

Globalizácia a transferové oceňovanie výkonov v nadnárodných spoločnostiach na Slovensku a v krajinách OECD – analytická štúdia a rozhodovací model pre voľbu optimálnej metódy

Rastislav RAJNOHA* – Dana SLIVKOVÁ** – Ján DOBROVIČ***

Globalization and Transfer Pricing in Multinational Corporations in Slovakia and OECD Countries – Analytical Study and Decision-making Model on the Choice of Optimal Transfer-pricing Method

Abstract

Globalization as an economic process progresses further and its negative effects are manifested in excessive profit shifting from their countries of origin to tax havens. Recently on this problem notes OECD and in the world economy a noted authority, who in his address effectively see also a key factor in the overall recovery and stabilization of the world economy and the elimination of macroeconomic imbalances. Transfer pricing appear to be an appropriate solution to this global economic problem. In the article we analyze transfer pricing methods for depending transactions from the perspective of economic theory as well as in terms of the legislative framework and methodological procedures applied on transfer pricing in selected OECD countries. We propose a generally applicable decision-making model for selecting the optimal transfer pricing method for each type of dependent transactions, which we verified in terms of selected economic aspects of optimization within a multinational enterprise.

Keywords: globalization, dependent transaction, independent transaction, multinational corporations, tax, transfer pricing, transfer pricing methods

JEL Classification: M41, F23, F68

* Rastislav RAJNOHA, Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, Ústav průmyslového inženýrství a informačních systémů, Nám. T. G. Masaryka 5555, 760 01 Zlín, Česká republika, e-mail: rajnoha@fame.utb.cz

** Dana SLIVKOVÁ, Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta, Katedra ekonomiky a manažmentu podniku, Tajovského 10, 974 01 Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: danaslivkova@gmail.com

*** Ján DOBROVIČ, Prešovská univerzita v Prešove, Fakulta manažmentu, Katedra manažmentu, Ul. 17. novembra 1, 080 78 Prešov, Slovenská republika, e-mail: jandobrovic@stonline.sk

Úvod

Jeden z významných faktorov, ktoré ovplyvňujú strategické aj operatívne rozhodovanie podnikateľských subjektov, tvorí daňová politika štátu, resp. z pohľadu podniku tzv. daňové plánovanie (*tax planning*). V posledných desaťročiach prechádzajú svetové ekonomické vzťahy procesom globalizácie, čoho dôsledkom je, že ekonomická činnosť čoraz viacerých podnikateľských subjektov ľahšie a častejšie prekračuje hranice národných štátov a vznikajú nadnárodné spoločnosti etablované v rôznych štátoch sveta, ktoré sú navzájom majetkovo a personálne prepojené (vznikajú tzv. závislé osoby a závislé transakcie). Keďže vzájomné obchodné alebo finančné vzťahy medzi závislými osobami zvyčajne neriadia iba trhové sily, ale aj rôzne netrhové faktory, bolo potrebné vymedziť inštitút, ktorý na jednej strane zabezpečí oceňovanie transakcii medzi závislými osobami na základe princípov tzv. nezávislého vzťahu, ale zároveň umožní optimalizovať zisky a daňové zaťaženie týchto závislých osôb v rámci určitých prípustných hraníc. Takýmto nástrojom sa v minulosti stalo *transferové oceňovanie* podnikových výkonov (z anglického ekvivalentu *transfer pricing*).

Cieľ dosahovať zisk sleduje nadnárodná skupina spoločností (ďalej len NNS) ako celok, čo však nie vždy platí aj o jednotlivých členoch NNS. Z uvedeného dôvodu jednotliví členovia nadnárodnej skupiny vstupujú aj do takých vzájomných obchodných alebo finančných transakcií, do akých by nezávislé subjekty nikdy nevstúpili. Takéto transakcie môžu byť motivované jednak objektívnymi činiteľmi, akými sú napr. obchodná stratégia NNS ako celku, ekonomické prostredie na trhu, v rámci ktorého sa transakcia realizuje a pod. V mnohých prípadoch sú však takéto transakcie motivované snahou o minimalizáciu daňovej povinnosti NNS ako celku, najmä umelým presunom ziskov do krajín s najnižším daňovým zaťažením (Pim, Llinares a Gonnet, 2008). Nadnárodná skupina spoločností môže prostredníctvom inštitútu transferových cien prenášať zisk pred zdanením z jednej krajiny do druhej. Takéto počínanie však má negatívne dôsledky pre postihnuté štáty, čo sa prejavuje ich nižšími daňovými príjmami a zhoršovaním platobnej bilancie (Breinek, 2005).

Transferové oceňovanie výkonov v NNS veľaokrát prechádza viacerými postupnými fázami a krajinami s cieľom dosiahnuť minimalizáciu celkovej daňovej povinnosti NNS a v poslednom období sa dokonca objavujú úvahy o tom, že dosiahnuté daňové efekty sa následne môžu používať ako finančné zdroje v účasti na verejných zákazkách v krajinách pôvodu zisku.

Transferové oceňovanie v súčasnom období celosvetovo ešte viac nadobúda na svojom význame, a to predovšetkým v súvislosti s rastom globalizácie, ako aj pretrvávajúcou finančnou a hospodárskou krízou. Špecificky v podmienkach SR alebo ČR by mal byť narastajúci záujem o uvedenú problematiku priamo úmerný

zvyšujúcemu sa podielu zahraničného kapitálu, rastu priamych zahraničných investícií (PZI) a rastúcemu počtu nadnárodných spoločností (Čaplánová, Sivák a Hudson, 2012). O optimalizáciu metodiky transferového oceňovania podnikových výkonov majú potom záujem predovšetkým podniky patriace práve do NNS, aby napríklad optimalizovali svoje daňové bremeno. Na druhej strane, finančná a hospodárska kríza spôsobili, že uvedená problematika sa v poslednom období javí ako významný nástroj štátu a finančnej správy na zvýšenie jeho daňových príjmov. To je v súlade s filozofiou, že v globalizovanom prostredí by podstatnou črtou modernizácie štátu mala byť aj jeho rastúca a inovujúca sa angažovanosť v ekonomike a spoločnosti (Šíkula, 2011). Proces globalizácie významne modifikoval pozíciu a možnosti národných vlád i ekonomík. Teória i prax síce hovoria o globalizácii, ale reálne teória i prax zostali viazané na národnú úroveň. Etický rozmer, potlačenie korupcie, odstránenie neefektívnosti verejného sektora, ale i nové formy regulácie sú nevyhnutným základom riešenia problémov (Hontyová a Ivanová, 2012). Ako uvádza Outrata, niektorí autori, označovaní ako transformalisti, nastoľujú nový problém globálneho regulovania či vládnutia a novej úlohy štátu v podmienkach globalizácie svetovej ekonomiky (Outrata, 2009).

Väčšina krajín a ich daňových a finančných úradov považuje člena NNS za samostatný daňový subjekt. Ak sa jeho zisky výrazne odlišujú od ziskov, ktoré by dosiahol nezávislý subjekt za porovnateľných podmienok, snažia sa upraviť (zvýšiť) základ dane svojho daňovníka o tento rozdiel. Ak sú podmienky porovnateľné, a pritom transferové ceny použité medzi zahraničnými závislými osobami sa líšia od nezávislých trhových cien (neúmerne znižujú základ dane), potom je možné na daňové účely upraviť takúto „neobvyklú cenu“ použitú medzi zahraničnými závislými osobami na nezávislú trhovú cenu. Tento postup vychádza z tzv. *princípu nezávislého vzťahu* (Neighbour, 2002; Feinschreiber a Kent, 2004; Brem a Tucha, 2006).

Princíp nezávislého vzťahu je medzinárodnou normou, na ktorej sa dohodli členské štáty Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), pričom OECD ako prvá významná organizácia vo svete uznala problematiku transferového oceňovania, a to prostredníctvom *Modelovej daňovej zmluvy o príjmoch a o majetku*. Pri použití princípu nezávislého vzťahu sa na zahraničné závislé osoby nazerá ako na nezávislé subjekty, a nie ako na súčasť jedného celku tvoriaceho NNS.

Výsledkom tohto prístupu je, že zahraničné závislé osoby a nezávislé osoby sú posudzované na základe rovnakých kritérií. V praxi možno tento princíp využiť len pri tých transakciách a pre tie podniky, ktoré sú jednoznačne a presne porovnateľné (OECD, 1995; 2002; Brem a Tucha, 2006).

Uplatňovať princíp nezávislého vzťahu znamená teda porovnávať podmienky dohodnuté v obchodných alebo finančných vzťahoch (ďalej len „v transakciách“) medzi zahraničnými závislými spoločnosťami s podmienkami, ktoré by si medzi sebou dohodli nezávislé spoločnosti v porovnateľných transakciách za porovnateľných okolností. Po získaní údajov a ich analytickom vyhodnotení, že ide o porovnateľné údaje, je potrebné pristúpiť k výberu vhodnej metódy transferového oceňovania, ktorej použitie bude v súlade s princípom nezávislého vzťahu. Konečným výsledkom tohto postupu je vyčíslieť zdaniteľný príjem a základ dane, ktorý by bol daňovník dosiahol, keby príslušnú transakciu uskutočnil s nezávislými subjektmi. Na to je z pohľadu platného legislatívneho rámca potrebné vykonať množstvo úkonov zameraných na analýzu porovnateľnosti: pochopiť, resp. uznať skutočné transakcie; ohodnotiť samostatné a kombinované transakcie; vyrovnáť sa s rozsahom relatívne použiteľných údajov; používať údaje za viac rokov; preskúmať príčiny strát; posúdiť vplyv štátnej politiky; posúdiť úmyselné kompenzácie (vyrovnania); overiť možnosť využitia colného ohodnotenia; použiť vhodné metódy transferového oceňovania. Ak k uvedenému rámcu ešte priradíme prirodzenú snahu podnikov o dosahovanie čo najvyšších ekonomických výstupov svojho podnikania, ako aj o optimalizáciu daňového bremena, vzniká priestor pre zaujímavú, a predovšetkým naliehavú odbornú diskusiu, ktorý sme využili pri realizácii nášho rozsiahleho výskumu a ktorého vybrané výsledky a odporúčania prezentujeme v tomto článku.

1. Teoretické a metodologické východiská riešenej problematiky

1.1. Výkony podniku – závislé transakcie ako objekt transferového oceňovania

Ako sme už uviedli aj v úvode, z legislatívneho hľadiska OECD transferová cena výkonu, resp. transakcie medzi závislými podnikmi v rámci NNS sa akceptuje iba v rozpätí intervalu výsledkov stanovených v súlade s princípom nezávislého vzťahu. Existujú mnohopočetné základné transakcie, ako súčasť transformačného procesu v rámci NNS, ktoré je potrebné metodicky správne oceniť podľa princípov transferového oceňovania na základe nezávislého vzťahu, pretože práve prostredníctvom týchto transakcií sa NNS snaží optimalizovať zisk s cieľom dosiahnuť úspory z umiestnenia častí skupiny v rôznych štátoch sveta s odlišnými daňovými sadzbami.

Nasledovné transakcie boli vymedzené ako objekt transferového oceňovania v štúdií medzinárodnej poradenskej a audítorskej spoločnosti PricewaterhouseCoopers, uverejnenej v publikácii *International Transfer Pricing 2008* (Stone, 2008):

Prevod hmotného majetku – vzťahuje sa na všetky fyzické aktíva podniku. Hlavnú časť transakcií predstavuje predaj surovín, rozpracovanej výroby a hotových výrobkov, ktoré sa uskutočňujú medzi závislými osobami. Možno tam zaradiť aj predaj strojov a prístrojov používaných podnikmi v rámci NNS v ich každodenných prevádzkových činnostiach.

Prevod nehmotného majetku – príkladmi nehmotného majetku sú *goodwill*, patenty, obchodné značky a obchodné známky, duševné vlastníctvo, *know-how* a mnoho ďalších.

Poskytovanie služieb – medzi služby, ktoré sa poskytujú medzi závislými osobami v rámci NNS, sa okrem relatívne bežných služieb, ako je účtovníctvo, právne alebo daňové služby, zahŕňa aj komplexná technická pomoc spojená s transakciami nehmotného majetku, služba technickej povahy spojená s výrobou, riadením kvality alebo marketingu, bez paralelného prevodu nehmotného majetku či poskytnutia manažérskych služieb.

Finančné transakcie – zahŕňajú financovanie krátkodobých kapitálových potrieb, t. j. záväzky a pohľadávky medzi závislými osobami, krátkodobé pôžičky od závislej osoby, úver s predĺženou splatnosťou na nákup alebo predaj zásob, úvery garantované závislou osobou, financovanie dlhodobých kapitálových potrieb, t. j. hypotéky, lízingové financovanie, vklad do základného imania, dlhodobý dlžobný vzťah.

Ako sa uvádza v nedávno publikovanej štúdii Karkinsky a Riedel (2012), nehmotný majetok, ako napríklad patenty a licencie, tvoria v modernej ekonomike NNS dôležitú časť hodnoty ich aktív. Štúdia potvrdzuje, že patenty a rôzne licenčné poplatky predstavujú významnú časť optimalizácie daní v rámci NNS pôsobiacich v krajinách EÚ. Nadnárodné skupiny spoločností sú motivované umiestňovať svoje patenty do pobočiek v krajinách s nízkymi daňovými sadzbami, aby tak optimalizovali svoje daňové bremeno v rámci NNS.

1.2. Globalizácia a nadnárodné skupiny spoločností ako subjekt transferového oceňovania

Nadnárodné skupiny spoločností sú v centre neustálych diskusií o prínosoch globálneho hospodárskeho zoskupovania. Kritici zobrazujú NNS ako dravcov, ktorí využívajú svoje sily na vykorisťovanie pracovníkov a prírodných zdrojov, bez ohľadu na hospodársky stav krajiny alebo spoločenstva. Priaznivci považujú NNS za víťazstvo globálneho kapitalizmu prinášajúceho pokročilé technológie do chudobnejších krajín a nízko nákladové výrobky do bohatších krajín (Jeníček, 2002). Pokiaľ abstrahujeme od čisto emotívnych prístupov, zistíme, že proces globalizácie má tak svoje kladné, ako aj záporné stránky (Breinek, 2005). Globalizácia vytvorila nový svet, ktorý je pretváraný informačnými a komunikačnými

technológiami. Zvyšuje sa dynamika podnikania, dochádza k zásadnej transformácii tradičných národných *business* modelov a objavujú sa nové vzory interakcií medzi firmami, trhom práce a inštitúciami (Kristensen a Lilja, 2011; Gabrielová, 2012; Lajčin, Frankovský a Štefko, 2012). V tomto svete pôsobia podniky na všetkých miestach, pretože pružne využívajú lacné zdroje surovín, čo najnižšie výrobné náklady a z hľadiska predaja najperspektívnejšie trhy (Cihelková, 2009). Globalizácia je spojená s prechodom do novej etapy ľudskej civilizácie, v dôsledku čoho je však jej doterajší priebeh spojený s vyostrením viacerých rozporov, najmä v ekonomickej, sociálnej a ekologickej oblasti (Šikula, 2005). Výsledkom je vznik a existencia NNS, ktoré sú najvýznamnejšími nositeľmi procesu internacionalizácie a tým patria aj k najvýznamnejším subjektom v rámci globalizácie, pričom ich význam vo svetovej ekonomike aj naďalej rastie, a preto im treba venovať aj primeranú pozornosť (Breinek, 2005). Nadnárodné skupiny spoločností ako dominantné subjekty globalizačného procesu dynamicky zvyšujú svoju ekonomickú výkonnosť a upevňujú si svoje pozície rýchlejšie, ako rastie HDP väčšiny krajín (Baláž, 2004). V rámci NNS sa jednotlivé procesy riadia a organizujú špecificky predovšetkým ako prejav svetových globalizačných trendov a viacúrovňovej formy konkurencie. Správna identifikácia týchto špecificky sformovaných štruktúr a vzťahov potom prispieva aj k lepšiemu pochopeniu globálnej konkurencieschopnosti a k tvorbe a implementácii vhodnej globálnej konkurenčnej stratégie (Šikula, 2006).

Nadnárodné skupiny spoločností možno vnímať ako veľké organizácie navzájom zoskupených podnikov, ktoré sa líšia od domácej veľkej organizácie napríklad aj tým, že pôsobia v rôznych jurisdikciách (Brem a Tucha, 2006). Cezhraničné obchodné transakcie medzi podnikmi patriacimi do skupiny NNS sa v posledných dvoch desaťročiach výrazne zmenili tak z hľadiska ich objemu, ako aj zmluvného charakteru. S nadnárodnými skupinami spoločností sa spája významný jav, ktorý možno označiť ako vnútropodnikový obchod prebiehajúci v rámci NNS. Nadnárodné spoločnosti sú subjekty, ktoré realizujú nielen externé, ale aj rozsiahle interné obchodné transakcie. Značná časť toho, čo sa pokladá za zahraničný obchod medzi krajinami, predstavuje vlastne pohyb tovaru a služieb vnútri globalizovaných korporácií. Dokonca veľký počet transakcií vnútri NNS nemusí byť vôbec ani vykazovaný, čo sa napríklad týka technologických transferov, obchodných značiek, rôznych služieb či pôžičiek (Breinek, 2005). Relatívne malé skreslenie transferových cien na veľké cezhraničné transakcie v rámci NNS je z pohľadu daňových orgánov ťažké odhaliť, najmä keď neexistuje žiadny porovnateľný vonkajší trh pre podobné obchodné transakcie, a keď veľká súčasť ich celkovej hodnoty sa realizuje v oblasti duševného vlastníctva (Bartelsman a Beetsma, 2003).

O dôležitosti a závažnosti nami skúmanej problematiky svedčí aj skutočnosť, že podiel obchodných transakcií uskutočňovaných v rámci NNS môže tvoriť z hľadiska ich objemu až tri štvrtiny celkového objemu cezhraničného obchodu uskutočňovaného medzi dvomi krajinami (Neighbour, 2002). Novotný vo svojej štúdii napríklad uvádza, že podiel vnútorného obchodu v rámci NNS tvorí na základe dostupných údajov až polovicu celkového zahraničného obchodu ČR (Novotný, 2008).

Novotný ďalej uvádza, že Česká republika je typickou krajinou, kde môže dochádzať k nadhodnocovaniu pridanej hodnoty vo firmách so zahraničnou kontrolou, a to z dôvodu nižšieho zdanenia, ako aj investičných stimulov. V Česku podiel podnikov so zahraničnou kontrolou na celkovej pridanej hodnote spracovateľského priemyslu dosahuje viac ako 50 % (Novotný, 2008). Podiel NNS na tvorbe pridanej hodnoty v odvetví výroby dopravných prostriedkov je dokonca až 84 %. Práve „manipulácia“ s cenami vnútorného obchodu v rámci NNS môže stať za podstatne rýchlejším rastom pridanej hodnoty v spracovateľskom priemysle, ktorý je výrazne exportne orientovaný, v porovnaní so zvyškom ekonomiky. Toto tvrdenie Novotný opiera aj o štatistickú regresnú analýzu dát uskutočnenú za obdobie 2004 – 2005 vo vybraných krajinách Európskej únie, na základe ktorej konštatuje, že miera výnosnosti PZI v danej krajine je tým vyššia, čím nižšia je efektívna sadzba dane z príjmu právnických osôb (PO). Pri analýze českého zahraničného obchodu sa zdá byť preto užitočné okrem štandardnej teórie medzinárodného obchodu aplikovať aj poznatky o finančnej a daňovej optimalizácii v NNS (Novotný, 2008).

K podobným výsledkom a pozitívnemu vplyvu PZI na nadpriemerný rast pridanej hodnoty vybraného spracovateľského odvetvia SR sme dospeli aj my vo vlastnom výskume, ktorý sme realizovali v špecifických podmienkach odvetvia drevospracujúceho priemyslu SR (Merková, Rajnoha a Novák, 2012).

Zaujímavé výsledky priniesla aj rozsiahla empirická štúdia uskutočnená v spracovateľských odvetviach v krajinách OECD, podľa ktorej minimálne až 65 % potenciálnych daňových príjmov plynúcich zo zvýšenia daňovej sadzby v danej krajine sa stráca z dôvodu daňovej optimalizácie prostredníctvom transferových cien v rámci NNS pôsobiacich v krajinách OECD (Bartelsman a Beetsma, 2003). Ak sa celkové daňové zaťaženie v krajinách OECD bude aj naďalej neúmerne zvyšovať, proces daňovej optimalizácie potom možno vo vyššej miere očakávať aj v rámci transferu ziskov z krajín OECD do daňových rajov. Uvedené štúdie a ich výsledky potvrdzujú náš predpoklad, že prísnejšie pravidlá a ich „citlivé“ presadzovanie v oblasti transferového oceňovania v NNS by mohli byť užitočné a môžu priniesť vyššie daňové príjmy v rámci jednotlivých krajín OECD, nevynímajúc ani SR a ČR.

Na druhej strane si však treba uvedomiť, že pri tom nemožno zabúdať na strednodobé riziko, keď vyššie daňové sadzby – v kombinácii s prísnejšími pravidlami a reguláciou pri oceňovaní transferov v rámci NNS pôsobiacich na území krajín OECD – môžu zapríčiniť až celkový odlev kapitálu a reálne presídlenie NNS z danej krajiny OECD do daňových rajov. Taktiež podľa niekoľkých štúdií, uverejnených v prestížnom časopise *The International Journal of Accounting*, neexistuje žiadny relevantný výskum a vedecké dôkazy o tom, že politický proces stanovovania prísnejších daňových pravidiel a jednotný regulačný systém v oblasti transferového oceňovania môžu vždy viesť k očakávanému nárastu daňových príjmov (Eldenburg, Pickering a Yu, 2003). Toto potvrdzujú vo svojej štúdii aj Becker a Fuest (2012), keď upozorňujú, že sprísnenie politiky transferového oceňovania môže byť kontraproduktívne a v krajinách s nízkymi daňovými sadzbami môže vyvolať ešte ich radikálnejšie zníženie a vyššiu daňovú konkurenciu. A navyše, okrem samotnej výšky sadzby dane a legislatívy uplatňovanej v oblasti transferového oceňovania vplyvajú na prílev PZI a príchod NNS do krajín EÚ a ich dlhodobjšie zotrvanie aj pravidlá uplatňované pri stanovovaní samotného daňového základu (Lee a Swenson, 2012).

Pre úplnosť a komplexný pohľad na riešenie danej problematiky ešte prezentujeme názor Simmons (2006), ktorý vo svojej štúdii konštatuje, že zrušenie prekážok medzinárodného obchodu a rozdielne daňové sadzby a legislatíva uplatňované vo svete pri zdaňovaní NNS predstavujú hlavné príčiny globálnej ekonomickej nerovnováhy a neoptimálnej alokácie zdrojov. Na riešenie tohto problému sa vo svetovej ekonomike vytvorili v zásade dva myšlienkové smery.

Prvý smer sa domnieva, že tento problém možno riešiť predovšetkým prostredníctvom medzinárodnej koordinácie a zjednocovania legislatívy a sadzby daní právnických osôb. Nedá sa však povedať, žeby úsilie v tomto smere doteraz dosiahlo nejaký výrazný pokrok. Práve preto v súčasnosti prichádza OECD s novým akčným plánom pod názvom BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting* – erózia základu dane a presúvanie zisku) a jedna z kľúčových oblastí riešených v tomto projekte je práve transferové oceňovanie a identifikovanie najzávažnejších oblastí, ako sú dlho pretrvávajúce straty spôsobené nesprávnym nastavením transferovými cenami či neprimerane vysoké platby úrokov, licenčných poplatkov a poplatkov za služby, osobitne v prípadoch, ak ich príjemcom je osoba, ktorá je rezidentom preferenčného daňového režimu (OECD, 2013).

Druhý smer tvrdí, že samotné trhové sily prostredníctvom daňovej konkurencie dokážu daný problém eliminovať a že legislatíva sa bude prirodzenou cestou postupne zjednocovať a efektívne daňové sadzby budú pod vplyvom daňovej konkurencie prirodzene klesať a zblížovať sa (Simmons, 2006).

1.3. Transferové ceny a metodické postupy uplatňované v oblasti transferového oceňovania

Vzhľadom na špecifickú štruktúru a spôsob podnikania, ktoré sa uplatňuje v rámci NNS, transferové ceny sa postupne ukazujú ako kľúčový strategický prvok ku koordinácii všetkých obchodných procesov prebiehajúcich v rámci NNS ako globálnej organizácie (Cravens, 1997; Lambert, 2001; Smith, 2002; Brem a Tucha, 2006).

Ako vo svojich publikáciách tvrdí množstvo autorov, použitie pravidiel transferového oceňovania založených na tzv. *princípe nezávislého vzťahu* (z anglického *Arm's length principle*) nie je vôbec jednoduché, a to ani pomocou pokynov a smerníc OECD. V reálnej praxi často nie je možné nájsť porovnateľné trhové transakcie a stanoviť pre ne prijateľnú transferovú cenu, ani vhodnú metódu jej stanovenia (Neighbour, 2002; Bartelsman a Beetsma, 2003; Brem a Tucha, 2006; Novotný, 2008).

Zo štúdie uskutočnenej v NNS s kapitálovou účasťou pochádzajúcou predovšetkým z USA, Japonska a Európy, ktoré pôsobia na území Číny, vyplýva, že voľba príslušnej metódy ocenenia transferov je výrazne závislá od individuálneho vnímania a subjektívnych postojov manažmentu danej NNS. Čím dôležitejšie vedenie NNS vníma záujmy miestnych partnerov a udržiavanie dobrého vzťahu s hostiteľskou vládou a krajinou, tým väčšia je pravdepodobnosť, že NNS bude používať trhové metódy transferového ocenenia založené na princípe nezávislého vzťahu a naopak (Chan a Lo, 2004).

Ako sme už uviedli, problematika a metodika transferového oceňovania je upravená v článku 9 smernice OECD z roku 1995 a posledná jej aktualizácia sa vykonala v roku 2010 (OECD, 2010). Okrem samotného výberu a aplikácie vhodnej metódy transferového ocenenia je v celom procese potrebné vykonať množstvo ďalších nevyhnutných úkonov s týmto súvisiacich. Bližšie sa tejto problematike vo svete venuje mnoho autorov a zdrojov (OECD, 2010; Kutišová Luknárová, 2009; Feinschereiber a Kent, 2004; Verlinden a Smits, 2009; Brem a Tucha, 2006; Dykes, Taylor a Dziuba, 2009; Jacobs, Spengel a Schafer, 2004; Stone, 2008).

Najväčším problémom transferového oceňovania z metodického hľadiska je získavanie porovnateľných nezávislých údajov. Princíp nezávislého vzťahu je založený na porovnávaní podmienok dohodnutých v transakciách medzi zahraničnými závislými osobami s podmienkami, ktoré by medzi sebou dohodli nezávislé osoby v porovnateľných transakciách za porovnateľných podmienok. Medzi zahraničnými závislými osobami patriacimi do NNS môžu prebiehať aj také transakcie, ktoré by sa medzi nezávislými osobami nikdy neuskutočnili. Z uvedeného dôvodu je niekedy veľmi problematické nájsť porovnateľnú transakciu.

V samotnom procese porovnateľnosti transakcií je potom potrebné posúdiť a zohľadniť nasledovné špecifické faktory: charakteristika majetku alebo služieb; vykonávané funkcie a znášané riziká; zmluvné podmienky; ekonomické prostredie; podnikateľská stratégia NNS, straty minulých rokov, vplyv štátnej politiky a iné (OECD, 2010).

Súčasťou analýzy porovnateľnosti je aj *funkčná analýza*. Funkčná analýza identifikuje ekonomicky významné činnosti a zodpovednosť, resp. riziko znášané zúčastnenými stranami. Úlohou funkčnej analýzy je identifikovať ekonomicky najdôležitejšie funkcie vykonávané zahraničnými závislými osobami, ktoré by mali mať vplyv na cenu, obchodné rozpätie alebo zisk dosahovaný z transakcií. Môže ísť napr. o nasledovné funkcie: výskum a vývoj; projekcia, konštrukcia a montáž; nákup, výroba a distribúcia; služby, opravy a údržba; financovanie a manažment; marketing a reklama (Kutišová Luknárová, 2009). Preto je potrebné oboznámiť sa so štruktúrou a organizáciou NNS a zistiť, aké funkcie a činnosti určitá spoločnosť vykonáva v rámci NNS a aký relatívny ekonomický prínos majú k transakciám jednotliví členovia nadnárodnej skupiny. Pri funkčnej analýze sa skúma predovšetkým ekonomická podstata transakcií, ktorá prevyšuje nad ich formou (Feinschreiber a Kent, 2004). Rozsah funkčnej analýzy ovplyvňujú viaceré faktory, ako napríklad použitá metóda transferového oceňovania, dostupnosť údajov, charakter podnikateľskej aktivity, stratégia spoločnosti a pod. Funkčná analýza môže pomôcť aj pri výbere samotnej metódy transferového oceňovania, a to analyzovaním stupňa porovnateľnosti medzi závislými a nezávislými transakciami (Kutišová Luknárová, 2009). Pri určovaní, či sú závislé a nezávislé transakcie porovnateľné, je potrebné porovnávať aj riziká vznikajúce v každej transakcii. Podľa vykonávaných funkcií jednotlivých subjektov NNS je potrebné zohľadniť napríklad trhové riziko; riziko strát spojených s investíciami, s používaným majetkom a technickými zariadeniami; riziko strát prostriedkov vložených do výskumu a vývoja; finančné riziko; riziko obchodného cyklu; úverové riziko; politické riziko a pod. (Feinschreiber a Kent, 2004).

Na účely transferového oceňovania je významná aj *finančno-ekonomická analýza* podniku patriaceho do NNS, keďže nám umožňuje posúdiť jeho postavenie na trhu a porovnať tento podnik s porovnateľnými podnikateľskými subjektmi, nezávislými osobami (Stone, 2008). Jednotlivým konkrétnym metódam a postupom finančno-ekonomickej analýzy sa však bližšie v tomto článku venovať nebudeme. Presné metodické pokyny na jej realizáciu neudáva ani smernica OECD (2010).

Pri aplikovaní metód transferového oceňovania je ďalej potrebné správne posúdiť aj jednotlivé druhy činností závislých a nezávislých osôb, a to predovšetkým ich charakterový profil (Dykes, Taylor a Dziuba, 2009). Ide predovšetkým o distribučné činnosti, ako napríklad plnoprávny distribútor vlastníaci marketingový

nehmotný majetok, distribútor s obmedzenými právomocami, obchodný zástupca, komisionár a pod. (Dykes, Taylor a Dziuba, 2009; Verlinden a Smits, 2009; Jacobs, Spengel a Schafer, 2004). V kontexte transferového oceňovania sú tiež dôležité nasledovné typy výrobných činností: plnoprávny výrobca, zmluvný výrobca, práca vo mzde a pod. (Dykes, 2009; Ottosen, 2009,).

Výsledkom aplikácie uvedených postupov je nakoniec určenie vhodnej metódy na ocenenie transakcie v rámci NNS. Úlohou metód transferového oceňovania je overiť, či podmienky dohodnuté v obchodných alebo finančných vzťahoch zahraničných závislých osôb sú v súlade s princípom nezávislého vzťahu (Kutišová Luknárová, 2009). Existuje množstvo medzinárodne uznávaných metód, ktoré umožňujú preskúmať, či transakcia medzi závislými osobami je v súlade s princípom nezávislého vzťahu. Tieto metódy sa rozdeľujú do dvoch hlavných skupín: tradičné transakčné metódy a metódy vychádzajúce z porovnávania zisku tzv. ziskové metódy. Medzi tradičné transakčné metódy patria: metóda nezávislej trhovej ceny, metóda následného predaja, metóda zvýšených nákladov. Medzi metódy vychádzajúce z porovnávania zisku patria: metóda delenia zisku a metóda čistého obchodného rozpätia (OECD, 2010). V niektorých prípadoch je vhodné použiť kombináciu uvedených metód. V iných prípadoch je na spresnenie výsledkov potrebná aplikácia viac ako jednej metódy. V prípade, keď nie je možné použiť žiadnu z uvedených metód a ani ich kombináciu, je prípustné aplikovať aj iné metódy, ale len ak sú v súlade s princípom nezávislého vzťahu (Brem a Tucha 2006). Pri výbere vhodnej metódy sa snažíme o výber takej metódy, ktorá najlepšie vystihuje podstatu konkrétnej závislej transakcie v rámci NNS. Pritom berieme do úvahy podstatu činností súvisiacich s konkrétnou transakciou, dostupnosť a hodnovernosť údajov, stupeň porovnateľnosti závislej a nezávislej transakcie vrátane všetkých okolností, za ktorých sa tieto transakcie vykonávajú (Jacobs, Spengel a Schafer, 2004).

2. Analytická štúdia a prieskum aplikácie metód transferového oceňovania vo vybraných nadnárodných spoločnostiach

Náš primárny výskum bol zameraný na preskúmanie výberu vhodnej metódy na transferové ocenenie príslušných transakcií s aplikáciou princípu nezávislého vzťahu na vybranej vzorke NNS. Primárne zdroje pre uvedený výskum boli získané z viacerých zdrojov, a to buď priamo od NNS, alebo prostredníctvom poradenských a audítorských spoločností. Ako výskumnú metódu sme použili dotazník, ktorý obsahoval 10 uzatvorených a otvorených otázok, zameraných na identifikáciu predmetu činnosti NNS, určenie charakteru distribučnej alebo výrobnjej činnosti, určenie druhu transakcie, popis funkcií v rámci závislej transakcie,

obdobie realizácie závislej transakcie, ekonomické prostredie, v ktorom sa vykonáva závislá transakcia, geografické prostredie, v ktorom sa vykonáva závislá transakcia, zhodnotenie, či existuje porovnateľná nezávislá transakcia, identifikácia použitej metódy transferového oceňovania.

Celkovo sme rozposlali 40 dotazníkov, pričom respondenti z nich vyplnili 34, t. j. dosiahla sa 85 % úspešnosť v návratnosti dotazníkov. Celkový počet 34 skúmaných subjektov je relatívne nízky, avšak ide o NNS, ktoré síce v národnom hospodárstve nepredstavujú vysoký podiel z hľadiska ich počtu, ale sú významné predovšetkým z hľadiska tvorby pridanej hodnoty či podielu na tvorbe HDP. Zloženie respondentov bolo nasledovné: 18 prostredníctvom poradenskej spoločnosti Deloitte Tax, 8 prostredníctvom daňového poradcu registrovaného pre ČR Jiřího Teichmanna, 7 prostredníctvom poradenskej spoločnosti KPMG Slovensko, 1 NNS. Získané informácie boli štatisticky vyhodnotené a poskytli nám dostatočný priestor na ďalší výskum danej problematiky.

Z celkových výsledkov štúdie prezentujeme v tomto článku iba niektoré čiastkové výsledky:

Profil respondentov – účastníkmi prieskumu boli 3 plnoprávni distribútori, 4 distribútori s obmedzenými právomocami, 1 komisionár, 1 distribútor charakteru poskytovateľa distribučných služieb, 3 plnoprávni výrobcovia, 12 zmluvných výrobcov, 2 iní poskytovatelia rutinných výrobných služieb, 6 spoločností z finančného sektora, 1 spoločnosť zameraná na výskum pre skupinu a 1 spoločnosť, ktorá sa zaoberá zberom, spracovaním a likvidáciou odpadu.

Druh realizovanej transakcie – v prieskume bolo uvádzaných 5 transakcií spojených s poskytnutím licenčných práv, s ktorými súvisia platby licenčných poplatkov, 16 transakcií spojených s poskytnutím služieb, 2 transakcie spojené s poskytnutím úveru, resp. pôžičky, 2 transakcie spojené s prevodom hmotného majetku a 18 transakcií spojených s prevodom zásob materiálu, výrobkov a tovarov, vôbec neboli hodnotené transakcie spojené s prevodom nehmotného majetku a s prevodom finančného majetku. Počet uvádzaných transakcií bol vyšší ako počet respondentov, pretože niektoré spoločnosti uvádzali v jednom dotazníku aj viac transakcií. Pri každej spoločnosti sme do ďalšieho výskumu náhodne vybrali iba jednu transakciu. Takže celkovo sme ďalšiemu skúmaniu podrobili iba 34 transakcií.

Použitá metóda transferového oceňovania – metódu nezávislej trhovej ceny sme použili 5-krát, a to pri profile respondentov plnoprávny distribútor, plnoprávny výrobca, zmluvný výrobca, spoločnosť z finančného sektora, spoločnosť zameraná na výskum pre skupinu a pre transakcie charakteru poskytovania práv, s ktorými súvisia platby licenčných poplatkov; poskytovania služieb; prevodu zásob materiálu, výrobkov a tovarov, pričom sme identifikovali produkčnú

a funkčnú zhodu. *Metódu zvýšených nákladov* sme použili 7-krát, a to pri profile respondentov plnoprávny distribútor, iný distribútor charakteru poskytovateľa distribučných služieb, plnoprávny výrobca, spoločnosť z finančného sektora, ktorá sa zaoberá zberom, spracovaním a likvidáciou odpadu, a pre transakcie charakteru poskytovania práv, s ktorými súvisia platby licenčných poplatkov; poskytnutie služieb; poskytnutie úveru, resp. pôžičky; prevodu zásob materiálu, výrobkov a tovarov, pričom bola identifikovaná porovnateľná nezávislá prirážka hrubého zisku a funkčná zhoda. *Metódu čistého obchodného rozpätia* sme použili 15-krát, a to pri profile respondentov plnoprávny distribútor, distribútor s obmedzenými právomocami, zmluvný výrobca, spoločnosť z finančného sektora a pre transakcie poskytnutie služieb; prevodu hmotného majetku, prevodu zásob materiálu, výrobkov a tovarov, pričom bolo možné identifikovať porovnateľné čisté obchodné rozpätie.

V skúmaných subjektoch sme vôbec nepoužili *metódu následného predaja*, *metódu delenia zisku*, ale na druhej strane sme použili aj *iné neštandardné metódy*, pri ktorých sme cenu závislej transakcie prepočítali na nezávislú transferovú cenu na základe porovnateľného ziskového pomerového ukazovateľa EBIT/TO (TO = Turnover – Obrat) alebo ziskového pomerového ukazovateľa EBIT/OPEX (OPEX = Operating Expenses – Prevádzkové náklady) s využitím údajov z databázy licenčných poplatkov platených na trhoch USA.

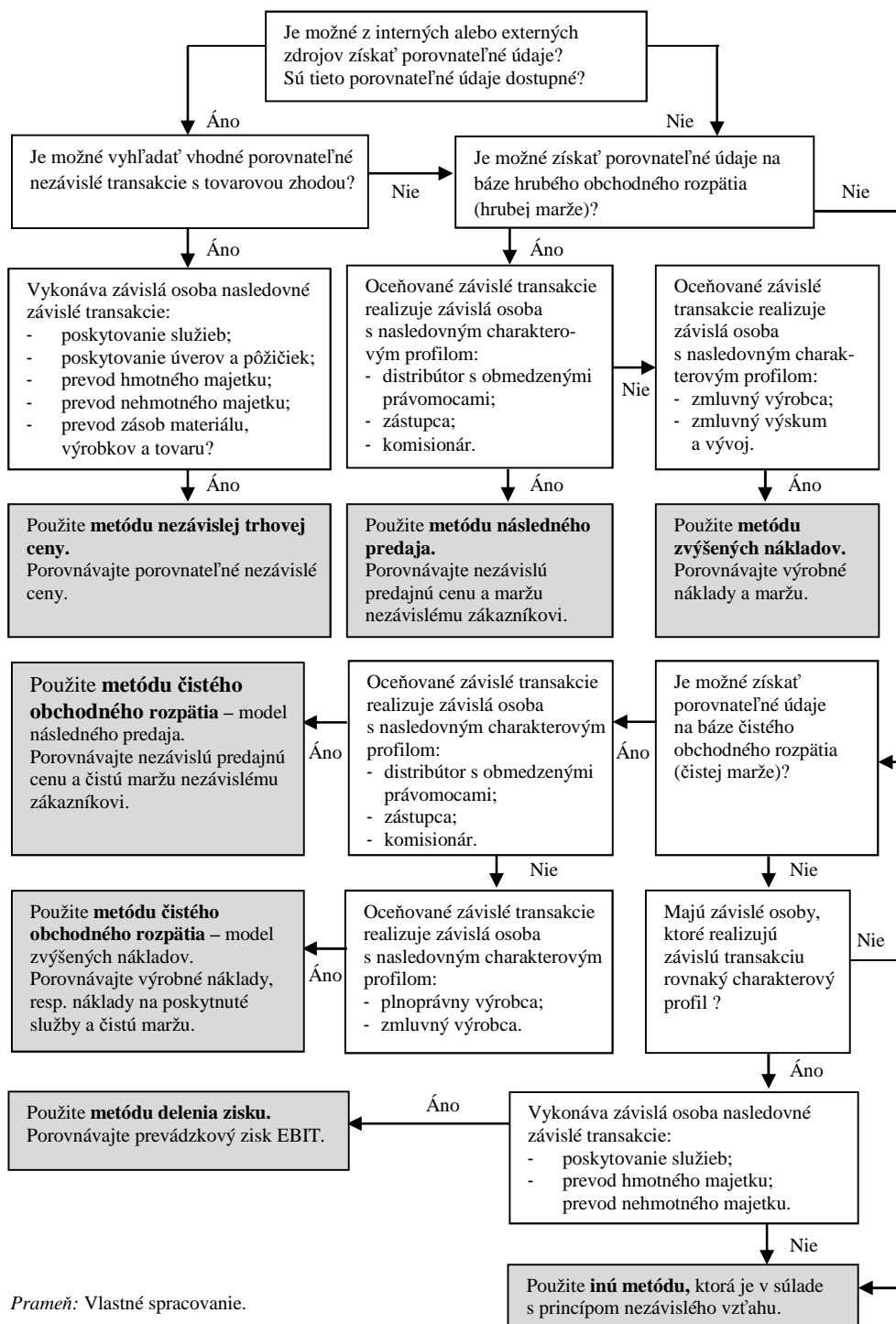
K overeniu správnosti použitia jednotlivých metód v rámci skúmaných NNS sme v následnom sekundárnom výskume použili vlastný *Rozhodovací model pre voľbu optimálnej metódy transferového oceňovania*. Rozhodovací model, ako aj výsledky dosiahnuté pri jeho uplatnení na celej skúmanej vzorke NNS uvádzame v ďalšej časti tohto článku.

3. Rozhodovací model pre voľbu optimálnej metódy transferového oceňovania v nadnárodných skupinách spoločností

Vychádzajúc z výsledkov vlastného rozsiahleho výskumu v danej oblasti sme dospeli k záveru, že je možné, a zároveň aj potrebné definovať celistvý a všeobecne uplatniteľný rozhodovací model, ktorý je možné aplikovať pri voľbe optimálnej metódy transferového oceňovania (pozri obr. 1).

Model uvedený na obrázku 1 predstavuje logický rozhodovací strom, na základe ktorého je možné rozhodnúť, v ktorých situáciách je vhodné použiť konkrétnu metódu transferového oceňovania a na ktoré položky, resp. náklady sa treba pri výbere zamerať, resp. ktoré položky, resp. náklady treba porovnávať medzi závislou osobou a nezávislou osobou.

O b r á z o k 1

Rozhodovací model pre voľbu optimálnej metódy transferového oceňovania

Prameň: Vlastné spracovanie.

V tabuľke 1 uvádzame špecifické podmienky na voľbu optimálnej metódy transferového oceňovania pre jednotlivé typy závislých transakcií, ktoré boli podkladom na zostavenie rozhodovacieho modelu.

T a b u ľ k a 1

Špecifikácia podmienok na voľbu optimálnej metódy transferového oceňovania pre jednotlivé typy závislých transakcií

Metóda transferového oceňovania		Potrebné porovnateľné veličiny pre kalkuláciu ceny	Porovnateľná východisková veličina pre kalkuláciu ceny	Najvhodnejšia aplikácia
Metóda nezávislej trhovej ceny		Tovarová zhoda Porovnateľné ceny	Priama aplikácia porovnateľných cien	Všetky prevody, najmä komodity a úrokové platby
Metóda zvýšených nákladov		Funkcie Porovnateľné hrubé marže	Výrobné náklady/ náklady poskytnutých služieb testovanej strany	(Zmluvný) Výrobca/ poskytovateľ služby
Metóda následného predaja		Funkcie Porovnateľná hrubá marža	Nezávislá predajná cena nezávislému zákazníkovi testovanej strany	Distribútor nepridávajúcí významnú hodnotu k produktu
Metóda čistého obchodného rozpätia	Model zvýšených nákladov	Funkcie Porovnateľná čistá marža	Výrobné náklady/ náklady poskytnutých služieb testovanej strany	(Zmluvný) Výrobca/ poskytovateľ služby nepredávajúcí významné nehmotné aktíva
	Model následného predaja	Funkcie Porovnateľná čistá marža	Nezávislá predajná cena nezávislému zákazníkovi testovanej strany	Distribútor nepridávajúcí významnú hodnotu k produktu
Metóda delenia zisku	Delenie zostávajúceho zisku (reziduálna analýza)	Funkcie Porovnateľné základné zisky "rutinných" funkcií ----- Porovnateľné pridelenie reziduálneho zisku	Prevádzkový zisk (EBIT)	Prevody, pri ktorých sú na oboch stranách prevodu prítomné významné nehmotné aktíva
	Delenie celkového zisku (kontribučná analýza)	Funkcie Porovnateľné pridelenie celkového zisku	Prevádzkový zisk (EBIT)	Prevody, pri ktorých sú na oboch stranách prevodu prítomné významné nehmotné aktíva

Prameň: Vlastné spracovanie.

Rozhodovací model uvedený na obrázku 1 sme v našom výskume využili na posúdenie závislých transakcií prebiehajúcich v NNS analyzovaných v rámci primárneho výskumu uvedeného v časti 2. Dospeli sme k záveru, že 22 závislých transakcií z celkového počtu 34 skúmaných závislých transakcií, t. j. 65 %, bolo ocenených na základe vhodnej metódy transferového oceňovania. Až takmer jedna tretina skúmaných transakcií však bola ocenená nesprávne na základe nevhodnej metódy.

4. Aplikácia rozhodovacieho modelu a stanovenie transferovej ceny vo vybranej nadnárodnej skupine spoločností

V ďalšej časti výskumu sme aplikovali rozhodovací model na vybranej NNS, pričom posudzujeme aj ekonomický a daňový aspekt transferového oceňovania v rámci tejto NNS. Dosiahnuté výsledky sme sa rozhodli v tomto článku prezentovať formou prípadovej štúdie.

Stručný popis skúmanej nadnárodnej spoločnosti – spoločnosť Components SK (ďalej len „CO SK“) je 100 %-nou dcérskou spoločnosťou spoločnosti CarComponents AG (ďalej len „CCO AG“) so sídlom v Nemecku. Spoločnosť CCO AG je materskou spoločnosťou koncernu CarComponents (ďalej len „CCO“). Hlavným predmetom hospodárskej činnosti spoločnosti CO SK je výroba dielov/komponentov pre automobilový priemysel. Ide najmä o diely/komponenty brzdomotového systému automobilov. Odberateľom všetkých vyrobených dielov/komponentov je spoločnosť CCO AG, ktorá tieto diely/komponenty predáva ďalej automobilovým spoločnostiam v rámci celej Európy. Výber dodávateľov výrobných materiálov na strategickej úrovni určuje materská spoločnosť CCO AG. Spoločnosť CO SK ako výrobca dielov/komponentov je plne zodpovedná za produkciu výrobných dielov a plne zodpovedá aj za kvalitu vyrobených dielov/komponentov v požadovanom čase plnenia dodávok.

Funkčná a riziková analýza – spoločnosť CO SK získava zákazky na výrobu dielov/komponentov od materskej spoločnosti CCO AG. Ide o priame zadanie zákazky, t. j. určenie konkrétnych množstiev a variantov vzhľadom na ročný plán a využitie kapacít celého koncernu. Spoločnosť CO SK sa nepodieľa na výskume a vývoji a riziká spojené s výskumom a vývojom znáša výlučne materská spoločnosť CCO AG. Marketing a organizácia odbytu sú plne v kompetencii materskej spoločnosti, takisto reklamu a marketing a s tým spojené riziko nesie výlučne materská spoločnosť CCO AG. Spoločnosť CO SK sa podieľa s materskou spoločnosťou CCO AG na procese plánovania a prípravy sériovej výroby dielov/komponentov. Strategické rozhodnutia v oblasti plánovania a nákupu vstupov (výrobných materiálov) prijíma materská spoločnosť CCO AG, spoločnosť CO SK zabezpečuje a nesie zodpovednosť za operatívne činnosti, ktoré sú potrebné pre plynulý priebeh výroby, ako napr. vyjednávanie dodacích podmienok a cien materiálu, riadenie operatívneho procesu obstarávania výrobného materiálu; 2/3 dodávateľov vstupov sú dodávatelia so sídlom na území SR (väčšinou ide o dcérske spoločnosti rôznych nadnárodných spoločností, ktoré do spoločnosti CO SK dodávajú vstupy spôsobom JIT (*just in time*)). Spoločnosť CO SK nadobúda výrobný materiál do vlastníctva a znáša tým riziko skladovania. Spoločnosť CO SK nenesie riziko nedostatočnosti vytiaženia výrobných kapacít. Spoločnosť CO SK nesie riziká spojené so samotným výrobným procesom

a taktiež riziká v oblasti zabezpečenia kvality. Spoločnosť CO SK je povinná dodržiavať dodacie termíny stanovené materskou spoločnosťou CCO AG a tým znáša aj náklady spojené s omeškaním. Na základe subjektívneho pridelenia váh jednotlivým funkciám v NNS sme zistili, že spoločnosti sa na daných funkciách podieľajú v pomere 90 : 70. Na základe vykonanej funkčnej analýzy bol spoločnosti CO SK pridelený celkový charakterový profil, ktorá zodpovedá súhrnom funkcií a podstúpených rizík v rozsahu transakcií v rámci skupiny, do ktorých je táto spoločnosť zapojená. Charakterový profil pridelený spoločnosti CO SK zodpovedá profilu zmluvný výrobca (výrobca zákazkovej výroby) automobilových dielov/komponentov.

Výber vhodnej metódy transferového oceňovania – na voľbu najvhodnejšej metódy transferového oceňovania sme použili už spomínaný rozhodovací model. Na základe aplikácie tohto modelu sme zistili, že vhodnou metódou na transferové ocenenie výkonov medzi skúmanými spoločnosťami bude metóda zvýšených nákladov (pozri obr. 1). Výskumom interných alebo externých zdrojov sme zistili, že nie je možné získať porovnateľné údaje. Je však možné získať ich na báze hrubého obchodného rozpätia (hrubej marže). Na získanie porovnateľných údajov sme vykonali vyhľadávanie a skúmanie údajov vo výročných správach nezávislých spoločností.

Stanovenie ziskovej prirážky – metóda zvýšených nákladov vo svojej podstate porovnáva ziskovú prirážku k nákladom so ziskovými prirážkami pri porovnateľných transakciách medzi nezávislými osobami. Metóda zvýšených nákladov vychádza z toho, že nezávislá trhovú cenu sa vypočíta zo skutočných priamych a nepriamych nákladov majetku alebo služby poskytovanej medzi zahraničnými závislými osobami, zvýšených o sumu ziskovej prirážky. K priamym a nepriamym nákladom sa pripočíta také zvýšenie nákladov, aby sa z hľadiska vykonávaných funkcií dosiahol primeraný zisk. Ziskovú prirážku pre predmetné podnikové výkony spoločnosti CO SK sme vypočítali vo výške 5,2 % ako pomer medzi výsledkom hospodárenia pred úrokmi a zdanením (EBIT) a celkovými nákladmi na výrobu. Súhrnné výsledky uvádzame v tabuľke 2.

T a b u ľ k a 2

Výpočet ziskovej prirážky v spoločnosti CO SK za rok 2012

	Kalkulačná položka	Výsledná hodnota (v tis eur)
	Výnosy z výrobných činností	4 005.00
-	Náklady na výrobný materiál	3 310.10
-	Výrobné personálne náklady	148.70
-	Ostatné náklady súvisiace s výrobou	345.90
=	Výrobné náklady spolu	3 804.70
	EBIT	200.30
	Zisková prirážka	5.2 %

Prameň: Vlastné spracovanie.

Kalkulácia uvedená v tabuľke 2 predstavuje výslednú kalkuláciu nákladov a ziskovej prirážky, na základe ktorej sme stanovili transferovú cenu predmetných závislých výkonov. K výsledkom uvedeným v tabuľke 2 sme dospeli na základe podrobnej kalkulácie jednotlivých nákladových položiek, ktoré vznikli v spoločnosti CO SK, t. j. materiál, polotovary, energie, osobné náklady, zásobovacia réžia, výrobná réžia, správna réžia. Odbytová réžia kalkulovaná nebola, pretože ide o závislý subjekt s charakterovým profilom zmluvný výrobca, ktorý neuskutočňuje odbytovú a distribučnú činnosť, túto činnosť vykonáva iný subjekt.

Porovnávací analýza a stanovenie výslednej transferovej ceny – porovnávací analýza sa sústreďuje na identifikáciu obvyklého ziskového rozpätia, ktoré by mala spoločnosť CO SK aplikovať ako ziskovú prirážku k svojim nákladom pri stanovení výslednej transferovej ceny. V tejto porovnávací analýze sme aj vzhľadom na predošlý krok zvolili ukazovateľ EBIT/celkové výrobné náklady. V rámci porovnateľnej analýzy sme porovnávali ziskové prirážky porovnateľných nezávislých spoločností, z ktorých bolo následne generované tzv. vnútrokvartilové rozpätie (rozpätie nezávislého vzťahu). V porovnávací analýze sme použili údaje z výročných správ 7 porovnateľných nezávislých spoločností za posledné 3 roky (obdobie 2009 – 2011), ktoré majú sídlo v Európskej únii. Išlo o porovnateľné spoločnosti, ktoré majú v predmete činnosti Výrobu ostatných dielov a príslušenstva pre motorové vozidlá. Vnútrokvartilové rozpätie (IRQ) porovnateľných spoločností predstavuje najpravdepodobnejší a najreprezentatívnejší rozsah ziskových prirážok. Súhrnné výsledky sú prezentované v tabuľke 3.

T a b u ľ k a 3

Vnútrokvartilové rozpätie (*Inter Quartile Range – IQR*)

Sledovaná hodnota	IQR v %			
	2011	2010	2009	Priemerná hodnota
Dolný kvartil	3.11	2.98	2.11	2.73
Medián	5.33	4.81	4.90	5.01
Horný kvartil	7.45	7.15	6.77	7.12

Prameň: Vlastné spracovanie.

Všetky hodnoty medzi druhým/dolným/ a tretím/horným/ kvartilom, t. j. medzi 2,73 % a 7,12 % sa môžu považovať za ziskovú prirážku obvykle používanú medzi nezávislými osobami. Spoločnosť CO SK v roku 2012 tak môže dosahovať ziskovú prirážku až vo výške 7,12 %. Stanovením tejto prípustnej ziskovej prirážky pre spoločnosť CO SK môže spoločnosť CCO AG optimalizovať svoje zisky, pretože dodržiava princípy transferového oceňovania, a zároveň použitím hornej prípustnej hranice môže presunúť svoj zisk vo výške 4,39 % do SR, ako štátu s výhodnejším daňovým zaťažením, ako je Nemecko, a tak optimalizovať

svoju daňovú povinnosť. Podľa prieskumu legislatívneho rámca sadzba dane z príjmov právnických osôb v SR bola v roku 2012 na úrovni 19 % a v Nemecku až 34,9 % (základná sadzba 15 % + 5,5 % solidárna prirážka + 14,4 % miestna daň z podnikania). Prečo tak spoločnosť v skutočnosti neurobila? Na to sme ponúkli viaceré možné odpovede už v predchádzajúcich častiach tohto článku. Spoločnosť využila iba priemernú hodnotu ziskovej prirážky z možného rozpätia intervalu prípustných hodnôt. Na jednej strane dodržala legislatívne pravidlá v danej oblasti, na druhej strane sa nám uvedené počínanie môže javiť ako neefektívne, pretože spoločnosť dostatočne nevyužila možnosti daňovej optimalizácie ponúkané v roku 2012 na území SR. Uvedené tvrdenie však nemusí byť už pravdivé, ak sa na daný problém pozrieme zo širšieho uhla pohľadu, keď spoločnosť CCO AG môže tieto efekty prostredníctvom transferov v rámci celého koncernu následne dosiahnuť v iných krajinách s ešte nižším daňovým zaťažením, ako existuje v SR.

Záver

Globalizácia predovšetkým ako ekonomický proces ďalej napreduje a jej výsledkom je aj vznik NNS, v rámci ktorých sa ako strategický nástroj ich riadenia využíva nami skúmané transferové oceňovanie. Na základe nášho rozsiahleho výskumu konštatujeme, že NNS predstavujú globálne pôsobiace ekonomické subjekty, ktoré vytvárajú rozhodujúcu časť HDP vo svetovej ekonomike. Zjavne negatívnym výsledkom ich pôsobenia je však to, že NNS môžu prostredníctvom transferových cien účelovo prenášať zisk pred zdanením z jednej krajiny do druhej. Takéto počínanie má negatívne dôsledky pre postihnuté štáty, čo sa prejavuje okrem iného napríklad aj ich nižšími daňovými príjmami.

OECD už v minulosti prijala legislatívne pravidlá a odporúčania, ktoré tento proces majú primerane regulovať. Zdá sa však, že nie sú dostatočne účinné. Taktiež alternatívne riešenie tohto závažného svetového ekonomického problému, ako je prirodzená samoregulácia a „voľná ruka“ trhu, dosiaľ neprináša potrebné efekty. Preto sa OECD rozhodla tento závažný problém riešiť, a to prostredníctvom hľadania novej legislatívnej úpravy s ešte intenzívnejšou reguláciou a pričádza s novým, už zmieneným akčným plánom pod názvom BEPS.

Z pohľadu SR sa tento problém taktiež javí ako závažný a vyžaduje prijať adekvátne opatrenia. Z výsledkov nášho výskumu vyplynulo, že až takmer 1/3 transakcií skúmaných v rámci vybranej vzorky NNS bola stanovená na základe nesprávnej metódy. Na základe tohto zistenia navrhujeme celistvý a všeobecne uplatniteľný rozhodovací model, ktorý je možné aplikovať pri voľbe optimálnej metódy transferového oceňovania v NNS. Uplatnenie tohto modelu v praxi môže

v kombinácii s regulačnými a kontrolnými mechanizmami zo strany štátu a Finančnej správy SR priniesť v riešení daného problému pozitívne efekty. Pokiaľ by v praxi malo v rámci NNS dochádzať väčšinou iba k podobným transferom, aké sme analyzovali v časti 4 formou prípadovej štúdie, a to navyše len medzi SR a ostatnými členskými štátmi EÚ, z pohľadu SR by sme – aj vzhľadom na najnovší integračný trend a súčasnú transferovú a štrukturálnu politiku EÚ – mohli ako krajina považovať tento problém za relatívne menej závažný. Aj so zreteľom na zvýšenú aktivitu a angažovanie sa OECD v tejto oblasti však tento problém a transfery v NNS zjavne prekračujú hranice krajín OECD, a teda aj EÚ. Myslíme si však, že z hľadiska SR je potrebné prijímať regulačné opatrenia v tejto oblasti transparentne a citlivo, keďže neúmerná regulácia v kombinácii so zvýšenou sadzbou dane z príjmu PO (23 %) by nakoniec mohli spôsobiť až odlev PZI a NNS z krajiny.

Aj v súvislosti s inými výskumnými aktivitami, ktoré boli v tejto oblasti realizované v zahraničí (Bartelsman a Beetsma, 2003; Becker a Fuest, 2012; Eldenburg, Pickering a Yu, 2003; Lee a Swenson, 2012; Novotný, 2008), bude zaujímavé s odstupom času aj v podmienkach SR preskúmať, aký vplyv budú mať prijaté opatrenia (vyššia sadzba dane, prísnejšia legislatíva transferového oceňovania a pod.) na celkový vývoj PZI a ďalšie pôsobenie, ako aj na dosahovanú výkonnosť NNS v krajine.

Literatúra

- BALÁŽ, P. (2004): Postavenie fúzií a akvizícií v globalizácii svetového hospodárstva. *Politická ekonomie*, 52, č. 4, s. 503 – 520.
- BARTELSMAN, E. – BEETSMA, R. (2003): Why Pay More? Corporate Tax Avoidance through Transfer Pricing in OECD Countries. *Journal of Public Economics*, 87, č. 9 – 10, s. 2225 – 2252.
- BECKER, J. – FUEST, C. (2012): Transfer Pricing Policy and the Intensity of Tax Rate Competition. *Economics Letters*, 117, č. 1, s. 146 – 148.
- BREINEK, P. (2005): Procesy globalizace ve světové ekonomice. *Politická ekonomie*, 53, č. 6, s. 826 – 841.
- BREM, M. – TUCHA, T. (2006): Transfer Pricing: Conceptual Thoughts on the Nature of the Multinational Firm. *Vikalpa*, 31, č. 6, s. 29 – 43.
- CIHELKOVÁ, E. a kol. (2009): *Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje*. Praha: Nakladatelství C. H. Beck.
- CRAVENS, K. (1997): Examining the Role of Transfer Pricing as a Strategy for Multinational Firms. *International Business Review*, 6, č. 2, s. 127 – 145.
- ČAPLÁNOVÁ, A. – SIVÁK, R. – HUDSON, J. (2012): The Impact of Foreign Direct Investment on Firms' Innovation Activities. *Politická ekonomie*, 60, č. 6, s. 764 – 779.
- DYKES, I. – TAYLOR, A. – DZIUBA, J. (2009): OECD Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings – United Kingdom. *International Transfer Pricing Journal*, 16, č. 4, s. 269 – 278.

- ELDENBURG, L. – PICKERING, J. – YU, W. (2003): International Income Shifting Regulations: Empirical Evidence from Australia and Canada. *The International Journal of Accounting*, 38, č. 3, s. 313 – 314.
- FEINSCHREIBER, R. – KENT, M. (2004): Transfer Pricing Comparability: Use of the Comparable Profits Method To Be Limited. *INTERTAX*, Kluwer Law International, 32, č. 4, s. 193 – 196.
- GABRIELOVÁ, H. (2012): rec. KRISTENSEN, Peer Hull – LILJA, Kari (ed.): *Nordic Capitalisms and Globalization: New Forms of Economic Organization and Welfare Institutions*. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 60, č. 2, s. 214 – 219.
- HONTYOVÁ, K. – IVANOVÁ, P. (2012): Aktuálne problémy globálnej hospodárskej krízy a ich možné teoretické i praktické riešenie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 60, č. 10, s. 1059 – 1078.
- CHAN, K. – LO, A. (2004): The Influence of Management Perception of Environmental Variables on the Choice of International Transfer-pricing Methods. *The International Journal of Accounting*, 39, č. 1, s. 93 – 110.
- JACOBS, O. – SPENGEL, Ch. – SCHAFER, A. (2004): ICT and Profit Allocation within Multinational Groups. *INTERTAX*, Kluwer Law International, 32, č. 6 – 7, s. 268 – 283.
- JENÍČEK, V. (2002): *Globalizace světového hospodářství*. Praha: Nakladatelství C. H. Beck.
- KARKINSKY, T. – RIEDEL, N. (2012): Corporate Taxation and the Choice of Patent Location within Multinational Firms. *Journal of International Economics*, 88, č. 1, s. 176 – 185.
- KRISTENSEN, P. H. – LILJA, K. (2011): *Nordic Capitalisms and Globalization: New Forms of Economic Organization and Welfare Institutions*. Oxford: Oxford University Press.
- KUTIŠOVÁ LUKNÁROVÁ, D. (2009): Transferové oceňovanie v teórii a v praxi. *Účtovníctvo Audítorstvo Daňovníctvo v teórii a praxi*, 2009, č. 11, s. 354 – 362.
- LAJČIN, D. – FRANKOVSKÝ, M. – ŠTEFKO, R. (2012): Possibilities of Predicting the Behavior of Managers When Coping with Demanding Situations in Managerial Work. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 60, č. 8, s. 835 – 853.
- LAMBERT, R. A. (2001): Contracting Theory and Accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 32, č. 1 – 3, s. 3 – 87.
- LEE, N. – SWENSON, CH. (2012): Are Multinational Corporate Tax Rules as Important as Tax Rates? *The International Journal of Accounting*, 47, č. 2, s. 155 – 167.
- MERKOVÁ, M. – RAJNOHA, R. – NOVÁK, P. (2012): Quantitative and Qualitative Diagnostic Methods for Measuring the Effects of Foreign Direct Investment of the Wood Processing Industry in the Slovak Republic. *Drewno-Wood*, 55, č. 187, s. 65 – 87.
- NEIGHBOUR, J. (2002): *Transfer Pricing: Keeping It at Arm's Length*. OECD Centre for Tax Policy and Administration. OECD Observer 230. Dostupné na: <<http://www.oecdobserver.org/>>.
- NELSON, S. (2003): Transfer Pricing in China. *INTERTAX*, Kluwer Law International, 31, č. 3, s. 107 – 116.
- NOVOTNÝ, F. (2008): Daňová optimalizace nadnárodních společností prostřednictvím vnitřních cen: přehled hlavních teoretických východisek a možných makroekonomických dopadů. *Politická ekonomie*, 56, č. 1, s. 40 – 53.
- OECD (1995): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration*. Parts I and II. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2002): *Measuring Globalisation: The Role of Multinationals in OECD Economies*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2010): *OECD Transfer Pricing. Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing.
- OECD (2013): *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Paris: OECD Publishing.
- OTTOSEN, A. M. – VISISEN, E. (2009): OECD Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings – Denmark. *International Transfer Pricing Journal*, 16, č. 4, s. 263 – 268.
- OUTRATA, R. (2009): K poňatiu, meraniu a globálnej regulácii procesu globalizácie vo svetovej ekonomike. *Politická ekonomie*, 57, č. 1, s. 92 – 115.

- PIM, F. – LLINARES, E. – GONNET, S. (2008): PEs and Transfer Pricing: The Playing Field in International Taxation Redefined. *Tax Planning International Transfer Pricing*, 12, č. 12, s. 1 – 6.
- SIMMONS, R. (2006): Does Recent Empirical Evidence Support the Existence of International Corporate Tax Competition? *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 15, č. 1, s. 16 – 31.
- SMITH, M. (2002): Tax and Incentive Trade-offs in Multinational Transfer Pricing. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 17, č. 3, s. 209 – 236.
- STONE, G. (2008): *International Transfer Pricing 2008*. London: PricewaterhouseCoopers LLP.
- ŠIKULA, M. (2011): Minimalization or Modernization of State. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 59, č. 8, s. 763 – 785.
- ŠIKULA, M. (2005): K metodologickým východiskám ponímania fenoménu globalizácie. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 53, č. 7, s. 663 – 679.
- ŠIKULA, M. (2006): Competitiveness in the Context of Globalization. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 54, č. 10, s. 965 – 982.
- URQUIDI, A. (2008): An Introduction to Transfer Pricing, *New School Economic Review*, 3, č. 1, s. 27 – 45.
- VERLINDEN, I. – SMITS, K. (2009): Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings – Belgium. *International Transfer Pricing Journal*, 16, č. 4, s. 231 – 238.