

K diskusi k předacím cenám[#]

(Polemika k článku Smith, Michael, J.: *Ex Ante and Ex Post Discretion over Arm's Length Transfer Prices*. *Accounting Review*, 2002, roč. 77, č. 1, s. 161-184.)

Vlastimil Roun^{*}

Rozdílná výše daňových sazeb jednotlivých zemí přirozeně motivuje nadnárodní podniková uskupení ke snaze alokovat zisk ke zdanění do oblastí s nejnižší mírou zdanění. Taková praxe samozřejmě poškozuje státy aplikující vyšší míru zdanění zisku. Vyspělé ekonomiky bojují proti tomuto nešvaru, který nabývá významu zejména v souvislosti s globalizací světové ekonomiky, prostřednictvím tzv. předacích cen (transfer price). Předací ceny v tomto kontextu vyjadřují ceny, které používají spřízněné subjekty pro ocenění vzájemně realizovaných obchodních transakcí.

Problematicke předacích cen pro daňové účely se dlouhodobě věnuje Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD), která se snaží harmonizovat přístup členských zemí k této problematice prostřednictvím jednotné metodiky pro oceňování transakcí mezi spřízněnými subjekty. Na národní úrovni mají pravděpodobně jednu z nejpropracovanějších legislativní úprav předacích cen Spojené státy (Internal Revenue Code §482), jejichž metodika je i východiskem tohoto článku. Metodika OECD a USA v oblasti transferových cen je však v základních principech obdobná, proto je tento článek aktuální i pro tuzemské čtenáře (Česká republika vychází při aplikaci předacích cen zejména z metodiky OECD).

Autor článku formuluje na základě specifického ekonomického modelu závěry, jež bourají některé obecně zažité představy. Zejména rozšířený názor, že exaktní vymezení metodiky předacích cen a její přísné vynucování může výrazně zvýšit daňové výnosy ekonomiky, jež aplikuje takový přístup. Takový názor propagoval i Bill Clinton v rámci své předvolební kampaně v roce 1992, když prezentoval svůj záměr zvýšit daňový výnos USA o 45 miliard dolarů prostřednictvím tvrdších opatření v oblasti transferových cen.

Závěry autora článku však nepotvrzují platnost takto jednoduchých pravidel. Příliš striktní přístup v oblasti transferových cen neumožňuje podnikům realokovat zisky v rámci nadnárodního uskupení ex post, tedy v okamžiku, kdy je již zisk vytvořen. Na takovou skutečnost však podniky nereagují pasivně, ale přistupují k alokaci nákladů, výnosů a zejména investic ex ante, tedy ještě před tím, než je zisk vůbec vytvořen. Takové chování podnikového uskupení však může znamenat, že nedochází k efektivní alokaci zdrojů podniku, a celkově vytvořený zisk podnikového uskupení je nižší, než jaký by byl, kdyby měl podnik alespoň částečnou volnost ovlivnit alokaci zisku prostřednictvím předacích cen ex post. Jak autor uvádí, určitá volnost v aplikaci předacích cen ex post může ovlivnit pouze způsob rozdělení celkového koncernového zisku. Modifikace předacích cen ex ante však může ovlivnit výši celkového koncernového zisku, jenž je předmětem následného dělení. Paradoxně tedy jistá volnost v oblasti tvorby předacích cen ex post nenutí podnik upravovat předací ceny ex ante, např. neefektivním nadhodnocováním investic v pobočkách umístěných v zemích s vyšší mírou zdanění. Díky tomu může podnikové uskupení vyprodukovat jako celek vyšší zisk. Přestože pak může dojít k účelovému přesunu části zisku do oblastí s nižší mírou zdanění, tak vzhledem k tomu, že je celkový zisk vyšší, než by byl při neefektivní alokaci,

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru *Rozvoj účetní a finanční teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska* s registračním číslem MSM 6128439903.

^{*} Ing. Vlastimil Roun, Ph.D. – odborný asistent; Katedra manažerského účetnictví, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <roun@vse.cz>.

může tento nárůst celkového zisku plně nebo alespoň částečně vytěsnit propad daňového výnosu vlivem oportunistické realokce zisku aplikované podnikovým uskupením ex post.

Ekonomický model porovnává důsledky rozhodování ex ante a ex post v ekonomickém modelu využívajícím metodu CUP (Comparable Uncotrolled Price), která je dlouhodobě přijímána jako nejvhodnější metoda tvorby předacích cen pro daňové účely, a metodu CPM (Comparable Profit Method). Metodu CPM lze aplikovat v USA od roku 1994 (Internal Revenue Code §482). V metodice OECD je obdobná metoda známá jako metoda TNMM (Transactional Net Margin Method). Obě uvedené metody by měly naplňovat princip tržního odstupu. Metoda CUP, neboli metoda srovnatelné nezávislé ceny, porovnává cenu účtovanou za majetek či služby předávané mezi spřízněnými subjekty s cenou, za kterou obchodují při srovnatelných podmínkách nezávislé podniky. Metoda CPM vychází z předpokladu, že spřízněné podniky používají při vzájemném obchodování správné předací ceny pokud dosahují shodné rentability, jako obdobné nezávislé podniky.

Model hodnotící chování podnikového uskupení, které používá pro ocenění vzájemných transakcí metodu CPM, vychází z předpokladu existence vertikálně integrovaného koncernu. Předpokládá dále, že na trhu existují i obdobné nespřízněné firmy, jejichž rentabilita využívaných aktiv je východiskem pro ocenění transakce mezi spřízněnými podniky. V tomto případě tedy respektují spřízněné podniky princip tržního odstupu, pokud dosahují stejné rentability jako nespřízněné subjekty zabývající se obdobnou činností. Model definuje rentabilitu aktiv jako podíl provozního zisku a účetní hodnoty aktiv. V případě, že míra zdanění jednoho spřízněného podniku je nižší, je podnikové uskupení motivováno k takové alokaci investic, jež účelově ex ante ovlivní výši rentability aktiv, a tím umožní účelově zvýšit nebo snížit předací cenu. Výši rentability lze takto ex ante ovlivnit zejména prostřednictvím celkové výše dodatečné investice (ovlivní jmenovatele rentability) nebo odpisové sazby nové investice a charakteru investice, respektive jejího vlivu na případné snížení jednicových variabilních nákladů (čitatel). Takto oportunisticky motivovaná alokace investic však není efektivní a snižuje celkový koncernový zisk před zdaněním. V závislosti na vlivu jednotlivých parametrů tak může dokonce i snížení koncernového zisku vytěsnit daňový výnos státu, jenž aplikuje restriktivní politiku v oblasti předacích cen.

Článek prezentuje taktéž model pro metodu CUP. Závěry vyplývající z tohoto modelu jsou ve své podstatě obdobné jako u metody CPM. Model opět předpokládá existenci vertikálně integrovaného koncernu a existenci srovnatelné transakce realizované mezi nespřízněnými subjekty. Tato transakce je považována za nezávislou cenu. Spřízněné podniky nemohou v tomto případě ex ante ovlivnit cenu, jako u metody CPM, ale mohou opět ovlivnit výši zisku nadměrnou investicí a následnými odpisy do podniku umístěného v zemi s vyšší mírou zdanění. Může tedy dojít opět k neefektivní alokaci zdrojů podnikového uskupení za účelem snížení celkové daňové zátěže.

Výše uvedené modely potvrzují, že problematika přiměřené alokace zisku nadnárodních podnikových uskupení v jednotlivých koncernových podnicích a jejich řádné zdanění v místech, kde tyto zisky skutečně vznikají, nemá jednoduché řešení. Jak je patrné z výše uvedených modelů ani restriktivní daňová politika nemusí automaticky přinášet skutečný efekt a může dokonce vyvolat kontraproduktivní nadměrné břemeno zdanění ve formě nižších koncernových zisků a tedy i nižšího celkového daňového výnosu.

Dlouhodobá úspěšnost daňové politiky v oblasti předacích cen je dle mého názoru závislá zejména na dvou základních faktorech. Prvním je výše možné daňové úspory spojené s realokací koncernového zisku do jiné země, tzn. rozdíl mezi tuzemskou mírou zdanění a mírou zdanění ve státech, kde jsou umístěny ostatní koncernové podniky. Čím větší je rozdíl těchto sazeb, tím větší je potenciální daňová úspora koncernu a tudíž i větší ochota přijmout

riziko spojené s přesunem zisku. Dlouhodobým řešením tohoto problému je zmenšování rozdílu v daňových sazbách, jak přehodnocováním míry zdanění koncernů, tak bojem s nekalou daňovou konkurencí aplikovanou některými státy nazývanými jako daňové ráje.

Druhým faktorem je daňová politika v ostatních zemích s obdobnou mírou zdanění. Pokud je tuzemská daňová politika silně restriktivní a v okolních zemích tomu tak není, může být koncern motivován k takové tvorbě předacích cen, jež povede spíše k nadhodnocení zisku v tuzemském koncernovém podniku, aby předešel možným sankcím ze strany tuzemských daňových úřadů. To však bude na druhou stranu poškozovat státy, které naopak neaplikují dostatečně striktní politiku v oblasti předacích cen. Dlouhodobým řešením je v tomto případě mezinárodní harmonizace metodiky tvorby předacích cen.

Literatura

- [1] Smith, M. J. (2002): *Ex Ante and Ex Post Discretion over Arm's Length Transfer Prices.* Accounting Review, 2002, roč. 77, č. 1, s. 161-184.

K diskusi k předacím cenám

Vlastimil Roun

ABSTRAKT

Příspěvek se zabývá možnými dopady striktní vládní daňové politiky v oblasti předacích cen na výši daňových výnosů. Model chování podniků aplikujících metodu CUP a CPM porovnává způsob tvorby předacích ceny, resp. alokace zisku, v závislosti na státní daňové politice oblasti předacích cen. Z prezentovaných modelů vyplývá, že restriktivní politika v oblasti předacích cen nemusí automaticky přinášet vyšší daňový výnos.

Klíčová slova: Předací ceny; Metoda CUP; Metoda CPM.

Discussion about Ex Post and Ex Ante Transfer Prices Adjustments

ABSTRACT

This article focuses on impact of strict transfer price regulations on the firm behavior. The model comparing profit allocation behavior of the firm under strict transfer price regulation with the firm having more discretion shows that strict transfer price policy does not guarantee higher tax revenue. Regardless of transfer price method, comparable uncontrolled price or comparable profit method.

Key words: Transfer Price; Comparable Uncontrolled Price; Comparable Profit Method.

JEL classification: M41.