so veliko manjša od podjetja »S d.o.o.«.

Izločena so bila tudi tista podjetja, ki niso neodvisna. To pomeni, da so s tem izločena podjetja, ki bi lahko zelo verjetno imela pomembne transakcije s povezanimi osebami. Prav tako so izključena podjetja, ki imajo znano matično podjetje, vendar je odstotek udeležbe neznan.

Na podlagi do sedaj omenjenih kriterijev za iskanje primerljivih podjetij je analiza navrgla 1.666 podjetij. Ker je potrebno zagotoviti zadostne finančne informacije za izračunavanje različnih indikatorjev profitabilnosti, so izločili še podjetja, ki niso imela podatkov glede prihodkov od prodaje in dobička za zadnjih 5 let. Ta korak je izločil dodatnih 780 podjetij, kar pomeni, da je v analizi ostalo še 886 potencialno primerljivih podjetij.

Kvantitativni analizi je sledila še kvalitativna analiza za vsa preostala podjetja. Kvalitativna analiza se je izvajala s pomočjo sekundarne baze podatkov – evropskim poslovnim iskalnikom OneSource, Amadeusovimi poročili podjetij in internetom. Ta analiza je izključila dodatnih 226 podjetij.

Naslednji korak je vključeval podrobno proučitev opisa poslovanja vsakega potencialno primerljivega podjetja. Proučevalo se je vsakega od pridobljenih primerjanih dejavnikov, bodisi

s podatkovno bazo Amadeus, podatkovno bazo OneSource ali podatki pridobljenimi na internetu (če je imelo podjetje svojo spletno stran). Cilj tega dela analize je bil izločiti potencialno primerljiva podjetja, ki ne proizvajajo podobnih proizvodov ali izvajajo podobnih funkcij, ne nosijo podobnih tveganj in nimajo v lastni podobnih sredstev. V tem koraku je bilo izločenih 572 podjetij, kar pomeni, da jih je za nadaljnjo analizo ostalo samo še 88.

Da bi zajeli samo tista podjetja, ki so najbolj podobna podjetju »S d.o.o.«, je bilo potrebno izmed preostalih podjetij izključiti še tista, ki so bolj kapitalno intenzivna kot »S d.o.o.«. Na podlagi interne analize je bilo namreč ugotovljeno, da je podjetje »S d.o.o.« v primerjavi z »L s.r.o.« in drugimi podobnimi podjetji precej bolj delovno intenzivno, saj velik del proizvodnje predstavlja montaža, ki zahteva večje število delavcev. Ker delovno bolj intenzivna podjetja nimajo toliko opredmetenih osnovnih sredstev kot kapitalno intenzivna podjetja, sledi, da sta kazalnika [opredmetena osnovna sredstva/vsa sredstva] in [opredmetena osnovna sredstva /skupno število zaposlenih] pri delovno intenzivnejših podjetjih nižja.

Za preostalih 88 podjetij sta bila izračunana oba zgoraj omenjena kazalnika, katera sta nato služila za nadaljnje razvrščanje (izločanje) potencialno primerljivih podjetij. Kazalnika sta bila izračunana kot tehtano povprečje petih let, kar zagotavlja bolj zanesljive in verodostojne podatke. Izračuni za vseh 88 podjetij so se razdelili v dve polovici, kar pomeni, da so se za podjetje »S d.o.o.« upoštevale nižje vrednosti kazalnikov. Zaradi še večje merodajnosti so bila izločena podjetja, katerih kazalnika sta se gibala v nasprotni smeri (en kazalnik z visoko vrednostjo, drugi z nizko). Na koncu je ostalo 32 primerljivih podjetij.

V Tabeli 8 (na str. 41) so podatki o stopnji čistega dobička v primerjavi s stroški, ki so ga dosegla posamezna primerljiva podjetja. To je tudi merodajen kazalec, ki bo pokazal, ali so cene pri medsebojnih transakcijah znotraj skupine za podjetje »S d.o.o.« primerljive s cenami neodvisnih podjetij in če ustrezajo neodvisnemu tržnemu načelu. Stopnja čistega dobička v primerjavi s stroški je izračunana kot tehtano povprečje podatkov treh let, tako da so izločeni vplivi izrednih dejavnikov, ki so se lahko pojavili v posameznem letu.

Na podlagi Tabele 8 lahko ugotovimo, da se je razpon tehtanega povprečja stopnje čistega dobička v primerjavi s stroški primerljivih podjetij oblikoval med 2,3 % in 26,8 %, kvartilni razpon je bil med 4,5% in 10,9 %, mediana pa pri 6,3 %.

Tabela 8: Stopnja čistega dobička v primerjavi s stroški za 32 primerljivih podjetij

Podjetje	2002	2003	2004	Tehtano povprečje
Podjetje 1	2,4 %	2,8 %	4,0 %	3,1 %
Podjetje 2	5,2 %	4,9 %	4,7 %	4,9 %
Podjetje 3	4,0 %	6,0 %	6,2 %	5,4 %
Podjetje 4	3,6 %	6,4 %	3,4 %	4,4 %
Podjetje 5	4,3 %	4,2 %	5,8 %	4,8 %
Podjetje 6	3,7 %	3,6 %	4,7 %	4,1 %
Podjetje 7	21,2 %	17,5 %	-	19,3 %
Podjetje 8	4,5 %	8,2 %	9,4 %	7,5 %
Podjetje 9	7,8 %	7,0 %	4,1 %	6,2 %
Podjetje 10	5,2 %	17,2 %	8,1 %	9,8 %
Podjetje 11	5,2 %	5,8 %	6,3 %	5,8 %
Podjetje 12	13,7 %	21,7 %	20,1 %	18,6 %
Podjetje 13	11,8 %	18,1 %	19,6 %	16,6 %
Podjetje 14	4,4%	1,9 %	-	3,2 %
Podjetje 15	14,1 %	20,7 %	13,5 %	16,1 %
Podjetje 16	3,3 %	3,3 %	2,1 %	2,8 %
Podjetje 17	8,0 %	6,3 %	5,5 %	6,4 %
Podjetje 18	2,6 %	1,8 %	2,3 %	2,3 %
Podjetje 19	3,9 %	6,6 %	3,7 %	4,7 %
Podjetje 20	22,5 %	29,4 %	-	26,8 %
Podjetje 21	24,3 %	1,4 %	-10,7 %	6,2 %
Podjetje 22	13,4 %	17,0 %	7,1 %	12,5 %
Podjetje 23	9,4%	9,4 %	2,4 %	7,7 %
Podjetje 24	3,4 %	4,3 %	-	4,0 %
Podjetje 25	4,7 %	8,0 %	20,2 %	10,6 %
Podjetje 26	6,3 %	5,8 %	8,5 %	6,8 %
Podjetje 27	3,8 %	13,8 %	9,5 %	9,0 %
Podjetje 28	13,4 %	4,0 %	2,4 %	6,8 %
Podjetje 29	14,7 %	4,8 %	13,6 %	11,1%
Podjetje 30	10,1 %	9,3 %	-3,9 %	4,6 %
Podjetje 31	4,2 %	3,8 %	4,8 %	4,3 %
Podjetje 32	8,6 %	21,6 %	12,6 %	14,1 %
25th	4,0 %	4,1 %	3,5 %	4,5 %
50th	5,2 %	6,3 %	5,6 %	6,3 %
75th	12,6 %	15,4 %	9,4 %	10,9 %
»S d.o.o.«	-	-	5,7 %	5,7 %

Vir: Interno gradivo podjetja »S d.o.o.«

#### **5.4.2 Ustreznost transfernih cen v podjetju »S d.o.o.«**

Stopnja čistega dobička v primerjavi s stroški za podjetje »S d.o.o.« je bila v letu 2004 5,7 %. Takšen odstotek dokazuje, da so bile medsebojne transakcije podjetja »S d.o.o.« z drugimi podjetji znotraj divizije 1 skladne z neodvisnim tržnim načelom in torej oblikovane primerljivo s tržnimi cenami, saj je stopnja čistega dobička v primerjavi s stroški za podjetje »S d.o.o.« znotraj kvartilnega razpona primerljivih podjetij, ki je merodajen kazalec za ustreznost transfernih cen, hkrati pa je tudi precej blizu mediane.

## **6 SKLEP**

Transferne cene so v zadnjih letih postale eden največjih davčnih problemov. Zaradi teženj podjetij, da bi plačala čim manj davka, in pogostih manipulacij pri oblikovanju transfernih cen so razvite države močno poostrile svoje zakonodaje. Podobno je storila tudi Slovenija, ki je na temelju smernic OECD predpisala obsežno dokumentacijo, ki jo bodo morali davčni zavezanci predložiti ob morebitnem inšpekcijskem pregledu transfernih cen. S tem se davčni zavezanci srečujejo z vrsto težav, saj je breme dokazovanja v davčnih postopkih preloženo na njih, poleg tega pa se pojavlja tudi tveganje dvojnega obdavčevanja in morebitnih kazni oz. prilagajanja davčne osnove.

Mednarodna podjetja skušajo zmanjšati plačilo davka od dobička tako, da prelivajo dobičke v države, kjer so učinkovite davčne stopnje na dobiček nižje. Po drugi strani pa se pri povezanih osebah rezidentih tovrstna prelivanja dobička izvajajo predvsem tam, kjer je eno od podjetij v ugodnejšem davčnem položaju. Iz tega tudi izhaja, da se inšpiciranje transfernih cen in posledično možno prilagajanje davčne osnove zaradi neustreznih transfernih cen ugotavlja predvsem v primerih, ko gre za povezana podjetja iz različnih držav ali ko je eno od podjetij rezidentov v ugodnejšem davčnem položaju.

Seveda je potrebno poudariti, da do prilagajanja davčne osnove ne pride, če transferne cene ustrezajo neodvisnemu tržnemu načelu. To načelo določa, da morajo povezana podjetja za vsako medsebojno transakcijo postaviti transferne cene tako, kot da bi šlo za posel med nepovezanimi osebami. To pomeni, da mora biti transferna cena enaka ceni, ki bi jo pri poslovanju na trgu uporabila nepovezana podjetja. V praksi pa so transferne cene pogosto precej drugačne od tržnih cen. Eden izmed razlogov je lahko tudi ta, da je pri primerjanju cen potrebno upoštevati razlike med transakcijami, prodajne in finančne pogoje ter prevzete funkcije in tveganja.

Potrebno je upoštevati, da transferne cene same po sebi niso nekaj negativnega, čeprav so lahko drugačne od veljavnih tržnih cen. Vendar se po drugi strani pogosto poraja dvom, da so transferne cene ustrezno oblikovane, saj lahko predstavljajo veliko skušnjava za upravo in lastnike, da ob njihovi pomoči skušajo skrivaj doseči cilje, ki so sicer s pravnega vidika sporni

– izogibanje davkom, onemogočanje konkurence, prodor na nove trge, izigravanje manjšinskih lastnikov itd.

V diplomskem delu sem predstavil tudi del dokumentacije glede transfernih cen za slovensko podjetje, ki je del velikega mednarodnega podjetja. Pri presoji ustreznosti transfernih cen med povezanima podjetjema z neodvisnim tržnim načelom smo zajeli vse vrste poslov med povezanima podjetjema. Posle, ki se nanašajo na prodajo dokončanih proizvodov, sestavnih delov, električne opreme, licenčnih in podpornih ter svetovalnih dejavnosti, smo analizirali in ugotovili, da so skladni z neodvisnim tržnim načelom. Pri tem smo uporabili metodo stopnje čistega dobička, saj smo pri ostalih metodah ugotovili, da so bodisi neuporabne bodisi ni primerljivih podatkov oz. primerljivih transakcij s podobnimi značilnostmi. Oblikovanje transfernih cen znotraj divizije, v kateri je slovensko podjetje »S d.o.o.«, je torej z davčnega vidika ustrezno, saj se transferne cene ne oblikujejo na način, ki bi podjetjem omogočal izogibanje davčnim obveznostim v posameznih državah.

Podjetja, predvsem to pomeni njihovo vodstvo oz. tiste osebe, ki so sodelovale pri določanju transfernih cen, morajo področju transfernih cen posvetiti ustrezno pozornost. Pomembno je, da se dokumentacija glede transfernih cen oblikuje kar spotoma ob postavljanju le-teh, saj je na takšen način najlažje zagotoviti ustrezne kalkulacije, primerljive tržne cene, evidence ipd. Glede na to, da je potrebno dokumentacijo hraniti 10 let po nastanku transakcije, je dobro izoblikovati tudi primeren sistem hrambe dokumentacije. S tem se bo skrajšal tudi morebitni davčni pregled transfernih cen, saj bo lahko davčni zavezanec davčnemu inšpektorju hitro predložil zahtevano dokumentacijo.

## LITERATURA

1. Bartelsman J. Eric, Beetsma M. W. J. Roel: Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. 20 str.  
[URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID258937\\_code010207530.pdf?abstractid=258937&mirid=3](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID258937_code010207530.pdf?abstractid=258937&mirid=3)], 07.02.2001.
2. Choe Chongwoo, Hyde E. Charles: Multinational transfer pricing, tax arbitrage and the arm's length principle. 13 str.  
[URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID600881\\_code182610.pdf?abstractid=600881&mirid=2](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID600881_code182610.pdf?abstractid=600881&mirid=2)], 07.10.2004.
3. Guzina Barbara: Vpliv davčne zakonodaje na oblikovanje prenosnih cen. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 91 str.
4. Kavčič Slavka, Babič Mateja: Prenosne cene za storitve v skladu s smernicami OECD. Revizor, Ljubljana, 12(2001), 12, str. 28-62.
5. Kovač Matjaž: Problematika transfernih cen pri povezanih družbah z vidika obdavčevanja pravnih oseb. Davčno-finančna praksa, Maribor, 2(2001), 6, str. 13-17.
6. Krašovec Tone: Nižji davek na dobiček in višji stopnji DDV. Delo, Ljubljana, 29.12.2005, str. 16.
7. Mansori S. Kashif, Weichenrieder J. Alfons: Tax competition and transfer pricing disputes. 14 str.  
[URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID600881\\_code182610.pdf?abstractid=600881&mirid=2](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID600881_code182610.pdf?abstractid=600881&mirid=2)], 14.12.1999.
8. Petauer Boštjan: Transferne cen: Eden največjih davčnih problemov sodobnega časa. Lesce : Legat, 2005. 119 str.
9. Povezane osebe in transferne cene. Denar, Ljubljana, 14(2004), 6, str. 5-8.
10. Rožič Uroš: Nekateri vidiki upoštevanja prenosnih cen v okviru davka od dohodka iz dejavnosti. Študent in pravo, Maribor, 2(2001), 2, str. 33-39.
11. Rožič Uroš: Nekateri praktični vidiki uporabe transfernih cen. Davčno-finančna praksa, Maribor, 2(2001), 7-8, str. 20.
12. Šešok Klemen: Povezane osebe in problem transfernih cen. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 50(2001), 9, str. 70.
13. Šimc Alenka: Določanje prenosnih cen v mednarodnih podjetjih z upoštevanjem davčnega vidika. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 77 str.
14. The tax audit of cross-border business transactions. London : The Commonwealth Association of Tax Administrators, 2004. 142 str.
15. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana : Slovenski inštitut za revizijo, 2003. 856 str.
16. Zaman Maja: Uporaba tržnih cen kot podlage za določanje prenosnih cen v srednjih in velikih slovenskih obvladujočih podjetjih. Organizacija, Kranj, 38(2005), 4, str. 203.



## VIRI

1. 2005-2006 Global Transfer Pricing Surveys. Ernst & Young, 2005. 21 str.  
[URL: [http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Transfer\\_Pricing\\_Global\\_Survey\\_2005-2006](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/Transfer_Pricing_Global_Survey_2005-2006)], 15.01.2006.
2. Deloitte Country Snapshots. Deloitte Touche Tohmatsu.  
[URL: [http://www.deloitte.com/dtt/section\\_node/0,1042,sid%253D11410,00.html](http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D11410,00.html)], 14.01.2006.
3. Guzina Barbara: Gradivo za seminar »Kako v praksi dokazati prave transferne cene«. Ljubljana, 2005. 19 str.
4. International transfer pricing. London : PricewaterhouseCoopers, 2001. 468 str.
5. Interno gradivo podjetja »S d.o.o.«.
6. Kuhar Štefan: Gradivo za seminar »Transferne cene«. 2004. 45 str.
7. Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen (Uradni list RS, št. 130/04).
8. Pravilnik o priznani obrestni meri (Uradni list RS, št. 130/04, 142/04).
9. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris : Organization for Economic Co-operation and development, 2001.
10. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/93, 29/94, 82/94, 20/98, 84/98, 84/98, 6/99, 45/01, 59/01, 93/02, 57/04, 139/04).
11. Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (Uradni list RS, št. 40/04, 70/04, 139/04).
12. Zakon o davčnem postopku (Uradni list RS, št. 54/04, 57/04, 109/04, 128/04, 139/04, 24/05).

## SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV

<b>Angleški izraz</b>	<b>Slovenski izraz</b>
affiliated company	povezano podjetje
arm's length principle	neodvisno tržno načelo
associated enterprise	povezano podjetje
comparability analysis	analiza primerljivosti
comparable uncontrolled price method	metoda primerljivih prostih cen
connected person	povezana oseba
cost-plus method	metoda dodatka na stroške
profit split method	metoda porazdelitve dobička
related person	povezana oseba
resale price method	metoda preprodajnih cen
residual profit	preostanek dobička
traditional transaction methods	tradicionalne transakcijske metode
transactional net margin method	metoda stopnje čistega dobička
transactional profit methods	transakcijske profitne metode
transfer price	transferna cena