

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

**JURIJ MEZE**

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PRENOSNE CENE V  
MEDNARODNEM PODJETJU**

Ljubljana, oktober 2001

JURIJ MEZE

## KAZALO

1. UVOD.....	1
2. PROBLEMATIKA PRENOSNIH CEN V MEDNARODNEM PODJETJU.....	3
3. TRŽNE CENE IN STROŠKI KOT DVOJE OSNOV ZA DOLOČANJE PRENOSNIH CEN.....	6
4. DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN.....	8
4.1. Davek na dobiček.....	9
4.2. Carine.....	11
4.3. Konkurenčen položaj na trgu in dostop do finančnih trgov.....	11
4.4. Makro- in mikroekonomsko okolje.....	12
4.5. Problem vrednotenja uspešnosti poslovanja.....	14
5. ODNOS POSAMEZNIH DRŽAV DO PRENOSNIH CEN.....	16
5.1. Smernice na področju zakonskega urejanja prenosnih cen.....	20
6. METODOLOGIJA OBLIKOVANJA PRENOSNIH CEN ZA DAVČNE NAMENE.....	21
6.1. Metoda primerljivih neusmerjenih cen.....	23
6.2. Metoda preprodajnih cen.....	25
6.3. Metoda priznavanja stroškov in dodatka.....	26
6.4. Metoda delitve dobička.....	29
6.5. Metoda primerjave dobička.....	29
6.6. Metoda transakcijskega dobička.....	29
6.7. Globalna metoda.....	30
6.8. Metoda dogovorjenih (izpogajanih) cen.....	30
6.9. Najboljša metoda.....	31
7. PRIMERLJIVOST POVEZANEGA Z NEPOVEZANIM POSLOM.....	32
7.1. Lastnosti proizvoda.....	33
7.2. Vrsta in obseg opravljenih dejavnosti.....	33
7.3. Prevzeto tveganje.....	33
7.4. Pogodbeni pogoji.....	34
7.4.1. Posebnosti pri pravicah industrijske lastnine.....	34
7.5. Splošni gospodarski pogoji.....	36
8. OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN V PRAKSI.....	36
9. PRENOSNE CENE IN DVOJNO OBDAVČENJE.....	40
10. PRENOSNE CENE IN REVIZIJA POSLOVANJA.....	42

11. SKLEP .....	44
LITERATURA .....	46
VIRI .....	47
PRILOGE	
SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV	

## 1. UVOD

Prenosne cene, lahko tudi notranje cene ali s tujko transferne cene (ang. intracorporate transfer prices oz. transfer prices ali internal prices), se nanašajo na prenose proizvodov in storitev v podjetju oziroma znotraj skupine podjetij, to je med matičnim podjetjem in odvisnim podjetjem ali med dvema odvisnima podjetjema. Poleg proizvodov in storitev Radebaugh in Gray med notranjimi prenosi omenjata še surovine, polproizvode, razporeditev splošnih stroškov, posojila, provizije, licenčnine za uporabo blagovnih znamk in avtorske pravice (Radebaugh, Gray, 1997, str. 590).

O mednarodnem podjetju, lahko tudi multinacionalnem podjetju ali krajše multinacionalki (ang. international ali multinational enterprise ali company), lahko govorimo, ko ima matično podjetje (obvladujoče ali materinsko podjetje) v tujini odvisna podjetja (hčerinska podjetja ali hčere) katerih popolni lastnik je oziroma v katerih ima večinski ali prevladujoči delež. Za odvisno podjetje štejemo tudi tako, v katerem matično podjetje nima niti večinskega niti prevladujočega deleža, ima pa moč oziroma pravico odločati o poslovanju odvisnega podjetja.

Uspešno vodenje poslovnih operacij v tujini zahteva obvladovanje velikega števila različnih problematik. Med vsemi mehanizmi prilagoditve na mednarodno poslovanje je med najzahtevnejšimi vrednotenje poslovnih učinkov in tehnologij (znanja) pri njihovi izmenjavi znotraj mednarodnega podjetja. Dimenzije problematike postanejo jasnejše, če vemo, da:

- a) so prenosi v mednarodnem podjetju veliko večji kot transferji v drugih podjetjih,
- b) se približno polovica poslovanja mednarodnega podjetja nanaša na poslovanje v skupini podjetij,
- c) 40 odstotkov celotne mednarodne trgovine odpade na trgovanje med povezanimi poslovnimi subjekti (Choi, Mueller, 1992, str. 519),
- d) na oblikovanje prenosnih cen v mednarodnem podjetju vpliva več faktorjev kot na oblikovanje prenosnih cen v podjetjih, ki delujejo v eni državi,
- e) se oblikovanje prenosnih cen razlikuje od podjetja do podjetja, od panoge do panoge in od države do države,

f) oblikovanje prenosnih cen vpliva na ekonomske, socialne in politične odnose tako med subjekti v mednarodnem podjetju kakor tudi med mednarodnim podjetjem in okoljem (država, lokalna skupnost ...).

Namen diplomskega dela je bralca seznaniti z večplastnostjo problematike prenosnih cen zaradi številnih interesnih skupin, ki jih problematika neposredno ali posredno zadeva, in zaradi kompleksnosti primerjave povezanega posla z nepovezanim. Slednje lahko daje poslovodstvu široke možnosti zagovarjanja politike prenosnih cen pred davčno upravo in ostalo javnostjo. Interesi podjetja, v našem primeru multinacionalke na eni strani in države na drugi strani, so na obravnavanem področju praviloma neskladni, če že ne nasprotujoči. Tretjo stran predstavlja zainteresirana javnost, sestavljena iz zaposlenih oziroma sindikatov, manjšinskih lastnikov, lastnikov obveznic, potencialnih investitorjev, ki so vsi na specifičen način prizadeti s politiko prenosnih cen.

V svojem delu tako na začetku opišem pojav prenosnih cen v preteklosti, njihovo uporabo in različne oblike zlorab, nadaljujem z dvema alternativnima osnovama za določanje prenosnih cen oziroma za njihovo opravičevanje pred javnostjo. V četrtem poglavju opišem številne dejavnike, ki vplivajo na odstopanje prenosnih cen od tržnih cen ali drugih na trgu priznanih parametrov, kot so stroški in profitne stopnje. V petem poglavju orišem odnos nekaterih držav do te problematike in se podrobneje osredotočim na Slovenijo. Predstavim smernice, znotraj katerih se oblikuje zakonodaja razvitih držav, v veliki meri usmerjana na ravni mednarodnih sporazumov. Davčno priznane metode za oblikovanje prenosnih cen podrobno predstavim v šestem poglavju. Poudarek dam izbiri najboljših metod. Kako prilagoditi tržno ceno oziroma katere stroške in kolikšen dodatek priznati, da dobimo nevtralno prenosno ceno, nam pove primerjava povezanega in nepovezanega posla. Področja, potrebna primerjave, so opisana v sedmem poglavju. V naslednjem poglavju predstavim spoznanja, do katerih so prišli raziskovalci na osnovi preučevanja dejanskih praks multinacionalk pri določanju prenosnih cen. V devetem poglavju opišem način izogibanja dvojnemu obdavčevanju zaradi korekcij prenosnih cen, narejenih s strani davčnih uprav. V predzadnjem poglavju povem, kdaj mora revizor nameniti prav posebno pozornost prenosnim cenam, da bi lahko z zadostno gotovostjo podal svoje mnenje o računovodskih izkazih ali le posameznih postavkah le-teh, na katere vplivajo prenosne cene. V zaključku povzamem pomembnejša spoznanja, pridobljena pri obravnavanju tematike.

Ko v svojem delu govorim o prenosnih cenah, predpostavljam prenose blaga, storitev, pravic in vsega drugega, s čimer se lahko trguje med povezanima podjetjema, bodisi matičnim in odvisnim podjetjem bodisi dvema odvisnima podjetjema, ki delujeta v dveh različnih državah. Ne obravnavam torej prenosnih cen med povezanima podjetjema v eni državi oziroma prenosnih cen med poslovnoizidnimi enotami enega podjetja. Pod izrazom mednarodno podjetje ali multinacionalka razumem ekonomsko celoto z istimi cilji, ki jo tvorijo matično podjetje in vsa njemu neposredno ali posredno odvisna podjetja. Ko govorim o povezanih podjetjih, mislim na podjetja v okviru mednarodnega podjetja. Ko govorim o povezanem poslu, mislim na posel med povezanima podjetjema. Ceno v takem poslu imenujem usmerjena cena. Nasprotna njej je neusmerjena cena, ki jo razumem širše kot tržno ceno. To je cena, ki se oblikuje med nepovezanima strankama, med katerima ni nujno, da obstaja trg.

## **2. PROBLEMATIKA PRENOSNIH CEN V MEDNARODNEM PODJETJU**

Oblikovanje prenosnih cen kot del poslovne politike podjetja je posledica decentralizacije velikih podjetij v ZDA v 1. polovici prejšnjega stoletja, z namenom povečati produktivnost. Ob oblikovanju številnih profitnih centrov znotraj podjetja se je pokazala potreba po oblikovanju prenosnih cen, ki bi omogočale:

- a) optimalno alokacijo virov znotraj poslovnega sistema,
- b) motivacijo menedžerjev podenot, da delajo v dobro celotnega sistema in
- c) nadzor in ocenjevanje uspešnosti istih menedžerjev.

Ko matično podjetje razširi delovanje prek meja domače države z ustanavljanjem odvisnih podjetij v tujini, se problematika določanja prenosnih cen močno poveča. Mednarodno poslovanje ima za posledico številne nove dejavnike, ki ustvarjajo možnosti, da prek pravilne politike določanja prenosnih cen pozitivno vplivamo na dobiček mednarodnega podjetja. Dejavniki, kot so razlike v stopnjah davka na dobiček, carine, razlike v konkurenci, inflacijskih stopnjah, spremembe menjalnih tečajev, politično tveganje ter drugo omejevanje čezmejnega trgovanja, zelo zapletejo odločanje o oblikovanju prenosnih cen.

Problematika prenosnih cen je politično zelo občutljiva, zato je predmet obravnavanja številnih mednarodnih forumov, ki jih organizirata predvsem Združeni narodi (ZN) in Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD). Predvsem države v razvoju čutijo, da se mednarodna podjetja na njihovih tleh izogibajo plačilom davkov in drugih obveznosti ter zato pritiskajo na Združene narode, naj podpro sprejetje pravil za oblikovanje pravih (legitimnih oziroma nevtralnih) prenosnih cen ter boljše razkritje informacij, ki bodo omogočile nadzor nad ravnanjem mednarodnega podjetja. Razvite industrijske države so se v zadnjem desetletju 20. stoletja poleg domačih mednarodnih podjetij začele zanimati tudi za politiko prenosnih cen tujih mednarodnih podjetij, ki delujejo na domačih tleh. V letu 1992 se je v ZDA razvnela razprava o morebitnih zlorabah prenosnih cen pri japonskih avtomobilskih proizvajalcih. Ti naj bi namerno zaračunavali izvoz avtomobilov in rezervnih delov zanje zelo nizko in tako minimalizirali stroške carin ter drugih dajatev ob uvozu v ZDA, poleg tega pa z dumpinškimi cenami želeli sebi izboriti večji tržni delež.

Vsekakor prenosne cene, četudi so drugačne od siceršnjih cen na trgu, same po sebi niso nekaj negativnega, kot orodje pa predstavljajo veliko skušnjava za upravo in lastnike, da ob njihovi pomoči skušajo na skrivaj doseči cilje, ki so s pravnega vidika vsaj sporni (izogibanje davkov, skrunjenje konkurence, izigravanje manjšinskih lastnikov itd.). Zakonodaja na področju prenosnih cen ne omogoča potegniti jasne meje med dovoljeno uporabo in zlorabo prenosnih cen. Razlog je v kompleksnosti določanja tiste "prave" cene, ki naj se jo uporabi kot prenosno ceno (v nadaljevanju jo bom poimenoval nevtralna cena, ang. arm's length price; princip nevtralne cene je predstavljen v 6. poglavju). Možne so najrazličnejše zlorabe, od enostavnejših v eni državi do najzahtevnejših, težko izsledljivih in dokazljivih mednarodnih zlorab prenosnih cen. Ker obravnavam prenosne cene v mednarodnem podjetju, se bom omejil na slednje.

Majhne in srednje družbe se pogosto zatekajo v davčne oaze, kjer družba ali isti družbeniki ustanovijo podjetje, ki poceni kupuje in drago prodaja (dobički so v davčni oazi nizko ali nič obdavčeni) podjetju v domači državi, ki ima s tem visoke odhodke in zato majhen obdavčljiv dobiček. Priljubljen je način, ko podjetje dobiva račune za različne neoprijemljive storitve, licence, izume itd., ki jih je izstavilo tuje



podjetje, ki ga davkarji ne morejo ali ga težje pregledajo, saj ima sedež v davčni oazi.

Velike multinacionalke pa ne uporabljajo takih trikov, ampak se lotevajo sofisticiranega, težko preglednega "davčnega bilanciranja". Če npr. odvisnemu podjetju v državi A z matičnim podjetjem v državi B grozi previsok dobiček, bo matično enostavno povečalo cene za dobavljeno blago in storitve podjetju v državi A. S tem matično podjetje seveda poveča svoj dobiček, kar ni problematično, saj istočasno odvisno podjetje v tretji državi, kjer uveljavlja davčno olajšavo oziroma oprostitev npr. za začetek poslovanja (primer vzhodnoevropskih držav na prehodu iz socializma v tržnogospodarsko ureditev) in davka sploh ne plačuje ali pa je davčna stopnja bistveno nižja kot v drugih primerljivih državah, prodaja svoje blago in storitve matičnemu podjetju v državo B po zvišanih cenah.

Nista pa nakup oziroma prodaja blaga in storitev edina poslovna dogodka, ki skrivata nevarnost prelivanja dobička. Tu so še najem osnovnih in finančnih sredstev oziroma plačilo obresti ter že prej omenjene neoprijemljive storitve, od katerih tu omenimo storitve vodstva obvladujočega podjetja.

Mednarodno podjetje, ki združuje kopico odvisnih podjetij, lahko brez večjih naporov z uporabo prenosnih cen prenaša izgube in dobičke sem ter tja. V ZDA so pred leti izdelali študijo o obsegu davčnih prevar velikih multinacionalk in ugotovili, da leta 1991 kar 73 odstotkov korporacij v tuji lasti in 62 odstotkov ameriških multinacionalk ni plačalo niti centa davka na dobiček. Po ocenah tovrstne zlorabe pomenijo za ZDA vsako leto od 10 do 15 milijard dolarjev neplačanih davkov (Denar, 2000, str. 18).

Mednarodno podjetje pa lahko uporabi prenosne cene tudi za okoriščanje na račun manjšinskih (pogosto lokalnih) lastnikov. Poleg zniževanja uradnega dobička, izkazanega v izkazu uspeha, si lahko prilašča dobiček na osnovi preveč ovrednotenih začetnih vložkov. Ocenjevanje vrednosti sredstev v trenutku vlaganja je eno ključnih vprašanj med obema ali večimi partnerji. Njegova rešitev dolgoročno opredeljuje položaj posameznega partnerja. Najpreprosteje bi seveda bilo, da bi vsi prispevali svoje vloške v denarju. Vendar je to praktično neuresničljivo, ker je praviloma pomemben motiv vlaganje določenih sredstev, ki jih ima partner na razpolago. Še posebej zahtevno je vrednotenje pravic industrijske

lastnine in znanja ter izkušenj. Možnost nerealnih ocen je večja kot pri vrednotenju drugih sredstev, saj tržne cene največkrat niso znane.

### **3. TRŽNE CENE IN STROŠKI KOT DVOJE OSNOV ZA DOLOČANJE PRENOSNIH CEN**

V pogojih popolne konkurence, kot jih predvideva teorija, določanje prenosnih cen ne bi predstavljalo večjega problema. Dokler za izdelke in storitve, ki se jih prenaša znotraj mednarodnega podjetja, obstaja trg s popolno konkurenco, lahko prenosne cene temeljijo na tržnih cenah ali pa na notranjih stroških, oboje bi omogočalo učinkovito izrabo virov in optimalni rezultat mednarodnega podjetja (ob predpostavki enotnega trga brez administrativnih stroškov). Ker pa taki trgi ne obstajajo metodi med seboj nista nevtralni, tako da njuna uporaba za podjetje praviloma ne prinaša enakih rezultatov.

Ker tržna cena predstavlja oportunitetni strošek prodaje izven mednarodnega podjetja, njena uporaba za osnovo določanja prenosne cene vzpodbuja učinkovito uporabo virov podjetja. Oblikovanje prenosnih cen na osnovi tržnih cen je tudi skladno s strategijo decentraliziranih profitnih centrov. Tržne cene omogočajo enostavno ugotavljanje uspešnosti poslovanja in razlikovanje med dobičkonosnimi ter nedobičkonosnimi profitnimi enotami. Tržne cene so tudi najbližje nevtralnim (ki jih bom opisal v 6. poglavju). Nevtralne cene so posebej pomembne za države gostiteljice, občutljive na politiko podjetij, ki slabi konkurenco na trgu, katere del so tudi umetno določene prenosne cene. Obstaja splošno soglasje, da so nevtralne cene tiste, ki omogočajo prave davčne obremenitve. Princip nevtralnosti je bil sprejet v bilateralnih konvencijah o obdavčenju med članicami OECD ter med članicami in ostalimi državami.

Najpomembnejša slabost uporabe tržnih cen je, da pogosto ni primerljivega trga za izdelke, ki se jim določajo prenosne cene. Predvsem je to primer, ko gre za polproizvode ali specializirane proizvode. Če pa trgi že obstajajo, pa na njih le redko vlada popolna konkurenca in mednarodna primerljivost. Druga slabost (z vidika podjetja) je, da tržne cene ne puščajo manevrskega prostora podjetju pri oblikovanju prenosnih cen v skladu s strateškimi načrti.

Z določanjem prenosnih cen na osnovi stroškov se izognemo mnogim problemom, ki jih predstavlja njihovo določanje na osnovi tržnih cen. Sistem "stroškovnih" prenosnih cen je:

- a) enostaven za uporabo,
- b) temelji na podatkih, ki so že na voljo,
- c) primeren za zagovarjanje pred davčno oblastjo in
- d) verjetno najenostavnejši za implementacijo (povzroča najmanj trenj znotraj podjetja).

Ima pa sistem določanja prenosnih cen na osnovi stroškov tudi svoje pomanjkljivosti. Prva je, da sistem negativno vpliva na kontrolo stroškov v poslovni enoti. Neučinkovita proizvodnja se v obliki višjih cen enostavno prenese na enoto, ki kupuje. Z uporabo predračunskih ali standardnih stroškov lahko slabost do neke mere rešimo, ne moremo pa z njimi rešiti še resnejšega problema sprejemanja neoptimalnih odločitev.

Primer možnega sprejetja neoptimalne odločitve za mednarodno podjetje kot ekonomsko celoto je predstavljen v Prilogi 1.

Poleg problema verodostojnosti informacij, zbranih na osnovi preteklih stroškov in s tem povezanih prihodnjih odločitev, je naslednja težava pravilna alokacija stroškov po stroškovnih nosilcih (proizvodih). Otežujejo jo zapleteni proizvodni procesi, diverzificiranost proizvodnje in zelo pomembno različni koncepti alokacije, ki se razlikujejo od države do države.

Iz naštetih prednosti in slabosti posameznih sistemov lahko sklepamo, da vnaprejšen odgovor kateri izmed modelov je uporabnejši ne obstaja. Različni teoretiki podajajo različne nasvete, kdaj uporabljati katerega izmed njih. Hirschleifer trdi, da morajo prenosne cene temeljiti na tržnih, če obstajajo popolno konkurenčni trgi za te proizvode. V nasprotnem naj bi se prenosne cene oblikovale na osnovi mejnih proizvodnih stroškov. Matematični modeli predvidevajo enakost prenosnih cen z oportunitetnimi stroški proizvodnje enote. Behavioristični modeli pa zagovarjajo uporabo izpogajanih prenosnih cen (Choi, Mueller, 1992, str. 529).

#### **4. DEJAVNIKI, KI VPLIVAJO NA OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN**

Mednarodno podjetje ima svoja odvisna podjetja v tujih državah, tako da lahko govorimo o sistemu povezanih podjetij oz. o ekonomski celoti s skupnimi cilji. Delovanje posameznih delov mora biti podrejeno tem ciljem, zato se medsebojno trgovanje delov sistema praviloma ne odvija po tržnih cenah, ampak po bolj ali manj arbitražno določenih cenah, ki naj bi pripomogle k čim boljšemu poslovnemu izidu širše ekonomske celote, hkrati pa tudi k čim boljšemu presojanju uspešnosti njenih delov v različnih državah. Vendar v mednarodnem podjetju največkrat ni več mogoče izpolnjevati obeh zahtev hkrati, včasih pa celo nobene, ker prevladajo drugačni interesi.

Dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje cen med matičnim podjetjem in njegovimi odvisnimi podjetji, sem v grobem že omenil. Na prenosne cene, po katerih se odvijajo prenosi poslovnih učinkov med enotami matičnega podjetja v različnih državah, vplivajo zlasti naslednje okoliščine:

- a) razlike pri obdavčevanju poslovnega izida,
- b) uvozne dajatve (carine),
- c) konkurenca,
- d) dostop do finančnih trgov,
- e) drugi makroekonomski dejavniki
  - spremembe menjalnih tečajev
  - omejevanje repatriacije dobičkov
- f) drugi mikroekonomski dejavniki
  - participacija delavcev pri dobičku
  - manjšinski (lokalni) partnerji

#### **4.1. Davek na dobiček**

Verjetno najpomembnejši vpliv na prenosne cene v mednarodnem prenosu poslovnih učinkov ima obdavčitev dobičkov. Mednarodno podjetje lahko prek prenosnih cen usmeri dobičke iz podjetij v državah z visoko davčno obremenitvijo v podjetja v državah z nizko. Če matično ali odvisno podjetje drugemu odvisnemu podjetju zaračunava visoke prenosne cene, iz njega črpa dobičke, ko pa mu zaračunava nizke prenosne cene, pa vanj preliva dobičke. Tako oblikovane prenosne cene gotovo z vidika širše ekonomske celote zmanjšujejo zneske davka, tako da je čisti poslovni izid boljši. Na drugi strani pa otežujejo presojo dejanske uspešnosti posamezne enote v posamezni državi in lahko vodijo k sprejemanju napačnih poslovnih odločitev. Na znesek davka seveda vpliva poleg davčne stopnje tudi davčna osnova, zato o višini obdavčitve ni mogoče sklepati zgolj na podlagi davčnih stopenj. Davčna osnova pa praviloma ni enaka poslovnemu izidu pred obdavčitvijo, izkazanemu v izkazu uspeha.

Praktično neprimerljivost nominalnih stopenj davka na dobiček med državami poleg različnih računovodskih praks onemogočajo še posamezne bolj ali manj trajne davčne posebnosti v posameznih državah. Države skušajo z različnimi davčnimi ugodnostmi doseči določene cilje, npr. pritok tujih neposrednih naložb, pritegnitev podjetij zahtevnih tehnologij, razvoj nerazvitih predelov dežele, zmanjšanje brezposelnosti ... Davčne ugodnosti imajo lahko oblike, kot so: moratorij na plačilo davka, možnost pospešene amortizacije določenih sredstev (običajno sredstva raziskav in razvoja), davčna oprostitev zaradi ustvarjenih novih delovnih mest ter zaradi vlaganja v nerazvita področja.

Da bi mednarodno podjetje lahko primerjalo davčne obremenitve med državami, mora za vsako svoje podjetje izračunati efektivno davčno stopnjo davka na dobiček. Raziskave kažejo, da je zaradi množice davčnih ugodnosti v državah Evropske unije efektivna davčna stopnja davka na dobiček v proizvodnem sektorju za 10 odstotnih točk nižja od nominalne, z velikimi razlikami med posameznimi državami (Joumard, 2001, str. 34).

**Tabela 1:** Davčne stopnje davka na dobiček v posameznih državah in posebnosti, ki neposredno vplivajo na davčno stopnjo

Država	Davčna stopnja	Opomba
Austrija	34 %	1
Češka	31 %	2
Francija	33,33 %	3
Hrvaška	20 %	4
Irska	20 %	5
Italija	36 %	6
Kanada	37 %	7
Madžarska	18 %	8
Nemčija	25 %	9
Nizozemska	35 %	10
Poljska	28 %	11
Rusija	35 %	12
Slovenija	25 %	
Švedska	28 %	
Švica	8,5 % (+)	13
Velika Britanija	x	14
ZDA	y	15

Opombe:

- 1) Določen je minimalen obdavčljiv dobiček, večji za d. d. in manjši za d. o. o.
- 2) Do 31. 12. 1999 davčna stopnja 35 %; investicijski in pokojninski skladi 15 %; podjetja z več kot polovico zaposlenih invalidov 15,5 %.
- 3) Dodatni davek na davek 6 %.
- 4) Do 31. 12. 2000 davčna stopnja 35 %.
- 5) Davčna stopnja za dobiček, ki ni iz rednega poslovanja 25 %; leta 2002 bo davčna stopnja padla na 16 %, leta 2003 pa na 12,5 %.
- 6) Za kapital, vložen ali povečan po 31. 12. 1996, se izračuna njegov oportunitetni strošek (s stopnjo donosa kapitala, ki jo določi država); ta strošek se obdavči s stopnjo 19 %, razlika do zneska dejanskega dobička pa s polno stopnjo; če je oportunitetni strošek večji od dobička, se razlika kot ugodnost lahko prenese v največ 5 naslednjih let.
- 7) Če je bil dobiček zaslužen v eni od Kanadskih provinc, se polna davčna stopnja zmanjša za 10 odstotnih točk; dodatni davek na davek 4 %; vsaka od 13. provinc ima še svoje posredne davčne olajšave.
- 8) Davčna stopnja za podjetja off-shore je 3 %, vendar morajo izpolnjevati pogoje, kot so: poslovanje izključno z nerezidenti, lastniki izključno nerezidenti, vsaj polovico posloводства sestavljajo rezidenti ...
- 9) Dodatni davek na davek 5,5 %; do 31. 12. 2000 je bila davčna stopnja za zadržane dobičke 40 %, za razdeljene pa 30 %.
- 10) Davčna stopnja 30 % za prvih 50.000 NLG.
- 11) Do 31. 12. 2000 je bila davčna stopnja 30 %; leta 2003 bo padla na 24 %, leta 2004 pa na 22 %.
- 12) Davčna stopnja se razdeli na federalni del (11 %), regionalni del (do 19 % oziroma do 27 % za banke in zavarovalnice) in lokalni del (do 5 %); davčna stopnja v Moskvi je 35 % (43 % za banke...), v St.Petersburgu pa 29 % (33 % za banke...).
- 13) Prišteje se še davčna stopnja, ki jo določa vsak kanton posebej.
- 14) Mejne davčne stopnje znašajo od 10 % do 32,5 %; niso enostavno progresivne.
- 15) Mejne davčne stopnje znašajo od 15 % do 39 %; niso enostavno progresivne.

Vir: European Tax Handbook 2001.

Politika minimiziranja davčnih izdatkov v celotnem mednarodnem podjetju otežuje nadzor nad uspešnostjo poslovanja posameznih enot (profitnih centrov). Prenosne cene, ki niso primerljive s tržnimi, popačijo rezultat poslovanja in pogosto vodijo v spore med podružnico in centralo. Prava rešitev je v podvajanju računovodskih izkazov, pri čemer bi bili eni za davčne namene, drugi pa za vrednotenje uspešnosti poslovanja. Druga rešitev je v prilagoditvi načrtov oz. ciljev posamezne enote politiki prenosnih cen. V tem primeru se uspešnost meri s stopnjo izpolnjevanja plana, ki kot rezultat poslovanja lahko predvideva tudi izgubo. Obe rešitvi imata svoje slabosti in tveganja.

## **4.2. Carine**

Uvozne carine so naslednji faktor, ki vpliva na odločitve pri oblikovanju politike prenosnih cen. Mednarodno podjetje, ki izvažata v svoje podjetje v državi z uvoznimi carinami, lahko zmanjša stroške carin, če zniža prenosne cene. (Predpostavka je, da se carina obračunava kot odstotek vrednosti uvoza.)

Če ima država uvoza višjo stopnjo davka na dobiček kot država izvoza, nastane problem, saj uvozne carine in razlike v stopnjah davka na dobiček prek prenosnih cen nasprotno vplivajo na višino stroškov in s tem na dobiček. Nizke prenosne cene znižujejo stroške uvoznih carin, vendar povečujejo dobiček podjetja uvoznika (večja razlika med prodajno in nabavno ceno) in s tem finančno breme davka na dobiček.

## **4.3. Konkurenčen položaj na trgu in dostop do finančnih trgov**

V interesu matičnega podjetja je lahko z nizkimi prenosnimi cenami vložkov pozitivno vplivati na druge dejavnike s posrednim vplivom na rezultat odvisnega podjetja. Cilja sta v osnovi dva. Okrepiti konkurenčni položaj odvisnega podjetja na lokalnem trgu in izboljšati njegov dostop do finančnih trgov. Politika nizkih prenosnih cen z namenom okrepiti konkurenčni položaj ima tudi svoje slabosti oziroma nevarnosti. Preveč transparentno favoriziranje odvisnega podjetja lahko posledično povzroči protimonopolne ukrepe države gostiteljice (zlasti, če je matično podjetje dobavitelj izdelkov tudi za druga podjetja v panogi). Protidumpinški zakonodaji se mednarodno podjetje lahko izogne tako, da odvisnemu pod ceno proda sestavne dele, katerih ceno je težko določiti, ti pa se nato v domači državi

sestavijo v izdelek. Nevarnost obstaja, da se konkurenčna podjetja odločijo za povračilne ukrepe, kar lahko vodi v censko vojno, v kateri izgubljajo vsi.

V primeru, da je v kakšni državi kreditiranje ali katera druga oblika zunanjega financiranja podjetij možna samo, ko podjetja izkazujejo primerne poslovne izide, je gotovo interes celote povezanih podjetij, da zagotovi zahtevani poslovni izid v preučevani državi, če ne drugače pa z ustreznim prirejanjem prenosnih cen za tja dostavljene ali od tam prevzete poslovne učinke. S tem namreč mednarodno podjetje prihrani lastni kapital, ki bi ga sicer moralo vnesti v preučevano državo. Če mednarodno podjetje predolgo vztraja pri nizkih prenosnih cenah, te izgubijo vlogo pomoči in postanejo potuha menedžerjem.

#### **4.4. Makro- in mikroekonomsko okolje**

Osrednja bojazen mednarodnega podjetja, ki se nanaša na makroekonomsko okolje je devalvacija oz. depreciacija valute države enega od podjetij, ki tvori ekonomsko celoto mednarodnega podjetja. Slednje namreč zmanjša kupno moč denarnih sredstev v lokalni valuti oziroma spremeni dolžniško-upniška razmerja, denominirana v tej valuti. Dodatni, za mednarodno podjetje zaskrbljujoči ukrepi države, so omejitve pri konvertibilnosti domače valute in omejitve pri repatriaciji dobičkov podjetij v tuji lasti.

Iz zgornjega sledi, da je osrednji dejavnik, ki ga opazuje mednarodno podjetje, plačilna bilanca države gostiteljice, posredno pa tudi inflacijska pričakovanja. Če se v prihodnosti nakazuje večja nesorazmerja v delih plačilne bilance (npr. pospešena rast deficita v trgovinski bilanci), ta pa se prenašajo na devizne trge, lahko z veliko verjetnostjo pričakujemo devalvacijo/depreciacijo lokalne valute. Mednarodno podjetje, ki ima podružnico v državi z nestabilno valuto, lahko prek visokih prenosnih cen preliva denarna sredstva iz podružnice v tisti del podjetja, ki deluje na področju s stabilno valuto. Ob omejitvah konvertibilnosti lokalne valute pa lahko podružnica obratno prek nizkih prenosnih cen še vedno dobi zadosti inputov za svoje poslovanje. Če obstajajo v državi omejitve glede prenosa dobičkov v tujino, lahko to vodi k umetnemu zmanjševanju dobička na že predhodno opisane načine in njegovem skrivnem prenašanju v enote, ki delujejo v drugih državah. Od strogosti predpisov in njihovega izvajanja je odvisno, ali je tako skrivno prenašanje dobička izvedljivo ali ne. Razlogi za prelivanje sredstev v tujino so tudi izogibanje



delitvi rezultata z delavci, če so ti soudeleženi pri delitvi dobička, oziroma z manjšinskim (pogosto lokalnim) partnerjem.

V Tabeli 2 je prikazano, kako zgoraj opisane in druge okoliščine v državi odvisnega podjetja vplivajo na oblikovanje visokih ali nizkih prenosnih cen za tokove med odvisnimi podjetji in matičnim podjetjem.

**Tabela 2:** Okoliščine v državi odvisnega podjetja, ki vplivajo na oblikovanje visokih ali nizkih prenosnih cen za tokove med odvisnimi podjetji in matičnim podjetjem

Okoliščine v državi odvisnega podjetja, ki vplivajo na oblikovanje nizkih prenosnih cen pri tokovih od matičnega podjetja in visokih prenosnih cen pri tokovih k matičnemu podjetju.	Okoliščine v državi odvisnega podjetja, ki vplivajo na oblikovanje visokih prenosnih cen pri tokovih od matičnega podjetja in nizkih prenosnih cen pri tokovih k matičnemu podjetju.
visoke carinske stopnje	lokalni partnerji, ki sodelujejo pri delitvi dobička
stopnja davka od dobička podjetij nižja kot v državi matičnega podjetja	pritiski delavcev po (večji) participaciji pri dobičku
močna konkurenca	nevarnost nacionalizacije ali ekspropriacije tujih podjetij z visokimi dobički
najemanje lokalnih posojil, odvisno od poslovnega izida	omejitve prenosa dobička ali dividend
izvozne vzpodbude in davčne olajšave na vrednost izvoza	politična nestabilnost
nižja stopnja inflacije kot v državi matičnega podjetja	velik obseg vezanih (kompenzacijskih) prodajnih pogodb
omejitve vrednosti proizvodov, ki se lahko uvozijo	vladni nadzor cen končnih proizvodov, če ne slonijo na proizvodnih stroških
	želja po prikritju dobičkonosnosti odvisnega podjetja, da ne bi v državo prišli tekmeči

Vir: Radebaugh, Gray, 1997, str. 592.

Če bi se okoliščine pojavljale tako, kot je prikazano v Tabeli 2, se ne bi bilo težko odločiti, katere prenosne cene uporabiti. Vendar je bolj verjetno, da se bodo istočasno pojavljale okoliščine iz obeh strani tabele, zato je težko določiti, ali bo imelo podjetje večje koristi od visokih ali nizkih prenosnih cen. V takih primerih je potrebno tehtati izgube in koristi zaradi uporabe določene ravni prenosnih cen. Problematika postane težja, če namesto dveh upoštevamo vse države, v katerih posluje mednarodno podjetje. Tedaj bi moralo poslovodstvo tehtati koristi in izgube za vsako pošiljko ter prenosne cene za vsako državo, v kateri deluje odvisno podjetje. Poleg tega se pogoji v vsaki državi s časom spreminjajo, zato bi bilo treba nenehno vrednotiti in spreminjati strategije prenosnih cen. Velike težave se zato lahko pojavljajo zaradi različnih sistemov prenosnih cen pri prenosih med matičnim podjetjem in velikim številom odvisnih podjetij, saj bi se morali ti sistemi spreminjati ob spremembi okoliščin ali ciljev poslovanja. Poleg tega vlade niso naklonjene manipulacijam s prenosnimi cenami, kar lahko povzroči pravne in moralne stroške. Zaradi težnje po zmanjševanju davkov se z ustreznim prelivanjem med državami utegne pojaviti potreba po različnih cenah za isti stopenjski poslovni učinek, ki je namenjen različnim državam. To bi utegnilo kvariti ugled celotnega podjetja ali celote povezanih podjetij (Turk, 1989, str. 206).

#### **4.5. Problem vrednotenja uspešnosti poslovanja**

Že v uvodu sem povedal, da mora politika prenosnih cen omogočati motiviranje menedžerjev za delo v skupno korist mednarodnega podjetja in pošteno vrednotenje uspešnosti poslovanja posamezne enote sistema. Problem motivacije in skupne koristi je v veliki meri problem ravni, na kateri se določajo prenosne cene. Tako bo menedžer v pogajanjih o cenah s svojim kolegom iz drugega podjetja v skupini le težko vedel, katera je optimalna cena za sistem kot celoto. Po drugi strani pa prenosne cene, določene s strani matičnega podjetja oziroma vrhovnega menedžmenta nevzpodbudno vplivajo na zavzetost menedžerjev iz odvisnih podjetij. Da bi se dosegali cilji v dobro celotnega podjetja, je zaradi zahtevnosti problematike (število faktorjev, ki prek prenosnih cen vplivajo na uspešnost poslovanja in njihova prepletenost) nujno imeti do neke mere centralizirano politiko prenosnih cen. Ob vrednotenju uspešnosti posameznih odvisnih podjetij je treba iz ocenjevanja izvzeti dejavnike, na katere lokalni menedžment ne more vplivati.

Če odvisno podjetje po prenosnih cenah, na katere ne more vplivati, proda vse poslovne učinke drugemu podjetju znotraj mednarodnega podjetja pomeni, da so

celotni prihodki za vodstvo odvisnega podjetja neobvladljiv dejavnik, ki ga je treba izločiti iz ocenjevanja. Podobno je s stroški materiala, blaga in storitev, ki jih podjetje dobiva od matičnega ali drugega odvisnega podjetja po prenosnih cenah, na katere samo nima vpliva. Stroški storitev in industrijske lastnine, ki jih praviloma matično podjetje po raznih ključih zaračunava odvisnim podjetjem, so stroški uprave, informacijske podpore, prenosa znanja, raziskav in razvoja, franšiz, licenčnin in podobno. V najpreprostejšem primeru je lahko poslovodstvo odvisnega podjetja odgovorno le za del proizvodnih stroškov (stroški dela), torej odvisno podjetje nastopa le kot stroškovno mesto odgovornosti. Da odvisno podjetje izpolni pogoje dobičkovnega mesta odgovornosti, mora prodati večji del proizvodnje zunanjim kupcem (oziroma prodati po tržnih cenah) ter mora svobodno izbirati dobavitelje materiala, blaga in storitev oziroma je ob ugotavljanja dobička (uspešnosti) potrebno izvzeti vpliv razlike med tržnimi in prenosnimi cenami vložkov (Hočevar, 1994, str. 92).

Iz zgornjega izhaja, da je dobiček kot merilo uspešnosti poslovanja odvisnega podjetja smiselno le, če prenosne cene temeljijo na tržnih. V primeru izhodnih prenosnih cen, temelječih na stroških, je dobiček določen s pribitkom, pri vhodnih prenosnih cenah, temelječih na stroških, ter izhodnih prenosnih cenah, temelječih na tržnih, pa ni zagotovila, da so stroški vložkov tržno upravičeni. Z drugimi besedami: ne moremo ločiti, ali je prenizek dobiček ali izguba posledica neučinkovite proizvodnje domačega podjetja ali dobavitelja. Če prenosne cene temeljijo na stroških, so primerno merilo uspešnosti poslovanja obvladljivi stroški oziroma natančneje primerjava načrtovanih in doseženih obvladljivih stroškov na enoto proizvoda. Seveda ob načrtovani količini enot. Če poslovodstvo odvisnega podjetja ni odgovorno za bistveno spremembo proizvedene količine, je treba njen vpliv na stroške na enoto izločiti (upošteva se načrtovane stalne stroške na enoto). V primeru, da odvisno podjetje z vhodnimi prenosnimi cenami, temelječimi na stroških, prodaja na prostem trgu, je za njegovo uspešnost poleg obvladljivih stroškov treba oceniti še prihodke oziroma primerjati načrtovano prodajno ceno in količino z doseženo prodajno ceno in količino. Če prenosne cene temeljijo na tržnih, poslovodstvo odvisnega podjetja pa ima vpliv tudi na višino in vrsto investiranja, je merilo uspešnosti poslovodstva kazalnik donosnosti naložb. Kazalnik donosnosti naložb ima veliko slabosti. Pomembnejša je ta, da se poslovodje, v želji da bi dosegli čim večjo donosnost sredstev, ne odločajo za investicijske rešitve, ki imajo podpovprečni kazalnik donosnosti, čeprav donosnost

presega stroške kapitala podjetja in bi bila investicija upravičena. Rešitev je v ločenosti ugotavljanja dobička in upravičenosti investicije. Dobiček se ocenjuje s primerjanjem doseženega z načrtovanim dobičkom, uspešnost investiranja pa se preverja s primerjanjem načrtovanih in doseženih denarnih tokov (Hočevar, 1994, str. 146–148).

## 5. ODNOS POSAMEZNIH DRŽAV DO PRENOSNIH CEN

Državam oz. vladam je vse manj vseeno, koliko davčnih prihodkov bodo zbrale z davkom na dobiček. Vlade zato na različne načine in z različno intenziteto zmanjšujejo manevrski prostor mednarodnih podjetij pri politiki davčnega izogibanja.

### Združene države Amerike

Združene države Amerike (ZDA) dajejo s 482. členom Zakonika o državnih prihodkih (Internal Revenue Code) pravico ministru za finance, da prepreči prelivanje dohodkov z namenom izrabe razlik med nacionalnimi davčnimi stopnjami ter s tem izogibanja plačila davkov. V 482. členu med drugim piše:

*“V primeru dveh ali več organizacij (bodisi v obliki delniške družbe bodisi v drugačni obliki, bodisi registriranih v ZDA bodisi ne, bodisi med seboj kapitalsko povezanih bodisi ne) v lasti ali pod kontrolo iste oblasti, lahko minister ali njegov namestnik po svoje razdeli bruto dohodek med obravnavanimi organizacijami, če meni, da je taka razdelitev nujna, da se prepreči izogibanje plačila davkov oziroma da se prikaže resničen dohodek (dobiček) posamezne organizacije.”*

Zakonik v bistvu zahteva, da se prenosne cene oblikujejo na osnovi cen, ki bi se oblikovale med nepovezanima strankama za enako ali kar se da podobno dobrotno pod enakimi ali kar se da podobnimi pogoji posla, torej na že omenjenem principu nevtralnosti (arm's length principle). Kazen se naprti organizaciji, ki je svoje davčne odhodke iz naslova davka na dobiček podcenila za več kot 10 milijonov dolarjev ali pa njene nakupne (prodajne) prenosne cene predstavljajo 200 odstotkov ali več (50 odstotkov ali manj) cen, ki jih ministrstvo določi kot prave. Kazen, ki znaša 20 odstotkov razlike med pravim in prikazanim bruto dobičkom poslovnega leta, se podvoji, če se zgornji parametri smiselno podvojijo.

Zakonik predvideva nadzor tudi nad naslednjimi poslovnimi dogodki med povezanima podjetjema: posojila in predplačila, dejanska izvedba zaračunane storitve, uporaba opredmetenih osnovnih sredstev, uporaba neopredmetenih dolgoročnih sredstev in prodaja opredmetenih osnovnih sredstev.

Zaradi pogostih zlorab, ki izhajajo iz arbitražno določenih prenosnih cen, so z letom 1994 začela v ZDA veljati nekatera nova pravila o oblikovanju le-teh. Na eni strani kažejo veliko mero razumevanja za korigiranje primerljivih nekontroliranih cen oz. cen pri prodaji neodvisnemu podjetju, na drugi strani pa zahtevajo zbiranje izdatne dokumentacije, ki mora podpirati sprejete odločitve. Na osnovi preteklih izkušenj se mora določiti najboljša metoda, katere uporaba se lahko spremeni le na podlagi novih dejstev, ki pa morajo biti dokumentirana. Pravila določajo tudi proces pri določanju prenosnih cen, ki je razdeljen na naslednje stopnje (Radebaugh, Gray, 1997, str. 600):

- a) analiza in dokumentiranje funkcij, ki jih posamezna entiteta opravlja, tveganja, povezana s prenosi znotraj skupine in razmerami na trgih, na katerih poslovni sistem nastopa,
- b) nenehno pridobivanje informacij o primerljivih nevtralnih cenah (arm's length prices) in drugih uporabnih podatkov o poslovanju tretjih oseb,
- c) ovrednotenje zanesljivosti podatkov, ki se bodo uporabili pri odločanju,
- d) določitev najboljše metode za oblikovanje prenosnih cen v danih okoliščinah,
- e) implementacija metode,
- f) priprava zahtevane dokumentacije, ki bo kazala na izvedbo vseh zgoraj opisanih korakov.

## **Nemčija**

Nemčija v 1. členu davčnega zakona, ki ureja tuje organizacije na nemških tleh, daje davčnim oblastem pravico prerazporeditve v Nemčiji ustvarjenega dohodka med povezane stranke, če je bil ta prenesen v tujino prek takšnih transakcij, ki se razlikujejo od transakcij med nepovezanimi strankami. Na tej stopnji ni nujno dokazovanje namernega izogibanja davkom. Treba je dokazati le, da so bile cene pri poslovanju med povezanimi strankami drugačne od nevtralnih, ki bi se oblikovale med nepovezanimi strankami, kar je imelo za posledico manjši dobiček domačega povezanega podjetja.

## **Japonska**

Japonski zakoni, ki urejajo prenosne cene, zanimivo veljajo le za japonska podjetja z odvisnimi podjetji v tujini, ne veljajo pa za tuja podjetja s priključenimi podjetji na Japonskem. Plačila znotraj povezanih podjetij morajo biti opravljena po cenah, primerljivih cenam med nepovezanimi podjetji (nevtralne cene). Po japonskih zakonih sta podjetji povezani, če (Choi, Mueller, 1992, str. 522):

- a) ima prvo podjetje vsaj 50-odstotni lastniški delež v drugem podjetju,
- b) poslovodstva prvega podjetja so ali so bili zaposleni v drugem podjetju,
- c) generalni direktor prvega podjetja je ali je bil zaposlen v drugem podjetju,
- d) pomemben odstotek poslovanja prvega podjetja se opravi z drugim podjetjem ter
- e) pomemben odstotek posojil, ki so potrebna za delovanje prvega podjetja, je bil posojen ali zanj jamči drugo podjetje.

## **Velika Britanija**

V Veliki Britaniji zakoni prav tako dajejo pravico davčni službi, da regulira transakcije med domačim in povezanim tujim podjetjem, če cene odstopajo od primerljivih cen med nepovezanimi podjetji. Vendar obstaja le malo formalnih navodil, kako te zakone udejanjiti. Spori med mednarodnimi podjetji in davčno službo se v glavnem rešujejo s pogajanja.

## **Slovenija**

V Sloveniji je v smislu problematike prenosnih cen oz. preprečevanja prikrajšanja države za davčne prihodke, napisan Zakon o davku od dobička pravnih oseb (ZDDPO). ZDDPO določa, da je davčna osnova dobiček, ki se ugotovi v davčnem izkazu tako, da se od ustvarjenih prihodkov davčnega zavezanca odštejejo odhodki. Prihodki in odhodki se priznavajo v zneskih, ugotovljenih v izkazu uspeha, razen prihodkov in odhodkov, za katere veljajo po tem zakonu drugačna pravila.

Eno od teh je, da se pri ugotavljanju prihodkov davčnega zavezanca upoštevajo prenosne cene s povezanimi osebami, vendar najmanj do višine povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem trgu (10. člen ZDDPO). Drugo je, da se pri ugotavljanju odhodkov davčnega zavezanca

upoštevajo prenosne cene s povezanimi osebami, vendar največ do višine povprečnih cen, ki veljajo za določeno vrsto blaga ali storitev na domačem ali primerljivem tujem trgu (18. člen ZDDPO). S tema določiloma je zavezancu naloženo, da za namene ugotavljanja dobička v davčnem obračunu izračuna prihodke tako, da morebitne nižje cene, po katerih je prodajal povezani osebi (in s tem zmanjšal dobiček), popravi navzgor do višine tržnih cen, na drugi strani pa mu je naloženo, da izračuna odhodke tako, da morebitne višje cene, po katerih je kupoval od povezane osebe (in s tem zmanjšal dobiček), popravi navzdol do višine tržnih cen.

Povezane osebe po tem zakonu so lastniki in njihovi ožji družinski člani ter druge osebe, ki so z davčnim zavezancem kapitalsko oziroma poslovno povezane in imajo pri tem lahko vpliv na sprejemanje odločitev, pa tudi pravne osebe in zasebniki, pri katerih sodeluje v kapitalu ista pravna oseba kot pri davčnem zavezancu ali ista fizična oseba in njeni ožji družinski člani, če imajo status zasebnikov ali večinskih lastnikov kapitala.

Za povezane osebe velja po tem zakonu še nekaj izjem. Med odhodke se sploh ne štejejo odpisane terjatve do povezanih oseb, obresti na prejeta posojila od povezanih oseb pa se priznajo med odhodke največ v višini zadnje znane, ob času odobritve posojila, skupne povprečne medbančne letne obrestne mere. Poleg tega se davčna osnova poveča, če je zavezanec dal povezanim osebam posojilo brez obresti ali z obrestno mero, ki je nižja od zadnje skupne povprečne ponderirane medbančne letne obrestne mere, in sicer se poveča za razliko med obrestmi, obračunanimi po tej obrestni meri, in obrestmi, ki jih je zaračunal povezani osebi, v bankah pa se davčna osnova poveča, če je banka dala povezanim osebam posojilo brez obresti ali z nižjo obrestno mero od povprečne obrestne mere, ki jo zaračunava tretjim osebam, in sicer za razliko med obrestmi, obračunanimi po tej povprečni obrestni meri, in obrestmi, ki jih je zaračunala povezani osebi (Uradni list RS, št. 72/93, 20/95 in 34/96).

Iz Poročila o delu Davčne uprave Republike Slovenije (Durs) v letu 2000 izvemo, da je delež davka na dobiček znotraj vseh davčnih prihodkov v tem letu znašal 4,2 odstotka oziroma 52 milijard tolarjev. Delež dodatnih obveznosti, ugotovljenih z davčnim inšpiciranjem, v celotnem obsegu davčnih prihodkov znaša 1,4 odstotka oziroma 17,3 milijarde tolarjev. Pri davčnem inšpiciranju je bil poudarek dan davku

na dodano vrednost (DDV), saj se je polovica od 15 tisočih inšpekcij omejila nanj. Zanimivo je tudi, da se je manj kot 19 odstotkov inšpekcij opravilo v podjetjih, ki se ukvarjajo predelavo, finančnimi, osebnimi in posredniškimi storitvami, torej v dejavnostih, kjer je verjetno največ podjetij s tujim lastništvom. Kar 55,3 odstotka vseh inšpekcij pa je bilo opravljenih v sektorjih gostinstva in trgovine. Pri ugotavljanju pravilnosti izkazovanja obveznosti iz naslova davka na dobiček ni neposredno omenjeno preverjanje primerljivosti prenosnih cen s cenami, ki bi se oblikovale med nepovezanimi osebami, so pa podane nekatere ugotovitve, ki spadajo v problematiko izogibanja davčnih obveznosti z uporabo prenosnih cen. Davčna inšpekcija je tako prišla do ugotovitev o vključevanju odhodkov na podlagi neverodostojnih knjigovodskih listin pri zaračunavanju storitev tujih lastnikov ter nezaračunavanju obresti za dana posojila povezanim osebam (Poročilo o delu Davčne uprave Republike Slovenije v letu 2000, str. 24–26).

### **5.1. Smernice na področju zakonskega urejanja prenosnih cen**

Strogost nadzora politike prenosnih cen v mednarodnem podjetju se med državami razlikuje. Menedžerji smatrajo Nemčijo kot najbolj nepopustljivo, sledijo ji ZDA, Francija, Velika Britanija in Kanada. Avstralija, Italija, Japonska, Južna Koreja in številne druge države se kažejo kot manj stroge na tem področju. Države, željne tujih vlaganj, kot npr. Irska pa naj se za področje prenosnih cen sploh ne bi pomembneje zanimale.

V splošnem lahko rečemo, da gredo smernice, skupaj s povečevanjem gospodarske vloge mednarodnih podjetij, v smeri krepitve zanimanja državnih uprav (v prvi vrsti davčnih institucij) za politiko prenosnih cen in nasploh alokacijo stroškov med poslovnimi enotami ekonomskih celot. Države vedno bolj zanima ali in če, koliko davčnih prihodkov izgubljajo na račun prelivanja dobičkov v tujino. Raziskave kažejo, da škoda državam gostiteljicam vsekakor nastaja. Ker države upravičeno sklepajo, da problem narašča, se zahtevajo konkretni ukrepi. Davčne uprave posameznih držav so se že sporazumele o medsebojni pomoči, v prvi fazi v obliki posredovanja informacij.

Zadnji, do sedaj najdaljnosežnejši predlog o izmenjavi informacij med davčnimi upravami posameznih držav, je zajet v multilateralni pogodbi Comat (Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters), ki sta ga skupaj sestavila Svet



Evrope in organizacija OECD. Pogodba, ki naj bi zavezovala davčne uprave držav članic Sveta Evrope in/ali OECD, temelji na naslednjih principih:

- a) Obravnavanje prošelj za informacije tujih davčnih teles naj bi bilo enako, kot da bi šlo za domačo davčno preiskavo.
- b) Davčna uprava dajalka davčnih informacij naj ne bi sprožala preiskave proti davčnemu zavezancu le na osnovi prošnje po informacijah o tem zavezancu, ki jih poda tuja davčna uprava.
- c) S posredovanjem davčnih informacij uprave ne bi smele razkrivati poslovnih skrivnosti davčnega zavezanca.

Pogodba je stopila v veljavo leta 1995. K njej so do sedaj pristopile Danska, Finska, Islandija, Nizozemska, Norveška, Poljska, Švedska in ZDA. Podpisala jo je tudi Belgija, vendar je še ni ratificirala in vnesla v uporabo.

## **6. METODOLOGIJA OBLIKOVANJA PRENOSNIH CEN ZA DAVČNE NAMENE**

Vse več držav v svetu si prizadeva nadzorovati uporabo prenosnih cen. Njihove zakonodaje na tem področju se seveda med seboj razlikujejo, izhajajo pa iz skupnega načela, ki je bilo sprejeto na ravni organizacije OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development). Načelo nevtralnosti (ang. arm's length principle) temelji na razmišljanjih o vlogi prenosnih cen v poslovanju povezanih podjetij, zapisanih v 9. členu dogovora organizacije OECD iz leta 1963. V slovenskem jeziku je načelo imenovano tudi načelo preišljenosti.

Na mednarodni ravni je bil v okviru OECD leta 1979 dosežen sporazum o splošno sprejetih metodah za določanje prenosnih cen za davčne namene (Report of the OECD Committee on Fiscal Affairs: Transfer Pricing and Multinational Enterprises), odslej sporazum OECD. Davčni odbor OECD se je s problematiko prenosnih cen ukvarjal tudi v bližnji preteklosti. Tako so njegovi zaključki predstavljeni v poročilu z naslovom Navodila o prenosnih cenah za mednarodna podjetja in davčne uprave (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration). Prvotno različico tega poročila je Svet OECD odobril leta 1995, se pa navodila redno dopolnjujejo.

MRS 24 povzemajo metode za določanje prenosnih cen po sporazumu OECD. SRS neposredno ne obravnavajo problematike prenosnih cen, zato se kot merilo pravilnosti uporabljajo MRS.

Načelo nevtralnosti (the arm's length principle), ki so ga sprejele države članice OECD za določanje prenosnih cen za davčne namene, pravi (Deisinger, 1996, str. 23):

*“Če se pogoji prodajnih ali finančnih razmerij med dvema povezanima podjetjema razlikujejo od tistih med nepovezanimi podjetji, potem se dobiček, ki bi lahko nastal iz tega razmerja pa ni, vključi v dobiček podjetja, ki mu pripada in se obdavči.”*

Definicija se kljub temu, da je bila predmet številnih razprav od leta 1963 pa do danes ni bistveno spreminjala. Razprave iz leta 1994 in 1995 so nakazale spremembe v uravnavanju prenosnih cen, potrebne tako zaradi tehnološkega razvoja in globalizacije poslovanja kot tudi zaradi sprememb v pravnem stanju ter poslovni praksi številnih držav.

Načelo nevtralnosti je v slovenski literaturi poimenovano še kot načelo preišljenosti (Deisinger, 1996, str. 10) in normalno tržno načelo (Štrumbelj, 1999, str. 23). Naziv načelo nevtralnosti sem izbral, ker po mojem najbolje opisuje, za kakšno prenosno ceno gre, česar ne moremo reči za načelo preišljenosti. Poimenovanje normalno tržno načelo pa ne odraža dejanske osnove, na kateri načelo temelji. Načelo ne govori o pogojih na trgu, ampak o pogojih med dvema nepovezanima podjetjema, med katerima ni nujno da nastopa trg.

Načelo nevtralnosti se lahko uporabi le, če obstaja primerljiv poslovni dogodek, ki ne kaže nobenih omembe vrednih razlik, oziroma če je mogoče izvesti ustrezne prilagoditve, po katerih bi bila oba posla primerljiva. Načelo ne vodi do ene same ocene, ampak do censkega okvira, znotraj katerega veljajo vse cene za nevtralne. Do niza vrednosti pridemo še zlasti, če za ugotavljanje nevtralne prenosne cene uporabimo več metod ali njihovo kombinacijo.

Nevtralne prenosne cene v poslih s povezanimi strankami določimo z uporabo treh klasičnih transakcijskih metod, ki jih obravnavata MRS 24 (Razkrivanje povezanih strank) in sporazum OECD. Pod nazivom transakcijska metoda razumemo kontrolo realokacije prihodkov posameznega poslovnega dogodka. Te metode so:

- a) metoda primerljivih neusmerjenih cen,
- b) metoda preprodajnih cen,
- c) metoda priznavanja stroškov in dodatka.

Druge metode so:

- a) metoda primerjave dobičkov,
- b) metoda delitve dobička,
- c) metoda transakcijskega dobička,
- d) globalna metoda,
- e) metoda dogovorjenih (izpogajanih) cen.

### **6.1. Metoda primerljivih neusmerjenih cen**

V slovenski literaturi je ta metoda poimenovana tudi kot metoda primerljivih tržnih cen ali enostavno metoda primerjave cen (ang. comparable uncontrolled price method, nem. Preisvergleichsmethode).

Osnova za določanje nevtralne prenosne cene so cene, uporabljene pri primerljivih transakcijah med nepovezanimi podjetji oziroma med mednarodnim podjetjem in z njim nepovezanim podjetjem. Medtem ko metoda v teoriji izgleda zelo enostavno, pa to ne drži v praksi. Razlike v kakovosti, količini, blagovni znamki in posebnosti posameznih trgov zelo otežujejo direktno primerjavo, neredko pa jo kar onemogočajo. Posebej je za promet specifičnih proizvodov in za promet pravic industrijske lastnine značilno, da potekata pogosto le med povezanimi podjetji. Prostega trga torej ni, zato je treba pri presojanju nevtralnih cen uporabiti tudi druge metode.

Metoda primerljivih neusmerjenih cen je najbolj neposredna in ima zato prednost pred drugimi. Vendarle moramo upoštevati naslednje:

- a) cene se primerjajo na ekonomsko primerljivih trgih, ker nanje lahko vplivajo tako razlike v velikosti ter ekonomski, socialni in zemljepisni strukturi kot tudi administrativni ukrepi, na primer carine, davki ...,
- b) cene se primerjajo na isti točki na poti od proizvajalca do kupca, na primer proizvajalčeve cene, velikoprodajne cene, maloprodajne cene,
- c) primerjajo se fizično enaki proizvodi,
- d) obseg prodaje, pogoji prodaje in plačila, stroški transporta, embalaže, propagande in jamstva morajo biti primerljivi,
- e) cena proizvoda, dogovorjena med povezanimi podjetji, lahko vključuje tudi plačilo pravic industrijske lastnine, ki so povezane s proizvodom.

Turk loči dva tipa neusmerjenih (tržnih) cen, na osnovi katerih se lahko oblikujejo prenosne cene (Turk, 1989, str. 201).

Prevladujoča tržna cena je cena, ki za istovrstne poslovne učinke že obstaja na trgu. Je idealna prenosna cena, če je vse poslovne učinke, ki so preneseni med enotami iste ekonomske celote, mogoče prodati tudi navzven. Bistveni razlog za njeno opustitev je dejstvo, da trg ni pripravljen ob danih cenah sprejeti kakršnekoli proizvedene količine, ki bi jo ponudil kak proizvajalni oddelek podjetja.

Prilagojena tržna cena je prevladujoča tržna cena, zmanjšana za nekatere stroške, ki se pri notranjem prenosu ne pojavljajo, medtem ko bi bili pri zunanji prodaji normalni. To velja zlasti za prevozne stroške, stroške pridobivanja naročil, stroške v zvezi s posebno pripravo pošiljk, odpise terjatev in še nekatere. Prilagojeno tržno ceno je mogoče uporabljati le, če je vse poslovne učinke, ki so preneseni med enotami iste ekonomske celote, mogoče prodati tudi navzven. V nasprotju s prevladujočo tržno ceno povzroča dva problema. Poslovnoizidna enota, ki nekaj predaja, in poslovnoizidna enota, ki tisto prevzema, se ne strinjata vedno, kateri stroški so zaradi notranjega premika namesto zunanje prodaje prihranjeni in za katere naj bo prilagojena tržna cena manjša od prevladujoče tržne cene. Na drugi strani pa tako opredeljena prenosna cena nekoliko ovira presojo uspešnosti prevzema poslovnoizidne enote v primerjavi z drugimi podjetji.

## 6.2. Metoda preprodajnih cen

V slovenski literaturi poimenovana tudi metoda cen pri ponovni prodaji (ang. resale price method, nem. Wiederverkaufspreismethode).

Tu za osnovo služi cena, po kateri je mogoče natančno tisti proizvod, ki se mu določa prenosna cena, prodati neodvisnemu kupcu. Od te cene nato odštejemo stroške, povezane s prodajo in normalen dobiček. Metoda je primerna za podjetja, ki prenašajo proizvode oz. storitve svojim distribucijskim podjetjem na tujem. Najzahtevneje je določiti normalno profitno stopnjo, posebej v primerih, ko distributer na tujem doda proizvodu oz. storitvi pomemben del vrednosti. Razlika med prenosno ceno in ceno za nepovezanega kupca je odvisna od obsega opravljenih dejavnosti podjetja v skupini (preprodajalca), ki proizvod proda navzven, njegovih tveganj, ki jih je prevzel, in drugih gospodarsko pomembnih okoliščin. Pri opredeljevanju primerljive razlike v ceni moramo upoštevati:

- a) kakšen je obseg dejavnosti, ki jih je preprodajalec opravil, pa tudi ali nastopa kot agent ali prevzema celotno tveganje lastništva blaga s tveganjem prodaje in jamstva vred,
- b) ali ima preprodajalec izključno pravico prodaje proizvoda,
- c) da lahko povečanje vrednosti proizvoda v preprodaji zaradi blagovne znamke bistveno spremeni njegovo ceno, zato metoda preprodajne cene lahko postane neprimerna.

Metoda je natančnejša, če je čas od nakupa do prodaje kratek. Srečujemo se s problemom presojanja ustreznega nadomestila preprodajalcu. Metodo sporazum OECD priporoča predvsem v prodajno-nakupnih dogodkih, ko kupec (preprodajalec) bistveno ne poveča vrednosti blaga. Priporoča jo tudi, ko ni podatkov o primerljivi prodaji med nepovezanimi strankami.

Primer je prikazan v Prilogi 2.

### 6.3. Metoda priznavanja stroškov in dodatka

V slovenski literaturi tudi metoda pribitka na stroške (ang. cost plus method, nem. Kostenaufschlagsmethode).

Pri tej metodi se pribitek prišteje stroškom, ki jih ima z izdelavo izdelka prodajna enota. Potrebno je natančno obravnavanje stroškov in njihova delitev na neposredne, posredne in upravno-prodajne stroške. Pribitek vsebuje tudi finančne stroške (stroški zaposlenih sredstev, stroški ob izvozu, stroški izterjave plačil) ter maržo, ki ustreza zahtevanemu dobičku in drugim potencialnim stroškom. V primeru državne subvencije za izvoz se pribitek korigira. V primeru nepopolne izrabe zmogljivosti je treba določiti povprečne stroške.

Metoda je primerna za prenose polproizvodov med dvema podjetjema v skupini. Pri metodi je bistvenega pomena pravilnost pripisovanja stroškov proizvodom, ki se prenašajo, in določanje tistih stroškov, ki upravičeno tvorijo pribitek. Primeren pribitek dobička se lahko ugotovi z notranjo ali zunanjo primerjavo in je odvisen od tržnih razmer. Problemi se pokažejo zlasti, kadar med proizvodjalnimi stroški in tržno ceno ni nikakršne razpoznavne povezave (npr. pri koristni iznajdbi z majhnimi stroški).

Pri tej metodi Turk loči različne vrste stroškov na enoto, ki tvorijo prenosno ceno in različne tipe pribitkov, ki se tem stroškom dodajajo. Prenosne cene so lahko opredeljene kot (Turk, 1989, str. 201):

- a) dejanski celotni stroški količinske enote, povečani za kalkulativen dobiček (ang. actual full costs plus),
- b) načrtovani celotni stroški količinske enote, povečani za kalkulativen dobiček (ang. standard full costs plus),
- c) dejanski spremenljivi stroški količinske enote, povečani za kalkulativen prispevek za kritje (ang. actual variable costs plus),
- d) načrtovani spremenljivi stroški količinske enote, povečani za kalkulativen prispevek za kritje (ang. standard variable costs plus) ali kot
- e) načrtovani spremenljivi stroški količinske enote, povečani za oportunitetne stroške (ang. standard variable costs plus opportunity costs)

Pri dodajanju kalkulativenega dobička dejanskim ali načrtovanim celotnim stroškom količinske enote je treba najprej poznati dobiček količinske enote končnega proizvoda v preučevanem podjetju. Ta je nato kalkulatивно razporejen na poslovnoizidne enote v sorazmerju z izvirnimi stroški, ki se tamkaj pojavljajo v zvezi z nastajanjem tega končnega proizvoda. Problemi se pojavijo, ko je stopenjski poslovni učinek kake poslovnoizidne enote namenjen različnim končnim poslovnim učinkom, pri katerih je različno razmerje med dosegljivim dobičkom in kumulativnimi stroški količinske enote. V takšnem primeru utegne biti tako oblikovana prenosna cena istega stopenjskega poslovnega učinka celo različna, če je ta namenjen različnim vrstam končnih poslovnih učinkov in je potreben izračun njenega tehtanega povprečja ob upoštevanju predvidene sestave poslovnih učinkov v naslednjih stopnjah. Nevarnost dodajanja kalkulativenega dobička dejanskim celotnim stroškom enote je lahko v tem, da si tista enota, ki doseže prihranek pri stroških, s tem zmanjšuje znesek dodeljenega dobička, medtem ko si ga druga enota hkrati povečuje. Zato je bolje izhajati iz načrtovanih celotnih stroškov poslovnoizidne enote. V vsakem primeru je razdelitev dobička na poslovnoizidne enote posledica izbrane metode, zato so tudi takšne enote včasih označene za neprave poslovnoizidne enote.

Pri dodajanju kalkulativenega prispevka za kritje dejanskim ali načrtovanim spremenljivim stroškom količinske enote stopenjskega poslovnega učinka je treba poznati razliko med prodajno ceno in kumulativnimi izvirnimi spremenljivimi stroški količinske enote končnega poslovnega učinka. To je celotni prispevek za kritje, ki ga končni poslovni učinek daje. Enako razmerje med prispevkom za kritje in spremenljivimi stroški je nato treba upoštevati tudi pri stopenjskem poslovnem učinku, za katerega se ugotavlja prenosna cena. Tudi tu se pojavlja nevarnost nepravilne dodelitve prispevka za kritje v primeru prihrankov ter prekoračitev pri teh stroških v posameznih poslovnoizidnih enotah. Gotovo je bolje izhajati iz načrtovanih in ne dejanskih spremenljivih stroškov. A tudi če upoštevamo načrtovane spremenljive stroške količinske enote z ustreznim dodatkom kalkulativenega prispevka za kritje, ne moremo pričakovati enake prenosne cene kot tedaj, ko upoštevamo načrtovane celotne stroške količinske enote z ustreznim dodatkom kalkulativenega dobička. Delež ustreznih spremenljivih stroškov preučevane poslovnoizidne enote v vseh spremenljivih stroških količinske enote končnega poslovnega učinka namreč ni enak deležu vseh njenih stroškov v vseh stroških količinske enote končnega poslovnega učinka. Vloga stalnih stroškov je v

različnih poslovnoizidnih enotah praviloma različna. Še več: ni izključeno, da prenosna cena, ki je oblikovana s sorazmernim dodatkom prispevka za kritje k spremenljivim stroškom, ne omogoča preučevani poslovnoizidni enoti niti dobička, medtem ko ga končni proizvod s svojo tržno ceno le prinaša.

Pri prenosni ceni, ki upošteva načrtovane spremenljive stroške količinske enote, povečane za oportunitetne stroške, so oportunitetni stroški enaki izgubljenemu prispevku za kritje pri tistih poslovnih učinkih, ki se jim je treba odpovedati, da bi lahko prišli do količinske enote tistega poslovnega učinka, ki je prenesen ali prodan kaki enoti znotraj iste ekonomske celote in pri katerem ugotavljamo prenosno ceno. Če zaradi ustvarjanja količinske enote takšnega poslovnega učinka ničesar ne izgubimo, pri njem nimamo opravka z oportunitetnimi stroški, temveč samo z načrtovanimi spremenljivimi stroški, ki nato opredeljujejo njegovo prenosno ceno. Zadnji primer pride gotovo v poštev zlasti tedaj, ko so pri poslovnih učinkih za notranje potrebe izrabljene zmogljivosti, ki jih sicer ni mogoče izrabiti pri nastajanju poslovnih učinkov za potrebe zunaj podjetja. Toda če bi želeli obravnavani način oblikovanja prenosnih cen uporabiti tudi tedaj, ko kaka poslovnoizidna enota deluje pretežno za notranje potrebe podjetja, bi bilo poleg pokrivanja spremenljivih stroškov treba zagotoviti še pokrivanje njenih stalnih stroškov in normalni poslovni izid.

Omenimo še uresničevanje zadnje, tretje zahteve, podane v drugem poglavju pri oblikovanju prenosnih cen, to je, da omogočajo ocenjevanje delovanja posameznih delov ekonomske celote in s tem njihovih vodij. V zvezi s tem obstajata dva predloga. Prvi, da se stalni stroški poslovnoizidnih enot prenesejo na raven celotnega podjetja, ter drugi, da se prenesejo v celotnem, s predanimi poslovnimi učinki nerazdeljenem znesku na tisto poslovnoizidno enoto, ki te poslovne učinke prevzame in je zanje obremenjena zgolj po spremenljivih stroških. Obstaja mišljenje, da prenosna cena na podlagi načrtovanih spremenljivih stroškov pospešuje povečanje poslovnega izida in izboljšuje oceno dosežkov. Res pa se tudi pojavljajo težave, ko se želijo natančno razmejiti stalni in spremenljivi stroški (Turk, 1997, str. 173).

Primer izračuna prenosne cene z metodo priznavanja stroškov in dodatka je prikazan v Prilogi 3.



#### **6.4. Metoda delitve dobička**

V posameznih primerih, ko omenjeni metodi zaradi specifičnosti ne moreta biti uporabljeni (promet neprimerljivega blaga in storitev), se podjetja lahko poslužujejo tudi drugih metod. Pri metodi delitve dobička se najprej ugotovi dobiček skupine, nato pa se izračuna delež, ki pripada posameznemu podjetju v skupini ("allocation of the overall profit earned by the group"; Choi, Mueller, 1992, str. 532).

Dejanska uporaba metode delitve dobička (profit split method) je možna ob pomoči analiziranja prispevkov za kritje (contribution analysis), ko se izračuna vrednostno razmerje prispevkov vseh poslovnih partnerjev in na tej osnovi razdeli skupni dobiček; ali ob pomoči analiziranja preostanka dobička (residuale analysis), ko se vsakemu partnerju najprej dodeli primeren dobiček, katerega velikost se določi s primerjavami na prostem trgu. Preostanek dobička se razdeli tako, da se upošteva tržni položaj posameznega partnerja.

#### **6.5. Metoda primerjave dobička**

Metoda primerjave dobička (profit comparison method) temelji na načelih metode priznavanja stroškov in dodatka ter metode preprodajnih cen. Razlika je, da se obe metodi uporabljata na ravni preučevanja posameznih poslov, metoda primerjave dobičkov pa na ravni preučevanja vseh dejavnosti podjetja s tehniko funkcionalne analize.

S tehniko funkcionalne analize se primerjajo dejavnosti posameznih podjetij v skupini v preučevanem poslu, preučuje se povezave med njimi, spoznavata se organizacija in sestava skupine, ugotavlja se, katera podjetja prevzemajo tveganja in obveznosti, na podlagi česar se lahko sklepa o velikosti dobička ter vrednoti izbira primerljivih parametrov.

#### **6.6. Metoda transakcijskega dobička**

Zaradi strokovnih kritik se je metoda primerjave dobička opustila in nadomestila z metodo transakcijskega dobička. Pri metodi primerjave dobička je bilo najbolj sporno to, da se je na podlagi dobička drugih podjetij sklepalo o primernosti prenosnih cen. Dobiček je namreč rezultat številnih dejavnikov in ne le prenosnih cen. Poleg tega ta metoda ni naravnana na posamezne poslovne dogodke in zato ne

odgovarja načelu nevtralnosti.

Metoda transakcijskega dobička se nanaša na posamezni poslovni dogodek in temelji na načelu nevtralnosti. Primerja se stopnja čistega dobička glede na izbrano osnovo, ki je lahko prihodek, stroški ali potrebna sredstva. Stopnja dobička naj bi bila primerljiva s tisto stopnjo, ki jo preučevano podjetje dosega pri poslih z nepovezanimi podjetji oziroma nepovezana podjetja pri primerljivih nepovezanih poslih.

Prednost te metode je njena splošna uporabnost, slabost pa dejstvo, da dobiček ni odvisen le od prenosnih cen.

### **6.7. Globalna metoda**

Pri globalni metodi se konsolidirani (skupinski) dobiček razdeli med podjetja v skupini na osnovi vnaprej pripravljenih obrazcev. Določiti se morajo davčno zavezana enota, znesek dobička in ključ za razdelitev, ki so največkrat stroški, plače ali prihodki.

OECD izrecno odklanja uporabo te metode, ki ni združljiva z načelom nevtralnosti.

### **6.8. Metoda dogovorjenih (izpogajanih) cen**

Turk navaja še metodo dogovorjenih (izpogajanih) cen. Ta metoda prihaja v poštev zlasti tedaj, ko poslovni učinki, preneseni ali prodani znotraj iste ekonomske celote, nimajo tržne cene, zanje potrebne zmogljivosti pa je moč uporabiti tudi za nastajanje poslovnih učinkov, ki jih je mogoče prodati na trgu in imajo na njem svojo ceno. Dogovorjena (izpogajana) cena se običajno ravna po prevladujoči tržni ceni podobnih poslovnih učinkov, popravljeni enako, kot smo opisali pri prilagojeni tržni ceni (Turk, 1989, str. 201).

Da organizacija OECD pušča mednarodnemu podjetju precej proste roke pri odločanju o načinu oblikovanja nevtralnih prenosnih cen, lahko razberemo iz njenega sledečega navedka:

*Razumljivo je, da je uporaba metode primerljivih neusmerjenih cen najbolj zaželena, saj se njeni rezultati najbolj približajo dejanski nevtralni ceni, vendar pogosto informacije, ki nam jih dajo tržne cene, ne omogočajo njene uporabe oz. so informacije o proizvodjalnih stroških, povprečnih profitnih stopnjah ... bolj popolne, tehtne ali/in lažje dosegljive. Pravilno je torej izbrati metodo, katere rezultat bo najbolj neizpodbiten, ob tem pa imeti pred očmi, da nevtralne prenosne cene pogosto ni mogoče natančno določiti ter da je rezultat, dobljen po katerikoli metodi le približek. Z namenom pridobiti čim boljši približek pa je včasih smotrno uporabiti kombinacijo večih različnih metod, izbranih glede na informacije, ki so na voljo (OECD, Transfer Pricing, 1979).*

## **6.9. Najboljša metoda**

Najboljša metoda je tista, ki zagotavlja najbolj natančno primerljivost med cenami, ki se izoblikujejo v usmerjenem poslu s cenami med nepovezanimi subjekti. Pri izbiranju najboljše metode je treba upoštevati celovitost in ažurnost podatkov, ki so na voljo, stopnjo primerljivosti poslov med povezanimi in nepovezanimi podjetji ter obseg potrebnih prilagoditev.

Če ob uporabi pravila najboljše metode ni mogoče ugotoviti, katera od obeh uporabljenih metod je natančnejša, je treba doslednost ugotovitev, dobljenih pri uporabi ene od obeh metod, primerjati z ugotovitvami, dobljenimi pri uporabi tretje metode. Na podlagi ugotovitev se odločimo, katero metodo uporabiti kot najboljšo.

Določanje najboljše metode je odvisno od primerljivosti povezanih in nepovezanih poslov. Primerljivost je določena glede na:

- a) lastnosti proizvoda,
- b) vrsto in obseg opravljenih dejavnosti,
- c) prevzeto tveganje,
- d) pogodbene pogoje in
- e) splošne gospodarske pogoje.

Pomen vsakega od teh dejavnikov je odvisen od uporabljene metode. Podrobneje so dejavniki predstavljeni v naslednjem poglavju. Namen načela najboljše metode je poudarek na tistih dejavnikih, ki imajo v izbranih okoliščinah največji pomen. Pri metodi primerljivih neusmerjenih cen je poudarek na primerljivosti proizvoda,

medtem ko je pri metodi preprodajnih cen in metodi priznavanja stroškov in dodatka poudarek na primerljivosti opravljenega dela.

## **7. PRIMERLJIVOST POVEZANEGA Z NEPOVEZANIM POSLOM**

Uporaba načela nevtralnosti (the arm's length principle) temelji na primerjavi okoliščin povezanih poslov z okoliščinami nepovezanih. Za primerljivost poslov ni potrebna popolna enakost, pač pa podobnost, ki zagotavlja, da se učinki povezanega posla lahko opredelijo kot nevtralni. Povezani in nepovezani posel sta primerljiva, če ugotovljene razlike med njima ne vplivajo na preučevani dejavnik (ceno ali dobiček), oziroma če z natančnimi prilagoditvami te razlike lahko odpravimo.

Z metodo primerljivih neusmerjenih cen ugotavljamo, ali prenosna cena ustreza načelu nevtralnosti s primerjanjem s ceno primerljivega blaga, prodanega na gospodarsko primerljivem trgu kupcu, ki ni povezan s prodajalcem. Metoda je manj zanesljiva, če značilnosti neusmerjenega posla, ki bistveno vplivajo na ceno, niso primerljive.

Enako velja za metodo preprodajnih cen ter za metodo priznavanja stroškov in dodatka. Pri obeh se primerja razlika v ceni, ustvarjena v usmerjenem poslu, z razliko v ceni, ustvarjeni v neusmerjenem poslu. Preostale metode temeljijo na primerjavi stopnje donosnosti kapitala.

Primerljivost povezanega posla z nepovezanim je opredeljena z:

- a) lastnostmi proizvoda,
- b) vrsto in obsegom opravljenih dejavnosti,
- c) prevzetim tveganjem,
- d) pogodbenimi pogoji in
- e) splošnimi gospodarskimi pogoji.

## **7.1. Lastnosti proizvoda**

Lastnosti proizvoda, ki jih je treba upoštevati pri primerjavi, so predvsem kakovost in zanesljivost, obseg dobave in razpoložljivost proizvoda. Če so predmet primerjave pravice industrijske lastnine, je treba upoštevati vrsto (patent, blagovna znamka, znanje in izkušnje), veljavnost oziroma vrsto zaščite in pričakovane koristi.

## **7.2. Vrsta in obseg opravljenih dejavnosti**

Pri pregledovanju vrste in obsega dejavnosti s funkcionalno analizo primerjamo dejavnosti, opravljene v povezanem in nepovezanem podjetju. Pozornost je treba posvetiti sestavi in organizaciji skupine podjetij. Dejavnosti, ki jih je treba opredeliti in primerjati, so:

- a) raziskovanje in razvijanje,
- b) oblikovanje in inženiring,
- c) proizvodjanje,
- d) nabavljanje,
- e) trženje,
- f) transport in skladiščenje ter
- g) vodenje.

## **7.3. Prevezeto tveganje**

Pri analiziranju tveganja je treba ugotoviti, katero je smiselno. Tveganje je smiselno,

- a) če je sorazmerno pričakovanemu dobičku,
- b) če je stranka, ki ga je prevzela, sposobna pokriti izgubo, ki bi nastala zaradi njega,
- c) če stranka, ki je prevzela tveganje, nadzira in usmerja dejavnost, ki vpliva na velikost dobička in izgube.

Če ti pogoji niso izpolnjeni, se šteje, da tveganje ni smiselno. Skupno tveganje vsebuje:

- a) tržno tveganje, to je tveganje spremembe vhodnih stroškov in cen gotovih proizvodov,
- b) tveganje uspešnih oziroma neuspešnih razvojno-raziskovalnih dejavnosti,
- c) finančno tveganje, vezano na spremembo tečajev in obresti ter odsotnost plačila,
- d) splošno poslovno tveganje, povezano s premoženjem.

#### **7.4. Pogodbeni pogoji**

V poslih med povezanimi podjetji so običajno s pogodbo določeni odgovornost, tveganje in koristi pa tudi način, kako so tveganje in koristi med njimi razdeljeni. Zato je treba pri ugotavljanju primerljivosti upoštevati:

- a) način plačila,
- b) čas plačila in kreditiranje,
- c) obseg posla,
- d) jamstvene obveznosti,
- e) okoliščine vzporednih povezav in poslov.

Našteta pogodbeno določila veljajo za promet proizvodov in storitev pa tudi za pravice industrijske lastnine, pri katerih pa je treba omeniti še posebne vsebine.

##### **7.4.1. Posebnosti pri pravicah industrijske lastnine**

Najbolj razširjeni metodi prenosa oziroma pridobitve pravice uporabe patenta ali znanj in izkušenj med povezanimi podjetji sta metoda plačila in metoda delitve stroškov razvojno-raziskovalne dejavnosti. Pri analizi prenosnih cen za pravice industrijske lastnine (plačila za patent) med povezanimi podjetji velja načelo, da je nevtralna cena enaka ceni za enak poslovni dogodek med nepovezanimi podjetji pod enakimi pogoji. Na velikost cene za uporabo patenta pa lahko vplivajo:

- a) omejitve zemljepisnega območja uporabe,
- b) izvozne ali uvozne omejitve za proizvode, ustvarjene po zaščiteni tehnologiji,
- c) izključna pravica uporabe,
- d) pričakovani donosi,

- e) čas uporabe,
- f) pravica do prihodnjih izboljšav in
- g) obseg tehnične pomoči ter šolanja.

Licenčna kot nadomestilo lastniku patenta za njegovo uporabo se lahko plača v enkratnem znesku ali pa je določena kot odstotek od uporabnikove prodaje ali dobička.

Ocenjevanje primernosti velikosti nadomestila po načelu nevtralne cene je največkrat težavno zaradi pomanjkanja podatkov o podobnih poslovnih dogodkih med nepovezanimi podjetji, zato je treba uporabiti še druge metode, kot so primerjava pričakovanega doseganja dobička za povezano in nepovezano podjetje za daljše obdobje in primerjava stroškov razvijanja patenta z velikostjo nadomestila za njegovo uporabo.

Pri uporabi metode delitve stroškov razvijanja se podjetja v skupini dogovorijo o delitvi dejanskih stroškov in tveganja ter koristi razvoja. Vsak udeleženec dogovora nosi vnaprej določen delež stroškov in ima pravico do vnaprej določenega deleža koristi. Dogovor mora biti sprejet vnaprej in je obvezujoč tudi, če razvoj ni prinesel koristi.

Dogovor o delitvi stroškov pa lahko služi tudi prelivanju dobička, zato moramo biti pozorni na:

- a) način izračunavanja deleža posameznega podjetja v razvojnih stroških in v pričakovanih koristih, ker so posebna merila za ugotavljanje koristi težko določljiva, zato je verjetnost napak in prevar večja,
- b) prodajne cene podjetja, ki izvaja razvojno dejavnost, da ne bi bili razvojni stroški prek prodajne cene proizvoda še enkrat zaračunani.

## **7.5. Splošni gospodarski pogoji**

Na opredelitev primerljivosti povezanih in nepovezanih poslov lahko vplivajo tudi gospodarske razmere, in sicer:

- a) obstoj realne alternative preučevanemu poslu,
- b) velikost in razvitost trga,
- c) obstoj posebnih stroškov glede na lokacijo,
- d) raven konkurence,
- e) kupna moč,
- f) stroški proizvodnje ter
- g) način in obseg vpletanja države.

## **8. OBLIKOVANJE PRENOSNIH CEN V PRAKSI**

Empirične raziskave nakazujejo, da je izbira metode določanja prenosne cene odvisna od dejavnikov, kot so velikost podjetja, njegova organizacijska struktura, stopnje mednarodnih povezav, država, iz katere izvira matično podjetje, ter strogost nadzora pristojnih državnih organov.

Arpan dokazuje, da velika mednarodna podjetja praviloma dajejo prednost metodam, temelječim na stroških, pred metodami, temelječimi na tržnih cenah. Razlog je dejstvo, da velika mednarodna podjetja praviloma nastopajo na oligopolnih trgih, na katerih se oblikujejo cene drugače, kot na trgih bližje popolni konkurenci in zato vsebujejo druge informacije. Poleg tega so praviloma velika mednarodna podjetja bolj nagnjena k pretakanju dohodka kot mala. Tu pa na stroških temelječe metode puščajo več maneverskega prostora (Arpan, 1972, str. 17).

Yunker navaja nasprotno argumente. Velika mednarodna podjetja naj bi zaradi večjega obsega poslovanja in velike raznolikosti med poslovnimi okolji oziroma večje internacionalizacije pogojev nastopanja, potrebovala čim enostavnejše, transparentne, upoštevajoče lokalne specifičnosti ter pred lokalnimi vladnimi organi lahko opravičljive metode določanja prenosnih cen. Slednje lastnosti pa gre pripisati metodam, temelječim na tržnih cenah (Yunker, 1982, str. 18).



Radebaugh in Gray navajata raziskavo, ki so jo izvedli Mohammad Al-Eryani, Pervaiz Alam in Syed Akhter na vzorcu 164. mednarodnih podjetij, da bi določili okoliščine, pri katerih je verjetneje, da bodo oblikovala prenosne cene na osnovi tržnih cen in ne poljubno, glede na potrebe. Skušali so potrditi ali zavrniti naslednje hipoteze (Radebaugh, Gray, 1997, str. 595):

1. Če je za mednarodno podjetje zakonodaja (predpisi s področja obdavčitve, protimonopolne zakonodaje in računovodskega poročanja) pomembna, oblikujejo prenosne cene na osnovi tržnih cen. Ta hipoteza je bila potrjena, saj so mednarodna podjetja navajala, da se izogibajo vsem postopkom, ki bi lahko imeli kot posledico opomine zaradi določanja cen ali izogibanja davkov.
2. Čim večje je mednarodno podjetje, tem verjetneje bo oblikovalo prenosne cene na osnovi tržnih cen. Ta hipoteza je bila potrjena.
3. Če je politično in družbeno okolje nestabilno, je manj verjetno, da bodo mednarodna podjetja oblikovala prenosne cene na osnovi tržnih cen. Hipoteza ni bila potrjena.
4. Čim strožje so zunanje gospodarske omejitve, manj verjetno je, da bodo mednarodna podjetja oblikovala prenosne cene na osnovi tržnih cen. Ta hipoteza kljub drugačnim pričakovanjem ni bila potrjena.
5. Mednarodna podjetja manj uporabljajo oblikovanje prenosnih cen na osnovi tržnih, kadar notranje okoliščine, kot so tržni delež, konkurenčni položaj in ocenjevanje delovanja, zahtevajo nižje cene. Hipoteza ni bila potrjena.
6. Čim večje število odvisnih podjetij mednarodnega podjetja posluje v manj razvitih državah, manj verjetno je, da bo podjetje oblikovalo prenosne cene na osnovi tržnih cen. Ta hipoteza ni bila potrjena.

Radebaugh in Gray ob tem opozarjata na problem te in ostalih podobnih raziskav, ker slonijo na predpostavki, da bodo mednarodna podjetja navajala resnične podatke v zvezi s politiko prenosnih cen. Kljub temu, da so raziskave zaupne, bi bilo priznanje, da oblikujejo prenosne cene tako, da s tem kršijo davčno zakonodajo, za podjetja lahko nevarno.

Mednarodno podjetje z decentralizirano obliko odločanja, za katero je značilna velika avtonomnost menedžmenta na lokalni ravni, organiziranost hčerinskih podjetij kot samostojnih profitnih centrov itd., praviloma prepusti tudi vodenje politike prenosnih cen menedžerjem hčerinskih podjetij. Ker je njihova alternativa

prodaji znotraj skupine prodaja na prostem trgu, oblikujejo prenosne cene na osnovi tržnih. Obratno centralizirani sistemi, v katerih se odločitve kot npr. politika prenosnih cen sprejemajo na višjih ravneh, raje uporabljajo metode, temelječe na stroških. Te metode omogočajo večje poenotenje oziroma standardizacijo procedur oblikovanja prenosnih cen, ki jih je zato lažje nadzirati.

Hunger in Wheelen v zvezi s prenosnimi cenami navajata raziskavo 79 mednarodnih podjetij, ki je pokazala, da se določanje prenosnih cen pri prenosih iz enote v eni državi v enoto v drugi državi v glavnem ne uporablja za ocenjevanje delovanja, ampak za zmanjšanje davkov (Hunger, Wheelen, 1996, str. 331).

K zelo zanimivemu sklepanju nas privede primerjava Burnsove in Kim-Millerjeve raziskave. Burnsova je po pomembnosti razporedila 14 dejavnikov, ki naj bi vplivali na oblikovanje prenosnih cen, na osnovi raziskave 62 ameriških multinacionalk. Burnsova je prišla do pričakovanega sklepa, da morajo mednarodna podjetja z velikim številom odvisnih podjetij v različnih državah pri oblikovanju prenosnih cen upoštevati večje število različnih dejavnikov. Podobno sta rangirala dejavnike tudi Kim in Miller, ki pa sta prišla do drugačnega zaporedja pomembnosti dejavnikov. Najverjetnejši vzrok razlik se skriva v tipu multinacionalk, ki sta jih raziskavi zajeli. Burnsova je analizirala predvsem multinacionalke z odvisnimi podjetji v visoko industrializiranih državah, Kim-Millerjeva raziskava pa je v veliko večji meri zajela mednarodna podjetja z odvisnimi podjetji v državah tretjega sveta oziroma v državah v razvoju (Choi, Mueller, 1992, str. 535).

Primerjava nas pripelje do zanimive, a ne nepričakovane ugotovitve, da mednarodna podjetja, ki imajo večji del svojih odvisnih podjetij v visoko industrializiranih državah, večjo pozornost namenjajo dejavnikom, ki direktno ne vplivajo (povečujejo) na dobiček podjetja kot celote, za razliko od multinacionalk z večjim deležem odvisnih podjetij v manj razvitih deželah, katerim so najpomembnejši dejavniki z direktnim vplivom na dobiček. Slednje kaže na veliko razliko v ciljnih politike prenosnih cen med obravnavanima tipoma mednarodnih podjetij. Lahko bi rekli, da ugotovitev do neke mere opravičuje nezaupanje, ki ga (praviloma) imajo manj razvite države do velikih tujih multinacionalk.

**Tabela 3:** Pomembnost dejavnikov, ki vplivajo na oblikovanje prenosnih cen

Burns		Kim&Miller	
R	Dejavnik	R	Dejavnik
1	pogoji na trgu v tuji državi	1	omejitve pri repatriaciji profitov
2	konkurenca v tuji državi	2	nadzor nad mednarodno menjavo
3	razumen dobiček odvisnega podjetja	3	omejitve za mešana podjetja
4	ameriški zvezni davek na dobiček	4	carine/pristojbine ob uvozu
5	ekonomski pogoji v tuji državi	5	davek na dobiček v državi gostiteljici
6	uvozne omejitve	6	davek na dobiček v ZDA
7	carina	7	kontingenčne omejitve v ZDA
8	državni nadzor cen	8	kreditna boniteta matičnega podjetja
9	obdavčitev v tuji državi	9	kreditna boniteta odvisnega podjetja
10	nadzor nad mednarodno menjavo		
11	ameriške izvozne vzpodbude		
12	drseči menjalniški tečaji		
13	usmerjanje denarnega toka		
14	drugi ameriški zvezni davki		

Vir: Choi, Mueller, 1992, str. 535.

Multinacionalke pri oblikovanju politike prenosnih cen večinoma opazujejo iste faktorje, vendar posameznim od njih dajejo relativno različno težo. Iz Arpanove raziskave lahko razberemo tudi, da ameriška, kanadska, francoska in italijanska podjetja upoštevajo davek na dobiček kot najpomembnejši faktor v nasprotju z nemškimi podjetji, ki dajejo večji pomen inflaciji in deviznim tečajem. Velik pomen dejavnikov z direktnim vplivom na dobiček (npr. pri podjetjih iz ZDA) lahko razumemo tudi kot uporabo politike prenosnih cen primarno kot orodja za izboljšanje finančnega poslovanja. Manjše zanimanje za slednje dejavnike pa kaže na drugačno razumevanje sistema prenosnih cen, ki mora omogočati nadzor, vrednotenje ter motivacijo menedžerjev v hčerinskih podjetjih v tujini (primer Nemčije). Sistem prenosnih cen služi tudi motiviranju lokalnih menedžerjev, čeprav

študije kažejo, da je v večini primerov predvsem namenjen nadzoru nad menedžerji odvisnih podjetij.

## **9. PRENOSNE CENE IN DVOJNO OBDAVČENJE**

Pri obdavčevanju mednarodnih podjetij, kakor tudi pri vseh drugih povezanih podjetjih, ki delujejo v dveh ali več državah, je treba poleg načela nevtralnosti upoštevati še določila ustreznega sporazuma o izogibanju dvojnemu obdavčevanju.

O obdavčevanju povezanih podjetij govori 9. člen OECD-jevega Vzorčnega sporazuma o davkih na dohodek in na premoženje za izogibanje dvojnemu obdavčevanju (v nadaljevanju vzorčni sporazum). Člen govori o popravku dobičkov, ki se lahko opravijo v davčne namene, če je poslovanje povezanih podjetij (matične in odvisne družbe ter družbe s skupnim nadzorom) potekalo drugače, kot bi potekalo med nepovezanimi osebami.

Mednarodno sprejeto načelo nevtralnosti je implicitno vsebovano v naslednjem določilu. Davčni organ države pogodbenice sme za ugotovitev davčnih obveznosti povezanih podjetij na novo vzpostaviti knjige podjetja, če te zaradi posebnih odnosov med podjetji ne izkazujejo pravega obdavčljivega dobička, ki izvira iz te države, vendar le, če so bili med obema podjetjema dogovorjeni ali vzpostavljeni posebni pogoji. Ni pa dovoljeno na novo vzpostaviti knjig povezanih podjetij, če so posli med tema podjetjema potekali v pogojih prostega trga (na osnovi načela nevtralnosti).

Če se na novo ovrednotijo posli med povezanimi podjetji, lahko to pripelje do dvojnega obdavčenja (obdavčenje istih dohodkov pri različnih osebah), če postane neko podjetje iz države A, katerega dobiček se je zaradi popravka povečal, zavezano plačati davek za znesek dobička, ki je že bil obdavčen pri povezanem podjetju v državi B. V tem primeru naj država B izvrši ustrezen popravek, da ne bi prišlo do dvojnega obdavčenja. Vendar se v državi B avtomatično ne opravi popravek samo zato, ker se je obdavčljivi dobiček v državi A povečal. Popravek se mora opraviti samo tedaj, ko država B meni, da popravljeni znesek dobička res ustreza dobičku, ki bi bil dosežen, če bi poslovanje potekalo med nepovezanimi osebami.

Sporazum ne določa metode, po kateri se popravlja dobiček. Države uporabljajo različne metode za določanje razbremenitve, državi pogodbenici se lahko sami dogovorita za kakršna koli posebna pravila. Tako so na primer nekatere države bolj naklonjene ureditvi, v kateri se bodo popravki, če se dobiček podjetja X v državi A poviša na znesek, ki bi bil dosežen v poslovanju z nepovezanimi osebami, opravili s ponovno odmero davka povezanemu podjetju Y v državi B za dvojno obdavčen dobiček tako, da se za ustrezní znesek zmanjša obdavčljivi dobiček. Druge države bodo zaradi 23. člena obravnavale dvojno obdavčeni dobiček podjetja Y v državi B tako, kot da bi bil ta lahko obdavčen v državi A. Temu ustrezno ima podjetje v državi B v skladu s 23. členom v tej državi pravico do razbremenitve glede na davek, ki ga je plačalo povezano podjetje v državi A.

Člen ne obravnava tako imenovanih "sekundarnih popravkov". Recimo, da se v državi A poveča obdavčeni dobiček podjetja X, država B pa je tudi popravila dobiček podjetja Y. S tem še ne bi bilo doseženo natančno enako stanje, kot če bi šlo za poslovanje po cenah, ki veljajo med nepovezanimi osebami, ker se v resnici denar, ki predstavlja dobiček, ki je bil predmet popravka, nahaja v podjetju Y in ne v podjetju X. Tukaj se zastopa mnenje, da če bi se poslovalo po cenah kot med nepovezanimi osebami in bi podjetje X želelo nato prenesti dobiček na podjetje Y, bi to storilo na primer v obliki dividend ali kot plačilo za premoženjske pravice (če bi bilo podjetje Y matična družba podjetja X) ali na primer v obliki posojila (če bi bilo podjetje X matična družba podjetja Y). V teh primerih pa bi to imelo druge davčne posledice (na primer pobiranje davka po odbitku), odvisno od vrste dohodka in določil člena, ki velja za ta dohodek.

Ti sekundarni popravki, ki jih je treba opraviti, da bi dosegli natančno enako stanje, kot če bi šlo za poslovanje med nepovezanimi osebami, so odvisni od okoliščin vsakega posameznega primera. Sekundarni popravki se opravijo, če jih notranje pravo držav pogodbenic dovoljuje.

Če se udeleženci ne moreta sporazumeti o višini in vrsti ustreznega popravka, je treba sprožiti postopek skupnega dogovarjanja, ki je predviden v 25. členu. Komentar k omenjenemu členu vsebuje številne predloge popravkov dobička med povezanimi podjetji (še posebej, če izvirajo iz popravka prenosnih cen) na osnovi tega člena in ustreznih popravkov, ki jih je treba nato opraviti v skladu z drugim odstavkom tega člena.

## **10. PRENOSNE CENE IN REVIZIJA POSLOVANJA**

V strokovni literaturi so prenosne cene obdelane predvsem z vidika davčne revizije, manj pa z vidika vpliva, ki ga imajo na oblikovanje dobička in na položaj družbenikov, ki je predmet obravnave revizije računovodskih izkazov in revizije poslovanja.

Revizija prenosnih cen se lahko opravi v okviru revizije računovodskih izkazov ali kot revizija ene ali večih postavk računovodskih izkazov na primer prihodkov in odhodkov v izkazu uspeha ter terjatev in obveznosti v bilanci stanja. Revizor mora zbrati zadostne dokaze in zagotovila, da prenosne cene ne omogočajo prelivanja dobička matičnemu podjetju ali drugemu odvisnemu podjetju v skupini.

Razmerje med povezanimi strankami še ne pomeni, da ni spoštovano načelo nevtralnosti, toda verjetnost, da poslovni dogodki med njimi ne temeljijo na tem načelu, se v nekaterih primerih poveča, in sicer če:

- a) ekonomske razmere silijo k uporabi prenosnih cen za prilaščanje posrednega dobička,
- b) veljajo pri ustanavljanju mešanih podjetij zakonske omejitve,
- c) si vodstvo neobičajno močno prizadeva, da bi se povečala vrednost delnic,
- d) vodstvo napoveduje na začetku leta nerealno velik dobiček,
- e) obstoj podjetja temelji na enem ali nekaj proizvodih in razmeroma majhnem številu kupcev,
- f) podjetje deluje v dejavnosti, za katero je značilno veliko število stečajev,
- g) je število nerešenih tožb veliko.

Revizor bo prenosnim cenam namenil veliko pozornost, če (Deisinger, 1996, str. 38):

- a) imajo stroški neopredmetenih sredstev pomemben delež,
- b) je davčna stopnja v državah povezanih strank bistveno različna,
- c) so carinske dajatve v državah povezanih strank bistveno različne,
- d) veljajo v državi odvisnega podjetja ekonomske omejitve,
- e) je iznos dobička iz države odvisnega podjetja omejen,
- f) so posli med povezanimi strankami po obsegu in vrednosti pomembni,
- g) so špekulativni posli možni,
- h) se vrednost valute, v kateri se obračunavajo razmerja povezanih strank, zmanjšuje,
- i) je obdavčenje dobička dvojno.

Razkritje prenosnih cen je pomembno zaradi vpliva, ki ga imajo na oblikovanje dobička in neenakopravni položaj družbenikov. Posamezen družbenik si prek prenosnih cen lahko zagotovi posreden dobiček še pred nastankom dobička družbe.

Revizor, ki revidira povezane stranke in prenosne cene, mora poznati motive oziroma dejavnike, ki vplivajo na oblikovanje politike prenosnih cen obvladujočega podjetja. Da bi lažje razbral dejavnike, pomembne za matično podjetje, se mora dobro seznaniti z okoliščinami, v katerih se nahaja podjetje kot celota ter posamezen del, če je ta predmet revizije. Ko so znani vplivni dejavniki, revizor lažje oceni, katere so kritične postavke računovodskih izkazov oziroma kam mora usmeriti še posebno pozornost, preden oblikuje končno revizorsko mnenje.

## 11. SKLEP

Prilagajanje politike prenosnih cen nenehno spreminjajočim se gospodarskim pogojem v državah, v katerih je prisotno, je eden največjih izzivov, s katerimi se sooča veliko mednarodno podjetje.

Ne glede na končne (strateške) cilje, ki jim prenosne cene služijo, pa vrhovni menedžment ne sme pozabiti, da morajo izpolnjevati osnovne pogoje. Vsebovati morajo informacije, ki omogočajo sprejemanje optimalnih poslovnih odločitev, ocenjevanje uspešnosti posameznih enot (odvisnih podjetij) in njihovih menedžerjev ter motivacijo le-teh, da delajo v dobro celotnega mednarodnega podjetja.

Praviloma je osrednji cilj politike prenosnih cen med povezanimi podjetji, ki delujejo v različnih državah, maksimizacija dobička mednarodnega podjetja kot celote. Ta cilj je pogosto nezdržljiv s cilji posameznih podjetij v skupini. Cilji slednjih so maksimizacija lastnih dobičkov, povečevanje tržnih deležev ali boljši dostop do finančnih virov.

Pri zasledovanju osrednjega cilja se pojavi problem merjenja stroškov in koristi alternativnih odločitev. Kompleksnost dejavnikov (za davek na dobiček, najpomembnejši dejavnik, je kompleksnost vidna v Tabeli 1), njihovo število in spreminjanje v prostoru ter času povzroča, da je praktično nemogoče sestaviti popoln model, iz katerega izhaja ena sama prenosna cena, ki bi bila v danih pogojih optimalna. Zato se je pri politiki določanja prenosnih cen nujno omejiti le na najpomembnejše dejavnike. Ohranjanje globalnega pogleda omogoča predvideti prednosti in slabosti odločitev, povezanih s prenosnimi cenami. Te namreč lahko prinašajo tudi neželene posledice, ki za mednarodno podjetje predstavljajo tveganje. Odzivi države in drugih prizadetih na politiko prenosnih cen so težko predvidljivi in imajo lahko dolgoročne posledice (nemilost državnih organov, censke vojne ...)

Da bi prenosne cene nudile primerno informacijsko podlago za odločanje in da bi jih bilo moč zagovarjati pred davčnimi oblastmi, morajo temeljiti na realni osnovi. Osnovne alternative so tržne cene ali stroški. Tržne cene so prepoznane kot boljša možnost, saj so najbližje načelu nevtralnosti, vzpodbujajo učinkovito uporabo virov



podjetja in omogočajo enostavno ugotavljanje uspešnosti. Imajo pa pomembno pomanjkljivost, in sicer da za številne poslovne učinke, ki se prenašajo znotraj mednarodnega podjetja, ne obstajajo zunanji trgi. Kjer primerljivost med povezanimi in nepovezanimi posli ni mogoča, je potrebno za osnovo uporabiti stroške. Izbrano osnovo za določanje prenosnih cen je potrebno upoštevati v procesu ugotavljanja uspešnosti odvisnih podjetij in njihovih menedžerjev. Ti lahko odgovarjajo le za obvladljive dejavnike. V primeru, ko prenosne cene temeljijo na tržnih, je merilo uspešnosti dobiček, v nasprotnem primeru pa obvladljivi stroški ob določenem obsegu poslovanja.

Slovenija problematiko prenosnih cen pravno ureja z Zakonom o davku od dobička pravnih oseb. V njem se zahteva primerljivost med povezanim in nepovezanim poslom. Ne ureja pa primerov, ko ta ni možna. Pravni red je zato na tem področju nepopoln, najpreprosteje pa bi ga bilo dopolniti na osnovi napotkov, ki jih v takih primerih daje OECD (OECD, 1995).

Za uspešno odkrivanje in preprečevanje zlorab prenosnih cen davčne uprave posameznih držav razvijajo medsebojno sodelovanje, na primer na področju izmenjave podatkov. Davčna uprava Republike Slovenije se za problematiko prenosnih cen pomembneje ne zanima, kar je razumljivo, saj je delež davka na dobiček v vseh davčnih prihodkih nizek. Pri ugotavljanju nepravilnosti se omejuje na enostavne, lažje ugotovljive. V pogojih tekmovalnosti držav za gostiteljstvo mednarodnih podjetij pa obstaja vprašanje, ali zaostrovanje zakonodaje in ukrepov za preprečevanje zlorab prenosnih cen, prinese državi, ki za gospodarski razvoj potrebuje tuja vlaganja, več škode ali koristi.

## LITERATURA

1. Arpan J. S.: International Intracorporate Pricing: Non-American Systems and Views. *Journal of International Business Studies*, New York, Spring 1972, str. 12–21.
2. Choi Frederick, Mueller Gerhard: *International Accounting*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1992. 610 str.
3. Cnossen Sijbren et al.: *Taxing capital income in the European Union: Issues and options for reform*. Oxford, New York: Oxford University Press, 2000. 302 str.
4. Deisinger Marta: *Posebnosti revidiranja povezanega podjetja*. Specialistično delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 78 str.
5. Feinschreiber Robert: *Transfer Pricing Handbook*. New York: John Wiley & Sons, 1995. 629 str.
6. Hočevar Marko: *Oblikovanje računovodskih informacij za poslovodsko nadziranje po mestih odgovornosti*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 220 str.
7. Hunger David J., Wheelen L. Thomas: *Strategic Management*. Reading: Addison Wesley Publishing, 1996. 441 str.
8. Joumard Isabelle: *Tax Systems in European Union Countries*. OECD, Economics department working papers No. 301, 2001. 56 str.
9. *Mednarodni računovodski standardi*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993.
10. *Poročilo o delu Davčne uprave Republike Slovenije za leto 2000*. Ljubljana: Davčna uprava Republike Slovenije, 2001. 44 str.
11. Radebaugh Lee H., Gray Sidney J.: *International accounting and multinational enterprises*, Fourth edition. New York: John Wiley & Sons inc., 1997. 696 str.
12. Štrumbelj Maja, *Transferne cene*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 45 str.
13. *Transfer Pricing*. New York: United Nations, 1999. 58 str.
14. *Transferne cene med povezanimi osebami*. Denar, revija o davkih, Ljubljana, 2000, 19–20, str. 16–19.
15. Turk Ivan: *Mednarodni vidiki računovodstva*. Maribor: Založba Obzorja, 1989. 307 str.

16. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Slovenski inštitut za revizijo, 1997. 330 str.
17. Vzorčni sporazum o davkih na dohodek in na premoženje za izogibanje dvojnemu obdavčevanju. Ljubljana: MFB Consulting, 2000. 318 str.
18. Yunker P. J.: Transfer Pricing and Performance Evaluation in Multinational Corporations: A Survey Study. New York: Praeger Publishers, 1982. 132 str.

## **VIRI**

1. Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters. Strasbourg: Council of Europe, 1988.
2. European Tax Book. Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation Publications BV, 2001. 688 str.
3. Transfer Pricing and Multinational Enterprises. Pariz: OECD, 1979.
4. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD, 1995. 155 str.
5. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris: OECD-Update, 1997. 17 str.
6. Zakon o davku od dobička pravnih oseb (Uradni list RS, št. 72/93, 20/95 in 34/96).

## PRILOGE

### *Priloga 1:*      **Rezultat podjetja kot celote in rezultat dela podjetja**

	Kupi pri X	Kupi pri Z
prihodki	19 \$	19 \$
stroški		
prenosna cena X	15 \$	
variabilni stroški podjetja /e X	9 \$	
cena pri Z		13 \$
stroški podjetja Y /e	5 \$	5 \$
rezultat podjetja Y	-1 \$	1 \$
rezultat celotnega podjetja	5 \$	1 \$

Podjetje X dobavlja polproizvode svojemu sestrskemu podjetju Y po prenosni ceni 15 izračunani na osnovi standardnih stroškov, ki jim je dodan znesek za kritje fiksnih stroškov v višini 6. Enota Y ima pri dokončanju proizvoda nadaljnjih 5 d. e. stroškov. Obe podjetji proizvajata z nepolnima kapacitetama. Zunanji dobavitelj, podjetje Z, ponudi podjetju Y prodajo polproizvoda po ceni 13. Podjetje Y bi z nakupom pri Z izboljšalo svojo uspešnost za 2 d. e. pri izdelku, v nasprotju pa bi podjetje kot celota z nakupom pri X pridobilo dodatne 4 d. e.

V tem primeru bi prenosne cene na osnovi stroškov vodile Y k jemanju fiksnih stroškov X za variabilne, s tem pa k sprejemanju odločitev, škodljivih za podjetje kot celoto.

(Choi, Mueller, 1992, str. 529)

## **Priloga 2: Primer izračuna prenosne cene po metodi preprodajnih cen**

Za ilustracijo metode predpostavimo, da želi podjetje določiti prenosno ceno proizvodu, ki ga prodajna enota transferira sestrični enoti v drugi državi. Bilanca prihodkov in stroškov nakupne enote z drugimi relevantnimi dejstvi je sledeča:

Zap. št.	Kratica	Opis	Znesek	% vrednosti prodaje
1		čisti prihodek od prodaje 100.000 e.	30.000.000 \$	
2	NSP	čista prodajna cena / e.	300 \$	
3	DME	neposredni stroški proizvodnje	6.000.000 \$	20 %
4	OE	drugi stroški	4.000.000 \$	13 %
5	IFC	stroški financiranja proizvodnje*	600.000 \$	2 %
6	FI	transport in zavarovanje ob uvozu	1.50 \$ / e.	
7	PC	stroški embalaže ob prodaji	2.00 \$ / e.	
8	CD	carinska stopnja	5 %	
9	AM	marža za tveganje in profit		5 %
10	TM	skupna marža (seštevek)		40 %

\*(izračunani kot zmnožek v povprečju zaposlenega kapitala s kratkoročno obrestno mero na lokalnem denarnem trgu)

Z upoštevanjem podatkov v tabeli mora prenosna cena (cena na računu) znašati:

$$TC = \{[(NSP * (100 \% - TM)) - PC] \div (100 \% + CD)\} - FI$$

$$TC = \{[(300 \$ * 60 \%) - 2 \$] \div 105 \% \} - 1.5 \$$$

$$TC = 168 \$$$

Prodajni ceni proizvoda (NSP) najprej odštejemo skupno maržo (TM) in stroške na enoto proizvoda, v našem primeru stroške embalaže (PC). V nadaljevanju odštejemo še carino (CD), zadnji znesek pa zmanjšamo še za stroške, ki povečujejo carinsko osnovo, v našem primeru stroški transporta in zavarovanja (FI).

(Choi, Mueller, 1992, str. 530–531)

**Priloga 3: Prikaz izračuna prenosne cene z metodo priznavanja stroškov in dodatka**

Za ponazoritev kako dobimo prenosno ceno z metodo priznavanja stroškov in dodatka predpostavimo, da podjetje v Sloveniji želi zaračunati prodajo svojemu sestrskemu podjetju v tujini na osnovi sledečih informacij:

1	Proizvajalni stroški na enoto (1000 enot)	200 \$
2	Povprečna sredstva, zaposlena za izdelavo izdelkov	40.000 \$
3	Povprečna kratkoročna obrestna mera v Sloveniji	8.0 %
4	Finančni stroški kot % vseh proizvodjalnih stroškov ♥	1.6 %
5	Vladna izvozna subvencija, temelječa na izvozni ceni	6.0 %
6	Dovoljeni odlog plačila	90 dni
7	Zahtevan profit in marža za druge stroške	8.0 %

$$♥(8 \% * 40.000 \$ \div 200.000 \$ = 1.6 \%)$$

Pribitek, ki omogoča podjetju, da zasluži določen odstotek nad proizvodjalnimi stroški, se določi na sledeč način:

1	Profit in marža za druge stroške	8.0 %	
2	Finančni stroški	1.6 %	
3	Zahtevana marža pred korigiranjem		9.60 %
4	Korigiranje zaradi subvencije ♥		3.40 %
5	Korigiranje zaradi odloga plačila ♣		5.46 %

$$♥[(1.096 \div 1.06) - 1]$$

$$♣\{1.0340 * [1 + (0.08 * 90 \div 360)]\} - 1$$

Korigirni faktor zaradi odloga plačila dobimo, če povprečno kratkoročno obrestno mero prilagodimo obdobju kreditiranja, v našem primeru 90 dni. Prenosno ceno dobimo, če proizvodjalne stroške na enoto pomnožimo z zadnjo zahtevano maržo, torej:

$$TC = 200 \$ * 1.0546$$

$$TC = 210.92 \$$$

(Choi, Mueller, 1992, str. 532)

## SLOVARČEK TUJIH IZRAZOV

<b>Angleški izraz</b>	<b>Slovenski izraz</b>
arm's length principle	načelo nevtralnosti
arm's length transfer price	nevtralna prenosna cena
comparable uncontrolled price method	metoda primerljivih neusmerjenih cen
prevailing market price	prevladujoča tržna cena
adjusted market price	prilagojena tržna cena
resale price method	metoda preprodajnih cen
cost plus method	metoda priznavanja stroškov in dodatka
actual full costs plus	dejanski celotni stroški količinske enote, povečani za kalkulativen dobiček
standard full costs plus	načrtovani celotni stroški količinske enote, povečani za kalkulativen dobiček
actual variable costs plus	dejanski spremenljivi stroški količinske enote, povečani za kalkulativen prispevek za kritje
standard variable costs plus	načrtovani spremenljivi stroški količinske enote, povečani za kalkulativen prispevek za kritje
standard variable costs plus opportunity costs	načrtovani spremenljivi stroški količinske enote, povečani za oportunitetne stroške
profit split method	metoda delitve dobička
profit comparison method	metoda primerjave dobička