VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

DISERTAČNÍ PRÁCE

2016

Ing. Daniela Lörincová

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

Analýza nástrojov finančného riadenia transnacionálnych korporácií so zameraním na problematiku transferových cien

(dizertačná práca)

Obor: Mezinárodní obchod

Autor: Ing. Daniela Lörincová

Školiteľ: doc.Ing. Josef Taušer, Ph.D.

2016

Prehlásenie

Prehlasujem, že som dizertačnú prácu na tému "*Analýza nástrojov finančného riadenia transnacionálnych korporácií so zameraním na problematiku transferových cien*" vypracovala samostatne a vyznačila všetky citácie z prameňov.

V Prahe dňa ……. ……

podpis študenta

Poďakovanie

Za cenné pripomienky, dôveru a usmernenie pri vytváraní tejto práce a v priebehu celého štúdia by som rada poďakovala svojmu školiteľovi, doc. Ing. Josefovi Taušerovi, Ph.D., bývalým kolegom, ktorí ma do sveta transfer pricingu zasvätili a v neposlednej rade môjmu milovanému manželovi za jeho veľkú podporu a trpezlivosť.

Obsah

Úvod 1
1 Transferové ceny ako nástroj finančného riadenia TNC 9
1.1 Nadnárodné korporácie (TNC) 9
1.1.1 Nejednoznačnosť pojmu a definície TNC 9
1.1.1 Vznik TNC 11
1.1.2 Význam a dominancia TNC 16
1.2 Finančné riadenie TNC 19
1.2.1 Finančné riadenie - základné východiská, pojmy a definície 19
1.2.2 Analýza špecifických rysov finančného riadenia TNC 23
1.3 Problematika transferových cien 31
1.4 Prístupy k problematike transferových cien na nadnárodnej úrovni 38
1.4.1 Prístup OECD a EÚ 39
1.4.2 Akčný plán BEPS 43
2 Transferové ceny v kontexte Českej republiky 48
2.1 TNC v ČR 48
2.1.1 PZI v ČR 49
2.1.2 Odliv ziskov z ČR 51
2.1.3 Boj proti daňovým únikom v ČR 55
2.2 Transferové ceny v kontexte českej legislatívy 56
2.2.1 Transferové ceny v kontexte ZDP 57
2.2.2 Transferové ceny v kontexte ZDPH 62
2.2.3 Transferové ceny v kontexte NOZ a ZOK 63
2.2.4 Nezáväzné právne pokyny 66
2.3 Transferové ceny v kontexte českej judikatúry (vybrané prípady) 70
3 Transferové ceny – analýza vybraných aspektov 78
3.1 Metódy tvorby transferových cien 78
3.1.1 Teoretické prístupy 79
3.1.2 Smernica OECD 82
3.1.3 Doterajšie empirické výskumy 90
3.2 Faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien 92
3.2.1 Doterajšie empirické výskumy 92
3.2.2 Smernica OECD 93
3.3 Transferové ceny ako nástroj daňového plánovania 96

3.3.1 Doterajšie empirické výskumy ... 96
3.3.2 Smernica OECD ... 98
3.3.3 Analýza sekundárnych dát ... 99
3.4 Prístup správcu dane ku kontrole transferových cien ... 104
3.4.1 Doterajšie empirické výskumy ... 104
3.4.2 Analýza sekundárnych dát ... 105
4 Empirický výskum: Transferové ceny z pohľadu TNC v ČR ... 108
4.1 Funkčný a rizikový profil verzus ziskový potenciál ... 112
4.2 Vnútro skupinové transakcie ... 117
4.3 Metódy používané pri tvorbe transferových cien ... 119
4.4 Faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien ... 123
4.5 Štatistické testovanie ... 126
4.5.1 Základné východiská ... 126
4.5.2 Charakteristika zvoleného štatistického modelu ... 133
4.5.3 Aplikácia zvoleného štatistického modelu ... 138
4.6 Limitácie výskumu ... 146
5 Empirický výskum: Transferové ceny z pohľadu českej daňovej správy ... 148
5.1 Prístup správcu dane ku kontrole transferových cien ... 148
5.1.1 Vytvorenie Špecializovaného finančného úradu (SFÚ) ... 148
5.1.2 Prístup českej daňovej správy ku kontrole transferových cien ... 149
5.2 Potenciálne riziká v oblasti transferových cien ... 154
5.2.1 Potenciálne riziká pre korporácie ... 154
5.2.2 Potenciálne riziká pre štatutárne orgány ... 156
Záver ... 160
Literatúra ... 168
Prílohy ... 177

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1: Opatrenia v rámci Akčného plánu BEPS 44
Tabuľka 2: Teoretické prístupy a podstata transferovej ceny 82
Tabuľka 3: Metódy OECD a odvodenie transferovej ceny.....87
Tabuľka 4: TNC a vyhýbanie sa dani v UK.....99
Tabuľka 5: Priority v oblasti transferových cien 105
Tabuľka 6: Hĺbkové rozhovory – FRP a ziskovosť spoločností A a B.....114
Tabuľka 7: Deklarovaný FRP a zodpovednosť za cenotvorbu 116
Tabuľka 8: Deklarovaný FRP a daňové straty 116
Tabuľka 9: Deklarovaný FRP, daňové straty a nákup manažérskych služieb 119
Tabuľka 10: Výber TPM a zodpovednosť za cenotvorbu.....123
Tabuľka 11: Faktory zvažované pri tvorbe transferových cien 124
Tabuľka 12: Hodnotenie dôležitosti faktorov ovplyvňujúcich TPM 125
Tabuľka 13: Komparácia dôležitosti faktorov v rámci jednotlivých výskumov ...126
Tabuľka 14: Potenciálne faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien 127
Tabuľka 15: Pomer šancí 138
Tabuľka 16: Predpokladaný smer závislosti 139
Tabuľka 17: Model konštanty – Klasifikačná tabuľka.....140
Tabuľka 18: Model konštanty – Odhad parametru β0.....140
Tabuľka 19: Hodnota deviancie 141
Tabuľka 20: Vyhodnotenie kvality modelu 141
Tabuľka 21: Hosmer a Lemeshow test a klasifikačná tabuľka 141
Tabuľka 22: Model so všetkými premennými – Test významnosti parametrov....142
Tabuľka 23: Model s jednou premennou PROFREP – Kvalita modelu 143
Tabuľka 24: Model s premennou PROFREP – Interpretácia odhadu parametru ..143
Tabuľka 25: Kontrola robustnosti modelu – Predpokladaný smer závislosti 145
Tabuľka 26: Hĺbkové rozhovory - Dĺžka daňovej kontroly.....153
Tabuľka 27: Priebeh kontroly - vyhodnotenie jednotlivých znakov.....154
Tabuľka 28: Trestná zodpovednosť štatutárnych orgánov 156
Tabuľka 29: Domeraná daň v oblasti transferových cien 2008-2016.....158

Zoznam grafov

Graf 1: Podiel TNC na ekonomických veličinách českej ekonomiky 48
Graf 2: Vývoj PZI do ČR v čase 49
Graf 3: Výplata dividend podľa vybraných krajín (2010-2015, v mld. CZK).....50
Graf 4: Bilancia výnosov – výdajová strana (2010-2015, v mld. CZK).....52
Graf 5: Prehľad žiadostí o záväzné posúdenie 2006 - 2014.....68
Graf 6: Zlaté pravidlo maximalizácie zisku firmy 79
Graf 7: Respondenti z dotazníku - Štruktúra odvetvia.....111
Graf 8: Respondenti z dotazníku – Krajina pôvodu materskej spoločnosti 111
Graf 9: Deklarovaný FRP u respondentov 115
Graf 10: Zodpovednosť za tvorbu transferových cien 115
Graf 11: Daňová strata a odvetvie.....117
Graf 12: Typy vnútro skupinových transakcií 118
Graf 13: Voľba metódy ocenenia transferových cien 121
Graf 14: Netrhové TPM 122
Graf 15: Aplikácia ziskovej prirážky 122
Graf 16: Vývoj kurzu EUR/CZK v rokoch 2011-2015.....129
Graf 17: Priemerná sadzba dane z príjmu právnických osôb v roku 2015 131
Graf 18: Logitová transformácia.....135
Graf 19: S-krivka.....135
Graf 20: Odpovede z dotazníku – Skúsenosti s daňovou kontrolou 152

Zoznam obrázkov

Obrázok 1: Štruktúra práce 7
Obrázok 2: Teória postupného zapájania firmy do medzinárodného podnikania....14
Obrázok 3: Hierarchia finančných cieľov podniku.....20
Obrázok 4: Relácia medzi transferovými cenami a ďalšími ukazovateľmi.....32
Obrázok 5: Minimalizácia dane a súvisiace pojmy.....34
Obrázok 6: Vyhýbanie sa dane vs. daňový únik 36
Obrázok 7: Riešenie sporov oblasti transferových cien.....42
Obrázok 8: Prehľad zmien ustanovenia § 23 (7) ZDP 59
Obrázok 9: CUP metóda – Názorný príklad 83
Obrázok 10: R- metóda – Názorná ilustrácia.....84
Obrázok 11: C+ metóda – Názorná ilustrácia.....85
Obrázok 12: PS metóda – Názorná ilustrácia 86
Obrázok 13: TNMM metóda – Názorná ilustrácia 87
Obrázok 14: FRP vs. Ziskový potenciál 96
Obrázok 15: Google – využitie transferových cien 102
Obrázok 16: Starbucks – využitie transferových cien.....103
Obrázok 17: Štruktúra českej daňovej správy.....149

Zoznam skratiek

AHK	Česko-nemecká obchodná a priemyselná komora
BEPS	Erózia daňového základu a presuny ziskov („*Base Erosion and Profit Shifting*“)
C +	Metóda zvýšených nákladov („*Cost plus method*“)
CCA	Zmluva o prispievaní na náklady („*Cost contribution agreement*“)
CSA	Zmluva o zdielaní nákladov („*Cost sharing agreement*“)
CUP	Metóda nezávislej trhovej ceny („*Comparable uncontrolled price method*“)
CUST	Minimalizácia colného zaťaženia
ČEKIA	Česká ekonomická a informační agentúra
CNY	Čínsky juan
ČSÚ	Český statistický úřad
ČR	Česká republika
CZK	Česká koruna
DPPO	Daň z príjmu právnických osôb
DŘ	Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád
EUR	Euro
GFŘ	Generálne finančné riaditeľstvo
GFI	Nevládna organizácia („*General Financial Intergrity*“)
GBP	Britská libra
EÚ	Európska únia („*European Union*“)
EXTCON	Externé ekonomické podmienky
FOREX	Riadenie a minimalizácia kurzového rizika
FRA	Funkčná a riziková analýza („*Functional and Risk Analysis*“)
FRP	Funkčný a rizikový profil („*Functional and Risk Profile*“)
HDP	Hrubý domáci produkt
INTCON	Interné ekonomické podmienky
IP	Investičné stimuly
KDP ČR	Komora daňových poradců České republiky
MMF	Medzinárodný menový fond
NCPM	Čistá zisková prirážka („*Net Cost Plus Mark-up*“)
NOZ	Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

NSS	Najvyšší správny súd
OECD	Organizácia pre spoluprácu a rozvoj („*Organization for Economic Co-operation and Development* alebo *OECD*“)
OM	Provozná zisková marža („*Operating profit margin*“)
OSN	Organizácia spojených národov („*United Nations*“)
PLI	Ukazovateľ ziskovosti („*Profit Level Indicator*“)
PROFREP	Reštrikcie ohľadne repatriácie/prevodu zisku
PS	Metóda delenia zisku („*Profit Split Method*“)
PZI	Priame zahraničné investície („*Foreign direct investments - FDI*“)
R –	Metóda následného predaja („*Resale Price Method*“)
Smernica OECD	Smernica OECD o transferovom oceňovaní pre nadnárodné spoločnosti („*OECD Guidelines on Transfer Pricing for Multinational Enterprises and Tax Administrations*“)
SFÚ	Špecializovaný finanční úrad („*Special Tax Office*“)
SLA	Zmluva o úrovni služieb („*Service Level Agreement*“)
TAXFDIF	Rozdiel v daňových režimoch
TNC	Transnacionálne korporácie („*Transnational Corporations*“)
TNMM	Metóda čistého obchodného rozpätia („*Transactional Net Margin Method*“)
TP	Transferové ceny („*Transfer Prices* alebo *Transfer Pricing - TP*“)
TPM	Metóda tvorby transferových cien („*Transfer Pricing Methods*“)
UK	Veľká Británia („*the United Kingdom*“)
UNCTAD	Konferencia OSN pro obchod a rozvoj („*United Nations Conference on Trade and Development*“)
USA	Spojené štáty americké („*the United States of America*“)
USD	Americký dolár
WACC	Vážené priemerné náklady kapitálu *(„Weighted Average Cost of Capital“*)
ZDP	Zákon č. 586/1992 Sb., o daniach z príjmov v znení neskorších predpisov
ZDPH	Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov
ZIP	Zákon č. 72/2000 Sb., o investičných stimuloch v znení neskorších predpisov
ZOK	Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodných korporáciách
ZOM	Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku
ZTR	Daňová strata

Úvod

"In the middle of difficulty lies opportunity."

-Albert Einstein-

Uvoľňovanie bariér, liberalizácia obchodu a informačno-technologická revolúcia podnietili proces internacionalizácie podnikových aktivít. Ak je expanzia v zahraničí úspešná, podnik sa stáva nadnárodným (transnational - TNC) a jeho aktivity pomyselne zmazávajú hranice jednotlivých štátov. Veľký rozkvet zažívajú nadnárodné korporácie v priebehu 20. storočia, kedy sa vďaka technologickému pokroku rapídne znížili náklady na dopravu a urýchlila komunikácia.

Aspekt medzinárodného prostredia odlišuje finančné riadenie nadnárodných spoločností od domácich podnikov z dôvodu existencie rozdielov v oblasti menových kurzov, úrokových mier, daňových sadzieb, politického režimu, surovinovej vybavenosti či nákladovej úrovne jednotlivých krajín. Tieto rozdiely predstavujú pre TNC značné riziko, no zároveň aj potenciálnu príležitosť. Napríklad TNC môžu využiť nedokonalosti finančných trhov k získaniu finančných prostriedkov s nižšími nákladmi, pretože majú prístup k väčšiemu počtu finančných trhov (Nývltová, 2005). Takto realizovaný zisk môže byť následne použitý pre ďalšiu expanziu alebo financovanie výskumno-vývojových aktivít. Tieto príležitosti umožňujú nadnárodným korporáciám získať jedinečné konkurenčné výhody, vďaka ktorým vytláčajú z trhu domáce firmy a dosahujú pozície monopolu alebo oligopolu.

S ohľadom na výzvy a príležitosti ponúkané medzinárodným prostredím sa začala postupne meniť aj organizačná štruktúra TNC. Zatiaľ čo spočiatku prevládali investície horizontálneho typu, kde jednotlivé afiliácie kopírovali usporiadanie materskej spoločnosti (tzv. decentralizované štruktúry), dnes dominujú vertikálne investície charakterizované vysokou špecializáciou jednotlivých afiliácií na určitý typ činnosti, pričom materská spoločnosť si ponecháva funkciu centrálneho vedenia (tzv. centralizované štruktúry). Centralizovaný typ riadenia však vyžaduje vyššiu mieru koordinácie a väčší počet interakcií medzi jednotlivými afiliáciami, dôsledkom čoho dochádza k významnému

nárastu objemu interných transferov, ktorých hodnota sa v súčasnosti odhaduje na približne jednu tretinu svetového obchodu (Lanz & Miroudot, 2011). Všetky tieto interné toky TNC sú oceňované tzv. transferovými cenami (transfer prices alebo transfer pricing – TP).

Transferové ceny dnes predstavujú hru dvoch strán. Na strane jednej stoja nadnárodné korporácie, ktoré usilujú o maximalizáciu trhovej hodnoty firmy bez ohľadu na hranice jednotlivých štátov svojho pôsobenia. V tomto kontexte je zo strany TNC na daň nahliadané ako na „zbytočný“ náklad, ktorý znižuje výnos z akcie pre jeho vlastníka. Táto úvaha je navyše umocnená existenciou značnej daňovej konkurencie medzi jednotlivými štátmi na čele s daňovými rajmi. Rozhodovanie vrcholového manažmentu TNC tak častokrát môže byť ovplyvnené špecifickými motívmi, medzi ktoré sa (mimo iné) radí i minimalizácia celkového daňového zaťaženia. S ohľadom na skutočnosť, že výška dane môže byť korigovaná úpravou výnosových a nákladových položiek vstupujúcich do výpočtu zdaniteľného zisku, transferové ceny zohrávajú čoraz dôležitejšiu úlohu v rámci daňového plánovania TNC.

Na strane druhej, daňové praktiky nadnárodných korporácií nenechávajú ľahostajné niektoré štáty, ktoré vnímajú alokáciu zisku TNC ako nespravodlivú v porovnaní s vykazovanými aktivitami a realizovaným podielom na trhu. OECD odhaduje, že ročne prichádzajú štáty o 100-240 miliárd USD na dani (OECD, 2015). Z pohľadu štátu predstavujú transferové ceny potenciálnu hrozbu neopodstatneného znižovania daňových povinností TNC a tieto príjmy potom chýbajú pri poskytovaní verejných statkov, sociálnych príspevkov a budovaní infraštruktúry. V konečnom dôsledku nezdanenie TNC dopadá na domáce daňové subjekty, pretože sa prostriedky na chýbajúce pokrytie deficitu štátneho rozpočtu musia nájsť niekde inde. V tejto súvislosti mnohé vyspelé štáty na čele s USA a Veľkou Britániou podnikli rozsiahle vyšetrovania daňovo-optimalizačných štruktúr TNC, po vzoru ktorých sa postupne pridávali do boja proti neoprávneným presunom zisku i ďalšie štáty – Českú republiku (ďalej aj ako „ČR“) nevynímajúc.

Pri svojej transformácii na trhovú ekonomiku potrebovala Česká republika bezpodmienečne kapitál, ktorý by podporil jej rast. Za účelom prilákania priamych zahraničných investícií bol zavedený program investičných stimulov v podobe hmotnej podpory na pracovné miesta, kvalifikáciu či rôzne daňové úľavy. Dnes sa zahraničné TNC tešia silnému postaveniu vo všetkých odvetviach českej ekonomiky, od tradičného spracovateľského priemyslu až po služby. Podľa odhadov je viac ako jedna tretina hrubej

pridanej hodnoty a takmer dve tretiny zisku v ČR vytvárané práve podnikmi pod zahraničnou kontrolou (Chmelař, 2014).

S prílivom zahraničných investícií úzko súvisí otázka, aký je pomer medzi reinvestovaným a repatriovaným ziskom. Vychádzajúc z teórie životnosti investície sa väčšina priamych zahraničných investícií v ČR nachádza v tretej fáze, ktorá je charakterizovaná odlivom ziskov (Brada & Tomšík, 2004, Marková, 2014). Výplata podielu na zisku (dividend) však so sebou prináša mnohé daňové nevýhody. V prvom rade sú podiely vyplácané až po zdanení korporátneho zisku (19 %). Ďalej v prípadoch, kedy spoločnosť nespĺňa podmienky oslobodenia, podlieha výplata zisku ešte zrážkovej dani. Okrem toho, vyplatením zisku sa znižuje položka základného kapitálu, ktorá vstupuje do výpočtu daňovej uznateľnosti úrokových nákladov (tzv. test nízkej kapitalizácie).

Ak sa nadnárodné spoločnosti chcú vyhnúť daňovým obštrukciám spojeným s výplatou podielu na zisku, hľadajú iné možnosti, ako presunúť zisk inam ešte pred jeho vykázaním v ČR. Takýmto diskrétnym nástrojom sú práve transferové ceny. Odhadnúť hodnotu odlivu zisku s využitím transferových cien je však veľmi náročné, pretože komplikované daňové štruktúry TNC sťažujú kvantifikáciu týchto tokov. Podľa odhadov nevládnej organizácie Global Financial Integrity hodnota nelegálnych finančných tokov (medzi ktoré sa radí i manipulácia dovozných a vývozných cien) z ČR dosiahla v priebehu rokov 2000-2008 vyše 140 miliárd CZK (Tožička, 2011). Presun zisku s využitím nadhodnotených a podhodnotených cien si plne uvedomuje i Český statistický úřad (ČSÚ), podľa ktorého dochádza prostredníctvom manipulácie transferových cien ku skresleniu obrazu zahraničného obchodu ČR. Okrem daňových únikov, ktoré sú všeobecne považované za nelegálne, sú tu ešte straty štátu spôsobené legálnymi nástrojmi minimalizácie dane. Podľa odhadov prichádza český štát kvôli vyhýbaniu sa dani o ďalších 15 miliárd CZK ročne (Sýkora, 2016).

Voľba témy a motivácia k výskumu

Práca je zameraná na problematiku transferových cien. Je zrejmé, že otázka stanovenia transferových cien nadobúda v súčasnosti na veľkej dôležitosti a je predmetom častých debát širokého okruhu publika, nevynímajúc ekonómov, daňových poradcov, účtovníkov, znalcov, audítorov, či politických predstaviteľov.

Pri zohľadnení všetkých možných spôsobov ocenenia jednotlivých typov vnútro skupinových transakcií predstavujú transferové ceny komplexnú problematiku na pomedzí ekonomickej, finančnej, znaleckej, právnej a daňovej úrovne. To z nich robí skutočnú výzvu pre akademikov.

Okrem aktuálnosti a komplexnosti bolo na základe rešerše literatúry zistené, že doposiaľ nebola problematika transferových cien v podmienkach ČR dostatočne popísaná a prebádaná. Dostupné výskumy sa dotýkajú oblasti transferových cien iba okrajovo (Štěpánová, 2006, Ficbauer, 2010), alebo sa špecifikujú iba na určitú konkrétnu oblasť (Brabenec, 2013).

Ciele práce a výskumné otázky

Témou dizertačnej práce je *Analýza nástrojov finančného riadenia transnacionálnych korporácií so zameraním na problematiku transferových cien*. Keďže sa jedná o veľmi rozsiahlu a náročnú problematiku, bolo nutné zúžiť záber dizertačnej práce a zamerať sa na konkrétne oblasti. V tomto duchu boli definované ciele dizertačnej práce i výskumné otázky..

Hlavným cieľom dizertačnej práce je preskúmať a priniesť nové poznatky v oblasti nastavenia transferových cien a ich využitia v rámci daňového plánovania TNC v ČR. Tento cieľ je naplňovaný radou čiastkových cieľov, ktoré boli formulované v dvoch rovinách – z pohľadu TNC pôsobiacich v ČR a z pohľadu českej daňovej správy.

Z pohľadu **TNC pôsobiacich v ČR** spočíva cieľ dizertačnej práce v zmapovaní teoretických a empirických poznatkov ohľadne tvorby transferových cien a ich praktickej aplikácie v podmienkach ČR. V súvislosti s takto definovaným cieľom bola stanovená nasledujúca výskumná otázka:

- Výskumná otázka č. 1: Aké metódy sú najčastejšie využívané pri tvorbe transferových cien?

S ohľadom na komplexnosť problematiky tvorby transferových cien bolo nevyhnutné zúžiť okruh pozorovania. Predmetom výskumu sa stali výrobné afiliácie TNC pôsobiace v ČR, ktoré majú zahraničného vlastníka.

V súvislosti s nedávnymi daňovými škandálmi veľkých nadnárodných spoločností sa transferové ceny čoraz častejšie skloňujú v spojitosti s umelou manipuláciou daňových základov a neoprávneným presunom ziskov. Čiastkovým cieľom dizertačnej práce je preskúmať, akým spôsobom je možné využiť transferové ceny pri daňovej optimalizácii a konfrontovať uvedené zistenia v podmienkach ČR.

Keďže sa jedná o veľmi citlivú a strategickú problematiku balancujúcu častokrát na hrane zákona, je veľmi ťažké získať podrobnejšie informácie priamo. Avšak, je možné odhadnúť zámery TNC pozorovaním určitých znakov a vyvodzovaním súvislostí. V tomto kontexte bolo čiastkovým cieľom práce analyzovať reálne prípadové štúdie využitia transferových cien a identifikovať kritické faktory, ktoré ovplyvňujú rozhodovanie manažmentu TNC pri nastavení transferových cien. V tomto duchu bola stanovená druhá výskumná otázka:

- Výskumná otázka č. 2: Aké špecifické faktory ovplyvňujú rozhodovanie TNC pri tvorbe transferových cien?

Z pohľadu **českej daňovej správy** je cieľom dizertačnej práce zistiť, akým spôsobom reaguje český správca dane na aktuálne výzvy v oblasti transferových cien – tzv. Akčný plán BEPS. V súlade s definovaným cieľom práce bola stanovená nasledujúca výskumná otázka:

- Výskumná otázka č. 3: Aký je prístup českej daňovej správy ku kontrole transferových cien?

V súvislosti s daňovými kontrolami sa automaticky naskytá otázka, aké potenciálne sankcie hrozia daňovým subjektom v ČR z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien. Čiastkovým cieľom práce sa tak stala identifikácia rizík v oblasti transferových cien a v tomto duchu bola definovaná i posledná výskumná otázka:

- Výskumná otázka č. 4: Aké riziká hrozia TNC z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien?

Štruktúra práce

V **úvodnej časti** práce sú predstavené ciele práce, výskumné otázky, koncepcia výskumu, použitá metodológia a stavba práce. Samotná práca je štruktúrovaná do piatich kapitol.

Prvá kapitola vymedzuje teoretické poznatky, definície a pojmy, ktoré sa stali základným východiskom pri spracovaní analytickej časti práce. V tejto kapitole sú podrobne rozoberané špecifické črty finančného riadenia TNC, ktoré ho odlišujú od finančného riadenia domácich podnikov. Táto kapitola ďalej poskytuje náhľad do problematiky transferových cien a aktuálnych prístupov uplatňovaných na medzinárodnej úrovni v tejto oblasti.

V rámci **druhej kapitoly** je stručne predstavená pozícia TNC v ČR, a to najmä v kontexte priamych zahraničných investícií a odlivu zisku z ČR. Zároveň je v tejto kapitole podrobne analyzovaná aktuálna legislatívna úprava a vybraná judikatúra v ČR vzťahujúca sa k transferovým cenám.

S ohľadom na komplexnosť problematiky transferových cien sa **tretia kapitola** venuje vybraným aspektom, ktoré sú považované za kritické pri nastavení transferových cien.

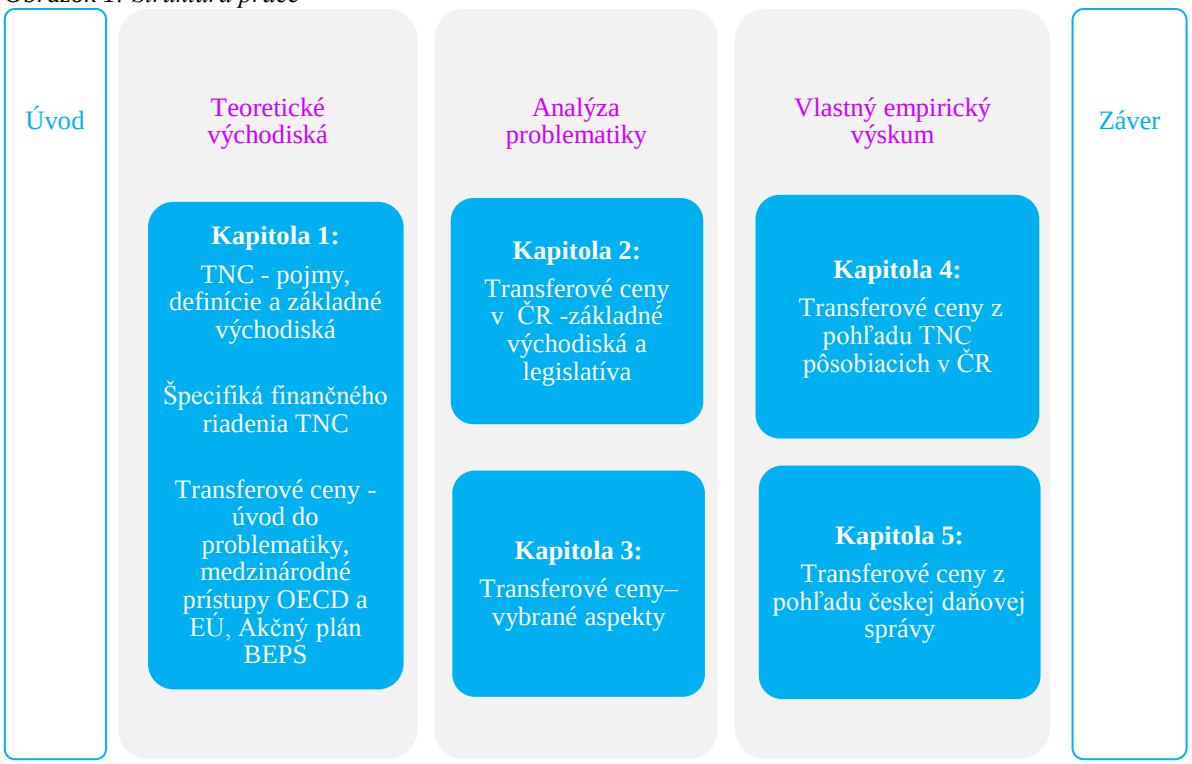
Samotný empirický výskum je obsiahnutý v posledných dvoch kapitolách. **Štvrtá kapitola** je spracovaná z pohľadu TNC v ČR a jej úlohou je priniesť odpovede na výskumné otázky č. 1 a 2. Jej súčasťou je i štatistické testovanie vybraných predpokladov.

Piata kapitola je venovaná zodpovedaniu výskumných otázok č. 3 a 4, ktoré sa týkajú prístupu daňovej správy ku kontrole transferových cien a vyplývajúcim rizikám pre daňové subjekty.

V **záverečnej časti** boli vyhodnotené zistenia a výsledky výskumu. V tejto časti sú taktiež predstavené možnosti a témy pre ďalší výskum.

Štruktúra práce je načrtnutá pomocou nasledujúceho diagramu.

Obrázok 1: Štruktúra práce



Zdroj: vlastné spracovanie

Použitá metodológia a koncepcia výskumu

V práci bol použitý systémový prístup. Najprv bola definovaná nadnárodná korporácia a ako systémy nižších úrovní boli následne vymedzené finančné riadenie TNC, špecifické črty finančného riadenia a transferové ceny.

Pri vypracovaní práce boli použité **logické i empirické vedecké metódy**, ktoré boli v jednotlivých častiach práce kombinované tak, aby umožnili zodpovedať výskumné otázky, a tým i stanovené ciele práce. Teoretické poznatky týkajúce sa vzniku TNC, proces internacionalizácie podnikových aktivít, úvod do problematiky transferových cien a rozbor legislatívnej úpravy v ČR boli spracované s použitím metódy deskripcie a analýzy. U časti venovanej identifikácii špecifických čŕt finančnému riadeniu TNC, pri hodnotení vývoja priamych zahraničných investícií v ČR a odlivu zisku prevládali metódy komparácie a analýzy. Vybrané aspekty transferového oceňovania zhrnuté v tretej kapitole boli primárne spracované kombináciou metódy komparácie, dedukcie a abstrakcie. V rámci vlastného vedeckého výskumu boli aplikované metódy komparácie, indukcie a pozorovania. Svoje uplatnenie našiel i matematicko-štatistický aparát pozostávajúci primárne z logistickej regresie, korelačnej analýzy a kontingenčných tabuliek.

Práca bola spracovaná v niekoľkých krokoch s využitím sekundárnych i primárnych zdrojov dát. Na začiatku bola prevedená analýza dostupných sekundárnych dát, ktoré boli podrobené triediacemu procesu. Hlavným zdrojom sekundárnych informácií boli odborné články a publikácie, doterajšie empirické výskumy zaoberajúce sa problematikou medzinárodného finančného manažmentu a transferových cien, informácie dostupné na stránkach finančnej správy, informácie získané zo spravodajských portálov a iné zdroje. Tieto informácie umožnili pochopiť problematiku transferových cien a ich využitia pri daňovej optimalizácii firiem vo väčšom detaile a nadobudnúť prehľad o postoji českej daňovej správy k transferovým cenám.

Na základe rozboru sekundárnych dát boli následne identifikované oblasti, na ktoré sa vlastný výskum zameral podrobnejšie, a zároveň boli formulované ciele práce i výskumné otázky. Problematika transferových cien je pomerne komplexná vzhľadom k počtu typových transakcií a možných metód ich ocenenia, profilu spoločností, charakteru uskutočňovaných činností a odvetvia. Navyše sa jedná o značne citlivú tému, ku ktorej získať detailné informácie z verejne dostupných zdrojov je prakticky nemožné. Z vyššie uvedených dôvodov boli **hĺbkové rozhovory** vyhodnotené ako najlepší zdroj informácií k získaniu potrebného prehľadu. Hĺbkové rozhovory boli vedené so zamestnancami dvoch vybraných spoločností, ktoré boli ochotné venovať čas a svoje zdroje pre tieto účely. Rozhovory prebiehali formou otvorených otázok. Za účelom zovšeobecnenia zistení a poznatkov získaných z hĺbkových rozhovorov bol rozoslaný **štruktúrovaný online dotazník**. Vzorka spoločnosti oslovených v rámci dotazníkového šetrenia bola identifikovaná pomocou databázy AMADEUS.

1 Transferové ceny ako nástroj finančného riadenia TNC

1.1 Nadnárodné korporácie (TNC)

1.1.1 Nejednoznačnosť pojmu a definície TNC

Nadnárodné korporácie dnes zohrávajú významnú úlohu, avšak ako uvádzajú mnohí autori (napríklad Pichanič, 2004, Nývltová, 2005) samotné označenie takéhoto subjektu je nejednotné. V literatúre sa stretneme s viacerými pojmami, od medzinárodných (*international*), mnohonárodných (*multinational* - *MNC* alebo *MNE*), globálnych (*global*), až po nadnárodné či transnacionálne korporácie (*transnational* - *TNC*).

Niektorí autori rozlišujú vyššie uvedené pojmy podľa stupňa internacionalizácie.[1] Stewart (1972) klasifikuje podnik za internacionálny, ak podiel dcérskej spoločnosti k materskej spoločnosti na obrate je v pomere 30:70. Ak je tento pomer opačný, podnik je označovaný za multinacionálny. Naopak Sieber (1970) kvantifikuje rozdiely medzi multinacionálnym, internacionálnym a svetovým podnikom pomocou troch základných ukazovateľov – (i) podielu zahraničných investícií, (ii) podielu zahraničného obratu k celkovému obratu a (iii) podielu zahraničného personálu k celkovému personálu. Na základe jeho klasifikácie je internacionálny podnik vyšším stupňom, než multinacionálny podnik (Nývltová, 2005). Základný rozdiel medzi MNC a TNC vidí Zadražilová (1994) predovšetkým v tom, že aktivity MNC sú realizované vo viacerých krajinách, zatiaľ čo v prípade TNC sa môže jednať o jedinú hostiteľskú krajinu. Ďalej Pichanič (2004) poskytuje rozbor odlišností medzi vyššie uvedenými pojmami nadnárodných korporácií z pohľadu ich strategického zamerania, organizačnej štruktúry, či využitia ľudských zdrojov (viď príloha č. 1 tejto práce). Avšak, napokon aj on sám zavádza pre všetky vyššie uvedené typy spoločností jednotný pracovný názov. Aj ďalší autori (napríklad Dvořáček, 2006) vyššie uvedené pojmy vo svojich textoch ľubovoľne zamieňajú a hľadia na ne ako

[1] Citácia zo Sršňová (2000) a Nývltová (2005)

na synonymá. Vzhľadom k nejednotnému pomenovaniu je pre účely tejto práce zavedený jednotný pracovný názov „nadnárodná spoločnosť[2]“ či „nadnárodná korporácia“ alebo „TNC“.

Podobne ako s označením neexistuje ani jednotná definícia nadnárodných spoločností (Nývltová, 2005).[3] Každopádne, za všeobecne uznávanú definíciu TNC v akademických i obchodných kruhoch, ako aj u národných štatistických úradov sa považuje nasledujúca definícia: *„MNC alebo TNC je spoločnosť, ktorá sa angažuje v priamych zahraničných investíciách a vlastní alebo ovláda v nejakej forme aktivity generujúce pridanú hodnotu vo viac ako jednej krajine.“* (Dunning, 2008, s.3).

Vychádzajúc z tejto definície je vznik TNC úzko previazaný s pohybom priamych zahraničných investícií (PZI): *„Přímá zahraniční investice je taková přeshraniční investice, která odráží záměr rezidenta jedné ekonomiky (přímý investor) získat trvalou účast v subjektu (podnik přímé investice), který je rezidentem v ekonomice jiné než ekonomika přímého investora. Trvalá účast implikuje existenci dlouhodobého vztahu mezi přímým investorem“* (ČNB, 2014, s.1).[4]

Z funkčného hľadiska je možné rozdeliť priame zahraničné investície na investície horizontálne, vertikálne a konglomerátne (Baláž a kol., 2010).

Podnik investuje horizontálne, ak afiliácie zriaďované v zahraničí pôsobia v rovnakom odvetví a plnia rovnaké funkcie a činnosti ako materská spoločnosť, i keď častokrát v menšom rozsahu. Dôvodom pre realizovanie horizontálnych PZI môžu byť

---

[2] Pod pojmom *spoločnosť* (z českého společnost) znamená v rámci tejto práce firma alebo podnik. Týmto pojmom sa neoznačuje niekdajšie združenie bez právnej subjektivity.

[3] Podľa niektorých autorov (napríklad Táncošová, 2002 alebo Černohlávková a kol., 2007) je možné za medzinárodnú či transnacionálnu korporáciu považovať podnik, ktorý svojou výrobnou a obchodnou činnosťou prekračuje hranice jednotlivých národných ekonomík. Podobne Synek & Kislingerová (2010) uvádzajú, že TNC sa vyznačujú prítomnosťou fyzických jednotiek v zahraničí, uplatňovaním vplyvu materskej spoločnosti na svojich afiliáciách (v oblasti informačných systémov a technológií, systémov kontroly, podnikovej kultúry, formulácie stratégií), ako i spoločným využívaním či presunmi zdrojov. Ďalej Machoň (1999) definuje TNC ako združenia, koncerny, tvorené materskými firmami a ich zahraničnými afiliáciami najmenej v dvoch ďalších krajinách. Iní autori sa pre tieto účely snažia definovať multinacionálny podnik pomocou určitých ukazovateľov. Napríklad Shapiro (2003) kvantifikuje nadnárodný podnik počtom zahraničných afiliácií. Podľa jeho definície sa nadnárodný podnik skladá z materskej spoločnosti a aspoň piatich či šiestich zahraničných pobočiek.

[4] Podľa používanej metodiky Českej národnej banky (ČNB) priama investícia zahrňuje pôvodnú investíciu, ako aj ďalšie kapitálové transakcie realizované medzi nimi a afiliáciami, zapísanými i nezapísanými v obchodnom registri. Hodnotu priamej investície udáva súčet základného kapitálu (tj. vklad nerezidenta do vlastného kapitálu spoločnosti), reinvestovaného zisku (podiel priameho investora na nerozdelenom hospodárskom výsledku) a ostatného kapitálu (prijaté a poskytnuté úvery).

rôzne dovozné obmedzenia či vysoké dopravné náklady. Typickým príkladom horizontálnych investícií je Coca Cola alebo Pepsi Cola.

Naopak, ak sa podnik rozhodne v rámci svojich zahraničných afiliácií špecializovať na určitú fázu či proces podnikových aktivít, hovoríme o vertikálnej PZI. V tom prípade sa materská spoločnosť a jej afiliácie nachádzajú na rôznych stupňoch reprodukčného procesu a pre každý stupeň je charakteristická pomerne úzka špecializácia na konkrétnu funkciu či aktivitu. Táto špecializácia je závislá na zdrojoch jednotlivých krajín, v ktorej TNC pôsobí. Ak ide o zdroje nerastných surovín a materiálu potrebných pre ďalšie spracovanie, jedná sa napríklad o sústreďovanie nákupných aktivít do určitej zahraničnej afiliácie (tzv. spätné - *backward*). Ak je cieľom zaistiť odbyt svojich výrobkov na danom trhu, materská spoločnosť zriaďuje v zahraničí distribučné a predajné afiliácie (tzv. následné - *forward*).

Pri konglomerátnej investícii, podnik investuje do oblastí, ktoré nesúvisia s hlavným predmetom jeho činnosti za účelom diverzifikácie podnikateľských rizík, dočasného uloženia voľných finančných prostriedkov a pod.

1.1.1 Vznik TNC

Prvopočiatky TNC datujú poniektorí historici už do 15. až 16. storočia, kedy vznikali spoločnosti obchodujúce s veľkým množstvom komodít medzi vtedajšími superveľmocami a ich kolóniami (Henshall, 2013). Napriek tomu, skutočný rozmach nadnárodných spoločností je možné pozorovať predovšetkým v priebehu 20. storočia (napr. Dvořáček, 2006 a Henshall 2013), kedy spoločnosti začali vo veľkom presúvať vybrané činnosti do zahraničia.

Samotný proces vytvárania nadnárodných spoločností sa v literatúre označuje tiež ako tzv. internacionalizácia podnikových činností. [5]

[5] Pri vysvetlení tohto procesu základná teória zahraničného obchodu, teória komparatívnych výhod od D. Ricarda, nebude postačovať, pretože naplnenie kritických predpokladov, na ktorých táto teória je založená, je v súčasnosti nemožné. Krajiny sa nešpecializujú na produkty, u ktorých majú konkurenčnú výhodu a mnohé vlády ukladajú reštrikcie a obmedzenia brániace voľnému obchodu v podobe ciel, kvót atď. (Dvořáček, 2006). Okrem toho, nielen produkty ale aj kapitál, technológie a takisto pracovná sila (v podobe imigrantov) sú predmetom transferov medzi krajinami (Moffett, 2013). V tejto súvislosti vznikli nové teórie, ktoré sa internacionalizáciou podniku zaoberajú .

Dunning[6] vysvetľuje internacionalizáciu pomocou teórie konkurenčnej výhody firiem. Tento autor tvrdí, že zahraničné spoločnosti sú oproti domácim v určitej nevýhode (a to z viacerých dôvodov - kvôli dopravným a transakčným nákladom, nedokonalej znalosti miestneho trhu a jeho špecifík, možných bariér vstupu a pod.). A preto, ak sa predsa len rozhodnú na zahraničný trh vstúpiť a na tomto trhu uspejú, tieto spoločnosti musia disponovať určitou špecifickou výhodou (tzv. *firm-specific advantage* alebo taktiež *ownership advantage*) oproti domácim podnikom, napríklad v podobe jedinečného know-how, distribučnej siete, prístupu k nerastným surovinám a pod. Na teóriu konkurenčných výhod nadväzuje jeho ekletická teória, známa taktiež ako OLI teorém, ktorá je považovaná za jednu z najdôležitejších teórií PZI, pretože v sebe kombinuje makroekonomické, ako aj mikroekonomické faktory. V tejto teórii autor definuje tri typy výhod – špecifická výhoda firmy, hostiteľskej krajiny a internacionalizácie. Medzinárodná výroba je výsledkom kombinácie monopolistickej výhody firmy a jej schopnosti túto výhodu zmedzinárodniť, ako aj jej prítomnosť v zahraničnej krajine, v ktorej je firma schopná získať taký úžitok, aký by inde nedosiahla (Baláž a kol., 2010).

Moffet (2013) spája vznik TNC s existenciou nedokonalého trhu. Podľa teórie trhovej nedokonalosti[7] dochádza k realizácii PZI a vzniku TNC preto, že trh je nedokonalý a umožňuje dotyčnému podniku získať monopolné postavenie na zahraničných trhoch v dôsledku existencie určitých výhod, a to výnimočného know-how (tj. predovšetkým nehmotných aktív od patentov až po marketingové know-how), či úspor z rozsahu.

Podľa Nývltovej (2005) teória internacionalizácie podniku vychádza z troch základných teoretických modelov - (i) Vernonovej teórie životného cyklu medzinárodného výrobku, (ii) Perlmutterovho-Mintzbergovho modelu EPRG a (iii) škandinávskej teórie postupného zapájania firmy do medzinárodného podnikania.

Na základe Vernonovej teórie (1966) prebieha internacionalizácia podniku podľa životného cyklu výrobku rozdeleného do troch fáz – (i) fáza vzniku výrobku a jeho uvedenie na trh, (ii) fáza dospelosti a (iii) fáza úpadku. Na začiatku je produkt vyrábaný

---

[6] Prevzaté z Baláž a kol. (2010)
[7] Táto teória bola pôvodne predstavená Hymerom (1960) a neskôr prepracovaná Kindlebergerom (1969)

a predávaný v domácej krajine a postupne v rámci jeho životného cyklu sa presúva jeho výroba do zahraničia, kde je po ňom relatívne vyšší dopyt v porovnaní s domácim trhom. Avšak obdobie globalizácie, internacionalizácie a vzájomnej interdependencie krajín oslabilo základné predpoklady tejto teórie, kedy sa výroba už úplne nových výrobkov automaticky presúva do zahraničia (Baláž a kol., 2010).

Na základe modelu Perlmutterovho EPRG sa TNC delia podľa manažérskeho štýlu a stupňa samostatnosti zahraničných afiliácií na štyri základné skupiny (Machková, 2009):

- *Etnocentrické TN*C sa vyznačujú centralizovaným manažérskym riadením, pri ktorom všetky strategické rozhodnutia u afiliácií podliehajú finálnemu schváleniu materskej spoločnosti.
- *Polycentrické TNC* sú opakom etnocentrických TNC a vyznačujú sa decentralizovaným manažérskym riadením, u ktorého je kladený dôraz na prispôsobenie sa v čo najväčšej miere lokálnemu trhu.
- *Regioncentrické TNC* zahrňujú medzičlánok, tj. regionálne ústredie, medzi vedením materskej spoločnosti a zahraničnej afiliácie.[8]
- *Geocentrické TNC* kombinujú charakteristiky prvých dvoch typov TNC a snažia sa o globálny prístup k riadeniu, bez ohľadu na to, ktorá krajina je domáca a ktorá hostiteľská.

Škandinávsky model bol rozpracovaný do fínskeho modelu (Luostarien, 1970) a švédskeho modelu tzv. Upsallskej školy (Johanson, 1975-1977). Oba varianty modelu vychádzajú z predpokladu, že internacionalizácia podniku prebieha postupne, kedy firma preniká na zahraničný trh v niekoľkých fázach, od príležitostného/nepriameho vývozu až po presun výroby do zahraničia (viď obrázok nižšie)[9]. Tento model má svojich odporcov, ktorí tvrdia, že internacionalizácia podniku nie je presne usporiadaný proces a podniky môžu určitú fázu preskočiť alebo sa na niektorej zastaviť a ďalej už nepostupovať (Nývltová, 2005).

[8] Regiocentrický typ TNC v pôvodnom modeli nebol a bol pridaný až o desať rokov neskôr.
[9] Podrobnejšie informácie o jednotlivých formách internacionalizácie podnikových činností viď napríklad Machková (2009) a v prílohe č. 3.

Obrázok 2: Teória postupného zapájania firmy do medzinárodného podnikania

Fínsky model:

Model Uppsalskej školy:

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Baláža a kol. (2010) a Nývltovej (2005)

Motívy internacionalizácie podnikových aktivít

So vznikom TNC úzko súvisí otázka, čo vlastne vedie podniky k zahraničnej expanzii. Podľa viacerých autorov (Dvořáček, 2006 a Ďurčáková & Mandel, 2007) sa podnik rozhodne expandovať do zahraničia v prvom rade vtedy, keď vyhodnotí situáciu na domácom trhu ako nepriaznivú v dôsledku vysokých nákladov na výrobné faktory (hlavne na pracovnú silu), nedostatku nerastných surovín, klesajúceho dopytu, rastúcej konkurencie, politickej nestability, neúmerného daňového zaťaženia či iných reštriktívnych opatrení. Zároveň, v dôsledku nedokonalostí trhu musia existovať určité kompenzujúce či jedinečné výhody, ktoré robia investíciu v zahraničí pre TNC lákavou príležitosťou (Nývltová, 2005). Dôvodom založenia afiliácie v zahraničí môže ďalej byť aj transfer technológií, diverzifikácia rizík, predĺženie životného cyklu výrobku, získanie know-how či nasledovanie významného obchodného partnera.

V kontexte hlavných motívov vedúcich TNC k internacionalizácii rozlišujeme päť základných typov nadnárodných korporácií (napríklad Nývltová, 2005, Dvořáček, 2006 a Moffet, 2013):

Hľadači surovín

Skutočný rozmach začali nadnárodné spoločnosti zažívať na prelome 19. a 20. storočia, tj. v období neokolonializmu, kedy vznikli ropné a ťažobné nadnárodné spoločnosti so zameraním predovšetkým na nerastné suroviny (ropu, uhlie, ťažké kovy, nikel a meď), a takisto boli realizované investície západoeurópskych firiem v Rusku a Latinskej Amerike či investície amerických firiem v Nemecku. V tomto období vznikli

prvé nadnárodné banky predovšetkým britského pôvodu. Spoločnosti začali využívať koncept presunu výroby do nízko nákladových zemí ako riešenie problémov vysokých dopravných nákladov a ciel, nedostatku či úplnej absencie nerastných surovín a využívania nerastných surovín bývalých kolónií.

Hľadači trhov

V medzivojnovom období vznikli prvé trusty spojené s vojenskou výrobou. S ohľadom na výsledok prvej svetovej vojny vo svete dominovali predovšetkým spoločnosti amerického pôvodu. V tomto období vznikali fúzie a koncentrácie kapitálu veľkých firiem, akými sú napríklad IBM a Unilever, a takisto boli vytvorené spracovateľské (výrobné), marketingové a distribučné siete u firiem ako Nestlé, Levi Strauss, Procter&Gamble alebo Coca-Cola. Neskôr, po 2. svetovej vojne, došlo najmä k jednostrannému prílivu PZI z USA do západnej Európy a rozvojových zemí (tzv. americká vlna), internacionalizácii a vedecko-technickej revolúcii.

Minimalizátori nákladov

V 60. a 70. rokoch 20. storočia došlo k realizácii investícií zo západnej Európy do USA (tzv. európska vlna), a taktiež z Japonska do západnej Európy a USA (tzv. japonská vlna). V súvislosti s PZI dochádza v tomto období k určitému rozporu. Na jednej strane krajiny podporujú príliv PZI a na strane druhej dochádza k ich obmedzovaniu pomocou rôznych reštrikcií.. V 80. rokoch 20. storočia je viditeľný boj o rozdelenie svetového trhu medzi obmedzený počet globálnych TNC. Toto obdobie je charakterizované užitím flexibilných organizačných štruktúr a progresívnych informačných technológií.

Hľadači znalostí a know-how

V súčasnosti si spoločnosti uvedomujú čoraz viac cenu ľudského kapitálu a investícií do výskumu a vývoja (*research and development - R&D*). Príkladom sú vstupy nemeckých, holandských a japonských TNC do amerických elektronických firiem.

Hľadači politickej stability

Okrem know-how, spoločnosti kladú najväčší dôraz na minimalizáciu politického rizika. Príkladom sú TNC so sídlom v Hong Kongu investujúce v 1997 v Amerike, Kanade a Austrálii v dôsledku očakávaného prevzatia Čínou (Moffet, 2013). Na druhej strane je nutné podotknúť, že zároveň dochádza k významnému zvyšovaniu ekonomického a politického vplyvu TNC vo vzťahu k vládam hostiteľských zemí.

1.1.2 Význam a dominancia TNC

Na celosvetovej úrovni sa medzi najväčšie nadnárodné korporácie v súčasnosti radia spoločnosti ako General Electric, Royal Dutch Shell, BP, Exxon Mobil, Toyota a pod. Sila TNC je značne koncentrovaná. Zo 100 spoločností s najväčším podielom zahraničných aktív presahuje tento podiel u 17 spoločností (vrátane Arcelor Mittal, Nestlé, Vodafone a pod.) viac ako 90 % hodnoty celkových aktív (The Economist, 2012). Podľa Synka & Kislingerovej (2010) TNC kontrolujú takmer polovicu svetovej priemyselnej výroby a približne 60 % zahraničného obchodu. TNC sú ďalej významnými hráčmi na trhu s komoditami a nerastnými surovinami, kde kontrolujú viac ako 80 - 90 % svetového obchodu s komoditami, akými je pšenica, kukurica, káva, tabak, meď, železná ruda a okolo 55 - 75 % svetového trhu s ropou a zemným plynom. Dnes sa najväčším sektorom vo svetovej ekonomike stávajú služby, ktoré predstavujú približne 60 - 65 % svetových tokov PZI (Baláž a kol., 2010). Vzhľadom k svojej veľkosti a objemu realizovaných transakcií nadnárodné spoločnosti ovplyvňujú menové trhy. TNC môžu so špekulatívnym motívom vo veľkom nakupovať a predávať určité meny, a tým ich umelo nadhodnocovať či podhodnocovať (Dvořáček, 2006).

Podľa niektorých odhadov (Anderson & Cavanagh, 2000) dosahujú nadnárodné spoločnosti typu General Motors, Exxon Mobil, Wal-Mart alebo Daimler-Chrysler dokonca vyššiu mieru výkonnosti než je celkový hrubý produkt niektorých krajín, akými je napríklad Poľsko, Nórsko, Fínsko alebo Írsko. Nadnárodné spoločnosti získavajú čoraz silnejšie postavenie pri vyjednávaní nielen s obchodnými partnermi, ale aj voči jednotlivým medzinárodných organizáciám a vládam zemí, v ktorých realizujú svoje investície. Nie je výnimkou, že sa TNC zapájajú do aktívneho ovplyvňovania politiky a administratívneho rozhodovania hostiteľskej zeme prostredníctvom lobbingu a úplatkov. Je verejným tajomstvom, že niektoré vplyvné TNC stoja dokonca za štátnymi prevratmi alebo podporujú nedemokratické politické režimy, ktoré im na oplátku poskytujú istú formu ochrany investícií. Príkladom sú niektoré africké štáty, ako napríklad Zimbabwe (Dvořáček, 2006).

V tejto súvislosti bol zavedený pojem globalizácia svetového hospodárstva, ktorý označuje trend znižovania vplyvu štátov na veľké firmy a postupnej závislosti jednotlivých štátov na nadnárodných spoločnostiach (Synek & Kislingerová, 2010).

Zvyšujúcou sa dominanciou veľkých nadnárodných korporácií v ekonomike sa zaoberala teória mezoekonomiky[10] vypracovaná S. Hollandom (1976). Táto teória vychádza z predpokladu, že regionálne problémy nespočívajú v nedokonalostiach alebo zlyhaniach trhového mechanizmu, ale v nerovnom rozdelení ekonomickej moci. Podľa jeho odhadov vytvárajú vo vyspelých krajinách dve percentá veľkých nadnárodných korporácií až 50 % produkcie, čím dosahujú TNC na trhu pozíciu monopolu a oligopolu a v ekonomike sa formuje špeciálny sektor tvorený čisto nadnárodnými korporáciami (preto názov mezoekonomika).

Za počiatočný impulz dominancie TNC je podľa tejto teórie považovaný pokles bariér pre medzinárodný obchod, ktorý bol spôsobený predovšetkým poklesom podielu dopravných nákladov na celkových nákladoch TNC, ktoré sa znížili na 2,5 % ich celkových nákladov.[11] S. Holland ďalej upozorňuje, že medzi hlavné dôvody úspešnosti TNC v rámci ekonomického systému patrí veľká lobbovacia sila oproti malým a stredným podnikom, výhodnejšie podmienky získavania externých finančných zdrojov, lepšie možnosti financovania vedy a výskumu, špecifické možnosti boja s konkurenciou (napríklad využívaním lacnej pracovnej sily alebo radikálnym znížením cien v danom regióne s cieľom vytlačiť konkurenta z daného segmentu alebo trhu a pod.) a manipulácie zisku medzi pobočkami firmy s cieľom vykázať čo najvyšší zisk v zemi s najnižším daňovým zaťažením.

Autor ďalej predpokladá, že ekonomickú základňu menej vyspelých krajín tvoria malé a pomaly inovujúce podniky zamerané na malosériovú výrobu, ktoré nie sú schopné konkurovať veľkým a prosperujúcim firmám z vyspelejších regiónov. Táto situácia vedie k odčerpaniu zdrojov (úspor) z menej vyspelých do viac vyspelých regiónov a k stagnácii či dokonca poklesu (príjmovej a výdajovej) úrovne v menej vyspelých regiónoch, čo vedie k naštartovaniu kumulatívneho procesu (nízka miera investícií, nízka produktivita, malá úspešnosť na trhu, nízky príjem) a k veľkým medziregionálnym rozdielom. Tento jav je označovaný autorom ako tzv. medziregionálny dualizmus.

---

[10] Teória mezoekonomiky bola spracovaná podľa informácií uvedených v Blažek & Uhlíř (2011).
[11] Na základe výsledkov prieskumu organizácie *British Industrial Census.* Spracované na základe Blažek & Uhlíř (2011)

V súlade s teóriou mezoekonomiky je možné považovať dnes TNC za významných aktérov, ktorí svojím pôsobením ovplyvňujú dianie vo svete. TNC svojím pôsobením významne ovplyvňujú národné hospodárstvo každej hostiteľskej zemi, a to tak pozitívne, ako aj negatívne.[12]

V prvom rade, nadnárodné spoločnosti sa častokrát považujú za najväčších zamestnávateľov v danom regióne či štáte. Zamestnanci TNC majú možnosť sa zúčastniť školení, vzdelávacích kurzov či stáže po celom svete. To má za následok zvyšovanie odbornej úrovne pracovnej sily. Proti tomuto efektu pôsobí snaha TNC v čoraz väčšej miere automatizovať výrobné procesy, ktorá má na zamestnanosť v danej oblasti/regióne negatívne dôsledky. Ďalej na strane hostiteľských zemí predstavuje transfer technológií a know-how jeden z hlavných stimulov pre prilákanie PZI do krajiny, pretože vďaka významným investíciám do týchto oblastí sa TNC všeobecne považujú za nositeľov inovácií.

Nadnárodné spoločnosti vo významnej miere ovplyvňujú domáce podnikateľské subjekty. Na jednej strane je možné vidieť pozitívne efekty plynúce zo spolupráce TNC a domácich podnikov vo forme štandardných subdodávateľských kontraktov alebo outsourcingu. Na druhej strane, nadnárodné spoločnosti predstavujú niekedy tvrdú konkurenciu pre domáce podniky, ktorej dokážu len veľmi ťažko vzdorovať s ohľadom na ich rozdiely vo finančnej sile, výskumno-vývojovej kapacite či vyjednávacej pozície. Navyše, TNC sú častokrát podporované aj zo strany štátu prostredníctvom systémov investičných stimulov v podobe hmotných podpor na pracovné miesta, kvalifikáciu zamestnancov, ale aj daňových úľav. Tým získavajú nadnárodné korporácie významnú konkurenčnú výhodu oproti domácim podnikom. Domáce podniky sú tak častokrát nútené hľadať medzery (tzv. *niches*) na trhu, kde sa TNC neoplatí vstupovať. Mimo iné, nadnárodné spoločnosti často čelia podozreniu, že zneužívajú svoju dominantnú pozíciu a svojim obchodným partnerom kladú veľmi tvrdé podmienky. Príkladom takýchto praktík je nedávny prípad Hyundai, kedy najväčší dealer áut Hyundai v Českej republike, Anton Fischer, podal trestné oznámenie na šéfa Hyundai, Vladimíra Vošického, kvôli žiadosti o

[12] Efekty PZI a prítomnosti TNC dopadajúce na hostiteľskú krajinu sú predmetom viacerých výskumov a analýz (viď napríklad publikácie Pichanič, 2004, Dvořáček, 2006, Baláž a kol., 2010 a iní), ktorých podrobný rozbor by značne presahoval rozsah tejto práce.

úplatok. K praktikám spoločnosti Hyundai sa vyjadrila aj Asociácia malých a stredných podnikateľov na čele s predsedom, Karolom Havlíčkom, ktorý považuje správanie sa tejto veľkej automobilky za neetický: „*Způsob, jakým se Hyundai chová ke svým prodejcům, kteří dlouhodobě investují do značky Hyundai, vybudovali na společném partnerství často rodinné firmy, je podle našeho názoru zcela v rozporu s etikou, kterou dovozce paradoxně vyžaduje od svých dealerů. Nutit prodejce prodávat pod nákupní cenou a vytvářet tím jejich záporný hospodářský výsledek bez faktické garance dorovnání vzniklé ztráty je šikana a nemá s regulérním obchodem nic společného*.“ (Sůra, 2014).

Podľa Dvořáčka (2006) je viac ako polovica všetkých transakcií, ktoré ovplyvňujú platobnú bilanciu realizovaná práve transakciami nadnárodných spoločností. Tieto transakcie sa v súhrne môžu prejaviť na salde platobnej bilancie pozitívne - napríklad prostredníctvom zvyšovania exportu tovaru a služieb do zahraničia, pri uprednostňovaní domácej produkcie oproti dovozu, ale i negatívne - pri repatriácii ziskov a vyplácaní úrokov, u dovozu tovaru a služieb, a pod.

Okrem vyššie uvedeného ovplyvňujú nadnárodné korporácie v danej hostiteľskej krajine nielen ekonomické ukazovatele, ale aj oblasti spojené s kultúrou, životným štýlom či spotrebiteľskými preferenciami a pod. Dnes je bežnou súčasťou dať si hamburger v Mc Donalde, zariadiť si bývanie v škandinávskom štýle prezentovaným v Ikea alebo používať kozmetiku značky L´oreál.

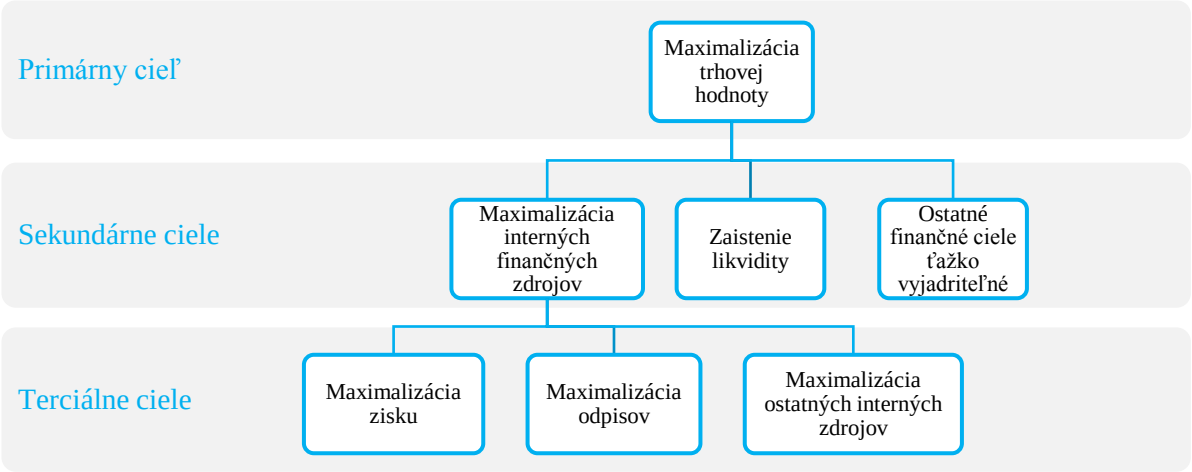
1.2 Finančné riadenie TNC

1.2.1 Finančné riadenie - základné východiská, pojmy a definície

Vo všeobecnosti predstavuje finančné riadenie podniku (označovaný taktiež ako finančný manažment) súhrn činností, ktorými vedenie firmy cieľavedome využívajú k dosiahnutiu stanovených finančných cieľov (Král, 2008).

Jednotlivé finančné ciele podniku majú pritom svoju hierarchiu (Marek, 2009). Primárnym základným cieľom podniku je maximalizácia trhovej hodnoty. Medzi základné sekundárne ciele podniku patrí zaistenie likvidity a solventnosti a maximalizácia interných finančných zdrojov podniku. Interné finančné zdroje podniku je možné maximalizovať napríklad pomocou maximalizácie zisku, odpisov alebo iných interných zdrojov (viď obrázok nižšie).

Obrázok 3: Hierarchia finančných cieľov podniku



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Marek (2009)

Hlavnými funkciami finančného riadenia podniku je zaobstarať kapitál pre bežné a budúce potreby podniku, investovať, zaistiť finančnú stabilitu podniku s ohľadom na jeho likviditu, solventnosť a rentabilitu, ako aj rozhodovať o rozdelení zisku, vždy s ohľadom na faktor času a rizika (Synek & Kislingerová, 2010 a iní).

Podobne podľa Sterna & Chewa (2003) finančné riadenie v sebe inkorporuje tri základné rozhodovacie procesy, a to finančné rozhodovanie, investičné rozhodovanie a rozhodovanie o dividendách. Finančné rozhodovanie sa zaoberá stratégiou financovania a otázkou stanovenia optimálneho mixu vlastného a cudzieho kapitálu. Investičné rozhodovanie predstavuje celkový proces zhodnotenia návratnosti potenciálnych investícií do aktív, ktorá by mala (mimo iné) reflektovať investičné riziko, použité zdroje (vlastné vs. cudzie), načasovanie cash flow. A nakoniec rozhodovanie o dividendách predstavuje proces rozhodovania o tom, či bude vyplatená dividenda a v akej výške. K tomu dodáva Řezňáková (2010) ešte riadenie v oblasti platobnej schopnosti firmy, ktoré zahrňuje riadenie zásob, obchodných úverov, cash manažmentu a kurzového rizika.

Finančné riadenie TNC, označované taktiež ako tzv. medzinárodný finančný management (*multinational financial management* alebo *international financial management)* vychádza z rovnakých princípov a strategických finančných cieľov ako finančné riadenie domáceho podniku. TNC podobne ako domáce podniky usilujú o dosiahnutie strategických (dlhodobých) cieľov a naplnenie svojej vízie či poslania. V zásade existujú dva základné koncepty, ktoré TNC využívajú pri stanovení strategických finančných cieľov, a to tzv. *stakeholder value* a tzv. *shareholder value.*

Základným kameňom konceptu *stakeholder value*, je maximalizácia trhovej hodnoty firmy pre všetky záujmové skupiny, tj. nielen pre vlastníkov, ale aj zamestnancov, manažérov, dodávateľov, odberateľov a veriteľov atď. Tento koncept má svoje korene predovšetkým v krajinách kontinentálnej Európy (tj. Nemecko, Francúzsko). V Japonsku zase manažéri usilujú o maximalizáciu tržnej hodnoty *keiretsu*, tj. rodiny firiem, ku ktorej prináležia (Doubrava & Valach, 2009).

Podstatou *shareholder value* je maximalizácia trhovej hodnoty firmy pre ich vlastníkov. Tento koncept bol vybudovaný v anglosaskej oblasti (USA, Kanada, Veľká Británia, Austrália), avšak s postupujúcou globalizáciou sa rozšíril i mimo túto časť sveta (Doubrava a Valach, 2009). U tohoto modelu je dôležité presvedčiť manažérov, aby sledovali rovnaký cieľ ako vlastníci firiem. V opačnom prípade, môže dôjsť k potenciálnemu konfliktu medzi manažérmi a vlastníkmi, ktorý je všeobecne v literatúre označovaný pod pojmom teória zastúpenia (*agency theory)*. Historickým príkladom je krach firmy Enron, na ktorom je možné nielen aplikovať teóriu zastúpenia, ale takisto si uvedomiť rozdiel medzi maximalizáciou trhovej hodnoty firmy v krátkodobom a dlhodobom horizonte. Mnohí vrcholoví manažéri a investori podľahli tzv. netrpezlivému kapitalizmu (*impatient capitalism*) a v snahe dosiahnuť krátkodobé zisky podnikli riskantné transakcie a manipulovali vykazovanie zisku. Naproti tomu, existujú investori ako Warren Buffet, ktorý je známy svojou dlhodobou stratégiou investovania do stabilných firiem (tzv. *mainstream firms*) typu Coca-Cola (Moffet, 2013). V tejto súvislosti vyvstáva otázka tzv. corporate governance[13], kedy je riadenie TNC zverené do rúk profesionálnych manažérov, a teda oddelené od vlastníkov vloženého kapitálu. Zlyhanie v oblasti corporate governance môže priniesť fatálne následky nielen pre firmu a jej predstaviteľov samotných, ale taktiež pre ďalších aktérov. Príkladom je krach prestížnej audítorskej firmy Arthur Anderson po prevalení škandálu Enron.[14]

---

[13] Pod pojmom corporate governance sa rozumejú *„prvky (zásady), ktoré riešia úlohy vrcholového manažmentu a štruktúry kompetencií. Správou sa potom rozumie problematika vlastníckych vzťahov a systémov, ktorými vlastníci uplatňujú svoje práva pri riadení spoločnosti (...)“* Spracované podľa Landa a Polák (2008)

[14] V reakcii na podvody v oblasti vykazovania bol zavedený Zákon účtovnej priemyslovej reformy – *Sarbanes-Oxley Act (2002)*. Tento zákon predstavuje veľkú reformu v oblasti účtovníctva a správe spoločností zavedením nových povinností, prísnejších pravidiel a interných kontrol, transparentnosti a presnosti účtovníctva a finančných výkazov za účelom zvýšenia dôvery investora v spoločnosti obchodované na americkej burze. Hlavnými zmenami, ktoré tento zákon priniesol je povinnosť zverejniť správu o účinnosti interných kontrol, povinnosť generálneho riadeteľa ako i finančného riaditeľa potvrdiť svojimi podpismi správnosť predkladaných výročných správ, povinnosť audítora vydať výrok o účinnosti a efektívnosti interných kontrol a zavedenie etického kódexu atď. Spracované podľa: STREDOEVROPSKÉ CENTRUM PRO FINANCE A MANAGEMENT, odborný článok na tému *Sarbanes-Oxley*. [online] 24.8.2008 [cit. 2015-11-26]

Ktorý z týchto dvoch konceptov vo svete prevažuje? Podľa Moffeta (2013) je to práve model shareholder value, pretože s privatizáciou firiem v mimo anglosaských oblastiach bolo potrebné prilákať zahraničný kapitál. Naviac, TNC založené práve na tomto koncepte sa považujú za dominantných hráčov vo svojom segmente, čo motivuje ostatné firmy nasledovať práve tento model.

Hoci finančné riadenie TNC vychádza z rovnakých princípov a sleduje rovnaké finančné ciele, aspekt medzinárodného prostredia ho odlišuje a robí špecifickým v niekoľkých rovinách. Špecifickými rysmi finančného riadenia TNC sa hlbšie zaoberali viacerí autori, medzi inými napríklad Buckley (2000), Eun & Resnick (2011) a Moffett (2013). Z českého prostredia je to predovšetkým výskum Nývltovej (2005), Štěpánovej (2006) a Ficbauera (2013).

Buckley (2000) označil ako tri najdôležitejšie faktory finančného managementu TNC (i) príležitosť k minimalizácii celkového daňového zaťaženia, (ii) dostupnosť rôznych možnosti riadenia kurzového a politického rizika a (iii) príležitosť k využitiu nedokonalosti na trhu k získaniu finančných zdrojov s nižšími nákladmi. Podobne Eun & Resnick (2011) uvádzajú ako hlavné rozdiely v riadení TNC a domácich podnikov tri dimenzie, a to (i) kurzové a politické riziko, (ii) nedokonalosti trhu a (iii) rozšírené možnosti potenciálnych príležitostí na trhu.

Moffett (2013) uvádza, že najvýznamnejšie rozdiely medzi medzinárodným a domácim finančným manažmentom sú predovšetkým v oblasti inštitúcií, kurzového a politického rizika, ako aj nutnosti úprav klasických finančných teórií (napríklad v prípade nákladov kapitálu či dlhového financovania) a taktiež použitia finančných inštrumentov a derivátov s ohľadom na komplexnosť medzinárodného prostredia. Moffet (2013) ďalej zdôrazňuje, že hoci koncepcia stanovenia strategických cieľov sa u TNC v zásade neodlišuje od domácich podnikov, na úrovni krátkodobých (operatívnych) cieľov vykazujú TNC oproti domácim podnikom určité špecifiká. Podľa tohoto autora TNC musia hľadať určitý kompromis (tzv. *trade-off*) medzi troma základnými (častokrát navzájom nekompatibilnými) operatívnymi finančnými cieľmi, a to (i) maximalizáciou konsolidovaných ziskov po zdanení, (ii) minimalizáciou globálneho daňového zaťaženia a (iii) správnym rozložením firemného cash-flow a finančných zdrojov medzi jednotlivé krajiny a meny.

Štěpánová (2006) vo svojom výskume zdôrazňuje, že rozdiel medzi finančným riadením TNC a domácimi (národnými) podnikmi spočíva predovšetkým v schopnosti prevádzať peňažné prostriedky a zisky medzi afiliáciami pomocou tzv. transferového mechanizmu, ktorý pozostáva z (i) transferových cien za tovar a služby, (ii) poplatkov za licencie, (iii) urýchľovania a odďaľovania platieb, (iv) vnútro skupinových úverov, (v) výplaty dividend a (vi) základného kapitálu a iných zdrojov financovania.

Na základe vyššie uvedených poznatkov bolo identifikovaných päť kritických faktorov odlišujúcich finančné riadenie TNC od finančného riadenia domácich (národných) podnikov:

- kurzové riziko,
- politické riziko,
- existencia nedokonalého trhu,
- širší okruh príležitostí na trhu, a
- transferový mechanizmus.

1.2.2 Analýza špecifických rysov finančného riadenia TNC

a) Kurzové riziko a nástroje jeho riadenia

Aj keď pripustíme, že i domáci podnik môže byť do určitej miery vystavený kurzovému riziku, expozícia TNC voči kurzovým rozdielom je nepochybne vyššia s ohľadom na cezhraničné transakcie so spojenými osobami (centrálou respektíve inými spriaznenými afiliáciami). Riadenie kurzových rizík sa tak stáva u TNC jednou z najdôležitejších otázok v rámci finančného riadenia spoločnosti. V tejto súvislosti sa u spoločností hodnotí tzv. čistá devízová expozícia, ktorá vyjadruje mieru citlivosti hodnoty devízových aktív, pasív a peňažných tokov na zmenu menového kurzu (Valach, 1999). V literatúre (napríklad Černohlávková a kol., 2007) sa rozlišujú tri typy kurzového rizika - transakčné, translačné (účtovné) a ekonomické.

Transakčné kurzové riziko je riziko, že hodnota cudzo menovej transakcie vo vyjadrení domácej meny sa bude v budúcnosti líšiť v dôsledku zmeny menového kurzu. Transakčné kurzové riziko vzniká najmä pri nákupe vstupov zo zahraničia a predaji vlastných výrobkov zahraničným odberateľom, obstarávaní investícií od zahraničných dodávateľov, splácaní úverov v cudzej mene, repatriácií zisku zo zahraničia (napr. výplata dividend), akvizícii spoločnosti v zahraničí a pod. Medzi nástroje, ktorými TNC môže minimalizovať transakčné kurzové riziko, patrí:

- Leading a lagging sú nástroje pre urýchľovanie a odďaľovanie platieb v závislosti na predpokladanom vývoji kurzu. Pri očakávaní depreciácie domácej meny sa podnik bude snažiť záväzky uhradiť čo najskôr (tj. *leading*), zatiaľ čo pri očakávaní apreciácie domácej meny bude podnik splatenie záväzkov odďaľovať (tj. *lagging*).
- Netting a matching sú nástroje pre vzájomné započítanie záväzkov a pohľadávok, buď interne v rámci TNC (tj. *netting*), alebo aj externe voči tretím stranám (tj. *matching*).
- Menové deriváty typu menového futures, forwardu, swapu či opcie.

Translačné kurzové riziko vzniká pri preceňovaní cudzo menových aktív a pasív do reportovanej (funkčnej) meny a pri konsolidácii. Voči translačnému riziku sa zaisťujú najmä spoločnosti kótované na burze. Podľa prieskumu Barclays a ACT translačné riziko aktívne zaisťuje menej ako jedna tretina spoločností. Mnohé iné firmy, ako napr. Nestlé alebo General Motors, účtovné kurzové riziko nezaisťujú, pretože sa vo všeobecnosti považuje za riziko bez veľkého dopadu na cash flow. Avšak, nerealizované kurzové straty môžu viesť k zhoršeniu pomerových ukazovateľov dohodnutých v úverových zmluvách s bankou, tzv. kovenantov (CFO, 2013).

Ekonomické kurzové riziko predstavuje riziko, že dlhodobé nepriaznivé zmeny v menových kurzoch povedú k oslabeniu konkurenčnej pozície spoločnosti alebo k zníženiu ziskových marží. Spoločnosť môže eliminovať dlhodobé výkyvy menového kurzu viacerými internými nástrojmi. Jedným z nich je tzv. *prirodzený hedging* spočívajúci v udržiavaní rovnováhy medzi príjmami a výdajmi v danej cudzej mene, napríklad získaním úveru v cudzej mene, v ktorej firma realizuje väčšinu výnosov. Ďalšími internými opatreniami, ktoré firma môže pri zaistení voči ekonomickému kurzovému riziku zvážiť, je diverzifikácia mien v portfóliu alebo (v rámci svojich možností) premiestnenie vlastných aktivít do zahraničia (tzv. *offshoring* – viď nižšie) či naopak pritiahnutie zahraničného dodávateľa do domácej krajiny.

b) Politické riziko a nástroje jeho riadenia

Stabilita politického režimu ovplyvňuje atraktívnosť trhu z hľadiska bezpečnosti investície a vývoja legislatívy. Vo všeobecnosti platí, že politické riziko je v každej krajine odlišné, pričom krajiny s historicky stabilným politickým vývojom sú považované za menej rizikové v porovnaní s krajinami, ktoré prežili politickú krízu alebo prevrat (Baláž a

kol., 2010). Politické riziko môže nadobudnúť niekoľko foriem, akými je napríklad znárodnenie, konfiškácia majetku, kontrola cien, menové obmedzenia, štrajky, vydieranie, vojna, revolúcia či terorizmus a pod. (Baláž a kol., 2010, Ďurčáková & Mandel, 2007).

Politické riziko je možné do určitej miery „zmerať", respektíve sledovať pomocou tzv. ratingu zeme (*country rating*), ktorého cieľom je ohodnotiť riziko zahraničných záväzkov danou zemou, ktoré vyplýva z jeho ekonomického a politického prostredia (Ďurčáková & Mandel, 2007). V praxi sa rating zeme odvodzuje od ratingu centrálnej banky či vlády a vo väčšine prípadov je vyhodnotený ratingovými agentúrami vo forme služby pre investorov, alebo na požiadanie danej zeme v prípade, že má záujem o medzinárodnú pôžičku.

c) Existencia nedokonalého trhu a nástroje jej využitia

Napriek značnej integrite svetovej ekonomiky stále existujú bariéry a obmedzenia, ktoré znemožňujú voľný pohyb tovaru, služieb, osôb a kapitálu medzi jednotlivými štátmi. V súlade s ekonomickou teóriou o nedokonalom trhu uvádzajú mnohí autori (napríklad Eun & Resnick, 2011, Moffett, 2013), že práve nedokonalosti trhu stoja za vznikom TNC,[15] pretože vďaka jedinečným konkurenčným výhodám (v podobe úspor z rozsahu, manažérskej a technickej expertízy, diferenciácii produktu, finančnej sile) sú TNC schopné nedokonalosti trhu premeniť v obchodné príležitosti.

Empirický výskum Nývltovej (2005) mimo iné potvrdzuje, že české TNC[16] sú schopné získať väčší objem kapitálu na medzinárodných trhoch v porovnaní s domácimi podnikmi. Zároveň jej výskum čiastočne vyvrátil, že české TNC sú nositeľmi zvýšeného finančného rizika.

Špecifikami finančného riadenia holdingov (koncernov) v ČR sa zaoberal v rámci svojho výskumu Ficbauer (2013)[17]. Na základe výsledkov výskumu vyplynulo, že medzi hlavné špecifiká holdingových spoločností v ČR sa radí ručenie, minimalizácia nákladov kapitálu a synergické efekty. Ficbauer ďalej formou prípadovej štúdie uskutočnil simuláciu

[15] Pod nedokonalosťou trhu sa pritom má na mysli (viď napríklad Eun a Resnick, 2011) bariéry a obmedzenia voľného obchodu v hostiteľskej krajine, diskriminácia v oblasti daní, právne reštrikcie, ale taktiež aj neúmerne vysoké transakčné a dopravné náklady či asymetria informácií.
[16] Spoločnosti, ktorých materská spoločnosť sídli v ČR.
[17] Jeho závery vychádzajú z výsledkov kvalitatívneho výskumu na vzorke 15 holdingových spoločností pôsobiacich v ČR

dopadu prevodu voľných finančných prostriedkov na jednom zo skúmaných holdingov, ktorý preukázal pokles vážených priemerných nákladov kapitálu (*weighted average costs of capital - WACC*). Autor v rámci svojich zistení konštatuje, že prerozdelením finančných prostriedkov medzi jednotlivými spoločnosťami holdingu sa znižujú nároky na veľkosť kapitálu, pričom vplyvom uplatnenia transferových cien môžu holdingy využívať nižšie úrokové sadzby, než aké by dosiahli na voľnom trhu vzhľadom k riziku veriteľa. Tým sú holdingy schopné ovplyvniť náklady kapitálu jednotlivých afiliácií a minimalizovať vážené priemerné náklady kapitálu.

Navyše, prístup bánk k poskytovaniu úverov afiliáciám TNC je odlišný od prístupu k čisto domácim podnikom (Doubrava & Valach, 2009). Vo všeobecnosti sa má za to, že rating ekonomických subjektov a aktív v zemi spravidla nemôže byť vyšší, než je samotný rating danej zeme. Avšak, ako uvádza Ďurčáková & Mandel (2007) existujú situácie, kedy rating určitého ekonomického subjektu môže prevýšiť rating zeme, a to napríklad v prípade, kedy sa za zahraničnú afiliáciu zaručí materská spoločnosť a vystaví banke svojej afiliácie tzv. patronátne prehlásenie (*Letter of Comfort – LOC*). V takomto prípade, materská spoločnosť s ratingom vyšším, než je rating hostiteľskej zeme, môže dosiahnuť lepší rating u svojej afiliácie, čím dôjde v konečnom dôsledku ku poskytnutiu bankového úveru za výhodnejších podmienok. Tieto garancie (*guaranties*) sú práve dôvodom ochoty poskytovania úveru od bánk bez akéhokoľvek podrobného overovania bonity konkrétnej lokálnej afiliácie. Okrem toho, TNC sú schopné zaistiť spoločné úverové linky od združenia bánk pre účely financovania veľkých akvizícií a investícií (Doubrava & Valach, 2009).

V každom prípade, to či TNC naozaj dosiahnu nižšie náklady kapitálu v porovnaní s domácimi podnikmi závisí na kombinácii viacerých faktorov, akými sú napríklad dostupnosť kapitálu, systematické riziko, optimálna finančná štruktúra a rozpočet kapitálu a pod. (Moffett, 2013).

d) Viac príležitosti na trhu a nástroje ich využitia

Okrem využitia kapitálových trhov pre svoje financovanie, TNC môže ťažiť z ďalších príležitostí. TNC môžu najať iné subjekty (interne alebo externe), ktoré disponujú potrebnými zdrojmi, na vykonanie určitej aktivity (napríklad vedenie účtovníctva či príprava daňového priznania) rýchlejšie a lacnejšie (tzv. outsourcing).

Ďalšou možnosťou je kompletne presunúť vybrané podnikové procesy (najčastejšie výrobu) do krajín s nižšími výrobnými nákladmi (tzv. offshoring). Hlavným zámerom realizácie investícií v zahraničí je nepochybne snaha TNC o minimalizáciu nákladov s využitím konkurenčných výhod hostiteľskej krajiny (napríklad lacnejšej pracovnej sily, získanie know-how a pod.). Ďalšou výhodou je využitie potenciálu hostiteľskej krajiny pre odbyt svojich výrobkov. Internacionalizácia podnikových aktivít TNC môže taktiež predstavovať vhodné riešenie pre sezónne výkyvy v dopyte po určitých produktoch (napríklad pri výrobe opaľovacích krémov) a predĺženie životného cyklu výrobku práve vstupom na menej náročný trh (Dvořáček & Tyll, 2010). V snahe udržať si (častokrát výhradného) zákazníka dochádza k situácii, že sa s afiliáciou určitej TNC presúvajú aj afiliácie jej dodávateľov. Takýmto príkladom je automobilový priemysel, kde presun výroby určitého výrobcu áut je nasledovaný presunom subdodávateľov autosúčiastok. V každom prípade, rozhodovanie TNC ohľadne výberu konečnej destinácie pre realizovanie investícií a založenie svojej afiliácie ovplyvňujú viaceré faktory, akými je napríklad politická a ekonomická stabilita, dôveryhodná a overená legislatíva, daňový režim a (ne)existencia dohody o zamedzení dvojitého zdanenia, kvalitná infraštruktúra, stabilná mena a pod. v potenciálnej hostiteľskej krajine (Dvořáček & Tyll, 2010 a Moffett, 2013).

V poslednej dobe sa stáva čoraz rozšírenejšie u TNC sústreďovanie podporných procesov v rámci TNC na jednom mieste a vytváranie centier zdieľaných služieb (tzv. *shared service centers - SSC*). Tieto centrá poskytujú ostatným afiliáciám v skupine najčastejšie služby v oblasti informačných systémov, archivácie, účtovníctva, personálnych a mzdových činností. Okrem poskytovania podporných služieb TNC môžu združovať taktiež nákupné činnosti, prostredníctvom globálnych rámcových kontaktov, čo im umožňuje vyjednať lepšie podmienky (doba splatnosti, cena, včasnosť a presnosť atď.). Podobne je možné riadiť zásobovanie z jedného geograficky-strategického miesta pre viacero afiliácií TNC naraz. Združovanie podobných aktivít na jednom mieste sleduje spoločný zámer, a to (i) minimalizovanie nákladov a (ii) čerpanie synergií (Doubrava & Valach, 2009).

e) Transferový mechanizmus TNC

V súvislosti s offshoringom je úzko spätá otázka transmisného mechanizmu TNC. V rámci jednej TNC je totižto niekedy výhodné, aby zisk generovaný jednou afiliáciou bol použitý a zhromaždený u inej afiliácie pre účely investovania či financovania.

Hlavným nástrojom pre prevod zisku je vyplatenie podielu na zisku či dividenda (Doubrava & Valach, 2009). Hoci pravidelne vyplácaný podiel na zisku či dividendový výnos predstavuje jedno zo základných kritérií pre investorov a motiváciu pre manažérov, prináša so sebou určité nevýhody, ktoré vedenie TNC musí starostlivo zvážiť. Okrem toho, že repatriácia zisku predstavuje zníženie objemu prostriedkov pre ďalšiu expanziu prináša so sebou okrem iného i množstvo daňových nevýhod.[18]

Ďalším nástrojom transferového mechanizmu TNC je tzv. intra-obchod, ktorý označuje transakcie týkajúce sa transferu tovaru, služieb, nehmotných aktív medzi jednotlivými afiliáciami TNC navzájom (označované taktiež ako vnútro skupinové - *intercompany transactions* či závislé transakcie - *controlled transactions*).

Ako bolo už naznačené vyššie, vnútro skupinové transfery zahrňujú celú radu transakcií, ktoré je možné z hľadiska svojho charakteru zatriediť do nasledujúcich piatich základných kategórií:

- Transakcie týkajúce sa hmotných aktív (*Transactions with tangible assets*) zahrňujúce primárne transakcie spojené s výrobou a distribúciou výrobkov.
- Transakcie týkajúce sa nehmotných aktív (*Transactions with intangible assets*) označujú poskytovanie (respektíve nákup) licencií za užitie nehmotných aktív (napríklad patentov, výrobného know-how, technickej dokumentácie, značky, mena a pod.)
- Finančné transakcie (*Financial Transactions*) zahrňujú poskytovanie/prijatie vnútro skupinového úveru (intercompany loan), účasť v cash poolingu (cash pooling) či poskytovanie garancií (guarantees). Za účelom získania lacnejších zdrojov financovania vytvárajú mnohé TNC tzv. vnútro skupinové banky prevažne v krajinách, kde je poskytovanie finančných služieb daňovo výhodné (Doubrava & Valach, 2009).
- Servisné transakcie (*Service Transactions*) sa z hľadiska charakteru poskytovanej služby rozlišujú na služby poskytované agentom alebo komisionárom (*agent* alebo *commissionnaire*), R&D služby (*R&D services*), manažérske služby (*management services*) alebo iné podporné služby.

[18] Podrobná analýza nevýhod spojených s výplatou podielu na zisku v kontexte ČR je analyzovaná v rámci kapitoly 2.1.2.

- Iné transakcie (*Other I/C transactions*) - Okrem transakcií uvedených vyššie, existujú ešte vnútro skupinové transakcie v rámci TNC, ktoré pokrývajú špecifické zjednania a zmluvy, napríklad zmluvy o prispievaní na náklady (*cost contribution agreement*) alebo o zdieľaní nákladov (*cost sharing agreement*) a pod. Tieto zjednania môžu existovať pre akékoľvek spoločné vytváranie fondov, pre rozdelenie nákladov a rizík, pre vývoj alebo nadobudnutie majetku, pre získavanie služieb a pod.

V tejto súvislosti sa logicky naskytuje otázka, aký podiel predstavuje inter-obchod TNC na svetovom obchode. Táto informácia je ťažko zistiteľná, pretože TNC len veľmi neradi zverejňujú informácie o svojich transakciách a ďalej údaje ohľadne offshoringu a svetového exportu zahrňujú okrem intra-obchodu aj tzv. inter-obchod, tj. transakcie TNC s externými obchodnými partnermi (*arm's length transactions*). S ohľadom na značnú obmedzenosť skutočných dát sa odhady o objeme intra-obchodu môžu líšiť naprieč viacerými zdrojmi.

Machoň (1999) je názoru, že čím viac majetku TNC je umiestneného v zahraničí, tým väčší objem vnútro skupinových transakcií sa dá predpokladať. Ďalej empirická štúdia OECD z roku 2011 (Lanz & Miroudot, 2011) potvrdzuje, že napriek obmedzeným dátam je možné podiel intra-obchodu na celkovom svetovom obchode považovať za významný a odhaduje sa na jednu tretinu svetového obchodu.[19]

Z vyššie uvedeného je možné následne usudzovať, že celkový objem intra-obchodu je závislí do značnej miery na ocenení jednotlivých transakcií. Inými slovami povedané, jednou zo základných otázok pri realizácii vnútro skupinových transakcií[20] znie, akým

[19] Na základe tejto štúdie vyplýva, že väčšina krajín má len veľmi obmedzené (alebo takmer žiadne) informácie o intra-obchode, pričom dostupné dáta, z ktorých štúdia OECD vychádzala, boli obmedzené, pretože obsahovali prevažne údaje o exporte medzi afliliáciami TNC navzájom, avšak chýbali údaje o exporte od materských spoločností smerom k afliliáciám. Na základe výsledkov štúdie výplýva, že napríklad v USA v roku 2009 predstavovali vnútroskupinové transakcie 48 % US importu a 30 % US exportu. Pre celkovo deväť OECD krajín podrobených detailnému skúmaniu predstavoval podiel intra-obchodu medzi zahraničnými afliliáciami TNC približne 16 % celkového exportu, pričom štúdia OECD ďalej odhaduje, že zahrnutím exportu od materských spoločností k afliliáciám by tento podiel predstavoval približne jednu tretinu. Výsledky tejto štúdie OECD mimo iné poukázali na značnú diverzitu podielu intra-obchodu na celkovom exporte naprieč jednotlivými krajinami (51 % vo Švédsku verzus 10 % podiel v Japonsku) i odvetvím, pričom najväčší podiel intra-obchodu je v súčasnosti zaznamenaný v automobilovom a farmaceutickom priemysle. Spracované podľa Lanz & Miroudot (2011).

[20] Vnútroskupinové transakcie môžu byť *vnútroštátne* (tj. transakcie medzi spojenými osobami, ktoré sú rezidentom jedného štátu), ako i *cezhraničné* (tj. transakcie medzi spojenými osobami, ktoré sú rezidentmi iných štátov). I keď problematika transferových cien sa nepochybne dotýka i vnútroštátnych transakcií, hlavne ak je účastníkom takejto transakcie spoločnosť v režime tzv. „daňových

spôsobom boli stanovené transferové ceny (*transfer prices, transfer pricing* či *transferové oceňovanie - TP*).

Hoci spočiatku sa pojem transferových cien vzťahoval len na transfer tovaru a služieb (napríklad Štěpánová, 2006), dnes sa transferovými cenami nazýva de facto každá cena či poplatok zjednaný medzi afiliáciami jednej TNC (Sikka & Willmott, 2010). V prípade transakcií s hmotnými aktívami je transferová cena stanovená ako odmena (*remuneration)* pre výrobcu či distribútora v súlade s vykonávanými funkciami, nesenými rizikami a vlastnenými aktívami. Podkladovou bázou pre stanovenie odmeny pre výrobcu je najčastejšie trhová cena alebo nákladová kalkulácia navýšená o určitú ziskovú prirážku. U distribútora predstavuje odmenu zisková marža (*profit margin*), ktorá sa odvíja primárne od ceny, za ktorú je daný distribútor schopný predať výrobok nezávislému zákazníkovi. U transakcií s nehmotnými aktívami má transferová cena podobu licenčného poplatku (*licence fee* alebo *royalty fee*). V prípade vnútroskupinového úveru a cash poolingu je transferovou cenou zjednaná úroková miera a pri poskytnutí záruky sa jedná o garančný poplatok (*guarantee fee*). Poskytovanie vnútro skupinových služieb oprávňuje poskytovateľa služby k nároku na odmenu v podobe servisného poplatku (*service fee*), ktorý je zvyčajne odvodený od nákladov vynaložených v súvislosti s poskytnutím predmetných služieb, ku ktorým je pripočítaná určitá zisková prirážka. Pri transakciách typu zdieľania či prispievania na náklady sú celkové náklady z danej činnosti rozalokované medzi jednotlivé afiliácie pomocou zvoleného alokačného kľúča.[21]

S ohľadom na vyššie uvedené je možné transferovú cenu definovať ako cenu (respektíve odmenu, poplatok či úrokovú sadzbu) za tovar, vlastný výrobok, službu, úver či použitie nehmotného aktíva, zjednanú pri transfere od jednej afiliácie k druhej afiliácii v rámci TNC (Strnad 1996, Machoň, 1999 a Henshall, 2013).

prázdnin“ (napríklad v prípade, že je príjemcom investičných stimulov, alebo je strátová), táto práca je zameraná predovšetkým na problematiku transferových cien zjednaných v rámci cezhraničných transakciách realizovaných medzi spojenými osobami.

[21] Rozdiel medzi poskytovaním služieb a ujednaniami o zdieľaní alebo prispievaní na náklady spočíva primárne v tom, že pri poskytovaní služby nesie poskytovateľ služby riziko, že danú službu vykonáva v požadovanej kvalite a rozsahu, pričom u transakcií typu zdieľania či prispievania na náklady nesú dané riziko ohľadne kvality poskytovanej služby jednotlivé zúčastnené spoločnosti spoločne a nerozdielne. Z tohoto dôvodu je zvyčajne pri stanovení poplatku u poskytovateľa služby zaratávaná zisková prirážka k nákladom, zatiaľ čo pri zdielaní alebo prispievaní na náklady ide o čistú alokáciu vynaložených nákladov, tj. bez ziskovej prirážky.

Inými slovami, transferové ceny sú ceny uplatňované v transakciách medzi dvoma ekonomicky alebo personálne spojenými podnikmi, pre ktoré sa v terminológii zaužíval pojem spojené osoby *(related parties)*, označované taktiež ako spriaznené osoby alebo združené podniky (*associated companies*). Spojené osoby (združené podniky) sú primárne definované v modelových zmluvách o zamedzení dvojitého zdanenia, konkrétne v Modelovej zmluve OECD (*OECD Model Tax Convention*)[22] a v Modelovej zmluve OSN (*UN Model Double Taxation Convention*)[23], pričom následne si každá krajina v rámci národnej legislatívy pomocou vlastných kritérií bližšie vymedzuje okruh spojených osôb (napríklad, aký by mal byť podiel vlastníctva a pod.).[24]

1.3 Problematika transferových cien

Hoci história konceptu transferových cien je z podstaty veci spojená so vznikom TNC, transferové ceny začali naberať na svojom význame až v posledných desaťročiach. Podľa Henshalla (2013) pritom existujú predovšetkým dva základné dôvody, prečo sa transferové ceny stávajú stredobodom pozornosti nielen TNC, ale aj jednotlivých vlád.

V prvom rade došlo k zmene prístupu TNC k tvorbe obchodných modelov pri využívaní offshoringu. Spočiatku boli obchodné modely TNC založené na tom, že novovzniknutá afiliácia v zahraničí fungovala ako samostatná spoločnosť a kópia materskej spoločnosti, ktorej hlavnou úlohou bolo zásobovať a obsluhovať miestny trh, tj. prevládali horizontálne PZI. Vnútro skupinové transakcie v rámci TNC boli z hľadiska počtu a objemu nevýznamné. Neskôr, s rozvojom v oblasti informačných technológií a logistiky sa začali TNC sústreďovať na zvýšenie ziskovosti prostredníctvom zvyšovania efektivity výroby. Technologický pokrok zároveň umožnil oddeliť výrobu (alebo iné podnikové aktivity) od vedenia spoločnosti, alebo inými slovami povedané, koncentrovať výrobu (alebo iné podnikové aktivity) na jednom mieste a vedenie TNC zase na inom mieste, tj. postupne začalo dochádzať k špecializácii jednotlivých afiliácií TNC a teda uprednostňovaniu vertikálnych PZI.

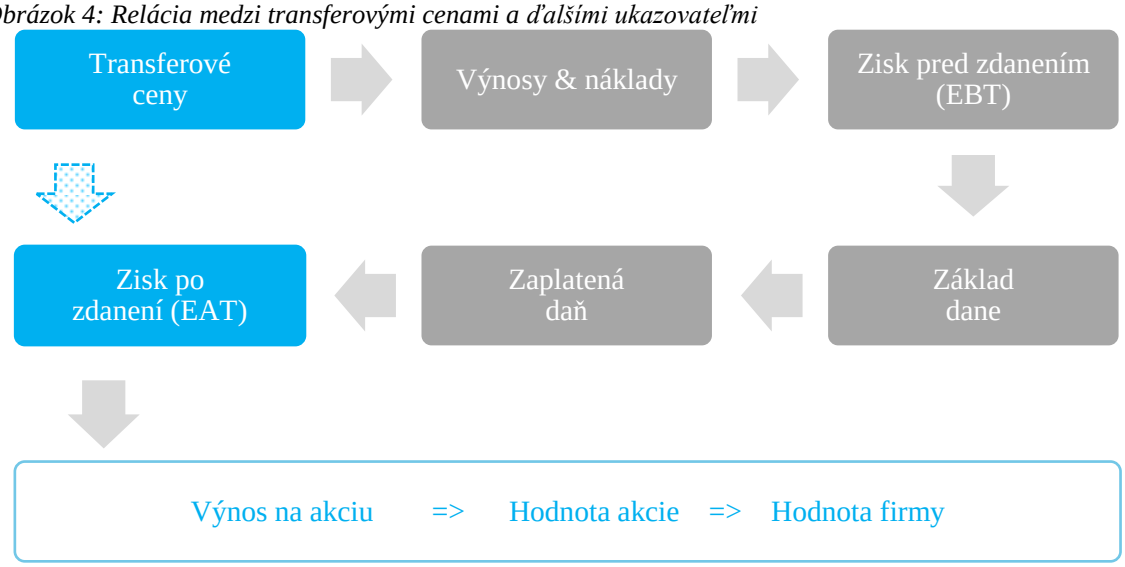
---

[22] OECD. *Model Tax Convention on Income and on Capital, 2010*. OECD Publishing, 2012. ISBN 978-92-64-17517-4.
[23] UN. *Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries*. New York, 2011. ISBN 978-92-1-159102-6.
[24] Podrobnejšie informácie o definícii spojených osôb podľa platnej českej legislatívy sú uvedené v rámci samostatnej kapitoly č. 2.

Dnes je bežnou praxou, že TNC vyvíja know-how a uskutočňuje výskum v krajine A, dováža materiál a komponenty potrebné pre výrobu od spriaznených dodávateľov z krajín B a C, financuje výrobu prostredníctvom vnútro skupinovej banky umiestnenej v krajine D, pričom samotná výroba prebieha v krajine E a hotové výrobky sú následne predávané na trhoch v krajinách F a G, ochranné známky a patenty sa držia v krajine H, a celá skupina je riadená z centrály umiestnenej v krajine J. Obchodné modely TNC tohoto typu však vyžadujú vyššiu mieru koordinácie a väčší počet interakcií medzi jednotlivými afiliáciami. To medzi iným spôsobilo, že intra-obchod TNC nabral na význame čo sa počtu a objemu týka.

Okrem zmeny prístupu k tvorbe obchodného modelu sa takisto zmenil prístup v hodnotení výkonnosti TNC. V minulosti bola úspešnosť TNC meraná na celkovej úrovni bez ohľadu na to, v ktorej afiliácií v akom pomere bol vytvorený a pozornosť manažérov sa prvotne sústreďovala predovšetkým na schopnosť či potenciál daného produktu prispieť k celkovému zisku TNC pred zdanením (*earnings before tax – EBT*). Koncom 20. storočia sa pri sledovaní ziskovosti začala pozornosť manažérov TNC obracať na sledovanie ukazovateľa výnosu z akcie (*earnings per share*) ako jedného z hlavných determinantov ovplyvňujúcich cenu akcie (Henshall, 2013). Tento ukazovateľ vychádza z úrovne čistého zisku (*earnings after tax - EAT*) a zohľadňuje v sebe i rozdiely v daňových sadzbách.

Obrázok 4: Relácia medzi transferovými cenami a ďalšími ukazovateľmi



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Henshalla (2013)

Napriek tomu, že po technickej stránke dochádza úpravou transferových cien k presunu samotného zisku len nepriamo, a to prostredníctvom ovplyvňovania jednotlivých výnosových a nákladových položiek s ohľadom na naznačené súvislosti (viď diagram

vyššie) sa v praxi častokrát problematika transferových cien spája priamo s presunom ziskov (tzv. *profit shifting*) .

Problematika transferových cien spočíva primárne v ich nastavení a potenciálneho zneužitia za účelom uprednostnenia určitých skupinových zámerov pred cieľmi jednotlivých afiliácií. Takéto konanie je ovplyvnené špecifickými zámermi vrcholového vedenia TNC. Jednotlivé motívy môžu byť daňového i nedaňového charakteru, pričom niektoré TNC môžu paralelne zvažovať aj viacero motívov naraz, ktoré sa môžu v konečnom dôsledku aj navzájom vylučovať. V takomto prípade potom závisí na rozhodnutí manažmentu TNC, ktorý zo zvažovaných faktorov uprednostní.

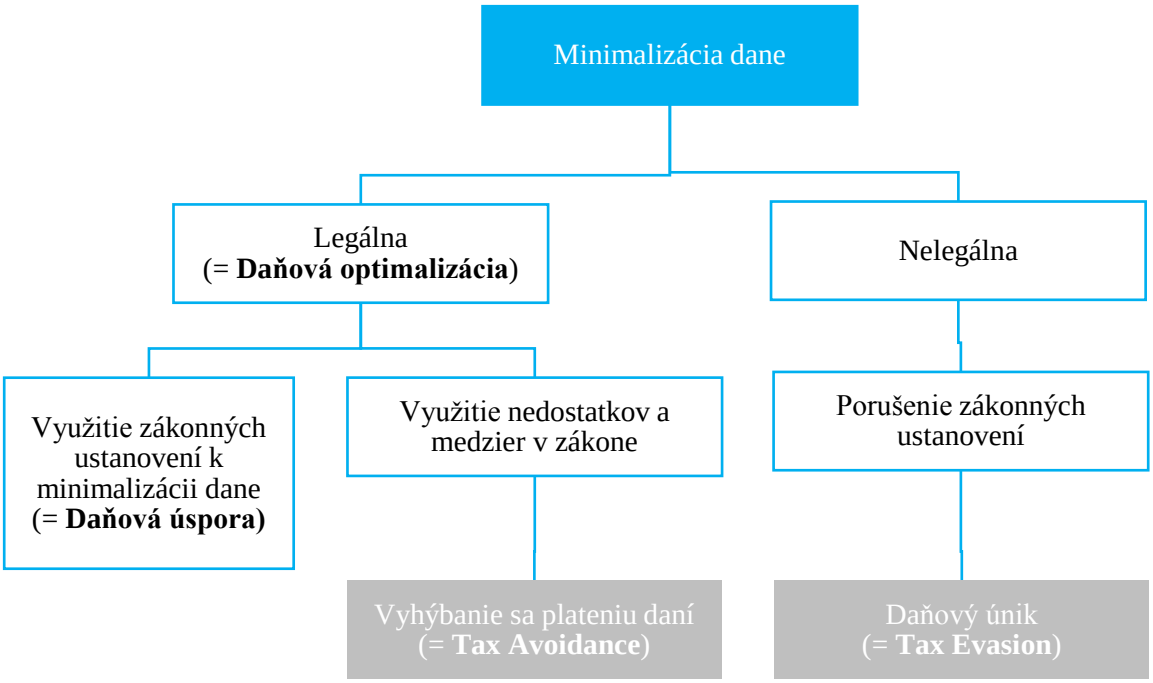
a) Daňové motívy manipulácie transferových cien

S ohľadom na princípy kapitalizmu je chápaná ako povinnosť vrcholového manažmentu TNC generovať a zvyšovať zisky pre vlastníkov firmy. V tomto kontexte je na daň nahliadané ako na zbytočný náklad, než na príspevok pre spoločnosť do vzdelania, infraštruktúry, zdravotníctva alebo právneho systému (Sikka & Willmott, 2010). Stratégie zamerané na minimalizáciu dane sú pre manažment TNC veľmi dôležité, pretože je to jedna z premenných ovplyvňujúcich výšku čistých ziskov, od ktorých je následne odvodený akciový výnos i hodnota firmy ako celku. V tejto súvislosti základná otázka znie, kedy je minimalizácia dane považovaná za legálnu a kedy už nie?

V súlade s daňovou teóriou (Martinez, 1995, Široký, 2008, Vančurová & Lachová, 2012) legálna minimalizácia dane predstavuje hľadanie legálnych možností znižovania daňového základu, a tým i znižovania odvodu daní. V praxi sa častokrát pre legálnu minimalizáciu dane zavádza pojem efektívna daňová optimalizácia (*tax optimisation*). Priestor pre legálnu daňovú optimalizáciu vzniká využitím buď (i) zákonom zvýhodnených režimov (napríklad odpočítateľných položiek, odpočtov, zliav na dani, oslobodenia od dane, či tzv. odložením dane prostredníctvom tvorby rezerv alebo zrýchleným odpisovaním majetku, a pod.), alebo (ii) medzier v daňových zákonoch. Zatiaľ čo prvý spôsob legálnej minimalizácie dane sa v práci bežne označuje ako daňová úspora (*tax saving*), vyhľadávanie medzier v daňových zákonoch je považované za tzv. vyhýbanie sa

dani (*tax avoidance* alebo *tax dodging*). U nelegálnej minimalizácie dane ide o porušenie zákonných ustanovení za účelom neoprávneného krátenia daňovej povinnosti, označovanej v praxi termínom daňový únik (*tax evasion*).[25] Z praxe dochádza najčastejšie k daňovým únikom prostredníctvom umelého nadhodnotenia daňových nákladov (výdajov), zatajenia zdaniteľných príjmov, daňovou maverzáciou, papierovými (fiktívnymi) obchodmi, nesprávnym odpisovaním majetku, účtovnou manipuláciou a pod. (Dvořáček & Tyll, 2010). Vyššie naznačené delenie legálnych a nelegálnych spôsobov minimalizácie dane graficky zhrňuje nasledujúci obrázok:

Obrázok 5: Minimalizácia dane a súvisiace pojmy



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Krestešová & Rezek (2013)

Napriek tomu, že podľa teórie je vyhýbanie sa dani považované za legálny prostriedok minimalizácie dane, v praxi sa častokrát rozchádzajú v tejto veci názory. Ak sa pozrieme na túto problematiku z čisto formalistického hľadiska, za zákonné sa považuje to, čo je v zákone priamo napísané, pričom je všeobecne uznávaným (nepísaným) pravidlom, že čo nie je zákonom výslovne zakázané, je de facto povolené. V tomto kontexte doplňuje

[25] Ako však uvádza Široký (2008), nie u všetkých daňových únikov ide automaticky o zámernú a podvodnú činnosť, ale mnohé z nich mohli vyplynúť skôr z neznalosti, neúplnej informovanosti, nedbalosti či neopatrnosti. V tomto kontexte sa často spomína tzv. *racionálna neznalosť*, kedy daňový poplatník dá vedome prednosť neznalosti, pretože získanie potrebných informácií o danej problematike by bolo s ohľadom na neprehľadnosť, nejednoznačnosť a zložitosť daňových zákonov preňho veľmi nákladné a časovo náročné.

Vančurová & Lachová (2012), že vyhýbanie sa dani je síce legálnym, ale nemorálnym nástrojom: *„Takové ujednání (pozn. vyhýbanie sa dani) není v rozporu se zákonem ve smyslu trestní postižitelnosti, je však nemorální.“* Mnohí autori (napríklad Martinez, 1995 alebo Široký, 2008) sa zhodujú na tom, že hranica medzi legálnou minimalizáciou dane a daňovým únikom je v praxi veľmi nejednoznačná.

Táto relatívnosť zákonného a nezákonného sa v medzinárodnom prostredí ešte viac odlišuje naprieč jednotlivými daňovými legislatívami (Široký, 2008). Veľmi diskutovanou témou v súčasnosti je zriaďovanie spoločností a bankových kont v tzv. daňových rajoch (označovaných taktiež ako daňové oázy – *tax havens*). V rámci daňových rajov sa ďalej rozlišujú *offshore* a *onshore* centrá. Offshore centrá zahŕňajú malé štáty alebo závislé územia s nízkym počtom obyvateľov (mikroštáty) [26], kde sa nezdaňujú príjmy ani majetok, kdežto za onshore centrá sa označujú štáty s relatívne vysokým zdanením, ktoré vyčlenili určité oblasti, kde je možné získať veľké daňové úľavy a výnimky, označované ako daňové stimuly alebo zvýhodnené daňové režimy (Dvořáček & Tyll, 2010)[27]. Odhaduje sa, že takmer polovica svetového obchodu je uskutočnená cez offshore centrá, pričom každý rok je založených 200 000 nových spoločností (Sikka & Willmott, 2010).

Hoci založenie spoločnosti v daňovom raji sa samo o sebe nepovažuje za nelegálne, častokrát sa jedná o vytvorenie prázdnych spoločností bez akejkoľvek aktivity a zamestnancov, tzv. schránkové firmy alebo *cash boxes,* ktorých jediným účelom je zníženie daňovej povinnosti. Napríklad na Kajmanských ostrovoch sídli v jednej budove približne 18 857 spoločností (Sikka & Willmott, 2010). V krajinách, kde sa dáva prednosť skutočnému obsahu právneho jednania pred formálne-právnym stavom, sa môže jednať o porušenie daňových zákonov (Široký, 2008).

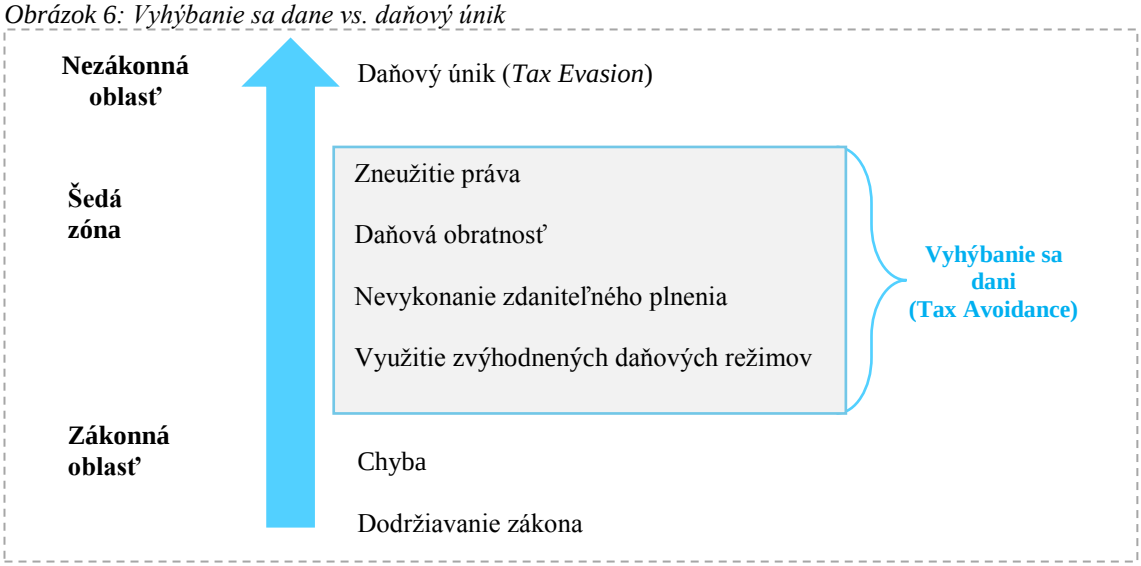
---

[26] Medzi mikroštáty sa radia Bahamy, Bermudy, Monako, Panama, Kajmanské ostrovy, ktoré v súhrne vykazujú 1,2 % svetovej populácie a 3 % svetového HDP, ale vlastnia 26 % aktív a 31 % čistých ziskov plynúcich z amerických TNC. Britské panenské ostrovy rátajú pri prepočte na 100 obyvateľov až 3 389 spoločností a Kajmanské ostrovy približne 182 spoločností. Spracované podľa Sikka & Willmott (2010).

[27] Jednou z onshore centier je napríklad Írsko, kde sa TNC tešia z relatívne nízkej sadzbe dani z príjmu právnických osôb (DPPO) vo výške 12,5 % a ďalšími výhodnými podmienkami v prípade výplaty ziskov apod. Írsko sa stalo sídlom veľkých hi-tech TNC (ako Apple, Microsoft, Google, Oracle, a pod.), ktoré tam presunuli svoje nehmotné aktíva a R&D centrá za účelom licencovania práv k užitiu týchto nehmotných aktív do zbytku sveta. Ďalšou obľúbenou lokalitou pre umiestnenie nehmotných aktív a korporátnych sídiel je Luxembursko, Holandsko, Cyprus a Švajčiarsko, kde sa investori tešia anonymite a napriek relatívne vysokej daňovej sadzbe sú schopní vyjednať s vládou oveľa výhodnejšie podmienky na individuálnej báze.

S ohľadom na vyššie uvedené je Martinez (1995) názoru, že medzi zákonným a nezákonným existuje tzv. šedá zóna, do ktorej spadajú predovšetkým všetky možnosti a spôsoby vyhýbania sa dani. Posúdenie (ne)legálnosti týchto nástrojov je nejednoznačné a líši sa naprieč jednotlivými jurisdikciami (viď nasledujúci obrázok).

Obrázok 6: Vyhýbanie sa dane vs. daňový únik



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Martinez (1995)

Ak je minimalizácia celkového daňového zaťaženia jedným z operatívnych finančných cieľov môžu TNC umelo podhodnotiť transferové ceny od afiliácie A umiestnenej v jurisdikcii s relatívne vyššou daňovou sadzbou smerom k afiliácii B so sídlom v jurisdikcii s relatívne nižšou (či takmer nulovou) daňovou sadzbou. S ohľadom na značné odlišnosti v daňových sústavách jednotlivých krajín je priestor pre daňové plánovanie pomerne veľký a dá sa logicky usudzovať, že čím sú vyššie dane v jednej krajine, tým je väčšia motivácia TNC zdaniť zisk v inej krajine.

Z pohľadu (ne)zákonnosti je nutné podotknúť, že za nezákonné sa nepovažuje tvorba transferových cien ako takých, ale ich zámerná (umelá) manipulácia *(transfer pricing manipulation*): *„(...) Transfer pricing is not, in itself, illegal or abusive. What is illegal or abusive is transfer mispricing, also known as transfer pricing manipulation or abusive transfer pricing"* (citácia Tax Justice Network uvedená v WCO, 2015).

Mechanizmus manipulácie transferových cien za účelom zníženia celkového daňového zaťaženia podrobne charakterizoval napríklad Strnad (1996):*„Místní pobočky nadnárodních společností (TNC) často nevyrábějí finální výrobky, ale jsou plně zapojeny do dělby práce v rámci koncernu. Účtovací ceny pro vnitrokoncernové převody se nazývají*

transferovými cenami. Ve většině případů jsou ceny ovlivněny vrcholovým řízením TNC, které podřizuje výsledky pobočky celkovým zájmům koncernu. Pomocí transferových cen lze například obejít vysoké daně z příjmu tak, že se transferové ceny u dovozu nasadí vysoko a u vývozu nízko, takže se zisk firmy udržuje v dané zemi uměle nízko. Nadnárodní společnosti často využívají tzv. daňové oázy – země, které cizí prostředky nezdaňují, nebo je zdaňují velmi nízkými sazbami. Takovou oázou je například Lichtenštejnsko, kde je počet obyvatel téměř shodný s počtem tam lokalizovaných poboček TNC. Daňové oázy jsou velmi užitečné při transferech výrobků mezi pobočkami ve dvou zemích. Výrobek z první země je prodán za nízkou cenu pobočce v daňové oáze. Výrobce tak sníží své zisky a ušetří na daních. Pobočka v oáze obratem výrobek prodá za vysokou cenu pobočce v další zemi, které tak narostou náklady, sníží se zisk i odvedené daně. Zisk vzniklý rozdílem obou cen je deponován v daňové oáze a může být použit k další expanzi TNC. Země, kde se realizuje výroba, tratí nejen na daních, ale dochází i k negativnímu ovlivnění jejich obchodní bilance.“

Zmapovanie reálnych prípadových štúdií využitia transferových cien u TNC s cieľom vyhnúť sa daňovej povinnosti sú predmetom samostatnej kapitoly 3.3.

b) Nedaňové motívy manipulácie transferových cien

Pre úplnosť je nutné dodať, že motívom vedúcim TNC k špecifickému nastaveniu transferových cien nemusí byť len daňová optimalizácia, ale i iné faktory.

Napríklad Shulman (1968) dochádza k záveru, že rozhodovanie TNC o špecifickom nastavení transferových cien môže byť okrem daňových motívov ovplyvnené taktiež (i) politickou (ne)stabilitou v hostiteľskej krajine, (ii) vývojom inflácie a (iii) kurzovými výkyvmi, ďalej (iv) dovoznými a vývoznými reštrikciami, (v) získaním konkurenčnej výhody, (vi) personálnymi vzťahmi medzi vedúcimi manažérmi v domácej (podriadenej) a zahraničnej (nadriadenej) spoločnosti, či (vii) dôrazu spoločnosti na vytvorenie obrazu tzv. poctivého daňového poplatníka.

Ďalej Dunning (2008) rozdeľuje motívy pre strategické nastavenie transferových cien na interné aj externé a zároveň zdôrazňuje, že čím viac je prítomných interných alebo externých faktorov v jednej krajine, tým väčšia bude motivácia pre TNC korigovať, prípadne manipulovať transferové ceny v rámci svojich cezhraničných transakcií so spojenými osobami. Okrem vyhýbaniu sa plateniu daní a clu radí tento autor medzi hlavné externé motívy (i) diverzifikáciu podnikateľských rizík, (ii) obchádzanie obmedzení u

repatriácie ziskov alebo dividend a (iii) ochranu a posilnenie určitej konkurenčnej výhody na domácom trhu. Medzi najdôležitejšie interné motívy špecifického nastavenia transferových cien označil Dunning (i) zlepšenie kontroly nad výkonnosťou jednotiek a riadením peňažných tokov afiliácií a (ii) urýchlenie dosiahnutia strategických cieľov definovaných na úrovni skupiny. A v neposlednom rade, transferové ceny ovplyvňujú výstup (zisk) každej afiliácie, ktorý je všeobecne pohyblivou zložkou odmeňovania manažérov, čím môže dôjsť ku konfliktu záujmov manažérov jednotlivých afiliácií a TNC ako celku (Sikka & Willmott, 2010, Myers & Collins, 2011).

1.4 Prístupy k problematike transferových cien na nadnárodnej úrovni

Pri úvahách o nastavení transferových cien sa názory TNC môžu častokrát dostať do stretu záujmov s názormi daňových správ a vládami hostiteľských krajín z dôvodu rozdielne nastavených cieľov.

Zatiaľ čo primárnym záujmom TNC je maximalizácia hodnoty spoločnosti ako celku (bez ohľadu na hranice jednotlivých štátov), vláda (či správca dane) v konkrétnej hostiteľskej krajine usiluje o naplnenie štátneho rozpočtu a daňové príjmy od veľkých TNC môžu výrazne ovplyvniť jej činnosť ako aj jej mediálny obraz vo vzťahu k domácim (spravidla menším) daňovým poplatníkom.

Negatívne dôsledky využívania transferových cien za účelom presunu zisku do krajín s výhodným daňovým zaťažením sú pre hostiteľskú krajinu zrejmé. V prvom rade, jurisdikcie, kde TNC realizujú najväčšiu časť svojich tržieb a kde v najväčšej miere využívajú miestnu infraštruktúru a zdroje, odvádzajú minimálne dane. To je nespravodlivé voči malým podnikateľom a firmám, ktorí odvádzajú dane vo výške určenej miestnymi zákonmi. Okrem toho, znižovaním daní získavajú určitú konkurenčnú výhodu oproti menším a domácim podnikom, ktorú môžu využiť pri zväčšovaní podielu na trhu a vytlačovaní konkurentov nasadením neúmerne nízkych cien a rôznych zliav, ktorým domáce podniky nemôžu konkurovať. V neposlednom rade, umelo nadhodnotené a podhodnotené ceny skresľujú položky platobnej bilancie, štatistiku zahraničného obchodu ako aj hrubý domáci produkt (HDP).

Z vyššie uvedených dôvodov začali jednotlivé vlády zavádzať regulácie transferových cien s cieľom donútiť TNC zdaniť zisk v mieste jeho vzniku a zabrániť im k jeho presunu inam. Avšak zavádzanie regulácie transferových cien je naprieč jednotlivými krajinami nejednotné. Niektoré krajiny (napríklad USA alebo UK) majú ustanovenia regulujúce transferové ceny implementované už od začiatku 20. storočia, iné krajiny zaviedli ustanovenia regulujúce použitie transferových cien len v posledných dvoch dekádach. V priebehu tohto obdobia vzrástol počet krajín, u ktorých je dokumentácia transferových cien povinná, z 2 na 80 (WCO, 2015).

Popri opatreniach prijatých na národných úrovniach vznikli na pôde OECD a EÚ rôzne iniciatívy za účelom harmonizácie pravidiel a prijatia jednotného prístupu k vybraným otázkam transferového oceňovania tak, aby sa zabránilo nielen daňovým únikom, ale aj prípadnému dvojitému zdaneniu.

1.4.1 Prístup OECD a EÚ

Princíp trhového odstupu

Základný pilier transferového oceňovania je tzv. princíp trhového odstupu alebo taktiež trhový princíp *(arm's length principle - AML),* ktorý je zakotvený v článku 9 (1) Modelovej zmluvy OECD[28]:

„[Where] conditions are made or imposed between the two [associated] entreprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent entreprises (...)"

Toto ustanovenie odkazuje, že podmienky (medzi iným aj cena) transakcie zjednanej medzi spojenými osobami by sa nemali odlišovať od podmienok (cien) transakcie zjednanej medzi nezávislými spoločnosťami. Aplikácia trhového princípu je zároveň založená na predpoklade, že nezávislé spoločnosti sa správajú racionálne a usilujú o dosiahnutie zisku (Henshall, 2013).

[28] Okrem článku 9 sú v kontexte transferových cien relevantné i ďalšie ustanovenia Modelovej zmluvy OECD, a to článok 7 (Zisky podnikov), článok 10 bod 3 (Definícia výrazu dividendy), článok 11 bod 6 (Úroky), článok 12 bod 4 (Licenčné poplatky), článok 23 (Metódy pre vylúčenie dvojitého zdanenia).

Modelová zmluva OECD však neobsahuje komplexnú úpravu transferových cien a ani nestanovuje metódy pre posúdenie správnosti ich nastavenia, ale odkazuje na ďalší dokument, a to Smernicu o transferovom oceňovaní pre nadnárodné spoločnosti a správy daní (*OECD Guidelines on Transfer Pricing for Multinational Enterprises and Tax Administrations* - *Smernica OECD*)[29] vydanej v roku 1995 a aktualizovanej v roku 2010.[30] Úlohou Smernice OECD je vo forme pokynov a doporučení poskytnúť pre TNC a daňové správy určitý návod, ako postupovať pri posudzovaní súladu transferových cien s princípom trhového odstupu. Okrem toho, členské štáty Európskej únie (EÚ) sledujú taktiež normy a pravidlá ustanovené touto inštitúciou. EÚ v zásade rešpektuje štandardy, vrátane princípu trhového odstupu, definované na pôde OECD, predovšetkým v Modelovej zmluve OECD a Smernici OECD. Transferovými cenami sa v rámci EÚ zaoberá primárne Spoločné Európske fórum transferových cien (*EU Joint Transfer Pricing Forum – EU JTPF*). [31]

Úpravy základu dane a riešenie potenciálnych sporov

V prípade, že transferové ceny sú v rozpore s princípom trhového odstupu, druhá časť v článku 9 (1) Modelovej zmluvy OECD umožňuje daňovým správam previesť úpravu zisku: „(...*), then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the entreprises, but, by reason of those conditions, have ot so accrued, may be included in the profits of that entreprise and taxed accordingly.“*

Potenciálne ex post úpravy zo strany správcu dane z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien sa pritom dotýkajú len základu dane a nemali by ovplyvniť iné povinnosti vyplývajúce zo zmluvného nastavenia spojených osôb (napríklad účtovníctvo a pod.). V prípade, že daňový subjekt s výsledkom kontroly a dodatočným domeraním dane nesúhlasí, môže využiť riadne opravné prostriedky, akými je napríklad odvolanie. Ak je odvolanie zamietnuté má daňový subjekt právo podať žalobu a viesť spor s daňovou správou súdnou cestou. Za predpokladu, že ani žaloba nebude vybavená kladne, je

[29] Predchodcom Smernice OECD je publikácia *Transfer Pricing and Multinational Entreprises* (1979). Smernica OECD ďalej čiastočne nahradzuje ďalšie dva reporty vydané OECD, a to *Three Taxation Issues* (1984) a *Thin Capitalization* (1986). Spracované podľa Henshall (2013).

[30] V roku 2010 bola pridaná kapitola IX – *Business Restructuring* a neskôr, v roku 2014, zrevidovaná kapitola VI – *Special Consideration on Intangible Property* v nadväznosti na pripravovaný bod.8 Akčného plánu BEPS, viď podrobnosti v kapitole 1.4.2.

[31] Fórum EU JTPF je expertná skupina pozostávajúca z jedného zástupcu každého členského štátu, 18 nevládnych členov a 1 nezávislého predsedu. Toto fórum vzniklo na podnet Európskej komisie v roku 2002 za účelom zníženia administratívnej záťaže a súvisiacich nákladov vzniknutých daňovým subjektom pri plnení požiadaviek ohľadne správneho nastavenia transferových cien.

poslednou inštanciou podanie kasačnej či ústavnej sťažnosti, prípadne riešenie predbežnej otázky na Súdnom dvore EÚ.

Pri cezhraničných transakciách môže rozdielna interpretácia pravidiel v oblasti transferových cien naprieč jednotlivými jurisdikciami viesť k potenciálnemu dvojitému zdaneniu. V tejto súvislosti článok 9 (2) Modelovej zmluvy OECD hovorí, že ak bol zvýšený základ dane v jednom zmluvnom štáte na základe článku 9 (1), druhý zmluvný štát by mal analogicky upraviť (tj. znížiť) základ dane o neoprávnene zdanený zisk, tj. správca dane v druhom zmluvnom štáte by mal previesť tzv. *corresponding TP adjustment*. Nejedná sa však o automatickú úpravu, z čoho implicitne vyplýva, že úpravy základov dane môžu vyvolať medzinárodné daňové spory.

Spory vedené v oblasti transferových cien môžu byť riešené Procedúrou vzájomnej dohody (*Mutual Agreement Procedure – MAP)*, ktorá je zakotvená v článku 25 Modelovej zmluvy OECD a následne i v jednotlivých SZDZ. Túto procedúru zahajuje daňový subjekt do troch rokov u svojho správcu dane, ktorý nasledne preskúma záležitosť so správcom dane protistrany transakcie. V tejto súvislosti daňový subjekt je povinný poskytnúť všetky relevantné informácie a uviesť rozhodné skutočnosti pre daný prípad. MAP je používaný primárne v medzinárodných daňových sporoch týkajúcich sa existencie stálej prevádzkarne, dvojitej rezidencie či práve transferových cien a pod. V prípade, že sa strany nedohodnú vo vybraných otázkach pomocou MAP, Modelová zmluva OECD ponúka možnosť ich riešenia arbitrážou[32] s cieľom zvýšiť efektivitu a skrátiť dobu trvania procesu. Použitie MAP a takisto aj arbitráže na základe Modelovej zmluvy OECD pri riešení problémov v oblasti transferových cien je možné iba za predpokladu, že štáty jednotlivých spoločností majú túto možnosť riešenia sporov zakotvenú v predmetnej SZDZ.

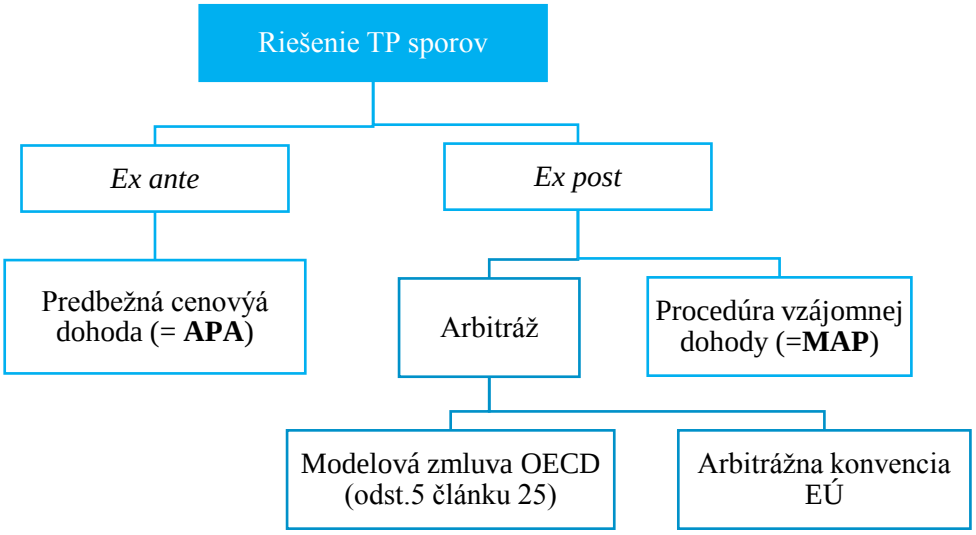
Ak sú zúčastnené štáty členskými krajinami EÚ predstavuje alternatívnu možnosť riešenia sporov Arbitrážna konvencia EÚ (*Arbitrary Convention*), ktorá rieši spory vzniknuté úpravou základov dane z titulu nesprávneho stanovenia transferových cien a problematikou dvojitého zdanenia medzi dvoma členskými štátmi. Tento inštitút medzi členskými krajinami vstúpil v platnosť v januári 1995 a je automaticky predlžovaná

[32] Konkrétne sa jedná o implementáciu piateho odstavca Modelovej zmluvy OECD v rámci SZDZ.

každých päť rokov za predpokladu, že k nej nie sú výhrady zo strany členských štátov (Henshall, 2013). Na rozdiel od arbitráže definovanej v Modelovej zmluve, Arbitrážna konvencia sa nezaoberá vyriešením určitej otázky, ale prípadu ako celku a svojím zameraním sa dotýka výlučne oblasti transferových cien. Jej nevýhodou je obmedzená územná pôsobnosť. V tejto súvislosti môžu uplatniť Arbitrážnu konvenciu EU iba rezidenti a stále prevádzkarne so sídlom v členských štátoch EÚ, ktoré sú jej signatármi.

Nevýhodou MAP a arbitráže je skutočnosť, že sa jedná o zdĺhavý proces, ktorý trvá niekoľko rokov a výsledok je pre daňového poplatníka neistý. Alternatívu k ex post procedúram predstavuje predbežná cenová dohoda (*Advance Pricing Agreement - APA*), kedy je metodika tvorby transferových cien prejednaná s daňovou správou ex ante. Predbežná cenová dohoda môže mať unilaterálnu, bilaterálnu či multilaterálnu podobu. Za predpokladu úspešného vyjednania predstavuje APA pre daňový subjekt určitú istotu, že správca dane nebude rozporovať v rámci daňovej kontroly metodiku tvorby transferových cien po stanovenú dobu.[33]

Obrázok 7: Riešenie sporov oblasti transferových cien



Zdroj: vlastné spracovanie na základe Modelovej zmluvy OECD a Henshalla (2013)

[33] Predbežná cenová dohoda je v Českej republike aplikovaná ako tzv. záväzné posúdenie (*Binding Ruling*), ktoré je podrobne analyzované v rámci kapitoly 2.2.4.

1.4.2 Akčný plán BEPS

V súvislosti s debatou zdaňovania príjmov TNC sa nedávno obrátila pozornosť na nadnárodné spoločnosti ako Google, Amazon alebo Starbucks, ktoré pomocou spletitých daňových štruktúr dosiahli veľmi nízke daňové zaťaženie (napríklad BBC, 2012). Daňové škandály veľkých a známych TNC podnietili debatu o nedostatkoch súčasného nastavenia medzinárodného zdanenia, vďaka ktorým sa podarilo TNC nechať „zmiznúť" veľkú časť zisku, bez toho aby boli zdanené. Z tejto diskusie vyplynulo, že doterajšie princípy v oblasti medzinárodných daní neodpovedajú výzvam 21. storočia, a to predovšetkým s ohľadom na značné využívanie elektronického spôsobu obchodovania.

Nové výzvy v ekonomike (napríklad digitálna ekonomika) v kombinácii so zastaralosťou doterajších daňových pravidiel umožnili TNC prístup k príležitostiam a praktikám, pomocou ktorých dochádza k narušovaniu ich daňových základov a presúvaniu ziskov do jurisdikcií s výhodnejším zdanením (tzv. *Base Erosion and Profit Shifting - BEPS*). Chýbajúce daňové príjmy sa pritom odhadujú na 4 - 10 % z celkových svetových príjmov z výberu daní z príjmu právnických osôb, čo v absolútnom vyjadrení predstavuje medzi 100 - 240 miliárd USD ročne.[34] Tieto straty sú podľa správy BEPS zapríčinené viacerými faktormi, vrátane agresívneho daňového plánovania TNC, nedostatku transparentnosti a koordinácie medzi daňovými správami jednotlivých krajín, škodlivých daňových praktík alebo nedostatočných legislatívnych opatrení a pod., dôsledkom čoho afiliácie TNC v krajinách s nízkym daňovým zaťažením vykazujú dvakrát vyšší zisk (v pomere k aktívam) v porovnaní s celou skupinou.[35]

Spoločná iniciatíva OECD s G20 v oblasti reformy medzinárodného zdanenia bola zahájená v júni 2012 a o rok neskôr bola predstavená prvá pracovná verzia tzv. Akčného plánu BEPS *(Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting)*[36] obsahujúci 15 kritických opatrení za účelom zabránenia daňovým únikom. Komplexný balíček opatrení v rámci Akčného plánu BEPS bol sfinalizovaný a schválený na jeseň 2015. Cieľom tohoto projektu je poskytnúť vládam riešenia pre odstránenie medzier v rámci doterajších daňových

[34] OECD. *Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD.* (2015)
[35] Ibid.
[36] Vydaniu Akčného plánu BEPS predchádzalo vydanie reportu pod názvom *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* vo februári 2013

pravidiel, ktoré umožnili nadnárodným korporáciám zdaniť väčšinu svojich ziskov v jurisdikciách s nízkou, prípadne nulovou mierou zdanenia, hoci tam majú TNC len veľmi obmedzenú (či skôr žiadnu) ekonomickú činnosť. Projekt BEPS je označovaný za najzásadnejšiu reformu doteraz platných medzinárodných daňových pravidiel za posledné storočie.

Opatrenia BEPS sa dotýkajú celkom 15 problémových oblastí súčasného medzinárodného zdanenia, medzi ktoré bol zaradený koncept stálej prevádzkarne, fiktívne (umelé) transakcie, požiadavky na transparentnosť, potreba multilaterálneho nástroja pre zmenu bilaterálnych zmlúv, atď. (viď tabuľka nižšie).[37]

Tabuľka 1: Opatrenia v rámci Akčného plánu BEPS

1. Daňové výzvy v digitálnej ekonomike		
Súdržnosť (*Coherence*) 2. Neutralizácia efektov hybridných netransparentných usporiadaní 3. Posilňovanie pravidiel pre kontrolovanie zahraničných spoločností 4. Obmedzenie narušovania daňového základu cez odpočet úrokov a iných finančných platieb 5. Boj proti škodlivým daňovým praktikám so zameraním na transparentnosť a podstatu	**Podstata** (*Substance*) 6. Prevencia zneužitia zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia 7. Umelé obchádzanie štatútu stálej prevádzkarne 8. Transferové ceny a nehmotné aktíva 9. Transferové ceny a riziko 10. Transferové ceny a vysokorizikové transakcie	**Transparentnosť** (*Transparency*) 11. Vytvorenie metodík pre zhromažďovanie a analýzu dát o BEPS 12. Povinnosť daňových subjektov zverejňovať prijaté opatrenia v oblasti agresívneho daňového plánovania 13. Pokyny k dokumentácii transferového oceňovania a k tzv. Country-by-Country Reportingu 14. Zefektívnenie mechanizmu pre riešenie sporov
15. Vytvorenie multilaterálneho nástroja za účelom modifikácie bilaterálnych zmlúv		

Zdroj: OECD. Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD (2015)

Výzvu v oblasti projektu BEPS bezpochyby predstavuje jeho konzistentná a koherentná implementácia spolu s monitoringom efektívnosti týchto opatrení

[37] Takmer 90 krajín sa zapojilo do vývoja multilaterálneho nástroja, ktorý by umožnil zahrnúť daňové zmluvy súvisiace s projektom BEPS do súčasnej siete bilaterálnych zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia. K podpisu všetkých zainteresovaných strán by malo dôjsť v priebehu roku 2016. Spracované podľa KDP ČR(a) (2015).

a vyhodnotením ich dopadov. Z tohto dôvodu budú krajiny OECD a G20 spolupracovať v rámci projektu BEPS do roku 2020 s cieľom dokončiť rozpracované oblasti a zaistiť efektívny dohľad nad implementáciou prijatých opatrení v rámci jednotlivých štátov.[38]

V rámci BEPS sa z 15 bodov problematike transfer pricing venujú opatrenia č. 8 – 10: Transferové ceny a tvorba hodnôt[39] a opatrenie č. 13: Pokyny k dokumentácii transferového oceňovania a k tzv. *Country-by-Country Reportingu* (CbCR). [40]

V rámci opatrení č. 8 - 10 sa všeobecne smeruje od alokácie rizík a kapitálu (ktoré môžu byť do istej miery ovplyvnené účelovo podľa potrieb spoločnosti) k funkčnému pojatiu. Inými slovami povedané, cieľom je alokovať zisk tam, kde sa skutočne vytvárajú hodnoty a uskutočňujú sa podnikateľské rozhodnutia. V rámci analýzy vnútro skupinovej transakcie je potrebné zistiť, či zmluvné ošetrenie vzťahu medzi zúčastnenými stranami odpovedá správaniu sa týchto strán v realite. Pokiaľ medzi zmluvným ošetrením a správaním spoločností je zistený nesúlad, skutočné správanie sa spoločností je smerodajné pre posúdenie správnosti nastavenia transferových cien. Kombinovaná správa obsahujúca opatrenia č. 8 - 10 predstavuje revíziu pokynov v rámci Smernice OECD v základných troch oblastiach – nehmotné aktíva, kapitál a riziko a špecifické transakcie.

Opatrenie č. 8 sa zameriava na transferové oceňovanie transakcií s nehmotnými aktívami, ktoré sú častokrát vzhľadom k ich mobilite len veľmi ťažko oceniteľné, a preto nesprávna alokácia zisku generovaného takýmto nehmotným aktívom sa stáva jednou z možností narušovania daňového základu a presunu zisku.

Opatrenie č. 9 sa dotýka oblasti redistribúcie rizík na základe zmluvného ošetrenia medzi spojenými osobami v rámci závislej transakcie, od ktorej je odvodená alokácia zisku, a to nie vždy v súlade s výkonom činnosti a tvorbou hodnoty. V rámci tohto opatrenia je zvlášť venovaná pozornosť otázke stanovenia odmeny za poskytnutie financovania (*fundings*) spoločnosťou v skupine, ktorá nevykonáva žiadne iné ekonomické

[38] Ako sa uvádza v dôvodovej správe k finálnemu balíčku BEPS, nie všetci účastníci BEPS doteraz podporili navrhované opatrenia Akčného plánu BEPS v oblasti daňových zmlúv a transferových cien. Niektoré z opatrení (napríklad CbCR) majú charakter tzv. minimálneho štandardu, ktorý musia krajiny implementovať do svojich národných legislatív, aby sa zabránilo potenciálnemu nežiadúcemu efektu prelievania v prípade, že by sa niektorá krajina rozhodla dané opatrenie neimplementovať.
[39] Z anglického *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*
[40] Z anglického *Guidance on Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*

aktivity (označované v BEPS taktiež ako tzv. *cash boxes).* Takéto spoločnosti by mali získať odmenu, ktorá bude nanajvýš rovná bezrizikovému výnosu (*risk-free return*), pretože i keď poskytujú finančné prostriedky, tieto spoločnosti nevlastnia potrebné zdroje pre vykonávanie kontroly nad možnými finančnými rizikami.

Opatrenie č. 10 sa zaoberá problematikou transferového oceňovania špecifických vnútro skupinových transakcií, ktoré častokrát nie sú ekonomicky racionálne. Toto opatrenie sa taktiež venuje prípadom narušovania daňového základu prostredníctvom používania určitých platieb v rámci TNC (typu manažérskeho poplatku) bez toho, aby vznikla nejaká hodnota.

Okrem vyššie uvedeného sa kombinovaná správa opatrení č. 8 – 10 ďalej poskytuje pokyny, ako pristupovať k problematike transferového oceňovania cezhraničných transakcií s komoditami a službami s nízkou pridanou hodnotou. Keďže obe oblasti predstavujú výzvu najmä zo strany rozvíjajúcich sa krajín, pokyny uvedené v rámci tejto kombinovanej správy budú ďalej doplnené o aktuálne pripravovaný výstup pracovnej skupiny G20 *Development Working Group*.

Obsahom opatrenia č. 13 sú revízie doterajších štandardov aplikovaných pri príprave dokumentácie transferového oceňovania. Koncept prípravy dokumentácie sa zakladá na trojstupňovom štandardizovanom prístupe, ktorý zahrňuje prípravu (i) Master filu pre skupinu ako celok, (ii) Local filu pre konkrétnu entitu a najnovšie pre veľké TNC aj (iii) správe CbCR – tj. výkazníctva TNC podľa jednotlivých krajín. V súvislosti s CbCR sa zúčastnené krajiny dohodli na zavedení minimálnych štandardov, tj. vzoru správy. V rámci tohoto opatrenia budú TNC povinné poskytnúť informácie v rozsahu nasledujúcich údajov: (i) generovaných tržieb, (ii) realizovaných ziskov pred zdanením, (iii) informácie o kapitále, nerozdelenom zisku a hmotných aktív, (iv) ekonomickej činnosti, (v) počtu zamestnancov, (vi) daňových odvodov v každej krajine svojho pôsobenia.

Cieľovou skupinou CbCR sú TNC s ročnými konsolidovanými príjmami nad 750 miliónov EUR, pričom sa predpokladá, že prvýkrát by mali identifikované TNC podať CbCR za zdaňovacie obdobie počínajúce 1. januárom 2016. Prostredníctvom výmeny informácií týkajúcich sa CbCR budú mať daňové správy v jednotlivých jurisdikciách možnosť vytvoriť si celkový obraz o spoločnosti a jej skupine a využiť tieto informácie pri

daňových kontrolách. Tvorcovia CbCR sa domnievajú, že detailným vykazovaním prostredníctvom CbCR sa zabráni agresívnemu daňovému plánovaniu. Na druhej strane pre TNC bude CbCR v prvom rade predstavovať väčšiu administratívu a zvýšené požiadavky na nastavenie IT systémov, aby sa informácie ohľadne jednotlivých afiliácií a krajín mohli stiahnuť v požadovanej forme.

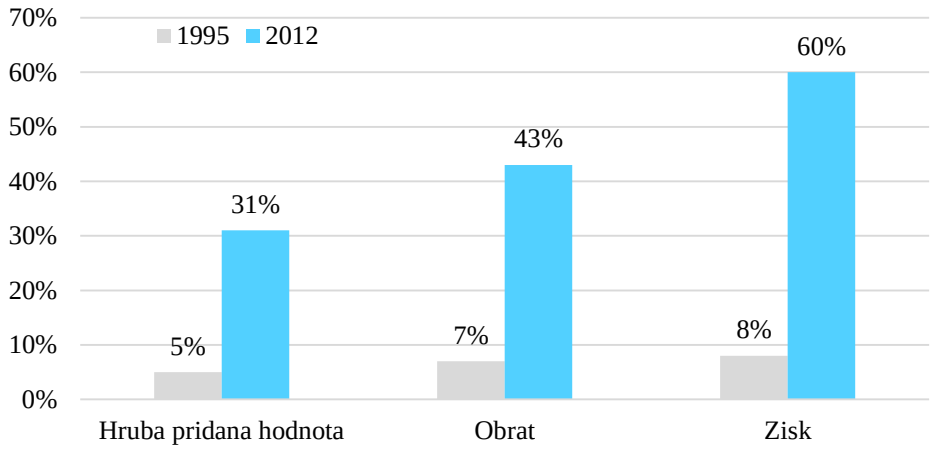
Vyššie uvedené opatrenia priamo odkazujúce na problematiku transferových cien sú prepojené s inými opatreniami BEPS (napríklad s opatrením č. 4 v súvislosti s problematikou cash boxes, opatrením č. 7 týkajúceho sa stálej prevádzkarne alebo opatrením č. 14 týkajúceho sa riešeniu potenciálnych sporov a pod.). V nadchádzajúcich rokoch 2016 a 2017 tvorcovia Akčného plánu BEPS majú v pláne pokračovať na príprave ďalších opatrení týkajúcich sa transferových cien, a to najmä v súvislosti s aplikáciou metódy delenia zisku a finančných transakcií.

2 Transferové ceny v kontexte Českej republiky - základné východiská a legislatívny rámec

2.1 TNC v ČR

Význam podnikov pod zahraničnou kontrolou[41] vykazuje v podmienkach českej ekonomiky trvalý rast. Na základe empirickej štúdie zaoberajúcej sa prítomnosťou TNC v ČR vyplýva, že z 15 najväčších podnikov pôsobiacich v Českej republike podľa veľkosti tržieb je 13 súčasťou veľkých TNC (Blažek a kol., 2010). Podiel týchto podnikov na hrubej pridanej hodnote za celé národné hospodárstvo vzrástol z 5 % v roku 1995 na 31 % v roku 2012, pričom v rovnakom období vzrástla výška generovaného zisku z 8 % na 60 % (Diskusný dokument ÚV, 2014).

Graf 1: Podiel TNC na ekonomických veličinách českej ekonomiky



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Diskusného dokumentu ÚV (2014)

Silné postavenie zastávajú nadnárodné spoločnosti vo všetkých nosných odvetviach priemyslu ČR, od peňažníctva a poisťovníctva (napríklad Raiffeisen Bank, Allianz), výroby osobných automobilov (Škoda Auto, Hyundai), strojárenstve (Siemens Group

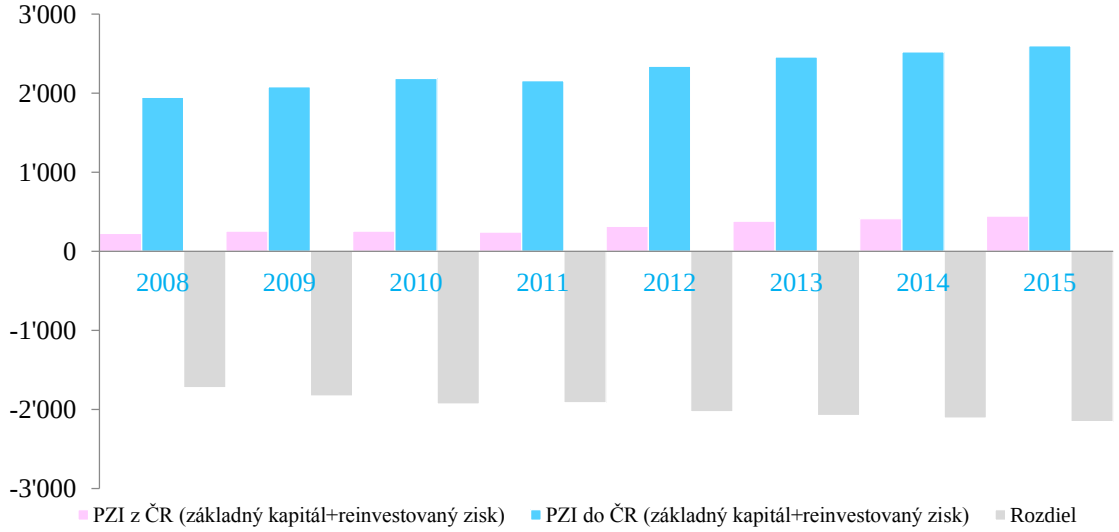
[41] Podnik pod zahraničnou kontrolou má najmenej 50% podiel zahraničného kapitálu na základnom imaní.

ČR[42]), spracovania a distribúcie ropy a ropných produktov (Unipetrol), distribúcie elektrickej energie a plynu (RWE Transgas), obchodu (Ahold) až po pivovarníctvo (Heineken). Výrazný rozvoj TNC v ČR je možné taktiež vidieť v oblasti poskytovania služieb, a to predovšetkým poradenských a audítorských služieb, v oblasti tvorby a aplikácií softwaru a iných.

2.1.1 PZI v ČR

Prítomnosť nadnárodných spoločností je z podstaty veci priamo naviazané na priame zahraničné investície.[43] ČR zaviedla rôzne investičné stimuly za účelom prilákania PZI do spracovateľského priemyslu, technologických centier a strategických centier. Ako je možné vidieť z nasledujúceho grafu, PZI od zahraničných investorov do ČR ďaleko prevyšovali PZI českých investorov v zahraničí. Každopádne, medziročné tempo rastu PZI do ČR je v poslednom období pomerne nízke, v priemere okolo 4 %.

Graf 2: Vývoj PZI do ČR v čase (2010-2015, v mld. CZK, debetné položky v platobnej bilancii)



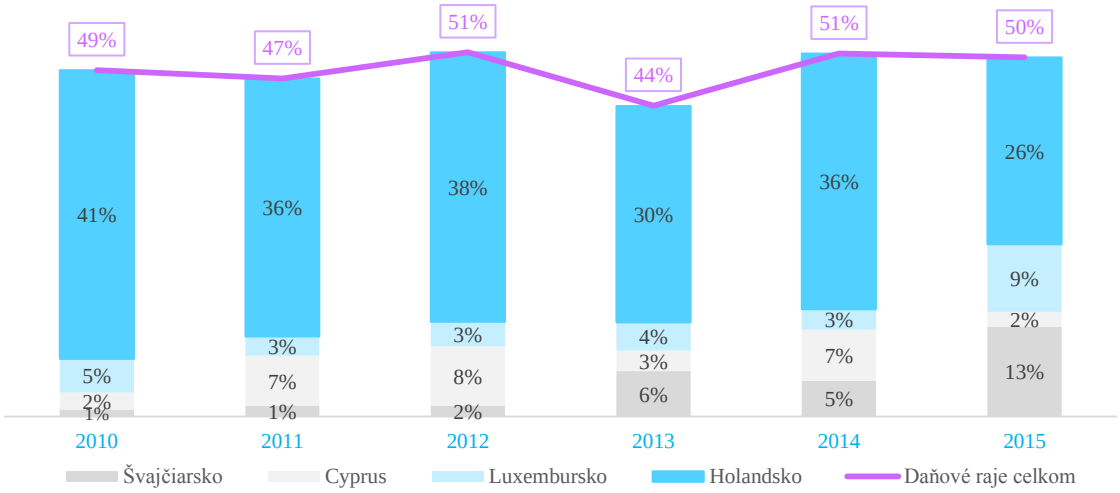
Zdroj: vlastné spracovanie podľa ČNB. OBIEE. Bistat. [online]. 2015. [cit. 2016-06-13]

Z geografického hľadiska sa na kapitále investovaného v ČR dlhodobo najviac podieľajú tri krajiny - Holandsko, Rakúsko a Nemecko[44]. Z mimoeurópskych štátov

[42] Spoločnosť Siemens investovala v ČR cez 22 mld. EUR, má osem výrobných závodov a zamestnáva v nich 10 500 pracovníkov. Spracované podľa: EurActiv (2013).
[43] Práca poskytuje len základný prehľad o PZI v ČR, kdežto vyhodnotenie výhod a nevýhod PZI a potenciálnych implikácií pre českú ekonomiku presahuje rozsah tejto práce.
[44] Geografická a odvetvová štruktúra PZI do ČR za rok 2014 je uvedená v prílohe č. 4.

pochádza podstatne menší objem kapitálu (menej než 10 %), primárne z USA a Kórey. Pri pohľade na teritoriálnu štruktúru PZI v ČR je možné vidieť, že veľký počet nadnárodných spoločností investuje v ČR prostredníctvom afiliácií umiestnených v Holandsku, Luxembursku, Švajčiarsku a na Cypre. Analogicky sú TNC v Holandsku zároveň najväčšími príjemcami dividend z ČR, pričom do všetkých spomínaných onshore centier v súhrne plynie polovica vyplateného zisku (viď graf nižšie).

Graf 3: Výplata dividend podľa vybraných krajín (2010-2015, v mld. CZK)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ČNB. OBIEE. Bistat. [online]. 2015. [cit. 2016-06-13]

Hlavným dôvodom, prečo je Holandsko obľúbenou destináciou pre založenie spoločnosti je predovšetkým flexibilná obchodná legislatíva, ktorá umožňuje napríklad výplatu dividend v priebehu roku, rýchlejšie zakladanie a likvidácia spoločností, vyšší stupeň anonymity, záruky ochrany majetku a nižšie náklady na bežnú správu a pod. (Vlková, 2013). Okrem toho sa na Holandsko ako členský štát EÚ vzťahujú všetky smernice, napríklad tie týkajúce sa možnosti oslobodenia výplaty podielov na zisku od dane či licenčných poplatkov.

Spoločností v ČR vlastnených spoločnosťou v onshore alebo offshore centre z dlhodobého hľadiska pribúda, pričom na základe štatistík Českej kapitálovej a informačnej agentúry (ČEKIA) ich počet na začiatku roku 2015 presiahol 13 270 firiem

(Fér, 2015 a Doskočilová, 2016).[45] Avšak, tento údaj nie je ani zďaleka kompletný, pretože obsahuje len verejne dostupné informácie a nepokrýva spoločnosti so zložitejšou majetkovou štruktúrou, napríklad "(...) *pokud českou firmu vlastní společnost sídlící v Londýně a tu dále ovládá firma třeba ze Seychel, ve statistikách se neobjeví*" (Němec a kol., 2012). V skutočnosti sa teda môže jednať o ďalšie tisícky firiem.[46]

2.1.2 Odliv ziskov z ČR

Prioritným motívom zahraničných investorov je zvyčajne realizácia výnosov z podniknutej investície. Výnosy z PZI pritom tvorí reinvestovaný zisk, repatriovaný zisk a úroky v rámci TNC. Vývojom jednotlivých položiek výnosov z PZI sa zaoberá teória životného cyklu PZI (Brada & Tomšík, 2004). Podľa tejto teórie je možné časovú štruktúru očakávaných výnosov z PZI rozdeliť do troch základných fáz:

- 1.fáza: Realizácia investície, ktorá je zvyčajne na svojom počiatku z pohľadu realizovaných ziskov stratová z dôvodu vysokých fixných nákladov a postupne dochádza k nárastu výnosnosti. Dĺžka tejto fázy závisí na type investície – najdlhšia je u investícií na zelenej lúke, kratšia u akvizícii a fúzií.
- 2.fáza: Rast výkonnosti a konkurencieschopnosti podniku vyžaduje ďalšie investície zo strany zahraničných investorov, a preto je táto fáza charakterizovaná nízkym podielom dividend na vyplácaných výnosoch.
- 3.fáza: Odliv ziskov z hostiteľskej krajiny do zahraničia, ktorý sa prejavuje rastúcim podielom vyplatených dividend na celkových výnosoch z PZI.

Na základe teórie životného cyklu PZI teda platí, že štruktúra finančných tokov z PZI závisí na ich životnosti, pričom čím je investícia staršia, tým vyšší podiel repatriovaných dividend na úkor reinvestovaného zisku je možné očakávať (Brada & Tomšík, 2004, Marková, 2014). V tejto súvislosti Novotný & Podpiera (2008) odhadujú, že životnosť priamej zahraničnej investície dosahuje približne 15 rokov, pričom najvyššia

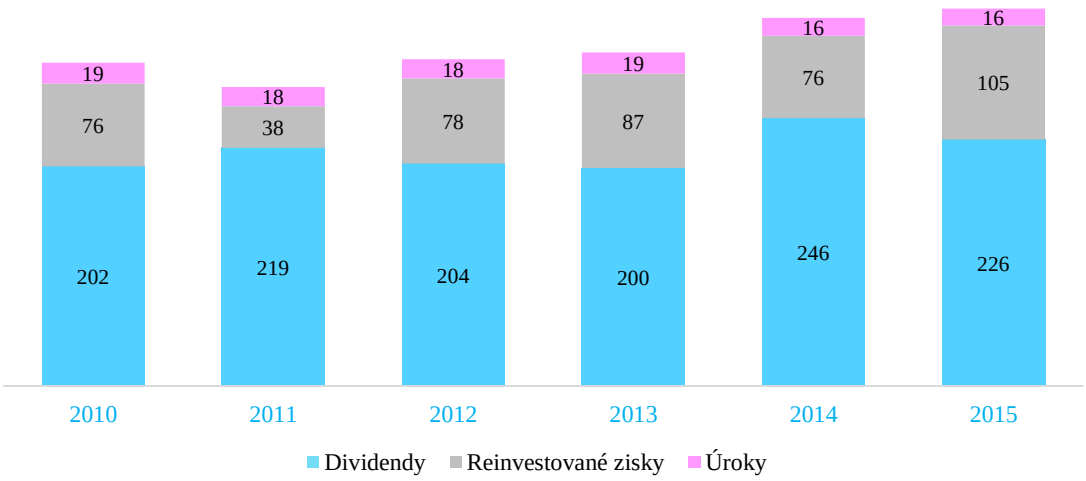
[45] Podľa prieskumu agentúry ČEKIA patria medzi najobľúbenejšie daňové raje u českých firiem tzv. európske onshore centrá, akými je Holandsko (vyše 4000 spoločností), Cyprus (vyše 2000 spoločností) a Luxembursko (vyše 1000 spoločností). Z offshore centier je medzi najpopulárnejšími Seychely (800 spoločností), Britské panenské ostrovy (400 spoločností), Spojené arabské emiráty a Panama (vyše 200 spoločností). Podrobný prehľad využitia daňových rajov v ČR je uvedený v prílohe č. 2 tejto práce.

[46] Okrem afiliácií v ČR, ktoré sú vlastnené zahraničnou TNC, aj mnohí českí podnikatelia premiestňujú sídla svojich firiem do zahraničia. Je verejne známym tajomstvom, že prostredníctvom zložitých štruktúr v zahraničí dnes vlastnia českí podnikatelia podiely vo významných spoločnostiach (Tožička, 2011) a mnohí z nich sa objavili taktiež v medzinárodnej daňovej kauze Panama Papers. Z dokumentov uniknutých z právnej firmy Mossack Fonseca vyplynulo, že k českým klientom sa viaže cez 250 tisíc dokumentov a v zozname obsahujúceho celkom 283 mien figuruje mená mnohých českých podnikateľov, vrátane Petra Kellner, Daniela Křetinského, Petra Speychala či Radovana Krejčířa. Spracované podľa ČTK (2016)

výnosnosť je očakávaná v šiestom roku životnosti. Na príklade ČR je možné pozorovať zmenu pomeru reinvestovaného zisku k vyplácaným dividendám. Zatiaľ čo v minulosti prevažoval u výnosov z PZI v ČR reinvestovaný zisk, s nástupom finančnej krízy došlo k poklesu výnosov z PZI a k zmene pomeru reinvestovaného zisku v prospech vyplácaných dividend (ČNB, 2012). Marková (2014) k tomu dodáva, že s meniacou sa časovou štruktúrou (starnutím) priamych zahraničných investícií je nutné počítať s rastúcim trendom repatriácie zisku a súvisiacimi následkami na vonkajšiu ekonomickú rovnováhu ČR.

Nasledujúci graf demonštruje zreteľnú prevahu odlivu zisku (200-250 mld. CZK) na úkor reinvestovaného zisku (40-100 mld. CZK) v období posledných piatich rokov. Česká republika sa tak radí po Írsku a Luxembursku na tretie miesto v najväčšom odlive zisku v rámci všetkých krajín EÚ (Chmelař, 2014).

Graf 4: Bilancia výnosov – výdajová strana (2010-2015, v mld. CZK)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ČNB. OBIEE. [online]. 2015. [cit. 2016-06-13]

Zo štúdie vypracovanej Sekciou pre európske záležitosti Úradu vlády ČR vyplýva, že hospodárska transformácia z tranzitívnej na trhovú ekonomiku prebieha v troch fázach – od systematického prílivu zahraničného kapitálu vystriedaného prirodzeným útlmom nových zahraničných investícií a repatriáciou zisku až k vytvoreniu udržateľného modelu nezávislého na zahraničných vstupoch. Podľa tejto teórie prešla česká ekonomika prvou fázou a aktuálne sa nachádza v druhej fáze hospodárskej transformácie charakterizovanej poklesom prílivu nových investícií a odlivom výnosov z minulých investícií (Chmelař, 2014).

S cieľom obmedziť repatriáciu zisku u TNC podlieha vytvorený zisk jednak korporátnej dani (tj. v súčasnosti okolo 19 %) a v niektorých prípadoch i zrážkovej dani, ktorej sadzba sa môže podľa znenia ZDP pohybovať v intervale 0 - 35 %. Aplikácia zrážkovej dane je v prípade zapojenia medzinárodného prvku upravená okrem ZDP aj v konkrétnej SZDZ[47].

Za predpokladu, že SZDZ nestanoví inak, príjem zahraničného spoločníka z podielu na zisku v českej spoločnosti podlieha zdaneniu v ČR, a to nasledovne:

- Ak je zahraničným spoločníkom právnická osoba, ktorá spĺňa definíciu vzťahu „matka vs. dcéra“ [48] je príjem oslobodený od zrážkovej dane. V opačnom prípade, podlieha základnej sadzbe zrážkovej dane vo výške 15 %.
- Ak je zahraničným spoločníkom fyzická osoba, príjem podlieha zrážkovej dani vo výške 15 % .
- Ak je zahraničný spoločník (fyzická alebo právnická osoba) z krajiny, s ktorou nemá ČR uzatvorenú SZDZ alebo dohodu o výmene informácií, príjem podlieha zrážkovej dani vo výške 35 % podľa § 36 (1) bod c.[49]

Okrem zrážkovej dane, existujú v českej legislatíve mimo iné ďalšie dve daňové obmedzenia pri vyplácaní podielov zo zisku (viď Děrgel, 2015).

- Daňová (ne)uznateľnosť finančných nákladov (test nízkej kapitalizácie): Vyplatením zisku sa zníži vlastný kapitál spoločnosti, čo sa môže nepriaznivo odraziť pri posudzovaní daňovej (ne)uznateľnosti finančných nákladov (predovšetkým úrokov) pri úveroch od spojených osôb podľa § 25 (1) bod w) ZDP. Finančné náklady sú u dlžníka účinné do výšky štvornásobku vlastného kapitálu (tzv. test nízkej kapitalizácie).
- Daňová (ne)uznateľnosť nákladov súvisiace s držbou podielu: V súlade s ustanovením § 25 (1) bod zk) ZDP nie sú priame i nepriame náklady

[47] K nadradenosti medzinárodných zmlúv viď § 37 ZDP a článok 10 zákona č. 1/1993 SB., Ústavy České republiky, v znení neskorších predpisov

[48] Jednotlivé podmienky ohľadne vzťahu “matka vs. dcera” sú upravené v § 19 (1) ze a § 19 (3) a (4) ZDP v nadväznosti na Smernicu Rady 2011/96/EU o společnom systéme zdanenia materských a dcérskych spoločností z rôznych členských štátov. Podľa českej daňovej legislatívy, zahraničná materská spoločnosť musí mať jednu z foriem uvedených v predpisoch EÚ lebo formu družstva alebo spoločnosť, ktorá je daňovým rezidentom iného členského štátu EÚ, než ČR, a ktorá má najmenej po dobu 12 mesiacov nepretržite podiel na základnom kapitále inej obchodnej korporácie.

[49] Vo všeobecnosti sa jedná predovšetkým o tzv. daňové raje s výnimkou krajín, s ktorými má ČR uzatvorenú SZDZ (napríklad Bahrajn, Barbados, Panama) alebo dohodu o výmene informácií (napríklad Bermusy, Jersey, Ostrov Man). Spracované podľa ZDP a Děrgel (2015).

materskej spoločnosti súvisiace s držbou podielu v dcérskej spoločnosti daňovo účinné. Navyše, v prípade nepriamych (režijných) nákladov (napríklad pomerná časť miezd a cestovných náhrad zamestnancov matky spojených s konaním valnej hromady jej dcéry) sú obmedzené zhora vo výške 5 % príjmov z podielu na zisku vyplatených dcérou, ak daňový poplatník nepreukáže, že ich skutočná výška je nižšia. To je však v praxi značne obťažne a nejednoznačné.

Ak spoločnosti chcú pri výplate podielu na zisku (dividend) predísť zdaneniu a ďalším daňovým nevýhodám naznačeným vyššie, musia hľadať iné spôsoby, ako presunúť zisk inam, ešte pred jeho vykázaním v ČR. Jedným z riešení je umelé navýšenie dovozných cien a zníženie vývozných cien so spojenou osobou. Potenciálne presuny zisku s využitím nadhodnotených a podhodnotených cien si plne uvedomuje Český štatistický úrad (ČSÚ), podľa ktorého dochádza manipuláciou transferových cien v rámci TNC k pokriveniu obrazu zahraničného obchodu: „*Kromě samotných problémů souvisejících se statistickým zachycením pohybu zboží, dochází také velmi často k pokřivenému obrazu zahraničního obchodu kvůli postupům nadnárodních společností, které v rámci tzv. transferových cen realizují prodeje a nákupy mezi dceřinými společnostmi. Transferové ceny často zdaleka neodpovídají cenám tržním a jsou jedním z nástrojů přelévání zisků mezi zeměmi.*“ [50]

Otázkou teda je, v akom rozsahu sa presun ziskov pomocou manipulácie vývozných a dovozných cien uskutočňuje? Prvý systematický prieskum ilegálnych finančných tokov rozvojových a tranzitných ekonomík urobila nevládna organizácia *Global Financial Integrity – GFI* (Tožička, 2011). Svoju analýzu založili experti z GFI na kombinácii dvoch metód, a to (i) tzv. zvyškovej metódy Svetovej banky, ktorá vychádza z položiek platobnej bilancie daného štátu a (ii) výpočtu falšovaných vývozných a dovozných cien podľa Medzinárodného menového fondu. Podľa zvyškovej metódy Svetovej banky je možné stanoviť hodnotu nelegálnych finančných tokov tak, že sa od súčtu čistých kapitálových tokov a čistých PZI odčíta saldo bežného účtu a zmeny devízových rezerv podľa nasledujúceho vzorca: IFF = (saldo KÚ + PZI netto) – (BÚ netto + Δ DER). Druhá zmieňovaná metóda je zameraná na porovnanie deklarovaných

[50] ČSÚ. *Globalizace komplikuje statistiku*. Statistika&My. [online]. 2014.[cit. 2016-04-18].

vývozných cien v jednej krajine a následne dovozných cien toho istého tovaru v druhej krajine Tožička (2011).

Na základe výsledkov tohoto prieskumu vyplynulo, že odhadovaný objem nelegálnych finančných tokov z týchto krajín sa v priebehu skúmaného obdobia zvyšoval, pričom v roku 2008 dosiahol celkovú čiastku 1 269 miliárd USD, tj. desaťkrát vyššiu, než bola oficiálna pomoc rozvojovým krajinám (122 miliárd USD). Väčšina týchto tokov sa dotýkala nesprávne stanovených dovozných a vývozných cien (v priemere 55 %), ďalej sprenevery, korupcie a iných daňových podvodov (Tožička, 2011). GFI zároveň zdôrazňuje, že sa jedná o veľmi konzervatívne odhady a skutočná výška nelegálnych finančných tokov je vyššia, pretože v rámci oficiálnych štatistík a teda ani vo výpočtoch GFI nie sú zohľadnené obchody s drogami, pašovanie zbraní a ďalšie transakcie v rámci tieňovej ekonomiky. Krajinami s najväčšími ilegálnymi tokmi je podľa odhadov GFI Čína, Rusko, Mexiko a Saudská Arábia.

ČR sa s hodnotou viac ako 140 miliárd CZK v priebehu rokov 2000-2008 radí medzi prvú dvadsiatku krajín s najväčším odlivom nezdanených finančných tokov. Okrem daňových únikov, ktoré sú považované za nelegálne, sú tu ešte straty štátu spôsobené vyhýbaním sa dani. Ministerstvo financií ČR pritom odhaduje, že štát prichádza kvôli vyhýbaniu sa dani o ďalších 15 miliárd CZK ročne (Sýkora, 2016).

2.1.3 Boj proti daňovým únikom v ČR

Pravdepodobnosť odhalenia daňového úniku úzko súvisí s tým, ako často sú daňové kontroly uskutočňované a aké veľké pokuty sú domerané správcom dane.

V tejto súvislosti je možné za daňové raje považovať aj niektoré časti Prahy v rámci ČR. Štúdia spoločnosti Terrinvest z roku 2011 poukázala na zaujímavý fakt, že zatiaľ čo finančný úrad v Blansku kontroluje firmy v priemere každých šesť rokov, v Prahe 2 je to raz za 142 rokov. Z tohoto dôvodu sa niektoré spoločnosti z rizikových oblastí rozhodli presunúť svoje sídlo do Prahy (Kučera, 2011).

Hlavnými nástrojmi českej daňovej správy v boji proti daňovým únikom sú predovšetkým všeobecné nástroje stanovené DŘ, a to vyhľadávacia činnosť, miestne šetrenie, postup k odstráneniu pochybností, daňová kontrola a následné vymáhacie a zaisťovacie inštrumenty.

Okrem všeobecných nástrojov upravených v DŘ boli v nedávnej dobe zavedené ďalšie inštitúty v boji proti daňovým únikom, akými je centrálny register účtov, inštitút nespoľahlivého platcu, kontrolné hlásenia atď. Pri odhaľovaní sofistikovanejších druhov daňových únikov je nutná vzájomná spolupráca viacerých orgánov. Za týmto účelom bola zriadená v roku 2014 tzv. daňová kobra, ktorá pozostáva z odborníkov z oddelenia polície, finančnej správy a colného úradu. Podľa výročnej správy GFŘ z roku 2014 bolo vďaka daňovej kobre do konca roku 2014 vyriešených 11 prípadov (medzi iným i tzv. karuselové podvody v DPH) a zabránené škode vo výške 1 462 miliónov CZK (GFŘ, 2014).

Ak je v rámci daňových únikov zapojený medzinárodný prvok (napríklad v prípade daňových rajov), ČR môže získať potrebné informácie o daňovom subjekte (vrátane informácií o jeho bankovom účte či finančnej situácii) na základe uzatvorených medzinárodných zmlúv so štátmi, ktoré sú považované za daňové raje. ČR má v tejto chvíli uzatvorené (i) zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia zjednané (medzi iným) s Lichtenštajnskom, Cyprom, Švajčiarskom a Panamou, ďalej (ii) dohody o výmene informácií v daňových záležitostiach s Britskými panenskými ostrovmi, Bahamskými ostrovmi, ostrovom Man, Jersey a Guernsey a v neposlednom rade (iii) dohovor o vzájomnej správnej pomoci v daňových záležitostiach, ktorú podpísalo v rámci 90 štátov taktiež Maurícius a Seychely (Doskočilová, 2016 a Šimánek, 2016).

Zvýšenú pozornosť českej daňovej správy na daňové raje deklarujú výsledky celorepublikovej akcie zameranej práve na väzby a transakcie českých firiem s daňovými rajmi, podľa ktorých finančné úrady domerali v roku 2015 dodatočne 50 miliónov CZK, pričom podľa vyjadrenia finančnej správy: "*Kontrolní činnost finančních úřadů v této oblasti bude pokračovat i v letošním roce, a to i s ohledem na skutečnost, že počet českých společností, které mají své vlastníky v daňových rájích, neklesá.*" (Šimánek, 2016).

2.2 Transferové ceny v kontexte českej legislatívy

Základné princípy týkajúce sa transferových cien sú uvedené v Smernici OECD, ktorá predstavuje výklad pre účely implementácie článku 9 Modelovej zmluvy OECD do

vnútroštátnych právnych predpisov daného štátu. Hoci české daňové zákony neodkazujú priamo na Smernicu OECD, jej záväznosť pri výklade SZDZ vyplýva z mnohostranného Viedenského dohovoru o zmluvnom práve, ktorej je Česká republika signatárom.[51] Na pôde EU sú jednotlivé pokyny v oblasti transferových cien vydávané fórom EU JTPF. Základné princípy v oblasti transferových cien definované v Smernici OECD alebo EU JTPF fórom sú do českej legislatívy začlenené pomocou pokynov, ktoré majú charakter usmernenia a sú právne nezáväzné (viď podrobnejšie informácie nižšie v kapitole 2.2.4).

Jednotlivé pramene odkazujúce sa na oblasť transferových cien z pohľadu jednotlivých zákonov[52], ako aj nezáväzných pokynov a ustálenej judikatúry Najvyššieho správneho súdu (NSS) sú podrobne analyzované v nasledujúcich častiach práce.

2.2.1 Transferové ceny v kontexte ZDP

Základné pravidlo pre úpravy základu dane pri transferoch medzi združenými podnikmi je implementované v ustanovení § 23 (7) ZDP. Toto ustanovenie sa použije pri úpravách transferových cien pre daňové účely za predpokladu, že príslušná SZDZ nestanoví inak.

Princíp trhového odstupu

Prvá veta ustanovenia odkazuje na základný štandard transferového oceňovania zakotvený v článku 9 Modelovej zmluvy OECD, tj. na princíp trhového odstupu, ktorého ťažisko spočíva v porovnaní podmienok skúmanej vnútro skupinovej transakcie (vrátane cien) s transakciami nezávislých spoločností: *„Liší-li se ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, které by byly sjednány mezi nespojenými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, a není-li tento rozdíl uspokojivě doložen, upraví se základ daně poplatníka o zjištěný rozdíl...“*

Použitý podmieňovací spôsob v znení ustanovenia pripúšťa, že v praxi môže nastať situácia, kedy sa transakcie medzi spojenými a nezávislými osobami z rôznych dôvodov

[51] Konkrétne, svojím charakterom a spôsobom prijatia (tj. konsenzus) sa Smernica OECD radí medzi dokumenty v rámci článku 31 (2) Viedenského dohovoru.

[52] Predovšetkým z pohľadu nasledujúcich zákonov: zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (ZDP), zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty (ZDPH), zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích (ZOK), zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (NOZ), zákona č. 280/2009 Sb., daňový řád (DŘ)

nedajú porovnať (napríklad z dôvodu neexistencie porovnateľnej nezávislej transakcie). Spoločnosti vytvárajú skupiny za účelom sledovania určitých špecifických cieľov či dosiahnutia určitej výhody v porovnaní s nezávislým vzťahom. Z tohto dôvodu je potrebné si pri posudzovaní takéhoto prípadu položiť hypotetickú otázku, či by zjednaná cena bola za daných podmienok transakcie pre nezávislú entitu ekonomicky opodstatnená (*economically reasonable*), respektíve vôbec akceptovateľná.

Pokiaľ takéto transakcie z dôvodu komplexnosti nastavenia vzťahov v skupine existujú, daňový poplatník by mal vedieť ekonomickú podstatu týchto transakcií náležite odôvodniť a podporiť potenciálne rozdiely v cene argumentmi či kvantifikáciou. V prípade, že spoločnosti nie sú schopné vzniknuté rozdiely v cenách uspokojivo doložiť, hrozí, že správca dane upraví základ dane. Časť ustanovenia týkajúca sa doloženia rozdielu a úpravy základu dane bola podrobená v priebehu posledných rokov niekoľkým úpravám. U zisteného rozdielu zákon dnes vyžaduje, aby bol uspokojivo „*doložen*“, zatiaľ čo v ZDP pre rok 2014 namiesto tohoto slova sa používalo slovo „*doložitelný*“. Táto jazyková úprava sa však javí ako nevýznamná zmena z pohľadu výkladu zákona.

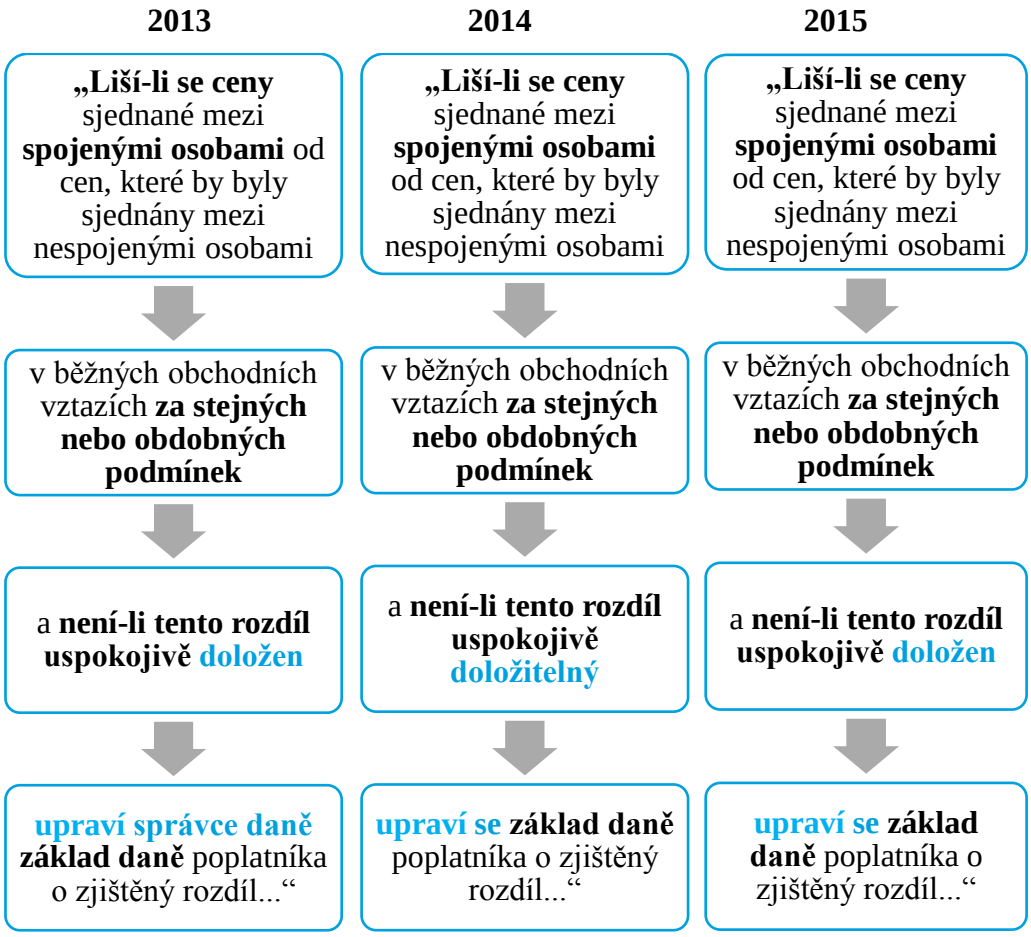
Oveľa zásadnejšou zmenou je preformulácia zo *„správce daně upraví základ daně*“ na súčasnú podobu *„upraví se základ daně*“, [53] pretože sa v zásade jedná o čiastočný presun daňového bremena na daňového poplatníka. Pred úpravou ležalo dôkazné bremeno plne na správcovi dane a až potom, čo správca dane uniesol bremeno dôkazné a bremeno tvrdenia, že existuje rozdiel medzi cenami zjednanými daňovým subjektom so spojenou osobou a cenami nezávislých strán, prešlo dôkazné bremeno na daňového poplatníka, aby tento rozdiel riadne vysvetlil a podložil dôkaznými prostriedkami. To dokazovali aj vydané rozsudky NSS (viď detailné informácie v kapitole 2.3). Spoločnosti tak doposiaľ nemali povinnosť preukazovať, že transferové oceňovanie je v súlade s princípom trhového odstupu, pokiaľ ich k tomu nevyzval správca dane. Preformuláciou však dochádza k čiastočnému presunu dôkazného bremena na daňového poplatníka, ktorý je povinný v prípade, že zistí rozdiel medzi cenami zjednanými so spojenými osobami a cenami nezávislých subjektov upraviť základ dane za príslušné zdaňovacie obdobie. To implikuje, že by minimálne z hľadiska riadneho výkonu funkcií mal daňový poplatník mať

[53] K zmene znenia ustanovenia došlo už v rámci ZDP za rok 2014.

k dispozícii analýzu, dokumentáciu alebo iný podklad ako dôkaz toho, že overil súlad transferových cien s princípom trhového odstupu.

Názorný prehľad zmien prvej vety ustanovenia § 23 (7) ZDP približuje nasledujúca schéma:

Obrázok 8: Prehľad zmien ustanovenia § 23 (7) ZDP



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ZDP

Nekonzistentnosť pri aplikácii metodiky ocenenia

Ak nie je možné stanoviť porovnateľnú nezávislú cenu, odkazuje druhá veta ustanovenia na zákon o oceňovaní majetku: *„Nelze-li určit cenu, která by byla sjednávána mezi nespojenými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, použije se cena určená podle právního předpisu upravujícího oceňování majetku.“* Tu je zrejmá určitá nekonzistentnosť pretože zatiaľ čo ustanovenie 23 (7) ZDP odkazuje na zákon o oceňovaní majetku, pokyn D-332 sa odvoláva na Smernicu OECD.

Zvláštne pravidlo v prípade poskytnutia výprosy a úveru

Na základe tretej vety ustanovenia *„Ustanovení věty první a druhé se nepoužije v případě uzavření smlouvy o výprose nebo o výpůjčce a v případě, kdy sjednaná výše úroků z úvěrového finančního nástroje mezi spojenými osobami je nižší, než by byla cena sjednaná mezi nespojenými osobami, a věřitelem je daňový nerezident nebo člen obchodní korporace, který je daňovým rezidentem České republiky nebo poplatník daně z příjmů fyzických osob"* nedochádza k porušeniu trhového prístupu v prípade poskytnutia výprosy alebo úveru za cenu (tj. úrokovú sadzbu) nižšiu než je obvyklá cena (úroková sadzba) na trhu za predpokladu, že veriteľom je vymenovaná osoba. Problematika poskytovania úverov medzi spojenými osobami ďalej súvisí s daňovou (ne)uznateľnosťou úrokových nákladov vo vzťahu k testu nízkej kapitalizácie *(thin capitalisation test)* podľa § 25 (1) bod w ZDP).

Definícia spojených osôb

Pod pojmom spojené osoby ustanovenie 23 (7) v bodoch a) a b) definuje:

a) *kapitálovo spojené osoby*, ak sa jedna osoba priamo alebo nepriamo podieľa na imaní alebo hlasovacích právach druhej osoby, alebo sa jedna osoba priamo podieľa na imaní alebo hlasovacích právach viac osôb; a pritom tento podiel predstavuje aspoň 25 % základného imania alebo 25 % hlasovacích práv týchto osôb, sú všetky tieto osoby vzájomne osobami priamo kapitálovo spojenými,

b) *inak spojené osoby*, ktorými sú osoby:
   - keď sa jedna osoba podieľa na vedení alebo kontrole inej osoby,
   - keď sa zhodné osoby alebo osoby blízke podieľajú na vedení alebo kontrole iných osôb. Za inak spojené osoby sa nepovažujú osoby, kedy je jedna osoba členom dozorných rád oboch osôb,
   - ovládajúce a ovládané a tiež osoby kontrolované rovnakou ovládajúcou osobou,
   - blízke
   - ktoré vytvorili právny vzťah prevažne za účelom zníženia základu dane alebo zvýšenia daňovej straty.

V rámci pokynu D-332 sa limit 25% podielu na základnom kapitále alebo na hlasovacích právach podľa znenia ZDP uplatní aj v prípade, že ide o združené podniky na

základe SZDZ. Otázka ohľadne praktickej aplikácie definície spojených osôb sa stala predmetom viacerých rozsudkov NSS.

V ZDP sú ďalej obsiahnuté ďalšie špecifické ustanovenia korigujúce základ dane medzi osobami vo zvláštnom vzťahu a nadväzujú na ustanovenie § 23 (7) ZDP. V tomto ohľade ZDP stanovuje zvláštne podmienky pre príjemcov investičných stimulov v podobe zľavy na dani. Jednou z týchto podmienok je zákaz „umelého“ zvyšovania daňového základu u príjemcov čerpajúcich investičné stimuly v podobe zľavy na dani u transakcií so spojenými osobami ustanovenými v § 35a (2) bod d) ZDP pre investície na zelenej lúke (tzv.g*reenfield*) a § 35b (6) ZDP pre investície do zabehnutej výroby (tzv. *brownfields*): *„Účtovná jednotka nesmie zvýšiť svoj základ pre výpočet daňovej úľavy prostredníctvom obchodných transakcií so spriaznenými stranami, ak nezodpovedajú princípu trhového odstupu a bude mať za následok zníženie základu dane spriaznenej strany.“*

V tejto súvislosti je nutné dodať, že štandardná doba troch rokov pre stanovenie dane (§148 DŘ) sa u príjemcov investičných stimulov podľa ustanovenia 38r (1) ZDP predlžuje o dobu, po ktorú je možné zľavu na dani čerpať a končí súčasne s lehotou pre stanovenie dane za posledné zdaňovacie obdobie, kedy bolo možné zľavu uplatniť, pričom podľa súčasného znenia zákona (§ 35a (4) ZDP) môže príjemca investičných stimulov uplatniť zľavu na dani po dobu desiatich rokov:*„Byla-li poskytnuta investičná pobídka formou slevy na dani, lhuta pro stanovení daně za zdaňovací období, ve kterém nárok na slevu vznikl, ta i pro všechna zdaňovací období, za která lze tuto slevu uplatnit, končí současne se lhutou pro stanovení daně za zdaňovací období, v němž uplynula lhuta pro uplatnění nároku na slevu na dani.“* .

V rámci ustanovenia § 38nc ZDP bol s účinnosťou od 1.1.2006 zavedený pojem záväzné posúdenie (*Binding Ruling*)[54], ktorým boli do českého daňového práva implementované princípy predbežné cenové dohody v zmysle Smernice OECD. Postup pri praktickej aplikácii záväzného posúdenia je obsiahnutý v pokyne D-333 (viď kapitolu 2.2.4) a z procesného hľadiska nadväzuje na ustanovenia § 132 a § 133 DŘ.

[54] Z českého „*Závazné posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávaná mezi spojenými osobami*“

2.2.2 Transferové ceny v kontexte ZDPH

Zákon ZDPH odkazuje na nastavenie transferových cien v rámci § 36a ZDPH:

„Základem daně je cena obvyklá bez daně, určená ke dni uskutečnění zdanitelného plnění, je-li zdanitelné plnění uskutečněno pro osobu uvedenou v odstavci 3 (pozn. spojené osoby) a je-li úplata za zdanitelné plnění a) nižší než cena obvyklá a osoba, pro kterou bylo zdanitelné plnění uskutečněno, nemá nárok na odpočet daně nebo nemá nárok na odpočet daně v plné výši, nebo b) vyšší než cena obvyklá a plátce, který uskutečnil zdanitelné plnění, je povinen krátit nárok na odpočet daně podle § 76 odst. 1.“

Podstatou tohoto ustanovenia je zabránenie manipulácie cien medzi spojenými osobami za účelom neoprávneného znižovania dane na výstupu a neoprávneného zvyšovania celkového nároku na odpočet dane (prostredníctvom zvyšovania hodnoty krátiaceho koeficientu).

Referenčná cena

Ako referenčná cena sa pre účely ZDPH používa cena obvyklá, ktorá vychádza zo zákona o oceňovaní majetku (ZOM)[55]. Oproti tomu, ZDP stanovuje referenčnú cenu na úrovni cien zjednaných medzi nezávislými osobami, tj. aplikácia trhového prístupu. A až v prípade, že takú cenu nie je možné zistiť, odkazuje ZDP na ZOM.

Definícia spojených osôb

ZDPH definuje spojené osoby pre účely skupinovej registrácie k DPH v rámci § 5a ZDPH, pričom je možné vidieť niekoľko rozdielov v porovnaní so ZDP, najmä čo sa týka výšky podielu u kapitálovo spojených osôb a zjednodušenia definície u inak spojených osôb: *„Kapitalově jsou osoby spojené, pokud se jedna osoba podílí přímo nebo nepřímo na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby, a přitom tento podíl představuje alespoň 40 % základního kapitálu nebo 40 % hlasovacích práv. Jinak spojenými osobami jsou osoby, na jejichž vedení se podílí jedna shodná osoba.“*

[55] Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňovaní majetku

Avšak, pre účely definovania základu dane v § 36a ZDP je definícia spojených osôb upravená v § 36a (3) ZDPH, a to jednak upravením podielu u kapitálovo spojených osôb na 25 % a zároveň rozšírením okruhu inak spojených osôb o osoby blízke a spoločníkov tej istej spoločnosti (predtým združenia bez právnej subjektivity), pokiaľ sú platcami DPH. Týmito úpravami sa definícia spojených osôb v ZDPH a ZDP viac menej zjednotila.

2.2.3 Transferové ceny v kontexte NOZ a ZOK

V rámci úvah o správnom nastavení transferových cien by manažment spoločností nemal brať do úvahy iba daňové zákony, ale takisto aj iné povinnosti vyplývajúce z obchodnoprávnych vzťahov. V tejto súvislosti sa jedná v prvom rade o inštitút starostlivosti riadneho hospodára.[56]

Starostlivosť riadneho hospodára

Základné princípy tohoto inštitútu nájdeme v NOZ, ktorý pracuje s dvoma základnými premisami (Dvořák, 2014).:

- Každá svojprávna osoba jedná na základe tzv. *„selského rozumu“,* ktorý jej umožňuje jednať *„s běžnou péčí a opatrností“* a
- Ten, kto jednal v právnom vzťahu určitým spôsobom, tak jednal *„poctivě* a *v dobré víře.“*

Starostlivosť riadneho hospodára je ďalej bližšie definovaná v ustanovení § 51 (1) ZOK, podľa ktorého jedná so starostlivosťou riadneho hospodára ten, kto jedná *„pečlivě a s potřebnými znalostmi a při podnikatelském rozhodování, v němž mohl v dobré víře rozumně předpokládat, že jedná informovaně a v obhajitelném zájmu obchodní korporace; to ovšem neplatí, pokud nejde o rozhodování učiněné s nezbytnou loajalitou.“* V súlade s vyššie uvedenou definíciou je možné definovať základné atribúty starostlivosti riadneho hospodára nasledovne (Šolc, 2014):

- starostlivosť
- potrebné znalosti
- podnikateľské rozhodovanie

[56] z českého *péče řádného hospodáře*

- dobrá viera
- rozumný predpoklad
- informované jednanie
- jednanie v obhájiteľnom záujme obchodnej korporácie
- nevyhnutná lojalita

Zákon ďalej stanovuje (§ 52 ZOK), že pri posudzovaní, či člen orgánu jednal so starostlivosťou riadneho hospodára, sa vždy prihliada k starostlivosti, ktorú by v obdobnej situácii vynaložila iná rozumne starostlivá osoba. Inými slovami, starostlivosť riadneho hospodára spočíva predovšetkým v obstaraní potrebných informácií k učineniu kvalifikovaných rozhodnutí (Dvořák, 2014). Z tohoto pohľadu sa pripúšťa, že štatutárny orgán nemusí disponovať všetkými odbornými znalosťami a schopnosťami potrebnými pre výkon činností spadajúcich do jeho kompetencií, ale je povinný zabezpečiť odborné posúdenie osobou (napríklad daňovým poradcom, právnikom, znalcom a pod.), ktorá potrebnými znalosťami a schopnosťami disponuje (Kincl, 2014). Pritom predmetom prešetrenia z pohľadu možného porušenia povinnosti štatutárneho orgánu vo vzťahu k starostlivosti riadneho hospodára je i tzv. omisívne jednanie, kedy osoba nejedná v dostatočnej miere a dostatočným spôsobom. Každopádne, v prípade súdneho sporu nesie dôkazné bremeno preukázania rozhodných skutočností práve člen štatutárneho orgánu.

V súlade s vyššie uvedeným by teda štatutárny zástupca mal za spoločnosť konať v jej najlepšom záujme. Ak v praxi manažment dcérskej spoločnosti so sídlom v ČR akceptuje transferové ceny diktované materskou spoločnosťou bez toho, aby dôkladne preveril, že nejde o nevýhodný obchod, dostáva sa do konfliktu nielen s daňovými zákonmi, ale aj obchodným právom. Ďalším prípadom neplnenia si povinnosti jednať so starostlivosťou riadneho hospodára je situácia, kedy by štatutárny orgán uzavrel transakciu so spojenou osobou napriek tomu, že vedel o výhodnejšej obchodnej príležitosti, a tým pripravil svoju spoločnosť o potenciálny zisk (Petr & Hájek, 2011).

Koncern

Dvořáček (2006) uvádza, že TNC majú väčšinou formu akciovej spoločnosti s holdingovou (koncernovou)[57] štruktúrou. Koncernové právo prešlo v súvislosti so zavedením NOZ a ZOK podstatnými zmenami. Na rozdiel od doterajšej úpravy Obchodného zákonníku[58] založenej po vzore nemeckého práva na kombinácii faktického a zmluvného koncernu, v rámci ZOK sa sleduje francúzske pojatie koncernu, ktoré so sebou prinieslo zavedenie novej trojstupňovej regulácie podnikateľských zoskupení , a to (Šamánek, 2013):[59]

- *Ovplyvňovanie* predstavuje situáciu, kedy osoba podstatným spôsobom ovplyvňuje chod spoločnosti, pričom sa môže jednať aj o jednorazový akt.
- *Ovládanie* predstavuje vzťah medzi ovládajúcou a ovládanou osobou za predpokladu, že ovládajúcou osobou je právnická osoba (napríklad vzťah medzi materskou a dcérskou spoločnosťou). V porovnaní s ovplyvnením sa ovládanie chápe ako opakovaný a intenzívnejší vplyv a k naplneniu definície stačí už len možnosť (potencialita) daný vplyv presadzovať.
- *Koncern* označuje vzťah medzi riadiacou a riadenou osobou. Koncern ako celok nemá právnu subjektivitu, ale vystupuje ako centralizovaná entita s jednotnou organizáciou a jednotným vedením. Naproti tomu, jednotlivé spoločnosti v rámci koncernu sú podriadenými entitami a majú právnu subjektivitu. Podmienkou vzniku koncernu je jednotné riadenie aspoň v jednej z významných zložiek podnikania (napríklad spoločné finančné riadenie).

Jednou z najvýznamnejších zmien ZOK oproti pôvodnej úprave je, s ohľadom na zmenu úpravy, zrušenie ovládajúcich zmlúv a s tým i zmluvných koncernov, ktorých najväčšou výhodou bolo, že ujma spôsobená jednému členovi koncernu sa nemusela dorovnávať, ak zároveň vznikol inému členovi koncernu určitý prospech. Podľa novej úpravy v ZOK môže byť jednou z foriem takéhoto vyrovnania i preukázateľná výhoda plynúca zo samotného členstva koncernu. V súvislosti so zrušením zmluvných koncernov umožňuje ustanovenie § 79 (3) ZOK čerpať výhody predošlého zmluvného koncernu za predpokladu, že spoločnosti zverejnili skutočnosť, že sú členmi koncernu na svojich internetových stránkach.

---

[57] Pojem koncern a holding sa vo všeobecnosti považujú za synonymá
[58] Zákon č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník
[59] Spracované na základe informácií dostupných na webovom portále Nového občianskeho zákonníku (NOZ)

Povinnosťou všetkých ovládaných i riadených osôb je vypracovať správu o vzťahoch, ktorá bude obsahovať prehľad zmlúv a jednaní, ktoré ovládaná osoba učinila v záujme ovládajúcej osoby a ktoré sa týkajú majetku v hodnote 10 % základného kapitálu. Po novom má správa o vzťahoch taktiež uviesť, či prevládajú výhody alebo nevýhody (riziká) plynúce zo vzťahu v skupine. V rámci ZOK bolo taktiež zavedené sankčné ručenie ovládajúcich osôb, ktoré je možné prirovnať k zodpovednosti štatutárneho orgánu v súvislosti s úpadkom spoločnosti a porušenia povinnosti jednať so starostlivosťou riadneho hospodára (Šamánek, 2013).

2.2.4 Nezáväzné právne pokyny

Za účelom zaistenia jednotného postupu pri posudzovaní a zdaňovaní transferov v rámci TNC boli vypracované daňovou správou metodické pokyny, ktoré implementujú princípy a štandardy v oblasti transferových cien, tak ako boli definované medzinárodnými organizáciami, ktorých je Česká republika platným členom. Jedná sa primárne o opatrenia prijaté na pôde OECD a EÚ.

Pokyn D-332 - Základné princípy[60]

Základné zásady upravujúce oblasť nastavenia transferových cien pri správe daní (tak ako sú prezentované v Smernici OECD) v podmienkach Českej republiky sú obsiahnuté v pokyne D – 332. Pokyn D-332 poskytuje vodítko pre daňového poplatníka i daňovú správu pri použití princípu trhového odstupu, posúdení vzťahu spojených osôb, prípravy porovnávacej analýzy, rozboru jednotlivých metód OECD pre overenie správnosti transferových cien. V tomto kontexte pokyn D-332 zdôrazňuje, že pri výbere správnej metódy OECD je nutné zohľadniť predovšetkým funkčný a rizikový profil podniku, od ktorého sa odvíjajú ďalšie úkony, vrátane získavania informácií o porovnateľných transakciách a nutnosti vykonávať potrebné úpravy.

[60] Pokyn D-332 :*Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny*.

Pokyn D-333 - Záväzné posúdenie[61]

Za účelom predchádzania sporov v súvislosti s transferovými cenami, Smernica OECD (kapitola IV.)[62] navrhuje daňovým subjektom možnosť si dopredu vyjednať transferové ceny medzi daňovým poplatníkom a daňovou správou (tzv. Predbežné cenové dohody - APA). Táto možnosť je v rámci českého zákona implementovaná v ustanovení § 38nc ZDP ako tzv. záväzné posúdenie (*Binding Ruling*), pričom metodika ako postupovať pri zjednaní tohto inštitútu sú obsiahnuté v pokyne D – 333.

Žiadosť o záväzné posúdenie je možné podať v Českej republike od roku 2006 a je spoplatnená správnym poplatkom 10 000 CZK. Na žiadosť daňového subjektu správca dane rozhodne, či spôsob stanovenia transferovej ceny týmto poplatníkom je v súlade s princípom trhového odstupu v zmysle článku 9 Modelovej zmluvy OECD a § 23 (7) ZDP. Záväzné posúdenie sa vydáva na tri roky, pričom po skončení tejto doby sa môže o záväzné posúdenie zažiadať znovu. Záväzné posúdenie môže byť požiadané na unilaterálnej, bilaterálnej či multilaterálnej úrovni.

Výhoda záväzného posúdenia je zreteľná – zvýšenie istoty. Vzájomné vyjednávanie nepochybne vytvára užší vzťah medzi daňovou správou a daňovým poplatníkom, zlepšuje výmenu informácií a šetrí čas a náklady v prípade daňovej kontroly. Nevýhodou záväzného posúdenia je predovšetkým dĺžka trvania vybavenia žiadosti. Priemerná dĺžka závisí od charakteru záväzného posúdenia. Zatiaľ čo u unilaterálneho záväzného posúdenia môže ísť o niekoľko mesiacov, v prípade bilaterálneho záväzného posúdenia môžu jednania trvať aj pár rokov. Ďalšou prekážkou môže byť určitá neochota či nedôvera daňových poplatníkov z „odkrytia cenotvorby“ pred správcom dane, pretože výsledok žiadosti je neistý a proti rozhodnutiu správcu dane sa nedá odvolať. V prípade, že žiadosť o záväzné posúdenie nebude schválená, správca dane bude mať detailné informácie o doterajšej cenotvorbe a môže zahájiť daňovú kontrolu a domerať daň. Záväzné posúdenie je veľmi náročné z personálneho hľadiska, najmä pokiaľ sa vyjednávania predlžujú, vtedy čas strávený vlastnými zamestnancami pri vyhľadávaní podkladov a koordinácii nie je zanedbateľný. A v neposlednom rade je to nákladová

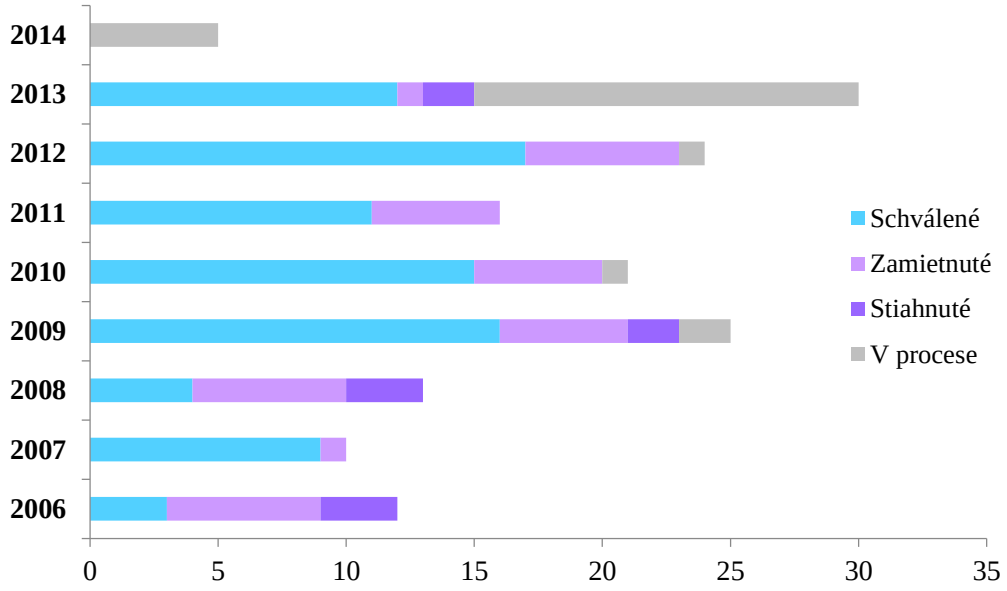
[61] Pokyn D-333: *Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena mezi spojenými osobami*

[62] Ako sa odkazuje v paragrafe 4.139 Smernice OECD, možnosť vyjednávania predbežných cenových dohôd (napriek tomu, že nie je explicitne zmienená) vychádza z článku 25 bod 3 Modelovej zmluvy OECD, ktorý zaväzuje daňové správy jednotlivých štátov riešiť možné pochybnosti alebo nedorozumenia vzájomnou dohodou.

stránka, kedy po dobu ústneho jednania s daňovými úradmi (ktoré môže trvať aj niekoľko rokov) platia daňoví poplatníci asistenciu daňových poradcov, prípadne aj právnikov.

V súčasnosti je zrejmé, že u českých daňových subjektov prevládajú nevýhody spojené s využitím inštitútu záväzného posúdenia, čo odzrkadľuje aj ich relatívny nezáujem o tento nástroj predchádzania sporov. Na základe dostupných štatistík vyplýva, že v priebehu rokov 2006-2014 bolo podaných celkom 156 žiadostí, z toho 87 bolo schválených, 35 zamietnutých, 10 stiahnutých späť a ostatné sú zatiaľ stále v procese (viď graf pre porovnanie nižšie). Je však otázne, či počet žiadostí o záväzné posúdenie bude v reakcii na BEPS v budúcnosti narastať. S ohľadom na zvýšený záujem českej daňovej správy o problematiku v rámci daňových kontrol sa preto domnievam, že áno.

Graf 5: Prehľad žiadostí o záväzné posúdenie 2006 - 2014



Zdroj: GFŘ (2014)

Pokyn D-334 - Dokumentácia transferových cien[63]

Za účelom poskytnutia usmernenia pre rozsah dokumentácie transferových cien ako potenciálneho dôkazného prostriedku bol vydaný pokyn D – 334. Tento pokyn sa snažil zohľadniť fakt, že ČR ako členský štát EÚ a OECD, nasleduje odporúčania a usmernenia vydané týmito inštitúciami.

[63] Pokyn D-334: *Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobám*

Za podobným účelom vytvorila v rámci EÚ pracovná skupina EU JTPF koncept tzv. <u>európskej dokumentácie k transferovým cenám</u> (*EU Transfer Pricing Documentation - EU TPD*), podľa ktorého by dokumentácia transferových cien u TNC mala pozostávať z dvoch častí, (i) Základnej dokumentácie (tzv. *Masterfile)* obsahujúcej informácie o skupine ako celku a (ii) Špecifickej dokumentácie (tzv. *Local file*) pripravenej pre každú zem. Pokyn D-334 ďalej upresňuje, aké konkrétne informácie by mali byť obsahom Masterfile a Local filu, avšak dodáva, že použitie EU TPD nie je povinné a je ponechané plne na uvážení TNC: *"Pro nadnárodní společnosti zatím není použití EU TPD povinné. Tzn. společnost si sama může rozhodnout, zda bude vytvářet základní dokumentaci za celou skupinu. Sama musí zvážit, zda se výhody plynoucí zdodržování konceptu vyrovnají nákladům vynaloženým na tvorbu dokumentace."* Spolu s týmto konceptom bol prijatý Kódex správania sa ohľadne dokumentácie transferového oceňovania[64].

Ako členský štát OECD, Česká republika ďalej nasleduje postupy a odporúčania pre tvorbu dokumentácie transferových cien OECD uvedené v kapitole V. Smernice OECD. Táto časť Smernice OECD bola v rámci opatrenia č. 13 Akčného plánu BEPS podrobená detailnej revízii. V rámci BEPS bol navrhnutý trojstupňový koncept dokumentácie transferových cien pozostávajúcej z *Master filu*, *Local filu* a u veľkých TNC i špecifickej správy na úrovni jednotlivých jurisdikcií, v ktorých TNC pôsobia, tzv. *Country-to-Country Report* (CbCR). Podrobnejšie informácie ohľadne trojstupňového konceptu dokumentácie sú uvedené v kapitole 1.4.2. tejto práce.

Vzhľadom k nezáväznosti pokynu D-334 nie je príprava dokumentácie transferových cien právne vynútiteľná. Potreba dokumentácie pri preukazovaní správnosti nastavenia transferových cien však môže byť nepriamo odvodená z ustanovenia § 92 (3) a (4) DŘ, podľa ktorých *„Daňový subjekt prokazuje všechny skutečnosti, které je povinen uvádět v řádném daňovém tvrzení, dodatečném daňovém tvrzení a v dalších podání.* (...) *Pokud to vyžaduje průběh řízení, může správce daně vyzvat daňový subjekt k prokázání skutečností potřebných pro správné stanovení daně, a to za předpokladu, že potřebné informace nelze získat z vlastní úřední evidence."* V kontexte tohto ustanovenia je možné považovať dokumentáciu za dôkazný prostriedok preukazujúci, že štatutárny orgán

[64] Z anglického *Code of Conduct in Transfer Pricing Documentation for Associated Enterprises in the EU*

spoločnosti preveril neexistenciu rozdielov/odlišností medzi cenami so spojenými a nezávislými osobami.

Pokyn D-10 - Služby s nízkou pridanou hodnotou[65]

Okrem Smernice OECD, ČR zohľadňuje aj princípy a postupy vypracované pracovnými skupinami EÚ. Pokyn D – 10 bol vydaný Generálnym finančným riaditeľstvom (GFŘ) v nadväznosti na správu Európskeho fóra k transferovým cenám: *Pokyny k vnútropodnikovým službám s nízkou pridanou hodnotou*[66]. Na základe tohoto pokynu vyplýva, že u služieb s nízkou pridanou hodnotou je možné použiť zjednodušený režim za účelom zníženia administratívnej činnosti daňových poplatníkov. Inými slovami povedané, za predpokladu, že charakter a rozsah služieb bude odpovedať definícii služieb s nízkou pridanou hodnotou uvedenej v pokyne D-10, je možné považovať ziskovú prirážku v rozmedzí 3 až 7 %[67] za trhovú prirážku, ktorá je akceptovateľná zo strany českej daňovej správy.

2.3 Transferové ceny v kontexte českej judikatúry (vybrané prípady)

Vzhľadom k obmedzenej zákonnej úprave transferových cien, je daňový subjekt v ČR odkázaný pri riešení problematiky transferových cien na nezáväzné pokyny (viď kapitola 2.2.4) a doterajšiu správnu prax.

Daňové riadenie prebieha v dvoch úrovniach – správne a súdne. V rámci správneho riadenia správca dane v medziach zákona autoritatívne rozhoduje v danej veci na základe predložených dôkazných prostriedkov získaných v priebehu daňovej kontroly. Ak je výsledkom správneho riadenia domeranie dodatočnej dane, daňový subjekt môže proti rozhodnutiu správcu dane využiť riadne opravné prostriedky, akými je odvolanie. Pokiaľ ani odvolanie nebude úspešné, daňový subjekt má právo podať žalobu a riešiť daňový spor súdnou cestou. V takom prípade je zahájené súdne riadenie správne, pri ktorom má na rozdiel od správneho riadenia rovnoprávne postavenie správca dane i daňový subjekt

[65] Z českého Pokyn D – 10 *ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami/sdruženými podniky*
[66] Z anglického *Joint Transfer Pricing Forum: Guidelines on low Value Adding Intra-Group Services*
[67] V porovnaní s EU JTPF Správou sa prístup českej daňovej správy javí viac rigidný, pretože EU JTPF Správa stanovuje rozmedzie prirážky v intervale 3 až 10 %.

rovnoprávne postavenie, pričom výsledok riadenia podlieha autoritatívnemu rozhodnutiu menovaného sudcu.

Hoci v českom práve neexistuje inštitút precedensov podobne ako v anglosaskom práve, judikáty vydané súdom vyššieho stupňa[68] predstavujú pre daňový subjekt určité vodítko, ako by súdy (i nižších stupňov) postupovali v obdobných prípadoch. To potvrdzuje i ustanovenie § 13 NOZ: *„Každý, kdo se domáhá právní ochrany, může důvodně očekávat, že jeho právní případ bude rozhodnut obdobně jako jiný právní případ, který již byl rozhodnut a který se s jeho právním případem shoduje v podstatných znacích; byl-li právní případ rozhodnut jinak, má každý, kdo se domáhá právní ochrany, právo na přesvědčivé vysvětlení důvodu této odchylky.“*

Dôkazné bremeno

Pri preukazovaní (ne)súladu transferových cien s princípom trhového odstupu je v prvom rade nutné zistiť, kto nesie dôkazné bremeno a kedy prípadne prechádza na druhý subjekt. V tejto súvislosti NSS[69] uvádza, že dôkazné bremeno pri preukazovaní, že sa transferové ceny zjednané daňovým subjektom odlišujú od cien zjednaných medzi nezávislými subjektmi v rámci daňovej kontroly, je na strane správcu dane: *„K prokázání, že se liší ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, které by byly sjednány mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek (referenční ceny), musí správce daně na základě zjištění výše obou těchto cen provést mezi nimi srovnání. Důkazní břemeno ke všem skutečnostem, které jsou pro to rozhodné, nese správce daně (§ 23 odst. 7 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů).“* A na inom mieste rovnakého judikátu ďalej NSS potvrdzuje, že *„(...) Pro zjišťování „obvyklosti“ ceny musí být správce schopen unést břemeno tvrzení i břemeno důkazní ve vztahu ke všem rozhodným aspektům.(...)“*

Ani vtedy, ak správca dane unesie bremeno dôkazné a bremeno tvrdenia, nemôže upraviť základ dane bez toho, aby dal daňovému subjektu priestor, sa k zistenému rozdielu vyjadriť a patričnými dôkaznými prostriedkami ho doložiť: *„(...) i když má správce daně*

---

[68] V tejto práci sú rozoberané len vybrané judikáty NSS ohľadne transferových cien, nie je obsiahnutý celý výčet.
[69] Rozsudok NSS čj. 7 Afs 74/2010 – 81

za prokázané, že smluvními stranami předmětného právního úkonu jsou spojené osoby a že tyto si sjednaly cenu lišící se od ceny referenční, tj. unese-li břemeno tvrzení i břemeno důkazní ke všem těmto rozhodným skutečnostem, neznamená to, že může bez dalšího provést úpravu základu daně. Ten, komu má být základ daně upraven, totiž ještě musí dostat prostor (časový i věcný), aby mohl zjištěný rozdíl mezi cenami uspokojivě vysvětlit a též doložit.“ Inými slovami povedané, dôkazné bremeno a bremeno tvrdenia prechádza na daňový subjekt až v momente, kedy správca dane identifikuje referenčnú cenu a rozdiel, o ktorý sa cena zjednaná daňovým subjektom so spojenou osobou od tejto referenčnej ceny odlišuje.[70] Pritom platí, že ak daňový subjekt v rámci dokazovania podloží zistený rozdiel dôkaznými prostriedkami, tj. unesie dôkazné bremeno, k úprave základu dane podľa vyššie uvedeného rozhodnutia nedôjde:*„Unese-li daňový subjekt toto břemeno, úprava základu daně správcem daně nepřipadá v úvahu.“*

Iná situácia môže nastať v prípade, že sa nejedná o úpravu základu dane na základe výsledku daňovej kontroly (tj. na podnet správcu dane), ale pri podaní dodatočného daňového priznania (tj. na podnet samotného daňového subjektu). Na základe rozhodnutia NSS[71] vyplýva, že v takomto prípade leží dôkazné bremeno od začiatku na daňovom subjekte.

Cena obvyklá

NSS[72] ďalej judikoval aj o tom, ako by mal správca dane postupovať pri zisťovaní ceny obvyklej. Z tohoto rozhodnutia vyplýva, že cena obvyklá by mala byť stanovená na základe porovnania transferovej ceny s cenou zjednanou medzi nezávislými subjektmi.
V prípade, že takáto informácia nie je dostupná, mal by cenu stanoviť na základe odhadu, ktorý bude vychádzať z logických a racionálnych predpokladov:*„Pro zjišťování „obvyklosti“ ceny musí být správce schopen unést břemeno tvrzení i břemeno důkazní ve vztahu ke všem rozhodným aspektům. Obvyklou cenu může správce daně určit, a zpravidla tomu tak bude, porovnáním skutečně dosažených cen shodné nebo podobné komodity mezi reálně existujícími nezávislými subjekty. Může ji však určit, zejména pro neexistenci nebo nedostupnost dat o takových cenách, jen jako hypotetický odhad opřený o logickou a*

[70] Rozsudok NSS čj. 1 Afs 101/2012 – 33
[71] Rozsudok NSS čj. 1 Afs 99/2012 – 52
[72] Rozsudok NSS čj. 7 Afs 74/2010 – 81

racionální úvahu a ekonomickou zkušenost.“ To je v súlade aj so znením Smernice OECD (paragraf 1.13), podľa ktorej transfer pricing nie je exaktná veda, a pokiaľ neexistujú porovnateľné nezávislé transakcie, je nutné urobiť rozumný odhad obvyklej ceny na základe spoľahlivých informácií.

Na základe iného judikátu NSS[73] bolo potvrdené, že zákon presne nešpecifikuje, akú metódu pre stanovenie ceny obvyklej (referenčnej) ceny je možné použiť. Referenčná cena je pritom určená nie absolútne, ale ako cenové rozpätie: „*Cenu sjednanou nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek ve smyslu § 23 odst. 7 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, nelze obvykle stanovit jediným číslem, ale intervalem nejčastěji realizovaných cen.*“

Znalecký posudok ako dôkazný prostriedok

V priebehu procesu dokazovania rozhodných skutočností daňový subjekt predložil znalecký posudok, avšak správca dane tento znalecký posudok nezohľadnil a pripravil vlastnú analýzu, v rámci ktorej bol síce použitý postup výpočtu ako v predloženom znaleckom posudku, ale s rozdielnymi vstupnými údajmi, čim došlo k zmene referenčného cenového rozpätia a bola domeraná daň. Na základe rozhodnutia NSS[74] vyplýva, že správca dane pochybil pri svojom postupe, pretože: *„Má-li k téže otázce správce daně k dispozici dva rovnocenné ale co do závěru odlišné znalecké posudky, nepřísluší mu, aby sám bez dalšího uvážil, který z nich použije pro rozhodná skutková zjištění a který nikoliv. Naopak je povinen odstranit jejich vzájemné rozpory a nesrovnalosti, a to především prostřednictvím výslechu znalce, popřípadě znalců obou. Nevedly-li by tyto výpovědi k ozřejmění vzešlých nejasností, bylo by namístě přistoupit k dalšímu znaleckému zkoumání nebo revizním znaleckému posouzení.“*

Z tohoto rozsudku sa dá ďalej usudzovať, že znalecký posudok je zo strany súdov považovaný za silný dôkazný prostriedok, pretože ak by správca dane chcel spochybniť nastavenie transferových cien podložených znaleckým posudkom, môže tak učiniť iba na základe iného znaleckého posudku a jednotlivé závery podrobiť revíznemu znaleckému

[73] Rozsudok NSS čj. 8 Afs 80/2007
[74] Rozsudok NSS čj. 7 Afs 50/2010 – 60

posúdeniu. Avšak to s ohľadom na administratívnu a časovú náročnosť takéhoto postupu na preukazovanie nesprávneho nastavenia transferových cien zo strany správcu dane sa stáva veľmi obťažným.

Spojené osoby

Za spojené osoby sa pokladajú nielen kapitálovo spojené osoby, ale aj tzv. inak spojené osoby. V súvislosti s definíciou inak spojených osôb podľa § 23 (7) písm. b) bod 5 ZDP, vydal NSS viacero rozsudkov[75]

Jeden z nich sa týkal prenájmu nehnuteľnosti prostredníctvom tretej strany, u ktorej sa kompenzovali príjmy z prenájmu s daňovými stratami z minulých rokov. NSS konštatoval, že správca dane pri domeraní dane správne označil strany za inak spojené a transakciu za umelú a v rozpore s princípom trhového odstupu: *„(...) Správce daně při hodnocení provedených důkazů postupoval zcela v souladu s ust. § 2 odst. 3 zákona o správě daní a poplatků, hodnotil je zejména v jejich vzájemné souvislosti a oprávněně dospěl k aplikaci ust. § 23 odst. 7 písm. b) bod 5. zákona o daních z příjmů. O obvyklosti sjednaných cen nájemného existovaly natolik vážné a důvodné pochyby, že je nebylo možné považovat za racionální, a v běžných obchodních vztazích by ekonomickými subjekty vůbec nebyly sjednány.“*

Ďalší prípad sa týkal spoločnosti, ktorá hradila spojenej osobe za poskytovanú službu cenu, ktorá bola niekoľkokrát vyššia než cena, za ktorú poskytoval rovnakú službu prvý článok v reťazci. Podľa správcu dane vytvorili predmetné spoločnosti právny vzťah len za účelom znižovania základu dane. NSS judikoval, že do tohoto ustanovenia spadajú všetky spoločnosti v reťazci, ktoré sa transakcie zúčastnili a profitovali z nej (tj. aj koncový zákazník): „*Osobou podle § 23 odst. 7 písm. b) bod 5 zákona o daních z příjmů, je každá osoba, která profituje z jednání osob v řetězci, jejímž důsledkem a účelem je převážně snížení základu daně nebo zvýšení daňové ztráty (zde 22 násobné navýšení daňově účinného výdaje).“*

Transferové ceny u príjemcov investičných stimulov

[75] Rozsudky NSS čj. 5 Afs 34/2012 – 65, 5 Afs 35/2012 – 46, čj. 7 Afs 47/2013 – 30 a čj. 7 Afs 48/2013 – 31 atď.

Pomerne veľký rozruch vyvolal rozsudok NSS[76] v prípade výrobnej spoločnosti čerpajúcej investičné stimuly v podobe zľavy na dani, na základe ktorých bola domeraná čiastka presahujúca 42 miliónov CZK. K tak vysokému domerku dane došlo, pretože pre spoločnosti uplatňujúce zľavu na dani platia špecifické podmienky, medzi inými aj zákaz zvyšovania základu dane obchodnými operáciami so spojenými osobami. V odôvodnení rozsudku dal NSS za pravdu správcovi dane, podľa ktorého bol základ dane v predmetnom zdaňovacom období „umelo“ navýšený v rámci minoritnej vnútro skupinovej transakcie týkajúcej sa distribúcie tovaru, čo bolo v rozpore s ustanovením. K tomu NSS konštatoval, že „*Stěžovatel měl zdůvodnit, jaké zvláštní konkrétní okolnosti odůvodňují tak výraznou odlišnost jeho hrubé ziskové přirážky u distribuce od hrubých ziskových přirážek u jiných subjektů, s nimiž jej správce daně srovnával. Dále měl být schopen v intencích ekonomických principů běžných obchodních vztahů vysvětlit, proč se hrubá zisková přirážka u distribuce v skúmanom období tak výrazně lišila od přirážek v letech předchozích i vletech pozdějších. Nic z toho však stěžovatel neučinil.*“

Z vyššie uvedeného judikátu vyplýva, že príjemcovia investičných stimulov v podobe zľavy na dani by mali transferovým cenám venovať zvýšenú pozornosť, pretože i sebe menšia chyba (tj. môže ísť aj o minoritnú transakciu) v ich nastavení v niektorom z rokov čerpania vedie k odobratiu investičných stimulov za všetky obdobia čerpania (tj. 10 rokov). Dodatočne domeraná daň tak môže nadobudnúť astronomických výšok.

Transferové ceny z pohľadu auditu

Daňové riziká plynúce spoločnostiam z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien môžu vyvodiť i implikácie v oblasti auditu. Napríklad v prípade príjemcu investičných stimulov alebo spoločnosti platiacej neúmerne vysoké servisné poplatky naznačuje, že hoci poverená audítorská spoločnosť vydala k účtovným závierkam za predmetné roky výrok bez výhrad, a pritom bola daňovému subjektu domeraná daň z titulu nesprávnych transferových cien v hodnote niekoľko miliónov CZK. Ďalší rozsudok NSS týkajúci sa prípadu spoločnosti platiacej vysoké servisné poplatky poukazuje mimo iné i na skutočnosť, že nesprávne nastavenie transferových cien môže vyústiť k významnému nadhodnocovaniu nákladov (podobne ako u fiktívnych faktúr), aj keď

[76] Rozsudky NSS čj. 7 Afs 93/2012 – 52, 7 Afs 94/2012 – 74, 7 Afs 95/2012 – 47, 7 Afs 96/2012 - 75

účtovníctvo je po formálnej stránke bez vád a korešponduje s údajmi uvedenými v daňovom priznaní. I v tomto prípade bol výrok audítora bez výhrad.

Z vyššie uvedených prípadov je zrejmé, že vydaný výrok audítorov vo vyššie uvedených prípadoch v konečnom dôsledku bol de facto nepravdivý, lebo neodpovedal následne vzniknutému riziku z nesprávneho nastavenia transferových cien. Dá sa teda predpokladať, že pri vydávaní výroku audítori nevenovali otázkam transferových cien dostatočnú pozornosť, respektíve podcenili súvisiace riziká. Príčin môže byť niekoľko (napríklad nematerialita vnútro skupinových transakcií, komplexnosť problematiky, nedostatok odbornosti v danej oblasti a pod.).

Na druhej strane, nie je možné ani tvrdiť, že vydanie výroku bez výhrad by malo automaticky znamenať, že ceny zjednané so spojenými osobami sú v súlade s trhovým odstupom. V jednom z daňových sporov daňový subjekt argumentoval neopodstatnenosť domerania dane na základe ustanovenia § 23 (7) ZDP skutočnosťou, že účtovná závierka, výročná správa i správa o vzťahoch bola potvrdená výrokom bez výhrad od nezávislého audítora. Podľa rozhodnutia NSS[77] nie je možné považovať správu nezávislého audítora za dôkaz nastavenia transferových cien v súlade s trhovým princípom, pričom v odôvodnení rozsudku stojí, že: *„Ostatně od zprávy auditora o ověření účetní závěrky nelze ani očekávat, že by se těmito otázkami (pozn. problematikou transferových cen) zabývala. Zpráva auditora osvědčuje, že o obchodních případech bylo řádně a věcně správně účtováno, výnosy i náklady jsou doloženy účetními doklady.“*

Napriek tomu, že je veľmi ťažké určiť, v akom rozsahu a miere detailnosti by audítori mali skúmať súlad transferových cien auditovanej spoločnosti s princípom trhového odstupu, domnievam sa, že minimálne u materiálnych vnútro skupinových transakcií by audítori mali preveriť transferové ceny nielen z pohľadu toho, či sú po formálnej stránke správne zaúčtované, ale taktiež aj ich primeranosť. V opačnom prípade sa vystavujú riziku poškodenia reputácie a v konečnom dôsledku i trestnej zodpovednosti audítorov.[78]

---

[77] Rozsudok NSS čj. 1 Afs 99/2012 – 55
[78] § 254 a 259 Trestného zákoníka

Vzhľadom k obmedzenej zákonnej úprave transferových cien, daňový subjekt sa musí pri stanovení cien spoliehať na nezáväzné pokyny a doterajšiu správnu prax. S ohľadom na komplexnosť problematiky transferových cien a nedostatočnom výklade je veľmi pravdepodobné, že počet daňových sporov, ktoré nakoniec rozhodne súd, bude pribúdať. Na základe doterajších judikátov je možné usudzovať, že podstata a obsah vzťahov má prednosť pred formálnym stavom a trhový princíp sa neaplikuje len na kapitálovo-spojené osoby, ale i na tzv. inak spojené osoby, ktoré vytvorili právny vzťah za účelom znižovania základu dane, respektíve zvyšovania daňovej straty. Ďalej bolo v rámci sporov riešený prechod dôkazného bremena, stanovenie ceny obvyklej, použitia znaleckého posudku ako dôkazného prostriedku a špecifické podmienky u spoločnosti čerpajúcej zľavu na dani.

Nízka pozornosť venovaná transferovým cenám v zákone môže u daňových subjektov vyvolať dojem, že táto problematika je nedôležitá, a preto tejto oblasti venujú len minimálnu pozornosť a neuvedomujú si dôsledky a riziká. Pri tvorbe transferových cien by manažment spoločnosti nemal brať do úvahy len potenciálne daňové riziká, ale aj povinnosti plynúce z obchodnoprávnych vzťahov definovaných v NOZ a ZOK. S ohľadom na povinnosť jednať so starostlivosťou riadneho hospodára nesie každý štatutárny orgán spoločnosti realizujúcej transakcie so spojenými osobami zodpovednosť za preverenie súladu tvorby transferových cien s trhovým princípom. Inak hrozí, že nepodnikol potrebné kroky a opatrenia k predídeniu ujmy spoločnosti. Ak v praxi manažment českej afiliácie TNC akceptuje transferové ceny diktované materskou spoločnosťou bez toho, aby dôkladne preveril, že nejde o nevýhodný obchod, dostáva sa do konfliktu nielen s daňovými zákonmi, ale aj obchodným právom. Ďalším prípadom neplnenia si povinnosti jednať so starostlivosťou riadneho hospodára je situácia, kedy by štatutárny orgán uzavrel transakciu so spojenou osobou napriek tomu, že vedel o výhodnejšej obchodnej príležitosti, a tým pripravil svoju spoločnosť o potenciálny zisk (Petr a Hájek, 2011).

3 Transferové ceny – analýza vybraných aspektov

S cieľom zodpovedať výskumné otázky a tým naplniť definované ciele bolo nutné vymedziť oblasti kritické oblasti z pohľadu tvorby transferových cien a ich potenciálneho využitia v rámci daňového plánovania firiem.

Jedným z kritických aspektov tvorby transferových cien je práve metódas, akým boli transferové ceny stanovené (*transfer pricing methods* – „TP metódy“ alebo „TPM“). Manažéri jednotlivých afiliácií si v tomto smere kladú základnú otázku: *Aká je cena, ktorú platí moja spoločnosť svojej spriaznenej afiliácií v rámci interného nákupu a nebolo by výhodnejšie nakupovať externe*? Naproti tomu, vrcholoví manažéri TNC usilujú pri nastavení interných tokov a ich ocenenia sledovať primárne celoskupinové ciele, ktoré môžu byť niekedy v rozpore s cieľmi individuálnych afiliácií. Ich konanie môže byť ovplyvnené špecifickými faktormi a motívmi. Jedným zo strategických motívov TNC môže byť minimalizácia globálneho daňového zaťaženia, ktoré vstupuje do výpočtu akciových výnosov, jedného zo základných hodnotiacich kritérií výkonnosti TNC. Praktiky TNC využívané pre účely daňovej optimalizácie, medzi ktoré sa radia aj transferové ceny, sa v poslednej dobe dostávajú do hľadáčiku daňových správ po celom svete s podozrením, že tieto stratégie TNC sú výlučne daňovo-motivované bez akékoľvek ekonomického opodstatnenia.

V rade vyššie uvedených úvah táto kapitola pojednáva o nasledujúcich aspektoch transferového oceňovania:

- Metódy tvorby transferových cien
- Faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien
- Transferové ceny ako nástroj daňového plánovania
- Prístup správcu dane k problematike transferových cien

3.1 Metódy tvorby transferových cien

Metódy tvorby cien sú skúmané z troch hľadísk. Určenie optimálnej alebo spravodlivej ceny sa stalo predmetom bádania viacerých teoretických prístupov. V snahe

zjednotenia prístupu k tvorbe transferových cien bola vydaná už zmieňovaná Smernicu OECD, ktorá mimo iné uvádza päť metód pre posúdenie transferových cien a taktiež predkladá určité usmernenia ohľadne ich použitia. A v neposlednom rade sú tu viaceré empirické výskumy, ktoré skúmajú, aké spôsoby tvorby transferových cien používajú TNC v praxi.

3.1.1 Teoretické prístupy

Jedným zo základných teoretických prístupov stanovenia transferových cien je Hirshleiferov ekonomický model (1956). Zo záverov tohoto modelu vyplýva, že optimálna transferová cena medzi jednotlivými divíziami je na takej úrovni aktivity, pri ktorej dôjde k maximalizácii zisku firmy ako celku (tzv. *zlaté pravidlo maximalizácie zisku*). V súlade s mikroekonomickou teóriou dochádza k maximalizácii zisku firmy na úrovni výstupu, pri ktorom sa medzné náklady (*Marginal Costs - MC*) rovnajú medzným príjmom (*Marginal Revenues - MR*), podľa nasledujúceho vzorca:

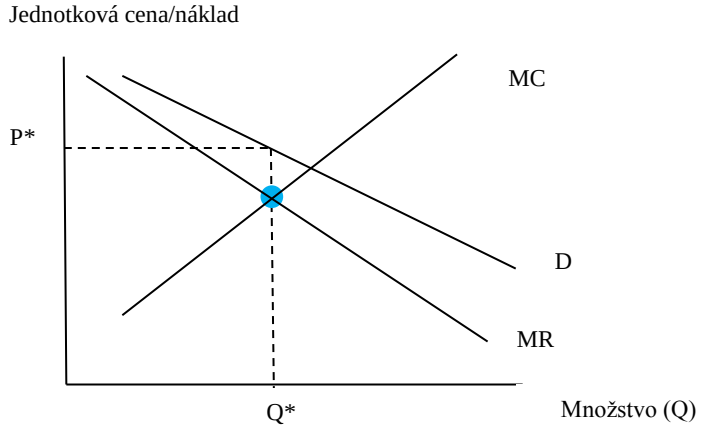
$$MR_{Firma} = MC_{Firma} \qquad [3.1]$$

kde

$MR_{Firma} = \frac{\partial TR}{\partial Q}$ medzné príjmy sú 1. deriváciou celkových príjmov podľa množstva

$MC_{Firma} = \frac{\partial TC}{\partial Q}$ medzné náklady sú 1.deriváciou celkových nákladov podľa množstva

Graf 6: Zlaté pravidlo maximalizácie zisku firmy



Zdroj: vlastné spracovanie podľa Pappas, Brigham & Hirschey (1983)

Tento model je založený na predpoklade, že firma pozostáva z dvoch divízií, a to výrobnej a distribučnej divízie, a že výstup výrobnej divízie je medziproduktom, ktorý predstavuje vstup pre distribučnú divíziu, pričom sa rozlišujú tri scenáre situácií:

- *Transferové ceny v podmienkach bez externého trhu na medziprodukt*
  - V podmienkach, kedy neexistuje externý trh pre medziprodukt, je jedinou transferovou cenou, pri ktorej firma maximalizuje zisk ako celok, cena úrovni medzných nákladov výrobnej divízie.

$$TP_{OPTIMUM} \Leftrightarrow MC_{VYROB}$$

- *Transferové ceny v podmienkach dokonalej konkurencie*
  - V prípade, že existuje externý trh pre medziprodukt a zároveň platia predpoklady dokonalej konkurencie, tak transferová cena je optimálna na úrovni trhovej ceny.

$$TP_{OPTIMUM} \Leftrightarrow \text{Trhová cena}$$

- *Transferové ceny v podmienkach nedokonalej konkurencie*
  - V prípade existencie nedokonalej konkurencie na trhu, by sa optimálna transferová cena mala rovnať medzným nákladom výrobnej divízie. Model zároveň predpokladá, že vo väčšine prípadov by trhová cena pre medziprodukt bola vyššia, než sú medzné náklady výrobnej divízie.

$$TP_{OPTIMUM} \Leftrightarrow MC_{VYROB}$$

Tento model bol podrobený viacerým kritikám, pretože je založený na viacerých predpokladoch (napríklad znalosť krivky dopytu), ktoré značne obmedzujú jeho aplikovateľnosť v praxi a naviac nerieši situáciu pre firmy s viac ako dvoma divíziami (El-Segini, 1992). Alternatívnymi teoretickými prístupmi k ekonomickému modelu predstavujú modely matematického programovania, účtovné a behaviorálne prístupy.

<u>Modely matematického programovania</u> sa snažia odpovedať primárne ako alokovať zdroje efektívne, a zároveň vyhodnotiť efektívne využitie zdrojov v rámci decentralizovaných štruktúr. V rámci týchto modelov matematického programovania sa pracuje s pojmom oportunitných nákladov (taktiež nákladov obetovaných príležitostí – *opportunity costs*), ktoré predstavujú hodnotu obetovaných statkov alebo stratených

možností z dôvodu existencie viacerých alternatív a voľbou medzi nimi. Táto teória považuje za najvhodnejší spôsob stanovenia interných cien v rámci TNC náklady obetovaných príležitostí za predpokladu, že neexistuje porovnateľná trhová cena. Ak trhová cena existuje, tak sa trhová cena berie ako najlepší odraz nákladov obetovaných príležitostí (El-Segini, 1992). V porovnaní s ekonomickým modelom je model matematického programovania ľahšie uplatniteľný z dôvodu nižšieho rozsahu potrebných predpokladov, avšak ani tento model nie je bez obmedzení. Základným problémom je stanovenie výšky nákladov obetovaných príležitostí, pretože v praxi je vcelku zložité presne vypočítať ušlý zisk alebo ušetrené náklady. V prípade, že neexistujú žiadne iné alternatívy, nedá sa tento model aplikovať vôbec. Matematické modely kladú vysoké požiadavky potrebné dáta a ich spracovanie, čo môžu manažéri niektorých divízií zneužiť a zmanipulovať podávané informácie vo svoj prospech. Zároveň tento model predpokladá centralizovanú štruktúru, kde sú zdroje priamo alokované od vrcholového manažmentu smerom k divíziám, a teda nezohľadňuje autonómnosť jednotlivých divízií pri ich rozhodovaní (El-Segini, 1992).

Účtovný prístup sa zameriava skôr na spravodlivé ohodnotenie výkonnosti divízie samotnej, než maximalizáciu zisku ako firmy. Tento prístup nie je sám o sebe jednotný a rozdeľuje účtovnú obec na dve skupiny – na tých, ktorí preferujú stanovenie transferových cien pomocou trhových cien (napríklad Solomons, 1976) a tých, ktorí uprednostňujú stanovenie transferových cien na báze nákladovej kalkulácie, s prirážkou či bez nej (El-Segini, 1992).

Behaviorálne prístupy k stanoveniu transferových cien sa zameriavajú na budovanie vzťahov a komunikácie medzi vrcholovými manažérmi TNC a manažérmi či pracovníkmi jednotlivých divízií a ich vyjednávacie schopnosti. Na rozdiel od vyššie uvedených prístupov nesledujú ekonomické zámery spoločností (akými je napríklad maximalizácia zisku, minimalizácia nákladov, výrobná efektívnosť a pod.). Transferové ceny sú chápané ako výsledok dlhodobého vyjednávacieho procesu medzi manažérmi jednotlivých divízií (tzv. *negotiated price*), čo môže zaiste vyústiť v radu potenciálnych konfliktov a sporov ohľadne „spravodlivosti“ vyjednaných cien (Cyert & March, 1963).

Teoretické prístupy k tvorbe transferových cien sa opierajú o tri základné bázy, a to o trhovú cenu, nákladovú kalkuláciu a vyjednávania medzi jednotlivými divíziami. Z analýzy teoretických poznatkov ďalej vyplynulo, že transferová cena odvedená od

trhovej ceny je zmienená ako tzv. „spravodlivá“ cena, ktorá má zvyčajne prednosť pred ostatnými TP metódami. Ak nie je trhová cena dostupná na trhu, alternatívu predstavuje cena založená na základe nákladovej kalkulácie alebo vyjednávania medzi divíziami. Výsledky zistení ohľadne podstaty transferovej ceny u jednotlivých teoretických prístupov zhrňuje nasledujúce tabuľka:

Tabuľka 2: Teoretické prístupy a podstata transferovej ceny

Prístup	Podstata transferovej ceny				
	Trhová cena	Vyjednaná cena	Medzné náklady	Oportunitné náklady	Celkové/ variabilné náklady
Ekonomický prístup	x		x		
Prístup matematického programovania	x			x	
Účtovné prístupy	x				x
Behaviorálne prístupy		x			

Zdroj: vlastné spracovanie

3.1.2 Smernica OECD

Okrem usmernení týkajúcich sa použitia trhového princípu, Smernica OECD ďalej uvádza päť základných metód pre účely transferových cien („OECD metódy“) pre posúdenie správnosti nastavenia transferových cien. Jednotlivé metódy OECD sa delia do dvoch základných skupín, a to na (i) tradičné transakčné metódy a (ii) transakčné ziskové metódy.

Tradičné transakčné metódy skúmajú priamo cenu alebo odmenu (v podobe marže či prirážky), ktorá prináleží preverovanej spoločnosti v rámci skúmanej transakcie. Spoľahlivá aplikácia týchto metód vyžaduje vysokú mieru porovnateľnosti, a preto je potrebné získať detailné informácie o produkte, zmluvných podmienkach, nákladovej báze a pod. Na rozdiel od tradičných transakčných metód, ziskové metódy porovnávajú celkovú ziskovosť preverovanej spoločnosti s celkovou ziskovosťou porovnateľných nezávislých spoločností. Ziskové OECD metódy sa zameriavajú primárne na nájdenie dostatočne porovnateľných nezávislých spoločností, čo sa vykonávaných funkcií a rizík týka a v porovnaní s tradičnými OECD metódami požadujú menej špecifické informácie, a preto je ich aplikácia v praxi jednoduchšia.

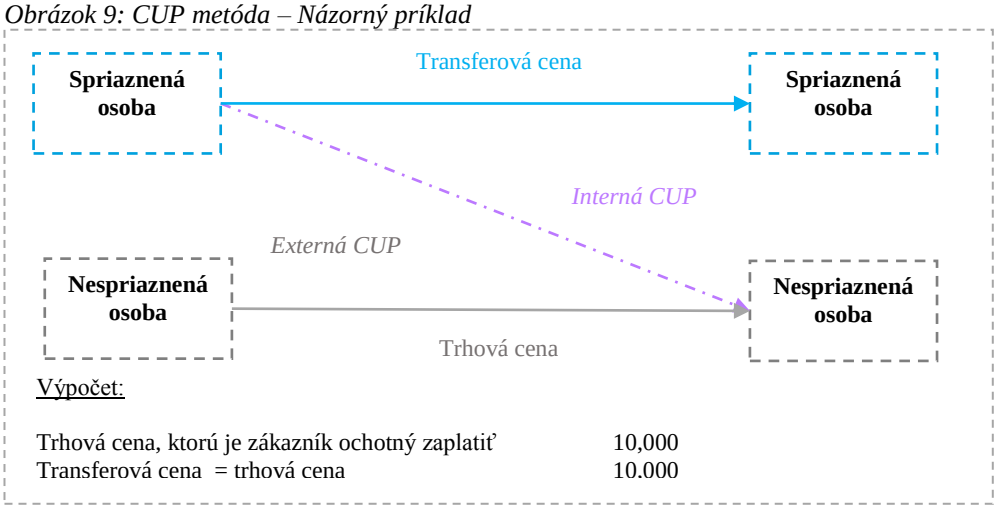
Medzi tradičné transakčné metódy sa radí metóda nezávislej trhovej ceny (*Comparable uncontrolled price method,CUP*), metóda zvýšených nákladov (*Cost plus method, C+*) a metóda následného predaja (*Resale price minus method, R–*).

Metóda nezávislej trhovej ceny („CUP“)

Metóda nezávislej trhovej ceny priamo porovnáva ceny zjednané v závislých transakciách s cenami účtovanými u porovnateľných nezávislých transakcií. CUP metóda môže byť dvojitého charakteru – interná a externá. Interná CUP metóda je aplikovateľná vtedy, keď podnik realizuje identickú transakciu so spriaznenou osobou i nezávislou stranou. Externá CUP metóda porovnáva závislú transakciu s nezávislou transakciou dostupnou na trhu.

Základným obmedzením použitia CUP metódy je fakt, že vyžaduje vysoký stupeň porovnateľnosti produktu a funkcií, pretože i malé rozdiely v produkte či podmienkach transakcie na voľnom môžu mať výrazný dopad na cenu. Preto je táto metóda vo všeobecnosti najspoľahlivejším meradlom nezávislého vzťahu pri identických transakciách[79] a zároveň máme k dispozícii dostatočné dáta o nezávislých transakciách. V praxi sa CUP metóda aplikuje pri posúdení trhového charakteru úrokovej sadzby v rámci vnútro skupinových úveroch, licenčných poplatkoch a komodít a pod.

Obrázok 9: CUP metóda – Názorný príklad



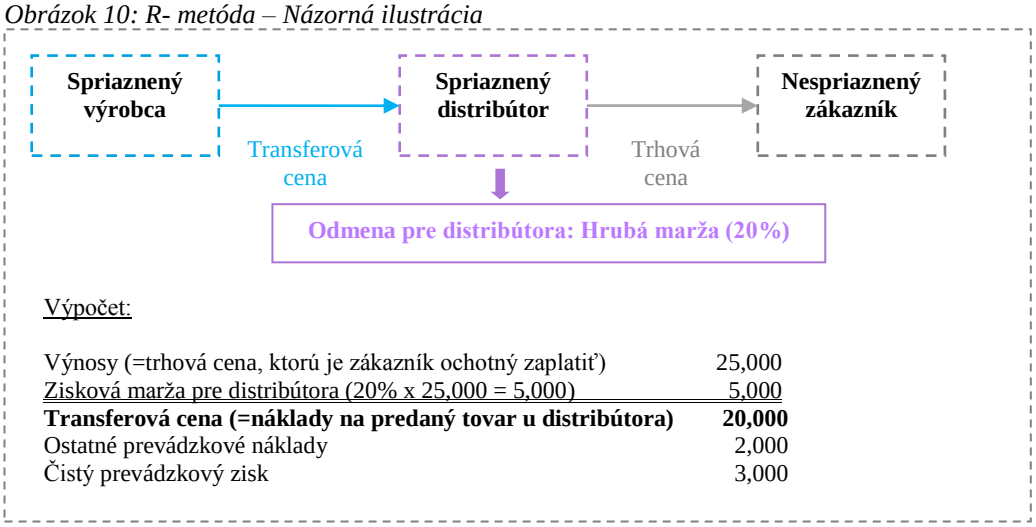
Zdroj: vlastné spracovanie

[79] Prípadne pri transakciách, pri ktorých existujú len malé kvantifikovateľné rozdiely.

Metóda následného predaja („R-“)

Ako vyplýva zo samotného názvu, metóda následného predaja je aplikovaná v prípadoch, kedy testovaná spoločnosť nakupuje výrobky od spojenej osoby a následne ich predáva nezávislému zákazníkovi. Z tohoto dôvodu je táto metóda najčastejšie používaná pre distribútorov, ktorí predávajú produkty bez toho, aby na nich vykonali fyzické zmeny, alebo sú predávané bez akejkoľvek pridanej hodnoty zo strany distribútora. Táto metóda kladie veľký dôraz na porovnateľnosť funkcií a rizík a zmluvných podmienok. Aplikácia R-metódy spočíva teda v porovnaní hrubej marže dosiahnutej testovanej spoločnosti v rámci danej transakcie s hrubými maržami realizovanými u porovnateľných subjektov v porovnateľných nezávislých transakciách.

Obrázok 10: R- metóda – Názorná ilustrácia



Zdroj: vlastné spracovanie

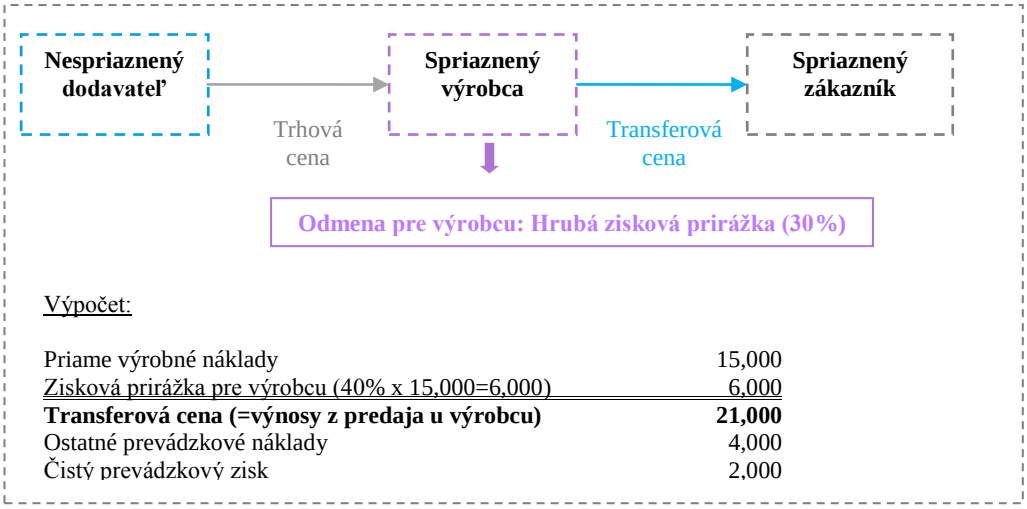
Metóda zvýšených nákladov („C+“)[80]

Metóda zvýšených nákladov porovnáva ziskové prirážky testovanej spoločnosti so ziskovými prirážkami porovnateľnej spoločnosti v porovnateľných nezávislých transakciách. Táto metóda je najčastejšie používaná pre výrobcov alebo pre poskytovateľov služieb, pokiaľ je objednávateľom výroby či služby iná spriaznená spoločnosť. Metóda C+ vyžaduje vysokú porovnateľnosť produktu, funkčného a rizikového profilu skúmaných spoločností, štruktúry nákladov a použitých nehmotných

[80] Metóda C+ je taktiež označovaná ako *metóda nákladov a prirážky*

aktív medzi závislou a nezávislou transakciou. Preto ak existujú materiálne rozdiely medzi závislou a nezávislou transakciou, táto metóda nie je spoľahlivá.

Obrázok 11: C+ metóda – Názorná ilustrácia



Zdroj: vlastné spracovanie

Transakčné ziskové metódy zahŕňajú metódu delenia zisku (*Profit split method, PS*); a metódu čistého obchodného rozpätia (*Transactional net margin method, TNMM*).

Metóda delenia zisku („PS“)

Metóda delenia zisku je aplikovaná predovšetkým v prípadoch, kedy obe strany závislej transakcie významne prispejú k vzniku nehmotného majetku alebo u transakcií, ktoré sú navzájom prepojené, a preto nie je možné je ich analyzovať oddelene.

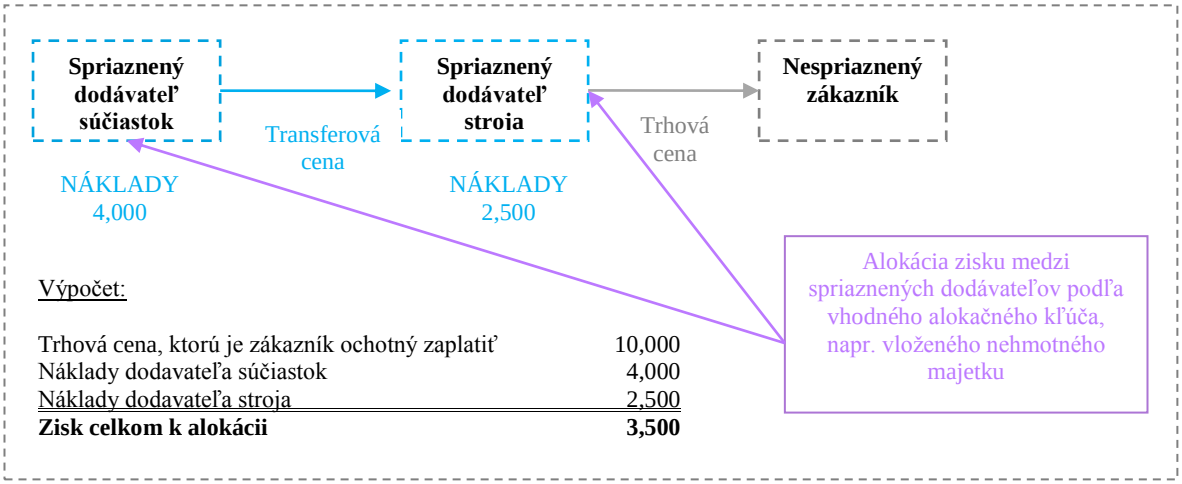
Podstatou metódy PS je, že sa celkový zisk (alebo strata) z transakcií rozdelí medzi zúčastnené strany na základe určitej báze, ktorá bude ekonomicky opodstatnená (napríklad podložením dát z trhu, alebo zvolením rozumných alokačných kľúčov). V zásade existujú tri základné prístupy k deleniu zisku:

- Tzv. *Contribution analysis* - Celkový zisk (alebo strata) je rozdelená medzi zúčastnené strany podľa miery prispenia (*contribution*) týchto osôb k jeho vytvoreniu, pričom sa berie do úvahy vykonávané funkcie, nesené riziká a vložené aktíva.
- Tzv. *Comparable profit split* – Celkový zisk (alebo strata) je rozdelená medzi zúčastnené strany podľa toho, ako by sa k podobnému deleniu zisku pristupovalo medzi nezávislými spoločnosťami.
- Tzv. *Residual analysis* – V rámci tohoto prístupu dochádza v prvej fáze k alokácii tzv. rutinného zisku medzi zúčastnené strany za ich rutinné príspevky a

až v druhej fáze je reziduálny zisk (*residual profit*) rozdelený medzi účastníkov v závislosti na miere ich prispenia k dosiahnutému výsledku, napríklad v pomere vložených nehmotných aktív (tj. aplikácia contribution analysis). Výška rutinného zisku je pritom stanovená zvyčajne pomocou metódy TNMM.

Slabými stránkami metódy PS je predovšetkým nedostatok dát ohľadne stanovenia miery prispenia u nezávislých osôb a absencia konzistentnosti používaných účtovných metód a vykazovania príjmov a nákladov u zúčastnených strán.

Obrázok 12: PS metóda – Názorná ilustrácia



Zdroj: vlastné spracovanie

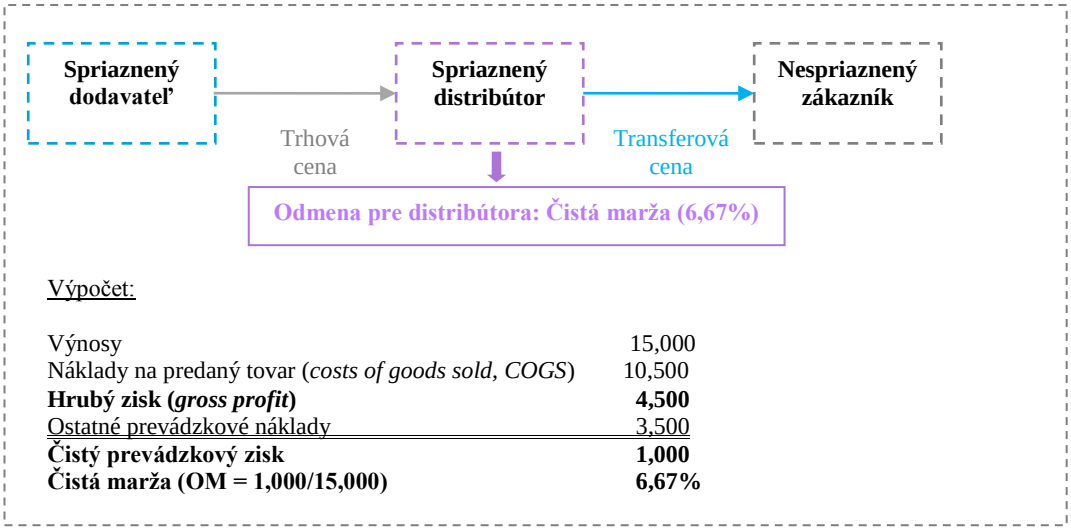
Metóda čistého obchodného rozpätia („TNMM“)

Metóda čistého obchodného rozpätia je zisková metóda, ktorá skúma princíp nezávislého vzťahu pri transakciách s nezávislými osobami porovnaním celkových finančných výsledkov závislých osôb s finančnými výsledkami dosahovanými nezávislými osobami, ktoré vykonávajú podobné funkcie a znášajú podobné riziká. TNMM skúma výšku čistej ziskovej prirážky vo vzťahu k príslušnému základu (napr. náklady, tržby, majetok), ktorý daňovník realizuje zo závislých transakcií (resp. kontrolovaných transakcií, ktoré možno agregovať). Metóda teda funguje na podobnom princípe ako R- či C+ metóda, s tým rozdielom, že je aplikovaná na úrovni čistého operatívneho zisku (tj. rozdielu príjmov a priamych i nepriamych operatívnych nákladov)[81]. Spoľahlivosť tejto metódy

[81] V tejto súvislosti sa stanovuje nejaký pomerový ukazovateľ ziskovosti. Takýmto ukazovateľom najčastejšie býva čistá zisková prirážka (*net cost plus mark-up – NCPM*) odvodená od celkových prevádzkových nákladov, alebo prevádzková zisková marža (*operating profit margin – OM*) odvodená od celkových prevádzkových výnosoch (tj. i trhovej ceny za produkt). V praxi sa ďalej

môže byť nepriaznivo ovplyvnená rozdielmi vo využití kapacity, štruktúre nákladov, riadení zásob a ďalej v menových rizikách či obchodných podmienkach. Na druhej strane, v porovnaní s tradičnými transakčnými metódami (napríklad CUP metóda, C+ metóda, R-metóda), TNMM vyžaduje nižší rozsah porovnateľnosti čo sa funkcií a rizík týka.

Obrázok 13: TNMM metóda – Názorná ilustrácia



Zdroj: vlastné spracovanie

Smernica OECD udáva päť základných TP metód, ktoré sa ďalej rozdeľujú na transakčné a ziskové. S určitým zjednodušením je možné konštatovať, že i jednotlivé metódy OECD vychádzajú buď z trhovej ceny (metódy CUP. R-, TNMM) alebo z nákladov (metódy C+, TNMM). Iba v prípade ziskových metód, TNMM a PS, sa uplatňuje aj iná báza (napríklad aktíva).

Tabuľka 3: Metódy OECD a odvodenie transferovej ceny

Prístup	Odvodenie transferovej ceny			
	Trhová cena	Priame Náklady	Celkové náklady	Iná báza (napr. aktíva)
Metóda CUP	x			
Metóda R-	x			
Metóda C+		x		
Metóda TNMM	x		x	x
Metóda PS				x

Zdroj: vlastné spracovanie na základe Smernice OECD

používajú aj iné ukazovatele, akými je napríklad návratnosť aktív (*return on total assets – ROA*) alebo návratnosť vloženého kapitálu (*return on capital employed – ROCE*).

Transferové ceny a colná hodnota

V prípade dovozu a vývozu výrobkov sa transferové ceny dotýkajú okrem daní i cla. V tomto ohľade je možné pozorovať určité protichodné záujmy tak na strane TNC, ako i štátnej správy. Ako upozorňuje Smernica OECD (paragraf 1.79) a správa Svetovej colnej organizácie z roku 2015 (WCO, 2015, s.54), zatiaľ čo vysoká transferová cena predstavuje pre dovozcu vysoké colné zaťaženie, pre účely daní sa jedná o daňovo-uznateľný náklad, ktorý znižuje základ dane a v konečnom dôsledku i výšku dane z príjmu právnických osôb.

Okrem protichodných záujmov u TNC, určitú nekonzistenciu v prístupe k problematike transferových cien je možné pozorovať medzi daňovou a colnou správou, a to predovšetkým s ohľadom na dva faktory (Sato, 2013 a WCO, 2015):

- Rozdielne stanovené ciele - Zatiaľ čo hlavným cieľom daňovej správy je pri posúdení správnosti transferovej ceny overiť, že nezahŕňa položky, ktoré tam nepatria, a teda nie je žiadnym spôsobom nadhodnotená. Naopak, colná správa vychádza pri stanovení cla z colnej hodnoty tovaru a je teda primárnym cieľom zaistiť, že všetky nákladové položky boli do tejto hodnoty správne zahrnuté, a teda nedošlo k jej podhodnoteniu.
- Odlišné výkladové pravidlá - Daňová správa sa pri posudzovaní transferových cien opiera o princíp trhového odstupu, ktorý je ukotvený v článku 9 Modelovej zmluvy OECD, pričom jeho správny výklad a aplikácia je predmetom Smernice OECD (viď kapitoly vyššie). Naproti tomu, colné orgány vychádzajú z článku VII Všeobecnej dohody o clách a obchode (*General Agreement on Tariffs and Trade - GATT*).[82] Na základe tohto článku vyplýva, že prvotným podkladom pre stanovenie colnej hodnoty tovaru medzi predávajúcim a kupujúcim je hodnota transakcie (tzv. *transaction value*) za predpokladu, že nebola ovplyvnená spojením zúčastnených strán.[83] Vylúčenie vplyvu spriaznenosti zúčastnených strán na hodnotu transakcie môže deklarant v rámci colného riadenia preukázať buď porovnaním hodnoty transakcie s jednou z troch typov

[82] Článok 29 (1) Nařízení Rady (EES) č. 2913/92, kterým se stanoví Celní kódex Společenství (ďalej len "Colný kódex").
[83] Článok 29 (2) Colného kódexu.

hodnôt definovaných v Colnom kódexe (tzv. *test values*)[84] alebo vyhodnotením okolností predaja (tzv. *circumstances surrounding the sale*) pokiaľ k danému tovaru neexistuje identické alebo podobné zboží.

Navzdory (vyššie uvedeným) odlišnostiam je evidentné, že daňová a colná správa postupuje de facto na základe rovnakých princípov s cieľom overiť, že cena (respektíve hodnota transakcie) medzi spojenými osobami bola stanovená tak, akoby ju stanovili nezávislé spoločnosti za bežných obchodných podmienok. Vychádzajúc z tohoto predpokladu, Medzinárodná obchodná komora (*International Chambre of Commerce - ICC*) zastupujúca podniky zo všetkých odvetví na celom svete predstavila v roku 2015 sadu niekoľkých opatrení, tzv. *ICC Policy Statement*, ktorých snahou je zjednodušiť proces colného či daňového riadenia v prípade transferových cien. V prvom rade ICC usiluje o to, aby colné orgány uznali, že ak je transferová cena zjednaná v súlade s princípom trhového odstupu, je tým nepriamo preukázané, že táto cena nebola ovplyvnené spriaznenosťou zúčastnených strán a je možné hodnotu transakcie považovať za podklad pre stanovenie colnej hodnoty. Ďalším dôležitým aspektom, ktorého sa jednotlivé opatrenia dotýkajú je problematika tzv. post úprav (tzv. *post TP adjustments*) transferových cien buď z podnetu daňového poplatníka (tj. na dobrovoľnej báze) alebo na základe daňovej kontroly.[85] V nadväznosti na správu ICC vydala WCO správu venujúcu sa problematike vzájomných väzieb transferových cien z daňového a colného pohľadu. V tomto ohľade WCO poskytuje odporučenia a názorné príklady využitia informácií uvedených v dokumentácii transferového oceňovania pre účely posúdenia okolnosti predaja za účelom zefektívnenia colného riadenia.[86]

S ohľadom na vyššie uvedené sa domnievam, že vzájomná spolupráca a výmena informácií medzi daňovou a colnou správou môže výrazne prispieť k zefektívneniu procesu daňovej kontroly. Zároveň, ak colná správa akceptuje opatrenia prednesené ICC, môže byť dokumentácia transferových cien vnímaná daňovými subjektmi ako užitočný prostriedok nielen pre obhajobu transferových cien pre daňové, ale i colné účely. Ak by

[84] Ibid. Jedná sa o tri typy testovaných hodnôt: (i) hodnota transakcie z predajov rovnakého alebo podobného tovaru medzi kupujúcim a predávajúcim, ktorí nie sú spojenými osobami, (ii) colná hodnota rovnakého alebo podobného tovaru určená podľa článku 5 Colného kódexu, (iii) colná hodnota rovnakého alebo podobného tovaru určená podľa čláku 6 Colného kódexu.
[85] Spracované podľa správy *ICC Policy Statement* dostupnej v rámci WCO (2015)
[86] Otázka využitia informácií týkajúcich sa stanovenia transferových cien pre účely colného riadenia je analyzovaná v kapitole č. 5 správy WCO (2015).

výmena informácií medzi daňovou a colnou správou bola automatická, došlo by s veľkou pravdepodobnosťou k zníženiu prípadov zámerného rozdielneho ocenenia transferov tovaru medzi spojenými osobami pre účely daní a cla. V súčasnosti však takáto forma koordinácie medzi českou daňovou a colnou správou v ČR pri posudzovaní správnosti cien medzi spojenými osobami neexistuje. To dokazuje aj prieskum poradenskej spoločnosti Deloitte z roku 2015[87], na základe ktorého vyplýva, že v zásade k žiadnej situácii, kedy by sa daňová a colná správa zhodli na výške transferovej ceny pre účely daní a cla, ešte nedošlo.

3.1.3 Doterajšie empirické výskumy

Tomkins (1973) zameral svoj výskum transferových cien na 200 top spoločností uvedených v "Times 1000" vo Veľkej Británii. Z celkového počtu 200 spoločností sa podarilo získať 44 relevantných odpovedí, ktoré sa stali predmetom ďalšieho skúmania. Výsledky jeho výskumu potvrdili, že transferové ceny odvodené od nákladovej kalkulácie a trhovej ceny boli najčastejšími metódami uplatňovanými pri tvorbe transferových cien. Tomkins v rámci svojho výskumu ďalej dospel k záveru, že miera konfliktov v oblasti tvorby transferových cien medzi divíziami závisí od stupňa divíznej autonómie, ktorý predstavuje kľúčový aspekt pri rozhodovaní o transferových cenách.

Larson (1974) uskutočnil výskum v ôsmych amerických spoločnostiach na základe hĺbkových rozhovorov. Napriek tomu, že všetky spoločnosti zhodne vnímali transferové ceny založené na trhovej cene za najvhodnejšiu metódu ich stanovenia, žiadna z nich nepoužívala trhovú cenu ako základ pre stanovenie transferových cien. Ich cena bola stanovená na úrovni medzi trhovou cenou a skutočne vynaloženými nákladmi a podliehala schváleniu vrcholového manažmentu. Výskum ďalej ukázal, že nákup od tretích (nezávislých) strán bol v mnohých spoločnostiach značne obmedzený a častokrát podliehal schváleniu vrcholového manažmentu TNC. Niektoré spoločnosti uprednostňovali centrálny nákup od tretích strán z dôvodu nižších cien.

Vancil (1979) skúmal transferové ceny v podmienkach decentralizovaných firiem. Jeho výskum spočíval na e-mailovom prieskume 684 oslovených spoločností, z toho 239

[87] Deloitte. *The Link Between Transfer Pricing and Customs Valuation — 2015 Country Guide*. [online]. 2015 [cit 2016-05-13].

z nich bližšie špecifikovalo metodiku tvorby transferových cien medzi divíziami. Na základe prieskumu vyplynulo, že najčastejšou metódou stanovenia transferových cien bola metóda na báze celkových nákladov.

Štěpánová (2006) sa vo svojej práci zaoberá špecifikami finančného riadenia nadnárodných spoločností v ČR, motívmi investovania zahraničných TNC v ČR a tzv. transferovým mechanizmom v rámci nadnárodných podnikov v ČR (tj. transferovými cenami). Jej výskum bol prevedený na vzorku 50 výrobných a distribučných spoločností pôsobiacich v rôznych odvetviach (prevažne z energetického, potravinárskeho, stavebného priemyslu). Vo vzorke skúmaných spoločností nebol zahrnutý automobilový priemysel. Empirický výskum ďalej potvrdil, že finančné riadenie TNC má svoje špecifiká oproti domácim podnikom, pričom menové a daňové riziko predstavujú najväčšiu hrozbu pre TNC pôsobiace v ČR. V oblasti transferového oceňovania najviac používanou metódou pri tvorbe transferových cien je cena následného predaja (tj. metóda R-) a hneď po nej nezávislá porovnateľná cena (tj. metóda CUP). Obe tieto metódy sú odvodené od trhovej ceny, pričom metóda R- bola je podľa usmernení Smernice OECD zvlášť vhodná u distribučných spoločností. Zároveň takmer šestina opýtaných spoločností potvrdila, že stanovuje ceny inou metódou, než sú metódy doporučené OECD.

S ohľadom na vyššie uvedené zistenia je možné konštatovať, že podobne ako tomu bolo u teoretických prístupov, Smernice OECD i empirické štúdie poukazujú na to, že transferové ceny sú tvorené na báze trhovej ceny, nákladovej kalkulácie alebo dohody medzi podnikmi. Pri nákladovo-založených TP metódach sa v praxi aplikujú viaceré typy nákladov – variabilné i celkové, štandardné i skutočné. Veľmi zriedka sa používajú oportunitné náklady alebo medzné náklady. [88]

[88] Podrobné informácie o výsledkoch jednotlivých výskumov zmienených v tejto kapitole sú obsiahnuté v prílohe č. 5.

3.2 Faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien

3.2.1 Doterajšie empirické výskumy

Keďže samotný výber TP metódy pre ocenenie vnútro skupinových transakcií je ponechaný na spoločnosti, jej rozhodnutie môže byť ovplyvnené špecifickými motívmi. Detailným skúmaním, o aké faktory[89] sa zvyčajne jedná, sa zaoberali empirické štúdie Tang & Chan (1979), Burnsovej (1983), El-Seginiho (1992) a z českého prostredia v čiastočnej miere i výskum Štěpánovej (2006).

Tang & Chan (1979) definovali dôležité faktory, ktoré boli zvažované veľkými americkými a japonskými TNC pri formulovaní metodiky spôsobu tvorby transferových cien. Výsledky ich prieskumu[90] ukázali, že u amerických TNC sú najdôležitejšími faktormi celkový zisk skupiny, obmedzenie repatriácie zisku hostiteľskou krajinou, konkurenčné postavenie zahraničných afiliácií, rozdiely v daňových sadzbách a ohodnotenie výkonu dcérskych spoločností. Podobne dopadol aj prieskum medzi japonskými firmami, ktoré označili celkový zisk spoločnosti, konkurenčné postavenie zahraničných dcérskych spoločností, kurzové riziko v podobe devalvácie a precenenia aktív denominovaných v cudzích menách, obmedzenie repatriácie ziskov v zahraničí a hodnotenie výkonnosti zahraničných afiliácií ako najdôležitejšie premenné.

Burnsová (1983) vo svojom výskume identifikovala 14 premenných (viď príloha č. 5), ktoré mali vplyv na rozhodnutia TNC ohľadne nastavenia transferových cien. Autorka ďalej uskutočnila faktorovú analýzu vyššie identifikovaných premenných, výsledkom ktorej bolo ich zatriedenie týchto faktorov do piatich základných skupín:

- Interné prostredie (tj. situácia na trhu a konkurencia v zahraničnom štáte)
- Vplyv na peňažné toky (riadenie kurzového rizika, vývozné subvencie a pod.)
- Umelo vytvorené bariéry (clá, reštrikcie dovozu, cenové regulácie a pod.)
- Dane

---

[89] V literatúre tiež častokrát označované ako tzv. *environmental variables*. Tento pojem však pri doslovnom preklade do slovenského jazyka (tj. environmentálne premenné) môže byť mätúci, keďže v prvom rade evokuje súvislosť s ekológiou a ochranou životného prostredia. V kontexte transferových cien je výstižnejší preklad premenné daného prostredia alebo faktory prostredia a zahrňujú faktory ako dane, clá, riadenie kurzového rizika, dovozné obmedzenia, vývozné subvencie, ale aj interné faktory firmy (napr. konkurencieschopnosť a pod.)

[90] Výskum bol uskutočnený u 76 amerických MNC a 50 japonských TNC.

- Ekonomické prostredie v hostiteľskej krajine

El-Segini (1992) sa zaoberal prístupom TNC k tvorbe transferových cien v Egypte. Použitou výskumnou metódou bola viacnásobná prípadová štúdia s využitím hĺbkových rozhovorov uskutočnených so zástupcami 11 spoločností pôsobiacich prevažne vo farmaceutickom priemysle. V rámci výskumu autor analyzoval faktory prostredia, ktoré ovplyvňujú nastavenie transferových cien, ako aj motívy TNC pre investovanie v Egypte. Na základe tohoto výskumu vyplynulo, že trhové podmienky, konkurencia, úroveň inflácie a vývoj menových kurzov sú považované za najdôležitejšie faktory ovplyvňujúce nastavenie transferových cien u skúmaných spoločností.

V rámci českého prostredia analyzovala Štěpánová (2006) významnosť vybraných faktorov prostredia pri voľbe TP metódy z pohľadu vybraných krajín pôvodu TNC (konkrétne sa jednalo o tri krajiny - Nemecko, Francúzsko a USA). Dôležitosť jednotlivých faktorov bola ohodnotená pomocou 4-stupňovej Likertovej škály (kde 1-veľký, 2-priemerný, 3-malý význam, 4-nevýznamný), na základe hodnotenia manažmentu konkrétnej spoločnosti. V tejto súvislosti výskum Štepánovej preukázal, že pri stanovení transferových cien zohráva najdôležitejšiu úlohu inflácia a riadenie menového rizika (viď príloha č. 5). Na základe jej výskumu ďalej vyplynulo, že spoločnosti nevenujú oblasti transferových cien takmer žiadnu pozornosť, keďže polovica zo skúmaných spoločností nemá útvar či vedúceho pracovníka, ktorý by sa touto problematikou zaoberal.

V súlade so znením Smernice OECD je výber vhodnej OECD metódy na uvážení daňového poplatníka. Avšak, je zrejmé, že pre určitú transakciu či situáciu sa niektorá metóda OECD hodí viac, ako iná. V tejto súvislosti odporúča Smernica OECD zvážiť pri výbere vhodnej metódy OECD kritické faktory, a to z hľadiska (i) rozsahu porovnateľnosti medzi závislou a nezávislou transakciou a (ii) kvality dostupných dát.

3.2.2 Smernica OECD

V súlade s rozborom jednotlivých metód OECD pre stanovenie transferových cien je zjavné, že uplatnenie týchto metód v praxi vyžaduje tzv. porovnávaciu analýzu

(*comparability analysis*), ktorá je považovaná za základný kameň aplikácie trhového prístupu: „*Comparability analysis is at the heart of application of arm's length principle.*" (Smernica OECD, paragraf 1.6)..[91]

Faktory porovnateľnosti

Nezávislé spoločnosti pri zvažovaní potenciálnej obchodnej transakcie porovnávajú dostupné možnosti a rozhodnú sa uzavrieť obchod iba za predpokladu, že táto ponuka je citeľne lepšia/atraktívnejšia príležitosť, než alternatívne ponuky. V tomto ohľade spoločnosť nebude súhlasiť s navrhovanou cenou, ak existuje možnosť, že na strane nákupu môžu daný materiál nakúpiť u iného dodávateľa lacnejšie, alebo v prípade predaja, že iní zákazníci sú ochotní za daný tovar zaplatiť viac. Samozrejme tieto úvahy sú vždy vedené v kontexte ekonomicky relevantných okolností danej transakcie[92]:

- Funkčná a riziková analýza
- Základné charakteristiky výrobku alebo služby (napríklad vlastnosti výrobku, kvalita, množstvo, povaha a rozsah poskytovanej služby a apod.)
- Zmluvné podmienky transakcie (napríklad rozdiely v platobných a dodacích podmienkach, exkluzivita, mena, doba splatnosti a pod.)
- Ekonomické okolnosti transakcie (napríklad podmienky na trhu a v odvetví, bariéry vstupu, konkurencia, regulácia, kúpna sila obyvateľstva, ekonomický a výrobkový cyklus, veľkosť trhu a pod.)
- Obchodná stratégia (napríklad penetrácia trhu, expanzia na nové trhy, udržanie si pozície na trhu, diverzifikácia trhu a pod.)

Ak sa porovnávacia analýza považuje za základný kameň trhového prístupu, tak funkčná a riziková analýza je základným kameňom porovnávacej analýzy pri uvážení, že dohodnutá odmena (cena) medzi dvoma nezávislými podnikmi zvyčajne odráža funkcie, ktoré každá z týchto spoločností vykonáva, s prihliadnutím na to, aký majetok bol k tomuto účelu použitý a aké riziká prebrali daní účastníci obchodu (WCO, 2015). Výsledkom

[91] Kapitola I. (časť D. paragraf 1.38) revidovanej verzie Smernice OECD. S ohľadom na jej dôležitosť poskytuje Smernica OECD[91] pokyny a doporučenia, ako pri porovnávacej analýze postupovať.

[92] Smernica OECD súčasne zdôrazňuje, že nezávislá transakcia, s ktorou porovnávame predmetnú závislú transakciu, musí byť dostatočne porovnateľná s ohľadom na vyššie uvedené faktory. Ak existujú rozdiely medzi závislou a potenciálne porovnateľnou nezávislou transakciou u vyššie uvedených faktorov a tieto rozdiely významne ovplyvňujú cenu, Smernica OECD odporučuje previesť patričné úpravy (tzv. *comparability adjustments*) za účelom odstránenia vplyvu týchto rozdielov na cenu. Každopádne, ako ďalej upozorňuje Smernica OECD, úpravy je možné urobiť jedine za predpokladu, že prevedenie takýchto úprav je ekonomicky opodstatnené (*economically relevant*) a zvýši spoľahlivosť porovnania.

funkčnej a rizikovej analýzy je identifikácia funkčného a rizikového profilu zúčastnených strán transakcie (*functional and risk profile - FRP*).

Potenciálna materializácia nesených rizík tak následne ovplyvňuje, aký bude celkový zisk spoločnosti. Riziko je spájané s neistotou, že očakávané výsledky nebudú dosiahnuté. Žiadna spoločnosť, ktorá usiluje o dosiahnutie zisku, by nebola ochotná niesť riziko bez očakávania patričného výnosu.[93]

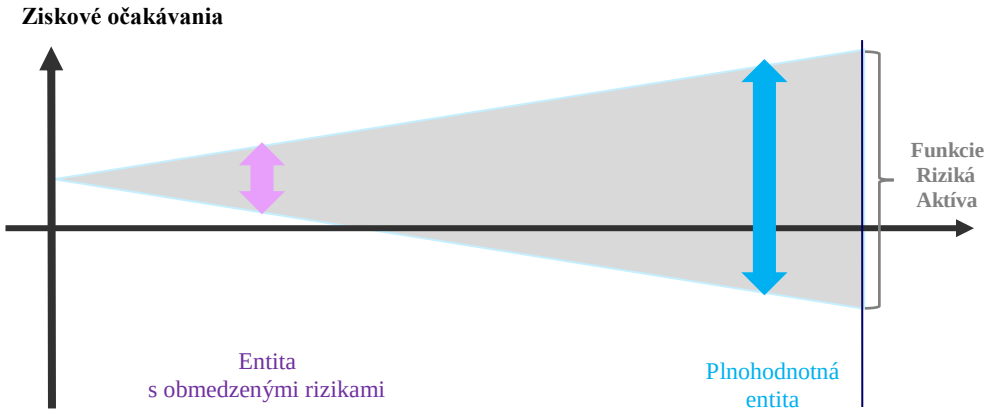
Hoci v rámci teórie transferových cien je definovaných niekoľko typov entít podľa typu činnosti a miery autonómnosti, v zásade je možné s určitou mierou zjednodušenia ich klasifikovať do dvoch základných skupín:

- *Spoločnosti s obmedzenými rizikami (Low-risk entities)*
  - Tieto spoločnosti vykonávajú svoju činnosť na základe inštrukcií a pokynov inej spojenej osoby, tzv. principála skupiny.
  - Hlavné podnikateľské riziká (napríklad trhové riziko, kurzové riziko a pod.) sú prenesené na principála skupiny, pretože sa pri výkone svojej činnosti riadia jeho pokynmi a inštrukciami. Z tohto dôvodu by sa ich celková ziskovosť mala pohybovať na relatívne nízkej, ale stabilnej úrovni.
  - Príkladmi takýchto entít je napríklad práca v mzde, zmluvný výrobca, predajný agent, distribútor s obmedzenými rizikami a pod.
- *Plnohodnotné spoločnosti (Fully-risk entities* alebo *fully-fledged entities)*
  - Tieto spoločnosti vykonávajú svoju činnosť vo vlastnej réžii a na vlastné riziko. Ich ziskovosť sa odvíja od (ne)materializácie podnikateľských rizík a preto môžu tieto spoločnosti dosahovať z roka na rok významné zisky i straty. Inými slovami, celková ziskovosť takýchto spoločností môže byť v závislosti materializácii rizík značne volatilná na medziročnej báze.
  - Príkladom takýchto entít je napríklad plnohodnotný výrobca alebo distribútor nesúci všetky podnikateľské riziká.

[93] Z tohto dôvodu sa riziká a ich správna redistribúcia medzi zúčastnené strany transakcie stala jednou z hlavných oblastí diskutovaných v rámci Akčného plánu BEPS, ktorej výsledkom bola revízia naležitých častí Smernice OECD (kapitola 1 sekcia D).

Vplyv miery autonómnosti na ziskové očakávania spoločnosti je zjednodušene znázornený pomocou nasledujúceho diagramu.

Obrázok 14: FRP vs. Ziskový potenciál



Zdroj: vlastné spracovanie z prednášok poradenskej a audítorskej spoločnosti Deloitte

Funkčná a riziková analýza je nielen dôležitým faktorom v rámci porovnávacej analýzy, ale taktiež aj pri voľbe vhodnej metódy transferových cien i výbere testovanej spoločnosti v rámci analýzy transferových cien (WCO, 2012).

Obsah ostatných faktorov porovnateľnosti je viac menej zrejmý už z ich samotného popisu, a preto nebudú rozoberané vo väčšom detaile.

3.3 Transferové ceny ako nástroj daňového plánovania

3.3.1 Doterajšie empirické výskumy

Empirický výskum Clausingovej (2000) zameraný na americké spoločnosti a ich zahraničné afiliácie preukázal závislosť medzi objemom realizovaného intra-obchodu a výškou daňovej sadzby jurisdikcie, v ktorej pôsobia afiliácie amerických TNC. Tieto zistenia sú v súlade s teoretickými predpokladmi, že exporty z USA sú podhodnotené a importy zase nadhodnotené a USA má menej priaznivú bilanciu s krajiny s nízkym daňovým zaťažením. Výsledky Clausingovej indikujú, že vzájomný obchod medzi afiliáciami amerických spoločností je ovplyvnený zámermi TNC v oblasti daňového plánovania.

Al-Eryani a kol. (1990) skúmal u amerických nadnárodných spoločností väzbu určitých faktorov (ako boli identifikované v kapitole 3.2.1) na výber TP metódy. Výskum

bol prevedený formou dotazníku zaslaného emailom 791 respondentov, z toho boli odpovede od 164 firiem (tj. 21 % úspešnosť) vyhodnotené ako relevantné pre účely ďalšieho skúmania. Pomocou faktorovej analýzy autori štúdie roztriedili 34 identifikovaných faktorov do štyroch skupín, a to:

- Právne premenné (*legal variables*), akými sú napríklad daňové a colné regulácie, súlad s anti-dumpingovou a anti-trustovou legislatívou hostiteľskej krajiny, súlad s účtovnými a reportovacími štandardmi hostiteľskej krajiny a pod.
- Politické a sociálne premenné (*social and political variables*), akými sú napríklad občianske vojny, náboženské konflikty, a pod.
- Externé ekonomické premenné (*external economic variables*), akými sú napríklad cenová regulácia, obmedzenia dovozu, inflácia a pod.
- Interné ekonomické premenné (*internal economic variables*), akými sú napríklad konkurencieschopnosť, vyhodnotenie výkonnosti zahraničnej afiliácie a pod.

Výsledky výskumu[94] preukázali, že právne premenné a veľkosť TNC (čo sa tržieb týka) sú štatisticky významné ovplyvňujúce výber TP metódy u amerických TNC.

Loová (2004) uskutočnila výskum zameraný na problematiku presunov ziskov v Číne s využitím transferových cien, a to jednak z pohľadu TNC a následne čínskeho správcu dane (viď ďalšia kapitola). V rámci prvej časti vlastného výskumu autorka na vzorke 64 TNC pôsobiacich v Číne skúmala, ako vybrané faktory (ako boli identifikované v kapitole 3.2.1) ovplyvňujú výber TP metódy u týchto spoločností v kontextu čínskeho ekonomického prostredia.[95] Jej výskum preukázal, že čím väčší význam pripisoval manažment skúmaných TNC záujmu lokálneho partnera a udržaní dobrého vzťahu s

[94] Za účelom štatistického overenia stanovených predpokladov bol použitý tzv. profit model, kde vysvetľovanou premennou bola dichotomická premenná TPM, nadobúdajúca hodnotu 1 – ak spoločnosť používala trhovú TP metódu a 0 – ak spoločnosť používala netrhovú TP metódu, odvodenú napríklad od nákladovej základne alebo na základe dohody medzi podnikmi. Ako kontrolná premenná bola ďalej použitá dichotomická premenná charakterizujúca krajinu pôvodu zahraničnej afiliácie, kde 1 označovala mene rozvinuté krajiny (LDC) a 0-označovala ostatné krajiny (MDC), pričom autori predpokladali, že čím väčší počet zahraničných afiliácií amerických MNC sídli v LDC, tým je menej pravdepodobné, že budú používať metódy na báze trhovej ceny, pretože sa domnievali, že vlády LDC nemajú dostatočné prostriedky, znalosti a ani politickú vôľu kontrolovať zneužitie transferových cien.

[95] Za účelom štatistického overenia stanovených predpokladov bol použitý tzv. logistický regresný model, kde 1 – ak spoločnosť používala trhovú TPM a 0 – ak spoločnosť používala metódu odvodenú od nákladovej kalkulácie. Skúmanými faktormi v rámci jej výskumu bolo sedem premenných, a to rozdiely v daňových sadzbách, minimalizácia colného zaťaženia, záujmy lokálnych partnerov (v rámci spoločných podnikov – joint ventures), riadenie kurzových rizík, reštrikcie ohľadne repatriácie ziskov, riziko znárodnenia a dobrý vzťah s čínskou vládou.

vládou, tým s väčšou pravdepodobnosťou použili pri tvorbe transferových cien trhové TP metódy. Naopak, čím väčší význam pripisoval manažment skúmaných spoločností kurzovému riziku a jeho riadeniu, tým s väčšinou pravdepodobnosťou uplatnili pri tvorbe transferových cien metódy na báze nákladovej kalkulácie, ktorá dáva väčší priestor pre potenciálnu „umelú“ manipuláciu výšky transferovej ceny.

V rámci českého prostredia je daňová optimalizácia pomocou transferového mechanizmu popísaná v rámci výskumu Štěpánovej (2006), avšak v jej aplikačnej časti už tejto problematike nie je venovaná pozornosť.

3.3.2 Smernica OECD

Hoci hlavná myšlienka princípu trhového odstupu sa zdá byť jasná, jeho aplikácia v praxi naráža na niekoľko problémov, ktoré vyplývajú buď zo špecifickosti vzťahov vo vnútri TNC alebo z výpočtu správnej transferovej ceny. Už pri samotnom posúdení vhodnosti použitia trhového princípu uvádza Smernica OECD niekoľko prípadov, kedy môžu vzniknúť ťažkosti pri jeho aplikácii. Napríklad ak ide o úzko špecializovaných výrobkov či služoieb alebo jedinečné nehmotné aktíva, pre ktoré neexistujú porovnateľné transakcie.

Ďalej sú to prípady, kedy spojené osoby sa zúčastnia transakcií, ktoré by nikdy nevznikli medzi nezávislými spoločnosťami, alebo je zrejmé, že členovia TNC využívajú výhody (napríklad úspory z rozsahu, synergie), ku ktorým z podstaty veci nezávislé spoločnosti nemajú prístup. Skutočnosť, že neexistuje porovnateľná nezávislá transakcia automaticky neznamená, že skúmaná vnútro skupinová transakcie nie je v súlade s trhovým princípom (Smernica OECD, paragraf 1.11).

Vzhľadom ku skutočnosti, že v praxi len málokedy existuje plne porovnateľná transakcia, je nutné prevádzať určité predpoklady či úpravy za účelom eliminácie existujúcich rozdielov. Z tohto dôvodu je posudzovaná správna výška transferovej ceny vždy daná nie ako absolútne číslo, ale ako určité cenové rozpätie, v ktorom by sa ceny porovnateľných výrobkov alebo služieb mali pohybovať. Smernica OECD (paragraf 1.13) ďalej zdôrazňuje, že transfer pricing nie je exaktná veda, a preto vyžaduje prijatie určitého úsudku na strane daňového poplatníka, ako aj správcu dane.

S ohľadom na obmedzenia aplikácie trhového prístupu zmienené vyššie bola v minulosti ako možná alternatíva k trhovému princípu zvažovaná aplikácia tzv. *global formulary apportionment*. U tohoto prístupu sa celkový konsolidovaný zisk rozalokuje medzi všetky spoločnosti zo skupiny na základe alokačného kľúča, ktorý je kombináciou nákladov, miezd, aktív a tržieb. Aj keď sa tento prístup používa v USA a Kanade, Smernica OECD ho zamieta jeho použitie predovšetkým kvôli praktickým komplikáciám pri jeho implementácii, a to predovšetkým potrebu medzinárodnej koordinácie a konsenzusu v otázkach (i) použitia tejto metódy, (ii) merania globálneho daňového základu, (iii) použitia jednotného učtovného systému a (iv) použitia vzorca vrátane priradenia váh jednotlivým faktorom.[96]

3.3.3 Analýza sekundárnych dát

Príklady z praxe poukazujú na skutočnosť, že spoločnosti za účelom vyhýbania sa dani vyvinuli komplexné daňové štruktúry, v ktorých figurujú i transferové ceny. V nedávnej dobe sa v médiách rozoberali praktiky vyhýbania sa dani veľkých TNCs, akými je napríklad Apple, Facebook či eBay v súvislosti s vyšetrovaním ohľadne vyhýbaní sa dani vo vyspelých krajinách na čele s Veľkou Britániou (UK). Veľké nadnárodné spoločnosti sa komplikovanými a neprehľadnými daňovými štruktúrami podarilo významne znížiť celkovú efektívnu daňovú sadzbu, napriek tomu, že väčšinu predajov realizujú práve v krajinách s vysokými korporátnymi daňami. Nasledujúca tabuľka bližšie ilustruje významný nepomer medzi realizovanými tržbami na britskom trhu a zaplatenou daňou vybraných TNC.

*Tabuľka 4: TNC a vyhýbanie sa dani v UK (*údaje sú za rok 2011, **údaje sú za rok 2010)*

TNC	Daňový domicil	UK tržby (v mil. GBP)	UK zisk (v mil. GBP, odhad)	UK daň k zaplateniu (v mil. GBP)	UK skutočne zaplatená daň (v mil. GBP)
Google	Írsko	2 100	750	210	5
Starbucks	UK	398	n.a.	n.a.	0
Amazon**	Luxembursko	3 200	150	42	0-0,5
eBay	Luxembursko	800	180	50	3,4
Facebook	Írsko	100	51	14,2	0,4
Apple	Írsko	6 000	1 300	370	10

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Browna (2014) a BBC(b)(2012) o danej problematike.

[96] Pre podrobnejšie informácie k tomuto prístupu viď bod. C kapitoly I. Smernice OECD.

Jednou zo spoločností bol kalifornský vyhľadávač Google. Daňovými manévrami popísanými vyššie sa podarilo Google znížiť ich efektívnu daňovú sadzbu na 2,4 % (Drucker, 2010).

Aby sa Google podarilo minimalizovať celkovú daňovú zaťaž, bolo nutné previesť určitú reštrukturalizáciu. V prvom rade bolo potrebné založiť potrebné spoločnosti v jurisdikciách umožňujúcich prevod zisku bez väčších obmedzení. Takýmito jurisdikciami je Írsko a Holandsko. V tejto súvislosti založila spoločnosť Google v Írsku dve spoločnosti - OperCo a HoldCo. Spoločnosť OperCo je 100% dcérskou spoločnosťou HoldCo, ktorej vedenie je umietnené na Bermudách. Podľa írskych daňových predpisov sa spoločnosť stáva jej daňovým rezidentom, ak má v Írsku nielen sídlo, ale aj vedenie (Strnádová, 2014). V tomto kontexte, je OperCo považovaná za daňového rezidenta Írska, kde je daňová sadzba vo výške 12,5 % (tj. jedna tretina v porovnaní s daňovou sadzbou USA – 35 %), zatiaľ čo HoldCo nebude daňovým rezidentom USA, ani Írska, ale práve Bermúd. Navyše, obidve írske spoločnosti sú založené ako spoločnosti s ručením neobmedzením, ktoré podľa írskeho práva nemajú povinnosť viesť účtovníctvo. Táto daňová štruktúra dostala pomenovanie tzv. „*dvojitý Ír*“. Okrem írskych spoločností, bolo potrebné založiť novú spoločnosť, NE Co v ďalšom onshore centre - Holandsku s cieľom vyhnúť sa plateniu zrážkovej dani u licenčných poplatkov (Strnádová, 2014 a BBC(b), 2012).

Následne, transakčné toky smerujúce k prevodu väčšiny ziskov skupiny Google na Bermudy sú nasledujúce:

I. *Transfer nehmotných aktív Google (intangibles – IP)*: Z Google US sú nehmotné aktíva prevedené do IE HoldCo s daňovým rezidentstvom na Bermudách (Drucker, 2010).

II. *Poskytnutie licencií k užitiu IP*: V ďalšom kroku je nevyhnuté nastaviť licencie a súvisiace licenčné poplatky (=transferová cena), tak aby sa neplatila skoro žiadna daň a čo najväčšia časť ziskov bola prevedená do HoldCo s daňovým domicilom na Bermudách. Práva k užitiu IP a licenčné poplatky boli nastavené nasledovne :

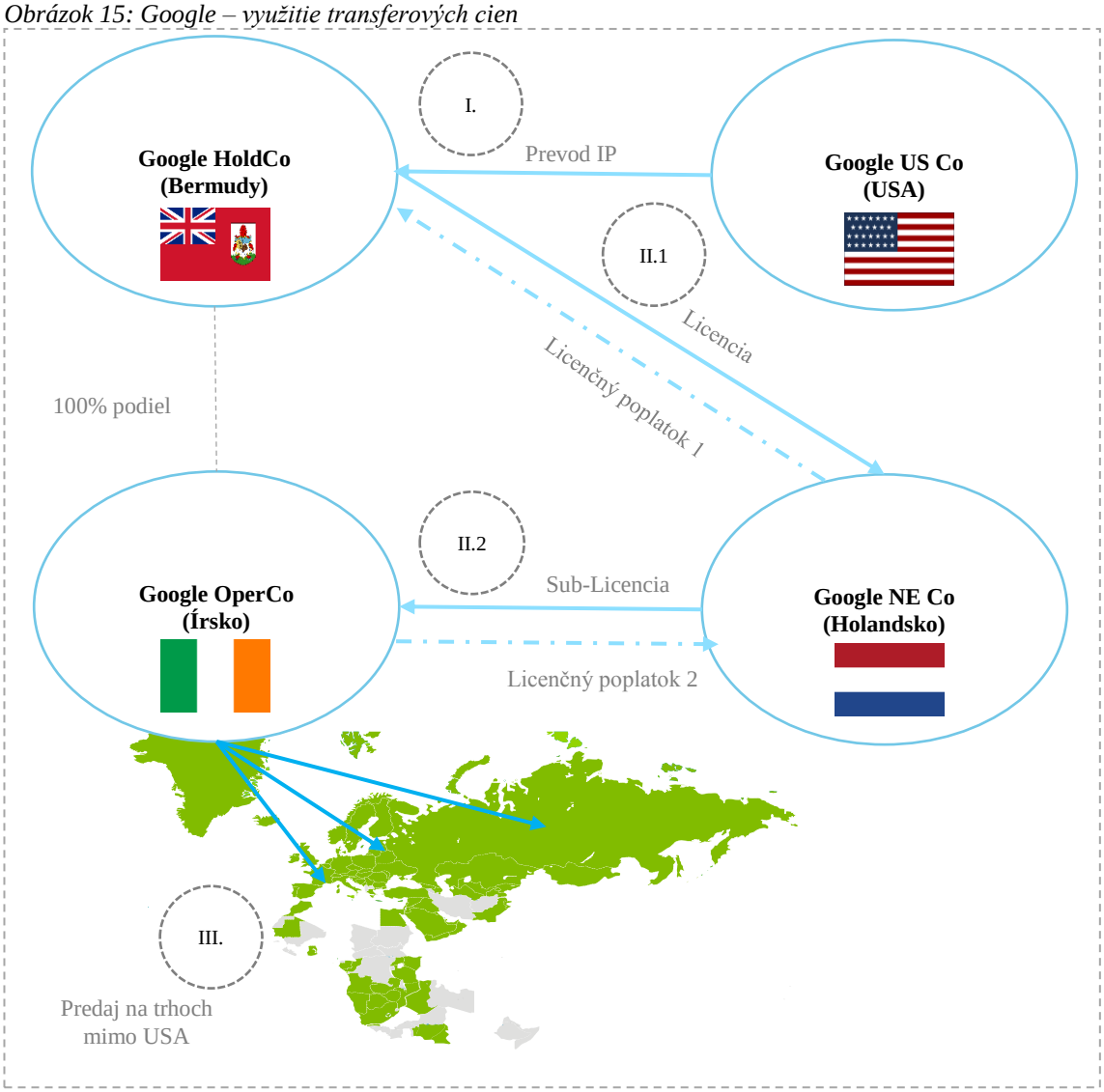
   II.1. *Licenčný poplatok (LP_1)*: V prvom kroku je poskytnutá licencia k užitiu IP z HoldCo (vlastník IP) do NE Co. Pretože sa jedná o jedinečné aktívum, ktoré nie je možné jednoducho porovnávať. stanovenie licenčného poplatku (LP_1) prináša so sebou úskalia. Túto nevýhodu je však možné v rámci daňového plánovania

využiť ako príležitosť a de facto stanoviť výšku licenčného poplatku v prospech svojich záujmov. V tomto konkrétnom prípade platí, že čím vyššia bude výška LP_1, tým viac výnosov je prevedených do daňového raja s nulovým daňovým zaťažením. Vďaka vloženiu jednej holandskej spoločnosti do reťazca platieb sa Google vyhla povinnosti platiť zrážkovú daň a pomohla previesť väčšinu tržieb na Bermudy.

II.2. *Licenčný poplatok (LP_2)*: Nasledne je zjednaná sublicencia za užitie IP z holandskej spoločnosti NE Co írskej spoločnosti OperCo. U holandskej NE Co sa kompenzujú výnosy plynúce z licenčného poplatku LP_2 s nákladmi ohľadne platenia LP_1 (tj. z tohoto dôvodu hovoríme o holandskom sendviči). Za účelom minimalizácie daňovej povinnosti NE Co nie je rozhodujúca samotná výška licenčného poplatku, ako skôr to, aby sa hodnoty LP_1 a LP_2 dokázali navzájom prekryť v čo najvyššej možnej miere. Ak sa v súlade s bodom I. predpokladá u LP_1 vyššia hodnota, tým by i hodnota LP_2 bude cielená vyššie. To zároveň môže byť výhodné i u príjemcu LP_2, írskej OperCo, pre ktorú vyššia hodnota LP_2 predstavuje vyšší daňovo-uznateľný náklad, čo implicitne vedie k nižšiemu základu dane a samotnej výšky dane. Mimo to, vložením holandskej spoločnosti do reťazca sa nadnárodná korporácia Google vyhla plateniu zrážkovej dani u licenčných poplatkov. Pre túto daňovú stratégiu sa zaužíval pojem „*holandský sendvič*“ (Strnádová, 2014).

III. *Kumulácia celosvetových tržieb (mimo US) u OperCo*: Predaj reklamného priestoru po celom svete (mimo US) je riadený z online aukčnej platformy IE OperCo a po formálnej stránke všetky zmluvy so zákazníkmi z celého sveta (mimo US) sú uzatvárané práve so spoločnosťou IE OperCo, ktorá podlieha írskemu právu. Podľa odhadov, OperCo inkasovala v roku 2009 z predaja reklám 88 % z 12,5 miliárd USD celosvetových tržieb realizovaných Google mimo územie USA (BBC, 2012).

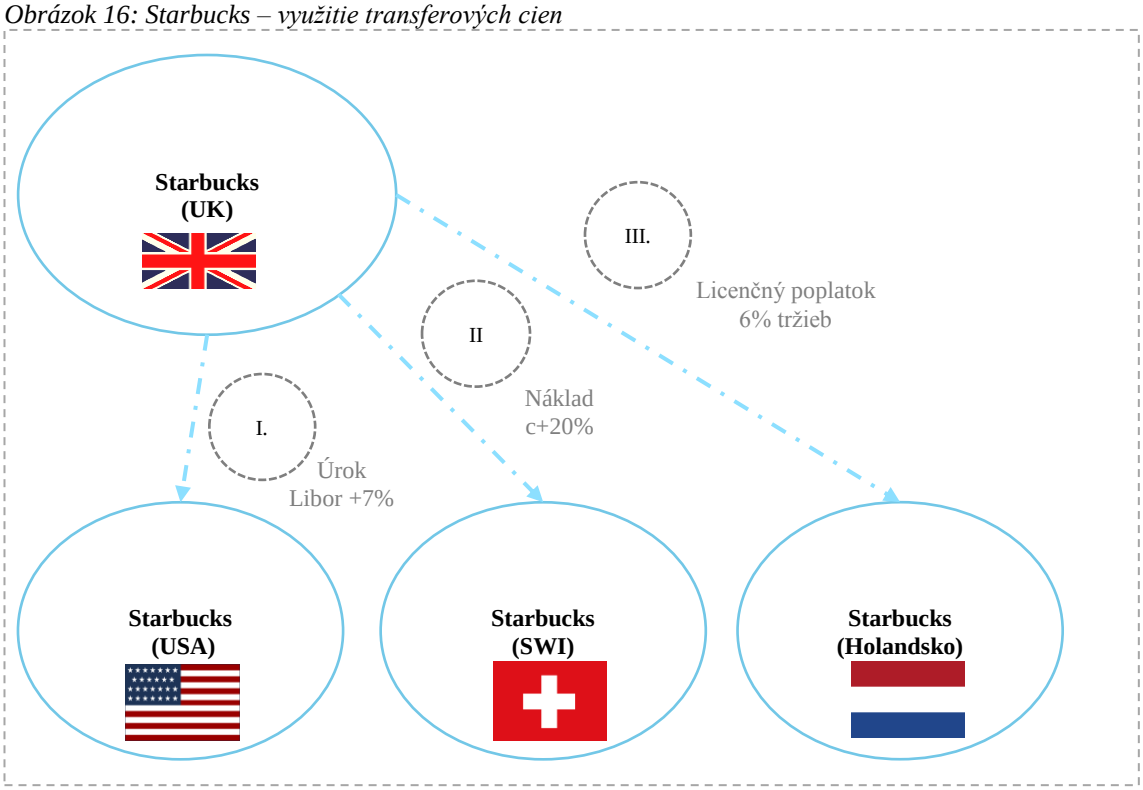
Obrázok 15: Google – využitie transferových cien



Zdroj: vlastné spracovanie podľa BBC (b) (2012), Drucker (2010) a Strnádová (2014)

Ďalšia nadnárodná spoločnosť Starbucks vykázala napriek silnej pozícii na britskom trhu za celých 14 rokov zisk podnikania zisk okolo 8,6 milióna GBP (BBC(b), 2012). Zdaniteľný zisk Starbucks v UK bol znížený prostredníctvom niekoľkých vnútro skupinovými platieb, a to licenčného poplatku plateného spriaznenej holandskej afiliácii vo výške 6 % z realizovaných tržieb, poplatku za nákup kávových zrn cez afiliáciu umiestnenú vo Švajčiarsku, ktorá si účtovala 20 % ziskovú prirážku k vynaloženým nákladom a úrokových nákladov vyplácaných do USA vo výške Libor 7 % (BBC(b), 2012).

Obrázok 16: Starbucks – využitie transferových cien



Zdroj: vlastné spracovanie podľa The GUARDIAN (2012), BBC(b) (2012)

Denník *The Guardian* (prevzaté z Sikka & Willmott, 2010) poukázal na dodávke banánov, ako TNC za účelom vyhýbania sa dani v krajinách s vysokým zdanením využívajú rozdielne fyzické a fakturačné toky. Zatiaľ čo banány sú fyzicky dodávané z Karibiku priamo do UK, z fakturačného hľadiska je v rámci dodávateľsko-odberateľského reťazca zapojených niekoľko ďalších entít so sídlom v daňových rajoch. Bežná cena banánov sa v obchodnom reťazci pohybuje okolo 1 GBP, pričom supermarkety realizujú marže za predaj a za zalistovanie banánov okolo 39 pencí. Dodávatelia banánov realizujú tržby v hodnote 61 pencí za kilo banánov. Zo 61 pencí predstavuje 13 pencí skutočne vynaložené náklady na zber banánov (10,5 pencí výrobné náklady + 1,5 pence mzdové náklady + 1 penca zisk) a ďalších 47 pencí sú vykázané prostredníctvom vnútro skupinových transakcií v daňových rajoch (8 pencí za využitie nákupnej siete na Kajmanských ostrovoch + 8 pencí za finančné služby z Luxemburska + 4 pence za poisťovacie služby z ostrova Man + 4 pence za značku registrovanú v Írsku + 6 pencí za manažérske služby z Jersey + 17 pencí za užitie distribučnej siete registrovanej na Bermudách). Výsledkom realizácie týchto transakcií je zdanenie iba 1 pence vykázanej ako zisk. The Guardian pritom odhadol, že najväčšie nadnárodné korporácie na trhu banánov, tj. Dole, Chiquita či Fresh Del Monte, realizovali agregovane v priebehu piatich rokov (2002-2006) tržby v hodnote 50 miliárd USD a zisk 1,4 miliardy USD, z ktorého zaplatili v súhrne na dani iba 200 miliónov USD (14,3 %). Hoci spoločnosť Fresh Del Monte

realizuje 48 % svojich tržieb na americkom trhu, vykazovala v skúmanom období stratu okolo 35,2 miliónov USD, zatiaľ čo v zahraničí realizovala zisk vo výške 133,5 milióna USD.

Transferové ceny figurovali aj v známom prípade krachu firmy Enron. Na základe vyšetrovania vyplynulo, že firma presúvala zisky účtovaním servisných poplatkov do holdingových spoločností so sídlom v daňových rajoch (prevzaté z Sikka & Willmott, 2010). Zatiaľ čo príjem z týchto poplatkov nepodliehal u poskytovateľa služieb, tj. holdingových spoločností, žiadnej dani, u príjemcov týchto služieb znamenal takisto určitú úsporu, pretože servisné poplatky sú klasifikované za daňovo-uznateľný náklad.

Ďalší veľký spor vedený s nadnárodnou korporáciou WorldCom poukazuje na kreatívne využitie transferových cien pomocou nehmotných aktív. Táto spoločnosť vytvorila špeciálne dovtedy nepoznaný typ nehmotného aktíva, tzv. *management foresight*, ktorý nebol ničím iným, než manažérskou stratégiou, ako poskytovať zákazníkom komplexné služby naprieč jednotlivými afiliáciami. Materská spoločnosť, ktorá vlastnila tieto nehmotné aktíva, sídlila v jurisdikcii s nízkym zdanením a za poskytnutie práv k užitiu týchto aktív účtovala všetkým afiliáciám v skupine licenčné poplatky. Príjmy z licenčných poplatkov sa u materskej spoločnosti zdaňovali minimálnou sadzbou, zatiaľ čo u afiliácií boli tieto náklady oslobodené od dane. Na základe vyšetrovania vyplynulo, že v priebehu rokov 1998-2001 licenčné poplatky prevyšovali konsolidované čisté príjmy skupiny a priniesli skupine úsporu na dani v hodnote 100 až 350 miliónov USD (prevzaté z Sikka & Willmott, 2010).

3.4 Prístup správcu dane ku kontrole transferových cien

3.4.1 Doterajšie empirické výskumy

Pohľad na problematiku presunu ziskov s využitím transferových cien z opačného konca, tj. zo strany správcu dane, sa zaoberali v druhej časti svojich výskumov El-Segini (1992) a Loová (2004).

El-Segini (1992) v rámci svojej štúdie skúmal prístup egyptskej daňovej a colnej správy k problematike transferových cien formou hĺbkových rozhovorov s kompetentnými úradníkmi. El Segini zistil, že v Egypte chýba efektívna kontrola nad transferovými cenami zo strany daňovej správy a navrhuje založenie špeciálneho útvaru, ktorý by sa na túto

problematiku zameral vo väčšom a podrobnejšom rozsahu. Okrem toho, jeho zistenia zároveň indikujú, že prístup vlády k priamym zahraničným investíciám je jedným z najvýznamnejších stimulov motivujúcich TNC investovať v Egypte.

Predmetom výskumu Loovej (2004) bolo zmapovanie prístupu čínskej daňovej správy k daňovým kontrolám zameraným na oblasť transferových cien. V tejto súvislosti Loová skúmala, aká je pravdepodobnosť, že bude zahájená kontrola transferových cien v závislosti na určitých faktoroch.[97] Na základe výskumu vyplynulo, že forma investovania a typ aktivity patria medzi významné atribúty, ktoré ovplyvňujú výber daňového subjektu k zahájeniu daňovej kontroly v Číne. Výsledky jej výskumu zároveň poukázali na to, že pravdepodobnosť zahájenia daňovej kontroly je vyššia u exportne-orientovaných spoločnostiach a kapitálovo-náročných typov investícií, akými je spoločný podnik (*joint ventures*) alebo založenie vlastnej pobočky.

3.4.2 Analýza sekundárnych dát

Transferové ceny sa stávajú pre TNC nielen potenciálnym nástrojom k využitiu príležitostí na trhu, ale takisto potenciálnym daňovým rizikom: „(...) *because of the real threat of audits and penalties, the tax requirements of transfer pricing play a prominent role in the multinational enterprise's decision-making process"* (Cools, 2003). Tomu nasvedčujú i zistenia z prieskumov spoločnosti Ernst & Young v období rokov 2010 a 2013, ktorých sa zúčastnilo viac ako 800 manažérov TNC z približne 25 krajín. Z hľadiska stanovenia priorít v oblasti transferových cien sa väčšina TNC (50 - 66 %) dlhodobo sústreďuje na minimalizáciu súvisiaceho daňového rizika. Naopak, naprieč jednotlivými prieskumami klesol počet respondentov, ktorí vnímali transferové ceny ako vhodného nástroje pre daňovú optimalizáciu, z 22 % na 11 %.

Tabuľka 5: Priority v oblasti transferových cien

Kritérium	Prieskum 2012	Prieskum 2010	Prieskum 2007
Riadenie daňového rizika	66 %	50 %	50 %
Optimalizácia efektívnej daňovej sadzby	11 %	18 %	22 %

[97] Pre účely testovania svojich predpokladov využila autorka logistický regresný model so závislou premennou AUDIT (kde 1 – spoločnosti so skúsenosťou ohľadne kontroly transferových cien a 0 – spoločnosti bez skúsenosti s kontrolou transferových cien) a tromi nezávislými premennými, a to formou investovania (1 – kapitálová forma investovania a 0- iné) , typom aktivity (1 – exportne orientované alebo 0 – iné) a krajinou pôvodu (1 – TNC so sídlom v Hong Kongu alebo Taiwanu a 0 – iná krajina pôvodu).

Kritérium	Prieskum 2012	Prieskum 2010	Prieskum 2007
Optimalizácia odvodu daní	6 %	7 %	
Súlad s operatívnymi/ manažérskymi cieľmi	14 %	20 %	18 %
Hodnotenie výkonnosti	1 %	5 %	7 %
Žiadne z vyššie uvedených	1 %	0 %	3 %

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Ernst & Young Global Transfer Pricing Survey 2013

Z vyššie zmieňovaných prieskumov spoločnosti Ernst & Young ďalej vyplynulo, že viac ako tretina respondentov v roku 2010 považovalo transferové ceny za jeden z najväčších medzinárodných daňových problémov, pričom 75 % oslovených respondentov sa v tej dobe domnievalo, že transferové ceny sa stanú kritickou oblasťou pri riadení ich spoločností v nasledujúcich dvoch rokoch. To koreluje so zistením, že sa počet daňových kontrol zameraných na oblasť transferových cien v priebehu rokov 2007 - 2010 podstatne zvýšil. Zatiaľ čo v roku 2007 registrovalo daňovú kontrolu polovica respondentov, v roku 2010 to bolo už 68 %. Prieskumy indikujú, že predmetom daňovej kontroly sú predovšetkým transakcie týkajúce sa poskytovania vnútro skupinových služieb, finančné transakcie a transakcie týkajúce sa nehmotného majetku. Respondenti ďalej potvrdili, že sa prístup daňovej správy k problematike transferových cien zintenzívnil a daňové kontroly sa rozšírili čo do rozsahu, tak i komplexnosti. To vedie k nákladnejším obhajobám a vedeniu právnych sporov.

Daňové štruktúry známych TNC v Európe sa stali predmetom záujmu nielen verejnosti, ale aj daňových správ a vlád niektorých krajín. V UK zahájili detailné vyšetrovanie daňových stratégií spoločností, akými je Google, Starbucks a Amazon, v ktorých hrali hlavnú úlohu práve transferové ceny, pomocou ktorých boli zisky týchto spoločností presúvané do daňových rajov.

V rámci vyšetrovania daňovej stratégie Google, predsedkyňa parlamentného výboru Dolnej snemovni pre štátne financie, Margaret Hodge, uviedla, že hoci z pohľadu (ne)zákonnosti je chápané využitie transferových cien ako prostriedku pre účely vyhýbania sa dani za legálny, ale je nemorálny: „*We're not accusing you of being illegal, we're accusing you of being immoral*“. Na margo tohto obvinenia argumentoval prezident Google, že minimalizácia daňových nákladov patrí medzi jeho povinnosti, ktoré má voči akcionárom spoločnosti. Výsledkom tohto vyšetrovania bol súhlas spoločnosti Google uhradiť daň vo výške 130 miliónov GBP (Kottasova, 2016). Hneď na to však zahájili

vyšetrovania Google v súvislosti s vyhýbaním sa plateniu dani i v ďalších európskych krajinách, Francúzsku a Taliansku, kde sú požiadavky daňovej správy na dodatočne zaplatenie dani omnoho vyššie v porovnaní s UK. Výška dodatočne zaplatenej dane Google v Taliansku môže presiahnuť 150 miliónov EUR, pričom francúzske finančné úrady odhadujú, že Google dlží na daniach 1,6 miliardy EUR (Kottasova, 2016).

Praktiky TNC v oblasti vyhýbania sa dani s využitím transferových cien predstavujú výzvu najmä pre rozvíjajúce sa a tranzitívne ekonomiky, ktoré sa snažia podporiť rast ekonomiky prilákaním zahraničného kapitálu (UNCTAD, 1999). Podľa štatistických údajov Číny, daňové úniky prostredníctvom transferových cien predstavujú približne 60 % celkových daňových únikov a uskutočnený prieskum z roku 2007 poukázal, že takmer dve tretiny stratových spoločností úmyselne manipulovali transferovými cenami s cieľom vyhnúť sa plateniu dani, ktorá dosiahla čiastku viac ako 4 miliardy USD. Na základe týchto zistení, Čína zahájila agresívnejšie daňové kontroly so zameraním na transferové ceny. Týmto prístupom bolo na dodatočne domeranej dani do štátneho rozpočtu vyzbierané okolo 987 miliónov CNY (Sikka & Willmott, 2010). Podobne v Indii, kde sa v súčasnosti koncentruje odvetvie služieb z oblasti výskumu a vývoja, IT či finančných služieb, je časť realizovaných ziskov presúvaná pomocou servisných a licenčných poplatkov späť do domovskej krajiny TNC. Indické finančné úrady vykonali daňové úrady kontroly transferových cien u viac než 1000 firiem, pričom u štvrtiny z nich (vrátane Bank of America, Citibank, American Express Bank, Jonhnson & Johnson, Microsoft, Samsung, Sony a pod.) domerali dodatočnú daň (Sikka & Willmott, 2010).

4 Empirický výskum: Transferové ceny z pohľadu TNC pôsobiacich v ČR

Empirický výskum dizertačnej práce stavia na zistených poznatkoch v rámci predchádzajúcich kapitol a jeho hlavným zámerom je zodpovedať vytýčené výskumné otázky, a tým naplniť stanovené ciele práce.

Prvá časť výskumu je zameraná na zmapovanie prístupu manažmentu TNC k tvorbe transferových cien v podmienkach ČR. S ohľadom na komplexnosť problematiky transferového oceňovania bol zúžený okruh pozorovania na výrobné TNC pôsobiace v ČR. Pri skúmaní transferových cien z pohľadu výrobných TNC pôsobiacich v ČR boli stanovené následujúce výskumné otázky:

- Výskumná otázka č. 1: Aké metódy sú najčastejšie využívané pri tvorbe transferových cien ?
- Výskumná otázka č. 2: Aké špecifické faktory ovplyvňujú rozhodovanie TNC pri tvorbe transferových cien?

Vlastný výskum uvedený v tejto časti nadväzuje na doterajšie empirické štúdie Al-Eryaniho a kol. (1990), El-Seginiho (1992), Loovej (2004) a z domáceho prostredia na výskum Štěpánovej (2006) a rozširuje ich o nové poznatky.

Za účelom zodpovedania výskumných otázok č. 1 a 2 sa vlastný výskum opiera primárne o informácie získané prostredníctvom hĺbkových rozhovorov a dotazníkového šetrenia.

Hĺbkové rozhovory – vybrané spoločnosti

Vybrané spoločnosti, ktoré súhlasili s hĺbkovými rozhovormi, majú zahraničného vlastníka a realizujú rôzne vnútro skupinové transakcie so spriaznenými osobami zo zahraničia, tj. tieto spoločnosti je možné podľa platnej českej legislatívy považovať za tzv.

spojené osoby, čo je jedným zo základných predpokladov ďalších úvah o transferovom oceňovaní. Obe vybrané spoločnosti pôsobia v automobilovom priemysle[98], ktorý sa radí medzi najdôležitejšie odvetvia českej ekonomiky a z hlavných cieľov priamych zahraničných investícií, a preto aj prítomnosť nadnárodných spoločností v tomto odvetví je značne vysoká.

Boli vybrané spoločnosti, ktoré čerpajú daňové straty z minulých rokov, pretože u týchto spoločností je pravdepodobnosť uplatňovania strategických transferových cien vyššia. Okrem toho, spoločnosti, ktoré sú dlhodobo stratové, respektíve uplatňujú straty z minulých rokov sú predmetom zvýšeného záujmu zo strany správcov dane z dôvodu krátenia daní či potenciálnych daňových únikov.

Zároveň bol výber spoločností pre účely hĺbkových rozhovorov zameraný na spoločnosti, ktoré majú skúsenosť s daňovou kontrolou transferových cien, čo umožnilo získať povedomie o tom, aký je prístup správcu dane pri revízii správnosti nastavenia transferových cien.

Dotazníkové šetrenie – vybrané spoločnosti

Potenciálne výrobné afiliácie nadnárodných korporácií pôsobiacich v ČR boli identifikované s využitím databázy AMADEUS, kde bolo zohľadnených týchto päť kritérií, a to:

- Geografické pôsobenie
- Typ činnosti
- Status aktivity
- Vlastnícka štruktúra
- Veľkosť spoločností.

[98] Automobilový priemysel je jedným z najdôležitejších priemyslov v ČR. S výrobou osobných automobilov prepočte 107,5 vozidiel na 1000 osôb, si Česká republika udržuje výsadné postavenie medzi svetovými lídrami v automobilovom priemysle. Český automobilový priemysel zamestnáva viac ako 150 000 ľudí a predstavuje viac ako 20 % výroby a vývozu a koncentruje sa v ňom tu 15 najväčších svetových výrobcov osobných automobilov, takže je tu pomerne dosť obchodných príležitostí i pre ich subdodávateľov. Spracované podľa informácií dostupných na CZECHINVEST.CZ [cit. 2015-12-03].

S ohľadom na vyššie uvedené kritéria boli vybrané spoločnosti so sídlom v Českej republike a výrobnou podnikateľskou činnosťou podľa tzv. NACE kódov[99]. S cieľom získať čo najviac odpovedí, výber nebol limitovaný odvetvím, v ktorom výrobné spoločnosti pôsobia. Do užšieho výberu boli ďalej vybrané výrobné spoločnosti, ktoré sú aktívne, a preto spoločnosti v likvidácii, v konkurze alebo v úpadku boli vylúčené zo vzorku. Ďalej boli vybrané len také spoločnosti, ktoré boli vlastnené zahraničnou spoločnosťou s podielom viac ako 50 %. V poslednom kroku boli eliminované tzv. malé a drobné podniky. A z tohoto dôvodu bolo zaradené kritérium, podľa ktorého boli prijaté spoločnosti s obratom vyšším než 10 miliónov EUR[100] aspoň v jednom z posledných troch rokov (tj. 2012, 2013 a 2014).

Zadaním vyššie uvedených kritérií bolo identifikovaných 986 výrobných spoločností pôsobiacich v ČR, ktorým bol následne zaslaný online dotazník. E-mailové adresy na konkrétne spoločnosti boli získané z internetových stránok spoločností alebo z databázy AMADEUS. Naspäť sa podarilo získať 50 vyplnených dotazníkov, pričom podľa obdŕžanej chybovej hlášky sa približne 200 spoločnostiam nepodarilo e-mail doručiť. Z toho vyplýva, že úspešnosť získaných odpovedí bola 5 - 7 %. Napriek tomu, že sa očakávala vyššia návratnosť odpovedí, vzorka v rade niekoľko desiatok respondentov nie je úplne neobvyklá pri skúmaní transferových cien s ohľadom na citlivosť tejto problematiky. Napríklad v rámci empirického výskumu Loovej (2004) zameraného na faktory ovplyvňujúce voľbu TP metódy u TNC pôsobiacich v Číne boli predmetom štatistického skúmania údaje od 64 spoločností a domáci výskum Štěpánovej (2006) bol spracovaný na základe informácií od 50 českých spoločností.

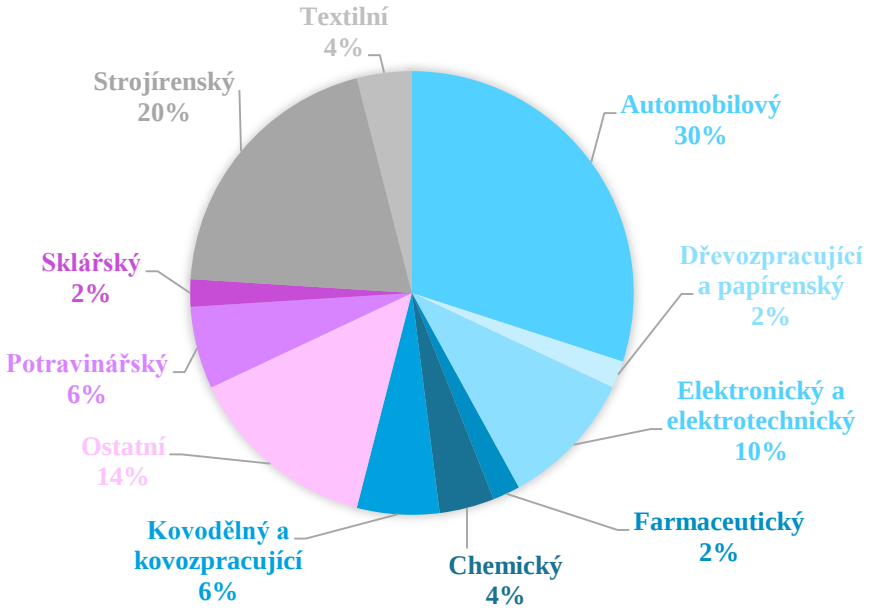
Pri pohľade na odvetvovú štruktúru (viď graf nižšie) je možné konštatovať, že väčšina odpovedí bola získaná od respondentov z automobilového priemyslu (30 %), strojárenského (20 %) a elektronického a elektrotechnického priemyslu (10 %). Na rozdiel od výskumu Štěpánovej (2006) sa teda do empirického šetrenia podarilo zahrnúť i jedno z najdôležitejších odvetví ČR, a to automobilový priemysel.

---

[99] Z francúzskeho *Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*

[100] Klasifikačné kritéria ročného obratu pre vylúčenie mikropodnikov a malých podnikov zo vzorky skúmaných spoločností podľa Doporučenia 2003/361/ES. Spracované podľa informácií dostupných na CZECHINVEST.CZ [cit. 2015-12-03].

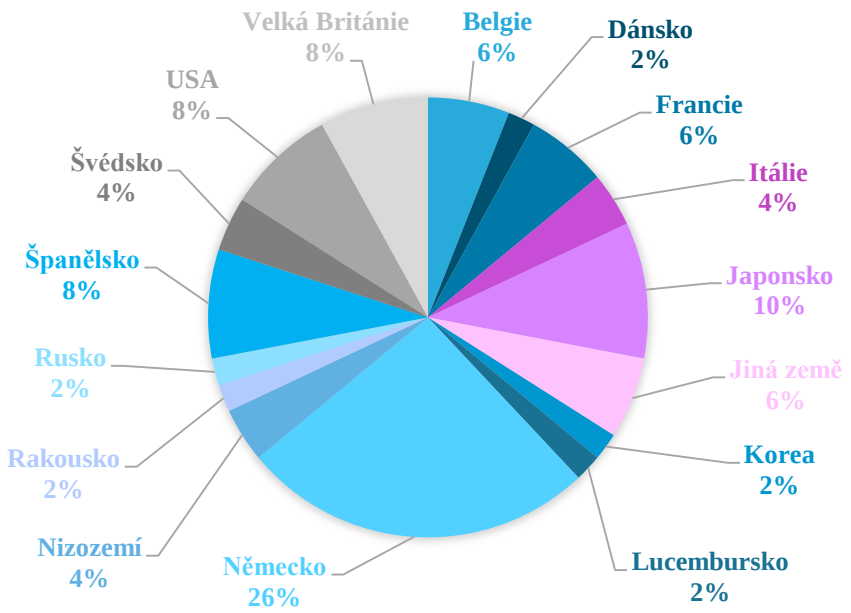
Graf 7: Respondenti z dotazníku - Štruktúra odvetvia



Zdroj: vlastné spracovanie

Z pohľadu zeme pôvodu materskej krajiny, väčšina respondentov má svoje centrály v Nemecku (26 %), Japonsku (10 %), USA, Veľkej Británii a Španielsku (8 %).

Graf 8:Respondenti z dotazníku – Krajina pôvodu materskej spoločnosti



Zdroj: vlastné spracovanie

4.1 Funkčný a rizikový profil verzus ziskový potenciál

Na základe hĺbkových rozhovorov vyplynulo, že deklarovaný funkčný a rizikový profil sa môže v niektorých prípadoch líšiť od skutočnosti a vykazovať určitý rozpor s vykazovanou ziskovosťou.

Spoločnosť A deklaruje, že je plnohodnotný výrobca, ktorý vykonáva všetky strategické funkcie a nesie súvisiace riziká v plnej miere. Avšak výskum a vývoj je zaisťovaný inou spoločnosťou v skupine a spoločnosť A vykonáva vývojové aktivity len v súvislosti s vylepšovaním výrobného procesu. Spoločnosť A má voľnú ruku pri výbere dodávateľov, ale častokrát nie sú vstupy v požadovanej kvalite dostupné na lokálnom trhu, preto nemá ani inú možnosť, než nakupovať materiál zo skupiny. Spoločnosť A je zároveň zodpovedná za predaj vlastných výrobkov, avšak ako upozorňuje kompetentný finančný riaditeľ spoločnosti A: *„V automobilovom priemysle je marketing len veľmi ťažko uplatniteľný, rozhoduje predovšetkým kvalita, cena a kontakty. Z tohoto dôvodu sa zvyčajne zákazky medzi dodávateľmi a veľkými automobilkami vyjednávajú na vrcholnej úrovni materských spoločností z oboch strán.*“ Inými slovami povedané, zákazku (vrátane cenotvorby) na výrobu súčiastky pre nový model auta bude pre českú afiliáciu vyjednávať jej materská spoločnosť s materskou spoločnosťou automobilky.

Pri pohľade na ziskovosť je zrejmé, že spoločnosť A je dlhodobo v strate na operatívnej úrovni, ktorá sa s postupom času znižuje. Záporná ziskovosť spoločnosti A nie je síce v rozpore so zisteným funkčným a rizikovým profilom, avšak, dlhodobá stratovosť každého subjektu môže indikovať pochybnosti o zneužití transferových cien v prospech určitých skupinových cieľov, zvlášť v prípadoch, kedy je skupina ako celok zisková.[101] Z tohoto dôvodu boli následne diskutované s finančným manažérom spoločnosti A jednotlivé príčiny kumulovania operatívnych strát. Na základe tejto diskusie vyplynulo, že výkonnosť spoločnosti A bola ovplyvnená viacerými faktormi, no predovšetkým vývojom menových kurzov, nepredvídateľnými výdajmi, kolísavosťou dopytu, svetovou finančnou krízou a následnou recesiou a pod. Najväčší problém spôsobuje dlhodobý charakter zákaziek v automobilovom priemysle, kedy od jej zadania výroby auto súčiastky až po

[101] Kapitola I., časť D.3, paragraph 1.129 revidovanej verzie Smernice OECD

uvedenie modelu auta na trh môže uplynúť niekoľko rokov, dôsledkom čoho dochádza u subdodávateľov k významným odchýlkam skutočných výsledkov od ich očakávanej úrovne.

Na rozdiel od spoločnosti A, spoločnosť B deklaruje svoj funkčný a rizikový profil ako profil zmluvného výrobcu. Transferové ceny u spoločnosti B sú väčšinou dohodnuté s materskou spoločnosťou, pričom spoločnosť B poskytuje potrebné nákladové kalkulácie. V konečnom dôsledku je spoločnosť B len príjemcom ceny vyjednanej medzi materskou spoločnosťou a nezávislým zákazníkom. Spoločnosť B má možnosť voľby medzi spriazneným a nezávislým dodávateľom potrebných materiálov alebo surovín, ak sú poskytnuté výhodnejšie podmienky. Avšak, v praxi dochádza častokrát k situácii, že neexistuje nezávislý dodávateľ materiálov porovnateľných vlastností alebo kvality na trhu. Na strane predaja, všetky zákazky sú dohodnuté materskou spoločnosťou s konkrétnym výrobcom áut a spoločnosť B vyrába na základe dohodnutých podmienok. Spoločnosť B vykazovala v poslednom období relatívne volatilnú ziskovosť na operatívnej úrovni. Najvyššiu hodnotu NCPM dosahovala spoločnosť B paradoxne v krízovom a pokrízovom období 2008-2010, pričom v nasledujúcich rokoch klesla na úroveň okolo bodu zlomu.

Vzťahy medzi jednotlivými typmi funkčného a rizikového profilu spoločnosti a potenciálnym ziskovým potenciálom, tak ako bol identifikované v rámci kapitoly č. 3, sa stali následne predmetom overenia v rámci hĺbkových rozhovorov. Na základe vedených diskusií vyplynuli v tomto smere určité nezrovnalosti:

Skutočný verzus deklarovaný funkčný a rizikový profil:

U spoločnosti A, ktorá deklarovala svoj profil ako profil plnohodnotnej entity, na základe podrobnej konfrontácie vyplynulo, že táto spoločnosť nesie hlavné podnikateľské riziká v plnej výške, ale v oblasti funkcií sú jej kompetencie a rozhodovacie právomoci pomerne obmedzené. Takmer u všetkých aktivít podliehajú jednotlivé rozhodnutia spoločnosti finálnemu schváleniu zo skupiny. Okrem toho, spoločnosť platí do skupiny pomerne vysoké manažérske poplatky, ktoré môžu indikovať určitú nesamostatnosť. S ohľadom na vyššie uvedené, je možné usudzovať, že profil spoločnosti A úplne neodpovedá plnohodnotnej entite.

Skutočný funkčný a rizikový profil verzus dosiahnutá ziskovosť:

Pokiaľ funkčný a rizikový profil spoločnosti A bude naozaj odpovedať viac zmluvnému výrobcovi, významné podnikateľské riziká (napríklad trhové riziko, kurzové riziko a pod.) by mali byť alokované na principála skupiny, ktorý by mal v prípade materializácie týchto rizík kompenzovať spoločnosti A prípadné straty.

Takisto volatilita ziskovosti spoločnosti B naznačuje určitý rozpor so zisteným funkčným a rizikovým profilom zmluvného výrobcu, ktorý by podľa teórie mal dosiahnuť relatívne nízku, ale stabilnú úroveň ziskovosti. Keďže táto spoločnosť vykonáva svoju činnosť na základe inštrukcií a pokynov zo skupiny, dôsledky materializácie trhového rizika by malo byť prenesené principála skupiny. Pokiaľ výrobcovi nedovoľuje situácia na trhu dosiahnuť požadovaný zisk, principál skupiny by mal vzniknuté straty náležite kompenzovať.

Tieto skutočnosti boli diskutované so zástupcami spoločnosti B s ohľadom na povinnosť štatutárnych orgánov vykonávať svoju činnosť so starostlivosťou riadneho hospodára. Podľa finančného riaditeľa bola jeho žiadosť o kompenzáciu vzniknutých strát zo strany skupiny zamietnutá, pretože skupina vyhodnotila riziko potenciálneho domerania dane v ČR z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien za relatívne nízke v porovnaní s inými krajinami, kde má skupina vyššie trhové podiely. To indikuje určitý konflikt záujmu medzi materskou spoločnosťou a českou afiliáciou. Zároveň je možné pozorovať, že aplikácia zvoleného modelu u spoločnosti B nie je v praxi dôsledná, pretože chýba vyrovnávací mechanizmus (tzv. *true ups/down*). Prehľad kľúčových zistení z hĺbkových rozhovorov sú uvedené v tabuľke nižšie:

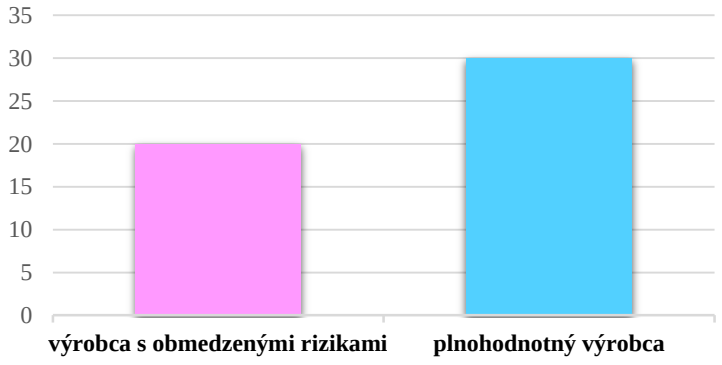
Tabuľka 6: Hĺbkové rozhovory – FRP a ziskovosť spoločností A a B

	Spoločnosť A	Spoločnosť B
Deklarovaný FRP	Plnohodnotný výrobca	Zmluvný výrobca
Súlad so skutočným FRP	Nie	Áno
Ziskovosť	Záporná v dlhodobom období	Volatilná v poslednom období straty alebo okolo bodu zlomu
Rozhodovacie právomoci	Spoločnosť A & finálne schválenie od materskej spoločnosti	Materská spoločnosť

Zdroj: vlastné spracovanie

S ohľadom na zistený nesúlad medzi deklarovaným a skutočným profilom spoločností bol tento vzťah konfrontovaný aj pri dotazníkovom šetrení. Z výsledkov vyplýva, že prevažná väčšina respondentov (30 z celkového počtu 50 - tj. 60 %) ohodnotilo svoj FRP ako profil plnohodnotného výrobcu. Zvyšok respondentov (tj. 40 %) sa považuje za výrobcov s obmedzenými rizikami (alebo zmluvných výrobcov).

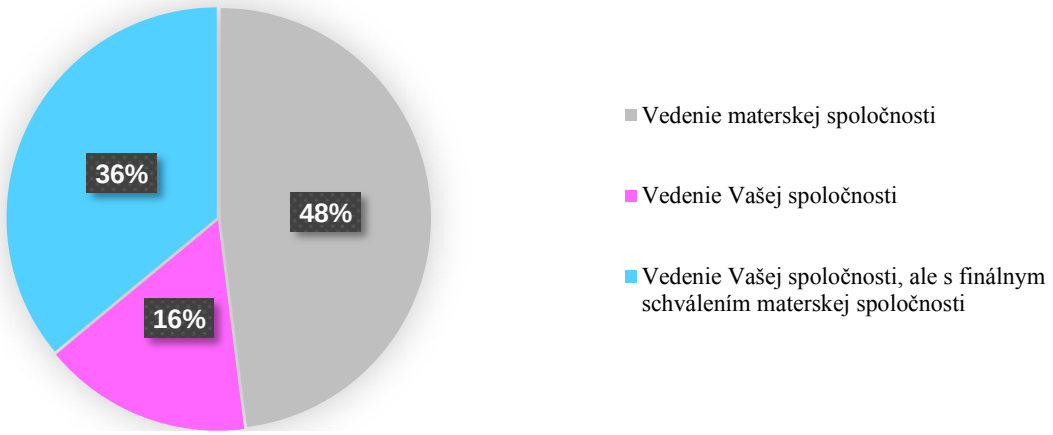
Graf 9:Deklarovaný FRP u respondentov



Zdroj: vlastné spracovanie

V súvislosti s deklarovaným funkčným a rizikovým profilom bolo ďalej u respondentov preverované, kto nesie zodpovednosť za tvorbu metodiky transferových cien. Dotazníkové šetrenie ukázalo, že rozhodovanie o tvorbe transferových cien nie je čisto internou záležitosťou, ale vo väčšine prípadov sa tohoto procesu zúčastňuje materská spoločnosť. Zodpovednosť za tvorbu a schválenie transferových cien má u 24 respondentov výlučne v kompetencii materská spoločnosť (48 %) a u ďalších 18 respondentov (36 %) podliehajú transferové ceny finálnemu schváleniu materskej spoločnosti, pričom iba u 8 respondentov (16 %) je tvorba cien bez vplyvu skupiny.

Graf 10: Zodpovednosť za tvorbu transferových cien



Zdroj: vlastné spracovanie

Tieto výsledky indikujú, že u niektorých plnohodnotných výrobcov chýba autonómia v oblasti cenotvorby, čo je v rozpore s deklarovaným funkčným a rizikovým profilom.

Tabuľka 7: Deklarovaný FRP a zodpovednosť za cenotvorbu

		Deklarovaný FRP		
		Plnohodnotný výrobca	**Zmluvný výrobca**	**Celkom**
Zodpovednosť za cenotvorbu	Vedenie materskej spoločnosti	12	12	**24**
	Vedenie Vašej spoločnosti, ale s finálnym schválením materskej spoločnosti	11	7	**18**
	Vedenie Vašej spoločnosti	7	1	**8**
	Celkom	**30**	**20**	**50**

Zdroj: vlastné spracovanie

Následne bol u respondentov preverovaný výskyt daňových strát. Týmto šetrením bolo preukázané, že u väčšiny respondentov vykazujúcich daňové straty (18 z 21 spoločností) zasahuje materská spoločnosť do tvorby transferových cien, a to buď v rámci procesu nastavenia cenotvorby alebo pri finálnom schválení.

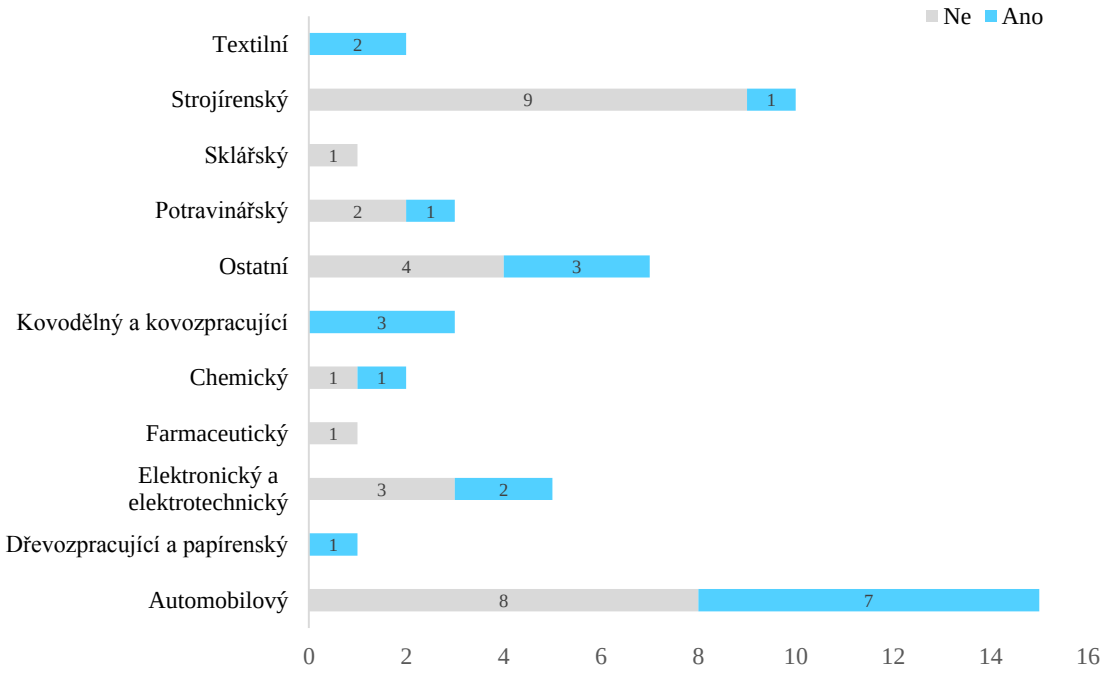
Tabuľka 8: Deklarovaný FRP a daňové straty

		Deklarovaný FRP						
		Výrobca s obmedzenými rizikami			**Plnohodnotný výrobca**			**Celkom**
	Tvorba cien*	M	Schválenie M	D	M	Schválenie M	D	
Daňová strata	Nie	8	4	1	7	5	4	**29**
	Áno	4	3	0	5	6	3	**21**

**Zodpovednosť za cenotvorbu, kde M- Vedenie materskej spoločnosti, D- Vedenie Vašej spoločnosti, Schválenie M - Vedenie Vašej spoločnosti, ale s finálnym schválením materskej spoločnosti*
Zdroj: vlastné spracovanie

Daňová strata je pritom do značnej miery ovplyvnená odvetvím, v ktorom spoločnosti pôsobia. Zatiaľ čo v automobilovom priemysle vykazuje stratu takmer polovica respondentov (7 z 15 respondentov), v rámci strojárskeho priemyslu je to iba 1 z 10 respondentov (viď nasledujúci graf).

Graf 11: Daňová strata a odvetvie



Zdroj: vlastné spracovanie

4.2 Vnútro skupinové transakcie

Z hĺbkových rozhovorov vyplynulo, že spoločnosti A i B realizujú so spojenými osobami radu transakcií. Okrem transakcií typických pre výrobcov, tj. nákup materiálu a predaj vlastných výrobkov, tieto spoločnosti realizujú aj iných vnútro skupinové transakcie, medzi ktorými dominujú servisné transakcie, finančné služby a poskytovanie licencií.[102]

Spoločnosť A medzi najväčšie transakcie so spojenými osobami radí nákup materiálu, predaj vlastných výrobkov do skupiny a nákup licencie. Za pozornosť stojí, že spoločnosť A platí manažérske poplatky napriek tomu, že sa považuje za autonómnu spoločnosť, ktorá z podstaty veci samostatne rozhoduje o svojej činnosti a vykonáva súvisiace strategické funkcie. Spoločnosť ďalej platí poplatok za nákup R&D služieb, i keď ako plnohodnotný výrobca by mal vykonávať výskumné a vývojové aktivity viac

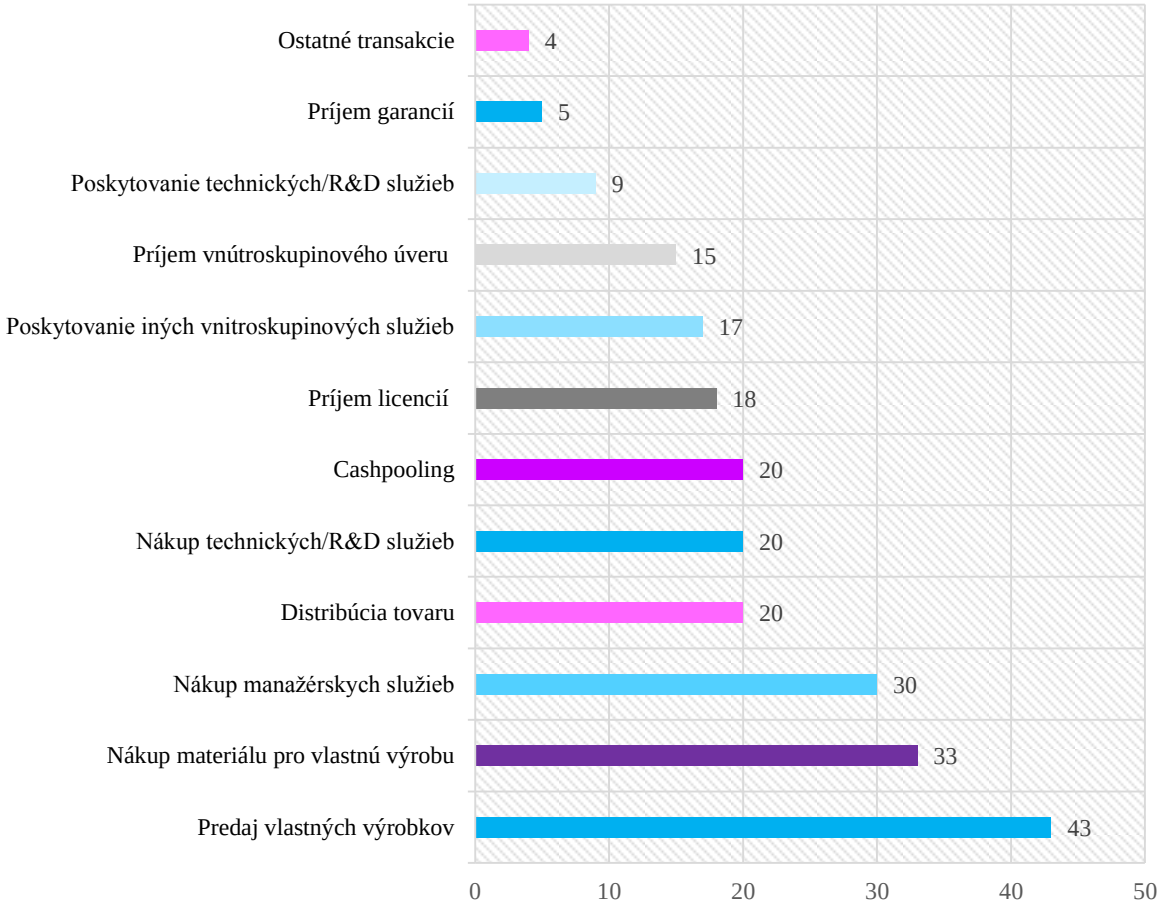
[102] Jednotlivé typy transakcií u oboch spoločností, ako aj metodika ich ocenenia tvorí prílohu č.6 k tejto práci.

menej samostatne. Podľa vyjadrenia finančného riadenia spoločnosť A nemá na to potrebnú kapacitu, čo sa týka ľudských, technologických a finančných zdrojov.

Spoločnosť B nakupuje prevažne materiál pre výrobu a výrobky predáva nezávislým zákazníkom na základe ceny vyjednanej materskou spoločnosťou. Skupina v tomto zmysle poskytuje spoločnosti B potrebné know-how, patenty a technickú dokumentáciu, podľa ktorých by sa daný model súčiastky mal vyrábať. Spoločnosť B ďalej nakupuje od materskej spoločnosti manažérske služby, ktoré predstavujú pomerne významnú nákladovú položku.

Otázka týkajúca sa typov vnútro skupinových transakcií bola skúmaná aj v rámci dotazníkového šetrenia. Z hľadiska typu transakcií, je možné vidieť veľmi pestrú škálu (viď nasledujúci graf). Z výsledkov dotazníkového šetrenia vyplýva, že okrem nákupu materiálu a predaja vlastných výrobkov sú významne zastúpené nákupy manažérskych služieb (30 respondentov), finančných služieb (celkom 30 respondentov), nákup R&D služieb (20 respondentov) či licencií (18 respondentov).

Graf 12: Typy vnútro skupinových transakcií



Zdroj: vlastné spracovanie

Prieskum ďalej naznačuje, že manažérske služby sú nakupované prevažne spoločnosťami s profilom plnohodnotného výrobcu. To môže naznačovať určitý rozpor medzi skutočným a deklarovaným FRP, pretože autonómna entita by z podstaty veci mala rozhodovať o svojom fungovaní a riadení samostatne, čo platba manažérskych poplatkov do určitej miery vyvracia. Na druhú stranu však i nezávislá spoločnosť môže požiadať externú poradenskú spoločnosť o konzultáciu a radu v určitej záležitosti, avšak finálne schválenie, či sa týmito odporúčaniami bude spoločnosť riadiť, by malo byť v kompetencii tejto spoločnosti, a nie skupiny ako celku. V prípade plnohodnotných výrobcov závisí posúdenie adekvátnosti nákupu manažérskych služieb a platby súvisiaceho poplatku na tom, o (i) aký typ služby sa jedná (tj. konzultácia alebo priamo nariadenie zo skupiny), (ii) aký má spoločnosť z týchto služieb prospech a (iii) ako je stanovený servisný poplatok.[103] Zároveň z hlbšieho rozboru dát vyplynulo, že polovica výrobcov s plnohodnotným FRP (10 z 19 respondentov), ktorí platili manažérske poplatky, realizovali daňové straty. Tieto zistenia zhrňuje tabuľka nižšie:

Tabuľka 9:Deklarovaný FRP, daňové straty a nákup manažérskych služieb

		Deklarovaný FRP				
		Výrobca s obmedzenými rizikami		Plnohodnotný výrobca		Celkom
	Manažérske služby	Nie	Áno	Nie	Áno	
Daňová strata	Nie	4	9	7	9	**29**
	Áno	5	2	4	10	**21**
	Celkom	**9**	**11**	**11**	**19**	**50**

Zdroj: vlastné spracovanie

4.3 Metódy používané pri tvorbe transferových cien

Skúmané spoločnosti A i B stanovujú transferové ceny rôznymi metódami v závislosti na type transakcie. V prípade hlavných transakčných tokov (tj. predaj vlastných výrobkov) sú ceny hotových výrobkov u spoločnosti A stanovené voči nezávislým odberateľom na báze trhovej ceny (tj. ako výsledok dopytu a ponuky), zatiaľ čo u spoločnosti B je cena stanovená na základe štandardných nákladov a ziskovej prirážky.

[103] Správne posúdenie však vyžaduje detailný kvalitatívny výskum jednotlivých prípadov.

Keďže z podstaty vzťahov sa v rámci automobilového priemyslu jedná o zákazky dlhodobého charakteru, ktoré sú vyjednávané na niekoľko rokov dopredu, v praxi dochádza častokrát k situácii, že sa skutočné náklady odlišujú od ich plánovanej úrovne. V takýchto prípadoch dochádza len výnimočne ku spätnej kompenzácii vzniknutých strát zo strany nezávislého odberateľa (tj. výrobcu áut). Metodika cenotvorby u jednotlivých transakcií a ich zhodnotenie tvorí prílohu č.6 k tejto práci.

Ohľadne ostatných transakcií je nutné podotknúť, že skôr než sa vyhodnotí správnosť nastavenia ceny je nutné vziať do úvahy, či takáto transakcia je vôbec opodstatnená s ohľadom na profil spoločnosti. V prípade nákupu vnútropodnikových služieb je navyše nutné pred samotným posúdením správnosti ocenenia vo vzťahu k trhovému princípu (tzv. *arm´s length test*):

- či daná služba vôbec bola poskytnutá (tzv. *substance test*) a
- aký prospech (benefit) pre príjemcu služby priniesla (tzv. *benefit test*).

V tomto kontexte je otázne účtovanie manažérskeho poplatku spoločnosti A, aj keď jeho ocenenie na báze nákladov a ziskovej prirážky vo výške 5 % je bežne akceptovateľné a v súlade s pokynom D-10 (za predpokladu splnenia definovaných podmienok). Zároveň pri hodnotení cenotvorby u niektorých transakcií je potrebné mať k dispozícii porovnateľné dáta. To sa u licencií a úverov zdá byť vcelku obťažne, pretože na každý typ činnosti existujú rôzne databázy. Pre úvery sa obvykle používa Bloomberg a pre licencie databáza TP Catalyst alebo RoyaltyStat. Je otázne, či tieto databázy má k dispozícii i správca dane, ak chce skontrolovať správnosť nastavenia týchto špecifických typov transakcií.

S ohľadom na skutočnosť, že spoločnosti môžu realizovať celú radu vnútro skupinových transakcií, pričom každá transakcia môže byť ocenená rozdielnym spôsobom boli otázky v dotazníku zamerané na metódy aplikované pri tvorbe cien zamerané výlučne na hlavnú podnikateľskú činnosť, tj. nákup vstupov za účelom výroby a predaj hotových výrobkov. Z celkového počtu respondentov stanovuje transferové ceny u hlavných aktivít, tj. nákup materiálu a predaj hotových výrobkov, najčastejšie pomocou metód na báze

trhovej ceny (tj. trhové TP metódy) 14 respondentov (tj. 28 %). Ostatní 36 respondenti (tj. 72 %) používajú iné metódy pre tvorbu transferových cien (tj. netrhové TP metódy).[104]

Graf 13: Voľba metódy ocenenia transferových cien

Zdroj: vlastné spracovanie

a) Trhové TP metódy

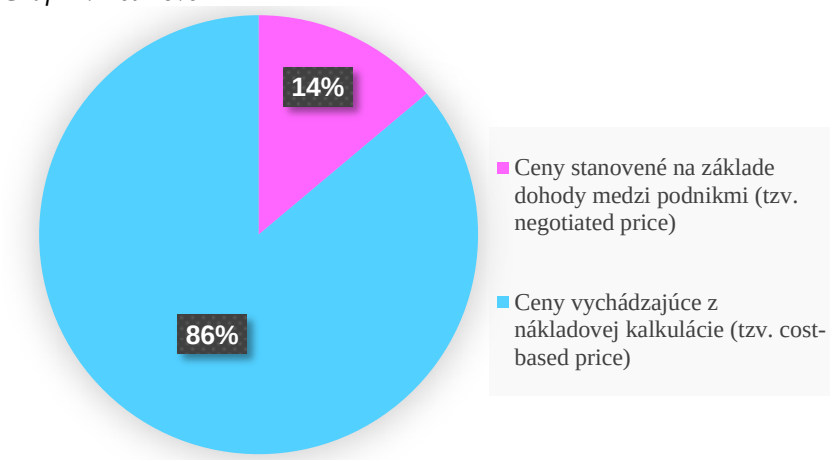
Výskum preukázal, že transferové ceny na báze trhovej ceny stanovujú prevažne plnohodnotní výrobcovia (9 z 14 respondentov) a príjemcovia investičných stimulov (10 z 14 respondentov). Ako podkladová báza bola najčastejšie využívaná obvyklá cena na trhu. Len málokedy bola obvyklá cena na trhu spoločnosťami ďalej upravovaná.

b) Netrhové TP metódy

V prípadoch, kedy respondenti zvolili pre stanovenie transferových cien netrhovú TPM (tj. 36 odpovedí, 72 %), jednalo sa vo väčšine prípadov o cenu stanovenú na základe nákladovej kalkulácie, tzv. *cost-based price* (tj. 86 %) a šlo o cenu vyjednanú medzi podnikmi, tzv. *negotiated price* (tj. 14 %).

[104] Prehľad aplikovateľnosti jednotlivých TP metód u respondentov dotazníkového šetrenia je graficky znázornený v prílohe č. 7

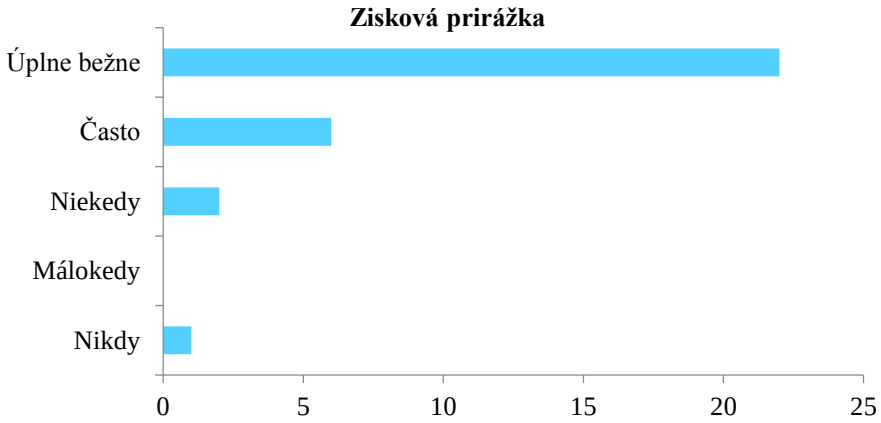
Graf 14: Netrhové TPM



Zdroj: vlastné spracovanie

Z prieskumu ďalej vyplynulo, že pri stanovení nákladovej báze sa najčastejšie používajú skutočné alebo štandardné celkové náklady. Takmer vôbec respondenti nepoužívajú u tvorby transferových cien medzné náklady a náklady ušlej príležitosti (tzv. oportunitné náklady). Pre účely stanovenia transferových cien je nákladová báza veľmi často navýšená o ziskovú prirážku (viď graf nižšie).

Graf 15:Aplikácia ziskovej prirážky



Zdroj: vlastné spracovanie

Z dotazníkového šetrenia ďalej vyplynulo, že výber TP metódy úzko súvisí s tým, kto rozhoduje o cenotvorbe. Netrhové TP metódy výrazne prevažujú u spoločností, u ktorých je rozhodovanie o cenotvorbe v kompetencii materskej spoločnosti, alebo minimálne podlieha jej finálnemu schváleniu (31 respondentov z 50).

Tabuľka 10: Výber TPM a zodpovednosť za cenotvorbu

		TPM		
		Trhové TPM	Netrhové TPM	**Celkom**
Zodpovednosť za cenotvorbu	Vedenie materskej spoločnosti	8	16	**24**
	Vedenie Vašej spoločnosti, ale s finálnym schválením materskej spoločnosti	3	15	**18**
	Vedenie Vašej spoločnosti	3	5	**8**
	Celkom	**14**	**36**	**50**

Zdroj: vlastné spracovanie

4.4 Faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien

V nadväznosti na zistenia ohľadne používaných TP metód, bolo ďalej skúmané, aké faktory výber TP metódy ovplyvňujú.

V rámci hĺbkových rozhovorov boli so zástupcami vybraných spoločností diskutované jednotlivé faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien, tak ako boli zistené z rozboru doterajších empirických výskumov.[105] Na základe týchto diskusií vyplynulo, že jednotlivé faktory ovplyvňujúce voľbu TP metódy je možné zhrnúť do nasledujúcich šiestich skupín:

- Rozdiely v daňových režimoch (tj. nižšia daňová sadzba, zľava na dani)
- Minimalizácia colného zaťaženia
- Riadenie kurzového rizika a jeho minimalizácia
- Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku
- Interné ekonomické faktory (akými sú napríklad konkurencia a príležitosti na trhu v hostiteľskej krajine, optimalizácia cash flow a pod.)
- Externé ekonomické faktory (zahrňujúce napríklad infláciu, obmedzenia dovozu, politické riziká a pod.)

V ďalšom kroku boli zástupcovia skúmaných spoločností požiadaní o ohodnotenie významnosti vyššie identifikovaných skupín faktorov. Prehľad hodnotenia dôležitosti jednotlivých faktoroch u oboch spoločností je uvedený v nasledujúcej tabuľke:

[105] Faktormi ovplyvňujúcimi tvorbu transferových cien sa zaoberali empirické výskumy Burnsovej (1983), El-Seginiho (1992) a Štěpánovej (2006). Pre podrobnejšie informácie viď kapitola 3.2.1.

Tabuľka 11: Faktory zvažované pri tvorbe transferových cien

Faktor	Spoločnosť A	Spoločnosť B	Celkom	
	Poradie	Poradie	Priemer	Poradie
INTCON Interné ekonomické faktory	2.	1.	1,5	**1.**
FOREX Riadenie kurzového rizika a jeho minimalizácia	1.	3.	2	**2.**
TAXDIF Rozdiely v daňových režimoch	3./4.	2.	2,75	**3.**
PROFREP Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku	3./4.	4./5.	4	**4.**
CUST Minimalizácia colného zaťaženia	5.	4./5.	4,75	**5.**
EXTCON Externé ekonomické faktory	6.	6.	6	**6.**

Zdroj: vlastné spracovanie
**Dôležitosť jednotlivých faktorov bola ohodnotená pomocou Likertovej škály, kde 1-najdôležitejší, 2-veľmi významný, 3-priemerný, 4-menej významný, 5-nevýznamný.*

Podľa odhadu zástupcov skúmaných spoločností, sú pre skupinu spoločnosti A ako najdôležitejšie faktory pri tvorbe transferových cien považované riadenie kurzového rizika, interné ekonomické faktory a rozdiely v daňových režimoch. U spoločnosti B sú najdôležitejšie tri faktory v zásade rovnaké ako u spoločnosti A. Za najmenej významné faktory sú u oboch spoločností zhodne považované externé ekonomické prostredie a minimalizácia colného zaťaženia.

Vybrané skupiny sa stali predmetom skúmania aj v rámci dotazníkového šetrenia. Ďalšia časť výskumu bola zameraná na zhodnotenie dôležitosti vybraných faktorov pri voľbe TP metódy. Na základe výsledkov dotazníkového šetrenia vyplýva, že spoločnosti, ktoré stanovujú transferové ceny najčastejšie pomocou trhových TP metód, vnímajú interné ekonomické podmienky, reštrikcie ohľadne repatriácie zisku a rozdiely v daňových sadzbách za tri najdôležitejšie faktory.

U spoločností, ktoré stanovujú ceny na báze netrhových TP metód, sú ako najvýznamnejšie faktory vnímané interné ekonomické podmienky, riadenie kurzového rizika a rozdiely v daňových režimoch. Za najmenej dôležité faktory označili respondenti zníženie colného zaťaženia a vplyv externých ekonomických podmienok.

Tabuľka 12: Hodnotenie dôležitosti faktorov ovplyvňujúcich TPM

Faktor	Trhové TPM		Netrhové TPM		Celkom	
	Priemer	Poradie	Priemer	Poradie	Priemer	Poradie
INTCON Interné ekonomické faktory	2,43	1.	2,97	1./2.	**2,82**	**1.**
FOREX Riadenie kurzového rizika a jeho minimalizácia	3,14	4.	2,97	1./2.	**3,02**	**2.**
TAXDIF Rozdiely v daňových režimoch	3,07	3.	3,06	3.	**3,06**	**3.**
PROFREP** Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku	2,57	2.	3,39	4.	**3,16**	**4.**
EXTCON Externé ekonomické faktory	3,21	5.	3,67	5.	**3,54**	**5.**
CUST Minimalizácia colného zaťaženia	3,71	6.	3,75	6.	**3,74**	**6.**

Zdroj: vlastné spracovanie, SPSS
**Dôležitosť jednotlivých faktorov bola ohodnotená pomocou Likertovej škály, kde 1-najdôležitejší, 2-veľmi významný, 3-priemerný, 4-menej významný, 5-nevýznamný.*
*** T-test zhody priemerov je štatistický významný na 5% hladine spoľahlivosti*

Ak porovnáme jednotlivé poradia dôležitosti skúmaných faktorov medzi spoločnosťami uplatňujúcimi trhové TP metódy a spoločnosťami zakladajúcimi TP metódy na netrhovej báze je vidieť značný rozdiel v prípade reštrikcií ohľadne repatriácie zisku[106] potvrdzujú aj výsledky T-testu, na základe ktorého zamietame nulovú hypotézu o zhode priemerov v obidvoch skupinách na 5% hladine spoľahlivosti (viď príloha č. 8).

Na základe porovnania s výskumom Štěpánovej (2006) je možné vidieť, s výnimkou riadenia kurzového rizika, značné odlišnosti vnímania dôležitosti ostatných faktorov. Táto odlišnosť sa prejavuje taktiež pri porovnaní vlastného výskumu s doterajšími zahraničnými výskumami El -Seginiho (1992) a Loovej (2004). Odhliadnuc

[106] Tieto zistenia potvrdzujú aj výsledky T-testu, na základ ktorého zamietame nulovú hypotézu o zhode priemerov v obidvoch skupinách na 5% hladine spoľahlivosti (viď príloha č. 8).

od obmedzení nižšie uvedeného porovnania (viď poznámka pod tabuľkou) je zrejmé, že dôležitosť faktorov sa mení s geografickou polohou, politickým režimom či ekonomickou situáciou danej hostiteľskej krajiny.

Tabuľka 13: Komparácia dôležitosti faktorov v rámci jednotlivých výskumov

Faktor	Vlastný výskum		Doterajšie empirické výskumy*		
	Hĺbkové rozhovory	Dotazníkové šetrenie	Štěpánová (2006)	Loová (2004)	El-Segini (1992)
Krajina	**Česká republika**	**Česká republika**	**Česká republika**	**Čína**	**Egypt**
TAXDIF Rozdiely v daňových režimoch	3.	3.	4./5.	2.	5.
CUST Minimalizácia colného zaťaženia	5.	6.	2./3.	5.	8.
FOREX Riadenie kurzového rizika a jeho minimalizácia	2.	2.	1.	4.	3.
INTCON Interné ekonomické faktory	1.	1.	4./5.	n.a.	1.
EXTCON Externé ekonomické faktory	6.	5.	2./3.	7.	2.
Dobrý vzťah s vládou hostiteľskej krajiny	n.a.	n.a.	n.a.	1.	4.
Záujmy lokálneho partnera v rámci joint ventures	n.a.	n.a.	n.a.	3.	n.a.
Existencia vývozných subvencií	n.a.	n.a.	6.	n.a.	6.

Zdroj: vlastné spracovanie

**Poradie v rámci doterajších empirických výskumov je iba indikatívne, pretože každý z uvedených autorov používal iný počet faktorov, pričom niektoré faktory neboli zastúpené vôbec, alebo naopak boli analyzované samostatne, aj keď v rámci tohto výskumu sú zahrnuté pod spoločnú kategóriu (napr. inflácia a obmedzenie dovozu v rámci EXTCON).*

4.5 Štatistické testovanie

4.5.1 Základné východiská

Na základe informácií nadobudnutých z doterajších empirických výskumov vyplýva, že metódy používané pri tvorbe transferových cien delíme do dvoch skupín, na trhové a netrhové. V prípade trhových TP metód je odvodená od trhovej ceny, zatiaľ čo u netrhových TP metód sa ako podkladová báza bežne používa nákladová kalkulácia alebo

vzájomná dohoda medzi podnikmi. Zároveň platí, že trhové TP metódy sú považované za „férovejšie“, a teda predstavujú základ, o ktorý by sa transferové ocenenie medzi spojenými osobami malo opierať.

Manažment TNC sa rozhodne uprednostniť netrhové TP metódy v prípade, že nemá k dispozícii informácie o porovnateľnej trhovej cene, alebo ak je jeho rozhodnutie ovplyvnené špecifickými motívmi (napríklad snahou minimalizovať kurzové riziko, optimalizovať celkové daňové zaťaženie, či efektívne riadiť cash flow a pod.). Ak je takýchto faktorov viacero a navzájom sa vylučujú, je na rozhodnutí TNC, ktorému špecifickému faktoru dá prednosť. Zároveň sa predpokladá, že netrhové TP metódy dávajú manažmentu TNC väčší priestor k potenciálnemu presunu zisku inam (Loová, 2004).

Obdobne ako tomu bolo u zahraničných empirických výskumov je ďalším cieľom tejto práce overiť, či je rozhodnutie manažmentu TNC pôsobiacich v ČR pri výbere TP metódy ovplyvnený špecifickými faktormi. V tomto duchu bol vyslovený všeobecný predpoklad, že:

Voľba TP metódy závisí na tom, aký význam prikladá manažment TNC vybraným špecifickým faktorom.

Za predmet skúmania boli vybrané prvé štyri špecifické faktory ktoré vyhodnotili respondenti dotazníkového šetrenia za najdôležitejšie, viď tabuľka nižšie: [107]

Tabuľka 14:Potenciálne faktory ovplyvňujúce tvorbu transferových cien

	Skratka	Vybraný špecifický faktor
1	INTCON	Interné ekonomické faktory
2	FOREX	Riadenie kurzového rizika a jeho minimalizácia
3	TAXDIF	Rozdiely v daňových režimoch
4	PROFREP	Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku

Zdroj: vlastné spracovanie

[107] Z dôvodu zvýšenia prehľadnosti a relatívne nízkemu počtu respondentov bol počet skúmaných speciických faktorov zúžený na 4 (z 6). Hlavným dôvodom tohoto zúženia bola zistená krelácia medzi jendotlivými faktormi. Zo vzorku boli vylúčené dve najmenej významné premenné, a to minimalizácia colného zaťaženia a externé ekonomické podmienky. V každom prípade, výsledky štatistického testovania pri skúmaní vybraných 4 špecifických faktorov sa významne neodlišujú od výsledkov testovania zohľadnujúceho všetkých 6 špecifických faktorov.

Špecifický faktor č. 1: Vnútorné ekonomické podmienky „INTCON“

Manažment TNC môže v prvom rade sleduje interné ciele, akými je napríklad zvýšenie podielu na trhu, zvýšenie konkurencieschopnosti, získanie určitého spotrebiteľského segmentu a pod. Situácia na trhu a konkurencia je jedným z najdôležitejších faktorov ovplyvňujúcich rozhodovanie skupiny ohľadne nastavenia cenovej politiky, tak voči tretím stranám ako i spojeným osobám. V prípade, že spoločnosť chce získať nejaký segment trhu alebo strategického zákazníka, je častokrát ochotná predávať svoje výrobky i za cenu krátkodobých strát s vidinou potenciálnych výhod plynúcich v budúcnosti. Znižovanie cien bezprostredne ovplyvňuje ziskovosť a chod spoločnosti, a preto sa dá predpokladať, že pokiaľ bude manažment TNC klásť veľký dôraz na dosiahnutie interných cieľov, môže dochádzať k podhodnocovaniu nákupných cien medzi spojenými osobami v rámci TNC za účelom získania určitej výhody pred konkurenciou. To isté platí v prípade, že spoločnosť bude mať záujem optimalizovať cash flow v rámci skupiny alebo bude potrebovať presunúť finančné prostriedky do inej afiliácie za účelom realizácie investícií a pod. Na druhej strane, ak je základným interným cieľom spravodlivo ohodnotiť výkonnosť jednotlivých afiliácií, respektíve zachovať si dobré vzťahy s vládou danej hostiteľskej krajiny, bude vrcholový manažment TNC naopak uprednostňovať TP metódy založené na trhovej cene.

S ohľadom na špecifický faktor č. 1: INTCON nie je smer závislosti v prípade špecifického faktoru INTCON úplne jednoznačný. Výber TP metódy bude závisieť od toho, ktorý z interných faktorov (viď diskusia vyššie) preváži. Avšak predpokladá sa, že čím väčší význam bude manažment TNC prikladať získaniu konkurenčnej výhody na trhu, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené pomocou netrhovej TP metódy. Naopak, čím dôležitejšie bude pre manažment TNC považované spravodlivé ohodnotenie výkonnosti jednotlivých afiliácií, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené na základe trhovej TP metódy.

Špecifický faktor č. 2: Riadenie a minimalizácia kurzového rizika („FOREX“)

Vývoj menového kurzu môže pozitívne i negatívne ovplyvniť jak hodnotu nakupovaných vstupov, rovnako tak i hodnotu predávaných výstupov. Čistá kurzová expozícia má tak významný dopad na celkovú ziskovosť spoločnosti. Kurzové riziko je jedným zo základných parametrov, ktoré podnik zvažuje pri realizácii cezhraničných transakcií, pretože akýkoľvek neočakávaný pohyb menového kurzu môže výrazne ovplyvniť hodnotu nákupov a predajov, a teda aj celkový zisk. Ak sú vnútro skupinové

transakcie v cudzej mene materiálneho charakteru, riadenie kurzového rizika predstavuje kľúčovú oblasť riadenia TNC.

V Českej republike je menová politika založená na cieľovaní inflácie. Od svojho zavedenia v roku 1997 prešiel tento režim najväčšou skúškou v čase finančnej a hospodárskej krízy (tj. 2008-2009), kedy následkom poklesu zahraničného dopytu došlo k obmedzeniu vývozov a ekonomického rastu v ČR. ČNB bola jednou z prvých bánk na svete, ktoré v reakcii na postupujúcu krízu začali uvoľňovať svoju menovú politiku prostredníctvom znižovania úrokových sadzieb a prijatím ďalších opatrení. Avšak, pokračujúca ekonomická stagnácia, rast nezamestnanosti a pokles inflácie si vynútila zo strany ČNB ďalšie uvoľňovanie menovej politiky, a to najprv na jeseň 2012 znížením úrokových sadzieb na tzv. technickú nulu a o rok neskôr priamymi intervenciami na devízovom trhu proti posilneniu koruny voči euru s cieľom predísť možnej deflácii. Intervencie ČNB cielené na oslabenie českej koruny voči euru však priniesli mnohým spoločnostiam dovážajúcim suroviny a materiál zo zahraničia významné kurzové straty.[108]

Graf 16: Vývoj kurzu EUR/CZK v rokoch 2011-2015

Zdroj: ČNB[109]

Z tohoto pohľadu je logické usudzovať, že manažment TNC uprednostní pri tvorbe transferových cien takú metódu, ktorá mu umožní flexibilne reagovať na potenciálne

[108] ČNB. Reakce měnové politiky na dopady světové finanční a hospodářské krize. [online]. [cit. 2015-12-01].
[109] Graf bol prevzatý z http://www.kurzy.cz/kurzy-men/grafy/nr/CZK-EUR/od-11.12.2010/[cit. 2015-12-01].

kurzové výkyvy a minimalizovať potenciálne riziká spojené s intervenciami centrálnej banky v oblasti menovej politiky v danej hostiteľskej krajine.

S ohľadom na špecifický faktor č. 2: FOREX je možné predpokladať, že čím väčší význam bude manažment TNC prikladať riadeniu a minimalizácii kurzového rizika, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené pomocou netrhovej TP metódy.

Špecifický faktor č. 3: Rozdiely v daňových režimoch („TAXDIF“)

S ohľadom na zistenia uvedené v rámci predchádzajúcich kapitol daňovo-motivované zámery TNC pri stanovení transferových cien sú v súčasnosti predmetom mnohých debát a diskusií. V súlade s vyššie uvedeným a doterajšími empirickými výskumami je zrejmé, že daňová konkurencia medzi jednotlivými krajinami môže zohrávať významnú úlohu pri rozhodovaní manažmentu TNC o nastavení transferových cien v kontexte minimalizácie daňového zaťaženia skupiny ako celku.

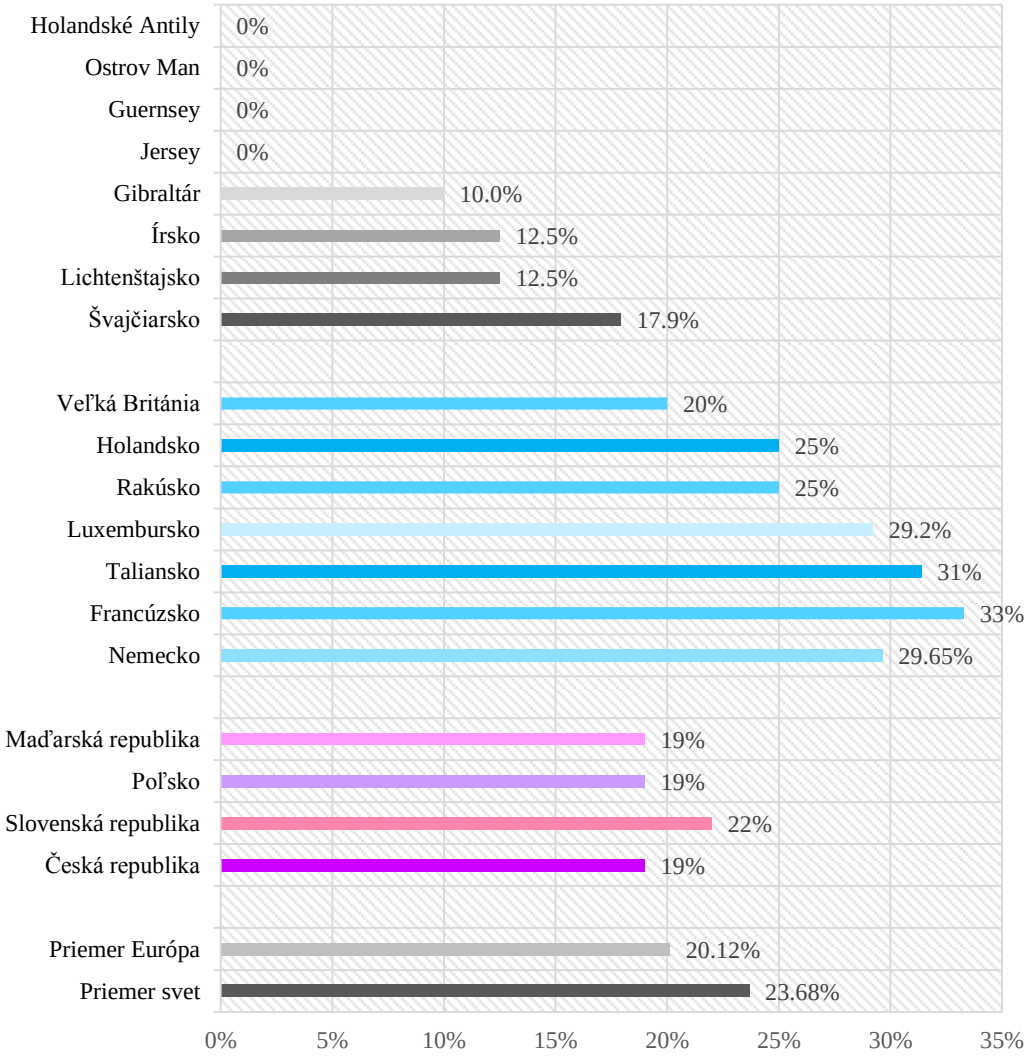
V Českej republike je aktuálna sadzba dane z príjmu právnických osôb (DPPO) rovná 19 %. Na základe výsledkov prieskumu *2015 Global Tax Rate Survey* pripravenej medzinárodnou poradenskou a audítorskou firmou KPMG, bola česká sadzba dane z príjmu právnických osôb v roku 2015 nižšia v porovnaní s priemerom Európy (20,12%) i celosvetovým priemerom (23,68 %). V rámci regiónu strednej Európy nie sú zaznamenané rozdiely medzi jednotlivými krajinami v sadzbe dane z príjmu právnických osôb (DPPO) s výnimkou Slovenskej republiky, kde je aktuálna sadzba dane z príjmu právnických osôb vo výške 22 %. V rámci Európy je možné vidieť značnú disparitu sadzieb DPPO medzi jednotlivými krajinami (viď graf nižšie).

Po prevalení daňových škandálov vyplynulo, že v niektorých krajinách (napríklad Luxembursko a Holandsko) boli TNC schopné vyjednať lepšie daňové podmienky, než sú ich oficiálne sadzby dane. Mnohé európske krajiny (napríklad Írsko, Švajčiarsko atď.) uprednostňujú stratégiu nízkych daňových sadzieb s cieľom prilákať TNC. Túto skutočnosť si uvedomujú aj niektoré vyspelé krajiny, napríklad vo Veľkej Británii klesla sadzba DPPO v priebehu posledných piatich rokov z 28 % na 20 %.

K tomu je nutné dodať, že nielen sadzby dane, ale aj rozdiely v jednotlivých položkách základu dane (daňovo-uznateľné verzus daňovo neuznateľné náklady,

nezdaniteľné či odčítateľné položky) sa odlišujú naprieč jednotlivými krajinami, čím sa daňová konkurencia medzi krajinami len umocňuje.

Graf 17: Daňová konkurencia – Priemerná sadzba dane z príjmu právnických osôb v roku 2015



**V prípade Švajčiarska sa jedná o priemernú sadzbu v krajine, ktorá sa však výrazne líši v závislosti na typu spoločnosti a kantónmi.*
Zdroj: vlastné spracovanie podľa 2015 KPMG Global Tax Rate Survey.

S cieľom prilákať zahraničné investície a TNC využívajú niektoré krajiny (vrátane Českej republiky) tzv. systém investičných stimulov v podobe rôznych úľav daňového i nedaňového charakteru. V Českej republike majú príjemcovia investičných stimulov v podobe zľavy podľa aktuálneho znenia zákona na dani možnosť neplatiť dane po dobu

desiatich rokov. To môže predstavovať zásadný faktor pre potenciálnych investorov, ktorí sú ochotní investovať v danom regióne.[110]

S ohľadom na špecifický faktor č. 3: TAXDIF je možné predpokladať, že čím väčší význam bude manažment TNC prikladať rozdielom v daňových režimoch, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené pomocou netrhovej TP metódy.

Špecifický faktor č. 4: Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku („PROFREP“)

Jednou zo základných otázok pri posudzovaní priamych zahraničných investícií je, aký podiel vytvoreného zisku je repatriovaný späť do domovskej krajiny TNC. V rámci TNC je niekedy výhodné, aby sa zisk generovaný v jednej krajine využil pre investovanie v inej hostiteľskej krajine, než kde bol vytvorený.

Výplatu podielov na zisku (dividend) z ČR do zahraničia však sprevádzajú viaceré nevýhody. V prvom rade môže výplata podielu na zisku (dividend) podliehať zdaneniu dvakrát - najprv korporátnej dani vo výške 19 % a následne zrážkovej dani v rozmedzí 0 - 35 % v závislosti na okolnostiach a znení predmetnej zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia. Okrem zrážkovej dane, existujú v českej legislatíve mimo iné ďalšie dve daňové obmedzenia pri vyplácaní podielov zo zisku. Jedná sa o potenciálnu daňovú neuznateľnosť úrokových nákladov a nákladov spojených s držbou podielu (Děrgel, 2015). [111]

Ak TNC čelí značným obmedzeniam repatriácie zisku, je veľmi pravdepodobné, že pomocou umelého navýšenia transferovej ceny predávaných výrobkov alebo poskytovaných služieb sa zisk dostane v konečnom dôsledku do domovskej krajiny. Inými slovami povedané, reštrikcie pri presune zisku budú podnecovať manažment TNC, aby pri tvorbe transferových cien uprednostnil metódy, ktoré mu umožnia obísť tieto obmedzenia.

S ohľadom na špecifický faktor č.4: PROFREP je možné predpokladať, že čím väčší význam bude manažment TNC prikladať reštrikciám ohľadne repatriácie/prevodu

[110] Výhody a nevýhody zavedenia systému investičných stimulov v Českej republike sú predmetom mnohých odborných textov a analýz (napríklad Mandel, 2007, Tomšík, 2008 alebo Mach 2008) a s ohľadom na komplexnosť tejto problematiky nie sú predmetom detailnejšieho skúmania v rámci tejto práce.

[111] Potenciálne nevýhody spojené s výplatou podielu v podmienkach ČR sú podrobne analyzované v kapitole 2.1.2.

ziskov, tým je väčšia pravdepodobnosť, že trhové ceny budú stanovené pomocou netrhovej TP metódy.

4.5.2 Charakteristika zvoleného štatistického modelu

Za účelom testovania vplyvu jednotlivých faktorov na výber TP metódy bola zvolená logistická regresia. Táto štatistická metóda sa považuje za najvhodnejšiu pri testovaní závislosti binárnej premennej (akou je v mojom prípade TP metóda) na vybraných nezávislých premenných (viď napríklad Norusis, 1999, Řeháková 2000 a Loová, 2000).

Základné parametre logistického regresného modelu

Cieľom tejto práce bolo vytvoriť model, pomocou ktorého bude možné odhadovať pravdepodobnosť stanovenia transferových cien s využitím (ne)trhovým TP metód v závislosti na určitých premenných.

Vo všeobecnom lineárnom regresnom modeli je náhodná veličina y_i vyjadrená ako lineárna funkcia vektoru regresorov x_i^T =(1, x_{i1}, ..., x_{ik}) a regresných koeficientov $\beta^T(\beta_1, \beta_{2,\ldots,}\beta_k)$ podľa nasledujúceho vzorca (Hebák, 2015):

$$y_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^{k} (\beta_j x_j) + \varepsilon, \text{ kde } y_i \text{ patrí do intervalu } (-\infty, \infty) \qquad [4.1]$$

V prípade, kedy vysvetľovanou premennou Y je binárna premenná (taktiež označovaná ako dichotomická alebo alternatívna) o dvoch hodnotách 0 a 1, pričom Y=1 označuje situáciu, že daný jav nastal a Y=0 označuje prípad, že daný jav nenastal. Pravdepodobnosť výskytu sledovaného javu sa dá vyjadriť ako P(Y=1) a analogicky je možné odvodiť i pravdepodobnosť výskytu opačného javu ako P (Y=0) = $1 - P\ (Y = 1)$. Na základe vyššie uvedených vzťahov je možné odvodiť taktiež strednú hodnotu:

$$E\ (Y) = 1^* P(Y=1) + 0^* P(Y=0) = P(Y=1) \qquad [4.2]$$

Hodnota pravdepodobnosti $P(Y = 1)$ leží v intervale (0,1) a tento interval je veľmi obmedzený. Za účelom odstránenia tohoto nedostatku je aplikovaný tzv. zovšeobecnený lineárny model *(generalized linear model)*[112] s použitím nasledujúcich dvoch krokov:

- Premenná pravdepodobnosti $\pi\,(x)$ je nahradená novou premennou označovanou ako šanca (*odds*), ktorá je definovaná ako podiel pravdepodobnosti, že daný jav nastane k pravdepodobnosti javu opačnému, tj. sledovaný jav nenastane.

$$\text{Šanca} = [Y = 1] = \frac{\mathrm{P(Y=1)}}{1-\mathrm{P(Y=1)}} = \frac{\mathrm{P(Y=1)}}{\mathrm{P(Y=0)}} \qquad [4.3]$$

- Hodnota funkcie šanca leží v intervale $< 0, \infty)$, tj. nie je ohraničená síce zhora, ale má minimum v bode nula. Preto je v druhom kroku prevedená ešte jedna transformácia, a síce prirodzený logaritmus šance (tzv. logitová transformácia**),** vďaka ktorej získame novú premennú logit (viď vzorec nižšie). Hodnoty logitu sa pohybujú v intervale $(-\infty, \infty)$, ktorý je rovnaký ako interval hodnôt klasickej lineárnej funkcie, čím odpadajú problémy pri výpočtoch založených na pravdepodobnosti javu či šanci tohoto javu (Hebák, 2015).

$$\text{Logit}\,[Y = 1] = \ln\frac{\mathrm{P(Y=1)}}{1-\mathrm{P(Y=1)}} = \ln\frac{\mathrm{P(Y=1)}}{\mathrm{P(Y=0)}} \qquad [4.4]$$

Vyššie uvedenými krokmi má základná rovnica logistického regresného modelu po prevedení logitovej transformácie nasledujúci tvar (Hebák, 2015):

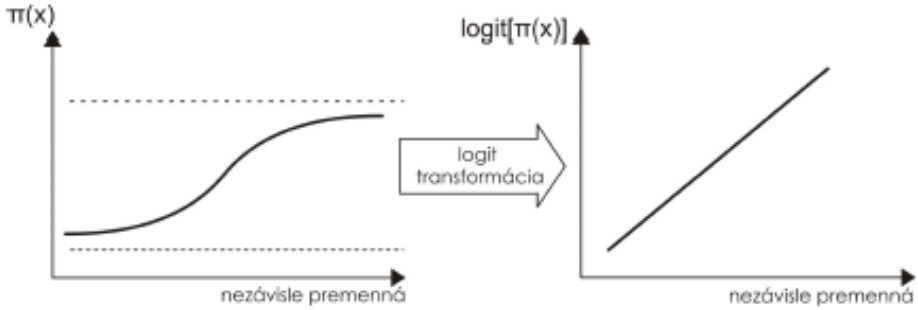
$$\text{Logit}\,[Y = 1] = ln\frac{\mathrm{P(Y=1)}}{1-\mathrm{P(Y=1)}} = \beta_0 + \sum_{j=1}^{k}(\beta_j x_{ij}) = \beta x^T \qquad [4.5]$$

Rovnica predstavuje základný predpoklad modelu logistickej regresie a hovorí, že logaritmus šance je lineárnou funkciou vysvetľujúcich premenných x_i.

---

[112] V rámci klasického lineárneho modelu (*general linear model*) je stredná hodnota vysvetľovanej premennej vyjadrená lineárnou kombináciou vysvetľujúcich premenných a platí, že Y= $\beta_0 + \sum_{j=1}^{k}(\beta_j x_j) + \varepsilon$. Avšak, klasický lineárny model vychádza z predpokladov, ktoré sú v praxi len ťažko splniteľné (napr. podmienka normálneho rozdelenia reziduálnej zložky ε). Zovšeobecnený lineárny model vychádza z transformácie zadanej úlohy na klasický lineárny model. V zovšeobecnenom modeli je lineárnou kombináciou vyjadrená nejaká vhodná nelineárna funkcia strednej hodnoty, pričom platí, že Y= f ($\beta_0 + \sum_{j=1}^{k}(\beta_j x_j) + \varepsilon$). Prirodzenou transformačnou funkciou pre strednú hodnotu binomického (alternatívneho) rozdelenia je tzv. logit. Prevzaté z Hebák (2015)

Graf 18: Logitová transformácia



Zdroj: Stankovičová a Vojtková (2007)

Vyššie uvedenými krokmi má základná rovnica logistického regresného modelu po prevedení logitovej transformácie nasledujúci tvar (Hebák, 2015):

$$\text{Logit } [Y = 1] = ln \frac{\text{P(Y=1)}}{\text{1− P(Y=1)}} = \beta_0 + \sum_{j=1}^{k} (\beta_j x_{ij}) = \beta x^T \qquad [4.6]$$

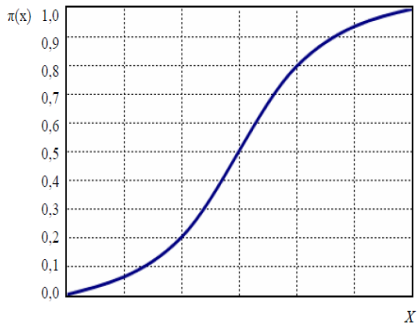
Rovnica predstavuje základný predpoklad modelu logistickej regresie a hovorí, že logaritmus šance je lineárnou funkciou vysvetľujúcich premenných. Vyššie uvedenú rovnicu je možné previesť späť na šancu *odds (Y=1)*, ba dokonca i pravdepodobnosť výskytu sledovaného javu $P(Y = 1)$ pomocou exponenciálnej funkcie. V prípade, že existuje práve jedna nezávislá premenná x, sú jednotlivé funkcie nasledovné:

$$\text{Šanca (Y=1)} = \frac{\text{P(Y=1)}}{\text{1− P(Y=1)}} = e^{\beta_0 + \beta_1 x} \qquad [4.7]$$

$$P(Y = 1) = \frac{\text{šanca (Y=1)}}{\text{1+šanca(Y=1)}} = \frac{e^{\beta_0 + \beta_1 x}}{1 + e^{\beta_0 + \beta_1 x}} \qquad [4.8]$$

Grafickým znázornením vzťahu medzi pravdepodobnosťou P (Y=1) a práve jednou premennou x je logistická sigmoidná krivka, tzv. S-krivka, ktorá je zobrazená graficky nižšie:

Graf 19: S-krivka



Zdroj: Hebák (2015)

Vyššie znázornený graf znázorňuje situáciu, kedy parameter β_1 je väčší než nula a S-krivka je rastúca. Ak by bol parameter β_1 bol menší než nula, S-krivka by bola klesajúca a zrkadlovo obrátená. V prípade, že je parameter β_1 rovný nule, tak premenná *Y* je na premennej *X* nezávislá.

Hodnotenie kvality logistického regresného modelu

Podobne ako v lineárnom regresnom modeli aj v logistickom regresnom modeli sa hodnotí kvalita modelu a takisto aj štatistická významnosť jednotlivých premenných.

Pre účely posúdenia adekvátnosti modelu ako celku existuje celá rada štatistík, akými sú napríklad deviancia, klasifikačná tabuľka, histogram, indexy determinácie, ROC krivka atď. Vybrané štatistiky sú podrobnejšie popísané nižšie:

- *Deviancia (označovaná tiež ako G^2, alebo -2 log likelihood, alebo -2LL)*
  - Táto štatistika má asymptotické rozdelenie chí kvadrátu. V praxi sa porovnáva rozdiel medzi hodnotou tejto štatistiky pre model obsahujúci len konštantu a hodnotou deviancie pre model obsahujúci zvolenú skupinu *K* vysvetľujúcich premenných. Zistená zmena deviancie sa nazýva chí kvadrát modelu a poskytuje test hypotézy o nulovosti koeficientov β_K. (Řeháková, 2000). Ak nedôjde k významnému zníženiu deviancie, neprináša komplikovanejší model lepšiu predikciu závislej premennej, a naopak. Uvedený postup je možné prirovnať k posúdeniu zmeny podielu variability F-testami v lineárnej regresii.[113]
- *Klasifikačná tabuľka*
  - Klasifikačnej tabuľka (2r x 2s) porovnáva zaradenie modelom predikovaných a pozorovaných hodnôt do kategórií binárnej vysvetľovanej premennej (0,1). Súčet prípadov na hlavnej diagonále udáva, koľko prípadov bolo klasifikovaných správne. Klasifikačná tabuľka tak vyjadruje diskriminačnú silu modelu (Řeháková, 2000).

[113] Obdobne ako tomu je u F-testu významnosti klasického lineárneho modelu , ak je dosiahnutá hladina významnosti (p-hodnota) menšia alebo rovná než zvolená hladina významnosti (obvykle p-hodnota = 0,05), zamietame nulovú hypotézu a vyvodzujeme záver, že informácie o nezávislých premenných umožňujú lepšiu predikciu závislej premennej, než bez týchto informácií.

- *Analogické koeficienty determinácie R^2*
  - Pre účely logistickej regresie boli navrhnuté viaceré analógie koeficientu determinácie R^2 (označovaný tiež ako *R square*)[114], akými je napríklad R^2 Coxovej a Snella alebo R^2 Nagelkerka. Tieto koeficienty je možné interpretovať podobne ako u koeficientu determinácie R^2 v lineárnej regresii, aj keď variabilita v logistickom regresnom modeli je definovaná iným spôsobom, preto sa nazývajú taktiež tzv. pseudo R^2 (Řeháková, 2000 a Hebák, 2015).

Po vyhodnotení kvality modelu ako celku sa následne hodnotí štatistická významnosť a adekvátnosť zaradenia jednotlivých nezávislých premenných do modelu. Pre tieto účely sa používa tzv. Waldova štatistika, ktorá má asymptotické rozdelenie chí-kvadrátu. V klasickej regresii je možné nájsť analógiu v t-testoch.

Odhady koeficientov a ich interpretácia výsledkov

Zatiaľ čo v lineárnej regresii sa pre odhad koeficientov používa metóda najmenších štvorcov, v logistickej regresii, ktorá nie je lineárna v parametroch sa vychádza z odhadov zostrojených pomocou metódy maximálnej vierohodnosti. Na základe tejto metódy sa snažíme odhadnúť parametre s využitím tzv. vierohodnostnej funkcie (resp. jej logaritmus) tak, aby bola maximalizovaná pravdepodobnosť, že nami vytvorený model kopíruje pozorované dáta (Hebák, 2015)[115].

Jednotlivé koeficienty logistického regresného modelu je možné interpretovať nasledovne:

- Koeficient β_0 udáva veľkosť logaritmu šance, že Y=1 za predpokladu, že všetky vysvetľujúce premenné *x* sú nulové. Existujú tri základné situácie:
  - Ak je parameter $\beta_0 = 0$, tak platí že šanca (Y=1)$= 1$ a P(Y=1) $= 0{,}5$.
  - Ak je parameter $\beta_0 > 0$, tak platí že šanca (Y=1) > 1 a P(Y=1) $> 0{,}5$.
  - Ak je parameter $\beta_0 < 0$, tak platí že šanca (Y=1) < 1 a P(Y=1) $< 0{,}5$.

[114] Koeficient determinácie R^2 vyjadruje, aké percento variability závislej premennej Y v modeli je vysvetlené pomocou nezávislých premenných X. Prevzaté z Hebák (2015)

[115] Sústava vierohodnostných rovníc je v parametroch nelineárna a preto je po nájdení prvotných odhadov nutné použiť nejaký z iteračných postupov, napríklad Newton-Raphsonovú metódu, viď podrobnejšie informácie v Hebák (2015).

- Koeficienty β_i, kde i= 1,2 ..., K vyjadrujú, ako sa zmení logaritmus šance, že Y=1, ak sa zmení nezávislá premenná X_i o jednotku a ostatné premenné zostanú nemenné.

Alternatívna interpretácia výsledkov logistického regresného modelu sa opiera o tzv. pomer šancí (*odds ratio, OR*), ktorý umožňuje zrozumiteľnejšie interpretovať informácie z logitu (viď vzorec nižšie). Pomer šancí nadobúda hodnôt z intervalu $< 0, \infty)$ a pomocou tejto premennej definujeme koľkokrát je väčšia šanca, že Y=1 pre jednotky z jednej skupiny (X=1), než pre jednotky z druhej skupiny (X=0).

$$\text{OR} = \frac{\text{šance } (Y=1|\, X=1)}{\text{šance } (Y=1|\, X=0)} = \frac{\frac{P(Y=1|\, X=1)}{1 - P(Y=1|\, X=1)}}{\frac{P(Y=1|\, X=0)}{1 - P(Y=1|\, X=0)}} = \frac{e^{\beta_0 \beta_1}}{e^{\beta_0}} = e^{\beta_1} \qquad [4.9]$$

Pre lepšiu ilustráciu znázorňuje jednotlivé kombinácie X a Y nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 15: Pomer šancí

	X=1	X=0
Y=1	$P(Y = 1\|\, X = 1) = \frac{e^{\beta_0 \beta_1}}{1 + e^{\beta_0 \beta_1}}$	$P(Y = 1\|\, X = 0) = \frac{e^{\beta_0}}{1 + e^{\beta_0}}$
Y=0	$1 - P(Y = 1\|\, X = 1) = \frac{1}{1 + e^{\beta_0 \beta_1}}$	$1 - P(Y = 1\|\, X = 0) = \frac{1}{1 + e^{\beta_0}}$
Celkom	1	1

Zdroj: Hosmer a Lemeshow, vlastné spracovanie

4.5.3 Aplikácia zvoleného štatistického modelu

V rámci vlastného výskumu sa snažím nájsť závislosť voľby TPM (trhové vs. netrhové) na určitých špecifických faktoroch. S ohľadom na identifikované predpoklady je možné zapísať funkciu logistickej regresie v našom prípade ako:

Logit (TPM=1) = $\beta_0 + \beta_1 INTCON + \beta_2 FOREX + \beta_3 TAXDIF + \beta_4 PROFREP$ [4.10]

kde:

TPM = **Vysvetľovaná premenná**

Metóda stanovenia transferovej ceny („*TPM* “) označená ako dichotomická binárna premenná s hodnotou „1“ ak je transferová cena stanovená na základe trhovej TP metódy (tj. *market-based TPM*) a s hodnotou „0“ ak je transferová cena stanovená s využitím netrhovej TP metódy (tj. *non-market based TPM*).

X_k = **Vysvetľujúce premenné**

Významnosť jednotlivých špecifických faktorov vnímaná manažmentov TNC je meraná pomocou 5-stupňovej Likertovej škály, kde 1=najdôležitejšie, 2=veľmi významné, 3=priemerné, 4=menej významné, 5=nevýznamné).

INTCON: Interné ekonomické podmienky (napr. zvýšenie podielu na trhu, zvýšenie konkurencieschopnosti a pod.

FOREX: Riadenie a minimalizácia kurzového rizika

TAXDIF: Rozdiely v daňových režimoch, tj daňových sadzbách, investičné stimuly v podobe daňových prázdnin atď.

PROFREP: Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku

S ohľadom na skutočnosť, že dôležitosť jendotlivých faktorov je ohodnotená respondentmi primárne na ich subjektívnom vnímaní, nie je ani tak podstatná hodnota koeficientu β_k, ako to, aký je smer závislosti medzi voľbou TP metódy a dôležitosťou konkrétneho faktoru. Keďže v rámci logistického regresného modelu koeficient β_k predikuje smer závislosti medzi nezávislou premennou (tj. špecifický faktor č. 1 až č. 4) a logitom šance (tj. TPM), budú u tohto koeficientu porovnané skutočné hodnoty s očakávanými. Vzhľadom k tomu, že dôležitosť jednotlivých faktorov bola ohodnotená pomocou Likertovej škály s hodnotením 1=najdôležitejší a 5=nevýznamný, je predpokladaný smer závislosti kladný u všetkých špecifických faktorov s výnimkou premennej INTCON, u ktorej sa smer závislosti nedá jednoznačne určiť (viď nasledujúca tabuľka).[116]

Tabuľka 16:Predpokladaný smer závislosti

Č.	Skratka	Predpoklad	Predpokladaný smer závislosti
1	INTCON	Interné ekonomické podmienky	+(-)
2	FOREX	Riadenie a minimalizácia kurzového rizika	+
3	TAXDIF	Rozdiely v daňových režimoch	+
4	PROFREP	Reštrikcie ohľadne repatriácie zisku	+

Zdroj: vlastné spracovanie

[116] Ak by sme použili opačné hodnotenie (od 1=nevýznamný po 5=najdôležitejší), boli by znamienka predikujúce smer závislosti TPM a X_k analogicky záporné.

Pre analýzu dát bol zvolený štatistický program PASW Statistics 18.0.0 („SPSS“), v rámci ktorej bola zvolená analýza *Binary Logistic Regression*.

Výstupy z SPSS

V prvom kroku porovnáme dve extrémne situácie, tj. model obsahujúci iba konštantu a model obsahujúci všetky štyri vysvetľujúce premenné. Diskriminačnú silu modelu s konštantou znázorňuje klasifikačná tabuľka, na základe ktorej vyplýva, že z celkového počtu 50 bolo správne klasifikovaných 36 pozorovaní (72 %) .

Tabuľka 17: Model konštanty – Klasifikačná tabuľka

Classification Table

	Observed		Predicted		
			TPM		Percentage Correct
			0	1	
Step 0	TPM	0	36	0	100,0
		1	14	0	,0
	Overall Percentage				72,0

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Všetkým pozorovaniam bolo nesprávne predikované, že používajú metódy založené výlučne na báze inej než trhovej. Podrobnejšie informácie ohľadne modelu konštanty sú uvedené v nasledujúcej tabuľke, kde je naznačený odhad parametru β_0, ako aj p-hodnota, Waldova štatistika a pomer šancí.

Tabuľka 18: Model konštanty – Odhad parametru β_0

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-,944	,315	8,991	1	,003	,389

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Model konštanty bol porovnaný s druhou extrémnou situáciou, kedy boli do modelu zaradené všetky štyri faktory. Dôležitosť jednotlivých faktorov vnímaná manažmentom skúmaných TNC bola následne prekódovaná opačne (tj. 1=najdôležitejší a 5=nevýznamný). Jedná sa o ordinálne premenné, avšak vzhľadom k tomu, že na poradí medzi jednotlivými stupňami záleží, je možné ďalej s týmito premennými pracovať ako so spojitými veličinami. V rámci porovnania oboch modelov sa testuje, či zaradenie všetkých premenných do modelu (ne)zvýši devianciu modelu. Hodnota deviancie po zaradení všetkých premenných je nižšia než u modelu konštanty (viď tabuľka nižšie).

Tabuľka 19: Hodnota deviancie

Model konštanty -2 Log likelihood	Model so všetkými 4 premennými -2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
59,295	49,920	,171	,246

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Rozdiel deviancie medzi oboma extrémnymi modelmi činí 9,375 a je významná na 5 % hladine spoľahlivosti (Sig. = 0,052) a Nagelkerkov pseudo R^2 nadobúda hodnotu 0,246, čo znamená, že model vysvetľuje 24,6 % „variability“ závislej premennej TPM.

Tabuľka 20: Vyhodnotenie kvality modelu

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	9,375	4	,052
	Block	9,375	4	,052
	Model	9,375	4	,052

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Pre posúdenie kvality zvoleného modelu bol ďalej vyhodnotený Hosmerov-Lemeshow test a klasifikačná tabuľka. Hosmerov-Lemeshow test nie je významný na 5% hladine spoľahlivosti, čo indikuje pomerne dobrú zhodu modelu predikovaných hodnôt s pozorovanými dátami (p-hodnota je 0,630). Na základe klasifikačnej tabuľky vyplýva, že 76 % hodnôt modelovanej premennej TPM bolo v modeli so všetkými premennými zaradených správne (oproti 72 % v modeli s konštantou).

Tabuľka 21: Model so všetkými premennými – Hosmer a Lemeshow test a klasifikačná tabuľka

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	6,151	8	,630

Classification Table

	Observed		Predicted		
			TPM		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	TPM	0	34	2	94,4
		1	10	4	28,6
	Overall Percentage				76,0

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

S ohľadom na vyššie uvedené je možné zamietnuť nulovú hypotézu na 5% hladine spoľahlivosti, čo znamená, že model s uvedenými premennými INTCON, FOREX, TAXDIF a PORFREP umožňuje lepšiu predikciu závislej premennej, než bez týchto

informácií. Následne, okrem posúdenia významnosti modelu ako celku bola následne preverená štatistická významnosť jednotlivých parametrov s využitím Waldovej štatistiky, pomocou ktorej testujeme nulovú hypotézu H_0: $\beta_j = 0$.

Tabuľka 22: Model so všetkými premennými – Test významnosti parametrov

		Predikované znamienko	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1[a]	INTCON	+(-)	-,577	,352	2,696	1	,101	,561
	FOREX	+	,367	,339	1,168	1	,280	1,443
	TAXDIF	+	,058	,327	,031	1	,860	1,060
	PROFREP	+	-,867	,372	5,439	1	,020	,420
	Constant		1,828	1,638	1,247	1	,264	6,223

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Na základe hodnôt Waldovej chí-kvadrát štatistiky vyplýva, že dve premenné, a to interné ekonomické podmienky (INTCON) a reštrikcie ohľadne repatriácie zisku (PROFREP) sú štatisticky významné, kde INTCON na 10% hladine spoľahlivosti (p-hodnota 0,101) a PROFREP na 5% hladine spoľahlivosti (p-hodnota je 0,028). S ohľadom na tieto zistenia boli v nasledujúcom kroku nevýznamné vysvetľujúce premenné z modelu vylúčené a procedúra logistickej regresie bola v SPSS spustená znovu. V modeli o dvoch premenných bola premenná INTCON na základe hodnoty Waldovej chí-kvadrát štatistiky vyhodnotená ako nevýznamná na 10% hladine spoľahlivosti (p-hodnota =125).[117]

V modeli teda zostala významná iba jedna premenná PROFREP na 5 % hladine spoľahlivosti (p hodnota=0,030) a procedúra logistickej regresie bola spustená znovu. Kvalita modelu s jednou premennou PROFREP bola vyhodnotená ako relatívne dobrá, pretože je možné model na základe hodnoty zmeny deviancie považovať za štatisticky významný na 5 % hladine spoľahlivosti (p-hodnota = 0,024) a Hosmer-Lemeshow test je opäť nevýznamný na 5% hladine spoľahlivosti (Sig.= 0,532). Z hodnôt klasifikačnej tabuľky ďalej vyplýva, že v modeli s jednou premennou PROFREP bolo správne klasifikovaných 74 % pozorovaní.

[117] Nagelkerkov pseudo R^2 =0,207, Hosmer-Lemeshow test nevýznamný na 5% hladine a podľa klasifikačnej tabuľky bolo správne predikovaných 68 % pozorovaní. Bližšie informácie ohľadne modelu s 2 premennými INTCON a PROFREP viď príloha č.10.

Tabuľka 23: Model s jednou premennou PROFREP – Kvalita modelu

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	5,087	1	,024
	Block	5,087	1	,024
	Model	5,087	1	,024

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	54,208[a]	,097	,139

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	2,202	3	,532

Classification Table

Observed		Predicted		
		TPM		Percentage Correct
		0	1	
Step 1	TPM 0	34	2	94,4
	1	11	3	21,4
	Overall Percentage			74,0

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Bodový odhad koeficientu $\beta_{PROFREP}$ regresného modelu je uvedený v stĺpci B a má hodnotu -0,645 a odhad pomeru šancí u tejto premennej je rovný 0,525.

Tabuľka 24: Model s premennou PROFREP – Interpretácia odhadu parametru

		Predicted sign B	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	PROFREP	+	-,645	,306	4,450	1	,035	,525
	Constant		,978	,925	1,117	1	,291	2,658

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

S ohľadom na hodnotenie vnímania dôležitosti jednotlivých faktorov manažmentom TNC na škále 1 až 5 (kde 1 = najdôležitejší a 5 = najmenej dôležitý faktor)

bolo znamienko u $\beta_{PROFREP}$ predikované ako kladné (viď taktiež Loová, 2004).[118] Záporný koeficient $\beta_{PROFREP}$ však indikuje opačnú závislosť u tohoto parametru, čo je však v protiklade s pôvodne formulovaným predpokladom. Výsledky testu by boli za štadardných okolností interpretované následovne: *Zvýšenie významu reštrikcií ohľadne repatriácie zisku u manažmentu TNC, zvýši šancu použitia trhovej TP metódy pri tvorbe transferových cien o polovicu (tj. 0,525-násobok).* Ako však bolo naznačené vyššie, s ohľadom na skutočnosť, že významnosť jednotlivých faktorov je ohodnotená na základe subjektívneho vnímania respondentov v rámci tohoto testovania ide predovšetkým o to, či bol stanovený správne smer závislosti. V našom prípade, je však smer závislosti opačný, než pôvodne predikovaný.

Kontrola robustnosti modelu

Pre kontrolu robustnosti modelu (tzv. *sensitivity test*) boli do modelu s jednou vysvetľujúcou premennou PROFREP postupne pridávané ďalšie kontrolné premenné charakterizujúce TNC, a to:

- *Funkčný a rizikový profil („FRP“)*
  - Funkčný a rizikový profil je jedným zo základných faktorov ovplyvňujúcich jej ziskový potenciál spoločnosti.
  - Spoločnosti, ktoré chcú obmedziť riziká súvisiace s vykonávaním svojej činnosti väčšinou tak robia na základe dohody respektíve zmluvnej báze, kde je stanovená odmena, alebo aspoň spôsob jej stanovenia. Je logické, že pokiaľ chce výrobca absolútne minimalizovať trhové riziko, stanoví odmenu takým spôsobom, ktorý zaistí, že ním vynaložené náklady budú pokryté a naviac získa primeraný zisk. Preto je v aj v praxi zvyčajne odmena pre takýto typ výrobcov založená na metóde zvýšených nákladov (tzv. metóde C+). V tejto súvislosti je vyslovený predpoklad, že spoločnosti, ktoré deklarujú svoj profil ako výrobcu s obmedzenými rizikami budú uprednostňovať metódy založené na báze nákladovej kalkulácie.

[118] Pre zvýšenie istoty interpretácie výsledkov bol prevedený kontrolný test, v rámci ktorého bola dôležitosť jednotlivých faktorov vnímaná manažmentom TNC prekódovaná opačne (kde 1 = najmenej dôležitý a 5 = najdôležitejší faktor). Pri tomto kódovaní sa predpokladá, že znamienko pri koeficiente $\beta_{PROFREP}$ bude mínus. Na základe kontrolného testu vyplýva, že v modeli s jednou nezávislou premennou PROFREP je model ako celok, ako aj táto premenná štatisticky významné na 5% hladine spoľahlivosti. Odhad koeficientu $\beta_{PROFREP}$ je +0,645 a odhad pomeru šancí je 1,906. To potvrdzuje výsledky pôvodného modelu, že zvýšenie významu reštrikcií ohľadne repatriácie zisku u manažmentu TNC o jeden stupeň zvýši šancu použitia trhovej ceny pri tvorbe transferových cien o takmer dvojnásobok. Bližšie informácie ohľadne kontrolného modelu s premennou PROFREP viď príloha č.10.

- *Investičné stimuly v podobe zľavy na dani („IP“)*
  - U spoločností, ktoré sú príjemcami investičných stimulov v podobe daňových prázdnin sa predpokladá, že manažment TNC bude uprednostňovať pri tvorbe transferových cien metódy založené na inej báze, než je trhová cena s cieľom minimalizovať daňové zaťaženie skupiny ako celku.
- *Uplatnené daňové ztráty („ZTR“)*
  - Obdobne ako u príjemcov investičných stimulov existuje u spoločností uplatňujúcich daňové straty silný predpoklad, že manažment TNC bude uprednostňovať pri tvorbe transferových cien metódy založené na inej báze, než je trhová cena s cieľom minimalizovať daňové zaťaženie skupiny ako celku.
- *Veľkosť spoločnosti („SIZE“)*
  - Na základe výskumu Al-Eryaniho a kol. (1990) o spôsobe tvorby transferových cien u amerických TNC vyplynulo, že veľkosť TNC ovplyvňuje výber metódy pre tvorbu stanovenia transferových cien. V tejto súvislosti je vyslovený predpoklad, že čím väčšia je TNC pôsobiaca v ČR, tým je viac pravdepodobné, že jej manažment bude uprednostňovať metódy tvorby transferových cien na báze trhovej ceny.

Tabuľka 25: Kontrola robustnosti modelu – Predpokladaný smer závislosti

Skratka	Predpoklad	Predpokladaný smer závislosti
FRP	Funkčný a rizikový profil	+
IP	Investičné stimuly v podobe zľavy na dani	-
ZTR	Daňové straty	-
SIZE	Veľkosť spoločnosti	+

Zdroj: vlastné spracovaní, SPSS

Pridaním týchto kontrolných premenných sa výsledky výskumu významne nemenia. Podrobné výsledky modelu s významnou premennou PROFREP a kontrolných premenných sú uvedené v prílohe č.11.

4.6 Limitácie výskumu

Vzhľadom k citlivosti problematiky TNC zvyčajne zverejňujú informácie ohľadne transferových cien len zriedka, a i to len v minimálnom rozsahu, ktorý od nich vyžaduje zákon. Empirické výskumy o transferových cenách oveľa častejšie ako u iných oblastí narážajú na problém nedostupnosti dát a informácií potrebných pre výskum. Väčšinou sú empirické štúdie úplne závislé na (ne)ochote vedúcich manažérov požadované dáta a informácie poskytnúť aj na anonymnej báze.

Jedným z hlavných obmedzujúcich faktorov je relatívne malá vzorka skúmaných spoločností, čo znemožňuje generalizovanie výsledkov výskumu. V rámci hĺbkových rozhovorov boli skúmané dve spoločnosti, zatiaľ čo na základe dotazníkového šetrenia sa podarilo získať 50 relevantných odpovedí z 986 oslovených, pričom približne 200 e-mailov nebolo podľa chybovej hlášky v e-maile vôbec doručených adresátom (tj. úspešnosť odpovedí v rozmedzí 5 - 7 %). Relatívne nízka návratnosť odpovedí prostredníctvom online dotazníku sa pripisuje predovšetkým skutočnosti, že v prípade nedostupnosti e-mailovej adresy priamo na finančných manažérov boli e-maily zaslané v prevažnej miere na všeobecné e-mailové adresy spoločností (tj. na informácie, sekretariát a recepciu spoločnosti) s požiadavkou o preposlanie e-mailu kompetentným osobám. Z toho je možné usudzovať, že nepriame oslovenie spoločností tak mohlo negatívne ovplyvniť návratnosť odpovedí.

Ďalšie obmedzenie výskumu spočíva v miere spoľahlivosti informácií získaných od respondentov. Transfer pricing je považovaný za nielen citlivú, ale aj komplexnú problematiku a respondenti mohli odpovedať podľa toho, čo je napísané v dokumentácii alebo je oficiálne prezentované skupinou. To však vždy nemusí korešpondovať so skutočnosťou. V tomto kontexte navyše existuje vždy riziko, že zadané otázky nemuseli byť správne pochopené. Okrem toho, rozhodnutia ohľadne tvorby transferových cien sú väčšinou prijímané na centrálnej úrovni, takže respondenti nemuseli mať úplne a pravdivé informácie o tom, ako je naozaj vnímaná dôležitosť jednotlivých faktorov vrcholovým manažmentom TNC a svoje odpovede založili na svojom subjektívnom vnímaní.

Ako bolo naznačené vyššie kritický je počet otázok a miera detailnosti. V tomto ohľade bol dotazník značne zjednodušený (celkom 13 otázok) vychádzajúc z predpokladu, že zdĺhavý a časovo náročný dotazník by mohol potenciálnych respondentov odradiť od

ich účasti v prieskume. Zároveň veľmi detailné otázky na tak citlivú problematiku, ako sú nepochybne transferové ceny, by mohli respondentov do nekomfortnej zóny, dôsledkom čoho by nedokončili ich vyplňovanie. Okrem obáv z potenciálnej neúčasti by väčší počet otázok mohol viesť zároveň k tomu, že by sa pozornosť respondentov pri postupujúcich otázkach znižovala, čo by následne ovplyvnilo vypovedaciu schopnosť a relevantnosť odpovedí. V každom prípade, akékoľvek zjednodušenie je na úkor získania podrobnejších informácií a vytvorenia komplexnejšieho obrázku o danej problematike.

A v neposlednom rade dôležitosť jednotlivých faktorov a aplikácia TP metód sa môže líšiť v závislosti na odvetví, to však s ohľadom na relatívne malú vzorku respondentov nebolo možné previesť.

5 Empirický výskum: Transferové ceny z pohľadu českej daňovej správy

Druhá časť vlatného výskumu sa zameriava na postoj českej daňovej správy k transferovým cenám a na potenciálne riziká plynúce z nesprávneho nastavenia transferových cien. V tomto duchu boli definované i výskumné otázky:

- Výskumná otázka č. 3: Aký je prístup správcu dane ku kontrole transferových cien s ohľadom na aktuálnu iniciatívu OECD – Akčný plán BEPS?
- Výskumná otázka č. 4: Aké riziká hrozia TNC z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien?

5.1 Prístup správcu dane ku kontrole transferových cien

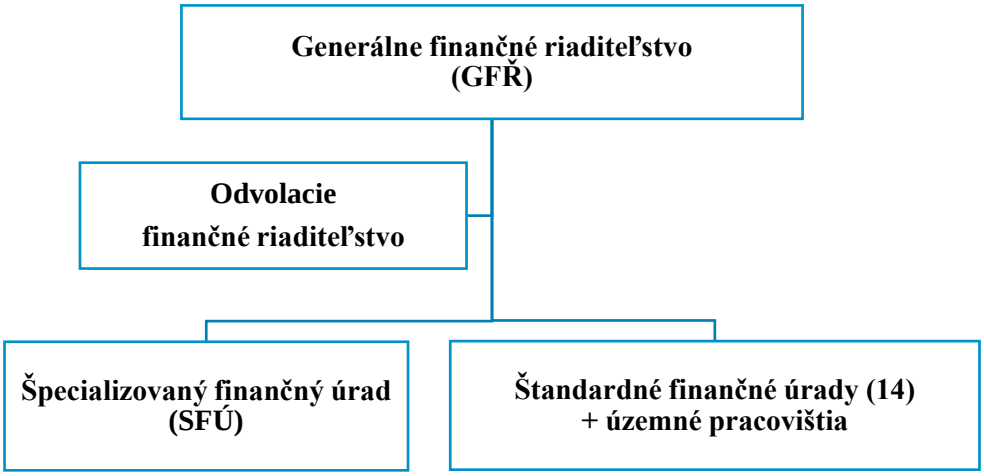
V reakcii na rastúci objem vnútro skupinových transakcií TNC pôsobiacich v ČR a iniciatívu Akčný plán BEPS prijala česká daňová správa niekoľko náležitých opatrení, ktoré by mali pomôcť odhaliť potenciálne daňové úniky realizované pomocou manipulácie transferových cien.

5.1.1 Vytvorenie Špecializovaného finančného úradu (SFÚ)

S účinnosťou od 1. januára 2012 zahájila svoju činnosť nová štátna inštitúcia, Špecializovaný finančný úrad (SFÚ). Ministerstvo financií ČR spája reorganizáciu daňovej správy so zlepšením komunikácie s jednotlivými spoločnosťami vďaka úzko špecializovaných tímov expertov zameraných na konkrétne problematické oblasti výberu daní. Naviac od dôkladnejších a častejších daňových kontrol štátna správa očakáva vyšší výber daní do štátneho rozpočtu, pričom problematika transferových cien sa stála jedným z najvýznamnejších bodov záujmu SFÚ. Zároveň z vyjadrení českej daňovej správy vyplýva, že sa SFÚ mieni zamerať pri daňových kontrolách veľkých firiem v oveľa vyššej miere na kontrolu nastavenia cien medzi spojenými osobami a ako hlavný dôvod sú uvádzané obavy z krátenia daní a realizácie daňových únikov (Finanční správa, 2014).

Od 2012 je štruktúra daňovej správy ČR pozmenená a tvorí ju Generálne finančné riaditeľstvo (GFŘ), Odvolacie finančné riaditeľstvo, SFÚ spolu so 14 štandardnými finančnými úradmi a príslušnými územnými pracovišťami (viď schéma nižšie).

Obrázok 17: Štruktúra českej daňovej správy



Zdroj: vlastné spracovanie

SFÚ disponuje rovnakými právomocami a kompetenciami ako majú štandardné finančné úrady, pričom hlavný rozdiel spočíva v tom, na aké subjekty sa tieto finančné úrady zameriavajú. Pod SFÚ budú povinne spadať nasledujúce subjekty veľké subjekty (tj. inštitúcie s obratom nad dve miliardy CZK), spojené osoby definované podľa § 5a zákona o DPH, ak aspoň jeden z ich členov skupiny spadá do kompetencie SFÚ, banky, pobočky zahraničných bánk, poisťovne, špecifické subjekty vybrané na základe špecifickej právnej povahy definovanej zvláštnym zákonom. Okrem inštitúcií povinne spadajúce pod dohľad SFÚ, je táto inštitúcia oprávnená označiť ďalšie spoločnosti, ktoré budú podliehať jej kontrole napríklad z dôvodu podozrenia z daňových únikov a pod.

5.1.2 Prístup českej daňovej správy ku kontrole transferových cien

Na základe dostupných informácií z prezentácií a vyhlásení českej daňovej správy je možné pozorovať viacero zmien v riešení problematiky transferových cien.

V prvom rade je možné z prezentácií GFŘ usudzovať, že sa mení prístup k výberu daňových subjektov ku kontrole transferových cien. Kým doposiaľ boli subjekty vyberané k daňovej kontrole náhodne, dnes je snahou českej daňovej správy prevádzať daňové kontroly cielene na základe vyhodnotenia potenciálneho rizika. Pri tejto príležitosti bolo českou daňovou správou identifikovaných niekoľko kritických faktorov z pohľadu potenciálnych prevodov zisku pomocou transferových cien (Bláha, 2014):

- Významnosť transakcie
- Situácia na konkrétnom trhu
- Zapojenie daňových rajov

- Neprimerane vysoké platby za manažérske služby či licenčné poplatky
- Neobvyklé úrokovej sadzby
- Dlhodobo stratové podniky
- Podnikové reštrukturalizácie

Za účelom získania údajov pre identifikáciu rizikových subjektov zaviedla daňová správa v roku 2014 dotazníkové šetrenie, ktoré bolo rozoslané vybraným daňovým subjektom (približne 1300), pričom ich vyplnenie bolo stanovené na dobrovoľnej báze. Avšak, nevyplnením dotazníku sa daňový subjekt i tak vystavovil riziku, že jeho nečinnosť vyvolá u správcu dane pochybnosti o správnosti nastavenia jeho transferových cien. Výsledky boli použité správcom dane pre výber rizikových subjektov, u ktorých bola nasledne zahájená daňová kontrola:*„Daňové subjekty jsou ke kontrole vybírány na základě analýz údajů, poskytnutých daňovými subjekty v rámci dotazníkové akce, která proběhla v loňském roce a dále na základě informací a údajů, které byly získány vyhledávací činností Specializovaného finančního úřadu.*“ (Podnikatel.cz, 2015).

Dotazníkové šetrenie sa stalo akýmsi predchodcom novej prílohy k daňovému priznaniu[119], ktorú musí počínajúc zdaňovacím obdobím 2014 vyplniť povinne každá právnická osoba, ktorá splňuje aspoň jedno z troch veľkostných kritérií (tj. aktíva > 40 miliónov CZK alebo čistý obrat > 80 miliónov CZK alebo priemerný prepočítaný stav zamestnancov > 50) a zároveň splňuje aspoň jednu z nasledujúcich situácií:

- ... uskutočňuje cezhraničné vnútro skupinové transakcie
- ...vykazuje v daňovom priznaní stratu a súčasne uskutočňuje nejaké transakcie so spojenou osobou
- ...uplatňuje zľavu na dani podľa § 35a a 35b ZDP a súčasne uskutočňuje nejaké transakcie so spojenou osobou.

Je veľmi pravdepodobné, že nová príloha k daňovému priznaniu bude slúžiť k rovnakému účelu ako dotazníkové šetrenie, tj. identifikovať potenciálne rizikové subjekty k daňovej kontrole transferových cien a efektívnejšie cieliť daňovú kontrolu. To

[119] Nová príloha je inkorporovaná v rámci daňového priznania ako samostatná príloha k položke 12 I. oddielu – *Prehľad transakcií so spojenými osobami.*

dokazujú aj vyhlásenia daňovej správy v rámci ročnej správy za rok 2014:*„Pokračující globalizace trhu odpovídajícím způsobem zvyšuje míru vlivu transakcí mezi spřízněnými subjekty na finální daňové inkaso v oblasti daní z příjmů. Proto je nejen nutností, ale též povinností finanční správy tyto typy transakcí intenzivně sledovat a kontrolovat k zajištění tržního principu v podnikatelském prostředí. K tomuto sledování byla vytvořena nová příloha k daňovému přiznání k dani z příjmů právnických osob, ve kterém jsou spřízněné subjekty povinny uvést transakce mezi spojenými osobami za zdaňovací období 2014 a následující. Data získaná z povinných příloh daňového přiznání umožní finanční správě lépe cílit daňové kontroly pouze na potenciálně rizikové daňové subjekty a na rizikové transakce.“* (GFŘ, 2014).

Vyjadrenia českej daňovej správy potvrdzujú aj výsledky dotazníkového šetrenia, z ktorých vyplýva, že kontrola transferových cien bola iniciovaná u väčšiny spoločností vykazujúcich daňové straty (12 z 21 respondentov) či čerpajúcich investičné stimuly v podobe zľavy na dani (20 z 34 respondentov). Z pohľadu kritických vnútro skupinových transakcií, kontrola transferových cien bola zahájená u 18 (z 30 respondentov) vykazujúcich manažérske poplatky, u polovice respondentov vykazujúcich platbu licenčných poplatkov (9 z 18 respondentov), vnútro skupinového úveru (7 z 15 respondentov) či cashpoolingu (11 z 20 respondentov).[120]

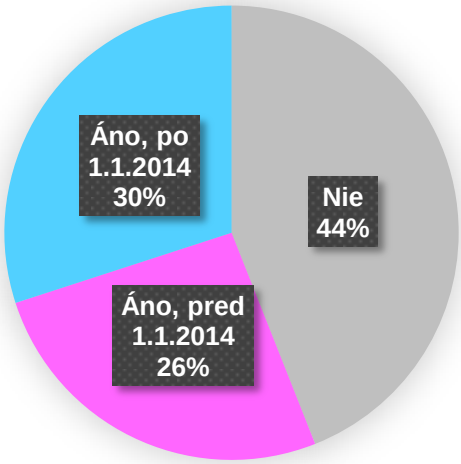
Ďalej zo štatistík GFŘ (viď tabuľka nižšie) vyplýva, že počet daňových kontrol zameraných na transferové ceny sa zvyšuje. Zatiaľ čo v rokoch 2008 a 2009 bola zahájená kontrola transferových cien u približne stovky subjektov, v nasledujúcich rokoch sa tento počet zdvojnásobil až strojnásobil (Bláha, 2014)). Údaje a vyhlásenia finančnej správy potvrdzujú, že tlak na kontrolu transferových cien v priebehu posledných troch rokov výrazne posilnil:*“(...) je patrné, že se FS v roce 2014 zaměřovala na kontrolu převodních cen více, než kdykoliv předtím, a v tomto trendu bude pokračovat i v roce 2015(...)“* (GFŘ, 2014).

Výskyt daňovej kontroly bol skúmaný i u respondentov dotazníkového šetrenia. Daňovú kontrolu zaznamenáva pritom väčšina respondentov (56 %), pričom z toho viac

[120] Významnosť týchto faktorov (tj. daňové straty, investičné stimuly v podobe zľavy na dani či kritické vnútro skupinové transakcie typu manažérske služby či licencie) pri rozhodovaní správcu dane o zahájení kontroly sa nepodarilo štatistickým testovaním potvrdiť ani vyvrátiť. Avšak, bola preukázaná pozitívna korelácia medzi výskytom daňovej kontroly a veľkosťou spoločnosti (p-hodnota=0,021).

ako polovica bola zahájená v priebehu posledných dvoch rokov. Toto zistenie indikuje zvýšený záujem českej daňovej správy o transferové ceny v nadväznosti na iniciatívu OECD a G20 v oblasti BEPS. Všetky spoločností, u ktorých bola daňová kontrola, mali k dispozícii dokumentáciu k transferovým cenám.

Graf 20: Odpovede z dotazníku – Skúsenosti s daňovou kontrolou



Zdroj: vlastné spracovanie

V súvislosti s daňovými kontrolami je úzko spätá otázka, ako postupuje a na ktoré oblasti sa najviac zameriava správca dane pri posudzovaní správnosti transferového oceňovania u daňových subjektov. Tieto aspekty boli podrobne rozoberané v rámci hĺbkových rozhovorov. S ohľadom na ziskovosť sa obe spoločnosti sa dajú považovať za tzv. rizikové subjekty z pohľadu správcu dane, ktoré po dobu niekoľkých rokov neplatili daň, a teda neprinášali do štátneho rozpočtu žiadne finančné prostriedky.

Pri porovnaní doby trvania kontroly a výsledku je možné vidieť určité rozdiely. Napríklad zatiaľ čo u spoločnosti A zahájil správca dane daňovú kontrolu zameranú na transferové ceny pred vyše dvoma rokmi, pričom k dnešnému dňu daňová kontrola stále trvá a výsledok je neistý, u spoločnosti B bola zahájená kontrola transferových cien na začiatku roku 2014 a v tejto chvíli je ukončená.

Výsledkom daňovej kontroly u spoločnosti B bola dohoda medzi spoločnosťou B a správcom dane o domeraní dane na úrovni rozdielu medzi čistou ziskovou prirážkou realizovaného spoločnosťou B a dolného kvartilu identifikovaného trhového rozpätia čistej ziskovej prirážky. Spoločnosť B zamietla možnosť podať žalobu a riešiť spor súdnou cestou.

Podľa môjho názoru výška referenčnej čistej ziskovej prirážky (tj. dolného kvartilu trhového rozpätia), ku ktorému bola domeraná daň u spoločnosti B, je možné považovať za relatívne nízku, ak zvážime skutočnosť, že zmluvní výrobcovia sú zvyčajne oceňovaní na báze čistej ziskovej prirážky vo výške 5 %. Zároveň výsledkom kontroly mohlo byť domeranie dane na úrovni mediánu u čistej ziskovej prirážky. Je teda veľmi pravdepodobné, že pokiaľ by sa predsa len spoločnosť B rozhodla viesť súdny spor, bol by to s ohľadom na neistotu a časovú náročnosť nákladnejšia alternatíva v porovnaní s uzatvorenou dohodou.

Tabuľka 26: Hĺbkové rozhovory - Dĺžka daňovej kontroly

	Spoločnosť A	Spoločnosť B
Dĺžka daňovej kontroly	koniec roku 2013	jeseň 2014
	stále trvá	začiatok roku 2015
Predmetné zdaňovacie obdobie	2010	2013
Výsledok daňovej kontroly	n.a.	Dodatočne domeraná daň a súvisiace sankcie vo výške cca 30 mil. CZK
Rizikovosť	Dlhodobé straty	Nízka ziskovosť

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe hĺbkových rozhovorov vyplynulo, že u oboch spoločností vyžiadal správca dane o predloženie viacerých podkladov týkajúcich sa transferových cien, a to predovšetkým dokumentáciu transferových cien, faktúry, smernice a súvisiace zmluvy a takisto predvolal k výsluchu viacerých zamestnancov.

Podľa ďalších vyjadrení GFŘ sa predmetom záujmu daňovej správy v rámci kontroly transferových cien stal a konfrontácia skutočného a deklarovaného funkčného a rizikového profilu či prípadne jeho zmeny a súvisiaca (ne)absencia potenciálnej kompenzačnej platby (Kapoun, 2015).

Tieto vyjadrenia boli konfrontované v rámci hĺbkových rozhovorov. U spoločnosti A správca dane skúmal príčiny vzniku dlhodobých strát a jednotlivé transakcie, projekty, čo sa týka stanovenia ceny i podstaty. V tejto súvislosti sa správca dane snaží rozporovať deklarovaný funkčný a rizikový profil daňového subjektu ako neodpovedajúci skutočnosti. U spoločnosti B správca dane sa zameriaval skôr na reláciu medzi deklarovaným a skutočným funkčným a rizikovým profilom a následným porovnaním s dosiahnutou celkovou ziskovosťou na operatívnej úrovni. Ocenenie jednotlivých vnútro skupinových

transakcií správca dane už neskúmal vo väčšom detaile. Uvedené zistenia sú zhrnuté v nasledujúcej tabuľke:

Tabuľka 27: Priebeh kontroly - vyhodnotenie jednotlivých znakov

	Spoločnosť A	Spoločnosť B
Množstvo požadovaných informácií	Vysoká	Vysoká
Miera detailnosti	Vysoká	Stredná
Odbornosť úradných osôb	Vysoká	Stredná
Hlavné oblasti záujmu	Overenie FRP Vzťah FRP k ziskovosti Vnútro skupinové transakcie Stratové projekty	Overenie FRP Vzťah FRP k ziskovosti

Zdroj: vlastné spracovanie

5.2 Potenciálne riziká v oblasti transferových cien

Jednotlivé riziká pre daňové subjekty v oblasti transferových cien (taktiež ako „TP riziká“) vyplývajú jednak z správno-právnej zodpovednosti a trestno-právnej zodpovednosti a predstavujú hrozbu nielen pre samotné korporácie, ale aj ich štatutárne orgány.

5.2.1 Potenciálne riziká pre korporácie

Za predpokladu, že správca dane zistí nesúlad transferových cien s princípom trhového odstupu a zistený rozdiel bude úspešne preukázaný, hrozí daňovému subjektu dodatočné domeranie dane, vrátane súvisiacich sankcií. Za sankcie sa považujú penále[121] a úroky z omeškania.[122] Okrem domeranej dane a súvisiacich sankcií, daňový subjekt zvyčajne hradí náklady spojené s vedením daňovej kontroly, prípadne aj náklady súdnych sporov (tj. náklady riadenia, daňoví poradcovia, advokáti atď.).

TP riziko je zvýšené predovšetkým u príjemcov investičných stimulov v podobe zľavy na dani (tzv. daňových prázdnin). Ako už bolo zmienené na viacerých miestach,

[121] S účinnosťou od 1. januára 2011 sú podľa § 251 DŘ penále stanovené ako pokuta vo vo výške 20 % v prípade zvyšovania dane alebo znižovania daňového odpočtu a vo výške 1 % v prípade znižovania daňovej straty

[122] Z českého *úroky z prodlení.* Na základe § 252 DŘ sa úroky z omeškania počítajú za každý deň omeškania počínajúc piatym pracovným dňom následujúci po dni splatnosti až dodňa platby vrátane. Výška úrokových platieb je odvodená od repo sadzby stanovenvej ČNB (s dátumom účinnosti k prvému dňu príslušného semestra) zvýšenej o 14 percentuálnych bodov.

u korporácií čerpajúcich zľavu na dani môže dôjsť v prípade porušenia špeciálnych podmienok definovaných v § 35a (2) bod d) ZDP alebo § 35b (6) ZDP k spätnému odčerpaniu investičných stimulov v celkovej výške a uloženie sankcií za všetky predchádzajúce obdobia čerpania zľavy na dani. U príjemcov čerpajúcich zľavy na dani je TP riziko naviac umocnené existenciou špeciálneho (predĺženého) režimu podľa ustanovenia § 38r (1) ZDP, dôsledkom čoho je zdaňovacie obdobie, v ktorom daňový subjekt čerpal zľavu na dani, otvorené ku kontrole po celú dobu jej možného uplatnenia[123] a táto doba končí súčasne s lehotou pre stanovenie dane za posledné zdaňovacie obdobie, kedy daňový subjekt mohol zľavu uplatniť. To znamená, že ak spoločnosť začala čerpať investičné stimuly v podobe zľavy na dani v roku 2011, tento rok bude otvorený k zahájeniu daňovej kontroly až do polovice roku 2024[124]. Okrem toho, ak správca dane domeria daň z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien v jednom zdaňovacom období, ohrozené sú aj ostatné obdobia otvorené ku kontrole, u ktorých bolo nastavenie transferových cien obdobné. Dodatočne domeraná daň za niekoľko rokov v kombinácii s penále a úrokmi z omeškania tak môže dosiahnuť vysoké čiastky. Analogicky sa špeciálny režim ohľadne predĺženia obdobia a potenciálne TP riziká aplikujú aj na spoločnosti uplatňujúce daňové straty (§ 38r (2) ZDP) s tým rozdielom, že u týchto subjektov je doba možného uplatnenia daňovej straty stanovená zákonom na päť rokov.

Trestno-právnu zodpovednosť za porušenie daňovej povinnosti upravuje Trestný zákonník[125], podľa ktorého sa medzi daňové trestné činy radí (i) trestný čin krátenia daní, poplatkov a iných platieb (§ 240) a (ii) neodvedenie dane, poistného na sociálnom zabezpečení a podobné povinné platby (§ 241).[126]

Z pohľadu korporácií sa v kontexte trestno-správnej zodpovednosti môže jednať o nasledujúce tresty (Kincl, 2014):

- Zákaz činnosti
- Zrušenie právnickej osoby
- Peňažitý trest

---

[123] Podľa súčasného znenia § 35a (4) ZDP je možné čerpať zľavu na dani po dobu desať rokov.
[124] Za predpokladu, že spoločnosť má kalendárny rok zhodný s fiškálnym rokom.
[125] Zákon č. 306/2009 Sb., trestní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
[126] Pre neodvedenie dane a poistného existuje inštitút tzv. *účinnej ľútosti*, tj. pokiaľ daný subjekt splní svoju povinnosť dodatočne, a to ešte pred vyhlásením rozsudku súdom prvej inštancie, trestno-právna zodpovednosť zaniká.

- Prepadnutie majetku alebo veci
- Zákaz prijímania dotácií a subvencií
- Zákaz plnenia verejných zákaziek
- Uverejnenie rozsudku a poškodenie reputácie

5.2.2 Potenciálne riziká pre štatutárne orgány

Okrem postihov hroziacich samotným korporáciám sú tu pokuty, ktoré je možné uložiť štatutárnemu orgánu korporácií.

Pri porušení starostlivosti riadneho hospodára hrozí členovi štatutárneho orgánu finančná pokuta vyplývajúca z jeho povinnosti uhradiť zo svojho súkromného majetku vzniknutú ujmu. V prípade, že takouto ujmou dôjde až k úpadku spoločnosti, môže súd ďalej rozhodnúť, že člen štatutárneho orgánu ručí za splnenie povinností spoločnosti, ak sa preukáže, že jej štatutárny orgán vedel (alebo mal vedieť), že úpadok hrozí a v rozpore so starostlivosťou riadneho hospodára neučinil potrebné a rozumne predpokladané opatrenia za účelom jeho odvrátenia (tzv. *wrongful trading).* Táto úprava má slúžiť k väčšej ochrane veriteľov (Šamánek, 2013 a Dvořák, 2014).

Okrem náhrady škôd a ručenia môže v krajnom prípade dôjsť k trestnému stíhaniu štatutárneho orgánu za porušenie povinnosti pri správe cudzieho majetku a krátenia daní (Kincl, 2014), pričom podľa ustanovenia § 240 Trestného zákonníka hrozí páchateľovi odňatie slobody v rozmedzí šiestich mesiacov až desiatich rokov alebo zákaz činnosti v závislosti na rozsahu škody a okolnostiach spáchaného daňového priestupku.[127] Prehľad priestupkov podľa závažnosti bližšie znázorňuje nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 28: Trestná zodpovednosť štatutárnych orgánov

Priestupok	Popis	Dôsledok - Väzenie	Pozn.
Porušenie povinnosti pri správe cudzieho majetku	Nedbalosť a škoda 500 tis. až 5 mil. CZK	do 6 M	*Stačí hrubá nedbalosť*
	Nedbalosť a škoda nad 5 mil. CZK	do 3 rokov	
	Úmysel a škoda 50 až 500 tis. CZK	do 2 rokov	

[127] Rozsah škody alebo prospechu je pritom bližšie špecifickovaný v ustanovení § 138 Trestného zákonníka, kde je kvantifikovaná škoda alebo prospech vo väčšom rozsahu čiastkou 50 000 CZK, značná škoda alebo prospech hodnotou najmenej 500 000 CZK a škoda alebo prospech veľkého rozsahu čiastkou nad 5000 000 CZK. Trestný zákonník ďalej v ustanovení § 67 ukladá možnosť vymerania peňažného trestu.

Priestupok	Popis	Dôsledok - Väzenie	Pozn.
	Úmysel a škoda 500 tis. až 5 mil. CZK	od 6 M do 5 rokov	
	Úmysel a škoda nad 5 mil. CZK	od 2 do 8 rokov	
Krátenie daní, poplatkov a iných platieb	50 až 500 tis. CZK	6 M do 3 rokov	*Nutné preukázať úmysel (i nepriamy)*
	500 tis. až 5 mil. CZK	od 2 do 8 rokov	
	Nad 5 mil. CZK	od 5 do 10 rokov	

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Kincla (2014)

Okrem toho, bola v máji 2016 bola schválená novela, podľa ktorej je i samotná príprava posudzovaná ako trestný čin krátenia dane.[128] Štatutárne orgány korporácií sú tak vystavení riziku väzenia i pri preukázaní, že sa podieľali na príprave daňového úniku.

So znovuzavedením prípravy ako trestného činu nesúhlasí široká odborná verejnosť na čele s Komorou daňových poradcov ČR (KDP ČR) a advokátmi, ktorým chýba nastavenie jasnej hranice medzi (legálnou) daňovou optimalizáciou a (nelegálnym) krátením dane, pričom v zákone nie je definovaný ani pojem „*krácení daně*“. V praxi teda súdy posudzujú prípad od prípadu, pričom by mali prihliadať k doterajšej judikatúre NSS[129] a Ústavného súdu[130], ktorá hovorí, že v prípade pochybností by sa malo vždy prikloniť v prospech daňového subjektu (Januš, 2015). Ďalej rázny nesúhlas vyjadrila vo svojom stanovisku KDP ČR, ktorú považuje za *„zásadní krok ke kriminalizaci podnikání a k významné destrukci profese advokáta a daňového poradce.“* Podľa KDP ČR by trestné právo malo byť tou poslednou možnosťou, ako riešiť problémy v daňovej oblasti, pretože tie by sa mali riešiť predovšetkým daňovými nástrojmi, zrozumiteľnými daňovými zákonmi a dôsledným výkonom daňovej správy. V tejto súvislosti KDP ČR upozornila, že v poslednej dobe bolo zavedených niekoľko daňových opatrení v boji proti daňovým únikom, ale ich dopad nie je možné v tejto chvíľu plne vyhodnotiť s ohľadom krátku dobu účinnosti.[131] Navyše, plošným zavedením takéhoto opatrenia v situácii, kedy zákone

[128] Príprava bola považovaná za trestný čin krátenia dane až do roku 2009, v rámci novely sa opäť vrátila do zákona, primárne v nadväznosti na nedávno vyšetrované karuselové podvody v DPH.

[129] Judikát NSS ohľadne švarcsystému dostupný pod značkou 2 Afs 173/2005:*„Racionálním ekonomickým chováním podnikatele je i snaha o minimalizaci nákladů a maximalizaci zisku. Přirozeným projevem tohoto chování je i snaha o optimalizaci povinností vůči státu (např. daně, odvody na zdravotní a sociální pojištění). Pokud se tak děje legálně, tedy v souladu nejen s obchodním zákoníkem a daňovými předpisy, ale i např. zákonem o zaměstnanosti, nelze za to podnikatele postihovat.“*

[130] Judikát Ústavného súdu vo veci sp.zn. IV. ÚS 666/02:*„Při ukládání a vymáhání daní podle zákona (čl. 11 odst. 5 Listiny), tedy při de facto odnětí části nabytého vlastnictví, jsou orgány veřejné moci povinny podle čl. 4 odst. 4 Listiny šetřit podstatu a smysl základních práv a svobod. Jinak řečeno, v případě pochybností jsou povinny postupovat mírněji.“*

[131] Medzi iným i zavedenie kontrolného hlásenia, rozšírenie okruhu prenesenia daňovej povinnosti, sprísnenie v oblasti DŘ v oblasti pokút a rozšírenie prekluzívnej lehoty v prípade trestného stíhania a pod.

presne nevymedzuje, čo je prípustné a legálne znižovanie daňového základu a čo už nedovolené krátenie dane, môže dôjsť ku kriminalizácii podnikania a "*je pravděpodobné, že v této otázce bude mít při posuzování větší váhu společenská nálada a politická ambice, než racionální zvážení nebezpečnosti a škodlivosti konání daňového poplatníka*" (KDP ČR(b), 2015).

Stratégia cieleného výberu daňových subjektov sa zdá byť úspešná. Celková hodnota domeranej dane v priebehu rokov sa zvyšuje. Zatiaľ čo v roku 2014 hodnota celkovej domeranej dane činila 58 miliónov CZK o rok neskôr je čiastka odhadovaná na 100 miliónov CZK (Kapoun, 2015). Tento trend pokračuje i v roku 2016, kedy za prvé štyri mesiace domerali daňoví úradníci na kontrolách približne 500 miliónov CZK, čo je približne desaťkrát viac v porovnaní s rokom 2014 (Sýkora, 2016).

Tabuľka 29: Domeraná daň v oblasti transferových cien 2008-2016

Daňové kontroly zamerané na oblasť transferových cien (v CZK)				
Rok	Počet daňových kontrol	Zvýšenie základu dane	Zníženie daňovej straty	Dodatočné domeranie dane
2008	123	156 442 000	103 757 000	58 163 000
2009	139	148 969 000	801 471 000	50 439 000
2010	221	365 307 000	64 856 000	90 998 000
2011	314	310 415 000	816 315 000	169 663 000
2012	216	93 478 566	14 500 633	20 452 773
2013	282	336 386 414	131 267 918	71 759 104
2014	n.a.	503 833 906		58 752 385
2015*	n.a.	*700 000 000*		*100 000 000*
1-4/2016**	n.a.			*500 000 000*

**priebežné odhadované výsledky za rok 2015 podľa Kapouna (2015)*
*** priebežné výsledky za 1-4/2016 podľa Sýkoru (2016)*
Zdroj: vlastné spracovanie podľa Bláhu (2014, Kapouna (2015), Sýkora (2016))

Pri porovnaní s ostatnými daňami je celková domeraná daň v oblasti transferových cien podstatne nižšia. Podľa môjho názoru hlavným dôvodom môže byť nedostatočná zákonná úprava transferových cien, ktoré sťažujú priebeh dokazovania a domerania dane z titulu transferových cien v porovnaní s inými oblasťami daní, u ktorých je zákonná úprava viac jednoznačná. Okrem toho, komplexnosť problematiky transferových cien vo vzťahu k niektorým špecifickým transakciám (napríklad k úrokom alebo cash poolingu) vyžaduje vysokú odbornosť a prístup k relevantným databázam (napríklad Bloomberg), čo výrazne sťažuje priebeh daňovej kontroly. Každopádne, štatistické údaje týkajúce sa výsledkov

kontrol transferových poukazujú, že správca dane upriamuje čoraz väčšiu pozornosť na túto problematiku, pretože predstavuje veľký potenciál pre naplnenie štátneho rozpočtu.

Odhliadnuc od finančných pokút boli taktiež podané aj trestné oznámenia vo veci krátenia daní v spojitosti s § 23 (7) ZDP. Aj keď nie je možné presné identifikovať koľko takýchto prípadov bolo, jeden z nich zahrňuje GFŘ v rámci ročnej správy za rok 2014 medzi najzávažnejšie prípady krátenia daní roku 2014, kde bolo vyčíslené skrátenie dane na 436,8 miliónov CZK. Jednalo sa uzatvorenie zmluvy medzi personálne a majetkovo prepojenými spoločnosťami na prevod dobývacieho priestoru za nulovú hodnotu. Podľa vyjadrenia GFŘ z okolností prípadu vzišli vážne pochybnosti o úmyselnom prevádzaní majetku do inej spoločnosti za účelom znižovania daňovej povinnosti.

Záver

„Transfer pricing is not exact science.“

„Transfer pricing is, in the end, as much an art as a science.“

-OECD Guidelines & John Henshall-

Vzhľadom k významnému zastúpeniu nadnárodných korporácií v ČR transferové ceny zjednané so zahraničnými spojenými osobami zásadne ovplyvňujú vykazovanie zisku týchto spoločností, ako aj zahraničného obchodu i ďalších položiek platobnej bilancie ČR.

Základným pravidlom pre tvorbu transferových cien je princíp trhového odstupu. Prínos tejto práce spočíva v detailnom rozbore vybraných prípadových štúdií za účelom vyhodnotenia použitia transferových cien v rámci daňového plánovania TNC v praxi. **Bolo zistené, že hoci je koncept trhového prístupu jasný, jeho praktická aplikácia naráža na mnohé nedostatky, ktoré sa TNC usilujú využiť vo svoj prospech.** Názorným príkladom je ocenenie licencie nehmotných aktív, u ktorých je s ohľadom na ich jedinečnosť výpočet založený prevažne na subjektívnom vnímaní hodnoty týchto aktív. Podobne i servisné transakcie prinášajú veľký priestor pre potenciálne zneužitie, pretože meranie úžitku plynúceho z určitej služby je v praxi len veľmi ťažko kvantifikovateľné. Nedostatky trhového prístupu tak poskytujú TNC priestor pre **kreatívne využitie transferových cien**.

V snahe zabrániť umelým presunom zisku boli prednesené viaceré návrhy možného riešenia. V prvom rade niektorí odborníci (napríklad Borkowski, 1997) apelujú na odstránenie daňových rozdielov medzi krajinami, čím by dôvody pre „umelý“ presun zisku do jurisdikcií s nízkym zdanením odpadli. Tento návrh však doposiaľ nenašiel kladnú odozvu a potrebnú politickú vôľu. Ďalšiu možnosť predstavuje použitie alternatívneho prístupu k zdaneniu TNC, tzv. *global formulary apportionment*, ktorého hlavnou myšlienkou je, že sa celkový konsolidovaný zisk TNC rozdelí medzi jednotlivé afiliácie podľa určitého alokačného vzorca. Tento prístup však prináša so sebou určité úskalia v podobe potreby intenzívnej spolupráce a koordinácie pri stanovení parametrov alokačného mechanizmu, a preto bol v minulosti zavrhnutý v prospech trhového princípu.

Nedostatky aplikácie trhového prístupu sa snaží zmierniť nová iniciatíva OECD a G20 pod názvom Akčný plán BEPS. Cieľom týchto opatrení je reforma doterajších pravidiel v oblasti medzinárodného zdanenia a harmonizácia prístupov jednotlivých krajín v boji proti daňový únikom. Vyhodnotenie efektívnosti a dopadov opatrení BEPS však s ohľadom na ich nedávne zavedenie nie je v tejto chvíli možné. Každopádne, úspešnosť tohto projektu bude vo veľkej miere závisieť na koordinácii a ochote jednotlivých štátov zaviesť navrhované opatrenia do národných legislatív, pretože podľa predkladanej dôvodovej správy k tomuto projektu doposiaľ nie všetky členské štáty tieto návrhy podporili. Okrem toho, implementácia opatrení môže vzhľadom k suverenite štátov nadobudnúť rôzne podoby, v dôsledku čoho je možné do budúcna očakávať nárast medzinárodných sporov.

Hlavným cieľom tejto práce bolo priniesť nové poznatky v oblasti nastavenia transferových cien a ich potenciálneho využitia v rámci daňového plánovania TNC v ČR. Tento cieľ je naplňovaný radou čiastkových cieľov, ktoré boli formulované v dvoch rovinách – z pohľadu TNC pôsobiacich v ČR a z pohľadu českej daňovej správy.

Transferové ceny z pohľadu TNC pôsobiacich v ČR

Z pohľadu TNC pôsobiacich v ČR bolo cieľom dizertačnej práce zmapovať teoretické a doterajšie empirické poznatky ohľadne tvorby transferových cien a preskúmať, akým spôsobom je možné využiť transferové ceny pri daňovej optimalizácii a konfrontovať uvedené zistenia v podmienkach ČR. Keďže sa jedná o veľmi citlivú problematiku častokrát na pomedzí zákona, bolo potrebné analyzovať reálne prípadové štúdie využitia transferových cien u TNC a identifikovať kritické faktory, ktoré ovplyvňujú rozhodovanie nadnárodných korporácií o spôsobe tvorby transferových cien. S ohľadom na vyššie uvedené ciele boli stanovené nasledujúce výskumné otázky:

- Výskumná otázka č. 1: Aké metódy sú najčastejšie využívané pri tvorbe transferových cien ?
- Výskumná otázka č. 2: Aké špecifické faktory ovplyvňujú rozhodovanie TNC pri tvorbe transferových cien?

Z rozboru dostupných informácií a doterajších empirických štúdií vyplýva, že metódy tvorby transferových cien je možné rozdeliť do dvoch základných kategórií, a to na trhové a netrhové. Prínosom práce je overenie využitia týchto metód v ČR. Z dotazníkového šetrenia vyplynulo, že **transferové ceny u výrobných TNC pôsobiacich**

v ČR sú prevažne stanovené pomocou netrhových metód. Ako podkladová báza je najčastejšie aplikovaná nákladová kalkulácia navýšená o ziskovú prirážku. Príčinou uprednostnenia netrhových TP metód môže byť nedostupnosť informácií o porovnateľných cenách na trhu alebo zámer týchto TNC korigovať výšku transferovej ceny (a tým aj zisku) prostredníctvom úpravy vykazovaných nákladov či ziskovej prirážky.

Keďže väčšina spoločností používa pri tvorbe transferových cien práve netrhové TP metódy čiastkovým cieľom práce bolo identifikovať kritické faktory, ktoré môžu indikovať odliv zisku prostredníctvom transferových cien.

Podľa Smernice OECD by zjednaná cena (odmena) mala byť odrazom vykonávaných funkcií, nesených rizík a vložených aktív zúčastnených strán transakcie. Je teda možné usudzovať, že funkčný a rizikový profil spoločnosti do určitej miery predurčuje jej ziskový potenciál. V tomto kontexte je ďalším prínosom tejto práce je **identifikácia nesúladu medzi deklarovaným a skutočným rizikovým profilom skúmaných spoločností.** Hoci väčšina respondentov sa považovala za plnohodnotných výrobcov, pri detailnej konfrontácii odpovedí sa ukázalo, že rozhodovacie právomoci v oblasti cenotvorby sú prevažne v kompetencii materskej spoločnosti. Zároveň výsledky výskumu preukázali, že u väčšiny respondentov vykazujúcich daňové straty zasahuje materská spoločnosť do tvorby transferových cien buď priamo pri ich nastavení, alebo pri finálnom schválení.

Následne bola skúmaná významnosť špecifických faktorov identifikovaných na základe analýzy doterajších empirických výskumov a hĺbkových rozhovorov. Z rozboru poznatkov je možné usudzovať, že **najdôležitejšími faktormi pri nastavení transferových cien sú interné ekonomické podmienky a riadenie kurzového rizika, zatiaľ čo reštrikcie ohľadne repatriácie zisku a daňová optimalizácia sú vnímané ako dôležité, ale nie najvýznamnejšie premenné zvažované v rámci cenotvorby.** Za najmenej dôležité faktory boli respondentmi označené externé ekonomické podmienky a minimalizácia colného zaťaženia.

Vplyv vybraných faktorov na výber metódy tvorby transferových cien u TNC v ČR bol v ďalšej časti práce štatisticky otestovaný s využitím logistického regresného modelu. Na základe výsledkov testu **bol vyvrátený pôvodný predpoklad, že pravdepodobnosť uprednostnenia netrhovej TP metódy pred trhovou je vyššia u TNC, u ktorých**

manažment prikladá reštrikciám ohľadne repatriácie zisku väčší význam. Vplyv ostatných faktorov na výber TP metódy sa nepodarilo štatisticky potvrdiť ani vyvrátiť.

Dôvodov, prečo výsledky výskumu nepotvrdili pôvodné predpoklady, môže byť niekoľko. Jedným z hlavných obmedzujúcich faktorov je relatívne malá vzorka respondentov, čo znemožňuje akékoľvek zovšeobecnenie výsledkov výskumu. Ďalšie obmedzenie výskumu spočíva v miere spoľahlivosti informácií získaných od respondentov. Transfer pricing je považovaný za veľmi citlivú a komplexnú problematiku a respondenti mohli odpovedať podľa toho, čo je oficiálne prezentované skupinou alebo napísané v skupinovej dokumentácii, pričom realita môže byť značne odlišná. Okrem toho, rozhodnutia ohľadne tvorby transferových cien sú väčšinou prijímané na centrálnej úrovni, takže respondenti nemuseli mať úplne informácie o tom, ako je vnímaná dôležitosť jednotlivých faktorov vrcholovým manažmentom TNC a svoje odpovede založili na svojom subjektívnom vnímaní. Kritická je taktiež miera detailnosti, pretože akékoľvek zjednodušenie je na úkor získania podrobnejších informácií a vytvorenia komplexnejšieho obrázku o danej problematike. V tomto ohľade bol počet otázok obmedzený vychádzajúc z predpokladu, že zdĺhavý a časovo náročný dotazník by mohol potenciálnych respondentov odradiť od ich účasti v prieskume.

Výsledky štatistického testovania mohli byť navyše ovplyvnené aj skutočnosťou, že otázka ohľadne cenotvorby smerovala na hlavné vnútro skupinové transakcie, tj. nákup vstupov potrebných pre výrobu a predaj hotových výrobkov. Avšak, ako naznačujú reálne prípadové štúdie veľkých TNC, zisky afiliácií sú zvyčajne upravené pomocou minoritných transakcií a súvisiacich platieb, akými je napríklad platba neadekvátne vysokého (i) manažérskeho poplatku, (ii) licenčného poplatku alebo (iii) úroku a pod. Na rozdiel od hlavných transakcií, takéto transakcie pútajú v rámci výkazov menšiu pozornosť a posúdenie ich (ne)súladu s princípom trhového odstupu je častokrát veľmi náročné z hľadiska času, potrebnej technickej znalosti a dostupnosti porovnateľných dát. Zvlášť v prípade poskytovania služieb je pred samotným posúdením ich ocenenia nutné preveriť, či dané služby boli skutočne poskytnuté a aký reálny prínos pre daného príjemcu predstavovali. V tomto ohľade výsledky dotazníkového šetrenia potvrdzujú, že poplatky za manažérske služby, licencie a finančné transakcie, ktoré tvorili významné postavenie v rámci spletitých daňových štruktúr nedávno preverovaných TNC, sú pomerne bežne účtované afiliáciám v ČR. A v neposlednom rade výsledky výskumu by sa mohli odlišovať v závislosti na odvetví, čo však s ohľadom na počet respondentov nebolo možné previesť.

Transferové ceny z pohľadu českej daňovej správy

Z pohľadu českej daňovej správy je cieľom dizertačnej práce zistiť, akým spôsobom reaguje český správca dane na aktuálne výzvy v oblasti transferových cien a zhodnotiť potenciálne riziká v prípade dokázania nesúladu transferových cien s princípom trhového odstupu. V tomto kontexte boli stanovené nasledujúce výskumné otázky:

- Výskumná otázka č. 3: Aký je prístup českej daňovej správy ku kontrole transferových cien?
- Výskumná otázka č. 4: Aké riziká hrozia TNC z titulu nesprávneho nastavenia transferových cien?

V rámci tejto časti výskumu bola najprv podrobne analyzovaná legislatívna úprava transferových cien v ČR. Z tohto rozboru vyplynulo, že aktuálna zákonná úprava transferových cien v ČR je primárne obsiahnutá v jednom ustanovení. Povinná nie je ani dokumentácia transferových cien, hoci je pri daňovej kontrole štandardne vyžadovaná. Nízka pozornosť venovaná transferovým cenám v zákone môže u daňových subjektov vyvolať dojem, že táto problematika nie je dôležitá, a preto tejto oblasti venujú len minimálnu pozornosť a neuvedomujú si plynúce dôsledky a riziká. V tejto súvislosti bolo vydaných niekoľko judikátov, ktoré vo väčšine prípadov dali za pravdu správcovi dane a došlo k dodatočnému domeraniu dane a súvisiacich sankcií. Je ťažké v tejto chvíli zhodnotiť, či nesprávne stanovenie transferových cien u daňových subjektov je spôsobené ich zámernou manipuláciou, alebo skôr plynie z nedostatku potrebnej zákonnej úpravy, ktorá by predstavovala pre daňové subjekty vodítko pri riešení jednotlivých problémov v oblasti transferového oceňovania. S ohľadom na komplexnosť problematiky transferových cien a nedostatočný výklad zákona **je však veľmi pravdepodobné, že počet sporov riešených súdnou cestou bude pribúdať.**

Každopádne pri úvahách o transferovom oceňovaní by manažment spoločnosti mal brať do úvahy nielen potenciálne daňové riziká, ale aj povinnosti plynúce z obchodnoprávnych vzťahov**. S ohľadom na povinnosť jednať so starostlivosťou riadneho hospodára nesie každý štatutárny orgán spoločnosti realizujúcej transakcie so spojenými osobami zodpovednosť za preverenie súladu tvorby transferových cien s trhovým princípom.** Inak hrozí, že nepodnikol potrebné kroky a opatrenia k predídeniu ujmy spoločnosti. Ak v praxi manažment českej afiliácie TNC akceptuje transferové bez akéjkoľvek analýzy (ne)výhodnosti obchodu so spojenými osobami, dostáva sa do

konfliktu nielen s daňovými zákonmi, ale aj obchodným právom. V tomto kontexte je potrebné vidieť nielen „slepé“ akceptovanie transferových cien diktovaných zo skupiny, ako i uprednostnenie menej výhodnej transakcie so spojenou osobou napriek tomu, že je na trhu dostupná výhodnejšia obchodná príležitosť a spoločnosť tak prichádza o zisk.

V reakcii na rastúcu úlohu transferových cien v rámci daňových stratégií TNC je možné konštatovať, že sa v nadväznosti na medzinárodnú iniciatívu Akčný plán BEPS **prístup českej daňovej správy k tejto oblasti zdanenia zintenzívnil.** V prvom rade bol zaregistrovaný zvýšený počet kontrol transferových cien, pričom u polovice respondentov dotazníkového šetrenia bola zahájená daňová kontrola v posledných dvoch rokoch, tj. v čase zahájenia Akčného plánu BEPS.

Zvýšený záujem českej daňovej správy mať podrobné informácie o cezhraničných transferoch daňových subjektov demonštruje zavedenie novej prílohy k daňovému priznaniu zameranej na cezhraničné vnútro skupinové transakcie. Podľa vyhlásení daňovej správy by tieto informácie mali poslúžiť pri identifikácii rizikových daňových subjektov ku kontrole transferových cien. V tejto súvislosti bola preverená relácia medzi výskytom daňovej kontroly a kritériami, ktoré v rámci svojich vyhlásení označil správca dane za kritické pri výbere daňových subjektov ku kontrole. Výsledky dotazníkového šetrenia potvrdili, že **daňové kontroly boli vykonávané prevažne u spoločností, ktoré uplatňovali daňové straty, či boli príjemcami investičných stimulov.** Stratégia cieleného výberu daňových subjektov sa zdá byť úspešná. Za prvé štyri mesiace v roku 2016 sa daňovým úradníkom podarilo na kontrolách transferových cien domerať pol miliardy CZK, čo je približne desaťkrát viac než za rok 2014 (Sýkora, 2016).

V ďalšej časti práce bol zisťovaný postup českého správcu dane v priebehu kontroly transferových cien. Z hĺbkových rozhovorov vyplynulo, že **pozornosť úradných osôb sa pri kontrole transferových cien upiera nielen na samotné ocenenie, ale aj zistenie overenia skutočností rozhodných pre posúdenie správnosti nastavenia cenotvorby**. V tejto súvislosti úradné osoby konfrontovali skutočný funkčný a rizikový profil daňového subjektu s deklarovaným profilom uvedeným v dokumentácii a dosiahnutou ziskovosťou. To nasvedčuje faktu, že **prístup českého správcu dane sa stáva sofistikovanejší** a skúma nielen samotné ocenenie, ale i ekonomickú opodstatnenosť nastavenia vzťahov. Z rozhovorov ďalej vyplynulo, že **kontrola transferových cien sa**

stáva veľmi náročnou, čo sa týka množstva požadovaných dát a času stráveného vlastnými zamestnancami pri zbere podkladov a zodpovedaní otázok správcu dane.

V závere tejto časti výskumu boli analyzované daňové zákony a ďalšie sekundárne dáta s cieľom identifikovať riziká, ktoré hrozia daňovým subjektom pri nesprávnom nastavení transferových cien. **Bolo zistené, že potenciálne riziká v oblasti transferových cien vyplývajú jednak zo správno-právnej, ako i trestno-právnej zodpovednosti a dotýkajú sa nielen samotných korporácií, ale aj ich štatutárnych orgánov.** V oblasti správno-právnej sa jedná o finančné sankcie, ktoré zahŕňajú kombináciu dodatočne domeranej dane, penále a úrokov z omeškania. U príjemcov zľavy na dani navyše hrozí z titulu neoprávneného navýšenia základu dane prostredníctvom transferových cien riziko odobratia tejto zľavy, a to i retrospektívne za všetky predchádzajúce roky. Za predpokladu, že bude nesprávne nastavenie transferových cien vyhodnotené ako daňový únik, hrozí štatutárnemu orgánu odňatie slobody od šesť mesiacov až po dobu desiatich rokov v závislosti na veľkosti škody. V tejto súvislosti bola navyše v máji 2016 schválená novela Trestného zákonníka, podľa ktorej sa za trestný čin považuje aj jeho samotná príprava.

Prínosy práce

Práca rozširuje mieru poznania v oblasti transferových cien v rovine teoretickej, praktickej aj pedagogickej. Prínos práce pre teóriu je možné vidieť predovšetkým v prehĺbení a rozšírení poznatkov ohľadne prístupu TNC v ČR a českého správcu dane k problematike transferových cien. Praktický význam pre nadnárodné spoločnosti spočíva v podrobnom rozbore legislatívnej úpravy a judikatúry transferových cien v ČR, v zhodnotení aktuálneho prístupu správcu dane ku kontrolám transferových cien, ďalej v popise súvislostí medzi realizovanou ziskovosťou a funkčným a rizikovým profilom a identifikácii potenciálnych rizík. Práca môže poslúžiť ako základné východisko pre ďalší výskum zameraný na problematiku transferových cien nielen v ČR, ale i u ďalších tranzitívnych ekonomík s podobným vývojom priamych zahraničných investícií. A v neposlednom rade jej uplatnenie je možné nájsť aj v rámci pedagogického procesu ako podkladový materiál pre výuku či prípadovú štúdiu.

Možnosti ďalšieho výskumu

Ďalší výskum v oblasti transferových cien by mohol byť zameraný na analýzu tvorby transferových cien a ich potenciálne využitie v rámci daňového plánovania u českých TNC (tj. s materskou spoločnosťou umiestnenou v ČR), prípadne na

identifikáciu rozdielov v prístupe nastavenia transferových cien naprieč jednotlivými odvetviami českej ekonomiky. V priebehu spracovania dizertačnej práce bol ďalej identifikovaný konflikt záujmov medzi českými afiliáciami a ich materskými spoločnosťami. Analýza tejto problematiky v kontexte povinnosti štatutárnych orgánov jednať so starostlivosťou riadneho hospodára by určite stála za ďalší výskum.

Literatúra

[1.] AL-ERYANI, M.F., a kol. *Transfer Pricing Determinants of U.S. Multinationals*.1990. Journal of International Business Studies, 21, issue 3, p. 409-425. [cit. 2015-12-05]. Dostupné z: http://EconPapers.repec.org/RePEc:pal:jintbs:v:21:y:1990:i:3:p:409-425.

[2.] ANDERSON, S., CAVANAGH, J. *Top 200: The rise of corporate global power*. Washington: Institute for Policy Studies, 2000.

[3.] ARPAN, J. *International Intracorporate Pricing: Non-American systems and views.* Journal of International Business Studies 3 (Spring): 1-18, 1972

[4.] ARPAN, J. *International Transfer Pricing*. In C. Nobes, and R. Parker (eds) Comparative International Accounting, 3rd ed., London: Prentice Hall Intemational Ltd,1991.

[5.] BALÁŽ, P. a kol., P. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Jamex a Sprint vfra, 2001, 591 s. ISBN 80-88848-68-7.

[6.] BALÁŽ, P a kol. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava: Sprint dva, 2010, 537 s. ISBN 978-80-89393-18-3

[7.] BBC(a). *Corporation tax: Easy for multinationals to avoid?*.[online]. 2012. [cit. 2016-06-05]. Dostupné z: http://www.bbc.com/news/business-17625874

[8.] BBC(b). *Starbucks, Google and Amazon grilled over tax avoidance*. [online]. 2012.[cit. 2016-06-05]. Dostupné z: http://www.bbc.com/news/business-20288077

[9.] BORKOWSKI, S.C., *The transfer pricing concerns of developed and developing countries*, The International Journal of Accounting, 32(3) 1997, 321-336

[10.] BERKER, A., FONTANELLA, J. *Brusel hodlá dohlížet, kde firmy platí daně. Doplatit na to mohou nadnárodní firmy*. [online].2013.[cit. 2016-05-10]. Dostupné z: http://byznys.ihned.cz/c1-59948820-brusel-hodla-dohlizet-kde-firmy-plati-dane

[11.] BLÁHA, R. *Převodní ceny – globální výzva současnosti*. [online]. 2014. [cit. 2015-11-14]. Dostupné z: https://events.economia.cz/media/event/14411/files/radim_blaha_prevodni_ceny_pwc_2014pdf.pdf

[12.] BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, implikace.* Vyd. 2., přeprac. a rozš. Praha: Karolinum, 2011. ISBN 978-80-246-1974-3.

[13.] BLAŽEK, L. *Nadnárodní společnosti v České republice. 1.* vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2010, 189 s. ISBN 978-80-210-5327-4.

[14.] BRABENEC, T., *Transferové ceny ve specifických smlouvách pro finanční řízení podniku*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, 2013.Vedoucí dizertační práce prof. Ing. Petr Marek, CSc.

[15.] BRICKLEY, J., SMITH, C., Jr., ZIMMERMAN, J. *Managerial economics and organizational architecture* (2nd ed.). New York: McGraw-Hill/Irwin, 2001.

[16.] BROOKE, M. *International Management*. Cheltenham: Stanley Thornes, 1996, 328 Pages. ISBN 0-74-872245-9.

[17.] BROWN, K. *Should Google pay its fair share of taxes?* [online].2014.[cit. 2016-06-05]. Dostupné http://ebsglobalblog.net/should-google-pay-its-fair-share-of-taxes/

[18.] BUCKLEY, A. *Multinational Finance*. New York: Prentice Hall, 2000, 798. Pages. ISBN 0-13-013166-0.

[19.] BURNS, J. *Transfer Pricing Decisions in US Multinational Corporations.* In S. J. Gray (ed) International Accounting and Transnational Decisions, London: Butterworth and Co. Pub. Ltd. transfer pricing policy. The International Journal of Accounting 31(4): 419-443, 1983.

[20.] CFO. *Čo (ne)vieme o kurzovom riziku.* [online]. 2013. [cit. 2015-11-26]. Dostupné z http://www.cfo.sk/articles/co-ne-vieme-o-kurzovom-riziku#.Vlbii3Yve00

[21.] CLAUSING, K.A.*The impact of transfer pricing on intrafirm trade*. In National Bureau of Economic Research. University of Chicago Press. 2000. p.173-200. isbn 0-226-34173-9.

[22.] KOTTASOVA, I. *Google's Paris offices raided by police in tax probe.*. [online]. 2016. [cit. 2016-06-05]. Dostupné z:http://money.cnn.com/2016/05/24/technology/google-paris-tax-police-raid/index.html?utm_source=Forbes+Espresso&utm_campaign=3b3a1e06ec-Espresso_25_05_nov&utm_medium=email&utm_term=0_7e62846cb2-3b3a1e06ec-353342077

[23.] COOLS, M. *Increased Transfer Pricing Regulations: What about the Managerial Role of Transfer Pricing?* International Transfer Pricing Journal July/August. Vol. 10 (2003), no. 4; p. 134-140

[24.] CRAVENS, K. and SHEARON, W. *An outcome-based assessment of international transfer pricing policy.* The International Journal of Accounting 31(4): 419-443, 1996.

[25.] ČECH, P. *Převodní ceny mezi spojenými osobami a jejich problematika*. Univerzita Karlova v Praze. Právnická fakulta. Diplomová práce. [online]. 2013. Dostupné z https://is.cuni.cz/webapps/zzp/detail/130148/?lang=cs

[26.] ČERNOHLÁVKOVÁ, E.,, SATO, A., TAUŠER, J. aj. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. vyd. Praha : ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-321-8

[27.] ČNB. *Reakce měnové politiky na dopady světové finanční a hospodářské krize.* [online]. [cit. 2015-12-01]. Dostupné z : http://www.historie.cnb.cz/cs/menova_politika/7_cilovani_inflace/3_reakce_menove_politiky_na_dopady_svetove_financni_a_hospodarske_krize/

[28.] ČNB. *Přímé zahraniční investice za rok 2013*. Roční zpráva. [online]. 2015. [cit. 2015-12-29]. Dostupné z https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2013_CZ.pdf

[29.] ČNB. *Přímé zahraniční investice za rok 2014*. Roční zpráva. [online]. 2015. [cit. 2015-12-29]. Dostupné z:http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_bilance_stat/publikace_pb/pzi/PZI_2014_CZ.pdf

[30.] ČSÚ. *Globalizace komplikuje statistiku.* In Statistika&My. [online]. 2014.[cit. 2016-04-18]. Dostupné z: http://www.statistikaamy.cz/2014/09/globalizace-komplikuje-statistiku/

[31.] ČTK. *Politici ukrývají bohatství v daňových rájích, odhalily uniklé dokumenty.* [online].2016.[cit. 2016-05-30]. Dostupné z: http://zpravy.idnes.cz/unik-dokumentu-panama-papers-djc-/zahranicni.aspx?c=A160403_213641_zahranicni_fka

[32.] DAILY MAIL. Kelly, T. *Italy leads the way in getting tough with Google: Country demands 15% of search engine's €1bn profits following probe into tax avoidance.* [online].2016.[cit. 2016-06-05]. Dostupné z: http://www.dailymail.co.uk/news/article-3418528/Italy-leads-way-getting-tough-Google-Country-demands-15-search-engine-s-1bn-profits-following-probe-tax-avoidance.html#ixzz4AhuzzX7y

[33.] DUNNING, J. H. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. England, Workingham: Addison Wesley, 1993, 687 Pages. ISBN 0-201-17530-4.

[34.] DOSKOČILOVÁ, V. *Daňové ráje. Mají pro české podnikatele smysl?*.[online]. 2016.[cit. 2016-05-03]. Dostupné z: http://www.mesec.cz/clanky/danove-raje-maji-pro-ceske-podnikatele-smysl/

[35.] DRUCKER, J. *Google 2.4% Rate Shows How $60 Billion Is Lost to Tax Loopholes.* In Bloomberg. [online]. 2010. [cit. 2016-06-04]. Dostupné z: http://www.bloomberg.com/news/2010-10-21/google-2-4-rate-shows-how-60-billion-u-s-revenue-lost-to-tax-loopholes.html/

[36.] DURČÁKOVÁ, J., MANDEL, M. *Mezinárodní finance*. 3., rozš. a dopl. vyd. Praha: Management Press, 2007, 487 s. ISBN 978-80-7261-170-6.

[37.] DVOŘÁČEK, J. *Společné a nadnárodní podniky.* Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2006, 199 s. ISBN 80-245-1029-4.

[38.] DVOŘÁČEK, J., TYLL, L. *Outsourcing a offshoring podnikatelských činností*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2010, xii, 183 s., ISBN 978-80-7400-010-2.

[39.] DVOŘÁK, M. Nové *pojetí institutu "péče řádného hospodáře" od roku 2014*. [online]. 2014.[cit. 2015-11-14]. Dostupné z: http://www.spoladore.com/cs/clanky/nove-pojeti-institutu-pece-radneho-hospodare-od-roku-2014

[40.] EL-SEGINI, S.A.H. *The accounting for transfer pricing and profit shifting in multinational companies: The case of Egypt.* England: Wanvick Business School. University of Wanvick. 1992. Dissertation thesis. Dostupné z http://wrap.warwick.ac.uk/2308/1/WRAP_THESIS_ElSegini_1992.pdf

[41.] EUN, C. S, RESNICK, B.G. *International Financial Management*: Sixth edition. McGraw-Hill, 2011, 576 s., ISBN 978-0078034657.

[42.] EURACTIV.CZ. *Jak může ČR přilákat více nadnárodních firem?* [online]. 2013. [cit. 2015-12-29]. Dostupné z: http://www.euractiv.cz/print-version/clanek/jak-muze-cr-prilakat-vice-nadnarodnich-firem-010587

[43.] FÉR, O. *Počet českých firem v daňovém ráji letos vzrostl o 23*.[online].2015.[cit. 2016-05-03]. Dostupné z: http://www.kurzy.cz/zpravy/379238-pocet-ceskych-firem-v-danovem-raji-letos-vzrostl-o-23/

[44.] FICBAUER, D. *Specifika finančního řízení holdingů*. Brno: Vysoké učení technické v Brno, Fakulta podnikatelská, 2013. Vedoucí dizertační práce prof. Ing. Mária Režňáková, CSc.

[45.] FINANČNÍ SPRÁVA. *Specializovaný finanční úřad se při daňových kontrolách zaměří na převodní ceny. Plošně rozešle spravovaným firmám dotazníky.* [online]. 2014 [cit. 2015-08-10]. Dostupné z http://www.financnisprava.cz/cs/financni-sprava/pro-media/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2014/specializovany-financni-urad-se-pri-danovych-kontrolach-zameri-na-prevodni-ceny-5169

[46.] DĚRGEL, M. *Podíly na zisku – daňové souvislosti*. [online]. 2015. [cit 2015-04-30]. Dostupné z: http://portal.pohoda.cz/zakon-a-pravo/finance-a-dane/podily-na-zisku-obchodnich-korporaci-od-roku-2015/

[47.] GFŘ. *Informace o činnosti Finanční správy České republiky za rok 2014.*[online].2014.[cit. 2016-06-05]. Dostupné z:http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/fs-vysledky-cinnosti/Informace-o-cinnosti-FS-CR-za-rok-2014.pdf

[48.] GUNTER, R.F. *Capital Flight from China: 1984-2001*, China Economic Review, 15(1) 2004, 63-85.

[49.] HEBÁK, P. *Statistické myšlení a nástroje analýzy dat*. 2. vydání. Praha: Informatorium, 2015, 877 stran. ISBN 978-80-7333-118-4.

[50.] HENSHALL, J. *Global transfer pricing: principles and practice*. 2nd edition. Bloomsbury Professional, 2013, 472 s., ISBN 978-1847663962.

[51.] HIRSHLEIFER, J. *Economies of the Divisional Firm.* Journal of Business, 30, 1957, p. 96-108.

[52.] HIRSHLEIFER, J. *On the economics of transfer pricing.* Journal of Business, 29, 1956, p. 172–184.

[53.] HOSMER W.D., LEMESHOW S.: *Applied Logistic Regression* 2nd ed., John Wiley & Sons, Inc., 2000

[54.] HOSPODÁRSKE NOVINY. *Finanční superúřad si posvítí na velké firmy*. Ihned.cz [online]. 2010. Dostupné z: http://hn.ihned.cz/c1-43389830-stat-si-posviti-na-dane-velkych-firem

[55.] CHMELAŘ, A. *Odliv zisků jako symptomvyčerpaného hospodářského modelunebo strukturálních problémů české ekonomiky?* Příspěvek k debatě o udržitelnosti českého hospodářského rozvoje. Sekce pro evropské záležitosti Úřadu vlády ČR. [online]. 2014.[cit. 2016-04-03].

[56.] CHRISTENSEN, J. a kol. *Tax Avoidance, Tax Competition and Globalisation: making tax justice a focus for global activism*, in J. Penttinen, J.VillePekka, S. and M. Ylönen, (eds.), MORE TAXES! Promoting Strategies for Global Taxation, ATTAC Finland, Helsinki, 2005.

[57.] JANUŠ, J. *Vězení za daňovou konzultaci?* In Česká advokátní komora. [online]. 2015. [cit. 2016-06-04].Dostupné z: http://www.cak.cz/scripts/detail.php?id=15000.

[58.] JOHANSON, J. AND WIEDERSHEIM-PAUL, F. *The internationalization process of the firm - four Swedish cases*. Journal of Management Studies, 1975, Vol. 12, Pp. 305-322. ISSN 0022-2380.

[59.] JOHANSON, J.,VAHLNE, J.E. *The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market committment.* Journal of International Business Studies, 1977, Vol. 4, Pp. 20-29.1977. ISSN 0047-2506.

[60.] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol. *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky*. Praha: Linde, 2007. ISBN 80-86131-64-5.

[61.] KAPOUN, V. *Kontrola převodních cen*. 2015. Materiál k prednáške KDP ČR na tému Daňová kontrola a transfer pricing. 14.12.2015. Praha

[62.] KAŠPAR, V. *Nadnárodní společnosti ve světové ekonomice*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2000, 26 s. Aktuální otázky světové ekonomiky. ISBN 80-245-0088-4.

[63.] KDP ČR(a). *Akční plán BEPS schválili ministři financí G20*. [online]. 2015. [cit. 2015-12-04]. Dostupné z: https://www.kdpcr.cz/informace/aktuality/danove-novinky/akcni-plan-beps-schvalili-ministri-financi-g20

[64.] KDP ČR(b). *Zavedení trestnosti přípravy trestného činu daňového povede ke kriminalizaci podnikatelského prostředí.* [online]. 2015. [cit. 2016-06-04].Dostupné z: https://www.kdpcr.cz/informace/aktuality/zavedeni-trestnosti-pripravy-trestneho-cinu-danoveho-povede-ke-kriminalizaci-podnikatelskeho-prostredi

[65.] KINCL, P. *Důsledky porušení pravidiel pro převodní ceny pro manažery firem*. [online]. 2011.[cit. 2015-11-29]. Dostupné z: https://events.economia.cz/media/event/14411/files/petr_kincl_novinky_v_obl_prevodnich_cen.pdf

[66.] KPMG: *2015 Global Tax Rate Survey*. [online].2015.[cit. 2015-12-02]. Dostupné z https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2015/10/global-tax-rate-survey.html

[67.] KRÁL, B. a kol. *Manažerské účetnictví*. 2. rozšířené vydání, Praha : Management Press, 2008. 624 s. ISBN 978-80-7261-141-6

[68.] KRESTEŠOVÁ, M., REZEK, V. *Daňové nedoplatky a daňové úniky*. In: Ministerstvo financí České republiky [online]. 2013 [cit. 2014-07-06]. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/2013-10_Danove-nedoplatky-a-danove-uniky.pdf

[69.] KUČERA, P. *Daňové ráje i pekla. Nový žebříček finančních úřadů*.[online].2011.[cit. 2016-05-03]. Dostupné z: http://zpravy.aktualne.cz/finance/danove-raje-i-pekla-novy-zebricek-financnich-uradu/r~i:article:695500/

[70.] LANDA, M., POLÁK, M. *Ekonomické řízení podniku*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2008, xiv, 198 s. ISBN 978-80-251-1996-9.

[71.] LANZ, R., MIROUDOT, S. Working paper *"Intra-Firm Trade: Patterns, Determinants and Policy Implications"*, OECD Trade Policy Papers, No. 114, OECD Publishing, 2011, Paris. Dostupné z: http://dx.doi.org/10.1787/5kg9p39lrwnn-en

[72.] LO, W.Y.A. *International transfer pricing in a developing economy context: Perspectives from the taxpayers and the tax authorities.* Lingnan University. 2004. Dissertation thesis. Dostupné z http://commons.ln.edu.hk/cgi/viewcontent.cgi?article=1009&context=acct_etd

[73.] LUOSTARIEN, R. 1970. *Foreign Operations of the Firm. 1st Edition*. Helsinki: Helsinki School of Economics, Licentiate thesis, 1970. ISBN neuvedeno.

[74.] MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní marketing 3. aktualizované a přepracované vydání*. Praha : Grada Publishing, a.s., 2009. Strana 23, ISBN 978-80-247-2986-2.

[75.] MACHOŇ, L. *Nadnárodní společnosti a jejich transferové ceny*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1999.OECD: Harmful tax competition. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/harmful_tax_practices/index_en.htm

[76.] MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-49-1.

[77.] MARTINEZ, J.C. *Daňový únik*. 1. vyd. Praha: HZ Editio, 1995, s. 8. ISBN 80-901918-3-5.

[78.] MOFFETT, M a kol., A.I. *Fundamentals of Multinational Finance*. USA: Addison Wesley, 2003, 556 Pages. ISBN 0-201-84484-2.

[79.] MOFFETT, M. a kol. *Multinational business finance*. 13th ed. Boston: Pearson, c2013, xix, 628 p. ISBN 978-01-32743-46-4.

[80.] MÜLLEROVÁ, L. *Auditing pro manažery, aneb, Proč a jak se ověřuje účetní závěrka*. 2. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013, 175 s. ISBN 978-80-7357-988-3

[81.] MYERS, J.K., COLLINS, M.K. *An historical review of transfer pricing theories: Adressing goal congruence within the organization*. ASBBS Annual Conference: Las Vegas, Volume 18, Number 1, 2001.

[82.] NĚMEC, J a kol. *Jaké jsou nejoblíbenější daňové ráje, kde mizejí české firmy*.[online]. 2012.[cit. 2016-05-03]. Dostupné z http://ekonom.ihned.cz/c1-54903190-pryc-z-ceska-kdo-muzes

[83.] NORUSIS, M. *SPSS for Windows: Advanced Statistics Release 9.0*. Chicago, IL: SPSS Inc.,1999.

[84.] NÝVLTOVÁ, R. *Finanční management nadnárodních podniků. Brno:* Vysoké učení technické v Brno, Fakulta podnikatelská, 2005. Vedoucí dizertační práce prof. Ing. Mária Režňáková,CSc.

[85.] OECD. *Explanatory Statement, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, OECD*. [online]. 2015. [cit. 2015-12-04]. Dostupné z: www.oecd.org/tax/beps-explanatory-statement-2015.pdf

[86.] OECD. *BEPS 2015 Final Reports.* [online]. 2015. [cit. 2015-12-04]. Dostupné z: http://www.oecd.org/tax/aggressive/beps-2015-final-reports.htm

[87.] OECD. *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. [online]. 2010. [cit. 2015-11-04]. Dostupné z: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en#page14

[88.] PAPPAS, J.L, BRIGHAM, E.F., HIRSCHEY, M. *Managerial Economics*. 4th ed. Chicago: Dryden Press, 1983, p.438-448.

[89.] PELMUTTER, H.V. 1969. *The tortuous evolution of the multinational corporation*. The Columbia Journal of World Business, 1969, Vol. 4, Pp. 9-18. ISSN 0022-5428.

[90.] PETR, T., HÁJEK, M. *Transfer pricing z pohledu obchodního práva.* [online].2011.[cit. 2015-11-22]. Dostupné z: http://www.epravo.cz/top/clanky/transfer-pricing-z-pohledu-obchodniho-prava-71339.html

[91.] PICHANIČ, M. *Mezinárodní management a globalizace*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2004, xi, 176 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-886-x.

[92.] PODNIKATEL.CZ. *Další páka na daňové úniky. V hledáčku Finanční správy jsou převodní ceny.* [online]. 2015 [cit. 2015-11-10]. Dostupné z: http://www.podnikatel.cz/clanky/dalsi-paka-na-danove-uniky-v-hledacku-financni-spravy-jsou-prevodni-ceny/

[93.] ŘEHÁKOVÁ, B.: *Nebojte se logistické regrese*, Sociologický časopis 36/2000. [online].2000.[cit. 2015-12-02]. Dostupné na: http://sreview.soc.cas.cz/uploads/5f6961faa17dd98a67cfb71a5205469d297369f5_372_475REHAK.pdf

[94.] SEDMIHRADSKY, M, KLAZAR, S.: *Tax competition for FDI in Central-European Countries.* [online]. 2002. [cit. 2015-08-11]Dostupné z: http://nb.vse.cz/~klazar/pres/Tax%20competition%20for%20FDI%20in%20Central-European%20Countries.pdf

[95.] SHAPIRO, A. C. *Multinational financial management*. USA: University of Southern California, 2003, 768 pages. ISBN 0-471-39530-7.

[96.] SHULMAN, J.S. *Transfer pricing in the multinational firm.* Massachusetts institute of technology, 1968, s. 7-8.

[97.] SOLOMONOS, D. *Divisional Performance: Measurement and Control*. New York. Financial Executives Research Foundation, 1965.

[98.] SRŠŇOVÁ, J. 2000. *Medzinárodné podnikanie. Multinacionálne podniky.* Bratislava: Ekonóm, 2000, 190 s. ISBN 80-225-1240-0.

[99.] STANKOVIČOVÁ, I.,VOJTKOVÁ, M. *Viacrozmerné štatistické metódy s aplikáciami*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2007, 261 s. Edícia Ekonómia. ISBN 978-80-8078-152-1.

[100.] STREDOEVROPSKÉ CENTRUM PRO FINANCE A MANAGEMENT, odborný článok na tému Sarbanes-Oxley.[Online] 24.8.2008 [cit. 2015-11-26] Dostupné z: http://www.finance-management.cz/080vypisPojmu.php?X=Sarbanes-Oxley+SOX&IdPojPass=42

[101.] STRNÁDOVÁ, B. *Tvrdší dohled nad zisky firem má státu vynést pět miliard ročně.* [online]. 2014.[cit. 2016-05-10]. Dostupné z: http://archiv.ihned.cz/c1-61595580-tvrdsi-dohled-nad-zisky-firem-ma-statu-vynest-pet-miliard-rocne

[102.] SŮRA, J. *Dožínková prémie. Jak si měl říct šéf Hyundai o bonusový úplatek.* iDNES.cz. [online]. 2015 [cit. 2015-11-29]. Dostupné z http://ekonomika.idnes.cz/sef-prodeje-hyundai-si-rekl-o-uplatek-dsn-/ekoakcie.aspx?c=A151124_101959_ekoakcie_fih

[103.] SYNEK, M.. *Podniková ekonomika*. 4., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006, xxv, 475 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-7179-892-4.

[104.] SYNEK, M.; KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Podniková ekonomika*. Praha : Nakladatelství C. H. BECK, 2010. ISBN: 80-7400-336-3

[105.] SÝKORA, F. *Finančák začal šlapat po nadnárodních firmách. Skrze převodní ceny utíkají miliardy*. [online]. 2016 [cit. 2016-06-30]. Dostupné z:http://ekonom.ihned.cz/c1-65351770-financak-se-zameruje-na-prevodni-ceny-utikaji-skrze-ne-miliardy-spravne-nastaveni-je-vsak-nejasne?utm_source=mediafed&utm_medium=rss&utm_campaign=mediafed

[106.] ŠAMÁNEK, J. *Co se mění v koncernovom právu?* [online].2013.[cit. 2015-11-29]. Dostupné z: http://zpravy.e15.cz/pravo-a-byznys/co-se-meni-v-koncernovem-pravu-989510

[107.] ŠIMÁNEK, V. *Finanční úřady loni doměřily na dani kvůli daňovým rájům 50 milionů korun.*[online].2016.[cit. 2016-05-03]. Dostupné z: http://www.denik.cz/ekonomika/financni-urady-loni-domerily-na-dani-kvuli-danovym-rajum-50-milionu-korun-20160126.html

[108.] ŠIROKÝ, J. *Daňové teorie: s praktickou aplikací.* 2. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2008. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-005-8.

[109.] ŠOLC, M. *K novému pojetí péče řádného hospodáře*.[online]. 2014.[cit. 2015-11-14]. Dostupné z: http://www.epravo.cz/top/clanky/k-novemu-pojeti-pece-radneho-hospodare-94266.html

[110.] ŠTĚPÁNOVÁ, H. *Nadnárodní společnosti, vybrané otázky jejich finančního řízení*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Ekonomika a management/Podniková ekonomika a management, 2006. Vedoucí dizertační práce prof. Ing. Jiří Dvořáček, CSc.

[111.] TANG, R. 1979. *Transfer Pricing Practices in the United States and Japan*. Westport. Connecticut: Praeger Publishers Division., 1979

[112.] TÁNCOŠOVÁ, J. a kol. *Medzinárodné ekonomické vzťahy*. Bratislava: Ekonóm, 2002, 280 s. ISBN 80-225-1548-5.

[113.] THE ECONOMIST. *Biggest transnational companies*. [online]. 2012.[cit. 2015-12-14].Dostupné z http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1

[114.] THE GUARDIAN. *Amazon, Google and Starbucks accused of diverting UK profits*. [online].2012. [cit. 2015-11-14]. Dostupné z: http://www.theguardian.com/business/2012/nov/12/amazon-google-starbucks-diverting-uk-profits

[115.] TOMŠÍK, V. *Přímé zahraniční investice a jejich dopad do ekonomiky*. (Teze pro vědeckou radu FFÚ). Praha, VŠE, 2009.

[116.] TOMŠÍK, V. *Zajistí přímé zahraniční investice prosperitu ČR?* [online]. 2008. [cit. 2015-08-11]Dostupné z: cepin.cz/docs/dokumenty/sbor65.pdf.

[117.] TOŽIČKA, T. *Rozsah a náklady daňových úniků v České republice a ve světě.* Social Watch zpráva 2011. [online]. 2011. [cit. 2016-05-18]. Dostupné z: http://www.socialwatch.cz/wp-content/uploads/2012/08/monitorovaci-zprava-SW-za-rok-2011_Cesko-se-riti-do-smrtici-spiraly1.pdf

[118.] VALACH, J. *Finanční řízení podniku*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 1997, 247 s. ISBN 80-901991-6-x.

[119.] VANČUROVÁ, A., LÁCHOVÁ, L. *Daňový systém ČR 2012*. 11. aktualiz. vyd. Praha: 1.VOX, 2012, s. 38. Ekonomie (1. VOX). ISBN 978-80-87480-05-2

[120.] VERNON, R. 1966. *International investment and international trade in the productlife cycle*. Quarterly Journal of Economics, 1966, Vol. 80, Pp.190-207. ISSN 0033-5533.

[121.] VLKOVÁ, J. *Svět vytáhl do boje proti daňovým rájům, bát se musí i bohatí Češi.* [online].2013. [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: http://ekonomika.idnes.cz/danove-raje-a-cesko-0ns /ekonomika.aspx?c=A130414_194927_ekonomika_ert

[122.] WCO. *WCO Guide to Customs Valuation and Transfer Pricing*. [online]. 2015. [cit. 2016-05-03]. Dostupné z: http://www.wcoomd.org/en/topics/key-issues/revenue-package/~/media/36DE1A4DC54B47109514FFCD0AAE6B0A.ashx

[123.] ZADRAŽILOVÁ, D. *Řízení transnacionálních firem.* Praha: Vysoká škola ekonomická, 1994, 133 s. ISBN 80-7079-964-1.

[124.] UNCTAD. *Transfer Pricing: UNCTAD Series on issues in international investment agreements*, UNCTAD, Geneva, 1999a.

[125.] UNCTAD. *World Investment Report 1999 - Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UNCTAD, Geneva, 1999b

Zákony

Zákon č. 280/2009 Sb., daňový řád

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

Zákon č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách

Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku

Zákon č.40/2009 Sb., trestní zákoník

Prílohy

Príloha č.1

Typy nadnárodných korporácií a ich základné charakteristiky

Charakteristika/ Typ spoločnosti	Internacionálna	Mnohonárodná	Globálna	Nadnárodná
Strategické zameranie	Transfer technológie, marketingu a know-how z materskej zemi	Podstatná časť predaja je realizovaná v zahraničí, Rešpekt k národným zvyklostiam	Celosvetové prispôsobenie produktu potrebám zákazníkov, Pobočky všade kde sú efektívne zdroje	Lokálne responzívna
Organizačná štruktúra a manažment	Pružne decentralizovaná	Decentralizovaná v jednotlivých krajinách	Riadenie z centrály	Riadenie národne i celosvetovo, potreba koordinácie Vytváranie virtuálnych štruktúr a nových modelov fungovania
Využitie ľudských zdrojov	Snaha o porozumenie požiadavkám, chovaniu a zvyklostiam zamestnancov z iných zemí, Využitie špecifických schopností	Využitie hostiteľských manažérov, častokrát franchising	Centrálne zdieľané R&D, logistika a marketing. Využívanie svetových štandardov (ISO, ANSI) Mnohonárodný vrcholový manažment	Vývoj a transfer know-how z akejkoľvek lokality do lokality s pravdepodobnosťou úspechu. Výber najlepších zamestnancov bez ohľadu na národnosť

Zdroj: Pichanič (2004), Dvořáček (2006)

Príloha č.2

Využívanie daňových rajov českými subjektmi

Stát/Rok	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Bahamské ostrovy	42	39	39	35	35	33	33
Belize	156	145	118	94	83	77	55
Bermudské ostrovy	5	7	7	5	5	6	6
Britské panenské ostrovy	447	453	455	438	422	424	441
Gibraltar	73	74	74	66	66	70	61
Hongkong	100	91	80	69	59	49	41
Jersey	44	47	57	59	59	58	57
Kajmanské ostrovy	30	33	37	38	32	33	33
Kypr	2084	2018	1904	1705	1550	1411	1150
Lichtenštejnsko	225	237	261	255	245	262	275
Lucembursko	1127	1144	1173	1192	1254	1241	935
Monako	61	60	51	54	64	48	40
Nizozemské Antily	15	15	016	15	14	13	14
Nizozemí	4222	4368	4443	4501	4519	4551	3474
Panama	229	216	199	190	170	162	108
Seychely	817	717	512	414	330	262	225
Spojené arabské emiráty	263	255	225	214	184	162	133

Zdroj: Doskočilová (2016) podľa údajov agentúry ČEKIA

Príloha č.3

A. Ekonomické teórie internacionalizácie podnikových činností

Teória životného cyklu medzinárodného výrobku

Autorom tejto teórie je ekonóm R. Vernon (1966). Podľa jej autora je vzťah medzi PZI a exportom funkciou dvoch veličín – charakterom výrobku a štádiom vývoja materskej krajiny. Základná myšlienka tejto dynamickej teórie stojí na predpoklade, že internacionalizácia podniku prebieha podľa životného cyklu výrobku, to v nasledujúcich troch fázach:

- Vznik výrobku a jeho uvedenie na trh - V prvej (rastovej) fáze je príčinou expanzie do zahraničia technologická výhoda nového výrobku, pričom sa zároveň predpokladá, že po zavedení výrobku do predaja na domácom trhu bude firma tento výrobok vyvážať do zahraničia, najprv na vyspelé trhy a neskôr aj na menej vyspelé trhy.
- Zrelosť výrobku - V druhej fáze, označovanej taktiež ako fáze dospelosti, sa na menej vyspelých trhoch, kde výroba nie je príliš nákladná, začína objavovať konkurencia.
- Štandardizácia výrobku a ich úpadok - V tretej fáze, tj. fáze úpadku, predaje výrobku klesajú a firma je nútená neustále znižovať cenu. Vlastná výroba produktu je premiestnená do menej vyspelých krajín, kde sú nižšie náklady výroby.

Avšak obdobie globalizácie, internacionalizácie a vzájomnej interdependencie krajín oslabilo základné predpoklady tejto teórie, kedy sa výroba už úplne nových výrobkov automaticky presúva do zahraničia (Baláž a kol., 2010).

Teória konkurenčnej výhody firmy

Podľa autora teórie, J.H. Dunninga (1993), sú zahraničné firmy v nevýhode, pretože nepoznajú dokonale miestny trh a takisto im vznikajú dopravné a transakčné náklady a pod. Ak sa podnik predsa len rozhodne vstúpiť na zahraničný trh, musí disponovať určitou jedinečnou konkurenčnou výhodou, tzv. *firm-specific advantage* alebo taktiež *ownership advantage*. Autorom tejto teórie je J. H. Dunning, ktorý definoval v roku 1993 tri základné kategórie konkurenčných výhod, a to:

- Výhody založené na aktívach firmy (vrátane vlastníckych práv a nehmotných aktív)
- Výhody plynúce zo spoločného riadenia (napríklad centralizovaný výskum, prístup k surovinám a pod.)
- Výhody vyplývajúce z nadnárodnosti (napríklad sieť obchodných kontaktov, celosvetová akumulácia technológií a pod.)

Eklektická teória

Autorom tejto teórie je opäť J.H. Dunning (1996) a je tiež známa pod pojmom OLI teorém *(OLI paradigm).* Táto teória je jednou z najdôležitejších teórií PZI, pretože v sebe kombinuje

makroekonomické, ako aj mikroekonomické faktory (Baláž a kol., 2010). Podľa tejto štúdie je internacionalizácia firmy podmienená nasledujúcimi typmi výhod:

- O: Ownership-specific advantages
  - Firma disponuje výhodami, ktoré nemajú konkurenčné firmy v iných krajinách, tzv. špecifickými výhodami firmy, akými sú napríklad znalosti a technológia, ďalej taktiež monopolistické výhody (licencie, patenty, značky, vlastníctvo vzácnych surovín a pod.). V tejto súvislosti si autor kládol základnú otázku, prečo vstúpiť na zahraničný trh.
- L: Location-specific factors
  - Firma internacionalizuje špecifické výhody, ak sú v zahraničí vhodné podmienky, tj. jedná sa o špecifické výhody hostiteľských zemí, a to z hľadiska ekonomického (napr. nízke ceny výrobných faktorov, infraštruktúra, geografická poloha), sociálneho (napr. jazyková a kultúrna blízkosť), či politického (napr. politická stabilita, výhody pre zahraničných investorov). Tu autor riešil otázku, kde vstúpiť na zahraničný trh.
- I: Internationalization
  - Firma využíva vyššie uvedené výhody sama, tj. neprenajíma ich, ani nepredáva, tj. ide o internacionalizáciu podnikových činností. Autor sa v tejto časti teórie snaží odpovedať na to, ako/akým spôsobom vstúpiť na zahraničný trh.

Medzinárodná výroba je výsledkom kombinácie monopolistickej výhody firmy a jej schopnosti túto výhodu zmedzinárodniť, ako aj prítomnosti zahraničnej krajiny, v ktorej firma je schopná získať taký úžitok, aký by inde nedosiahla (Baláž a kol., 2010).

Teória trhovej nedokonalosti

Teória trhovej nedokonalosti bola predstavená S.H. Hymerom (1960) a neskôr ďalej prepracovaná Ch.P. Kindlebergerom (1969). Už z podstaty svojho názvu táto teória vychádza z existencie nedokonalej konkurencie, tj. v odvetví pôsobí málo silných firiem (oligopol), respektíve iba jedna firma (monopol). Podľa tejto teórie dochádza k realizácii PZI a vzniku TNC preto, že trh je nedokonalý a umožňuje dotyčnému podniku získať monopolné postavenie na zahraničných trhoch v dôsledku existencie určitých výhod, a to výnimočného know-how (tj. predovšetkým nehmotných aktív od patentov až po marketingové know-how), či úspor z rozsahu.

Teória postupného zapájania firmy do medzinárodného podnikania

Túto teóriu zastupujú škandinávske modely, ktoré vychádzajú z predpokladu, že internacionalizácia podniku prebieha ako postupný proces, v niekoľkých fázach. Základný princíp

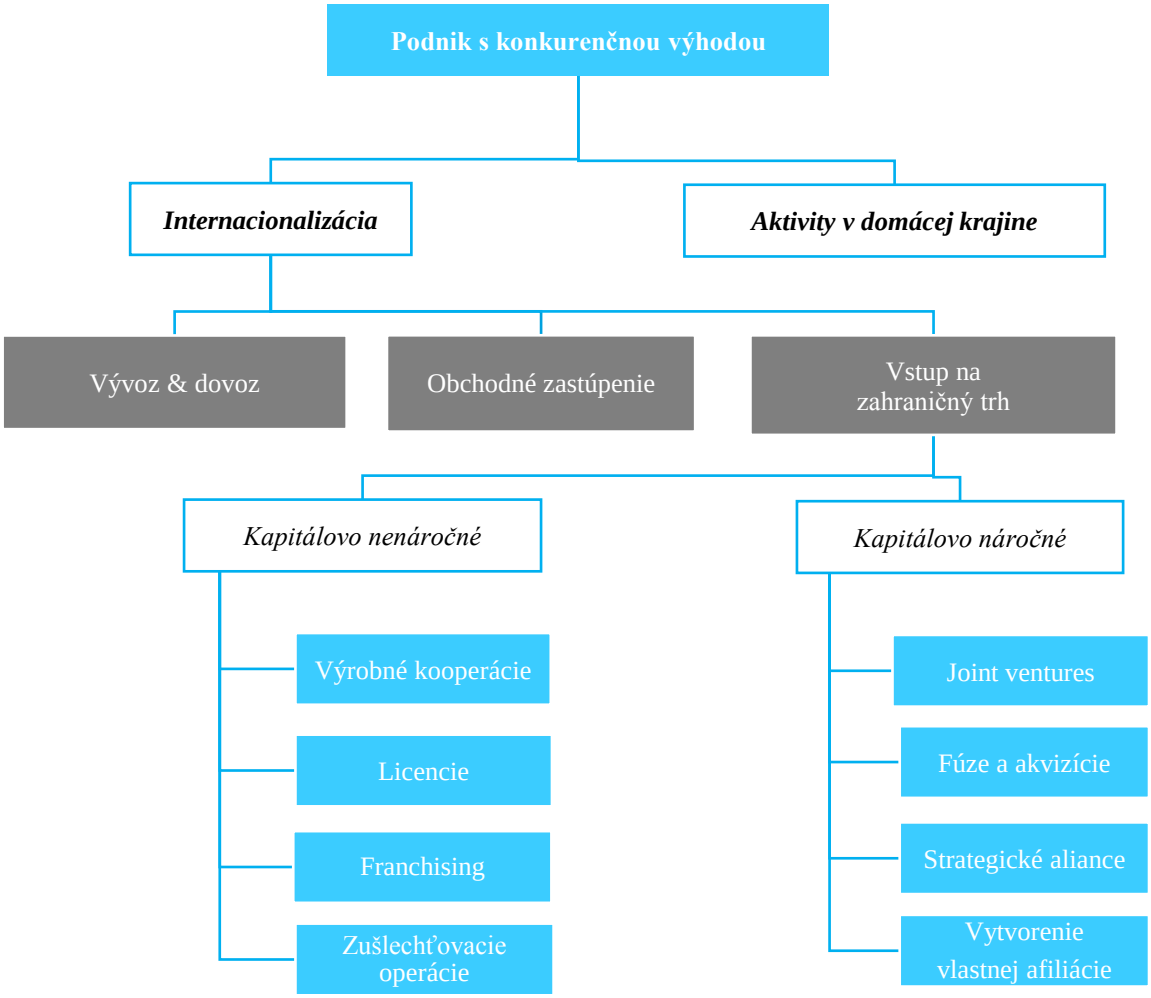
fínskeho modelu (Luostarinen, 1970) zahrňuje niekoľko spôsobov prenikania firmy na zahraničný trh, od nepriameho vývozu cez priamy vývoz a poskytovanie licencií až po výrobu v zahraničí. Model tzv. Uppsalskej školy (Johanson a kol., 1990) je obdobný ako fínsky model, i keď s určitými odlišnosťami v jednotlivých fázach. Uvedené škandinávske modely majú svojich odporcov, podľa ktorých internacionalizácia podniku nie je usporiadaný a podnik môže určitú fázu preskočiť alebo sa na niektorej zastaviť a ďalej už nepostupovať (Nývltová, 2005).

Model EPRG

Jedná sa o teóriu publikovanú H.V. Perlmutterom (1969), na základe ktorej sa TNC podľa manažérskeho štýlu a stupňa samostatnosti zahraničných afiliácií delia na štyri základné skupiny (Machková, 2009):

- Etnocentrické TNC vnímajú domácu ekonomiku ako nadriadenú a moment internacionalizácie prichádza až vo chvíli, keď na domácom trhu nie je príležitosť k rastu. Do vedenia zahraničných afiliácií sú dosadzovaní manažéri z domácej krajiny, ale i oni majú obvykle obmedzenú rozhodovaciu právomoc v prospech materskej spoločnosti. Takisto aj ciele, firemná kultúra a image sú diktované zo strany materskej spoločnosti. Inými slovami povedané, materská spoločnosť má rozhodujúci vplyv na vedení zahraničných afiliácií, čo môže vyvolať konflikt záujmom medzi vedením materskej spoločnosti a vedením zahraničnej afiliácie.
- Polycentrické TNC sa naopak snažia maximálne prispôsobiť podmienkam zahraničného trhu. Z hľadiska marketingu a produktového portfólia berú veľký ohľad na miestny trh. Ich základným cieľom je vyhovieť požiadavkám miestneho trhu, pričom realizovaný zisk je z väčšej časti opäť reinvestovaný. Nevýhodou je nedostatočne využitie synergických efektov.
- Regiocentrické TNC zahrňujú medzičlánok, tj. regionálne ústredie, medzi vedením materskej spoločnosti a zahraničnej afiliácie. Tento typ TNC v pôvodnom modeli chýbal a bol pridaný až o desať rokov neskôr.
- Geocentrické TNC kombinujú charakteristiky prvých dvoch typov TNC a snažia sa o globálny prístup k riadeniu. Tu v podstate neexistuje väzba na žiadnu krajinu a sídlo materského podniku je vyberané z čisto racionálnych dôvodov (Nývltová, 2005). Do manažmentu zahraničnej afiliácie sú dosadzovaní manažéri z lokálneho prostredia i z materskej spoločnosti. Firma sa snaží nájsť kompromis medzi potrebami materskej spoločnosti a zahraničnej afiliácie, pričom generovaný zisk je reinvestovaný do oblastí, ktoré sú v danú chvíľu považované sa kľúčové z hľadiska ďalšieho rastu.

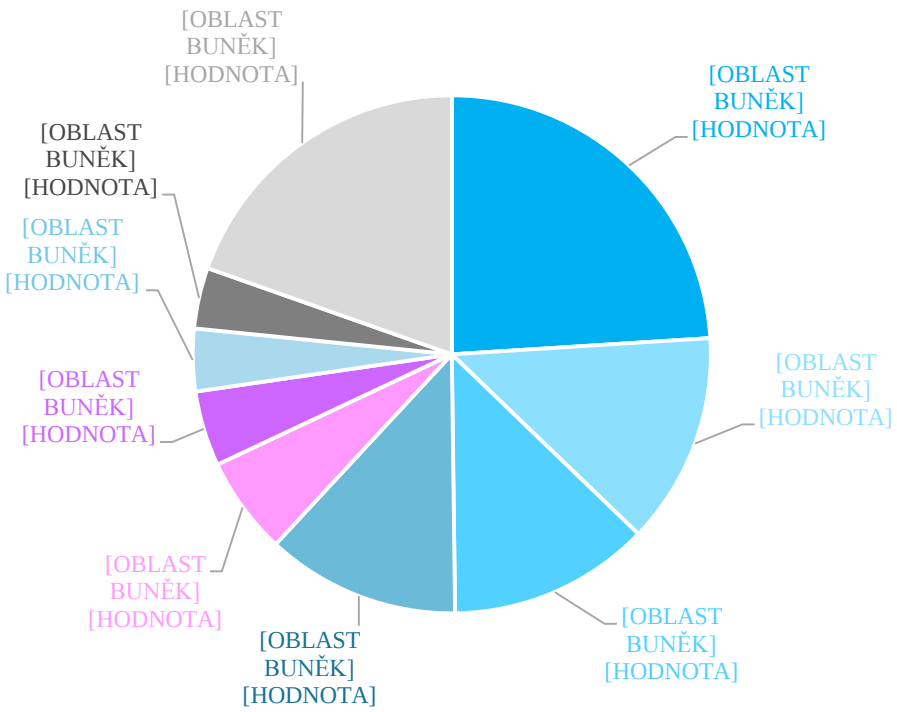
B. Formy internacionalizácie podnikových činností



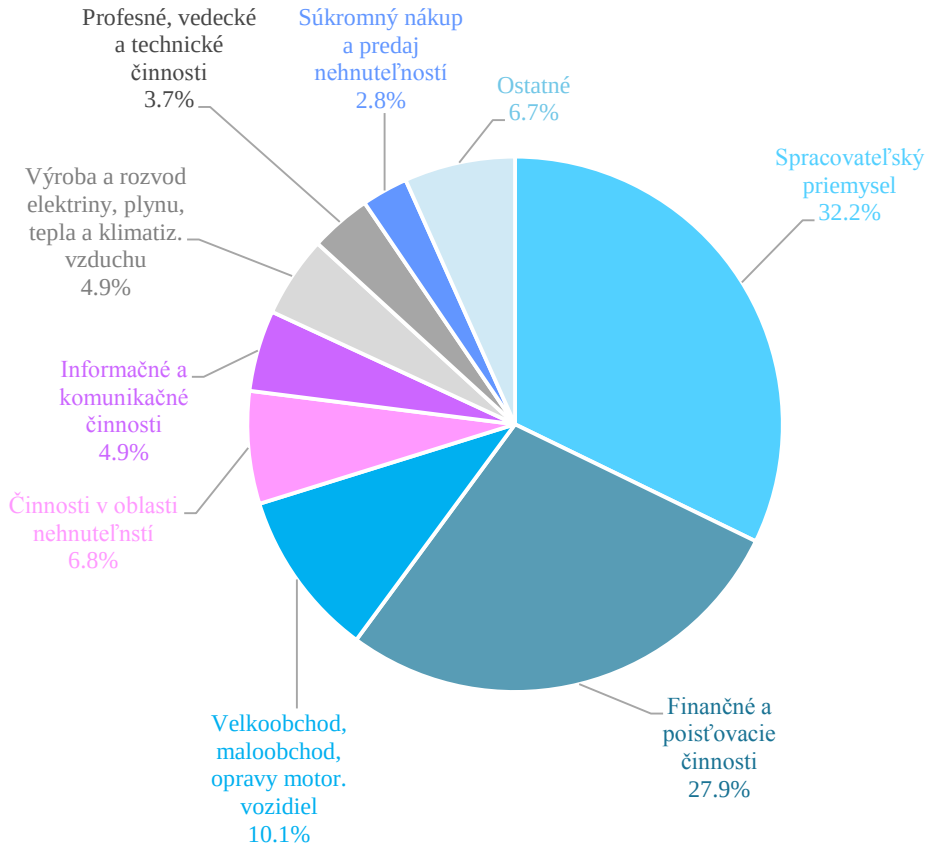
Zdroj: Dvořáček (2006), Machková (2009), vlastné spracovanie

Príloha č.4

PZI v ČR – Odvetvová štruktúra za rok 2014



PZI v ČR – Teritoriálna štruktúra (údaje za rok 2014)



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ČNB. Přímé zahraniční investice za rok 2014. Roční zpráva.

Príloha č.5

Tomkins (1973) - Výsledky výskumu

TPM	Početnosť
Cost-based methods	
Priame náklady (*direct costs*)	3
Priame náklady s prirážkou	6
Priemerné celkové náklady (*average total costs*)	3
Priemerné celkové náklady s prirážkou	8
Spolu	*20*
Market-based methods	
Obvyklá cena na trhu	9
Upravená obvyklá cena (tj obvyklá cena na trhu po odpočítaní zľavy)	31
Spolu	*40*
Iné metódy	
Cena založená na dohode medzi podnikmi	14
Cena založená na inom základe	2
Spolu	*16*
Celkom	67

Vancil (1979)

TPM	Početnosť
Cost-based methods	
Štandardné variabilné náklady	4
Aktuálne variabilné náklady	7
Štandardné celkové náklady	30
Aktuálne celkové náklady	31
Celkové náklady s prirážkou vypočítanou ako výnosnosť z predaja (tzv. *return on sales*)	7
Celkové náklady s prirážkou vypočítanou ako výnosnosť z investície (tzv. *return on investment*)	7
Celkové náklady s definovaným ziskom	26
Spolu	*112*
Market-based methods	
Obvyklá cena na trhu	28
Cenníková cena (tzv. *list price*) alebo cena dopytu (tzv. *bid price*)	46
Spolu	*74*
Iné metódy	
Cena založená na dohode medzi podnikmi	53
Spolu	*53*
Celkom	239

Burns (1983)

	Premenné	Priemer (hodnotenie významnosti)	Štandardná odchýlka
1	Trhové podmienky v hostiteľskej krajine	2,15	0,872
2	Konkurencia v hostiteľskej krajine	2,26	0,964
3	Zaistenie primeraného zisku zahraničnej afiliácii	2,31	0,975
4	U.S. daňové sadzby z príjmu	2,57	1,190
5	Ekonomické podmienky v hostiteľskej krajine	2,61	1,037
6	Obmedzenia dovozu	2,62	0,986
7	Clá	2,70	0,937
8	Cenové kontroly	2,80	0,997
9	Zdanenie v hostiteľskej krajine	2,84	1,143
10	Riadenie kurzového rizika	2,92	0,954
11	U.S. vývozné subvencie	3,10	1,121
12	Pohyblivé kurzy	3,16	0,916
13	Riadenie cash flow	3,20	0,928
14	Iné U.S. dane	3,64	0,876

Štěpánová (2006)

TPM	Početnosť v %
Metóda CUP	18
Metóda R-	68
Metóda C+	2
Metóda TNMM	0
Metóda PS	0
Iné metódy	12

Premenné	Nemecko		Francúzsko		USA	
	Arpan (1985)	Štěpánová (2006)	Arpan (1985)	Štěpánová (2006)	Arpan (1985)	Štěpánová (2006)
Daň z príjmu	3	2	1	2	1	3
Clo	3	2	2	2	2	2
Inflácia	2	1	2	1	1	1
Zmeny menových kurzov	2	1	2	1	3	2
Regulácia menových kurzov	4	3	4	2	2	1
Zlepšenie finančného stavu pobočky	4	3	3	3	3	2
Znárodnenie	4	3	4	3	3	3
Vývozné subvencie	4	3	2	3	4	2
Úroveň konkurencie	3	2	2	2	4	2

**Dôležitosť premenných bola ohodnotená nasledovne: 1-veľký význam, 2-priemerný význam, 3-malý význam, 4-nevýznamný*

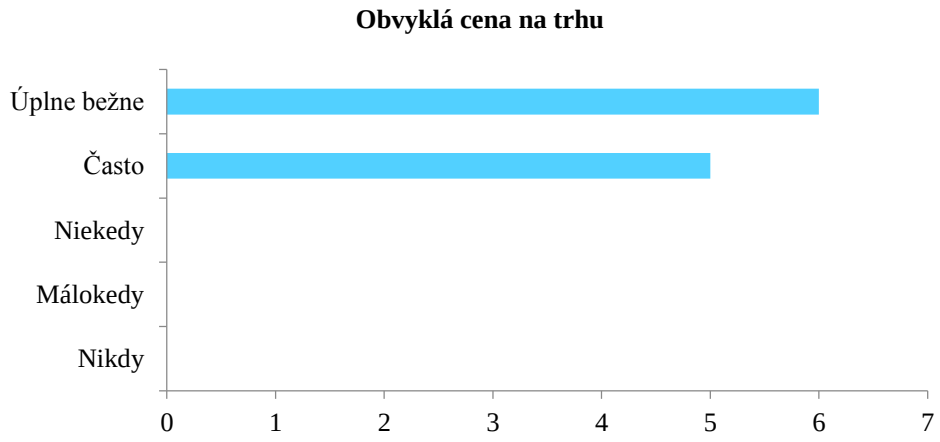
Príloha č.6

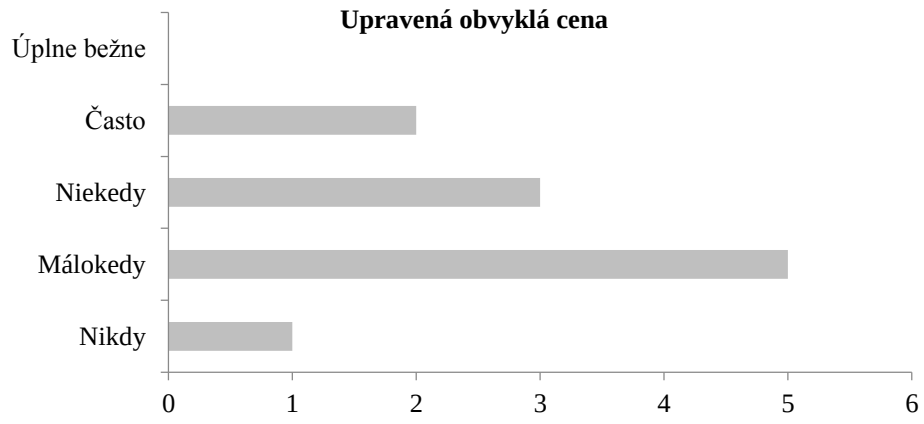
Transakcia	Metodika tvorby transferových cien		Komentár
	Spoločnosť A	Spoločnosť B	
Predaj vlastných výrobkov	Metóda CUP Metóda R-	Metóda C+	Spoločnosť A: Výrobky spoločnosti A vo väčšine prípadov sú doručené priamo nezávislému zákazníkovi za dohodnutú cenu (tj. trhová cena). Pre účely vyjednávania so zákazníkom pripravuje spoločnosť A podklady zamerané na predikcie vývoja projektu a očakávanej ziskovosti. Do týchto výpočtov vstupujú údaje o predpokladaných nákladoch a pod. V niektorých špecifických prípadoch (napr. na požiadanie zákazníka) je v odberateľskom reťazci zahrnutý medzičlánok, tj. distribútor. V takomto prípade je spôsob ocenenia transakcie založený na metóde R-, čo je v súlade s odporučeniami Smernice OECD. Avšak, pre detailnejšie posúdenie výšky marže, ktorá prináleží distribútorovi, je nutné previesť detailnejšiu analýzu s využitím údajov o trhu, tzv. benchmark. Spoločnosť B: Výrobky spoločnosti B sú predávané za cenu, ktorá je stanovená na základe očakávaných nákladov a ziskovej prirážky. V praxi sa však skutočné náklady môžu od ich odhadovanej úrovne líšiť vzhľadom k dlhodobému charakteru zazmluvnených kontraktov a pod.
Nákup materiálu a komponentov	Metóda C+ zisková prirážka v rozmedzí 5 - 10 %	Metóda C+ zisková prirážka sa líši v závislosti na typu sortimentu	Spoločnosť A i B: Metodika ocenenia pomocou metódy C+ u nákupu vstupov je v súlade s odporučeniami Smernice OECD. Avšak, pre detailnejšie posúdenie výšky ziskovej prirážky je nutné previesť detailnejšiu analýzu s využitím údajov o trhu, tzv. benchmark.
Nákup a predaj hmotných aktív	n.a.	Znalecký posudok	Spoločnosť B: Jedná sa o jednorazovú transakciu. Vzhľadom k prítomnosti znaleckého posudku nie sú žiadne indikácie o neprimeranosti nastavenia cien za nákup hmotných aktív.
Nákup manažérskych služieb	Metóda C+ zisková prirážka 5 %	Metóda C+ zisková prirážka 5 %	Spoločnosť A: U spoločnosti A je otázne, či platba za licenciu je naozaj opodstatnená pri zohľadnení profilu plnohodnotného výrobcu, ktorý vykonáva svoju činnosť samostatne. Spoločnosť B: Prv než sa vôbec pristúpi k overeniu správnosti nastavenia odmeny (tzv. arm´s length test)

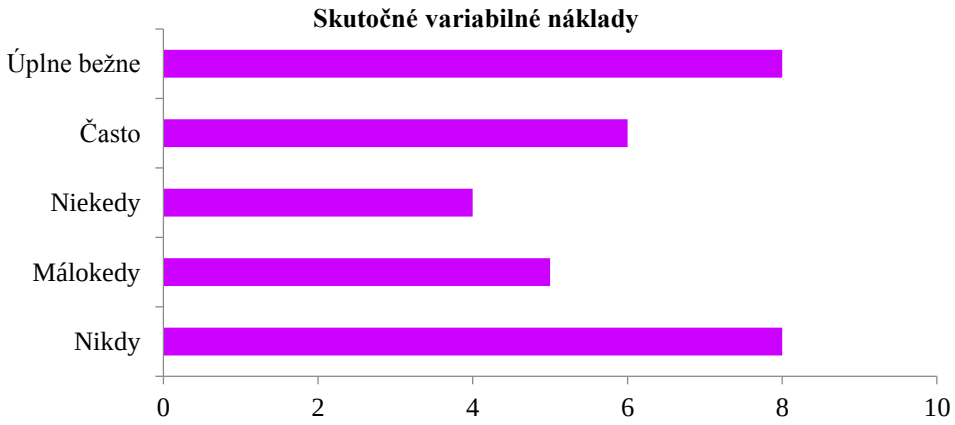
Transakcia	Metodika tvorby transferových cien		Komentár
	Spoločnosť A	Spoločnosť B	
			overiť, či služba vôbec bola poskytnutá (tzv. substance test) a aký benefit pre príjemcu služby priniesla (tzv. benefit test). Ocenenie vnútro skupinových služieb na báze nákladov je bežným spôsobom tvorby cien na trhu. Nezávislý poskytovateľ služieb by chcel dosiahnuť určitý zisk, a preto by nákladovú bázu navýšil o určitú ziskovú prirážku. Výška ziskovej prirážky sa môže pohybovať na rôznej úrovni v závislosti na charaktere poskytovaných služieb (strategické vs. podporné), objemu transakcie a pod. Na základe pokynu D-10 sa prirážka v intervale 3-7 % považuje za prijateľnú a bežne dosiahnuteľnú na trhu.
Nákup R&D služieb	Metóda C+ zisková prirážka 7 %	n.a.	Spoločnosť A: Ocenenie vnútro skupinových služieb na báze nákladov je bežným spôsobom tvorby cien na trhu. Výška ziskovej prirážky sa môže pohybovať na rôznej úrovni v závislosti na charaktere poskytovaných služieb (strategické vs. podporné), objemu transakcie a pod. Na základe pokynu D-10 sa prirážka v intervale 3-7 % považuje za prijateľnú a bežne dosiahnuteľnú na trhu.
Nákup licencie	8 % z predaja	n.a.	Spoločnosť A: Metodika stanovenia licenčného poplatku ako percenta z predaja je bežná na trhu. Výška sadzby sa zdá byť relatívne vysoká, avšak pre vyvodenie akýchkoľvek záverov je nutné analýzu zameranú na ocenenie porovnateľných licencií, prípadne iný výpočet. Spoločnosť B: U spoločnosti B je otázne, či platba za licenciu je naozaj opodstatnená pri zohľadnení profilu zmluvného výrobcu, ktorý vykonáva svoju činnosť na základe inštrukcií a pod vedením materskej spoločnosti, od ktorej získava potrebné know-how.
Príjem úverov	Euribor + určité % p.a.	1 %	Spoločnosť A i B: Metodika ocenenia na báze fixnej ako aj pohyblivej úrokovej sadzby sa javí ako obvyklá na trhu. Avšak, posúdenie trhového charakteru úrokovej sadzieb, respektíve prémie si vyžaduje detailnejšiu analýzu ohľadne bonity dlžníka, podmienkach úverov a pod.

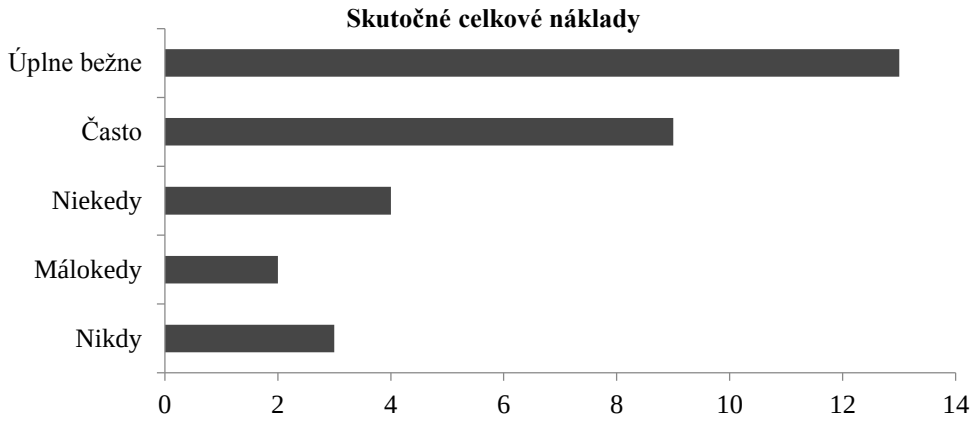
Zdroj: vlastné spracovanie

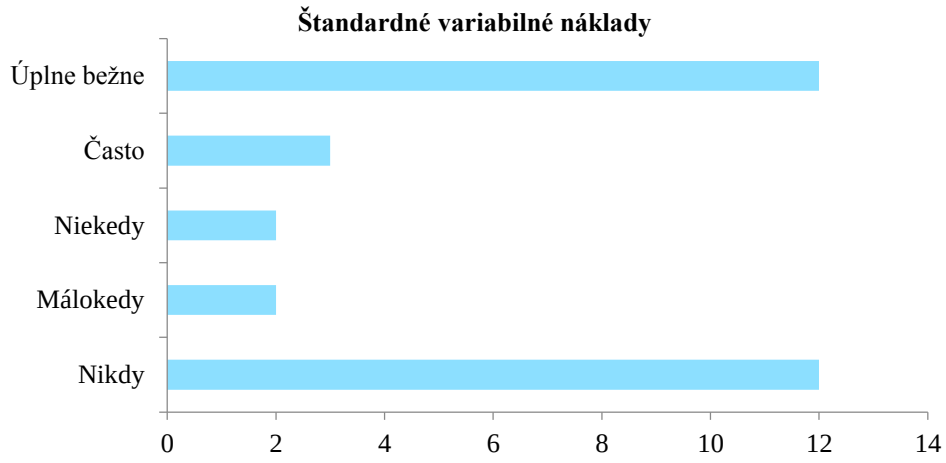
Príloha č.7

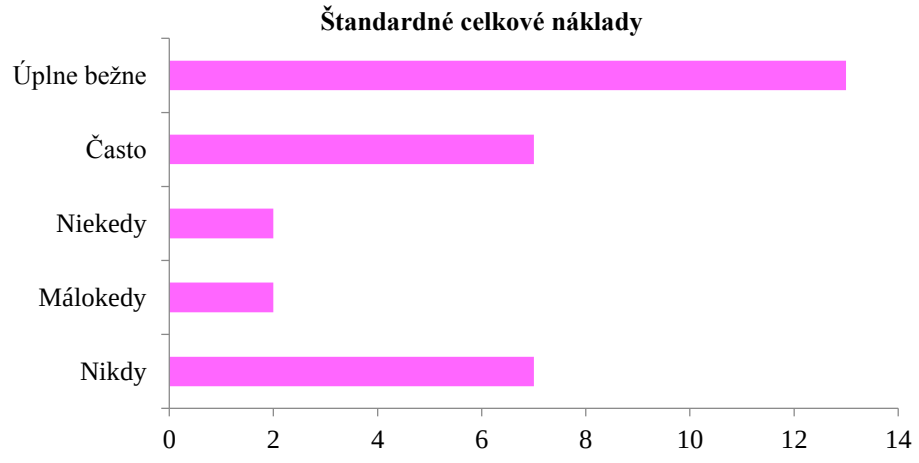

Obvyklá cena na trhu
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
1
2
3
4
5
6
7

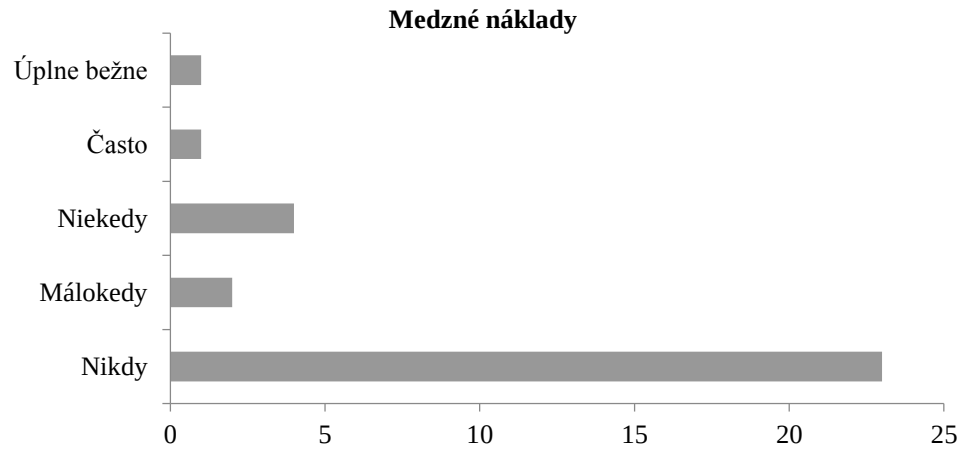

Upravená obvyklá cena
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
1
2
3
4
5
6


Skutočné variabilné náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
2
4
6
8
10


Skutočné celkové náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
2
4
6
8
10
12
14


Štandardné variabilné náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
2
4
6
8
10
12
14


Štandardné celkové náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
2
4
6
8
10
12
14


Medzné náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
5
10
15
20
25

Oportunitné náklady
Úplne bežne
Často
Niekedy
Málokedy
Nikdy
0
5
10
15
20
25
30

Príloha č.8

Group Statistics

	TPM	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
TAXDIF	0	36	3,06	1,194	,199
	1	14	3,07	1,207	,322
CUST	0	36	3,75	1,025	,171
	1	14	3,71	1,069	,286
FOREX	0	36	2,97	1,158	,193
	1	14	3,14	1,099	,294
PROFREP*	0	36	3,39	1,153	,192
	1	14	2,57	1,089	,291
EXTCON	0	36	3,67	,926	,154
	1	14	3,21	1,051	,281
INTCON	0	36	2,97	1,207	,201
	1	14	2,43	1,222	,327

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

** T-test zhody priemerov je štatistický významný na 5% hladine spoľahlivosti*

Príloha č.9

Č.	Skratka	Predpoklad	TPM*	Predpokladané znamienko**
1	INTCON	Čím väčší význam bude manažment TNC prikladať interným ekonomickým podmienkam, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené na inej báze, než je trhová cena (tzv. *non-market based method*).	0	+(-)
2	FOREX	Čím väčší význam bude manažment TNC prikladať riadeniu a minimalizácii kurzového rizika, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené na inej báze, než je trhová cena (tzv. *non-market based method*).	0	+
3	TAXDIF	Čím väčší význam bude management TNC prikladať daňovej optimalizácii, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené na inej báze, než je trhová cena (tzv. *non-market based method*).	0	+
4	PROFREP	Čím väčší význam bude manažment TNC prikladať reštrikciám hostiteľskej krajiny k repatriácii ziskov, tým je väčšia pravdepodobnosť, že transferové ceny budú stanovené na inej báze, než je trhová cena (tzv. *non-market based method*).	0	+

Zdroj: vlastné spracovanie, SPSS
**TPM označuje najčastejšie používanú metódu pre tvorbu transferových cien, kde 1 – označuje TPM založenú na báze trhovej ceny (market-based method) a 0 označuje TPM založenú na inej báze, než je trhová cena (non-market based method)*
***Dôležitosť jednotlivých faktorov bola ohodnotená pomocou Likertovej škály, kde 1-najdôležitejší, 2-veľmi významný, 3-priemerný, 4-menej významný, 5-nevýznamný. Analogicky, ak by bola použitá stupnica opačne (tj. od 1-nevýznamný až 5-najdôležitejší), znamienka predikujúce smer závislosti by boli u jednotlivých hypotéz opačne.*

Príloha č.10

A. Model s konštantou

Iteration History

Iteration		-2 Log likelihood	Coefficients Constant
Step 0	1	59,338	-,880
	2	59,295	-,944
	3	59,295	-,944

Classification Table

Observed			Predicted		
			TPM		Percentage Correct
			0	1	
Step 0	TPM	0	36	0	100,0
		1	14	0	,0
	Overall Percentage				72,0

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 0	Constant	-,944	,315	8,991	1	,003	,389

B. Model so 4 premennými - INTCON, FOREX, TAXDIF a PROFREP

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	9,375	4	,052
	Block	9,375	4	,052
	Model	9,375	4	,052

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	49,920[a]	,171	,246

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	6,151	8	,630

Classification Table

Observed			Predicted		
			TPM		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	TPM	0	34	2	94,4
		1	10	4	28,6
	Overall Percentage				76,0

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1[a]	INTCON	-,577	,352	2,696	1	,101	,561
	FOREX	,367	,339	1,168	1	,280	1,443
	TAXDIF	,058	,327	,031	1	,860	1,060
	PROFREP	-,867	,372	5,439	1	,020	,420
	Constant	1,828	1,638	1,247	1	,264	6,223

C. Model s 2 premennými PROFREP a INTCON

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	7,775	2	,020
	Block	7,775	2	,020
	Model	7,775	2	,020

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	51,520[a]	,144	,207

Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7,492	8	,485

Classification Table[a]

Observed			Predicted		
			TPM		Percentage Correct
			0	1	
Step 1	TPM	0	31	5	86,1
		1	11	3	21,4
	Overall Percentage				68,0

a. The cut value is ,500

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1[a]	INTCON	-,521	,339	2,353	1	,125	,594
	PROFREP	-,742	,341	4,734	1	,030	,476
	Constant	2,614	1,482	3,111	1	,078	13,656

D. Model s 1 premennou – PROFREP (Kontrolný test)

Variables in the Equation

		Predicted sign B	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	PROFREP_51	-	,645	,306	4,450	1	,035	1,906
	Constant	n.a.	-2,893	1,027	7,938	1	,005	,055

Zdroj: SPSS, vlastné spracovanie

Príloha č.11

A. Kontrolné premenné

Č.	Skratka	Predpoklady	X_k	TPM	Predpokladané znamienko*
5	FRP	Funkčný a rizikový profil spoločnosti Táto vysvetľovaná premenná bola do modelu zahrnutá ako dummy premenná, kde 1 = plnohodnotný výrobca a 0 = zmluvný výrobca, respektíve výrobca s obmedzenými rizikami.	0	0	+
6	IP	Investičné stimuly v podobe zľavy na dani Táto vysvetľovaná premenná bola do modelu zahrnutá ako dummy premenná, kde 1 = áno, je príjemcom investičných stimulov a 0 = nie, nie je príjemcom investičným stimulov.	1	0	-
7	ZTR	Uplatnené daňové ztráty Táto vysvetľovaná premenná bola do modelu zahrnutá ako dummy premenná, kde 1 = áno, uplatňuje daňové straty a 0 = nie, neuplatňuje daňové straty.	1	0	-
8	SIZE	Veľkosť spoločnosti Táto vysvetľovaná premenná bola do modelu zahrnutá ako prirodzený logaritmus obratu.	Spojitá premenná	1	+

Zdroj: vlastné spracovanie, SPSS
**TPM označuje najčastejšie používanú metódu pre tvorbu transferových cien, kde 1 – označuje TPM založenú na báze trhovej ceny (market-based method) a 0 označuje TPM založenú na inej báze, než je trhová cena (non-market based method)*

B. Model s významnou premennou PROFREP rozšírený o všetky kontrolné premenné

Omnibus Tests of Model Coefficients

		Chi-square	df	Sig.
Step 1	Step	7,027	5	,219
	Block	7,027	5	,219
	Model	7,027	5	,219

**Model nie je štatisticky významný ani na 10% hladine spoľahlivosti*

Variables in the Equation

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	PROFREP	-,814	,361	5,068	1	,024	,443
	FRP	,049	,780	,004	1	,950	1,051
	IP	,184	,846	,047	1	,828	1,202
	ZTR	,636	,767	,687	1	,407	1,889
	LNSIZE	-,242	,249	,945	1	,331	,785
	Constant	4,419	3,820	1,338	1	,247	83,054

Príloha č.12

Dotazník

Empirická studie - Převodní ceny

*Povinné pole

V jakém odvětví působí Vaše společnost? *

V jaké zemi sídlí mateřská společnost Vaší společnosti? *

Jaký je průměrný obrat Vaší společnosti (v tis. CZK)? *

Jaké typy vnitroskupinových transakcí jsou realizovány Vaší společností? *

- Nákup materiálů pro vlastní výrobu
- Prodej vlastních výrobků
- Distribuce zboží
- Nákup manažerských služeb
- Nákup technických/R&D služeb
- Příjemce licencí za užití nehmotného majetku
- Příjemce vnitroskupinového úvěru
- Příjemce garancí
- Cashpooling
- Poskytování technických/R&D služeb
- Poskytování jiných vnitroskupinových služeb
- Jiné:

Kdo je odpovědný za návrh a schválení metodiky způsobu tvorby převodních cen? *

- Vedení mateřské společnosti
- Vedení Vaší společnosti
- Vedení Vaší společnosti, ale s finálním schválením mateřské společnosti

Prosím označte, jak jsou stanoveny ceny ve vnitroskupinových transakcích. *
(*pokud používáte více metod, prosím označte nejčastěji používanou metodu)

- Ceny vycházející z nákladové kalkulace (tzv. cost-based price)
- Ceny odvozené od tržní ceny (tzv. market-based price)
- Ceny stanovené na základě dohody mezi podniky (tzv. negotiated price)
- Jiné:

Pokračovat »

25% dokončeno

Empirická studie - Převodní ceny

*Povinné pole

Prosím označte, jak je stanovená nákladová báze. *

	Nikdy	Málokdy	Někdy	Často	Zcela běžně
Skutečné variabilní náklady	○	○	○	○	○
Skutečné celkové náklady	○	○	○	○	○
Standardní variabilní náklady	○	○	○	○	○
Standardní celkové náklady	○	○	○	○	○
Mezní náklady	○	○	○	○	○
Oportunitní náklady	○	○	○	○	○

Přičítáte k nákladové bázi ziskovou přirážku? *

	Nikdy	Málokdy	Někdy	Často	Zcela běžně
Zisková přirážka	○	○	○	○	○

« Zpět Pokračovat »

50% dokončeno

Empirická studie - Převodní ceny

*Povinné pole

Prosím označte, jak je stanovená tržní cena. *

	Nikdy	Málokdy	Někdy	Často	Zcela běžně
Obvyklá cena na trhu	○	○	○	○	○
Upravená obvyklá cena	○	○	○	○	○

« Zpět Pokračovat »

75% dokončeno

Empirická studie - Převodní ceny

*Povinné pole

Prosím označte stupeň důležitosti, kterou podle Vás přikládá mateřská společnost jednotlivým proměnným uvedeným níže. *

	Nejméně	Méně	Průměrně	Velmi	Nejvíce
Daňová optimalizace	○	○	○	○	○
Minimalizace celního zatížení	○	○	○	○	○
Řízení a minimalizace kurzového rizika	○	○	○	○	○
Restrikce ohledně repatriace zisků	○	○	○	○	○
Vnější ekonomické faktory (např. inflace, omezení dovozu, riziko znárodnění atd.)	○	○	○	○	○
Vnitřní ekonomické faktory (např. zvýšení podílu na trhu, konkurenční výhoda atd.)	○	○	○	○	○

Jak vnímáte funkční a rizikový profil Vaší společnosti? *

- ○ Smluvní výrobce, resp. výrobce s omezenými riziky
- ○ Plnohodnotný výrobce

Má Vaše společnost dokumentaci k převodním cenám? *

- ○ Ano, na lokální úrovni
- ○ Ano, ale pouze na skupinové úrovni
- ○ Ne

Čerpá Vaše společnost investiční pobídky? *
(*nebo čerpala v posledních letech)

- ○ Ano
- ○ Ne

Uplatňuje Vaše společnost daňovou ztrátu jako odečitatelnou položku? *
(*nebo uplatňovala v posledních letech)

- ○ Ano
- ○ Ne

Měla Vaše společnost daňovou kontrolu zaměřenou na převodní ceny? *
(*příp. místní šetření)

- ○ Ano, před 1.1. 2014
- ○ Ano, po 1.1. 2014
- ○ Ne

« Zpět Odeslat

100 %: Hotovo.

Nikdy přes Formuláře Google neposílejte hesla.