

Veronika Solilová, Danuše Nerudová*

Abstract

The Proposal of Safe Harbours in the Area of Transfer Prices for Small and Medium Sized Enterprises

In this paper we focus on transfer pricing issues of SMEs which impose relatively higher compliance costs of taxation on SMEs than on large entities which can benefit from economies of scale. Therefore, the international platforms recommend introducing the simplified transfer pricing approaches mainly for SMEs. Currently, 62% of EU Member States have implemented simplified transfer pricing measurements for them. The aim of the paper is to propose the methodical tool for SMEs in the form of safe harbours based on the arm's length profit margins in the selected industry sectors in order to reflect sectoral and size-classes differences. Further, we try to answer on the question, how wide margin is possible to apply in case of distributors if the proposed methodical tool is used and manufacturers generate different operating costs.

Keywords: EU, SMEs, transfer pricing rules, arm's length principle, simplified measurement, safe harbours

JEL Classification: F23, K33, G38

Úvod

Dosavadní výzkumy ukazují, že komplexní řešení problematiky převodních cen představuje model, který je pro malé a střední podniky (dále jen SMEs) díky vysokým vyvolaným nákladům zdanění zcela nevyhovující. SMEs totiž nedisponují dostatečným lidským ani finančním kapitálem, nutným pro řešení dané problematiky. Z tohoto důvodu se tedy v článku zaměřujeme na vytvoření nového metodického nástroje pro malé a střední podniky, který by umožnil v rámci platných principů v oblasti převodních cen stanovit rozpětí pro převodní cenu zjednodušeným způsobem.

Cílem příspěvku je navrhnout pro SMEs metodický nástroj v podobě tzv. bezpečných přístavů, které vycházejí z obvyklých marží v jednotlivých sektorech, odrážejí odvětvové odlišnosti a diferencující pravidla podle velikosti společností, a navrženou metodiku následně aplikovat v modelu „výrobce–distributor–nezávislý konečný zákazník“ s cílem identifikovat velikost maximální marže a slevy, které je možné uplatnit při různých průměrných provozních nákladech.

* **Veronika Solilová** (ritve@email.cz), **Danuše Nerudová** (d.nerudova@seznam.cz), Mendelova univerzita v Brně, Ekonomicko-správní fakulta.

Článek je výsledkem výzkumu v rámci projektu GA ČR č. 15-24867S *Malé a střední podniky v globální konkurenci: vývoj specifické metodiky převodních cen odrážející jejich specifčnost*.

1. Teoretická východiska

1.1 Převodní ceny a cena obvyklá

Jak uvádí Wittendorff (2010), převodní ceny lze definovat jako ceny uplatňované u transakcí uskutečněných mezi dvěma daňovými subjekty ekonomicky nebo personálně spojenými. Tyto ceny musejí být stanoveny ve stejné výši, jako by byly sjednávány mezi subjekty, které nejsou ekonomicky či personálně spojené, tj. nezávislými subjekty. Dle OECD (2010), Wittendorffa (2010), Bakker (2009) a dalších se tedy jedná o ceny stanovené na základě principu tržního odstupu¹. Cena v obecném pojetí, jak ji zmiňují Zazvonil (2008) a Krabec (2007), představuje exaktní částku vyjádřenou v množství peněžních jednotek, která byla sjednaná mezi konkrétním kupujícím a prodávajícím. Oproti tomu cenou obvyklou, jak dále uvádějí, se rozumí cena, která by byla dosažena při prodeji stejného či obdobného majetku nebo při poskytování stejné či obdobné služby v obvyklém obchodním styku. Obvyklost je zaručena analýzou trhu zboží, se kterým se běžně obchoduje, kdy se zvažují všechny okolnosti ovlivňující cenu, bez zohlednění mimořádných okolností trhu, osobních poměrů ani vlivu zvláštní obliby. Lze tedy říci, že cena obvyklá je definována jako výsledek vyhledávání stejných nebo srovnatelných a již zrealizovaných prodejů v daném místě a čase. Nicméně, jak zdůrazňuje Krabec (2007, 2009), obvyklá cena určit nelze, pokud se v daném místě a čase s obdobnými věcmi běžně neobchoduje. V tomto případě se dle autora odhaduje tržní hodnota jako rovnovážná cena, která představuje hodnotu s největší pravděpodobností dosažitelnou v dané době za konkrétních podmínek trhu mezi kupujícím a prodávajícím s vyloučením působení mimořádných faktorů (hodnota je tedy určena rozpětím). Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že stanovená převodní cena nemůže být exaktní přesné číslo, nýbrž odhadnuté rozpětí cen.

Ocenění tržní hodnotou či cenou obvyklou předpokládá existenci soutěžního trhu. Jak uvádí Fuchs (1999) a Holman (2005), v oblasti ekonomické teorie lze identifikovat několik přístupů k interpretaci ceny, konkurenčního trhu a konkurenčního chování (např. Schumpeter, Robinsonová, Chamberlin, Schmidt a další). V této souvislosti bylo taktéž vyvinuto množství metod a postupů, jak funkčnost konkurence na reálných trzích zkoumat – od novoklasického konceptu svobody konkurence, teoretické koncepce chicagské školy, přístupu harvardské školy, konceptu „workable competition“, kdy rovnovážná cena je určena hraničními hodnotami, až po optimální intenzitu konkurence. Obecně by však podle ekonomické teorie měla tržní hodnota a cena obvyklá vycházet z historických rovnovážných cen stabilizovaného relevantního trhu. Jak uvádí Matschke a Brösel (2007), celkově by měl koncept ohodnocování z pohledu oceňování a ekonomické teorie zahrnovat volbu kategorie hodnoty, výběr a shromáždění relevantních dat, odhad hodnoty a posléze interpretaci výsledků.

1.2 Bezpečné přístavy a převodní ceny

Bezpečný přístav je definován *Směrnicí o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy*, vydané OECD, v části E, kap. IV od roku 2013 jako režim zmírňující

¹ Jedná se o přístup stanovení převodních cen, které jsou sjednávány mezi subjekty navzájem spojenými, tak aby stanovená cena odpovídala tržním podmínkám.

daňovým poplatníkům obecně uložené povinnosti v oblasti převodních cen. Obecně se jedná o zjednodušený přístup, který má za cíl snížit administrativní náročnost a vyvolané náklady zdanění pro vybrané subjekty, jejichž výběr učiní daňová správa zavádějící tento zjednodušený režim.

V teorii převodních cen lze identifikovat změnu ve vývoji chápání bezpečných přístavů. Zpočátku byly chápány jako nekompatibilní s principem tržního odstupu, jak uvádí OECD (2010). Později, na základě výzkumu OECD z let 2011 a 2012, který se týkal zjednodušených přístupů v oblasti převodních cen, vyplynulo, že těchto zjednodušení využívá 33 z celkových 41 dotazovaných států, kdy 14² z nich přímo využívá bezpečné přístavy. Detailním výzkumem mezi členskými státy EU se zabývaly Solilová, Nerudová (2015), které dodávají, že 64 % členských států EU (tj. 18) již implementovala zjednodušené přístupy v oblasti převodních cen pro SMEs a v případě bezpečných přístavů konkrétně 8 členských států³. Nejčastěji se jedná o částečné či celkové osvobození od povinností vyplývajících z převodních cen, zjednodušenou dokumentaci k převodním cenám a stanovení cenových, ziskových či úrokových rozpětí. OECD (2013) tedy přehodnotila své dosavadní negativní stanovisko vůči bezpečným přístavům a v současnosti jsou Směrnicí o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy doporučovány jako jeden z možných přístupů stanovení převodních cen.

Silberstein (2013) a Solilová (2013) zmiňují řadu výhod, které vyplývají z aplikace bezpečných přístavů. Jednou z nejpodstatnějších je zrychlení administrativního procesu a snížení vyvolaných nákladů zdanění. Dále autoři zdůrazňují, že stanovení samotných bezpečných přístavů by mělo vyplývat z řádné analýzy faktů a okolností. Dále doporučují jejich zavedení pro méně složité transakce, malé či rutinní transakce a transakce s nízkou přidanou hodnotou.

Problematika bezpečných přístavů ve spojitosti s SMEs či službami s nízkou přidanou hodnotou je řešena i ve strategických dokumentech mezinárodních platform, jako je Fórum o převodních cenách. Bezpečné přístavy jsou zde považovány za jeden z možných prostředků zjednodušení pravidel převodních cen, které vedou ke snížení administrativních a vyvolaných nákladů zdanění.

1.3 Stanovení převodní ceny

Jak již bylo uvedeno výše, princip tržního odstupu v rámci spojených osob⁴ představuje základní kámen pravidel převodních cen.

Jak uvádí Bakker (2009) a Bullen (2011), aby bylo možné tento princip naplnit, je nutné, aby převodní ceny odrážely nejen vykonávané funkce, nesená rizika a používaný majetek v závislosti na typu obchodního modelu, ale také aby byly srovnatelné se

2 Jedná se o Austrálii, Kolumbii, Maďarsko, Indii, Irsko, Japonsko, Mexiko, Nizozemsko, Nový Zéland, Rusko, Singapur, JAR, Velkou Británii a USA.

3 Jedná se o Rakousko, Slovinsko, Irsko, Maďarsko, Velkou Británii, Rumunsko, Nizozemsko a Českou republiku.

4 Spojené neboli sdružené podniky jsou podniky dle podmínek uvedených v Čl. 9 1a) a 1b) modelové smlouvy OECD. Konkrétně, jestliže a) „se podnik jednoho smluvního státu podílí přímo nebo nepřímo na vedení, kontrole nebo jmění podniku druhého smluvního státu“, nebo b) „tutéž osoby se přímo nebo nepřímo podílejí na vedení, kontrole nebo jmění podniku jednoho smluvního státu i podniku druhého smluvního státu...“

situaci na trhu. Tento přístup obecně zajišťuje srovnávací a funkční analýza, kterou teorie převodních cen chápe jako zásadní část celkové analýzy při stanovení převodních cen.

V teorii převodních cen existuje pět základních metod převodních cen. Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP), metoda ceny při opětovném prodeji (RPM), metoda nákladů a přírážky (COST+), metoda čistého ziskového rozpětí (TNMM) a metoda rozdělení zisku (PS). Jak uvádějí Bakker (2009) a Kratzer (2008), je možné aplikovat i ostatní metody či kombinaci metod, ovšem za předpokladu, že takové ceny splňují princip tržního odstupu.

Kratzer (2008) zmiňuje, že vzorek srovnatelných nezávislých podniků se nejčastěji získává prostřednictvím komerčních databází. Její využívání posléze vede k aplikaci metody TNMM, která je postavena na řadě různorodých indikátorů ziskovosti. Bakker (2009), Clark, Mitra a Mensch (2008) a dále Wittendorff (2010) uvádějí, že metoda COST+ či její modifikace v podobě rentability celkových nákladů (tj. TNMM založená na celkových nákladech) jsou nejčastěji využívány při odměňování výrobců či poskytovatelů služeb, kteří vykonávají rutinní funkce. Bakker (2009) tyto subjekty definuje jako zakázkového či smluvního výrobce, servisní centra a smluvní poskytovatele služeb. V případě distributorů vykonávající rutinní funkce, kam výše uvedená autorka řadí komisionáře, agenty, distributory s omezenými riziky, se nejčastěji aplikuje metoda RPM nebo tržně založená metoda TNMM. V obou případech je převodní cena stanovena po odečtu marže od tržní ceny v závislosti na tom, zdali jde o hrubou či čistou ziskovou marži. Buus a Brada (2008a) dále dodávají, že z pohledu harmonizace pravidel převodních cen jsou metody COST+ a RPM s procentní přírážkou optimální. Autoři navíc prokázali (2008b), že optimální převodní cena je rovna průměrným nákladům plus částečnému či celému ekonomickému zisku připadajícímu na podnik.

Tierney, De Grave, Moore, Vandervelden a Mathieu (2009) zdůrazňují, že marže stanovená na základě tržně či nákladově založené TNMM se liší v jednotlivých odvětvích, podnicích, trzích či dle podmínek transakce anebo vykonávaných aktivit. Proto je vždy nutné provést důkladnou srovnávací a funkční analýzu a testovat ziskovost na subjektech vykonávajících převážně obdobné rutinní funkce ve stejném odvětví za obdobných podmínek. Nicméně v případě využívání komerčních databází pro získání vzorku srovnatelných nezávislých podniků je srovnávací analýza omezena dostupností pouze finančních dat. Z toho důvodu, Kratzer (2008), Wittendorff (2010) a Bullen (2011) doporučují vyjadřovat ziskové rozpětí v podobě mezikvartilového rozpětí tj. mezi 1. a 3. kvantilem. V tomto případě je zohledňováno pouze 50 % pozorování pohybujících se kolem hodnoty mediánu, která se považují za tržní ziskové rozpětí splňující princip tržního odstupu. Navíc, jak uvádí Kratzer (2008), tento způsob je preferován z důvodu eliminace extrémních hodnot ze srovnávací analýzy a zvyšování vypovídající hodnoty výsledků, které jsou ovlivněny typem analyzovaných dat v podobě finančních výkazů.

Princip tržního odstupu je naplněn, pokud převodní cena stanovená v rámci transakce spojených osob zahrnuje ziskovou či nákladovou marži uvnitř takto stanoveného tržního rozpětí.

Solilová a Nerudová (2015) v souvislosti s procesem stanovení převodní ceny zmiňují, že aplikace pravidel převodních cen může být pro SMEs na několika místech složitější a může vytvářet velkou zátěž. Chittenden, Michaleas a Poutziouris (2000) zdůrazňují, že v případě SMEs jsou vyvolané náklady zdanění stokrát vyšší než pro

velké společnosti. Dle Sandforda (1995) mohou tyto náklady mít až prohibitivní účinek vedoucí v konečném důsledku ke snižování mezinárodní konkurenceschopnosti SMEs. Nerudová, Bohušová, Svoboda a Široký (2009) dodávají, že tento účinek je výrazně vyšší v případě SMEs se zahraniční pobočkou či dceřinou společností v zahraničí než v případě SMEs, které internacionalizovány nejsou. V tomto kontextu David a Nerudová (2008) zdůrazňují, že zavedení a aplikace zjednodušených pravidel v daňové oblasti je vysoce žádoucí – jednak pro snížení vyvolaných nákladů zdanění a dále pro vytvoření daňového systému, který by korespondoval se základními daňovými principy. Buus a Brada (2008a) nicméně dodávají, že harmonizace pravidel převodních cen vede k Pareto optimálním daňovým systémům pouze za předpokladu, že zdanění bude nástrojem k získání prostředků pro poskytování služeb a veřejných statků a nebude samo o sobě škodlivé.

2. Metodika

Pro dosažení stanoveného cíle tj., navržení bezpečných přístavů na základě obvyklých marží v jednotlivých sektorech, tak aby odrážely odvětvové odlišnosti a diferencovaly pravidla převodních cen podle velikosti společností, bylo nutné získat datový vzorek z databáze Amadeus⁵, která zahrnuje velké podniky a malé a střední podniky. Tato databáze neobsahuje údaje o mikropodnicích, proto nejsou do výzkumu zahrnuty. Výběr sektorů SMEs, pro něž byly navrženy bezpečné přístavy, vychází ze zprávy Evropské komise (2014), která uvádí, že 78 % všech SMEs vykonávajících svoji podnikatelskou činnost v EU spadají pouze do 5 NACE sektorů. Konkrétně do sektoru zpracovatelského průmyslu – NACE C, stavebnictví – NACE F, profesní, vědecké a technické činnosti – NACE M, ubytování, stravování a pohostinství – NACE I a velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel – NACE G.⁶

V rámci výzkumu byly navrženy bezpečné přístavy pro těchto pět výše uvedených NACE sektorů, a to v podobě rozpětí obvyklých marží splňujících princip tržního odstupu. Návrh bezpečných přístavů je postaven na výsledcích analýzy zjednodušených pravidel převodních cen, kterou provedly Solilová a Nerudová (2015) a na obvyklých marží SMEs ve vybraných NACE sektorech. Výsledky výše uvedené studie odhalily, že v současnosti mají zjednodušená pravidla cílená na SMEs nejčastěji podobu zjednodušené dokumentace k převodním cenám a následně využívání stanoveného ziskového rozpětí splňující princip tržního odstupu pro služby s nízkou přidanou hodnotou.

Těžiště námi navrženého metodologického nástroje ve formě bezpečného přístavu spočívá především ve skutečnosti, že při jeho využití SMEs nemusí vynakládat svůj kapitál a lidské zdroje na vykonání celé řádné analýzy převodních cen. Tato analýza zahrnuje převážně srovnávací a funkční analýzu, nalezení srovnatelných transakcí/činností podniků, výběr vhodné metody převodních cen a stanovení tržního ziskového rozpětí, tak jak je to běžné v případě velkých společností. SMEs místo toho využijí bezpečný přístav, který již tržní ziskové rozpětí obsahuje.

5 Databáze Amadeus obsahuje komplexní finanční a základní textové informace o evropských společnostech v Evropě, konkrétně ze 44 evropských zemí. Databáze zahrnuje velmi velké, velké, střední a malé společnosti, celkově 21 815 160 společností. Jedná se o verzi 11.01, aktualizovanou v lednu 2015.

6 NACE klasifikace průmyslu.

Aby pro SMEs bylo možné navrhnout výše popsaný bezpečný přístav, bylo nutné nejprve zvolit vhodné proměnné pro stanovení ziskového rozpětí zvolených sektorů. Jak již bylo zmíněno, pro stanovení ziskového rozpětí existuje celá řada různorodých indikátorů, jejichž výběr je založen na nejvhodnější metodě a okolnostech případu. Pro námi navržené bezpečné přístavy byly zvoleny nejčastěji aplikované indikátory ziskovosti, konkrétně provozní marže (PM) a rentabilita k celkovým provozním nákladům (RON). Jak uvádějí Bakker (2009), Kratzer (2008) nebo Wittendorff (2011), obecně je nejčastěji využívána provozní marže. Proto byla použita jako indikátor ziskovosti ve všech vybraných sektorech. Nicméně Kratzer (2008) dále dodává, že v případě rutinních entit⁷, jako jsou zakázkový či smluvní výrobce a smluvní poskytovatel služeb, není provozní marže vhodná a doporučuje použít rentabilitu k celkovým provozním nákladům. Tento ukazatel byl v rámci výzkumu použit pro NACE C, M a I, kde předpokládáme jejich existenci. Následně, stanovené provozní marže a rentability k celkovým provozním nákladům vybraných odvětví byly vyjádřeny jak v podobě 1. a 3. kvartilu, tak i v podobě percentilů v rozmezí 10–90, a to z důvodu zabránění ztráty ostatních hodnot pohybujících se mimo 50 % od mediánu.

Provozní marže je definována následovně:

$$PM = PZ / (T \text{ nebo } PV) * 100, \quad (1)$$

kde PZ je provozní zisk splňující podmínku $PZ \geq 0$, T představují tržby a PV provozní výnosy.

Rentabilita k celkovým provozním nákladům je definována jako:

$$RON = PZ / PN * 100, \quad (2)$$

kde PZ je provozní zisk splňující podmínku $PZ \geq 0$ a PN představují provozní náklady.

Provozní náklady jsou stanoveny jako rozdíl provozních výnosů a provozního zisku či ztráty.

$$PN = PV - PZ, \quad (3)$$

kdy $PZ \geq 0$ představuje zisk a $PZ \leq 0$ představuje ztrátu.

Jako další krok ve výzkumu bylo třeba získat datový soubor SMEs z vybraných sektorů, které nelze považovat za spojené osoby. Jak již bylo zmíněno, k tomuto účelu byla využita databáze Amadeus. V rámci vyhledávací strategie byly uplatněny následující filtry: aktivní společnosti působící v EU28 ve vybraných sektorech (NACE C, F, G, I, M), vlastníci alespoň jednu dceřinou společnost v EU28 s podílem na kapitálu do 25 % či žádnou dceřinou společnost, klasifikované jako střední a malé společnosti, které mají ve finančních výkazech uvedeny hodnotu provozního zisku/ztráty a ziskové marže za rok 2013. Jak je možné vidět v tabulce 1, na základě vyhledávací strategie bylo v pěti vybraných sektorech nalezeno celkem 113 352 SMEs. Největší podíl společností SMEs byl zaznamenán v sektoru G (31 082 podniků), nejmenší podíl v sektoru I (5 823 podniků).

⁷ Rutinní entity nesou minimální rizika, vykonávají minimum funkcí a využívají jen nezbytně nutná aktiva.

Tabulka 1 | SMEs ve vybraných sektorech a volba vhodných proměnných pro stanovení ziskového rozpětí

NACE sektor	počet SMEs ¹	Počet SMEs po změnách ²	Vhodná proměnná pro stanovení ziskového rozpětí
G	31 082	23 252	PM ^b
C	26 949	17 806	PM nebo RON ^c
F	19 866	14 862	PM
M	29 632	21 856	PM nebo RON
I	5 823	3 981	PM nebo RON
Suma	113 352	81 757^a	–

Poznámka: 1. Počet SMEs na základě vyhledávací strategie v databázi Amadeus. 2. Změny byly provedeny z důvodu chybějících finančních dat či jejich nulových hodnot (provozních výnosů, čistého zisku, provozního zisku/ztráty), která byla zapotřebí pro výpočet tržního ziskového rozpětí. Dále změny zahrnovaly eliminaci subjektů, pokud vykazovaly provozní ztráty. Dále byly eliminovány subjekty s nelogickými hodnotami, tj. se zápornými provozními výnosy, provozními náklady.

a) Celkový počet 81 757 podniků představuje 6,50 % malých a středních podniků z pěti sektorů v rámci EU28. b) PM uvádí provozní marži. c) RON uvádí rentabilitu provozních nákladů.

Zdroj: Amadeus, vlastní zpracování

Aby bylo možné stanovit tržní ziskové rozpětí pro jednotlivé sektory, bylo nutné provést úpravy datového vzorku tak, aby všechny SMEs vykazovaly potřebná finanční data. Z datového souboru byly eliminovány SMEs, u kterých hodnoty v podobě provozních výnosů, provozního zisku/ztráty a čistého zisku nebyly ve finančních výkazech uvedeny či byly uvedeny v nulové hodnotě. Dále byly eliminovány SMEs, které vykazovaly provozní ztráty, neboť subjekty dlouhodobě nesoucí ztráty odcházejí do rentabilnějšího odvětví, či zcela ukončí svoji podnikatelskou činnost. Následně byly z datového souboru eliminovány subjekty s nelogickými hodnotami v podobě záporných provozních výnosů či provozních nákladů. Tabulka 1 prezentuje výsledný počet SMEs za jednotlivé sektory. Datový soubor po úpravách obsahoval 81 757 SMEs, což je 6,5 % ze všech malých a středních podniků působící v pěti sektorech v EU28.

Následně byla pro jednotlivá vybraná odvětví stanovena ziskovost prostřednictvím zvolených ukazatelů ziskovosti, jejichž výběr byl popsán výše v části 2. Metodika.

V poslední fázi výzkumu byly stanoveny bezpečné přístavy pro jednotlivá odvětví, které jednak vycházejí ze stanovených ziskovostí odvětví a diferencují velikosti společností. Konkrétně zvolené indikátory ziskovosti splňují následující podmínku:

$$25 \text{ Percentil} \leq PM \leq 75 \text{ Percentil} . \quad (4)$$

$$25 \text{ Percentil} \leq RON \leq 75 \text{ Percentil} . \quad (5)$$

Na závěr výzkumu, byly stanovené bezpečné přístavy aplikovány v modelu výrobce–distributor–konečný nezávislý zákazník. Cílem bylo identifikovat velikost maximální marže S či slevy D , které by mohl uplatnit závislý distributor při různých průměrných provozních nákladech, aniž by byla provedena analýza ziskovosti srovnatelných nezávislých distributorů.

Pro tento případ byla využita metodika uplatněná Rombolotti a Schipani (2012), která vychází ze základního předpokladu, že marže uplatněné v rámci metod RPM a COST+ jsou závislé na proměnné Ψ , která je definována následovně:

$$\Psi = TC / N, \quad (6)$$

kde TC je tržní cena (v tomto konkrétním případě 100 Kč) a N jsou náklady. Jak uvádějí Buus a Brada (2008b), tyto náklady jsou chápány jako průměrné (v tomto konkrétním případě ve výši 50, 70, 80 a 90 Kč).

Dále marže S či sleva D distributora vyplývá z marže výrobce (Z) jakožto prvního ze subjektů v rámci modelu a v případě metod RPM a COST+ a je vyjádřena následovně:

$$Z = [(1 - D) / (1 + S)] * \Psi - 1. \quad (7)$$

Poslední předpoklad, který musí podle Rombolotti, Schipani (2012) platit je, že rozpětí marže výrobců musí být větší než nula a zároveň menší než $\Psi - 1$. Tento předpoklad jsme v rámci našeho výzkumu dále doplnili o rozpětí stanovených bezpečných přístavů. Konkrétně musí platit:

$$\text{a zároveň} \quad 0 < Z < \Psi - 1. \quad (8)$$

$$25 \text{ Percentil} \leq Z \leq 75 \text{ Percentil}. \quad (9)$$

2. Výsledky

Jak již bylo uvedeno, návrh bezpečných přístavů pro SMEs byl učiněn jen pro vybrané sektory NACE, konkrétně pro NACE C, F, M, I a G, které prezentují odvětví, kde 78 % všech SMEs vykonávají svoji podnikatelskou činnost v EU. Definování tržního ziskového rozpětí je postaveno na zjištěných indikátorech ziskovosti SMEs ve vybraných NACE sektorech prostřednictvím databáze Amadeus. Jak je možné vidět v tabulce 2, vhodným indikátorem ziskovosti v případě NACE G a F je provozní marže (PM), stejně jako v případě NACE C, M a I, pokud budou podniky vykonávat plnohodnotné funkce a nést s tím související rizika. V opačném případě, pokud vykonávají rutinní funkce, je vhodným indikátorem rentabilita provozních nákladů (RON). Zjištěná ziskovost pro jednotlivé NACE sektory je vyjádřená, jak v podobě mezikvartilového rozpětí, tak v podobě percentilů v rozmezí od 10 do 90. Nejširšího tržního rozpětí je dosahováno v NACE M, ať již z pohledu provozní marže nebo rentability provozních nákladů, což vyplývá ze skutečnosti, že vysoce kvalifikované lidské zdroje vykonávají specifické činnosti, a jsou tedy i drahé. Oproti tomu nejužší tržní rozpětí bylo dosaženo v NACE G a následně v NACE C pravděpodobně v důsledku silnější konkurence.

Tabulka 2 | Stanovení ziskových marží pro vybrané NACE sektory

Kvartily a percentily	NACE sektory							
	G	C		F	M		I	
	Proměnné pro stanovení marže							
	PM	RON	PM	PM	RON	PM	RON	PM
Kvartil 1. 25 %	1,97	2,68	2,61	3,27	4,65	4,45	3,28	3,17
Kvartil 2. 50 % – medián	4,27	5,27	5,01	7,01	13,12	11,60	7,64	7,10
Kvartil 3. 75 %	9,50	10,85	9,79	17,22	40,55	28,85	17,38	14,81
percentil 10	0,87	1,24	1,22	1,45	1,68	1,65	1,38	1,36
percentil 20	1,60	2,23	2,18	2,70	3,60	3,47	2,64	2,57
percentil 30	2,35	3,15	3,06	3,88	5,76	5,45	4,06	3,90
percentil 40	3,21	4,12	3,96	5,32	8,79	8,08	5,64	5,34
percentil 50	4,27	5,27	5,01	7,01	13,12	11,60	7,64	7,10
percentil 60	5,72	9,15	8,38	9,61	20,19	16,80	10,41	9,43
percentil 70	7,90	9,15	8,38	14,08	31,63	24,03	14,50	12,67
percentil 80	11,91	13,42	11,83	21,98	55,17	35,55	21,22	17,51
percentil 90	23,23	24,85	19,90	39,78	127,13	55,97	40,75	28,95

Zdroj: Amadeus, vlastní zpracování

Při stanovení bezpečných přístavů jsme zohlednily jednak metodiku Směrnice č. COM (2011)16 final o vnitropodnikových službách s nízkou přidanou hodnotou, a dále taktéž metodiku, která je nově v souvislosti s BEPS navrhována do kapitoly VII. Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy vydané OECD. Obě výše zmíněné metodiky stanovují rozpětí marží, která se mohou v případě služeb s nízkou přidanou hodnotou aplikovat k vynaloženým nákladům. Konkrétně, 3–10 % v případě služeb s nízkou přidanou hodnotou a 2–5 %⁸ v případě navrhovaných změn v souvislosti s BEPS. Zvážíme-li tyto bezpečné přístavy pro služby s nízkou přidanou hodnotou, dospějeme k závěru, že subjekty vykonávající běžné podnikatelské činnosti by měly dosahovat vyšší ziskovosti nežli 2–5 %, neboť vykonávají více funkcí, nesou více rizik či využívají více majetku při vykonávání hlavní podnikatelské činnosti. Tento předpoklad jsme prokázaly v analýze ziskovosti jednotlivých sektorů, kdy všechny sektory kromě NACE G generují vyšší ziskovost než 2 % v rámci prvního kvartilu, neboli 25. percentilu a 5 % v rámci třetího kvartilu (75. percentilu), jenž jsou považovány za dolní a horní limit akceptovatelné marže při naplnění principu tržního odstupu.

⁸ Na základě finální zprávy z října 2015 k Akčnímu plánu 8-10 BEPS byla stanovena hodnota na 5 %.

Konečná podoba navržených bezpečných přístavů je uvedena v tabulce 3. Nejnižší spodní hranice ve výši 1 % připadá na NACE, sektor G (velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel), oproti tomu nejvyšší horní hranice ve výši 41 % či 29 % na NACE, sektor M (profesní, vědecké a technické činnosti). To souvisí se skutečností, že činnosti v rámci sektoru M jsou velmi specifické.

Tabulka 3 | Bezpečný přístav – definování tržního rozpětí pro vybrané NACE sektory

Bezpečný přístav – tržní rozpětí	NACE sektory							
	G	C		F	M		I	
	Proměnné pro stanovení marže							
	PM	RON	PM	PM	RON	PM	RON	PM
percentil 25	1	2	2	3	4	4	3	3
percentil 75	10	11	10	18	41	29	18	15

Zdroj: Amadeus, tabulka 4, vlastní zpracování

Pokud by byl pro SMEs zaveden nový metodický nástroj v podobě bezpečných přístavů, jejichž rozpětí jsme definovaly výše, znamenalo by to výrazné snížení vyvolaných nákladů zdanění a následné zvýšení konkurenceschopnosti SMEs na jednotném trhu, s případným zvýšením internacionalizace SMEs.

Dalším krokem v provedeném výzkumu bylo kvantifikovat velikost marže či slevy, kterou je možné uplatnit v případě distributorů. Pro tento případ byl využit model výrobce–distributor–nezávislý konečný zákazník a aplikace navrženého metodického nástroje (tzn. v případě, kdy se nepředpokládá provedení analýzy obvyklých srovnatelných ziskovostí distributorů i výrobců).

Jak je možné vidět v tabulce 4, modelovou situaci jsme řešily pro 4 trhy v závislosti na velikosti průměrných nákladů a proměnné Ψ (definice viz část 2 Metodika), které následně ovlivňují rozpětí marží (rentability provozních nákladů). Dále jsme vzaly v úvahu předpoklady, že výrobci aplikují metodu COST+, kdy daná přírážka k nákladům vyplývá z rozpětí stanovených bezpečných přístavů, a následně na každém trhu je konečná tržní cena pro zákazníka v hodnotě 100 Kč. Očekávaná rozpětí převodních cen mezi výrobcem a distributorem, stejně jako rozpětí marže či případné slevy u distributora jsou pro jednotlivé trhy odlišná. V případě prvního trhu, kdy jsou průměrné náklady ve výši 50 Kč, se převodní cena pohybuje v mezích 50,5–70,5 Kč a rozpětí marže či případné slevy se pohybuje mezi 29,5–49,5 %. Oproti tomu ve třetím trhu s průměrnými náklady ve výši 80 Kč se převodní cena pohybuje mezi 80,8–100 Kč, v závislosti na výši zvolené marže a rozpětí marže či případné slevy u distributora mezi 0–19,2 %. Pokud by tedy výrobce zvolil v rámci bezpečného přístavu marži 10 %, převodní cena by dosahovala hodnoty 55–99 Kč a v případě prvního trhu by mohl distributor dále uplatnit marži včetně případné slevy až do výše 45 %, v případě druhého trhu do výše 23 %, v případě třetího trhu do výše 12 % a v případě čtvrtého trhu v hodnotě 1 %.

Tabulka 4 | Očekávané rozpětí převodních cen při různých maržích a průměrných nákladech

	Trh 1	Trh 2	Trh 3	Trh 4
$\psi = TC / PN$	2,0	1,43	1,25	1,11
ϕPN	50	70	80	90
Rozpětí RON¹	0,00–1,00 neboli 0–100 %	0,00–0,43 neboli 0–43 %	0,00–0,25 neboli 0–25 %	0,00–0,11 neboli 0–11 %
Vybrané RON²	Očekávaná převodní cena	Očekávaná převodní cena	Očekávaná převodní cena	Očekávaná převodní cena
1,0	50,5	70,7	80,8	90,9
2,0	51,0	71,4	81,6	91,8
3,0	51,5	72,1	82,4	92,7
4,0	52,0	72,8	83,2	93,6
5,0	52,5	73,5	84,0	94,5
6,0	53,0	74,2	84,8	95,4
10,0	55,0	77,0	88,0	99,0
11,0	55,5	77,7	88,8	100,0
12,0	56,0	78,4	89,6	
14,0	57,0	79,8	91,2	
15,0	57,5	80,5	92,0	
18,0	59,0	82,6	94,4	
20,0	60,0	84,0	96,0	
22,0	61,0	85,4	97,6	
25,0	62,5	87,5	100,0	
29,0	64,5	90,3		
30,0	65,0	91,0		
32,0	66,0	92,4		
36,0	68,0	95,2		
40,0	70,0	98,0		
41,0	70,5	98,7		
Očekávané rozpětí převodních cen u výrobce v závislosti na výši marže	50,5–70,5	70,7–98,7	80,8–100	90,9–100
Rozpětí marže či případné slevy u distributora v %	29,5–49,5	1,3–29,3	0–19,2	0–9,2

Poznámka: 1) vyplývá z rovnice 8; 2) vyplývá z rovnice 9 dle stanovených bezpečných přístavů tj. splňujících princip tržního odstupu.

Zdroj: metodika Rombolotti, Schipani (2012), rozšíření, vlastní zpracování

V rámci modelu byl uplatněn nový metodický nástroj v podobě bezpečných přístavů z pozice výrobce (tj. konkrétně metoda COST+ neboli RON) a metoda RPM z pozice distributora v návaznosti na výši marže. Jak uvádějí Buus a Brada (2008a), z pohledu harmonizace převodních cen se tyto metody jeví jako optimální. Z modelu navíc vyplývá, že prostor pro uplatnění vyšších marží či případné slevy existuje pro distributora v případě, kdy výrobci dosahují nižších průměrných nákladů. Čím více se zvyšují průměrné náklady u výrobců a posléze i převodní cena, tím více se snižuje rozpětí marže a případné slevy u distributora a následně i prostor pro případné daňové plánování v podobě přesouvání zisků. Celkově model představuje značné zjednodušení stanovení převodních cen u výrobců a distributorů tvořících společný obchodní model, který ve výsledku sníží vyvolané náklady zdanění u obou entit.

Závěr

Cílem příspěvku bylo navrhnout metodický nástroj pro SMEs v podobě tzv. bezpečných přístavů, které vycházejí z obvyklých marží v jednotlivých sektorech, odrážejí odvětvové odlišnosti a diferencující pravidla podle velikosti společností, a následně navrženou metodiku aplikovat v modelu „výrobce–distributor–nezávislý konečný zákazník“ s cílem identifikovat velikost maximální marže a slevy, které je možné uplatnit při různých průměrných provozních nákladech.

Návrh metodického nástroje je postaven na výsledcích analýzy zjednodušených pravidel převodních cen a na zjištěných obvyklých maržích SMEs ve vybraných NACE sektorech C, F, G, M a I. Obvyklé marže v jednotlivých sektorech byly zjištěny prostřednictvím databáze Amadeus, kdy za nejvhodnější ukazatele ziskovosti byly stanoveny provozní marže a rentabilita provozních nákladů. Stanovené bezpečné přístavy v podobě tržního rozpětí pro vybrané sektory se pohybují mezi 1–41 %, v závislosti na vybraném ukazateli ziskovosti a daném odvětví.

Dále bylo stanoveno rozpětí převodních cen pro modelovou situaci „výrobce–distributor–konečný nezávislý zákazník“ v závislosti na výši aplikované marže z rozpětí bezpečného přístavu a výši průměrných nákladů. Na základě takto stanovené převodní ceny mezi výrobcem a distributorem je možné (bez provedení analýzy obvyklé ziskovosti srovnatelných distributorů) stanovit maximální marži včetně případné slevy distributora. Konkrétně, pokud by výrobce zvolil v rámci bezpečného přístavu marži 10 %, převodní cena by dosahovala hodnoty 55–99 Kč v závislosti na typu trhu a distributor by mohl uplatnit marži včetně případné slevy ve výši 45 % (1. trh), 23 % (2. trh), 12 % (3. trh) a pouhé 1 % (4. trh).

Aplikace nového metodického nástroje a stanovení případné marže včetně slevy distributora umožní SMEs snížit vyvolané náklady zdanění o náklady na zpracování srovnatelné a funkční analýzy, na výběr nejvhodnější metody převodních cen a na stanovení tržního rozpětí ze vzorku srovnatelných subjektů/transakcí (většinou z placené komerční databáze). Tento metodický nástroj tedy umožňuje celkové zjednodušení analýzy převodních cen včetně řízení cenové politiky v souladu s principem tržního odstupu. Jedinou povinností, která SMEs i přes toto zjednodušení ve formě nového metodického nástroje zůstane, bude zdokumentování interních transakcí se spojenou osobou a upravení její cenové politiky takovým způsobem, aby zisková marže či nákladová marže byla v rozmezí stanoveného rozpětí.

Závěrem je nutno zmínit, že výsledky provedeného výzkumu v podobě návrhu nového metodického nástroje a jeho využití při stanovení maximální marže včetně slevy distributora výrazným způsobem přispívají k rozvoji literatury o převodních cenách, neboť ve výše prezentované podobě, nebyl doposud nikým publikován. Domníváme se tedy, že iniciuje hlubší vědeckou diskusi o širším využití tohoto metodického nástroje.

Literatura

- Amadeus Database (2015). Bureau van Dijk Electronic Publishing.
- Bakker, A. (2009). *Transfer Pricing and Business Restructurings Streamlining all the way*. Amsterdam: IBFD. ISBN 978-90-8722-055-6.
- Bullen, A. (2011). *Arm's Length Transaction Structures Recognizing and Restructuring controlled Transactions in Transfer Pricing*. Amsterdam: IBFD. ISBN 978-90-8722-088-4.
- Buus, T.; Brada, J. (2008). O vlastnostech metod stanovení transferových cen. *Český finanční a účetní časopis*, 3(3), 39–55, <http://dx.doi.org/10.18267/j.cfuc.279>
- Buus, T.; Brada, J. (2008). On the Necessity of Using Average Cost as a Base for Transfer Price. *European Financial and Accounting Journal*, 3(3), 79–94, <http://dx.doi.org/10.18267/j.efaj.85>
- Chittenden, F.; Michaelas, N.; Poutziouris, P. (2000). *Small Business Taxation: An Agenda for Growth*. EDC: Manchester Business School.
- Clark, D.; Mitra, A.; Mensch, J. (2008). Considering transfer pricing in tax planning. In GREEN, G. (ed.). *Transfer pricing manual*. London: BNA International Inc. ISBN 978-0-906524-14-5.
- David, P.; Nerudová, D. (2008). Selected problems of value added tax application in the agricultural sector of the European Union internal market. *Agricultural Economics – Czech*, 54(1), 1–11. Dostupné z: <http://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/00691.pdf>
- European Commission (2014). *Annual reports on European SMEs 2013/2014*. Dostupné z: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
- Fuchs, K. (1999). *Vývoj pojetí ceny v ekonomii*. Brno: Masarykova univerzita. ISBN 80-210-2035-0.
- Holman, R. a kol. (2005). *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-717-9380-9.
- Krabec, T. (2009). *Oceňování podniku a standardy hodnoty*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2865-0.
- Krabec, T. (2008). Několik poznámek k terminologii ohodnocování aktiv. *Oceňování*, 1(3–4), 47–54.
- Krabec, T. (2007). Operabilita pojmu tržní hodnoty v intencích standardizace oceňování. *Politická ekonomie*, 55(2), 263–274, <http://dx.doi.org/10.18267/j.polek.600>
- Kratzer, C. (2008). Transfer pricing methods. In GREEN, G. (ed.). *Transfer pricing manual*. London: BNA International Inc.. ISBN 978-0-906524-14-5.
- Mařík, M., a kol. (2007). *Metody oceňování podniku*. Praha: Ekopress. ISBN 978-80-86929-32-3.
- Matschke, M. J.; Brösel, G. (2013). *Unternehmensbewertung*. Wiesbaden: Springer Gabler. ISBN 978-3-8349-4052-0.
- Nerudová, D.; Bohušová, H.; Svoboda, P.; Široký, J. (2009). *Harmonizace účetních standardů pro malé a střední podniky*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 80-7357-500-7.
- OECD (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
- OECD (2013). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Update Chapter IV., part E – Safe harbours.

- Rombolotti, A.; Schipani, P. (2012). Resale Price and Cost-Plus Methods: The expected Arm's Length Space of Coefficients. *International Transfer Pricing Journal*, 19(3), 186–191. Dostupné z: <http://www.statsusernet.org.uk/HigherLogic/System/DownloadDocumentFile.ashx?DocumentFileKey=d0039429-d7c0-4366-8e5b-352602f8cc5d>
- Tierney, CH.; De Grave, K.; Moore, J.; Vandervelden, N.; Mathieu, P. (2009). Tax Accounting Considerations. In BAKKER, A. (ed.) *Transfer Pricing and Business Restructurings Streamlining all the way*. Amsterdam: IBFD, 207–245 pp. ISBN 978-90-8722-055-6.
- Sandford, C. (1995). *Tax Compliance Costs – measurement and policy*. Bath: Institute for Fiscal Studies.
- Silberztein, C. (2013). OECD: Transfer Pricing Safe Harbours. *International Transfer Pricing Journal*, 4(2), 63–68.
- Solilová, V.; Nerudová, D. (2015). *Transfer Pricing Rules in the Context of SMEs*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica. ISBN 978-80-245-2089-6.
- Solilová, V. (2013). Transfer Pricing and Safe Harbours. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 61(7), 2757–2768, <http://dx.doi.org/10.11118/actaun201361072757>
- Wittendorff, J. (2010). *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 9041132708.
- Zazvonil, Z. (2008). Poznámky k obvyklé ceně, k tržní hodnotě a k zákonu č. 151/97 Sb. *Oceňování*, 1(1), 45–57.