

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**PRIMERJAVA ALTERNATIVNIH METOD DOLOČANJA  
TRANSFERNIH CEN: ANALIZA PRIMERA**

Ljubljana, avgust 2016

MARTINA KASTELIC

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Martina Kastelic, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Primerjava alternativnih metod določanja transfernih cen: Analiza primera, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Simonom Čadežem

### IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne 24.8.2016

Podpis študentke: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1 PROBLEMATIKA TRANSFERNIH CEN</b> .....	<b>2</b>
1.1 Davčno izogibanje in davčne utaje .....	2
1.2 Dvojno obdavčenje in odprava dvojne obdavčitve.....	3
1.3 Transferne cene v recesiji in selitev funkcij zaradi razmer na trgu .....	5
1.4 Davčni nadzor .....	7
1.4.1 Vertikalni monitoring (inšpiciranje transfernih cen) .....	7
1.4.2 Horizontalni monitoring .....	9
<b>2 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV</b> .....	<b>10</b>
2.1 Transferne cene.....	10
2.2 Povezane osebe in njihovo poslovanje .....	13
2.3 Vodila OECD .....	14
2.4 Neodvisno tržno načelo oz. načelo razdalje .....	15
2.5 Ugotavljanje davčne osnove .....	16
<b>3 ANALIZA PRIMERLJIVOSTI</b> .....	<b>17</b>
3.1 Analiza lastnosti sredstev in storitev .....	17
3.2 Funkcijska analiza .....	17
3.3 Pogodbeni pogoji.....	19
3.4 Gospodarski položaj .....	20
3.5 Poslovne strategije .....	20
<b>4 METODE ZA DOLOČANJE TRANSFERNIH CEN</b> .....	<b>21</b>
4.1 Standardne transakcijske metode.....	21
4.1.1 Metoda primerljivih prostih cen .....	22
4.1.2 Metoda preprodajnih cen.....	23
4.1.3 Metoda dodatka na stroške .....	23
4.2 Metode transakcijskega dobička.....	23
4.2.1 Metoda porazdelitve dobička .....	24
4.2.2 Metoda stopnje čistega dobička .....	24
<b>5 DOKUMENTACIJA ZA TRANSFERNE CENE</b> .....	<b>25</b>
<b>6 ANALIZA TRANSFERNIH CEN NA PRIMERU</b> .....	<b>27</b>
6.1 Določanje po metodi primerljivih prostih cen .....	28
6.1.1 Teoretična pojasnila.....	28
6.1.2 Ilustrativni primer .....	28
6.2 Določanje po metodi stopnje čistega dobička .....	34
<b>SKLEP</b> .....	<b>39</b>
<b>LITERATURA IN VIRI</b> .....	<b>41</b>

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1: Maksimiranje dobička z davčnim izogibanjem.....	12
Tabela 2: Višina dobička matične družbe po izkazu poslovnega izida (IPI) pri nižji transforni ceni od tržne .....	30
Tabela 3: Obračun davka od dohodkov pravnih oseb .....	31
Tabela 4: Višina dobička v hčerinski družbi pri transfernih cenah, ki so nižje od tržne (IPI), in prilagoditev davčne osnove pri slovenskem podjetju.....	31
Tabela 5: Višina dobička matične družbe pri višji transferni ceni od tržne (IPI) .....	33
Tabela 6: Višina dobička hčerinske družbe po višji transferni ceni od tržne (IPI) in prilagoditev davčne osnove .....	33
Tabela 7: Prikaz dobička po IPI .....	35
Tabela 8: Rezultati kazalnikov Stopnje bruto marže primerljivih podjetij (v %) .....	36
Tabela 9: Rezultati analize primerljivosti (v %) .....	37

## **KAZALO SLIK**

Slika 1: Dejavniki, ki jih mora zajeti funkcijska analiza.....	18
--	----

## UVOD

S povečanjem obsega mednarodne trgovine v 60. letih preteklega stoletja se je pomen transference cen močno povečal. Prišlo je tudi do organizacijskih sprememb mnogih mednarodnih podjetij in porazdeljevanja njihovih dobičkov. Transferne cene so zaradi čedalje večje globalizacije in povezovanja podjetij postale eden izmed glavnih davčnih problemov današnjega časa. Področje transference cen urejajo tudi različni sporazumi, priporočila in različne splošne smernice Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organization for Economic Cooperation and Development*, v nadaljevanju OECD). Tako članice kot tudi nečlanice OECD se zgledujejo po vodilih OECD o transference cenah (angl. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*). V večini pravnih sistemov se uporablja neodvisno tržno načelo kot glavni standard pri določanju transference cen. Neodvisno tržno načelo zahteva iskanje primerljivih transakcij na trgu, s katerimi se lahko dokaže, da so uporabljene transferne cene med povezanimi osebami enake oz. dovolj podobne tržnim cenam, ki jih v poslovanju dosegajo nepovezane osebe. Težava pa je, da se tržno načelo v praksi še vedno uporablja zelo različno. Vse to predstavlja za multinacionalke veliko breme.

Z večanjem obsega čezmejnega poslovanja postajajo transakcije med enotami podjetja vedno bolj kompleksne, kar otežuje vodenje ustrezne politike transference cen. Le ta predstavlja vodstvom podjetij vedno večji izziv, zato jo vedno bolj aktivno vključujejo v kratkoročno in dolgoročno strateško planiranje poslovanja podjetij. Največji cilj s poslovnega vidika je oblikovanje pravih transference cen in doseganje največjega dobička skupine podjetij kot celote.

Zakonodajna urejenost politike transference cen je za vsako državo zelo pomembna, saj le na ta način uspe obdržati dobiček, ki je ustvarjen na njenem področju, ter ga ustrezno obdavčiti. Mednarodna podjetja lahko zmanjšujejo plačilo davka od dobička tako, da proizvode ali storitve izvažajo v države z relativno nižjo efektivno stopnjo davka od dobička po najnižji transference ceni in uvažajo v države z relativno višjo stopnjo obdavčitve dobička s čim višje določenimi transference cenami. Vse te manipulacije lahko država prepreči z ustrezno oblikovano zakonodajo vodenja politik transference cen. Za oblikovanje transference cen je potrebno nenehno prilagajanje davčnega in poslovnega vidika, ker sta med seboj prepletena. Poleg zagotavljanja ustreznega davčnega prihodka državi ustrezna politika transference cen preprečuje dvojno obdavčenje (ali neobdavčenje) davčnih zavezancev, kar pa predstavlja temelj vsakega pravičnega davčnega sistema. Vendar sprejeti tako zakonodajo, s katero bi se vse države strinjale, ni tako enostavno, saj moramo vedeti, da izguba davčnega prihodka v eni državi pomeni povečanje v drugi. Nekatere države med seboj celo tekmujejo, katera bo z ugodnejšo davčno zakonodajo pritegnila več multinacionalk. Ker so transferne cene zaradi raznih davčnih manipulacij na slabem glasu, so mednarodne družbe v središču pozornosti in izpostavljene pogostim inšpekcijskim

nadzorom. Kljub vsemu pa tu ne gre samo za davčno izogibanje in davčne utaje, ampak tudi za davčno načrtovanje. Je pa res, da je meja med načrtovanjem in izogibanjem izredno tanka, zato imajo transferne cene že v naprej večkrat neupravičeno slabši prizvok. Vendar moramo ločiti multinacionalne družbe z dejanskimi družbami po svetu in pa tiste družbe, ki ustvarijo navidezno družbo v davčno ugodnem okolju le za prenos dobička.

Namen tega diplomskega dela je predstaviti problematiko transfernih cen z davčnega vidika, s katero se soočajo tako multinacionalke kot tudi davčna uprava, ter predstaviti določanje transfernih cen v poslovni praksi. Cilj dela je prikazati določanje primerljivih tržnih cen po alternativnih metodah na praktičnem primeru. Pri prvem primeru bom uporabila metodo primerljivih prostih cen, ki je enostavnejša, najzanesljivejša in ima prednost pred ostalimi metodami. Pri drugem primeru pa bom uporabila kompleksnejšo metodo stopnje čistega dobička. Prikazane podatke bom črpala iz različnih dejanskih dokumentacij o transfernih cenah. V diplomskem delu bom prikazala nekaj transakcij med povezanima osebama, izvedla primerljivo analizo opravljenih funkcij, uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj, opredelila uporabljeno metodo za določanje transfernih cen pri ugotovljeni transakciji, določila primerljive tržne cene za identificirano transakcijo in naredila ustrezne prilagoditve v skladu z zakonom.

Diplomsko delo sestavlja šest poglavij. Zadnje, šesto poglavje zajema praktični del, ki sem ga na kratko že predstavila, ostalih pet poglavij pa je teoretičnih; ta so namenjena spoznavanju transfernih cen. V prvem poglavju sem predstavila problematiko transfernih cen, ki zajema dvojno obdavčitev, transferne cene v recesiji in pa davčni nadzor ter kot novost vključila horizontalni monitoring. Navedla sem tudi primer dejanskega inšpekcijskega nadzora. V drugem poglavju sem opredelila osnovne pojme in zakonsko ureditev, ki jih zadeva. Tretje poglavje govori o analizi primerljivosti, ki je izredno pomembna pri določanju transfernih cen, četrto poglavje sem namenila metodam za določanje transfernih cen in peto predpisani dokumentaciji.

## **1 PROBLEMATIKA TRANSFERNIH CEN**

### **1.1 Davčno izogibanje in davčne utaje**

Za oblikovanje transfernih cen je potrebno nenehno prilagajanje davčnega in poslovnega vidika, ker sta med seboj prepletena. Največji cilj s poslovnega vidika je oblikovanje pravih transfernih cen in doseganje največjega dobička skupine podjetij kot celote. Multinacionalke si lahko s preiščeno politiko transfernih cen povečajo celotni dobiček. Tu ne gre samo za davčno izogibanje in davčne utaje, ampak tudi za davčno načrtovanje. Je pa meja med načrtovanjem in izogibanjem izredno tanka, zato imajo transferne cene že v naprej večkrat neupravičeno slabši prizvok. Vendar moramo ločiti multinacionalne družbe z dejanskimi družbami po svetu in pa tiste družbe, ki ustvarijo navidezno družbo v

davčno ugodnem okolju le za prenos dobička (Fidermuc, 2014, str. 9).

Primer: Ločiti moramo npr. multinacionalno družbo Renault s sedežem v Franciji, ki dejansko posluje v Sloveniji in med podjetjema potekajo različne transakcije, ter med nekim slovenskim podjetjem, ki ustanovi samo navidezno podružnico na Cipru, tam pa nima zaposlenih in je edini namen podjetja prenos dobička v ugodnejše davčno okolje.

Kot že rečeno, meja med načrtovanjem in izogibanjem je zelo tanka, zato ni enostavno razločiti, kdaj gre za eno ali drugo. Podjetja težijo k čim večjim dobičkom, vendar po drugi strani zaradi čim večje konkurence iščejo različne poti, kako zmanjšati stroške in davčne odhodke. Zato se nekatera podjetja odločijo celo za odprtje podjetja v državah, za katere velja bolj privlačna davčna in druga zakonodaja, nekje celo ničelna davčna stopnja. Te davčno ugodne države se imenujejo davčne oaze. Najbolj poznane so Bahami, Barbados, Dominikanska republika, Maldivi in drugi. Za davčne oaze je značilna tajnost podatkov, hitra registracija, nizki stroški poslovanja in majhen nadzor (Morozov, 2004, str. 24).

Kljub vsem prizadevanjem pa je davčna zakonodaja še vedno pisana na kožo večjim korporacijam. Npr. v Luksemburgu je prihajalo do tajnih davčnih dogovorov s približno 340 multinacionalkami. Te so se izognile plačilu davkov v matični državi kot tudi v državi, kjer so ustvarile dobiček, plačale pa so minimalen znesek davka v Luksemburgu. To je bilo zaradi lukenj v zakonu legalno početje. Tako so se izognile plačilu davkov tudi nam znane multinacionalke, kot so McDonald's, Fiat, Google, Facebook in druge. Nima pa samo Luksemburg ugodnih pogojev za multinacionalke, ampak tudi Nemčija, Nizozemska in Irska (Glavič, 2015, str. 7).

## **1.2 Dvojno obdavčenje in odprava dvojne obdavčitve**

Pri mednarodnih podjetjih, ki imajo svoje podružnice v drugih državah, mnogokrat prihaja do problema dvojne obdavčitve. Do tega lahko pride takrat, ko imajo države različne načine obdavčenja za rezidente in nerezidente. Ko so podjetja izpostavljena takemu načinu obdavčenja, morajo plačevati davek iz istega vira dohodka dvema različnima davčnima upravama.

Država lahko na svojem ozemlju obdavči vse dohodke rezidentov in nerezidentov. To ji dopušča teritorialno načelo. To pa pomeni, da lahko država ukrepa oz. je pristojna pisati zakone, ko je dejanje storjeno na njenem ozemlju ali ko na njenem ozemlju nastane posledica nekega dejanja. Poleg teritorialnega načela je aktualno tudi načelo svetovnega dohodka, kar pomeni obdavčitev dohodkov rezidentov v katerikoli državi.

Glede na opredelitev rezidentov in njihovih obdavčitev ločimo naslednje oblike dvojnega obdavčenja:

- doseganje dobičkov rezidentov v tujini;
- ko je ista oseba opredeljena kot rezident ene in druge države;
- ko je predmet obdavčenja isti vir dohodka, za katerega obe državi uveljavljata pravico do obdavčitve.

Transferne cene je z mednarodnega vidika težje obravnavati kot tiste, ki se pojavijo pri poslovanju med povezanimi osebami v eni državi, ker so mednarodne transferne cene v pristojnosti več kot ene države. Če povezana oseba v eni državi prilagodi transferne cene, to povzroči spremembo dobička povezane osebe v davčni pristojnosti druge države. Če države med seboj nimajo urejene ustrezne zakonodaje, obstaja nevarnost, da bodo multinacionalke dvakrat obdavčene. Zato se morajo posamezne države dogovoriti, kako uvesti transferne cene pri čezmejnih transakcijah za davčne namene. Zakonodajne ureditve pa se med državami razlikujejo in vsaka država ima drugače urejen način, kako ustrezno popraviti transferne cene, ko niso primerljive s tržnimi (Kovačič, 2010, str. 6).

Kot že rečeno, je pogoj za gospodarsko rast prost pretok ljudi, blaga in denarja med državami. Da bi države zagotovile varno in stabilno okolje za poslovanje, se poslužujejo različnih ukrepov. Ena večjih težav, ki zavira mednarodno gospodarsko sodelovanje, je dvojna obdavčitev. Ta je posledica prekrivanja davčnih zakonodaj različnih držav.

Pri odpravi mednarodne dvojne obdavčitve imata pomembno vlogo OECD in Evropska komisija. Davčni zavezanci si pri odpravljanju dvojne obdavčitve lahko pomagajo z Vzorčno konvencijo OECD in Arbitražno konvencijo Evropske unije (v nadaljevanju EU).

Vzorčna konvencija vsebuje mehanizme, ki pomagajo odpraviti težave, ki nastanejo pri uporabi mednarodnih davčnih načel. Kadar pa davčni zavezanci menijo, da konvencija ni bila pravilno uporabljena, določbe v konvenciji dopuščajo, da se lahko zadevo predloži organom držav pogodbenic, ki so za to pristojne, in jim omogočijo, da z medsebojnim sodelovanjem rešijo nesporazume ter s skupnim dogovorom odpravijo dvojno obdavčitev. Države članice OECD in države nečlanice na podlagi vzorčne konvencije sklepajo mednarodne pogodbe o odpravi dvojnega obdavčenja. S tem se zavežejo, da bodo odpravljale ovire pri mednarodnem poslovanju, odpravljale dvojno obdavčitev, povečale varnost davčnih zavezancev, reševale davčne spore itd. Tako imajo davčni zavezanci možnost v primeru vsakršne dvojne obdavčitve sprožiti začetek postopka skupnega dogovora v skladu z mednarodno pogodbo. V Sloveniji je bilo do leta 2010 sklenjenih 50 mednarodnih pogodb o izogibanju dvojne obdavčitve (Bobek – Gospodarič, 2013, str. 16).

Po vzorčni konvenciji se lahko sproži postopek skupnega dogovora glede kakršnegakoli obdavčenja, po Arbitražni konvenciji pa se lahko sproži le tiste postopke, ki zadevajo preračun dobička povezanih podjetij oz. v primeru dvojne obdavčitve zaradi prilagoditve transfernih cen. Načela, ki se upoštevajo pri Arbitražni konvenciji, so identična



neodvisnemu tržnemu načelu (Istenič, 2010, str. 9).

Kljub vsemu pa ti sporazumi problema dvojne obdavčitve ne rešujejo v zadostni meri. Zato se posveča veliko pozornosti ureditvi enotne davčne osnove za družbe znotraj EU, ki bi pri določitvi davčne osnove tem družbam omogočala enotna pravila za vse njihove transakcije znotraj EU. Trenutno morajo multinacionalke upoštevati 27 različnih načinov določanja davčne osnove. To pa povečuje neučinkovitost, tveganja in stroške poslovanja (Kovačič, 2010, str. 6).

Nekatere države se zavzemajo, da bi Evropska unija morala imeti skupno davčno politiko, druge pa se s tem ne strinjajo in menijo, da bi članice o višini davkov morale odločati same, saj nekatere države med seboj tekmujejo, katera bo z ugodnejšo davčno zakonodajo pritegnila več multinacionalk. Zato sprejeti tako zakonodajo, s katero bi se vse države strinjale, ni tako enostavno, saj izguba davčnega prihodka v eni državi pomeni dobiček v drugi.

### **1.3 Transferne cene v recesiji in selitev funkcij zaradi razmer na trgu**

Recesija lahko v nekaterih državah vpliva na zmanjšanje davčnih prihodkov iz naslova dohodnine kot posledica večje brezposelnosti. Podobno lahko podjetja v času recesije zaradi slabših poslovnih rezultatov izkazujejo manj dobička in posledično v državno blagajno plačajo manj davka od dohodka pravnih oseb. To lahko vpliva na obnašanje davčnih organov. Tako je tudi na področju transfernih cen v tem času pričakovati več spodbijanjan transfernih cen s strani davčnih organov. Zato morajo biti mednarodne korporacije pripravljene zagovarjati svoje transakcije s povezanimi osebami in interne politike transfernih cen s premišljeno uporabo metod določanja primerljivih tržnih cen. Ustrezno dokumentiranje internih politik transfernih cen in transakcij med povezanimi osebami je zato v času recesije še toliko pomembnejše (Klemenc, 2009b).

Svetovna gospodarska kriza na nekatere gospodarske panoge vpliva bolj kot na druge. Na primer podjetja, ki ponujajo luksuzno blago v času recesije, običajno utrpijo večji upad v povpraševanju po svojih izdelkih, medtem ko ima recesija na zdravstveno panogo vključno s farmacijo precej manjši vpliv.

V običajnih razmerah so podjetja, ki prikazujejo izgubo, izločena iz analize primerljivosti, medtem ko bi bilo v času recesije taka podjetja smiselno upoštevati, saj je namen analize poiskati in primerjati neodvisna podjetja, ki so funkcijsko primerljiva z opazovanim podjetjem ne glede na njihovo dobičkovno maržo.

Recesija lahko multinacionalkam nudi priložnost pregleda učinkovitosti njihovega delovanja. Poleg ustreznega dokumentiranja transfernih cen lahko multinacionalke v času

recesije ocenijo možnosti optimiziranja svojih trenutnih in prihodnjih transfernih cen. To vključuje oceno trenutnih transfernih cen kot tudi oceno možnosti spremembe sedanjega poslovnega modela ali davčne strukture. Multinacionalke, ki bodo uspele razviti in obdržati davčno in organizacijsko optimalno strukturo, bodo lažje znižale stroške in ohranile konkurenčnost v sedanjem gospodarskem okolju. Kljub vsemu pa je pomembno, da davčni zavezanci reagirajo na trenutno gospodarsko stanje in tudi pretehtajo vpliv morebitnih sprememb na njihovo poslovanje v prihodnosti.

Prestrukturiranje naj bi za cilj imelo predvsem zmanjšanje stroškov in povečanje operativne ter davčne učinkovitosti. Ker v času recesije veliko multinacionalk posebno pozornost namenja upravljanju s stroški, je v tem času lahko aktualen prenos določenih storitev v t.i. regijska storitvena središča, ki bi skupini omogočala učinkovitejše poslovanje. Aktualna je lahko tudi selitev funkcij in tveganj v principale, ki poslujejo v davčno ugodnejših državah (Klemenc, 2009a).

Na cene vpliva vrsto elementov, nekateri bolj kot bi pričakovali. Za oblikovanje cene je treba prisluhniti trgu, upoštevati razmere na njem in oceniti, katera najvišja cena je še tista, ki družbi omogoči prodajo. Na oblikovanje cen imajo velik vpliv stroški, ki nastajajo ponudniku. Če zaradi neugodnih gospodarskih razmer katerega izmed teh primarnih elementov spremenimo ali pa samo spremenimo nadzor nad tem, posežemo v oblikovano ceno, s tem pa tudi v njeno davčno presojo.

Če prilagoditve razmeram na trgu družbo silijo v selitev funkcij oz. njihov odvzem posameznim članom skupine in dodajanje drugim članom, ima to zelo verjetno tudi vpliv na oblikovane cene. S cenami je namreč potrebno pokriti vse, kar smo v transakciji opravili. V takih primerih je korekcija transfernih cen nujna, saj v primeru, da je ne opravimo, izpostavimo nevarnosti družbo, h kateri smo funkcije preselili.

Na oblikovane cene pomembno vplivajo tudi tveganja. Alokacija tveganj, njihova analiza in ovrednotenje so namreč zelo pomembna ter nujna za ustrezno oblikovano transferno ceno. Pri poslovanju nastajajo razna tveganja, ki jih je potrebno identificirati, izmeriti, znati obvladovati in v primeru njihovega nastanka pokriti. Preučevanje navedenega se imenuje analiza tveganj, merjenje njihovih vplivov pa vrednotenje tveganj. Tveganja so lahko npr. neplačila kupcev, valutna tveganja, posojilna tveganja itd. Vsako od njih ima svoje značilnosti in svojo vrednost, ki jo je potrebno oceniti. To pa navadno pomeni, da imajo tudi vpliv na dogovorjene cene. Če so tveganja na »naši« strani, si moramo zagotoviti njihovo pokrivanje; to je prek nižjih transfernih cen, če od povezanih oseb vršimo nabavo oz. prek zvišanih transfernih cen, če s povezanimi osebami vršimo prodajo (Černe, 2010, str. 17).

## 1.4 Davčni nadzor

Zaradi različnih davčnih stopenj med državami prihaja do izkoriščanja le-teh pri obdavčevanju dobička v multinacionalkah, zato davčne uprave izvajajo nadzor nad podjetji. Pri **vertikalnem monitoringu** davčna uprava predstavlja represivni organ, medtem ko pri **horizontalnem monitoringu** davčna uprava in davčni zavezanec sodelujeta transparentno, z medsebojnim zaupanjem in razumevanjem poslovnih odnosov.

### 1.4.1 Vertikalni monitoring (inšpiciranje transfernih cen)

Ker imajo različne države različne stopnje obdavčitve, je prihajalo do izkoriščanja različnih stopenj obdavčitve dobička. Tako so lahko tisti davčni zavezanci, ki so poslovali s povezanimi osebami iz drugih držav, prilagajali prihodke in odhodke. V državah, ki so imele višjo obdavčitev, pa je prihajalo do zniževanja davčnih prihodkov. In ravno zaradi takih manipulacij, so transferne cene problematične (Petauer, 2005).

Področje transfernih cen za davčni organ lahko pomeni tudi davčno področje z neskončno možnostmi utemeljenih razlogov za pobiranje dodatnega davka. Pri transfernih cenah absolutne resnice namreč ni in vedno obstaja dvom o ustreznosti oblikovanja. Edina resnica je »resnica« davčnega inšpektorja, saj je davčnim zavezancem marsikdaj v praksi težje dokazati, da so njihove cene res tržne (Hvala, 2008).

Kuhar (2008, str. 163) pravi, da je zato zelo pomembno, da se dokumentacijo pripravlja sproti, najbolje takrat, ko se transakcije dejansko dogajajo, saj le tako lahko najbolje argumentiraš ustrezne transakcije in dobro pripraviš ustrezno dokumentacijo. Pomemben del dokumentacije je finančna analiza primerljivosti davčnega zavezanca. Primerljivost podjetij se določi z analizo funkcij in tveganj osebe, ki je udeležena v transakciji. Na izbor podjetij v analizo sicer davčni zavezanec nima vpliva, ampak ima pa vpliv na določitev predpostavk, po katerih program izbere primerljiva podjetja in izloči tista, ki glede na opravljene funkcije in prevzeta tveganja preveč odstopajo od njega samega. Če analize ne opravi, jo davčni inšpektor opravi sam. Ker inšpektor navadno opravi zelo poenostavljeno in pomanjkljivo ekonomsko analizo in ne uporabi enakih kriterijev, po katerih program izbira primerljiva podjetja, obstaja zelo velika verjetnost, da dokaže, da je dobiček, ki ga dosega v primerjavi s primerljivimi podjetji na slovenskem ali evropskem trgu, prenizek in bi davčna osnova ter plačani davek morala biti višja.

Davčni organ se pogosto odloči za pregled družb, ki v primerjavi s konkurenco prikazujejo slabše rezultate, več let zaporedoma izkazujejo izgube, poslujejo z državami, ki so v davčno ugodnejšem okolju ali njihovi rezultati izkazujejo velika nihanja. Če je stopnja dobičkovnosti nižja od povprečne, je to navadno glavni dejavnik tveganja za inšpekcijski pregled. Davčni inšpektorji navadno inšpicirajo pomožne dejavnosti družbe in ne glavnih

(Guzina, 2014, str. 11).

Če inšpektor ugotovi nepravilnosti oz. neupoštevanje davčne zakonodaje s področja transfernih cen, davčni organ zavezancu izreče kazen, ki je lahko zelo visoka. Po Zakonu o davčnem postopku (Ur. l. RS št. 13/2011, v nadaljevanju ZDavP-2) v 397. členu, ki se glasi davčni prekrški v zvezi z opravljanjem dejavnosti, lahko kršitelj oz. tisti, ki ne upošteva v Zakonu navedenih predpisov, dobi kazen v višini od 400 pa tudi do 30.000 EUR, odvisno od prekrška. V 398. členu ZDavP-2, ki se glasi posebno hudi davčni prekrški, pa je zapisano, da če je znesek premalo plačanega davka višji od 5.000 EUR, ne glede na določbe iz 397. člena, zavezance lahko oglobijo od 500 EUR pa vse do 300.000 EUR kazni.

Primeri dejanskega inšpekcijskega pregleda:

- Primer 1: Pri nekem davčnem zavezancu je bil opravljen davčni inšpekcijski nadzor, in sicer nadzor davka od dobička pravnih oseb. Zavezanec je prodal povezani osebi stanovanje po ceni 123.100 EUR. Pri izvedbi primerjalne analize je bilo pri inšpiciranju ugotovljeno, da je bila dogovorjena cena nižja od tržne cene na. Davčna osnova je bila povečana na 161.492 EUR. V skladu z veljavnim zakonom so se zavezancu povečali prihodki in davčna osnova za 38.392 EUR ter obračun davka od dobička v znesku 9.598 EUR (Tax-Fin-Lex, 2007).
- Primer 2: Pri davčnem zavezancu z gradbeno dejavnostjo je bil opravljen inšpekcijski pregled, ker se je davčna osnova iz dejavnosti zvišala za 38.800 EUR in kot posledica tega tudi DDV za 4.150 EUR. Prihodki iz dejavnosti so se zvišali za 10.850 EUR.

Inšpektor je poleg prihodkov preveril tudi pogodbe, plačilne liste, izdane in prejete račune, evidenco navzočnosti in jih primerjal z izdanimi računi, ki jih je naročniku del izdal izvajalec storitev, ki je hkrati tudi povezana oseba. Ugotovil je, da je bilo nepovezani osebi zaračunano več produktivnih ur kot povezani osebi. Iz pogodb je ugotovil tudi, da je bila urna postavka pri podizvajalcih, ki niso povezane osebe, nižja kot pri povezanih osebah. Inšpektor je v skladu z zakonom upošteval transferne cene do višine povprečnih cen in znižal stroške za 16.270 EUR, davčnemu zavezancu pa dal možnost, da pojasni svoje ravnanje. Davčni zavezanec je dejal, da ni bil seznanjen s predpisi v zvezi z višino določanja transfernih cen (Tax-Fin-Lex, 2003).

Ugotovljene so bile tudi druge nepravilnosti, ki jih nisem navajala v zgornjem primeru, saj sem želela samo na kratko prikazati, kako poteka inšpekcijski pregled in kako je pomembno, da poznamo ter upoštevamo zakonodajo. Nepoznavanje zakonodaje v primeru horizontalnega monitoringa pa kot izgovor ne bi bilo potrebno navajati, saj bi z davčnimi uradi sodelovali že v naprej. O tem bom pisala v nadaljevanju.

#### 1.4.2 Horizontalni monitoring

Podjetja, ki poslujejo mednarodno, se soočajo s transfernimi cenami, dvojno obdavčitvijo in še z mnogimi drugimi tveganji. Povezovanje gospodarstev, elektronsko poslovanje in gospodarska kriza predstavljajo davčnim upravam velik problem. Zato so davčne uprave po svetu morale stopiti skupaj in začeti med seboj sodelovati. Zaradi tega sedaj prihaja do sprememb pri davčnem nadzoru oz. do horizontalnega sodelovanja.

Nizozemska davčna uprava je leta 2005 začela pilotski projekt, imenovan Horizontalni monitoring. Vključeval je 40 največjih davkoplačevalskih podjetij na Nizozemskem. Namen projekta je bil vzpostaviti boljši odnos, zaupanje, preglednost med davčno upravo in davčnimi zavezanci. Večina sodelujočih je bila s programom zadovoljna in je želela nadaljevati s takim režimom. Ker so bile povratne informacije dobre, je k programu pristopilo še 1500 zelo velikih podjetij. Velika prednost za davčne zavezance je tudi ta, da naj bi zaradi sodelovanja v režimu horizontalnega monitoringa imeli manj stroge davčne kontrole, saj so pomembna dejstva in okoliščine znane vnaprej (Ernst&Young, 2008).

Nizozemska davčna uprava je morala vložiti kar nekaj truda, da sistem deluje dobro tudi v praksi. Velik poudarek je bil na izobraževanju inšpektorjev, saj so se morali naučiti novega sistema dela. Večkrat letno so imeli skupna srečanja, da so si izmenjavali izkušnje iz prakse in se udeleževali izobraževanj za inšpektorje na lokalni ravni (Budja & Končan, 2010b).

Tudi Slovenija se je odločila za mednarodno sodelovanje z nizozemsko davčno upravo. Nizozemska davčna uprava je prva na svetu uvedla horizontalni monitoring in s tem spremenila način sodelovanja med davčnim zavezancem, davčnimi posredniki in davčnim organom. Horizontalni monitoring pa je tudi priporočilo OECD.

Ker bi naša država rada na eni strani povečala davčne prihodke, na drugi pa zmanjšala proračunski primanjkljaj, se je v letu 2009 kar 80 % davčnih inšpektorjev ukvarjalo z odkrivanjem davčnih utaj. Vendar Davčna uprava Republike Slovenije nima na voljo dovolj davčnih inšpektorjev, saj se število davčnih zavezancev hitro povečuje, zato se je v sodelovanju z Nizozemsko odločila vpeljati pilotski projekt horizontalnega monitoringa, v katerem prostovoljno sodeluje 5 velikih davčnih zavezancev. Pri horizontalnem monitoringu gre za čisto drugačen pristop, saj davčna uprava in davčni zavezanec med seboj sodelujeta. Pri horizontalnem monitoringu davčna uprava ne predstavlja več represivnega organa, ampak z davčnimi zavezanci sodeluje transparentno (Budja & Končan, 2010b).

Za velike in srednje davčne zavezance se sporazum sklepa individualno, za male davčne zavezance pa je potrebno najti kompromis, ki bo preprečeval preobsežno administriranje.

Za mala podjetja to pomeni sodelovanje z davčno upravo preko organizacij, ki zastopajo ta podjetja, npr. Gospodarska zbornica Slovenije.

Pri horizontalnem sodelovanju davčna uprava in davčni zavezanec sodelujeta ter si izmenjujeta izkušnje. Tako se vzpostavi stabilno davčno okolje, kar je pomembno za državo, saj tako pobere več davkov, davčni zavezanci pa niso več podvrženi tako visokemu davčnemu tveganju. Vse to velja le, če zavezanci spoštujejo zakonodajo in pravočasno izpolnjujejo davčne obveznosti (Budja & Končan, 2010a).

Na čemer temelji horizontalni monitoring, v Sloveniji za enkrat še ni praksa, vendar pa se skuša doseči boljše sodelovanje in zaupanje. Zato je namen pilotskega projekta ugotoviti, ali bi bil tak sistem v Sloveniji učinkovit, kajti v nekaterih državah davčni zavezanci in davčna uprava že uspešno sodelujejo med seboj.

Glavne prednosti, ki jih prinaša horizontalni monitoring, so:

1. medsebojno zaupanje, razumevanje in transparentnost med davčno upravo ter davčnimi zavezanci;
2. pomoč in podpora davčne uprave davčnim zavezancem za vnaprej;
3. ker so zadeve dogovorjene vnaprej, ni velikih presenečenj za davčne zavezance;
4. davčni inšpektorji sodelujejo z davčnimi zavezanci vnaprej, namesto da vršijo zgolj preglede za nazaj;
5. manj pogosti in manj podrobni davčni pregledi;
6. hiter odziv davčne uprave na morebitna vprašanja davčnih zavezancev;
7. poveča se ugled poslovnih subjektov, ki aktivno sodelujejo z davčno upravo;
8. zmanjšanje administrativnih ovir;
9. delitev odgovornosti in preprečitev dvojnega dela;
10. sodelovanje z ostalimi oblastmi (Poolen, 2009).

Da ne bi prihajalo do dvojnega obdavčenja, prehajanja dobičkov in drugih nepravilnosti pri določanju transfernih cen, skrbi davčni organ oz. inšpekcijske službe. Iz tega vidika je zelo pomembna ustrezno pripravljena dokumentacija, s katero lahko dokažemo ustreznost poslovanja s povezanimi osebami oz. skladnost s primerljivimi tržnimi cenami.

## **2 OPREDELITEV OSNOVNIH POJMOV**

### **2.1 Transferne cene**

Največja razloga za povečano zanimanje za transferne cene sta rast multinacionalk in globalizacija. S povečanjem obsega mednarodne trgovine se je pomen transfernih cen močno povečal. Več kot 60 odstotkov svetovne trgovine poteka znotraj multinacionalk.

Prišlo je tudi do organizacijskih sprememb mnogih mednarodnih podjetij in porazdeljevanja njihovih dobičkov (Neighbour, 2008).

Transferna cena je cena, po kateri povezane osebe poslujejo med seboj in si zaračunavajo blago ali storitve. Vendar če ta cena ni enaka ali vsaj podobna tržni, govorimo o prilagojeni oz. neustrezni transferni ceni (Černe, 2008).

Področje transfernih cen je v Sloveniji opredeljeno v Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb (Ur. l. RS št. 117/2006, v nadaljevanju ZDDPO-2) in v Pravilniku o transfernih cenah (Ur. l. RS, št. 141/2006). Vendar pa so vodilo za določanje transfernih cen v slovenski davčni zakonodaji Smernice OECD, po katerih se ravno tako ravnaajo podjetja in davčne uprave po vsem svetu.

Še nekaj let nazaj so transferne cene obravnavali le davčni uradniki in nekateri specialisti. Toda pred kratkim so tudi ekonomisti, podjetniki, politiki in druge nevladne organizacije spoznali, da je zelo pomembno, kdo oz. katera družba, ki sodeluje v mednarodnih poslovnih transakcijah, plača davek. Zato se veliko govori o davkih in državah v razvoju oz. kako zmanjšati uhajanje prihodkov prek meja v davčno ugodne države, tako imenovane davčne oaze. Zaradi tega se morajo države zavedati transfernih cen, še posebej, če se hočejo izogniti tveganju izgube davčnih prihodkov od čezmejnih transakcij, ki jim jih prinesejo multinacionalke. Velik del svetovne trgovine temelji na čezmejni trgovini multinacionalk, kjer podružnice oz. hčerinske družbe izmenjujejo blago ali storitve. Te transakcije znotraj skupine niso izpostavljene enakim tržnim pogojem kot transakcije med neodvisnimi podjetji. Imenujejo se nadzorovane transakcije. Če se cena teh transakcij umetno znižuje ali povečuje, to lahko vodi v obdavčljive dobičke, ki se prenesejo iz ene države v drugo (Silberztein, 2010).

Mednarodna podjetja s transfernimi cenami zasledujejo različne cilje, med katerimi je najpomembnejši znižanje davčnih bremen skupine povezanih oseb kot celote in posledično doseganje največjega možnega dobička skupine kot celote. Drugi cilji, ki jih še želijo doseči, so povečanje tržnega deleža na izbranem trgu, znižanje stroškov uvoznih dajatev, zmanjšanje vpliva ekonomskih omejitev (npr. prenosa dobička). Povezana podjetja, še posebej mednarodna, si zmanjšujejo plačilo davka od dohodkov tako, da izvažajo proizvode ali storitve v države z relativno nižjo efektivno stopnjo davka od dobička po najnižji možni transferni ceni in jih uvažajo v države z relativno višjo stopnjo obdavčitve dobička s čim višje določenimi transfernimi cenami. Tako se poveča izkazani dobiček v državah z nizko stopnjo obdavčitve in zmanjša dobiček v državah z višjo obdavčitvijo (Ping, 2007).

Transferne cene se lahko določi na taki ravni, ki zmanjšuje ali celo izničuje plačilo davka od dohodka, ki ga je potrebno plačati multinacionalkam. Tako se samo s spreminjanjem

transfernih cen poveča dobiček. To lahko naredimo brez kakršnih koli sprememb v postopkih, operacijah ali dodani vrednosti, le s spremenjenimi knjižnimi vrednostmi in pridemo do dodatnega dobička le z izogibanjem davka. Z drugimi besedami je za multinacionalke mogoče, da s transfernimi cenami zmanjšajo svoje obveznosti za davek od dohodkov pravnih oseb. Vse to je legalno, dokler vlada tega ne prepreči (Davidmann, 2006).

Vse to je lepo razvidno iz Tabele 1, ki prikazuje, kako multinacionalke z uporabo transfernih cen maksimirajo dobičke z davčnim izogibanjem. To je bilo narejeno brez kakršnih koli sprememb v postopkih, operacijah ali dodani vrednosti, le s spremenjenimi knjižnimi vrednostmi. Tabela prikazuje, kako hčerinsko podjetje v državi gostiteljici z 20 % davčno stopnjo kupi blago in ga proda svoji matični družbi v domači državi, v kateri je davčna stopnja 60 %. To blago ji proda po ceni, ki jo imenujemo transferna cena. Matična družba potem to blago prodaja po prodajni ceni, ki je od primera do primera različna. Iz tabele je razvidno, da v državi z višjo stopnjo obdavčitve, višji ko je dobiček pred obdavčitvijo, manjši je skupni dobiček. Ko pa imamo nizek dobiček pred obdavčitvijo, je tudi skupni dobiček višji. Takrat, ko pa družba z višjo obdavčitvijo posluje z izgubo, tako rekoč dobimo še popust pri plačilu davčne obveznosti in skupni dobiček po obdavčitvi se nam še poveča. Tako lahko multinacionalke popolnoma legalno zmanjšujejo svoje davčne obveznosti in se v državah z visoko obdavčitvijo izognejo plačilu davkov, dokler jim država tega ne prepreči.

*Tabela 1: Maksimiranje dobička z davčnim izogibanjem*

	Hčerinsko podjetje v državi gostiteljici	Matična družba s sedežem v domači državi	Skupaj EUR
Davčna stopnja	20 %	60 %	
Nakupna cena	100	200	
Prodajna cena	200	300	
Dobiček pred obdavčitvijo	100	100	200
Davek za plačilo	20	60	80
Dobiček po obdavčitvi	80	40	120
Nakupna cena	100	280	
Prodajna cena	280	300	
Dobiček pred obdavčitvijo	180	20	200
Davek za plačilo	36	12	48
Nakupna cena	100	300	
Prodajna cena	300	300	

se nadaljuje



Tabela 1: Maksimiranje dobička z davčnim izogibanjem (nad.)

	Hčerinsko podjetje v državi gostiteljici	Matična družba s sedežem v domači državi	Skupaj EUR
Dobiček pred obdavčitvijo	200	0	200
Davek za plačilo	40	0	40
Dobiček po obdavčitvi	160	0	160
Nakupna cena	100	400	
Prodajna cena	400	300	
Dobiček pred obdavčitvijo	300	-100	200
Davek za plačilo	60	-60	0
Dobiček po obdavčitvi	240	-40	200
Nakupna cena	100	500	
Prodajna cena	500	300	
Dobiček pred obdavčitvijo	400	-200	200
Davek za plačilo	80	-120	-40
Dobiček po obdavčitvi	320	-80	240

Vir: M. Davidmann, *Community economics – Multinational Operations. Transfer Pricing and Taxation*, 2006.

Ker transferne cene določajo poslovne rezultate povezanih podjetij, vključene v transakcije, niso davčno oz. računovodsko vprašanje, ampak gre v osnovi za poslovni problem, saj je določanje transfernih cen stvar nabavnega oz. prodajnega osebja in ne računovodje. Ker transferne cene neposredno vplivajo na poslovni izid slovenske in vseh tujih družb, ki so del posamezne skupine, bi moralo biti oblikovanje le-teh tudi naloga vodstva podjetja (Guzina, 2011, str. 17).

Zaradi velikega vpliva transfernih cen na mednarodno trgovino to področje urejajo tudi različni sporazumi, priporočila in različne splošne smernice OECD. Podlaga za ureditev transfernih cen v slovenski davčni zakonodaji so kot v večini najrazvitejših državah po svetu smernice OECD.

## 2.2 Povezane osebe in njihovo poslovanje

Pogoj za ugotavljanje transfernih cen so povezane osebe, saj če dve družbi oz. dve osebi nista povezani, se transferne cene ne morejo oblikovati. Zato mora davčna uprava najprej ugotoviti, ali sta gospodarski družbi, med katerima želi ugotavljati transferne cene, po nacionalni zakonodaji sploh povezani osebi oz. mora pri proučevanju transakcij najprej dognati, ali gre za transakcije med povezanimi osebami in šele potem lahko začne

oblikovati transferne cene (Guzina, 2015, str. 7).

Da osebo sploh lahko opredelimo za povezano, mora imeti v lasti najmanj 25-odstotni delež v kapitalu. Definicij, kdo sodi med povezane osebe, je več in vsaka posebej se uporablja za svoje namene. Za namene ugotavljanja davka od dohodka pravnih oseb in s tem transfernih cen pa se uporablja definicija, zapisana v ZDDPO-2. Povezane osebe v mednarodnih transakcijah so opredeljene v prvem odstavku 16. člena ZDDPO-2, prvi in drugi odstavek 17. člena pa opredeljujeta povezane osebe v domačih transakcijah (Ur. l. RS št. 117/2006).

Cilj povezanih podjetij je določiti transferne cene tako, da maksimirajo dobiček skupine podjetij kot celote in ne samo posamičnega podjetja. Zato mednarodna podjetja izvažajo proizvode ali storitve v države z relativno nizko stopnjo davka od dobička po najnižji mogoči transferni ceni in uvažajo v tiste države, ki imajo višjo stopnjo obdavčitve dobička in čim višje določenimi transfernimi cenami. S takim početjem optimizirajo svoj poslovni izid. Tako si zmanjšujejo plačilo davka od dobička. Dobiček v državah z nižjo stopnjo obdavčitve se poveča, v državah z višjo stopnjo obdavčitve pa se izkazani dobiček zniža.

Transferne cene morajo biti določene v skladu s primerljivimi tržnimi cenami. To je temeljno načelo, ki je vgrajeno v zakonodajo razvitih držav. Kadar pa so v medsebojnih transakcijah udeležena podjetja, ki ne upoštevajo neodvisnega tržnega načela, je za davčne namene potrebna prilagoditev dobička. In ravno na podlagi tega načela najlažje opišemo pogoje, v katerih poslujejo nepovezane osebe. To so normalni pogoji za sklepanje poslov med neodvisnimi poslovnimi partnerji.

### **2.3 Vodila OECD**

Začetek transfernih cen je bil v Združenih državah Amerike. Njihov razvoj je istočasno potekal tudi z državami članicami OECD. Te so sledile razvoju v ZDA, saj si niso mogle privoščiti, da bi zaradi manj razvite davčne zakonodaje s področja transfernih cen izgubile del svetovne trgovine. Temeljno načelo, ki je vgrajeno v zakonodaje razvitih držav, je skladno z Vodili Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj.

Smernice OECD obsegajo devet poglavij. Največja pomanjkljivost Smernic je, da v primeru, ko se davčni organ in davčni zavezanec ne strinjata, ne dajejo vedno jasnega odgovora na vprašanje, katera izmed metod ima prednost, to pa lahko pripelje do dvojne obdavčitve.

Pomen smernic OECD je, da davčne uprave in zavezance spodbuja k upoštevanju vodil, ki ne zavezujejo, ampak nudijo oporo in pomoč pri določanju ter presojanju transfernih cen za davčne namene.

Države članice OECD so leta 1979 sklenile, da bodo davčne uprave in davčni zavezanci kot splošno pravilo za določanje transfernih cen uporabljale neodvisno tržno načelo (Tomšič, 2005, str. 74).

Včasih se tudi pri uporabi tržnega načela pojavijo težave, saj je pri ugotavljanju, ali je cena skladna z neodvisnim tržnim načelom, potrebno upoštevati več dejstev, na koncu pa ni nujno, da dobimo vedno enak odgovor. Če rezultat ni enak, še ne pomeni, da je napačen, ampak da so bile upoštevane drugačne okoliščine in različna dejstva, vendar kljub vsemu to predstavlja veliko breme za davčne zavezance. Zato so države članice OECD v Smernice OECD vključile tudi tako imenovan varni pristan, ki naj bi zmanjšal težave, ki se pojavljajo pri uporabi tržnega načela zato, ker naj bi vseboval preprosta pravila. Z uvedbo varnih pristanov naj bi poizkusili ustvariti za investitorje privlačno gospodarsko okolje in razbremeniti davčne uprave, saj tistih davčnih zavezancev, ki bi uporabljali varni pristan, ne bi bilo potrebno tako podrobno inšpicirati (Bobek – Gospodarič, 2013, str. 20).

Smernice OECD so razdeljene na 9 poglavij. Neodvisno tržno načelo (angl. *arm's length principle*) je zelo podrobno opisano v prvem poglavju. V drugem poglavju so opisane metode za določanje transfernih cen. Poglavje je razdeljeno na tri dele. Prvi del ponuja pomoč pri izbiri najustreznejše metode, drugi in tretji del pa opisujeta tradicionalne transakcijske metode in metode transakcijskega dobička. V tretjem delu najdemo vse informacije, kako opraviti primerjalno analizo. V četrtem poglavju, ki nosi naslov Upravne rešitve za preprečevanje in reševanje sporov pri določanju transfernih cen, izvemo, kako upoštevati predpise pri določanju transfernih cen, o prilagoditvah in skupnih dogovorih, o davčnih pregledih, varnih pristanih in arbitraži. V petem poglavju najdemo informacije, kako ustrezno pripraviti dokumentacijo. V šestem poglavju si lahko preberemo posebne preudarke glede neopredmetenih sredstev, v sedmem posebne preudarke glede storitev v skupini, v osmem o dogovorih o delitvi stroškov in v devetem o vidikih določanja transfernih cen pri preoblikovanju poslovanja (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, 2010).

## **2.4 Neodvisno tržno načelo oz. načelo razdalje**

Zaradi transfernih cen lahko država ostane brez tistega deleža davkov od globalnih korporacij, ki ji pripada. Pride lahko tudi do dvojnega obdavčenja. Da pa do dvojnega obdavčenja ne bi prišlo, si države lahko pomagajo z načelom razdalje (angl. *Arm's length principle*) (Neighbour, 2008).

Oblikovanje transfernih cen v skladu z načelom razdalje je splošno sprejeta metoda, s pomočjo katere davčni zavezanci porazdeljujejo dobičke med različnimi podjetji ali deli podjetij v različnih državah. V mnogih državah se oblikovanje transfernih cen v skladu z načelom razdalje uporablja tudi znotraj posamezne države, na primer takrat, kadar so

davčni zavezanci zaradi različnih razlogov obdavčeni različno (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, 2001).

Takrat, ko razpolagamo s pravimi podatki oz. so na voljo ustrezni primerljivi podatki, je neodvisno tržno načelo zelo enostavno za uporabo. Koristno je tudi zato, ker primerja in išče pogoje poslovanja med tistimi podjetji, ki so si med seboj čim bolj podobna, s tem pa prisili davčne organe, da davčne zavezance, ki poslujejo v enakih ali podobnih pogojih, obravnavajo enako.

Primerljive situacije, kjer med seboj poslujejo nepovezana podjetja, je najenostavneje najti pri nakupih ali prodajah blaga in pri posojanju denarnih sredstev. In tu se je načelo razdalje izkazalo za zelo učinkovito. Težava nastane pri nakupu in prodaji visoko specializiranega blaga in storitev. Problem je tudi, ker se včasih povezana podjetja ukvarjajo s takimi transakcijami, s katerimi se nepovezana ne. Včasih so tudi informacije o transakcijah nedostopne, nepopolne ali pa jih sploh ni.

Da pa najlažje ugotovimo oz. opredelimo neodvisno tržno načelo in preverimo, ali imamo opravka z neodvisno tržno ceno, moramo odgovoriti na naslednja dva vprašanja:

- Ali bi se prodajalec strinjal s tako ceno, če bi prodajal nepovezani osebi?
- Ali bi kupec plačal tako ceno, če bi kupal od nepovezane osebe?

Če je odgovor na katero od vprašanj negativen, potem cena ni tržna (Kostanjevec, 2012, str. 27).

## **2.5 Ugotavljanje davčne osnove**

Pri poslovanju s povezanimi osebami vedno ugotavljamo, ali se vrednosti, ki jih podjetja izkazujejo, skladajo s primerljivimi tržnimi cenami, ki jih v podobnih okoliščinah dosegajo neodvisna podjetja. Če cene niso skladne, je potrebno izvesti ustrezno prilagoditev prihodkov na eni strani in odhodkov na drugi.

Po ZDDPO-2 se pri ugotavljanju davčne osnove pri določanju prihodkov upoštevajo transferne cene najmanj do višine, ki je ugotovljena v primerljivih okoliščinah v nepovezanih transakcijah, pri določanju odhodkov pa se odhodki priznajo največ v višini primerljivih tržnih cen.

Ko prihodki in odhodki niso skladni s primerljivimi tržnimi cenami, je vedno potrebno pri mednarodnih transakcijah opraviti prilagoditev davčne osnove na raven primerljivih tržnih cen. Pri domačih transakcijah pa opravimo prilagoditev le v primeru, ko sta povezani osebi rezident in fizična oseba, ki opravlja transakcijo. Med rezidentoma, ki sta povezani osebi,

pa samo takrat, ko eden izkazuje izgubo, plačuje davek po nižji stopnji, ali je plačevanja davka oproščen (Kuhar, 2008, str. 42).

### **3 ANALIZA PRIMERLJIVOSTI**

Analiza primerljivosti (angl. *Benchmark analysis*) pomeni primerjavo nadzorovane transakcije med povezanima osebama z nenadzorovano transakcijo med nepovezanimi osebami. V pravilniku o določanju primerljivih tržnih cen je napisano, da sta transakciji primerljivi, če razlike med nadzorovano in nenadzorovano transakcijo ne vplivajo preveč na dejavnik, ki se ga primerja (npr. cena), in če lahko odstranimo učinke razlik s prilagoditvami. Da transferne cene popolnoma ustrezajo tržnemu načelu, ni vedno lahko dokazati, saj je v praksi zelo težko najti natančno enake nepovezane transakcije za primerjavo s povezanimi oz. nadzorovanimi transakcijami. Vendar pa morajo podjetja o ustreznosti transfernih cen prepričati davčne uprave vseh udeleženih držav.

Analiza primerljivosti nam rabi kot argument pri dokazovanju ustreznosti transfernih cen in je bistvena pri pripravi dokumentacije o transfernih cenah, saj lahko bistvene podatke dokumentacije dobimo le z izvedbo te. Le z dobro opravljeno analizo primerljivosti lahko družba dokaže, da s povezanimi družbami posluje tako, kot če te povezanosti ne bi bilo, in iz tega naslova ni potrebna prilagoditev davčne osnove (Gaberšek, 2006, str. 17).

Analiza primerljivosti je sestavljena iz več elementov, katerih pomembnost je odvisna od tega, ali primerjamo transakcije po klasičnih transakcijskih metodah ali dobičke po metodah dobička. Elementi analize primerljivosti pri transakcijah so lastnosti proizvodov, značilnosti storitev, opravljanje poslovnih funkcij, razlike na prodajnih trgih, prevzeta tveganja in poslovne strategije (Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen, Ur. l. RS št. 130/2004).

#### **3.1 Analiza lastnosti sredstev in storitev**

Lastnosti blaga in storitev so zelo pomembne za primerjavo, saj le tako lahko določimo njihovo vrednost na prostem trgu. Pri analizi blaga je potrebno upoštevati naravne značilnosti, njegovo kakovost, razpoložljivost, obseg in pogoje dobave, pri analizi storitev naravo in obseg storitev, pri neopredmetenih sredstvih pa obliko transakcije (npr. izdajanje licence), tip imetja (npr. patent, blagovna znamka, znanje), trajanje, stopnjo zaščite in pričakovano korist od uporabe sredstva (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, tč. 1. 19, 2010).

#### **3.2 Funkcijska analiza**

Zelo pomembno je, v kakšnem obsegu in katere izmed funkcij opravljajo podjetja, ki jih

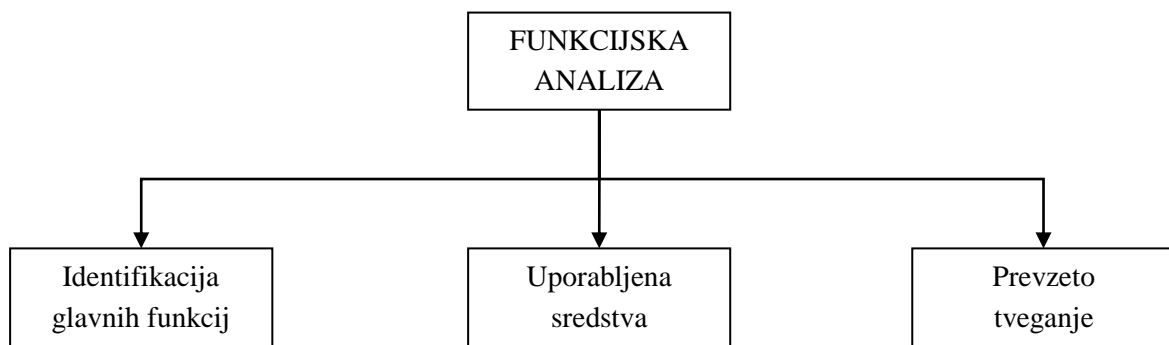
primerjamo, saj ima to za posledico različne dobičke (Petauer, 2005, str. 23).

Pogosto je težko najti primerljive tržne cene posameznih izdelkov, s katerimi se dokazuje skladnost transfernih cen s primerljivimi tržnimi cenami. Zato je razlikovanje med funkcijami mnogokrat pomembnejše od razlikovanja med izdelki. Za pravilno določitev neodvisne tržne cene je takrat potrebno s pomočjo funkcijske analize oceniti razlike med posli.

Analiza funkcij je postopek, s katerim se analizira oz. opredeli in primerja funkcije, ki jih opravlja povezana oseba v povezanih transakcijah in neodvisno podjetje v primerljivih nepovezanih transakcijah. Natančno je potrebno določiti in upoštevati uporabljena sredstva in prevzeta tveganja (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, tč. 1.42, 2010).

Pri postopku funkcijske analize je potrebno najprej identificirati vse glavne funkcije podjetja, opredeliti uporabljena sredstva in prevzeta tveganja, nato šele lahko začnemo analizirati posamezne funkcije in ugotavljati njihovo primerljivost, kar je tudi cilj funkcijske analize. To tudi prikazuje Slika 1.

*Slika 1: Dejavniki, ki jih mora zajeti funkcijska analiza*



*Vir: Š. Kuhar, Transferne cene – poslovni in davčni vidik, 2008, str. 55.*

Najpogostejše funkcije, ki jih opravljajo podjetja, so oblikovanje proizvodov, proizvodnja, trženje in oglaševanje, transport, raziskave in razvoj, servisiranje, financiranje in upravljanje. Pomembno pa je tudi vedeti, ali ima podjetje v lasti proizvodjalno opremo ali neopredmetena sredstva. Pri funkcijski analizi je potrebno identificirati uporabljena sredstva, saj ni vseeno, ali ima podjetje lastna sredstva ali v najemu, ali so sredstva stara ali nova, zato moramo poznati njihovo starost, tržno vrednost, lastništvo. Vedeti moramo tudi, kako so tveganja porazdeljena med povezanimi osebami, saj so zelo pomemben del funkcijske analize in pomembna pri določanju dobička. Prevzeta tveganja so lahko tržna, finančna, kreditna tveganja, tveganja uspeha, ... (Pravilnik o transfernih cenah, Ur. l. RS, št. 141/2006).

Za potrebe določanja primerljivih tržnih cen je potrebno opraviti analizo primerljivosti. Namen analize je poiskati ustrezna primerljiva podjetja, ki opravljajo podobne funkcije na enakih področjih kot izbrano podjetje. Analizo primerljivosti se navadno opravlja s pomočjo baze AMADEUS tako, da po korakih izločamo posamezna podjetja, na koncu pa nam ostanejo samo najustreznejša, ki so neodvisna in se ukvarjajo z dejavnostjo, ki je primerljiva analizirani transakciji (Guzina, 2010).

Koraki izvedbe analize primerljivosti:

1. korak: najprej izločimo podjetja na geografski lokaciji, za katero nočemo, da je prisotna v analizi oz. ni primerna za primerjavo.
2. korak: izločimo tista podjetja, ki niso neodvisna.
3. korak: vključimo samo družbe, ki tudi dejansko poslujejo.
4. korak: izločimo tiste družbe, ki so s poslovanjem šele začele.
5. korak: izločimo podjetja, ki nimajo zadnjih finančnih podatkov v bazi.
6. korak: izločimo podjetja, ki nimajo navedenih ustreznih finančnih podatkov.
7. korak: izberemo samo tista podjetja, ki imajo ustrezno klasifikacijo iz določene panoge (po NACE/SKD kodi).
8. korak: po potrebi izločimo podjetja s pomočjo določenih kazalnikov.
9. korak: vsa preostala podjetja "ročno" pregledamo in izločimo podjetja:
  - ki niso neodvisna,
  - ki jih ni možno preveriti (internet, telefon),
  - ki v dveh letih (od treh) izkazujejo izgubo.

Analiza je zaključena, ko:

- evidentiramo vse korake izvedbe,
- zberemo poročila izbranih družb,
- evidentiramo listo zavrnjenih družb z razlogom zavrnitve,
- izračunamo kazalnik za izbrane družbe (3- ali 5-letno tehtano povprečje),
- izračunamo mediano (srednje vrednosti) in spodnji ter zgornji kvartil.

### **3.3 Pogodbeni pogoji**

Ko med seboj poslujejo nepovezane osebe, so pogodbeni pogoji zelo natančno določeni. Dogovorjeno je, kako se med strankami deli odgovornost, tveganje, korist. Pogoje za transakcijo lahko najdemo tudi v sporočilih med strankami oz. drugih stikih, ki so jih stranke imele med seboj, in ne le v pogodbi sami. Ko med seboj poslujejo stranke, ki niso povezane in so neodvisne druga od druge, imajo navadno zelo različne interese. Zato je verjetnost, da taki stranki ne bi spoštovali pogodbenih pogojev, zelo majhna. Po navadi obe stranki zahtevata, da se ena in druga držita določil, ki so bila dogovorjena v taki ali

drugačni obliki. Če se kakšna določba ne upošteva, je to ponavadi interes obeh strank (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, tč. 1.52, 2010).

Pri povezanih podjetjih takih različnih interesov ni, po navadi so interesi podobni. Zato je potrebno biti še posebej pozoren na pogodbene pogoje, ki so zapisani, in preučiti, ali pogodbeni stranki ravnata v skladu z njimi, ali so zapisani le kot pretveza. Če se pogodbenih pogojev ne spoštuje, je potrebna analiza, da se ugotovi dejanske pogoje transakcije (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, tč. 1.53, 2010).

### **3.4 Gospodarski položaj**

Na dosežene cene na nekem trgu ima splošni gospodarski položaj velik vpliv. Pri primerjavi cen je zelo pomembno, na katerih trgih se opravlja trgovanje in kakšne razmere so na njih. Podjetja lahko prodajajo različna sredstva in storitve na različnih trgih ali pa na različnih trgih prodajajo istovrstne proizvode, vendar se srečujejo z različno konkurenco.

In ker podjetja pri nabavi oz. prodaji sredstev in storitev dosegajo na različnih trgih različne cene, je potrebno pri primerjavi pogojev povezanih in nepovezanih transakcij proučiti glavne dejavnike, ki določajo primerljivost trgov. Ti dejavniki so geografska lokacija trga, stopnja konkurence na trgu, razpoložljivost nadomestnih sredstev in storitev, transportni stroški, velikost trga, kupna moč potrošnikov, stroški proizvodnje, dela in kapitala, oblika in obseg poseganja države v gospodarstvo, čas sklenitve posla itd (Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, 2010).

Našteti dejavniki so še posebej pomembni za majhne države, ker je zaradi majhnega trga pogosto težko najti ustrezne primerljive kategorije. V takih primerih je potrebno narediti primerjavo z razmerami na tujih trgih in zraven upoštevati vpliv geografskih razlik na gibanje cen ter opraviti ustrezne prilagoditve.

### **3.5 Poslovne strategije**

Da lahko določamo primerljivost transfernih cen, moramo poznati tudi poslovne strategije, ki so lahko:

- inovacije in razvoj novih izdelkov,
- stopnjo diverzifikacije,
- strategije tveganja,
- ovrednotenje političnih sprememb,



- vpliv veljavne in načrtovane zakonodaje (Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen, Ur. l. RS, št. 130/2004).

Razlike v poslovnih strategijah so najbolj opazne, ko si davčni zavezanec prizadeva prodreti na trg ali povečati tržni delež. Takrat lahko svoj izdelek začasno ponuja po nižji ceni od določene primerljive tržne cene in dosega večjo prodajo. Lahko se pa odloči za drugačen pristop oz. strategijo in skuša ohraniti oz. povečati svoj tržni delež ter za nekaj časa poveča stroške poslovanja na račun oglaševanja. S tem doseže manjši dobiček od primerljivih podjetij na trgu, vendar pa lahko pričakuje večje dobičke v prihodnosti (Kostanjevec, 2012, str. 27).

## **4 METODE ZA DOLOČANJE TRANSFERNIH CEN**

Najpomembnejša pri oblikovanju transfernih cen je izbira metode, saj ravno ta navadno določa višino transferne cene. Za določanje transfernih cen obstaja več načinov. Lahko je stvar tržnih pogajanj obeh strank, lahko so oblikovane tako, kot bi jih oblikovala podjetja, ki med seboj niso povezana. Lahko so določene administrativno, tako da se sodelujoča podjetja med seboj dogovorijo o načinu oblikovanja transfernih cen oz. o izbranih metodah za oblikovanje. Lahko pa je tudi kombinacija vsega skupaj.

Za oblikovanje transfernih cen lahko mednarodna podjetja izberejo katerokoli od petih metod, ki jim najbolj ustreza. Vodila OECD dajejo prednost prvi skupini metod pred drugo skupino. To pomeni, da se druga skupina uporablja le v primeru, kadar podatki za uporabo ene od metod iz prve skupine niso na voljo.

V Vodilih OECD je zapisano, da se pri uporabi katerekoli metode nepovezana transakcija šteje za primerljivo s povezano le, če nobena od razlik primerjanih transakcij ne more bistveno vplivati na ceno, če pa že, mora obstajati možnost, da se razlike odpravi z ustreznimi prilagoditvami.

Metode določanja transfernih cen morajo biti v skladu s pravilnikom o določanju primerljivih tržnih cen (Ur. l. RS, št. 130/2004) in pa s pravilnikom o transfernih cenah (Ur. l. RS, št. 141/2006).

Poznamo 3 standardne transakcijske metode in 2 transakcijske profitne metode.

### **4.1 Standardne transakcijske metode**

Standardne transakcijske metode so se razvile neposredno iz načela razdalje. Razvile so se pred profitnimi metodami, njihova uporaba pa je enostavnejša.

Tradicionalne transakcijske metode so:

- metoda primerljivih prostih cen,
- metoda preprodajnih cen,
- metoda dodatka na stroške.

#### **4.1.1 Metoda primerljivih prostih cen**

**Metoda primerljivih prostih cen** je izmed najbolj neposrednih in zanesljivih metod, izjemno enostavna in lahko razumljiva. Tu se primerja cena, zaračunana za povezane transakcije, s ceno, zaračunano v primerljivih transakcijah med nepovezanimi osebami v primerljivih okoliščinah. Če najdemo kakršnokoli razliko v pogojih oz. transakcijah, ki bi lahko pomembno vplivala na ceno na prostem trgu in teh razlik ni mogoče odpraviti z ustreznimi prilagoditvami, potem ta metoda ni primerna (Smernice OECD, za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave, tč. 2.13, 2010).

Ko želimo ugotoviti, ali je transferna cena podobna tržni in na prostem trgu obstajajo podjetja, ki ponujajo podobno blago ali storitve v podobnih okoliščinah in so neodvisna, lahko za določanje transfernih cen uporabimo metodo primerljivih prostih cen. Uporabimo jo tako, da ugotovimo ceno, po kateri s podobnimi proizvodi v podobnih situacijah trgujeta nepovezani osebi in potem to ceno primerjamo s transferno ceno. Če se ceni med seboj ne razlikujeta preveč, prilagoditev ni potrebna, v nasprotnem primeru je potrebno transferno ceno popraviti oz. prilagoditi, ker ni skladna z neodvisnim tržnim načelom.

Metoda primerljivih prostih cen pozna dve različici, in sicer metodo notranje primerljivih prostih cen in metodo zunanje primerljivih prostih cen:

- **Metoda notranje primerljivih prostih cen**

To metodo uporabimo, ko povezana oseba prodaja v enakih ali podobnih okoliščinah blago povezanim in hkrati nepovezanim osebam.

- **Metoda zunanje primerljivih prostih cen**

To metodo uporabimo, ko povezana oseba ne prodaja blaga nepovezanim, zato moramo najti primerljiva nepovezana podjetja, nato pa njihove cene primerjati s cenami v povezanem podjetju.

Metodo primerljivih prostih cen se lahko uporablja v primerih prodaje enostavnega blaga, ki ga na trgu prodaja več ponudnikov. Vendar pa na trgu obstaja veliko situacij, ko uporaba omenjene metode ni mogoča. Ko na trgu ni podobnega ponudnika enakega blaga, kaj šele, da bi to blago prodajal v enakih ali podobnih razmerah, je potrebno uporabiti metodo dodatka na stroške ali pa metodo preprodajnih cen.

#### **4.1.2 Metoda preprodajnih cen**

Pri tej metodi preučujemo preprodajalca, ki kupuje blago od povezane osebe, se pravi, ko povezana oseba kupi blago od druge povezane osebe in ga proda nepovezani osebi. Metoda preprodajnih cen se uporabi tako, da se od končne prodajne cene, po kateri je proizvod prodan neodvisnemu kupcu, odšteje razlika v ceni (oz. bruto marža), ki jo v enakih ali podobnih okoliščinah dosegajo neodvisni prodajalci. Bruto marža je sestavljena iz prodajnih in drugih stroškov ter iz določene višine dobička v skladu z opravljanjem določenih poslovnih funkcij ob upoštevanju uporabljenih sredstev in prevzetih tveganj. Dobljena razlika predstavlja ustrezno transferno ceno, po kateri prodajalec kupi proizvod od povezane osebe (Kuhar, 2008, str. 85).

Četudi neodvisno podjetje ne prodaja enakega oz. podobnega proizvoda, ga pri metodi preprodajnih cen vseeno lahko uporabimo za primerjavo. Navadno se metoda uporablja v primeru trgovske dejavnosti, ko se blago prodaja povezanim distributerjem, ti pa ga naprej prodajo neodvisnim kupcem, ne da bi mu dodali bistveno vrednost.

#### **4.1.3 Metoda dodatka na stroške**

Pri tej metodi preučujemo prodajalca, ki prodaja blago povezani osebi. Tu se stroškom prodajalca prišteje primeren dodatek na stroške in s tem dobimo ustrezno transferno ceno. Ker metoda dodatka na stroške temelji na stroških, ki so dobavitelju nastali v povezanih transakcijah, je pomembno, da so stroškovne osnove določene na podoben način. Zato je potrebno biti pri primerjavi transakcij še posebej pozoren na to, ali so stroškovne osnove primerljive s transakcijami, ki jih primerjamo. Da dobimo primerljivo tržno ceno, je kot že rečeno, potrebno stroškom prišteti še ustrezen dodatek. Dodatek mora biti primerljiv s tistim, ki ga v podobni situaciji dosega primerljivo podjetje, ki opravlja podobne poslovne funkcije in prodaja proizvode neodvisnemu podjetju. Dodatek mora vključevati tudi ustrezen dobiček glede na opravljene funkcije in prevzeta tveganja (Kuhar, 2008, str. 99).

Metoda dodatka na stroške je najuporabnejša v primerih, ko si povezana podjetja med seboj zaračunavajo storitve ali pa prodajajo polproizvode. Največji problem metode pa je v tem, da različna podjetja uporabljajo različne načine za merjenje svojih stroškov.

### **4.2 Metode transakcijskega dobička**

Transakcijske profitne metode so se razvile kasneje od prve skupine metod in ne ustrezajo popolnoma načelu razdalje. Njihova uporaba je bolj zapletena. Razvile pa so se zaradi hitrega razvoja storitev in naraščanja trgovanja s pravicami do industrijske lastnine oz. naraščalo je trgovanje z zelo specifičnim blagom, za katerega težko najdemo primerljive situacije na trgu.

Transferne cene se s pomočjo transakcijskih profitnih metod oblikujejo tako, da se najprej določi ciljni dobiček (ali razlika v ceni, poslovni dobiček in podobno) vsake izmed povezanih oseb, nato pa se določi transferna cena, ki omogoči doseganje tako določenega ciljnega dobička.

Transakcijski profitni metodi sta:

- metoda porazdelitve dobička in
- metoda stopnje čistega dobička.

#### **4.2.1 Metoda porazdelitve dobička**

Po metodi porazdelitve dobička najprej ugotovimo višino kombiniranega dobička, nato pa ugotovljeni dobiček razdelimo med povezani podjetji tako, kot bi to storili podjetji, ki med seboj nista povezani. Kombinirani dobiček se deli s pomočjo funkcijske analize ob upoštevanju prevzetih tveganj, vloženih sredstev in funkcij, ki jih podjetja opravljajo. Na podlagi funkcijske analize ugotovimo, kako bi nepovezane osebe s primerljivimi transakcijami v podobnih okoliščinah določile prispevek pri posameznem podjetju. Na podlagi teh analiz potem razdelimo kombinirani dobiček med povezana podjetja (Podgorelec, Hauptman, Repas, Novak, Odar in Prelič, 2014, str 290).

Slabost te metode je, da moramo pri iskanju primerljive situacije primerjati tako prodajalca kot tudi kupca in zato je potrebno pridobiti še večjo količino primerljivih podatkov, ki pa morajo biti verodostojni. To pa je še posebej težko, če iščemo podatke o skupnem dobičku in stroških (Kuhar, 2008, str. 106).

Poznamo več možnih metod za porazdelitev dobička. Najbolj znani pa sta metoda analize prispevka in metoda analize ostanka.

#### **4.2.2 Metoda stopnje čistega dobička**

Metodo stopnje čistega dobička lahko uporabimo takrat, ko za uporabo ne pride v poštev nobena od zgoraj opisanih metod. Največkrat je uporabljena le za potrditev oz. preverjanje, pod kakšnimi tržnimi pogoji posluje davčni zavezanec. Uporabljamo jo tako, da čisti dobiček, dosežen v transakcijah s povezanimi osebami, primerjamo z določeno osnovo. Tako izračunamo stopnjo dobička oz. stopnjo bruto marže. Za osnovo lahko vzamemo prihodke od prodaje, stroške in pa sredstva, vendar se potem pri vsaki osnovi drugače izračuna transferna cena, kar je prikazano v nadaljevanju. Da pa sploh lahko določimo primerljivost, moramo prej opraviti funkcijsko analizo povezanega in nepovezanega podjetja in pri tem upoštevati prevzeta tveganja, uporabljena sredstva in funkcije, ki jih opravljata. Nato ugotovimo stopnjo dobička v povezanih transakcijah in ga primerjamo s

stopnjami dobička med neodvisnimi podjetji. Njena največja slabost je, da na stopnjo čistega dobička lahko vplivajo tudi tisti dejavniki, ki nimajo prav velikega vpliva na ceno. Ti dejavniki so lahko razlike v ceni kapitala, nevarnost vstopa novih konkurentov na trg, konkurenčne prednosti podjetja, faza razvoja, v kateri se nahaja podjetje (Kuhar, 2008, str. 115).

Tudi to metodo lahko razdelimo na metodo notranje stopnje čistega dobička in metodo zunanje stopnje čistega dobička.

Uporaba stopnje čistega dobička v primerjavi z različnimi osnovami:

$$STOPNJA \text{ ČISTEGA DOBIČKA} = \frac{\text{ČISTI DOBIČEK}}{\text{OSNOVA (PRIHODKI, STROŠKI ali SREDSTVA)}} \quad (1)$$

*Prihodki kot osnova:*

$$\text{Cena zaračunana nepovezani osebi} - \text{čisti dobiček} - \text{stroški} = \text{TRANSFERNA CENA} \quad (2)$$

*Stroški kot osnova:*

$$\text{Skupni stroški} + \text{čisti dobiček} = \text{TRANSFERNA CENA} \quad (3)$$

*Sredstva kot osnova:*

$$\text{Skupni stroški} + \text{čisti dobiček, glede na uporabljena sredstva} = \text{TRANSFERNA CENA} \quad (4)$$

## 5 DOKUMENTACIJA ZA TRANSFERNE CENE

V podjetjih, ki imajo opravka s transfernimi cenami, je priprava dokumentacije bistvenega pomena. Ključno je, da je dokumentacija pripravljena sproti, saj se pogosto zgodi, da oseba, ki je bila zadolžena za transferne cene, ni več v podjetju in je potem zelo težko priti do pravih informacij o preteklih transakcijah. Dokumentacija mora biti pripravljena tako, da lahko podjetje z njo dokaže, da so bile transferne cene ustrezno oblikovane in so določene v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Z dokumentacijo bi morale podjetje dokazovati, da so bile transakcije tudi dejansko opravljene in potrebne za poslovanje, da podjetju dejansko prinašajo korist. Za davčne namene, za zagotovilo o opravljenih transakcijah niso dovolj le pogodbe in računi, ampak morajo resničnost dokazovati z zapisniki sestankov, z elektronsko pošto in s podobnimi dokazili. Vendar podjetja pogosto pripravijo le takšno dokumentacijo, da zadostijo formalnostim, kar predstavlja velik problem, saj pogosto dokumentacija ne vsebuje dovolj informacij, da bi davčna uprava lahko presodila, ali so cene določene v skladu z neodvisnim tržnim načelom. Področje transfernih cen je zelo specifično in si ga lahko davčni zavezanec interpretira drugače kot davčna uprava, zato je zelo pomembno, da je v dokumentaciji dovolj podatkov, s katerimi zavezanec lahko v primeru inšpekcijskega nadzora utemelji ustreznost cen v povezanih

transakcijah (Nečimer, 2013, str. 11).

Davčni zavezanci določajo transferne cene na podlagi tistih informacij, ki so jim v danem trenutku na voljo, zato mora davčni upravi natančno predložiti, katere podatke in metode je uporabil in katere dejavnike je pri tem upošteval. Če davčni upravi ti podatki niso na voljo, je davčni zavezanec izpostavljen večjemu tveganju, saj davčna uprava v vsakem primeru odloča o pravilnosti transfernih cen, vendar ni nujno, da pri tem uporabi enake podatke (Kuhar, 2008, str. 163).

Temelj za določanje transfernih cen je neodvisno tržno načelo, ki je tudi zapisano kot splošno znana usmeritev za določanje transfernih cen v 9. členu Vzorčnega sporazuma OECD. Ker pa so si države med seboj različne, je zelo težko oblikovati pravila, ki bi bila za vse sprejemljiva, zato so v Združenih narodih izdali Priročnik za transferne cene, ki naj bi dajal jasnejša in preprostejša vodila od Smernic. Države članice OECD pa so z namenom pomagati davčnim zavezancem pri pripravi ustrezne dokumentacije pripravili Belo knjigo o dokumentaciji za transferne cene, ki vsebuje vzorce dokumentov, ki jih morajo predložiti vsi davčni zavezanci in s katerimi bi dejansko pojasnili povezane transakcije (Bobek – Gospodarič, 2013, str. 20).

Davčne zakonodaje v razvitih državah so kar zadeva potrebno dokumentacijo zahtevne do povezanih oseb. Z njo morajo utemeljiti skladnost cen s primerljivimi tržnimi cenami. Raziskave družbe Ernst & Young kažejo, da vedno več mednarodnih podjetij oblikuje enotne transferne cene za poslovne in davčne namene (Ernst&Young, 2009). To pomeni, da v predloženih obračunih ni potrebno izkazovati prilagoditev davčne osnove na strani prihodkov in odhodkov. Davčnim organom se enotne cene zdijo bolj zaupanja vredne, zato obstaja manjša verjetnost inšpiciranja in prilagajanja davčne osnove s strani davčnega organa. Če bi davčni organi prilagajali cene, je velika verjetnost, da bi prihajalo do dvojnega obdavčenja.

Dokumentacijo v zvezi s transfernimi cenami določata ZDDPO-2 in ZDavp-2.

V ZDavP-2 je zapisano, da morajo tisti davčni zavezanci, ki poslujejo s povezanimi osebami v mednarodnih transakcijah, pripravljati in hraniti podatke o vrsti in obsegu poslovanja, o uporabi metode in drugih pomembnih informacijah, zavezanci, ki pa poslujejo samo s povezanimi osebami v domačem okolju, pa pripravijo dokumentacijo samo, če se opravlja inšpekcijski nadzor in od njih to zahteva davčna uprava.

V 382. členu ZDavP-2 (Ur. l. RS št. 117/2006) je zapisano, katere podatke v zvezi s transfernimi cenami morajo davčni zavezanci zagotoviti. Davčni zavezanec mora zagotavljati dokumentacijo iz dveh delov:

### 1. **Splošno zbirko dokumentacije** (*angl. masterfile*)

Ta zbirka mora vsebovati vse splošne informacije o vseh članih skupine. Pod splošne informacije spada podroben opis davčnega zavezanca in panoge, poslovanja, ekonomskih in drugih dejavnikov, konkurenčnega okolja, poslovnih strategij, opredelitev njihove organizacijske strukture in povezanosti ter navedbo sistema, po katerem se določa transferne cene. S splošno dokumentacijo se zagotovijo podatki, ki jih je mogoče uporabiti pri izvedbi analize primerljivosti, katere končni rezultat je primerljiva tržna cena.

### 2. **Deželno dokumentacijo** (*angl. country-specific documentation*)

Ta zbirka se mora nanašati posebej na zavezanca, ki deluje v Republiki Sloveniji. V njej morajo biti navedene in podrobno opisane vse transakcije s povezanimi osebami, navedeni morajo biti podatki o izvedbi analize primerljivosti, o izvedeni funkcijski analizi, o pogodbenih in ostalih pogojih ter razmerah, ki vplivajo na transakcije, o poslovnih strategijah in drugih vplivih, ki so pomembni za izvedbo transakcije. V dokumentaciji mora biti navedeno tudi, katera metoda za določanje transfernih cen je bila uporabljena, in utemeljitev, ki dokazuje skladnost transfernih cen s primerljivimi tržnimi cenami.

Tako pripravljena dokumentacija v zvezi z mednarodnimi transakcijami vsebuje dovolj podatkov, da je mogoče ugotoviti skladnost transfernih cen s cenami, o katerih bi se v enakih ali primerljivih transakcijah in okoliščinah dogovorile nepovezane osebe.

## **6 ANALIZA TRANSFERNIH CEN NA PRIMERU**

V tem poglavju želim prikazati, kako se transferne cene uporablja v praksi in kako vsaka postavka pri določanju temelji na Pravilniku o transfernih cenah (Ur. l. RS, št. 141/2006), ki je bil izdan na podlagi Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (Ur. l. RS, št. 117/06). Pravilnik o transfernih cenah se nenehno spreminja, saj je to področje izredno aktualno.

V nadaljevanju na realnem primeru, vendar bolj generično, ponazarjam določanje primerljive tržne cene v različnih situacijah, kako se preliva dobiček iz ene družbe v drugo, posledice na davku in v okviru ugotovitev tudi nadaljnje ukrepe.

Ponazorila sem določanje na dveh metodah, in sicer najprej po metodi primerljivih prostih cen, nato še po metodi stopnje čistega dobička. Za ti dve metodi sem se odločila zato, ker je notranja metoda primerljivih prostih cen najzanesljivejša, ima prednost pred vsemi drugimi metodami, metoda stopnja čistega dobička pa je zelo kompleksna.

## **6.1 Določanje po metodi primerljivih prostih cen**

### **6.1.1 Teoretična pojasnila**

V skladu s Pravilnikom o določanju primerljivih tržnih cen (Ur. l. RS, št. 130/2004) imajo pri določanju primerljivih tržnih cen prednost pred drugimi metodami tradicionalne transakcijske metode. Med temi je najzanesljivejša in enostavna metoda primerljivih prostih cen. In sicer ima notranja primerjava prednost pred zunanjo. Ta metoda predpostavlja, da v okviru družbe ali zunaj družbe obstaja primerljiva situacija med dvema nepovezanima strankama. Po metodi notranje primerljivosti prostih cen se transferna cena med povezanimi osebama primerja s ceno, po kateri ena izmed povezanih oseb prodaja enako ali podobno blago v enakih ali podobnih okoliščinah nepovezani osebi (Kuhar, 2008, str. 78).

V skladu s pravilnikom se metodo primerljivi prostih cen lahko uporabi, če obstajata primerljivost sredstev oz. storitev po njihovih ključnih lastnostih in primerljivost širših poslovnih funkcij, ki vplivajo na ceno, oz. če je mogoče, razlike med njimi odpraviti z ustreznimi prilagoditvami (Pravilnik o transfernih cenah, Ur. l. RS, št. 141/2006).

Kot že omenjeno, je metoda primerljivih prostih cen najzanesljivejša, vendar pa je na trgu izredno težko najti podobne ponudnike enakega blaga, kaj šele, da bi to blago prodajal v enakih ali podobnih razmerah.

### **6.1.2 Ilustrativni primer**

Podjetje Slo-Stroj d. o. o. je slovensko podjetje, ki ima v lasti hčerinsko družbo I-Stroj S. p. A. v Italiji. Slo-Stroj sodi med vodilna industrijska podjetja na področju raziskav, razvoja in proizvodnje za številne industrijske panoge. Razvija in proizvaja določene proizvode in ima v lasti proizvodno intelektualno lastnino za te proizvode. I-Stroj izvaja vse prodajne aktivnosti. Tako si Slo-Stroj in I-Stroj delita vzajemno odgovornost za omenjene proizvode in si delita dobiček, ki temelji na opravljenih funkcijah in prevzetih tveganjih.

Ker Slo-Stroj prodaja končne izdelke tako povezanim kot nepovezanim osebam, so bile cene v skladu s pravilnikom postavljene po notranji metodi primerljivih prostih cen. Ker se pri tej metodi primerja cena, po kateri podjetje prodaja povezanim in nepovezanim podjetjem, je potrebno še posebej paziti na razlike v izdelkih (količina in vrednost), prodajne pogoje, količinske popuste, garancije, tečajne razlike.

Podjetje Slo-Stroj d. o. o. kupuje material izključno od nepovezanih oseb, prodaja pa tako povezanim kot nepovezanim osebam. Kupi za 20.700.000 EUR materiala, kar zadostuje za proizvodnjo 4.600 enot proizvodov (stroški materiala so 4.500 EUR za enoto proizvoda),



ki jih dokončajo, celotni stroški pa znašajo cca. 5.100 EUR/proizvod. Podjetje je v razvoj in raziskave vložilo 1.500.000 EUR. Po Pravilniku o uveljavljanju davčnih olajšav za vlaganje v raziskave in razvoj (Uradni list RS, št. 75/2012), ki davčnim zavezancem omogoča zmanjšanje davčne osnove v višini 100 % zneska vlaganja v raziskave in razvoj, si bo podjetje lahko zmanjšalo davčno osnovo.

6.1.2.1 Transferna cena je nižja od tržne.

1. Primer: Podjetje proda 4.000 proizvodov povezani osebi, 600 proizvodov nepovezanim osebam. Povezanim osebam proda po ceni 12.300 EUR/proizvod.
2. Primer: Podjetje proda 4.000 proizvodov povezani osebi, 600 proizvodov nepovezanim osebam. Povezanim osebam proda po ceni 12.000 EUR/ proizvod.

Primerljiva tržna cena je 12.500 EUR. Če sta ceni podobni, prilagoditev ni potrebna, v nasprotnem primeru je potrebno narediti prilagoditev oziroma utemeljiti, zakaj je prišlo do odstopanja od primerljive tržne cene.

Ugotavljanje primerljivosti:

Kot sem že napisala, je v tem primeru metoda določanja primerljive tržne cene notranja metoda primerljivih prostih cen, ker podjetje prodaja tako povezani kot nepovezani osebi. Vendar pa morajo biti pri ugotavljanju primerljivosti transakcij ustrezne tudi »okolščine«. V skladu s Pravilnikom o transfernih cenah je potrebno pri ugotavljanju primerljivosti dveh ali več transakcij opraviti analizo primerljivosti ter upoštevati ekonomsko relevantne dejavnike, ki vplivajo na dejstva in okolščine posamezne transakcije:

1. značilnosti prenesenih sredstev oz. storitev,
2. funkcije, ki jih izvajajo povezane in nepovezane osebe,
3. pogodbene pogoje,
4. gospodarske pogoje, v katerih potekajo transakcije,
5. poslovne strategije (Ur. l. RS, št. 141/2006).

V tem primeru sem predpostavila, da so vse okolščine primerljive, zato lahko uporabim metodo primerljivih prostih cen.

Tabela 2: Višina dobička matične družbe po izkazu poslovnega izida (IPI) pri nižji transferni ceni od tržne

				SKUPNI SEŠTEVEK	
	Povezana oseba Primer 1	Povezana oseba Primer 2	Nepovezana oseba	Primer 1 in nepovezana oseba	Primer 2 in nepovezana oseba
<b>Prodajna cena</b>	12.300	12.000	12.500		
<b>Prodano enot</b>	4.000		600	4.600	
<b>Prihodki</b>	49.200.000	48.000.000	7.500.000	56.700.000	55.500.000
<b>(Prilagoditev prihodkov)</b>	(800.000)	(2.000.000)		/	(2.000.000)
<b>Odhodki</b>	20.400.000		3.060.000	23.460.000	
<b>Davčna osnova</b>	28.800.000	27.600.000	4.440.000	33.240.000	32.040.000
<b>Davek 17 %</b>				5.650.800	5.446.800
<b>Dobiček</b>				27.589.200	26.593.200

Primer 1: Slo-Stroj cene obračunava glede na trenutno veljavni cenik. Cena proizvoda je 12.500 EUR, vendar povezanim osebam prizna določen popust glede na količino. Količinski popust znaša 200 EUR/proizvod, zato prodaja povezanim osebam po nekoliko nižji ceni. Zato v tem primeru, kot je prikazano v zgornji tabeli, prilagoditev prihodkov ni potrebna (povečanje), saj je transferna cena še v skladu s tržnim načelom.

Primer 2: Slo-Stroj cene obračunava glede na trenutno veljavni cenik. Cena proizvoda je 12.500 EUR in po tej ceni obračuna blago nepovezanim osebam, ne pa tudi povezanim osebam. Tem blago obračuna po ceni 12.000 EUR/proizvod. Zato je v tem primeru, ki je ravno tako prikazan v zgornji tabeli, skladno s pravilnikom razlike potrebno odpraviti z ustreznimi prilagoditvami, in sicer s povečanjem prihodkov zaradi prenizko zaračunane cene povezani osebi.

Razlika med prodajno in transferno ceno: 12.500 EUR – 12.000 EUR = 500 EUR

Prilagoditev prihodkov: 500 EUR \* 4000 proizvodov = 2.000.000 EUR

Ugotovimo, da bi podjetje, če bi prodajalo nepovezanim osebam, ustvarilo za 2.000.000 EUR več prihodkov. Zato je potrebno v davčnem obračunu povečati prihodke za 2.000.000 EUR in s tem se posledično poveča tudi davčna osnova.

V spodnji tabeli so z ustreznimi prilagoditvami prikazane glavne postavke v Obračunu

davka od dohodkov pravnih oseb. Iz nje je razvidno, da se je s prilagoditvijo prihodkov spremenila osnova za davek in s tem tudi povečala davčna obveznost. Vidimo lahko tudi, da če slovensko podjetje ne bi prilagodilo prihodkov, bi država dobila v blagajno za 340.000 EUR manj iz naslova davkov.

*Tabela 3: Obračun davka od dohodkov pravnih oseb*

		Primer 2 brez prilagoditve	Primer 2 s prilagoditvijo
<b>1.</b>	<b>PRIHODKI, ugotovljeni po računovodskih predpisih</b>	55.500.000	55.500.000
<b>3.</b>	<b>Popravek prihodkov na raven davčno priznanih prihodkov - povečanje</b>		2.000.000
3.1	Povečanje prihodkov zaradi transfernih cen med povezanimi osebami iz 16. člena		2.000.000
<b>4.</b>	<b>DAVČNO PRIZNANI PRIHODKI (1-2+3)</b>	55.500.000	57.500.000
<b>5.</b>	<b>ODHODKI, ugotovljeni po računovodskih predpisih</b>	23.460.000	23.460.000
<b>8.</b>	<b>DAVČNO PRIZNANI ODHODKI (5-6+7)</b>	23.460.000	23.460.000
<b>9.</b>	<b>RAZLIKA med davčno priznanimi prihodki in odhodki (4-8)</b>	32.040.000	34.040.000
<b>13.</b>	<b>DAVČNA OSNOVA (9+11+12) ali (11+12-10), č &gt; 0</b>	32.040.000	34.040.000
<b>15.</b>	<b>Zmanjšanje davčne osnove in davčne olajšave</b>	1.500.000	1.500.000
15.6	Olajšava za vlaganja v raziskave in razvoj	1.500.000	1.500.000
<b>16.</b>	<b>OSNOVA ZA DAVEK (13-15)</b>	30.540.000	32.540.000
<b>17.</b>	<b>DAVEK (zap. št. 16 krat 17 odstotkov)</b>	5.191.800	5.531.800
<b>20.</b>	<b>DAVČNA OBVEZNOST (17-18+19)</b>	5.191.800	5.531.800

*Tabela 4: Višina dobička v hčerinski družbi pri transfernih cenah, ki so nižje od tržne (IPI), in prilagoditev davčne osnove pri slovenskem podjetju*

	Matična družba v Sloveniji Primer 2	Hčerinska družba v Italiji Primer 2	Prilagoditev davčne osnove slovenske družbe
<b>Nakupna cena</b>		12.000	
<b>Kupljeno enot</b>		4.000	
<b>Odhodki</b>	23.460.000	48.000.000	

se nadaljuje

*Tabela 4: Višina dobička v hčerinski družbi pri transfernih cenah, ki so nižje od tržne (IPI), in prilagoditev davčne osnove pri slovenskem podjetju (nad.)*

	<b>Matična družba v Sloveniji Primer 2</b>	<b>Hčerinska družba v Italiji Primer 2</b>	<b>Prilagoditev davčne osnove slovenske družbe</b>
<b>Prodajna cena</b>		12.700	
<b>Prihodki</b>	55.500.000	50.800.000	+2.000.000
<b>Davčna osnova I</b>	32.040.000	2.800.000	34.040.000
<b>Davek 17 % / 31,4 %</b>	5.446.800	879.200	5.786.800
<b>Dobiček</b>	26.593.200	1.920.800	28.253.200

V tem primeru, ko je transferna cena nižja od tržne, mora podjetje Slo-Stroj povečati davčno osnovo za razliko med transferno ceno in primerljivo tržno ceno. Podjetje I-Stroj pa sme v davčnem obračunu med davčno priznanimi odhodki upoštevati le odhodke v višini transferne cene.

Odhodki v višini transferne cene: 12.000 EUR \* 4000 proizvodov = 48.000.000 EUR

Skupni dobiček pred prilagoditvijo: 26.593.200 EUR + 1.920.800 EUR = 28.514.000 EUR

Skupni dobiček po prilagoditvi: 28.253.200 EUR + 1.920.800 EUR = 30.174.000 EUR

Razlika: 1.660.000 EUR

Skupni dobiček povezanih podjetij pri transfernih cenah, ki so nižje od primerljive tržne cene, znaša pred prilagoditvijo davčne osnove 28.514.000 EUR, po prilagoditvi pa 30.174.000 EUR, plačani davki pa znašajo 6.411.000 EUR pred prilagoditvijo in 6.666.000 EUR po prilagoditvi. To je kar 255.000 EUR manj plačanega davka iz naslova transfernih cen.

#### 6.1.2.2 Transferna cena je višja od tržne.

Podjetje proda 4.000 proizvodov povezani osebi, 600 proizvodov nepovezanim osebam. Povezanim osebam proda po ceni 12.900 EUR/proizvod, nepovezanim osebam obračunava po 12.500 EUR/proizvod, toliko je tudi primerljiva tržna cena.

Tako kot v zgornjem primeru sem tudi tu predpostavila, da so vse okoliščine primerljive, zato je najprimernejša metoda za določanje notranja metoda primerljivih prostih cen.

Tabela 5: Višina dobička matične družbe pri višji transferni ceni od tržne (IPI)

	Povezana oseba	Nepovezana oseba	Skupni seštevek povezana oseba in nepovezana oseba	Prilagoditev davčne osnove
<b>Prodajna cena</b>	12.900	12.500		
<b>Prodano enot</b>	4.000	600	4.600	
<b>Prihodki</b>	51.600.000	7.500.000	59.100.000	
<b>Odhodki</b>	20.400.000	3.060.000	23.460.000	
<b>Davčna osnova</b>	31.200.000	4.440.000	35.640.000	1.500.000
<b>Davek 17 %</b>			6.058.800	5.803.800
<b>Dobiček</b>			29.581.200	

Podjetje v Sloveniji je v tem primeru moralo pri izračunu davčne osnove upoštevati prihodke v višini zaračunane cene, se pravi 12.900 EUR/proizvod, davčno osnovo je moralo zmanjšati, in sicer za 1.500.000 EUR (raziskave in razvoj). Slovenska družba tako prispeva v davčno blagajno 5.803.800 EUR.

Tabela 6: Višina dobička hčerinske družbe po višji transferni ceni od tržne (IPI) in prilagoditev davčne osnove

	Povezana oseba	Prilagoditev davčne osnove
<b>Nakupna cena</b>	12.900	
<b>Kupljeno enot</b>	4.000	
<b>Odhodki</b>	51.600.000	-1.600.000
<b>Prodajna cena</b>	13.000	
<b>Prihodki</b>	52.000.000	
<b>Davčna osnova</b>	400.000	2.000.000
<b>Davek 31,4 %</b>	125.600	628.000
<b>Dobiček</b>	274.400	

Iz zgornje tabele je razvidno, da podjetje I-Stroj kupuje po transferni ceni 12.900 EUR, prodaja pa le za 13.000 EUR in pri tem ustvari 274.400 EUR dobička, vendar mora v davčno bilanco vnesti prilagoditve, in sicer si mora zmanjšati odhodke v višini 1.600.000 EUR, kajti za davčno priznane odhodke se upošteva le odhodke v višini primerljive tržne cene, ki so 12.500 EUR/proizvod. Iz tega naslova podjetje I-Stroj S. p. A. v davčnem obračunu zmanjša odhodke, v slovenskem obračunu pa prilagoditev ni potrebna. I-Stroj v italijansko davčno blagajno prispeva 628.000 EUR.

Odhodki: 12.900 EUR \* 4000 proizvodov = 51.600.000 EUR

Priznani odhodki: 12.500 EUR \* 4000 proizvodov = 50.000.000 EUR

Prilagoditev odhodkov - zmanjšanje: 51.600.000 EUR – 50.000.000 EUR = 1.600.000 EUR

Če I-Stroj v davčni bilanci ne bi prilagodil odhodkov, bi v italijansko davčno blagajno priteklo le 125.600 EUR, kar je 502.400 EUR manj kot v primeru ustrezne prilagoditve.

Tu je potrebno omeniti še kazni v primeru neupoštevanja zakona. Je pa pomembno, ali je storjeno namerno ali nenamerno kaznivo dejanje v smislu, ali gre za davčno utajo, ki pomeni nezakonito izogibanje plačilu davkov in v okviru tega tudi ustrezno sankcionirano z 398 čl. Zakona ZDavP-2 za zakonito izogibanje, ali pa za nepoznavanje zakonodaje (Drobnič, 2008).

Iz zgornjih primerov lahko sklepamo, da v kolikor država ne bi imela urejene zakonodajne politike transfernih cen, bi prihajalo do velikih manipulacij in prelivanja dobička iz ene države v drugo, saj bi države z visoko obdavčitvijo prikazovale nizke dobičke in plačevale nizke davke in obratno. V davčnih blagajnah bi prihajalo do velikih »lukenj«.

## **6.2 Določanje po metodi stopnje čistega dobička**

Kot sem že omenila v predhodnem primeru, ima uporaba tradicionalnih transakcijskih metod prednost pred drugimi metodami. V kolikor nobena od teh metod ni ustrezna, izberemo drugo ustrezno metodo. V mojem primeru je to metoda stopnje čistega dobička.

Podjetje I-Stroj S. p. A. je italijansko podjetje, ki sodi med vodilna industrijska podjetja na področju raziskav, razvoja in proizvodnje proizvodov za številne industrijske panoge. V lasti ima podjetje Slo-Stroj d. o. o. v Sloveniji. I-Stroj razvija in proizvaja določene proizvode ter ima v lasti proizvodno intelektualno lastnino za te proizvode. Slo-Stroj izvaja vse prodajne aktivnosti. Tako si Slo-Stroj in I-Stroj delita vzajemno odgovornost za omenjene proizvode in si delita dobiček, ki temelji na opravljenih funkcijah in prevzetih tveganjih.

V tem primeru predpostavljam, da je slovenska družba v letu 2015 opravljala transakcije v okviru povezanih družb samo z matično družbo I-Stroj. Ker slovenska družba opravlja funkcijo distributerja, pomeni, da blago kupi od proizvajalca, v tem primeru izključno od povezane osebe, ga prepakira in naprej proda nepovezani osebi. Se pravi, da je za mojo analizo relevantna samo transakcija »nabava«, ker analiziram samo transakcije med povezanimi osebami.

V podjetju nabavijo od povezane osebe 4.000 kosov proizvodov po transferni ceni 12.000

EUR/kos in vse proizvode tudi prodajo po ceni 15.000 EUR/kos. Na koncu leta naredijo izkaz poslovnega izida in ugotovijo višino dobička. Ker pa je potrebno oddati tudi ustrezno izpolnjen obračun davka od dohodka pravnih oseb, je pomembno ugotoviti, ali je potrebno prihodke oz. odhodke popraviti oz. prilagoditi. Skratka za davčno bilanco moramo ugotoviti, ali so transferne cene primerljive s tržnimi ali niso. Ker želim prikazati določanje primerljivosti po metodi stopnje čistega dobička, predpostavljam, da je podjetje zelo specifično, zato nobena od tradicionalnih transakcijskih metod ni ustrezna in je ne moremo uporabiti, da bi dokazali ustreznost transfernih cen. Pravilnik o transfernih cenah pravi, da v kolikor nobena od tradicionalnih metod ni ustrezna, je potrebno izbrati drugo, ki je najustreznejša za določitev primerljive tržne cene glede na okoliščine primera.

*Tabela 7: Prikaz dobička po IPI*

<b>Postavka</b>	<b>Znesek</b>
<b>Prodajna cena</b>	15.000
<b>Prodano enot</b>	4.000
<b>Prihodki</b>	60.000.000
<b>Odhodki</b>	48.000.000
<b>Celotni dobiček</b>	12.000.000
<b>Davek od dobička 17 %</b>	2.040.000
<b>Čisti dobiček obračunskega obdobja</b>	9.960.000

Iz Tabele 7 je razvidno, da podjetje v poslovnem letu 2015 dosega dobiček v višini 9.960.000 EUR, davek od dobička pa v letu 2015 znaša 17 % od celotnega dobička, in sicer 2.040.000 EUR. Vendar davčne bilance ne moremo izpolniti dokler ne vemo, ali je transferna cena primerljiva s tržno.

V ZDDPO-2 je zapisano, da če je rezultat uporabe metod za določanje primerljive tržne cene ugotovljen z uporabo manj zanesljivih oz. natančnih podatkov in dokumentacije, se primerljiva tržna cena določi znotraj interkvartilnega razpona, ki se ugotovi na način, da se iz celotnega ugotovljenega razpona izloči 25 % spodnjih zunanji vrednosti in 25 % zgornjih zunanji vrednosti. Za določitev primerljive tržne cene se lahko uporabi mediana (Ur. l. RS, št. 117/06).

Preden začnemo z analizo primerljivosti (angl. *Benchmark analysis*), najprej identificiramo glavne funkcije, saj je namen analize pridobiti izbor primerljivih podjetij, ki opravljajo podobne funkcije na enakih področjih kot izbrano podjetje. Glavna funkcija v analiziranem podjetju je funkcija prodaje in distribucija.

Analizo primerljivosti navadno opravljamo s pomočjo baze AMADEUS. Opravljamo jo tako, da z določenimi koraki iz nabora vseh podjetij izločamo posamezna podjetja, tako da

ostane vzorec podjetij, ki so neodvisna in katerih dejavnost je primerljiva naši transakciji. Pri analizi primerljivosti je pomembno, da pravilno izberemo primerno geografsko lokacijo, določimo glavne funkcije, izločimo podjetja, ki niso neodvisna, izločimo vse neaktivne družbe in podjetja v likvidaciji, izločimo podjetja, ki v bazi nimajo zadnjih finančnih podatkov, in vse družbe, katerih dejavnost ni usmerjena v dobiček. Na podlagi vnesenih zahtev baza izbere ustrezna podjetja, teh pa je lahko tudi več sto. Iz teh podatkov je potrebno izluščiti najustreznejše. To lahko storimo z iskalnikom, v katerega vnesemo besede, ki kar najbolje opisujejo analizirano dejavnost. Po tem iskanju dobimo ožji izbor primerljivih podjetij, iz katerih bi lahko opravili analizo, vendar nimajo vsa podjetja objavljenih vseh potrebnih podatkov za analizo. Zato je potreben natančnejši pregled zadetkov, včasih tudi ročni, da potem lahko izberemo tiste, ki so ustrezni in imajo vse potrebne informacije za nadaljnjo analizo. V primeru predpostavljam, da so ustrezna tista podjetja, ki imajo objavljene finančne podatke za tri leta, od 2013 do 2015 in teh je 14. V nadaljevanju prikazujem, kako te podatke uporabiti, da pridemo do ustreznega rezultata.

Za ustreznih 14 podjetij sem izračunala **stopnjo bruto marže** (angl. *Gross Margin*) po enačbi (5), ki pove stopnjo poslovnega dobička na poslovne prihodke. Stopnjo bruto marže sem izračunala za leta od 2013 do 2015 in prav tako za ta tri leta še tehtano povprečje (angl. *weighted average WGT AVG*) po enačbi (6). Kot že rečeno, za izračun potrebujemo finančne podatke, in sicer prihodke in stroške za zadnja 3 leta.

$$\text{stopnja bruto marže} = \frac{(\text{CELOTNI PRIHODKI} - \text{STROŠKI PRODANIH PROIZVODOV})}{\text{CELOTNI PRIHODKI}} \quad (5)$$

$$\text{tehtano povprečje} = \frac{(\sum \text{POSLOVNI DOBIČEK 2013 - 2015})}{(\sum \text{PRIHODKI 2013 - 2015})} \quad (6)$$

Ko dobimo vse potrebne podatke, naredimo končno poročilo, ki mora vsebovati vse korake izvedbe, zbrana poročila izbranih družb, seznam neizbranih družb in razloge za to, izračun kazalnikov 3-letnega tehtanega povprečja, izračun mediane in zgornjega ter spodnjega kvartila.

V nadaljevanju so predstavljeni rezultati izračunanih kazalnikov.

*Tabela 8: Rezultati kazalnikov Stopnje bruto marže primerljivih podjetij (v %)*

Naziv podjetja	Stopnja bruto marže 2015	Stopnja bruto marže 2014	Stopnja bruto marže 2013	Tehtano povprečje (2015–2013)
Podjetje 1	18,81	16,80	12,89	16,22
Podjetje 2	8,24	6,03	7,38	7,18
Podjetje 3	24,82	21,46	17,90	21,46

se nadaljuje



Tabela 8: Rezultati kazalnikov Stopnje bruto marže primerljivih podjetij (v %) (nad.)

Naziv podjetja	Stopnja bruto marže 2015	Stopnja bruto marže 2014	Stopnja bruto marže 2013	Tehtano povprečje (2015–2013)
Podjetje 4	10,08	17,69	9,37	12,14
Podjetje 5	21,60	23,85	24,63	23,26
Podjetje 6	14,27	13,10	9,36	12,38
Podjetje 7	4,66	5,76	5,51	5,30
Podjetje 8	67,79	61,94	64,79	64,95
Podjetje 9	19,88	18,36	21,46	20,03
Podjetje 10	18,17	16,91	17,96	17,77
Podjetje 11	19,67	20,65	23,30	21,58
Podjetje 12	22,12	20,92	18,81	20,53
Podjetje 13	11,22	14,46	13,94	13,36
Podjetje 14	8,84	6,21	6,60	7,25

Tabela 9 prikazuje končne rezultate izbranih primerljivih podjetij. Rezultati tabele nam povejo, da znaša:

- povprečna stopnja bruto marže v drugem kvartilnem razredu 11,06 %, kar pomeni, da ima 25 % podjetij nižjo stopnjo bruto marže od 11,06 %,
- povprečna stopnja bruto marže v tretjem kvartilnem razredu 20,94 %, kar pomeni, da ima 75 % podjetij nižjo stopnjo bruto marže od 20,94%,
- mediana stopnje bruto marže podjetij, ki so po svojih funkcijah primerljiva z distribucijskimi podjetji, 17,24 %.

Tabela 9: Rezultati analize primerljivosti (v %)

	Stopnja bruto marže 2015	Stopnja bruto marže 2014	Stopnja bruto marže 2013	Tehtano povprečje (2015–2013)
Maximum	67,79	61,94	64,79	64,84
3. kvartilni razred	21,17	20,85	20,80	20,94
<b>Mediana</b>	<b>18,49</b>	<b>17,30</b>	<b>15,92</b>	<b>17,24</b>
2. kvartilni razred	10,37	13,44	9,36	11,06
Minimum	4,66	5,76	5,51	5,31

Za potrebe dokazovanja ustreznosti transfernih cen pa je potrebno izračunati ta isti kazalnik tudi za analizirano podjetje, v mojem primeru Slo-Stroj d. o. o.:

*Celotni prihodki* = 60.000.000 EUR  
*Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala* = 48.000.000 EUR

**Primer izračuna stopnje bruto marže za družbo Slo-Stroj, d. o. o. za leto 2015 na osnovi obrazca (5):**

$$\begin{aligned} \text{stopnja bruto marže} &= \frac{(\text{CELOTNI PRIHODKI} - \text{STROŠKI PRODANIH PROIZVODOV})}{\text{CELOTNI PRIHODKI}} = \\ &= \frac{(60.000.000 - 48.000.000)}{60.000.000} = \mathbf{20,00 \%} \end{aligned}$$

Ker izračunana mediana stopnje bruto marže za primerljiva nepovezana podjetja znaša 17,24 %, stopnja bruto marže analiziranega podjetja pa 20,00 %, kar je 2,76 % več, lahko iz navedenega izračuna zaključimo, da ima analizirano podjetje višjo donosnost kot primerljiva nepovezana podjetja, kar pomeni, da tveganja iz naslova previsokih transfernih cen ni. Posledično tudi davčne osnove iz naslova transfernih cen ni potrebno prilagajati.

Če pa bi bil izračun stopnje bruto marže za družbo Slo-Stroj d. o. o. nižji od mediane, se pravi nižji od 17,24 %, bi to pomenilo, da ima analizirano podjetje nižjo donosnost od primerljivih, nepovezanih in da obstaja tveganje iz naslova previsokih transfernih cen oz. da italijanska matična družba svojemu povezanemu podjetju v Sloveniji prodaja po previsokih transfernih cenah in ji znižuje dobiček iz naslova previsokih odhodkov. To pomeni, da zaradi nižjega dobička slovensko podjetje plača nižji davek od dohodkov pravnih oseb, ki za leto 2015 v Sloveniji znaša 17,00 %. Iz tega sledi, da je transferne cene potrebno prilagoditi, in sicer tako, da zmanjšamo odhodke. To storimo tako, da prihodke pomnožimo z izračunano stopnjo bruto marže in nato dobljeni rezultat odštejemo od prihodkov. Tako dobimo ustrezno transferno ceno.

Primer:

Prihodki: 60.000.000 EUR

Odhodki oz. transferna cena: 51.000.000 EUR

Stopnja bruto marže primerljivih podjetij: **17,24 %**

$$\text{Stopnja bruto marže slovenskega podjetja} = \frac{60.000.000 - 51.000.000}{60.000.000} = 15\%$$

60.000.000 EUR \* 17,24 % = 10.344.000 EUR

60.000.000 EUR – 10.344.000 EUR = 49.656.000 EUR

V tem primeru bi morali odhodke znižati, in sicer iz 51.000.000 EUR na 49.656.000 EUR.

## **SKLEP**

Transferne cene so v zadnjih letih postale eden največjih davčnih problemov. Ker si podjetja prizadevajo, da bi plačala čim manj davka, prihaja do pogostih manipulacij pri oblikovanju transfernih cen. Mednarodna podjetja skušajo zmanjšati plačilo davka od dobička s prelivanjem dobičkov v tiste države, kjer je eno od podjetij v ugodnejšem davčnem položaju. Zato so razvite države, med njimi tudi Slovenija, poostrile svoje zakonodaje.

Dejstvo pa je, da si vsakdo transferne cene lahko interpretira po svoje. Za določanje transfernih cen sicer obstajajo predpisane metode, vendar pa ima zakonodaja toliko lukenj, da vedno obstaja možnost, da ni vse tako, kot mora biti. Zato ima pojem transferne cene večkrat negativen prizvok. Transferne cene pa v resnici pomenijo, da podjetje posluje s povezanim podjetjem in jih ne smemo že v naprej povezovati s prelivanjem dobičkov na nedovoljen način. Ker pa se čedalje večkrat srečujemo ravno s tematiko nedovoljenega prelivanja dobičkov in izogibanju davčnih obveznost, sem v diplomski nalogi izpostavila ravno problematiko, ki se pojavlja v zvezi s transfernimi cenami. Dotaknila sem se problema davčnega izogibanja, davčnih utaj in dvojne obdavčitve. Opisala sem, kako se davčne uprave soočajo s problemom in predstavila vertikalni in horizontalni monitoring. Nato sem v naslednjih štirih poglavjih opredelila osnovne pojme in zakonsko ureditev, ki jih zadeva, predstavila analizo primerljivosti, ki je pomembna pri določanju transfernih cen, opisala metode za določanje transfernih cen in navedla, kakšna je predpisana dokumentacija za transferne cene.

Zadnji del diplomske naloge pa sem namenila analizi primera, in sicer obravnavala sem transferne cene na dveh primerih. Pri prvem primeru sem ob predpostavki primerljivih okoliščin določala primerljivo tržno ceno po najzanesljivejši metodi, ki ima prednost pred vsemi ostalimi metodami, to je notranja metoda primerljivih prostih cen. Na temelju prikazanih primerov lahko sklepamo, da bi se brez ustreznih prilagoditev prihodkov oz. odhodkov v davčni bilanci dobiček brez kakšnih večjih težav prelival iz držav z visoko obdavčitvijo v države z nizko obdavčitvijo. Podjetja bi tako plačevala nižje davke, davčne blagajne pa bi se vztrajno praznile. Zato je ustrezná zakonodaja na področju transfernih cen izredno pomembna. Za drugi primer sem izbrala malo kompleksnejšo metodo, to je metoda stopnje čistega dobička. Tu pa nisem predpostavila, da so okoliščine primerljive, ampak sem jih analizirala in upoštevala vse postavke iz Pravilnika o transfernih cenah. Za potrebe dokazovanja ustreznosti transfernih cen pri prodajanju končnih izdelkov svojim distributerjem sem pripravila tako imenovano analizo primerljivosti. V omenjeni analizi sem za matično družbo pripravila izbor 14 primerljivih podjetij, ki se ukvarjajo z distribucijo. Rezultati pripravljene analize so pokazali, da znaša mediana stopnje bruto

marže 17,24 %. Glede na dejstvo, da je isti kazalnik za družbo Slo-Stroj, d. o. o. nadpovprečen, saj znaša stopnja bruto marže 20,00 %, lahko sklepamo, da transferne cene med povezanima družbama vsekakor niso previsoke.

## LITERATURA IN VIRI

1. Bobek – Gospodarič, D. (2013a). Transferne cene in odprava dvojnega obdavčenja. *Denar*, 22(429), 16.
2. Bobek – Gospodarič, D. (2013b). Transferne cene kot gospodarska resničnost, *Denar*, 22(424), 20.
3. Budja, A., & Končan, D. (2010a). Horizontalni monitoring.. *TFL Glasnik*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.tax-finlex.si/stari/StaticContent/TFLGlasnik/TFLGlasnik-2010-21.htm>
4. Budja, A., & Končan, D. (2010b). *Horizontalni monitoring – predstavitev pilotskega projekta*. Ljubljana: Davčni urad.
5. Černe, M. (2010, 16. marec). Skrite pasti transfernih cen v času krize. Najdeno 26. oktobra 2011 na spletnem naslovu [http://www.finance.si/274172/Skrite\\_pasti\\_transfernih\\_cen\\_v\\_casu\\_krize](http://www.finance.si/274172/Skrite_pasti_transfernih_cen_v_casu_krize)
6. Černe, M. (2008). Transferne cene v praksi. Najdeno 11. junij 2016 na spletnem naslovu [http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=2140/Kaj\\_so\\_transferne\\_cene](http://www.racunovodja.com/clanki.asp?clanek=2140/Kaj_so_transferne_cene)
7. Davidmann, M. (2006). Community economics – Multinational Operations. Transfer Pricing and Taxation. Najdeno 18. novembra 2011 na spletnem naslovu <http://www.solhaam.org/articles/clm503.html>
8. Drobnič, N. (2014, 22. januar). Davčno načrtovanje in optimiranje čezmejnih naložb, Maribor, junij 2008 <http://www.eracunovodstvo.org/blog/racunovodstvo/razlika-med-davcnim-načrtovanjem-davcno-utajo-in-davcnim-prevaljevanjem/>
9. Ernst&Young. (2008). International tax alert, Horizontal Monitoring: towards a level playing field. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.ey.com/>
10. Ernst&Young. (2009). Global Transfer Pricing Survey. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.ey.com/>
11. Fidermuc, K. (2014, 16. december). Meja med davčnim načrtovanjem in utajo je tanka. *Delo*, 56(291), 9.
12. Gaberšek, S. (2006, 19. september). Analiza primerljivosti za transferne cene. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/163265/Analiza-primerljivosti-za-transferne-cene>
13. Glavič, B. (2015). Petdeset odtenkov davčnega izmikanja, *Dnevnik*, 65(293), 7.
14. Guzina, B. (2010, 15. oktober). Kako pravilno obdavčiti dobiček. Najdeno 26. oktobra 2011 na spletnem naslovu [http://www.planetgv.si/upload/htmlarea/images/prezentacije/davcno\\_finančna\\_10/BarbaraGuzina.pdf](http://www.planetgv.si/upload/htmlarea/images/prezentacije/davcno_finančna_10/BarbaraGuzina.pdf)
15. Guzina, B. (2011, 05. april). Transferne cene so bolj poslovno kot računovodsko vprašanje. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu <http://podjetnistvo.finance.si/308136>
16. Guzina, B. (2014). Inšpiciranje transfernih cen. *Bilten Unikum*. Najdeno 13. junija 2016 na spletnem naslovu <https://issuu.com/matijag/docs/unikum9-2014>
17. Guzina, B. (2015). Transferne cene v teoriji in praksi. *Bilten Unikum*. Najdeno 13.

- junija 2016 na spletnem naslovu <https://issuu.com/matijag/docs/unikum5-2015>
18. Hvala, D. (2008, 14. oktober). Transferne cene: edina resnica je od davčnega inšpektorja. Najdeno 28. oktobra 2010 na spletnem naslovu <http://www.contall.si/dejavnost-vec/pravno-in-davcno-svetovanje/transferne-cene-edina-resnica-je-od-davcnega-inspektorja/>
  19. Istenič, P. (2010). Izogibanje dvojni obdavčitvi. *Denar*, 20(17), 9.
  20. Kuhar, Š. (2008). *Transferne cene – poslovni in davčni vidik*. Ljubljana: Finance.
  21. Klemenc, T. (2009a). Transferne cene v recesiji. *Denar*, 19(8).
  22. Klemenc, T. (2009b). Transferne cene v recesiji. Najdeno 15. januarja 2014 na spletnem naslovu [www.pwc.com/si/sl/tax-news/archives/2009/noviceslo0109.pdf](http://www.pwc.com/si/sl/tax-news/archives/2009/noviceslo0109.pdf)
  23. Kostanjevec, B. (2012). Transferne cene z vidika davčne oblasti in zavezancev. *Denar*, 21(417), 27.
  24. Kovačič, M. (15. maj 2010). Transferne cene v presoji Sodišča ES. Najdeno 27. januarja 2014 na spletni strani <http://www.tax-finance.si/DocumentText.aspx?rootEntityId=bde737b7-9c36-42e8-af51-b5340141056a&createDate=1900-01-01&activeDate=2010-05-15&output=html&q=transferne,cene>
  25. Morozov, S. (2004). Bo centrom off shore odklenkalo. *Gospodarski vestnik*, 33(53), 24-26.
  26. Nečimer, A. (avgust, 2013). Transferne cene. *Denar*, 22(427), 11.
  27. Neighbour, J. (2008). Transfer pricing: Keeping it at arm's length, OECD Observer. Najdeno 20. junija 2010 na spletnem naslovu [http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/670/Transfer\\_pricing:\\_Keeping\\_it\\_at\\_arms\\_length.html](http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html)
  28. OECD. (2001). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
  29. OECD. (2010). Smernice OECD za določanje transfernih cen za mednarodna podjetja in davčne uprave. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu [http://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki\\_in\\_druga\\_dajatve/Podrocja/Mednarodno\\_obdavcenje/Opis/Smernice\\_OECD\\_za\\_dolocanje\\_transfernih\\_cen\\_za\\_mednarodna\\_podjetja\\_in\\_davcne\\_uprave\\_julij\\_2010.pdf](http://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Davki_in_druga_dajatve/Podrocja/Mednarodno_obdavcenje/Opis/Smernice_OECD_za_dolocanje_transfernih_cen_za_mednarodna_podjetja_in_davcne_uprave_julij_2010.pdf)
  30. Petauer, B. (2005). *Transferne cene. Eden največjih davčnih problemov sodobnega časa*. Lesce: Legat.
  31. Ping, L. (B.I.). Transfer Pricing, Custom Duties and VAT Rules: Can We Bridge the Gap, *WorldCommerceReview*. Najdeno 18. novembra 2011 na spletnem naslovu [http://worldcommercereview.com/publications/article\\_pdf/13](http://worldcommercereview.com/publications/article_pdf/13)
  32. Poolen, T. (2009). Horizontal monitoring. Dutch Tax and Customs Administration. Najdeno 20. februarja 2011 na spletnem naslovu [http://ec.EURopa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/vat/vat\\_conferences/presentation\\_poolen.ppt](http://ec.EURopa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/vat_conferences/presentation_poolen.ppt)
  33. Podgorelec, P., Hauptman, L., Repas, M., Kokotec Novak, M., Odar, M., & Prelič, M. (2014). *Koncerni*. Ljubljana: GV Založba
  34. Pravilnik o uveljavljanju davčnih olajšav za vlaganja v raziskave in razvoj. *Uradni list*

RS, št. 75/2012.

35. Pravilnik o določanju primerljivih tržnih cen. *Uradni list RS* št. 130/2004.
36. Pravilnik o transfernih cenah. *Uradni list RS*, št. 141/2006.
37. Rožič, U. (2001). Nekateri praktični vidiki uporabe transfernih cen. *Davčno finančna praksa*, 2(7–8), 20.
38. Silberztein, C. (2010, 2. junij). Transfer Pricing: A Challenge for Developing Countries. *WCR*. Najdeno 18. novembra 2011 na spletnem naslovu [http://worldcommercereview.com/publications/article\\_pdf/277](http://worldcommercereview.com/publications/article_pdf/277)
39. Tax-Fin-Lex. (2003). *Povzetki-inšpekcijski pregledi*. Najdeno 21. januarja 2014 na spletni strani.. [www.tax-fin-lex.si/DocumentText.aspx?](http://www.tax-fin-lex.si/DocumentText.aspx?)
40. Tax-Fin-Lex. (2007) *Povzetki primerov inšpekcijskih pregledov*. Najdeno 27. januarja 2014 na spletni strani <http://www.tax-fin-lex.si/Document.aspx?rootEntityId=94f626fb-df11-4067-9f3f-3249b3a7bfd5&q=transferne,cene>
41. Tomšič, D. (2005). Prenosne (transferne) cene. *Podjetnik*, 14(5), 74.
42. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb ZDDPO-2. *Uradni list RS* št. 117/2006.
43. Zakon o davčnem postopku ZdavP-2. *Uradni list RS* št. 13/2011.