

Některé důležité aspekty Cost contribution arrangements ve finančním řízení[#]

Tomáš Brabenec^{*}

Úvod

Tento článek Cost contribution arrangements (dále také „CCAs“) ve finančním řízení si klade za cíl osvětlit problematiku těchto smluv, resp. smluv o podílení se na nákladech (Cost sharing agreements) mimo jiné v souvislosti s fenoménem tzv. transferových cen mezi spojenými podniky. Dle mého názoru je nyní velmi vhodná chvíle zahájit diskuzi o správném účtování převodních cen na pozadí CCAs a příslušných daňových zákonů a v této souvislosti publikovat výhody, resp. nevýhody implementace tohoto nástroje do finančního řízení např. v České republice.

S ohledem na fakt, že skupiny nadnárodních podniků do České republiky umísťují v současné době spíše podniky – smluvní výrobce pro nadnárodní řetězce (tedy ne mnoho jednotek je plnohodnotnými distributory), máme šanci připravit jak teoreticky vhodnou, tak prakticky využitelnou argumentaci, jakým způsobem ve finančním řízení transakcí ve skupině spojených podniků (v nadnárodní skupině společnosti) nakládat s CCAs. A to tak, aby odpovídaly daňovým zákonům, tedy principu tržního odstupu, a přinášely možnost daňových optimalizací. Myslím si totiž, že je jen otázkou několika málo let, kdy i v České republice nadnárodní společnosti začnou ve větší míře zřizovat centra sdílených služeb (určité snahy některých společností jsou již zřejmé). Takováto centra poskytují do spřízněné skupiny služby či jiné aktivity, přičemž tyto transakce jsou právně ošetřeny buď tzv. „service level agreements (známé pod zkratkou SLA)“, což jsou dodavatelsko-odběratelské smlouvy, nebo právě častěji smlouvami o podílení se na nákladech (cost sharing arrangements – dále také „CSAs“ nebo „CSA“) a uvedenými smlouvami o přispívání na náklady („CCAs“ nebo „CCA“).,

Definice CCA a CSA

Smlouvy o podílení se na nákladech (CSAs) a smlouvy o přispívání na náklady (CCAs) jsou obvykle ve své definici spojovány a chápány jako smlouvy mezi subjekty uzavřené za účelem podílení se na nákladech a rizicích spojených s vývojem, výrobou nebo jiným získáváním majetku, práv či služeb a definující vlastnické podíly na takovémto majetku, právech či službách, a to na základě individuálních očekávání prospěchů smluvních stran. Každý podíl jednotlivého účastníka na celkových nákladech takovéto smlouvy by měl být srovnatelný s přiměřeným podílem tohoto účastníka na celkovém **očekávaném prospěchu**. V praxi lze vysledovat, že smlouvy CCA, CSA se rozdělily do dvou, resp. tří základních skupin:

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu *Cost contribution arrangements ve finančním řízení v podmínkách České republiky* registrovaného u Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze pod evidenčním číslem IGA 34/2010.

^{*} Ing. Tomáš Brabenec – asistent; Katedra financí a oceňování podniku, Vysoká škola ekonomická v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3; <tomas.brabenec@vse.cz>.

- CCA, CSA uzavřené **za účelem provádění výzkumu a vývoje**, výroby či získání majetku nebo práv: tyto smlouvy jsou nejčastěji uzavírány za účelem společného provádění výzkumu a vývoje (dále v textu jako „R&D“), z něhož účastníci očekávají společný užitek, resp. v případech neúspěchu R&D jsou účastníci schopni unést část své ztráty z takové činnosti. Tato skupina smluv se vyznačuje podstupováním značného celkového rizika, které je díky CCA, CSA možné rozložit na více subjektů, jež by jinak samostatně do tak rizikové činnosti své finanční prostředky nevložily. Zároveň časový rámec takové smlouvy může být při uzavírání obtížně odhadnutelný (není-li ve smlouvě jasně definováno ukončení takového „společného vývojového podniku“). V této souvislosti lze říci, že se tyto smlouvy vyznačují i jakousi silnou finanční pákou, která je dána tím, že v případě úspěchu CCA, CSA (výzkumáním či vyvinutím nového výrobku) účastník relativně levně (pouze příspěvím na část R&D) získá potenciálně značně významný nehmotný majetek. Taková investice generuje velmi krátkou dobu návratnosti a dále vysokou rentabilitu celkových vložených prostředků účastníka. Motivací ekonomických subjektů (jednotek) vstupovat do takovýchto smluv jsou tedy často situace, kdy náklady nebo rizika obchodu jsou vysoké, nebo ekonomická jednotka nemá možnost disponovat určitým majetkem (např. díky administrativním bariérám), nemá potřebné dovednosti a znalosti či dostatek finančních prostředků pro investici. Podstatné pro takové typy smluv je, aby účastník smlouvy měl skutečný vlastnický podíl na majetku vytvořeném / vytvářeném v rámci ujednání CCA, CSA v příslušném poměru. Výsledky jsou účastníky užívány k vlastnímu prospěchu spíše než při společné činnosti s ostatními podílňíky. V praxi se můžeme také setkat s tzv. smlouvami o výzkumu, nicméně tyto smlouvy, resp. jejich obvyklá ustanovení nenaplnují podstatu podílení se, resp. přispívání na náklady.
- CCA, CSA uzavřené pouze **za účelem sdílení služeb**: cílem těchto smluv je pomocí podílení se na nákladech získávat společný užitek z titulu poskytování služeb, které by jednotliví účastníci čerpali samostatně, avšak při založení společného centra poskytování služeb tyto služby dostávají ve stejné kvalitě za nižší náklady, než při nákupu od třetích osob. Výsledkem těchto smluv tedy není žádný hmotný či nehmotný majetek či práva. Obvykle se v praxi jedná o centra sdílených manažerských, technických či administrativních služeb. Takové smlouvy se obvykle uzavírají nikoliv mezi nezávislými společnostmi, nýbrž mezi podniky tvořící skupinu, tedy mezi spojenými osobami. Důvodem je skutečnost, že některé služby ve skupině je z důvodu efektivity výkonu takových služeb vhodné centralizovat (např. dojde k omezení duplikování takových služeb v rámci skupiny, dojde k zavedení shodných administrativních postupů či stejných technických řešení apod.). Takovéto sdílené služby, resp. provoz takové činnosti poté vykazuje malá rizika komerčního selhání.
- Třetí skupinou můžeme chápat **kombinaci** výše uvedených skupin smluv. Tedy cílem CCA, CSA je nejen společný R&D, získání majetku či práv, ale také centralizovaný marketing získaného majetku výzkumem či vývojem, centralizovaný nákup základních materiálů na výrobu nového výrobku, manažerské služby či sdílená technická podpora pro jednotlivé účastníky smlouvy.

Základní členění však nepokrývá veškerou variabilitu těchto smluv. Ujednání CCA, CSA může existovat pro jakékoliv společné vytváření fondů, pro rozdělování nákladů a rizik, pro vývoj nebo nabývání majetku anebo pro získávání služeb (např. získávání centrálních manažerských služeb, služeb pro rozvoj reklamních kampaní, centrálních „human resources“, účetních a dalších služeb).

Rozdíly mezi CCA a CSA

Výše uvedená definice je však spíše zjednodušující. Zejména ve Spojených státech amerických (dále také „USA“) se prosadilo určité zpřesnění definic jednotlivých smluv. Tak například CSA jsou definovány jako: „*Smlouva, na jejímž základě smluvní strany souhlasí s podílením se na nákladech vytvoření jednoho či více nehmotných statků v takovém poměru, jaký odpovídá důvodně očekávaným užtkům ze samostatného využití jejich podílů na nehmotných statcích určených jim dle smlouvy.*“ (CFR, 2010b). Definice CCA není v regulatorních předpisech USA zmiňována, nicméně, obecně je akceptována tak, jak ji uvádí OECD (1997, kapitola VIII, odst. 3): „*Ujednání o podílení se na nákladech je dohodnutý rámec mezi obchodními podniky o rozdělení nákladů a rizik vývoje, vytváření nebo získávání aktiv, služeb anebo práv a o určení povahy a rozsahu podílů každého účastníka na těchto aktivech, službách nebo právech*“.

Jak je z uvedených definic zřejmé, CCAs jsou jaksi širšího záběru než CSAs. CCA je spíše smluvním rámcem, kdežto CSA je definována jasně jako smlouva. V USA jsou obchodní podniky (business enterprises) pojmem širším než smluvní strany (parties). Z definice CCAs jasně vyplývá podílení se na rizicích, kdežto u CSAs toto není jasně uvedeno (v definici jsou „rizika“ vynechána); z uvedené definice CCA není jasné, kdo a jak se na rizicích podílí (implicitně se však na rizicích strany podílejí, jen to definice jasně neříká). V praxi se uchytil rozdíl v tom, že CCA se uzavírají na vyvíjení, produkci nebo získání aktiv, služeb nebo práv a CSA se uzavírají na vývoj či výzkum nehmotných statků.

CCA, CSA a Joint ventures

Z ekonomického (nikoliv právního) pohledu je možné CCA, CSA popsat jako určitou formu joint venture (tj. společného podniku), řekněme „vývojového společného podniku“ nežli společného podniku založeného za účelem dosahování příjmů. Rozdíl mezi CCA, CSA (tedy vývojovým společným podnikem) a společným podnikem založeným za účelem dosahování příjmů je ten, že CCA a CSA jsou limitované pouze podílením se na nákladech a rizicích předmětu smlouvy (tj. výzkumu a vývoji, získání majetku, práv či služeb) nikoliv na příjmech, resp. prospěchu (užitku) jednotlivých účastníků vyplývajících ze smlouvy. CCA, CSA by ze své podstaty a obvykle neměly pokračovat v obchodním zužitkování výsledků, kterých bylo pod těmito smlouvami dosaženo. Pro tyto případy se již většinou uzavírají smlouvy jiné, právě například „joint venture agreements (JVA)“ či jiné obdobné. Nicméně se v praxi můžeme setkat s takovými pokračováními CCA, CSA, které se po splnění určité skutečnosti přeměňují na JVA. Rozšiřuje se tedy jejich limitace a dochází i k podílení se na prospěších, užtku jednotlivých účastníků smlouvy. Pro informaci není nezajímavé, že některé státy, např. Austrálie, popisují CCA jako formu joint venture. S takovým popisem by se však mělo zacházet opatrně. Předně účastníci smlouvy CCA přispívají při společném vývoji nehmotného statku svým know-how, svými lidskými či jinými zdroji a především finančními zdroji. Vlastnictví výsledků je sdílené, tj. každý účastník má právo nakládat s výsledkem za účelem dosažení vlastních užtků, a to aniž by za takovéto využívání musel platit jiným účastníkům CCA licenční poplatky. Toto potvrzuje také OECD.

OECD (1995, 1997) uvádí jako hlavní rozdíl mezi CCA, CSA a licenční smlouvou to, že „*každý účastník ujednání o podílení se na nákladech by měl být oprávněn využít svůj podíl odděleně jako jeho efektivní vlastník a nikoli jako uživatel licence, aniž by platil licenční poplatek nebo jinou náhradu jakékoli straně za tento majetkový podíl*“. Tuto definici je jednoduše možné vyložit tak, že podíl, resp. budoucí očekávaný prospěch z CCA, CSA je

samostatně prodeje schopný či pronajmutelný, přičemž účastník s takovým podílem by měl právo na inkasování kupní ceny, resp. licenčního poplatku.

Směrnice OECD a ujednání o podílení se na nákladech

S ohledem na důležitost Směrnice OECD (1995, 1997) v transakcích mezi spojenými osobami, považuji za důležité alespoň stručně shrnout, co Směrnice OECD k CCA, CSA uvádí.

Kapitola VIII Směrnice OECD pojednávající o ujednáních týkajících se podílení se na nákladech je poměrně mladá. Do Směrnice OECD byla implementována následně po kapitole VII¹ věnující se zvláštním úplatům za služby prokazované si v rámci skupiny sdružených podniků, a to v roce 1997.

Cílem Kapitoly VIII není popis veškerých variací CCA, CSA a jejich daňových dopadů. Spíše se autoři snažili o jakési: „...*vodítko pro určení, zda podmínky stanovené sdruženými podniky pro ujednání jak přispívat na náklady se shodují se zásadami tržního odstupu.*“

Nicméně, co do definice CCA, CSA Směrnice OECD nepoužívá zásadně odlišnou, než jak jsem uvedl výše. I Směrnice OECD (která je primární pro daňové účely) požaduje, aby podíl účastníka z celkového počtu všech příspěvků vázících se k ujednání CCA, CSA byl srovnatelný s průměrným podílem účastníka na celkovém očekávaném prospěchu, a dále účastnický podíl na výsledcích by měl být stanoven na začátku i tam, kde podíl je provázán s podíly dalších účastníků CCA, CSA. Tedy i Směrnice OECD operuje s přiměřeností a celkovým prospěchem. Za podstatnou považuji shodu Směrnice OECD s obvyklými ustanoveními CCA a CSA, a tou je efektivní vlastnictví podílu na výsledku smluv. Ani z pohledu Směrnice OECD (z pohledu daňového) nelze uvažovat o licencích, licenčních poplatcích v rámci CCA, CSA. Naopak jako vhodné považuje Směrnice OECD, aby efektivní vlastník podílu na výsledku za svůj podíl (výsledný majetkový prospěch z účasti na CCA, CSA či jeho část), který poskytne jiné straně, požadoval úhradu (např. ve formě licenčního poplatku).

Aplikace principu tržního odstupu

Směrnice OECD správně uvažuje nad tím, že celkový očekávaný prospěch nemusí být nutně jen krátkodobý užitek z výsledku CCA, CSA. Poukazuje na skutečnost, že užitek ze smluv je nutné posoudit i z dlouhodobého hlediska či z hlediska úspěchu jako takového (smlouva CCA, CSA nemusí přinést žádný užitek – např. R&D se nepodaří). Důležité je, aby očekávané (vzájemné) užitky byly odhadnuty jakoby nezávisle. Protože pouze takový odhad může naplnit doporučení Směrnice OECD na stanovení absolutní výše příspěvků (podílů) na náklady. Základní premisa aplikace principu tržního odstupu v CCA, CSA je ve Směrnici OECD uvedena v Kapitole VIII odst. 8: „...*příspěvky účastníků musí být shodné s příspěvky, které by nezávislý podnik odsouhlasil, že bude platit za srovnatelné situace, při níž důvodně očekává, že bude dosaženo určitého prospěchu vyplývajícího z ujednání.*“ A dále v odst. 14 uvádí: „...*hodnota příspěvku každého účastníka by měla odpovídat hodnotě, kterou by **přijaly nezávislé podniky** jako příspěvek za srovnatelné situace... při aplikaci tržního odstupu by měly být mimo jiné vzaty v úvahu smluvní podmínky a ekonomické skutečnosti, které jsou vlastní ujednání o podílu na nákladech, např. podíl na rizicích a nákladech.*“ Směrnice obecně nevylučuje příspěvky na náklady či podíly na nákladech také v naturáliích. K tomuto také

¹ Tato kapitola byla do Směrnice OECD implementována v roce 1996.

poukazuje na obtížnost měření hodnot příspěvků v situacích, kdy je smluvně, že příspěvkem se rozumí např. částečné užití kapitálových aktiv (budov, strojů) nebo ve formě služeb (např. výkonu dozorců či jiné správní funkce), které účastník smlouvy využívá i mimo smlouvu.

Směrnice OECD dále nevylučuje využívání institutu vyrovnávacích plateb. S takovými platbami by mělo být v rámci CCA, CSA zacházeno jako s doplňkem k výdajům plátce a jako s náhradou (a proto srážkou) výdajů příjemci. Vyrovnávací platbou by obvykle neměl být chápán licenční poplatek za např. dodatečné využití vlastnického podílu na výsledku jednoho účastníka pro účastníka jiného, který ač disponuje efektivním vlastnictvím ke stejnému výsledku, již tento svůj podíl poskytl za úplatu jiné osobě.

Správnost rozvržení na podíly

Obecně panuje shoda nad tím, že se nejspíše nepodaří sjednotit metodiku výpočtu účastnických podílů na celkových příspěvcích v rámci CCA, CSA. Tento fakt konstatuje také Směrnice OECD v Kapitole VIII, odst. 19: *„Neexistuje pravidlo, které by mohlo být použito univerzálně, aby stanovilo, zda každý účastnický podíl na celkových příspěvcích, spojený s činností týkající ujednání o podílu na nákladech, odpovídá účastnickému podílu na veškerých užitech...“*

Účastníci smluv se setkávají se značnými těžkostmi při ocenění podílů na důvodně očekávaném užítu. Směrnice OECD navrhuje, či spíše doporučuje, že tyto podíly lze ocenit pomocí předem zvažovaného, dodatečně vytvořeného příjmu nebo úspor na nákladech, dosažených každým účastníkem, jakožto výsledku smlouvy. Jinými technikami může být dle Směrnice OECD využití cen účtovaných za prodej srovnatelných aktiv a služeb. Obvykle budou účastníci smluv používat jakési rozvrhové základny². Rozvrhová základna však má věcně souviset s povahou činnosti, která je spojená s CCA, CSA, resp. očekávaným užítkem. Směrnice OECD nevylučuje případnou budoucí změnu rozvrhové základny, v případě, kdy původní ztratí příčinnou souvislost (pozn. myslím, že není neobvyklé konstruovat příspěvky a podíly v krocích, přičemž změna příspěvků či podílů je podmíněna úspěšným či neúspěšným dosažením určitého kritéria. Takováto konstrukce by však měla být deklarována ve smlouvách CCA, CSA předem). Směrnice OECD k tomuto v Kapitole VIII odst. 22 uvádí určitý příklad: *„...je-li zde pět účastníků podílejících se na ujednání o úhradě nákladů a jeden z nich se nemůže podílet na užitech z určité výzkumné činnosti podniknuté v rámci ujednání ke krytí nákladů, potom při nedostatku nějaké formy vyrovnání nebo snížení příspěvku, náklady spojené s těmito činnostmi by měly být rozděleny pouze mezi zbývajících čtyř účastníků. V tomto případě by mohly být použity dva přidělovací klíče pro rozdělení nákladů.“*

Účast na ujednání o podílení se na nákladech v okamžiku vstupu, vystoupení nebo při časovém omezení

V praxi není neobvyklé, že v průběhu života originální CCA, CSA dochází ke změnám smluvních stran. Účastníci do smluv vstupují v průběhu, či v průběhu vystupují nebo mají časově omezené účastnictví.

Zajímavé je chápání účastnictví na CCA, CSA Směrnicí OECD. Negativně definuje, že smluví stranou CCA, CSA nemůže být účastník, který důvodně neočekává, že bude mít prospěch z veškeré vlastní činnosti týkající se ujednání o podílu na nákladech. Dle mého

² Český překlad Směrnice OECD uvádí „rozmíst'ovací klíče“ (v anglickém originále „allocation key“).

názoru je tento přístup obvyklý, jelikož se v daňové problematice často setkáváme s posuzování podstaty transakce nad jejím formálním zachycením (tzv. pravidlo „substance over form“). Podle Směrnice OECD musí být přidělen účastníku užitkový podíl na majetku nebo službách (tedy předmětu CCA, CSA) a účastník musí důvodně očekávat, že uvedený užitkový podíl dokáže využít (byť licencováním takového podílu na jinou osobu, ale mimo uzavřenou CCA, CSA).

Aplikace arm's length principu (principu tržního odstupu)

Aplikace principu tržního odstupu³ na transakce, které jsou generovány CCA, CSA, pakliže jednotliví účastníci jsou součástí skupiny (spojené osoby), je vskutku obtížná. Obecným návodem postupu konstrukce (kontroly) daňově správně realizované ceny mohou být níže uvedené body, které vcelku podrobně rozebrala studie Australian Taxation Office (2004), jež spíše rozpracovala doporučení uvedené v OECD (1995, 1997).

- a) **CCA, CSA uzavřené ve skupině by měly dávat obchodní smysl:** vycházíme-li z fikce či dovození, jak by se při uzavírání CCA, CSA chovaly nezávislé subjekty, je základním předpokladem takového řešení racionální chování takové nezávislé jednotky. Nezávislá jednotka by jistě do obchodu vstupovala (i) s cílem chránit své osobní ekonomické zájmy, (ii) po uvážení posouzení jiných alternativ (tj. vstupu do CCA, CSA nebo daný majetek získávat formou plateb licenčních poplatků, nájmu), (iii) s cílem maximalizovat užitek z vložených prostředků. Do jiných obchodů by nejspíše při racionálním chování nezávislá jednotka nevstupovala.
- b) **Ujednání CCA, CSA by se měly následovat ekonomickou podstatu věci:** lze si jen obtížně představit situaci, kdy by nezávislý subjekt nejednající v tísní vstupoval do smluv, jejichž ustanovení evidentně nedbají na ekonomickou podstatu věci.
- c) **Ujednání CCA, CSA by se neměly odsouhlasovat až následně:** je zřejmé, že při podpisu CCA, CSA může být velmi obtížné, možná i nemožné předvídat budoucí události a budoucí užítky jednotlivých účastníků. S ohledem na tuto skutečnost se u spojených osob děje, že smlouvy vznikají až v momentech případných kontrol, případně při vyjasnění nejistot spojených např. s R&D. Nezávislá osoba by s největší pravděpodobností smlouvu písemně uzavřela na počátku společného podniku (např. R&D). Nicméně tato skutečnost i v nezávislých transakcích vychází z obchodních zvyklostí v dané zemi a ze zkušeností s dalšími účastníky smluv v historii (v pozitivním případě se dá přednost rozjetí společného podniku před jeho formální stránkou, která se dopracuje následně). Obecně tedy platí, že i podíly a příspěvky na náklady by měly být známy, určeny na počátku projektu.

Pozn: Zde bych si dovolil konstatovat, že bylo-li by prokázáno, že určení podílů a příspěvků v rámci CCA, CSA bylo vypracováno v dobré víře, nicméně v průběhu života smlouvy dochází k určitým zhoršením výhledů, či činnost týkající se ujednání o podílu na nákladech skončí několik let před tím, než se dostaví očekávaný výsledek

³ Výklad principu tržního odstupu je uveden v odstavci 1 Článku 9 Modelové daňové smlouvy OECD, z níž vycházejí smlouvy o zamezení dvojího zdanění členů OECD i nečlenských států. Článek 9: „*Jsou-li mezi dvěma podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny podmínky, nebo jim jsou uloženy, které se liší od těch, které by existovaly mezi nezávislými podniky, pak jakékoliv zisky, kterých by dosáhl jeden z podniků, kdyby nebylo těchto podmínek, avšak z důvodu těchto podmínek jich nedosáhl, mohou být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.*“

(či užitek je důvodně očekávatelný až v budoucnu), může být vhodné příslušné podíly účastníků přehodnotit. Přehodnocení by však mělo být provedeno na perspektivní základně, která by uvedené změny odrážela v podílu na očekávaném užitku. Mělo by se jednat o jakýsi „forward looking concept“, tj. již by se neměla přehodnocovat historie.

- d) **Účastníci CCA, CSA by měli mít odůvodněné očekávání užitku:** ten je implikován již výše zmíněnou podmínkou vlastnictví podílu na výsledcích aktivit CCA a dále odůvodněnost se posuzuje z pohledu data uzavření CCA (tedy jedná se o odhady budoucího vývoje). Očekávaný užitek by měl být spolehlivě a překontrolovatelně změřitelný (takový požadavek nutně předem ovlivňuje definici užitku jako takového). Kupříkladu, pokud tři subjekty A,B,C uzavřely takovou smlouvu o vývoji nehmotného statku, kde vývojovou společností je společnost A, která vývoj provádí jako službu pro společnosti B a C, nelze smluvní vztahy mezi společností A a zbylými dvěma společnostmi považovat za CCA. Společnost A nenese při vývoji jako služby pro jiný subjekt rizika selhání vývoje, nemá podíl na využití výsledků vývoje. Kdežto vztah mezi B a C může být formálně zastřešen pomocí CCA. Pokud by však společnost A byla na výsledcích zainteresována, podílela se na nákladech vývoje, a tudíž nesla riziko vývoje, mohla by být smluvní stranou CCA.

Pozn: V souvislosti s bodem d) není u CCA podstatné právní vlastnictví výsledku např. výzkumu. Z různých důvodů (např. z důvodu právní úpravy a pravidel ochrany nehmotných výstupů výzkumu a vývoje v daném konkrétním státu) může dojít k situaci, že pouze jeden účastník (jedna smluvní strana) bude právním vlastníkem. Tato skutečnost však nijak neovlivňuje ekonomické vlastnictví výstupů z R&D všemi smluvními stranami a i před specifickou právní úpravou by měli účastníci důvodně očekávat užitky ze svého ekonomického vlastnictví výstupu z CCA. Fakt nutnosti ochrany (např. patentováním) by pak měl být zvažován při konstrukci podílů na nákladech tak, aby po ekonomické stránce nebyla žádná ze stran poškozena, ale byla naplněna příslušná ustanovení právní ochrany vlastnictví (např. zajištění patentu či jiného druhu ochrany vlastnictví nehmotného statku může u jedné smluvní strany vyvolat dodatečné náklady, které jiná strana nenese).

- e) **Podíl na nákladech by měl být konzistentní s podílem na očekávaných užitech:** je tedy potřeba zvolit jasnou metodu kvantifikace užitku, přičemž to, co se rozumí užitek, by mělo být zvoleno vhodně s ohledem na obecný problém a relativní nemožnost měření užitku. Dá se tedy očekávat, že účastníci takové smlouvy budou užitek definovat velmi určitě tak, aby byl měřitelný (ideálně v peněžních jednotkách či peněžně ocenitelných naturálních jednotkách). Jiné efekty jako např. užitky z rozšíření znalostí a dovedností svých výzkumných pracovníků se často zachytit finančně nedají (a vlastně mohou být tím nejcennějším výstupem ze společného projektu). S ohledem na případný rozdíl mezi právním vlastnictvím užitků a ekonomickým vlastnictvím užitků jsou pro výpočet podílu na nákladech podstatné ekonomické faktory, přičemž právní vlastnictví by se mělo vzít v úvahu při technice výpočtu podílu na nákladech.
- f) **Vstup, výstup z CCA, CSA či čerpání užitků by mělo být provedeno v souladu s principem tržního odstupu:** jak jsem již uvedl výše, v případě, kdy by jedna ze smluvních stran CCA za předpokladu, že by byla nespojenou osobou nemohla důvodně očekávat užitky z CCA, tak i přesto, že je pod smlouvou podepsaná, z daňového pohledu – z pohledu principu tržního odstupu – by se o smluvní stranu nejednalo se všemi daňovými důsledky s takovou překlasifikací spojenými. Vstupem se ekonomicky musí rozumět takový vstup, který prokazatelně znamená převzetí (tedy

lépe podílení) rizik. Může nastat situace, kdy by správce daně identifikoval, že vstup jedné ze smluvních stran byl pouze fiktivní z důvodu toho, že taková smluvní strana nikdy nenesla žádná potenciální rizika vyplývající z aktivity zastřešené CCA.

Očekávané užítky, nesené náklady

Správné stanovení důvodně očekávaných užitků je alfou a omegou problematiky CCA a CSA. Definice a výpočty relevantních „benefitů“ bývají značně komplikované a leží na bedrech účastníků smluv CCA a CSA, tedy na poplatnících daně (kteří nesou důkazní břemeno před správcem daně). V této části článku shrnu obvyklé a praktické měření užitků z CCA a CSA bez ohledu na teoretické přístupy k měření užitku a shrnu cíl závislých účastníků smluv CCA, CSA. Ačkoliv koncept definování a výpočtu relevantních nákladů nebývá obvykle zásadní potíží, pro úplnost v této části naznačím rovněž, jaké náklady je možné považovat za relevantní pro CCA, CSA.

Jako zdroj této části článku jsem použil legislativu Spojených států amerických, konkrétně „Code of Federal Regulations“, část 26 „Internal Revenue“ (dále také „IRS“) (CFR, 2010a, CFR2010b). Tato úprava je dle mého názoru a také s ohledem na asi nejdelší zkušenosti s kapitalistickým zřízením (a časově nejdelší snahou řešení úniků daňových výnosů do jiných daňových jurisdikcí) jednou z nepropracovanějších ve věci problematiky CSA. Bohužel výslovně zde nejsou definované CCA.

Podíl na důvodně očekávaném užitku

Pro definici „důvodně očekávaných užitků“ je dle mého názoru vhodné použití definic, kterou uvádí IRS § 1.482-7 (e) (1) ve vlastním překladu: „*Užitkem jsou dodatečné příjmy generované či náklady uspořené užitím získaných nehmotných statků*“. Užítky je třeba chápat agregované, tj. ideálně veškeré identifikovatelné. Podíl závislého účastníka na nákladech CCA i CSA tedy vychází ze vztahu:

$${}_iPU_t = \frac{z_i U_t}{zU_t^{CCA, CSA}} + \frac{z_i U_{t+1}}{zU_{t+1}^{CCA, CSA}} + \frac{z_i U_{t+2}}{zU_{t+2}^{CCA, CSA}} + \dots +$$

$$+ \frac{z_i U_{n-1}}{zU_{n-1}^{CCA, CSA}} + \frac{z_i U_n}{zU_n^{CCA, CSA}} = \frac{\sum_t z_i U_t}{\sum_t zU_t^{CCA, CSA}} \Rightarrow {}_iPC_t = \frac{\sum_t z_i C_t}{\sum_t zC_t^{CCA, CSA}} \quad (1)$$

$${}_iPU_t \Rightarrow {}_iPC_t; {}_iPU_t = {}_iPC_t$$

kde ${}_iPU_t$ = podíl i -tého závislého účastníka na celkovém důvodně očekávaném užitku závislých účastníků v roce t ze smlouvy CCA, CSA,

${}_iPC_t$ = podíl i -tého závislého účastníka na celkových očekávaných nákladech v roce t , které nesou závislí účastníci CCA, CSA,

$z_i U_t$ = důvodně očekávaný užitek i -tého závislého účastníka CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,

$zU_t^{CCA, CSA}$ = celkový důvodně očekávaný užitek všech závislých účastníků CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,

$z_i C_t$ = podíl i -tého závislého účastníka na celkových nákladech na získání výsledku smlouvy CCA, CSA v roce t , které nesou závislí účastníci,

$zC_t^{CCA, CSA}$ = celkové náklady všech závislých účastníků na získání užitku ze smlouvy

CCA, CSA v roce t .

S ohledem na délku zdaňovacích období je nutné stanovovat iPU pravidelně v těchto obdobích (obvykle 12 po sobě následujících měsíců) a z nich kalkulovat absolutní výši nákladů daného účastníka v konkrétním roce t .

Situace se více komplikuje za předpokladu, kdy účastníky CCA a CSA nejsou jen spojené (závislé) subjekty. Tj. jedním z účastníků smluv CCA a CSA mohou být také nespojené (nezávislé) subjekty. Máme-li na vědomí (resp. předpokládáme-li), že nespojený subjekt by se měl chovat racionálně, nevstoupil by do takových smluv, které by pro něj byly nevýhodné. Zároveň a zejména s nezávislým subjektem obvykle nemůžeme počítat v případě úvah o daňové optimalizaci. Proto (i obecně v problematice transfer pricingu jako takové) nespojené osoby v závislých transakcích neřešíme (pro správce daně slouží ideálně jako srovnatelná transakce, pro skupinu spojených osob jako neměnná konstanta – nelze s ní optimalizovat daňovou pozici skupiny). Proto je nutné při výpočtu iPU_t , resp. iPC_t vyloučit podíly nespojených osob, aby nedošlo ke zkreslení „závislých“ podílů v závislé transakci.

$$\begin{aligned} z_i U_t &= U_t^{CCA, CSA} - n U_t^{CCA, CSA} \\ \sum_t^n z U_t^{CCA, CSA} &= \sum_t^n U_t^{CCA, CSA} - \sum_t^n n U_t^{CCA, CSA} \\ \sum_t^n z C_t^{CCA, CSA} &= \sum_t^n C_t^{CCA, CSA} - \sum_t^n n C_t^{CCA, CSA} \end{aligned} \quad (2)$$

kde $z U_t^{CCA, CSA}$ = celkový důvodně očekávaný užitek všech závislých účastníků CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,
 $U_t^{CCA, CSA}$ = celkový důvodně očekávaný užitek všech, tj. závislých i nezávislých účastníků CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,
 $n U_t^{CCA, CSA}$ = celkový důvodně očekávaný užitek všech nezávislých účastníků CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,
 $z C_t^{CCA, CSA}$ = celkové náklady všech závislých účastníků na získání užitku ze smlouvy CCA, CSA v roce t ,
 $C_t^{CCA, CSA}$ = celkové náklady všech, tj. závislých i nezávislých účastníků na získání užitku ze smlouvy CCA, CSA v roce t ,
 $n C_t^{CCA, CSA}$ = celkové náklady všech nezávislých účastníků na získání užitku ze smlouvy CCA, CSA v roce t .

S ohledem na skutečnost, že zjištění důvodně očekávaných užiteků musí být spolehlivé, nabízí se několik možností, jak tyto „benefity“ odhadnout. Spolehlivost je však chápána spíše jako nejvíce spolehlivý odhad vycházející z co možná nejkompletnějších a nejpřesnějších dat, za použití co nejméně předpokladů. Je nutné mít na vědomí, že odhad je sestavován na základě dat a informací, které byly k datu odhadu dostupné či zřejmé a vůbec odhadnutelné. Nezanedbatelná je rovněž délka časového období, ve kterém očekáváme – odhadujeme užitky.

Prvním důležitým bodem při odhadu budoucích užiteků je využití takovýchází a postupů, které budou konzistentní pro všechny závislé účastníky smluv. Prakticky nejspíše nebude nikdy možné odhadnout takové „benefity“ přímo, a proto se obvykle postupuje nepřímým zjišťováním užiteků. Vycházíme-li z definice „benefitů“, je možné budoucí užitky navázat zejména na (CFR, 2010b):

1. *Využité, vyrobené či prodané jednotky.* Tento klíč je doporučován v situacích, kdy závislí účastníci očekávají obdobné zvýšení čistého zisku či snížení čisté ztráty při využívání jednotky výsledku smlouvy CCA, CSA. Takové jednotky by měly být identifikovatelné, měly by se dát samostatně použít, využít či prodat. (Např. účastníci uzavřou smlouvu za účelem výzkumu a otestování nového výrobního postupu, který bude redukovat množství spotřeby energií (ideálně ve fyzických jednotkách spotřeby) na výrobu jednoho kusu určitého výrobku. Za současného stavu jsou účastníci schopni vyčíslit spotřebu energií na jeden kus výrobku. Sice nelze při podpisu CSA s jistotou určit přesně, o kolik se při úspěšném výzkumu a implementaci nového výrobního procesu sníží spotřeba energií na jeden kus výrobku, ale pro eliminování daňových rizik postačuje, že všichni účastníci očekávají stejné procento snížení. Samozřejmě, by muselo jít o velmi podobné výrobní procesy a musela by být instalována obdobná technologie výroby apod. Nicméně je možné u skupiny spojených osob očekávat shodné postupy či technologie a pak je možné takový postup určení budoucích důvodných užitků využít.)
2. *Tržby.* Tržby jako nepřímé určení benefitů z titulu užívání výsledků smlouvy CCA, CSA je možné použít v případech, kdy je možné užitek vztáhnout ke zvýšení ziskovosti či ke snížení ztrátovosti každé utržené peněžní jednotky. Obecně je tento ukazatel vhodný pro takový druh výsledků ze smluv CCA, CSA, který má přinést zvýšení výnosů účastníků smluv. Naopak se nedoporučuje jako spolehlivý indikátor, pokud účastníci fungují na jiných stupních výrobního, či dodavatelsko-odběratelského řetězce. (Např. účastníci působí na stejném trhu, řekněme prodávají přímo, tj. bez zprostředkovatele stejný či obdobný druh léčiva. Uzavřenou mezi sebou CSA za účelem vývoje jiné formy stejného léčiva – např. místo prášků chtějí mít také šumivé tablety. Jelikož každý působí geograficky na jiných trzích, je možné použít jako indikátor budoucích užitků zvýšené tržby z titulu nové formy nabízeného léku. Nejspíše by měl být také započítán případný pokles tržeb z titulu nahrazení prášků šumivými tabletami. V případě, kdy by jeden z účastníků neprodával přímo, ale např. přes zprostředkovatele a jiní ne, nebyly by tržby vhodným měřítkem, jelikož už se nejedná o stejné trhy).
3. *Provozní zisk.* Provozní zisk se obvykle doporučuje jako měřítko důvodně očekávaných užitků v situacích, kdy získaný výsledek ze smluv CCA, CSA je nedílnou součástí hlavní podnikatelské činnosti účastníků a přímo ovlivňuje ziskovost takového podnikání. Negativně lze vymezit situace tak, že pokud není zapojen v podnikání výsledek ze smluv CCA, CSA, byla by ziskovost (či provozní zisk) značně nižší. (Např. účastníci působí na trhu s léčivem jako přímí prodejci a výrobci. Uzavřou mezi sebou CCA, CSA za účelem výzkumu nové účinné látky a nového léku. Součástí smlouvy je také dohoda o rozdělení si licencí pro prodej. Jeden účastník získá licenci pro výrobu a prodej na trhu, kde existuje cenová regulace léků a druhý má licenci pro výrobu a prodej na trhu, kde jsou ceny léčiv neregulované. Každý bude realizovat jinou ziskovost z prodeje, a proto lze provozní zisk použít jako spolehlivý nástroj pro zjištění užitků).
4. *Jiné metody.* Přestože výše uvedenými třemi postupy je možné pokrýt významnou část problematiky určování důvodně očekávaných užitků, spíše se v praxi setkáme s jinými metodami. Pro tento fakt mluví to, že smlouvy CCA, CSA jsou uzavírané zejména pouze ve skupině spojených osob (bez nezávislých účastníků) a bývají velmi specifické. Dá se shrnout, že první tři postupy budou s největší mírou pravděpodobnosti použity, pokud bude jedním z účastníků nezávislý účastník, který může více či méně vidět do

daňové optimalizace závislých účastníků, a také proto, že první tři postupy jsou dobře přezkoumatelné pro správce daně. (Aby byl uveden i příklad, zvažme situaci, kdy se závislí účastníci smluví v CCA, CSA, že vyrobí nový manuál pro standardizaci oběhu dokumentace a dokladů ve firmě. Cílem je zamezení duplicitních činností při zpracování dokladů, eliminace rizik nevyřízení dokladů či dokumentů či eliminace chyb v účetnictví. Spolehlivým měřítkem by nebyl počet dokumentů a dokladů obíhajících ve společnosti účastníků, ale spíše uspořené náklady, které bývaly generovány duplicitami, dohledáváním dokladů, či zvýšeným počtem zaměstnanců, tedy jejich osobními náklady).

Vyjma nabízených postupů, resp. proměnných uvedených v IRS § 1.482-7(f) (3) (iii) se dále nabízí další, již spíše teoretický postup zjištění důvodných užitků jednotlivých závislých účastníků smluv CCA, CSA.

5. Komplexní analýza vycházející z ocenění společnosti jednotlivých závislých účastníků smluv: Kardinální otázkou by bylo, jak se změní hodnota společnosti po / při / během využívání výsledků smlouvy CCA, CSA (např. přijetí služby, či využití nehmotného státu)? Při této analýze je možné využít standardních metod oceňování podniku. Teoreticky by se provedla minimálně dvě ocenění, tedy ocenění za předpokladu využití výsledku smlouvy a ocenění za předpokladu nevyužití výsledku smlouvy. Reziduum mezi těmito dvěma hodnotami by reprezentovalo užitek z CCA, CSA. Očekávaná by zejména byla změna volného cash flow (FCF) či substance podniku. Tento postup však nepovažuji z důvodu jeho náročnosti za reálný.

Sama konzistentnost bází bude vyvolávat obtíže i z pohledu zjišťování samotných navrhovaných proměnných. Zejména postupy uvedené v bodech 2 až 5 budou trpět na využívané standardy finančního výkaznictví (uvažme např. rozdíly ve vykazování výnosů dle US GAAP, IAS/IFRS či dokonce dle Českých účetních standardů a zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví). Je zřejmé, že metoda účtování nemůže ovlivnit faktický užitek jednotlivého závislého účastníka smlouvy CCA, CSA. Teoreticky správné by nejspíše bylo zjišťování výše faktických užitků dle výše uvedených proměnných za předpokladu jednotné báze finančního výkaznictví. Daňově správné (a fakticky nejspíše nemožné) by zřejmě bylo zjišťování „daňových užitků“ na bázi daňového účetnictví, resp. na pozadí pravidel evidence vedoucí k určení základu daně.

Jak jsem již výše uvedl, při využití jakéhokoliv postupu se bude vždy jednat o více či méně přesný odhad užitků. S ohledem na případné budoucí plánování užitků, je nutné pracovat s diskontací, tedy přepočtem na současné hodnoty. Důvodem je skutečnost, že účastníci mohou očekávat užitky každý v jiném období a čas v tomto případě musí být zohledněn. Zajímavý pohled na věc vnáší IRS v § 1.482-7 (f) (iv) (B). Zde je určeno, že v případě, kdy rozdíl mezi projekcí podílu účastníka na užitecích a současným podílem na užitecích je vyšší než 20 %, je projekce (tedy i použitý postup projekce) považována za nespolehlivou. V takových případech musí dojít k úpravě ve prospěch současného podílu na užitecích, tedy i nákladech. Výjimku zákon připouští pouze u událostí, které není v moci závislých účastníků kontrolovat a nebylo možné je v čase smlouvy podílu na nákladech očekávat. Toto pravidlo platí u každého účastníka zvlášť. Stačí tedy, aby pouze u jednoho závislého účastníka bylo toto pravidlo porušeno a podle amerických předpisů (pokud by jeden z účastníků měl sídlo v USA) by muselo dojít k úpravám základů daní i úpravám a provedení nových odhadů za použití spolehlivějších postupů.

Důvodně očekávané užitky a tedy ${}_iPU_t$ může být odhadován jako relativně stabilní po celou dobu.

$${}_iPU_t = {}_iPU_{t+1} = \dots = {}_iPU_{n-1} = {}_iPU_n \Rightarrow {}_iPC_t = {}_iPC_{t+1} = \dots = {}_iPC_{n-1} = {}_iPC_n \quad (3)$$

V tomto případě by mělo docházet k testování, zdali takový poměr udává spolehlivé výsledky. Tím častěji by mělo být kontrolováno, zdali je výsledek spolehlivý čím:

- je časově delší CCA, CSA (je smlouva dlouhodobější),
- více druhů nehmotných statků se ze smluv CCA, CSA očekává jako výsledek,
- je více pravděpodobné, že se bude měnit využití nehmotného statku jako výsledku CCA, CSA,
- je více pravděpodobné, že výsledky CCA, CSA budou generovat neobvyklou ziskovost,
- méně stabilní je tržní podíl účastníka CCA, CSA s ohledem na vývoj konkurence.

Důvodně očekávané užitky a tedy ${}_iPU_t$ může být odhadován jako variabilní během doby.

$${}_iPU_t \neq {}_iPU_{t+1} \neq \dots \neq {}_iPU_{n-1} \neq {}_iPU_n \Rightarrow {}_iPC_t \neq {}_iPC_{t+1} \neq \dots \neq {}_iPC_{n-1} \neq {}_iPC_n \quad (4)$$

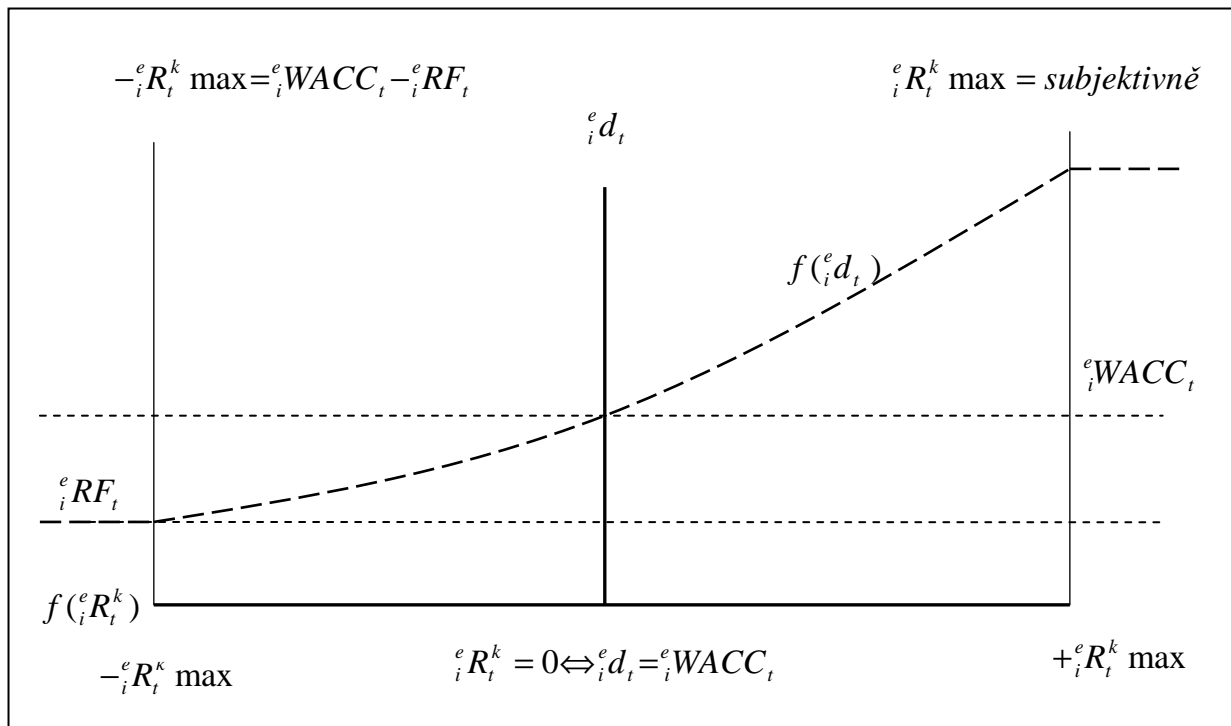
V tomto případě by závislí účastníci měli použít současnou hodnotu budoucích očekávaných užitků pro určení podílů v jednotlivých letech na časově společné bázi.

Diskontní míra využitá při přepočtu na současnou hodnotu musí zohledňovat riziko obchodu. Dle mého názoru je vhodné využít pro určení diskontní míry postup uvedený ve Valachově publikaci (2006, s. 142): „*Je potřeba rozlišovat požadovanou výnosnost firmy jako celku a požadovanou výnosnost jednotlivého projektu.*“ Zápis takového vztahu je možný:

$$V_P = V_F \pm R_P = {}^e_iWACC_t \pm {}^e_iR_t^k = {}^e_id_t \quad (5)$$

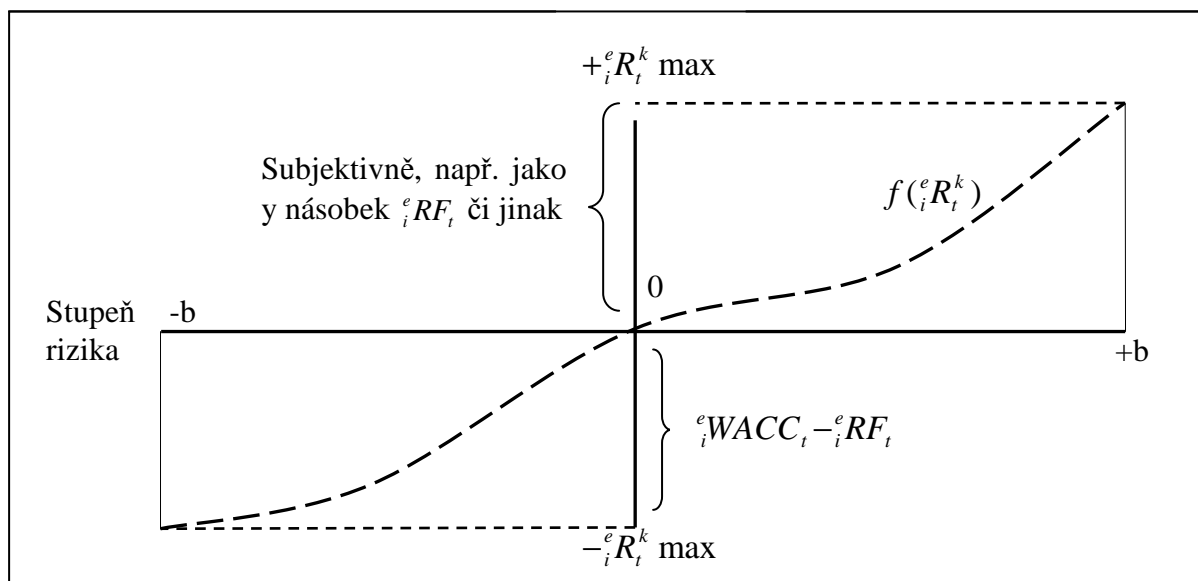
- kde V_P = celkový důvodně očekávaný užitek všech závislých účastníků CCA, CSA ze získaného výsledku smlouvy v roce t ,
- e_id_t = očekávaná diskontní míra i -tého závislého účastníka v roce t ,
- V_F = požadovaná výnosnost firmy jako celku (průměrný náklad kapitálu),
- R_P = riziková přírážka projektu,
- ${}^e_iR_t^k$ = očekávaná riziková premie dopadající na i -tého závislého účastníka (event. riziková srážka) z titulu k -té uzavřené smlouvy CCA, CSA v roce t ,
- e_iWACC_t = očekávané průměrné vážené náklady na kapitál i -tého závislého účastníka (core businessu účastníka) v roce t .

Na smlouvu CCA, CSA je totiž vhodné pohlížet jako na samostatný projekt. Jelikož se nejčastěji jedná o pořízení nehmotného aktiva, generují tyto smlouvy spíše vyšší (nebo řekněme obecně jiné) riziko, než podniky závislých účastníků jako celky. Jelikož se smlouvy jako takové neobchodují na veřejných trzích, není možné přímo zjistit R_P ani co do druhu smluv (např. rizikově členit smlouvy uzavřené za účelem získání patentu, práva, vybudování aktiva a jiné). Obecně jsme schopni spíše kvalitativně konstatovat, že jeden druh CCA, CSA je rizikovější než druh jiný. Kvantitativně bychom se s ${}^e_iR_t^k$ mohli vypořádat např. pomocí tzv. komplexní stavebnicové metody (viz Maříková – Mařík, 2007 s. 181-198), kterou bychom modifikovali pro potřeby zjištění rizikové přírážky smlouvy CCA, CSA. Graficky bychom interval diskontní míry v jednotlivém roce u jednotlivého závislého účastníka smlouvy mohli zobrazit takto:

Obr. 1: Diskontní míra pro účely zjištění současné hodnoty užitků z CCA, CSA

kde eRF_t = očekávaná alternativní bezriziková úroková míra pro i -tého závislého účastníka v roce t .

Výše uvedený graf totiž vychází z úvahy, že CCA, CSA může generovat jak přírážku za dodatečné podstoupené riziko, tak také srážku z titulu toho, že CCA, CSA může být v daném roce pro závislého účastníka dokonce méně riziková než samotný core business (hlavní podnikatelská činnost) závislého účastníka. Dále je úvaha založená na averzi k riziku. V grafu níže je nastíněno, jak by se mohla riziková přírážka/srážka vyvíjet ve vztahu k identifikovaným stupňům rizika zvažovaným dílčím rizikovým faktorům, které bychom u CCA, CSA sledovali.

Obr. 2: Vývoj rizikové přírážky v závislosti na stupních rizika rizikových faktorů

Třetím možným vývojem důvodně očekávaných užitků a tedy iPU_t může být kombinace stabilního podílu a variabilního vývoje během doby.

$$iPU_t = iPU_{t+1} \neq \dots \neq iPU_{n-1} = iPU_n \Rightarrow iPC_t = iPC_{t+1} \neq \dots \neq iPC_{n-1} = iPC_n \quad (6)$$

Taková situace může nastat např. u smluv, kde je předmětem více záměrů a každý záměr je možné měřit co do užitků zvlášť. Může se také jednat o změny situací na trzích. Např. závislí účastníci mají na daných trzích stabilní podíly, ale trhy se mění. Za takové situace si myslím, že je vhodnější použít postup shodný s postupem u očekávání variabilních podílů na užitcích.

„Benefit test“

Správce daně při kontrolách bude nejspíše postupovat tak, že prověří, zdali byla služba (nebo i jiné nehmotné statky) skutečně poskytnuta v rámci CSA či v rámci CCA (jedná se o jakýsi „Substance test“). Bude tedy na závislých účastnících, aby prokázali existenci hmotného či jiného výstupu z poskytnutí služby, a to i v případě vlastní spotřeby služby.

V případě prokázání skutečné existence, bude správce daně prověřovat, zdali byl naplněn deklarovaný přínos pro účastníka, a zdali vynaložené náklady jsou v souladu se zákonem, resp. arm's length principem. Je zřejmé, že deklarovaný užitek (a tedy podíl na nákladech či příspěvek na náklady), který vycházel při podpisu smlouvy CCA, CSA z odhadů determinovaných známými skutečnostmi a fakty k datu uzavření smlouvy, nebude vždy přesně shodný s aktuálním užitekem. Správce daně by měl dle mého názoru přistupovat k rozdílu položením si otázky:

- a) Je rozdíl natolik malý, aby bylo možné iPU_t považovat za spolehlivý a tedy i iPC_t považovat za zdůvodněné?
- b) Je rozdíl natolik zásadní, aby mělo dojít k úpravě základu daně kontrolovaného závislého účastníka a tedy doporučit změnu postupu výpočtu iPU_t ?

Správce daně by tedy měl mít jakési interní směrnice, které by určovaly, jaký rozdíl ve výše uvedeném by měl být ještě akceptován, a který nikoliv. Taková to směrnice by měla být známá také poplatníkům, kteří alespoň měli určitou „daňovou jistotu“ a správci daně by měli konzistentní přístup. V České republice, i s ohledem na skutečnost, že CCA a CSA nejsou prozatím významně rozšířeny, takový jednotný postup není v žádné směrnici uveden a případné situace by byly řešeny na obecných výkladech Směrnice OECD a případně pokynů řady D Ministerstva financí ČR. V tomto článku výše jsem uvedl, jak se s tímto vypořádal správce daně v USA. Vydal regulaci, která určuje hranici rozdílu na 20 %.

Obecně by tedy mělo platit, že v případě, kdy rozdíl není nevýznamný, mělo by dojít k nahrazení očekávaného a předem stanoveného iPU_t za podíl aktuální, vycházející z poslední známé informace o generovaných užitcích, a v této souvislosti by mělo dojít k úpravě nákladů, které byly uznané jako daňově účinné. Modelově tedy dává smysl zavést proměnnou i^ePU_t (očekávaný podíl i -tého závislého účastníka na užitku v roce t), resp. i^ePC_t (očekávaný podíl i -tého závislého účastníka na nákladech v roce t), a proměnnou i^aPU_t (aktuální podíl i -tého závislého účastníka na užitku v roce t), resp. i^aPC_t (aktuální podíl i -tého závislého účastníka na nákladech v roce t). A dále proměnnou iK_t (nazvěme ji K.O. kritérium pro i -tého závislého účastníka v roce t z pohledu správce daně, tj. hranici rozdílu, od které musí dojít k úpravám). Formálně bychom postup a závěry benefit testu mohli zapsat takto:

$$1) {}^ePU_t = {}^aPU_t \Rightarrow {}^ePC_t = {}^aPC_t \Leftrightarrow {}^eTB_t = {}^aTB_t \Leftrightarrow {}^eT_t = {}^aT_t \quad (7)$$

Jedná se o ideální situaci, kdy správce daně provede kontrolu aktuálních užitků ze smluv závislého poplatníka a zjistí, že aktuální podíl na celkovém užitku je shodný s plánovaným podílem na celkovém užitku všech závislých účastníků. Očekávané zdanění závislé transakce je shodné s očekávaným plánem zdanění (s optimalizací). Očekávaný základ daně závislého účastníka v roce t eTB_t je shodný se základem daně aktuálním, tj. po provedené daňové kontrole aTB_t . Z důvodu shodnosti daňových základů je očekávaná daňová povinnost závislého a kontrolovaného účastníka eT_t shodná s daňovou povinností po provedené kontrole správcem daně aT_t .

$$2) ({}^ePU_t \neq {}^aPU_t) \wedge \Delta |{}^ePU_t - {}^aPU_t| \leq K \Rightarrow {}^ePC_t = {}^aPC_t \Leftrightarrow {}^eTB_t = {}^aTB_t \Leftrightarrow {}^eT_t = {}^aT_t \quad (8)$$

V této situaci, správce daně provedl kontrolu aktuálních užitků ze smluv závislého poplatníka a zjistil, že aktuální podíl na celkovém užitku není shodný s plánovaným podílem na celkovém užitku všech závislých účastníků. Nicméně rozdíl aktuálního a očekávané podílu na užitku závislého účastníka není významný, jelikož nepřekračuje K.O. hranici. Očekávané zdanění závislé transakce je shodné s očekávaným plánem zdanění (s optimalizací).

$$3) ({}^ePU_t \neq {}^aPU_t) \wedge \Delta |{}^ePU_t - {}^aPU_t| > K \Rightarrow {}^ePC_t \neq {}^aPC_t \Leftrightarrow {}^eTB_t \neq {}^aTB_t \Leftrightarrow {}^eT_t \neq {}^aT_t \quad (9)$$

Tato situace je pro závislého účastníka nejméně příjemná, správce daně provedl kontrolu aktuálních užitků ze smluv závislého poplatníka a zjistil, že aktuální podíl na celkovém užitku není shodný s plánovaným podílem na celkovém užitku všech závislých účastníků a rozdíl aktuálního a očekávané podílu na užitku závislého účastníka je natolik závažný (převyšuje K.O. kritérium kontroly), že v tomto zdaňovacím období dojde k úpravě základu daně, ke změně daňové povinnosti a revizi projekce důvodně očekávaných užitků závislého účastníka, resp. celkových užitků, které plynou závislým účastníkům včetně budoucího plánu zdanění závislé transakce. V tomto případě se i případná daňová optimalizace nepovedla a správce daně doměřil daň $T_t^{Additional}$ a příslušné penále F_t jednomu z kontrolovaných závislých účastníků smlouvy, což bychom mohli zapsat takto:

$${}^eT_t \neq {}^aT_t \wedge {}^aT_t > {}^eT_t \Rightarrow {}^aT_t = {}^eT_t + T_t^{Additional} + F_t \quad (10)$$

Jelikož se optimalizace v tomto případě nezdařila, celkové očekávané zdanění k-té transakce (k-té uzavřené smlouvy CCA, CSA ve skupině spojených osob) eT_k bylo před kontrolou od správce daně takové:

$${}^eT_k = \sum_i^j \sum_t^n {}^eT_{it}; \text{ resp. se zohledněním času } PV_k^eT = \sum_i^j \sum_t^n \frac{{}^eT_{it}}{\prod_t (1+{}^e d_t)^t} \quad (11)$$

kde PV_k^eT = současná hodnota celkového daňového efektu CCA, CSA založená na očekáváních.

Zdalo by se, že po provedených kontrolách od správce daně by zdanění celé k-té transakce vypadalo takto:

$${}^a_kT = \sum_i^j \sum_t^n {}^a_iT_t ; \text{ resp. se zohledněním času } PV_k^aT = \sum_i^j \sum_t^n \frac{{}^a_iT_t}{\prod_t^n (1+{}_i^ad_t)^t} \quad (12)$$

kde PV_k^eT = současná hodnota celkového daňového efektu CCA, CSA založená na očekáváních,

PV_k^aT = současná hodnota celkového daňového efektu CCA, CSA založená na aktuálních /aktualizovaných datech,

${}_i^ad_t$ = aktuální / aktualizovaná diskontní míra i -tého závislého účastníka v roce t .

Nicméně takové zdání by nebylo teoreticky zcela správné. Je potřeba uvažovat alespoň také:

- pravděpodobnost kontroly správcem daně jednotlivého i -tého závislého účastníka v daném roce t $P({}_ip_t)$:

$$P({}_ip_t) \in \langle 0;1 \rangle \quad (13)$$

Ve své podstatě může jít také o druh jakési diskrétní náhodné veličiny. S určitou nadsázkou můžeme tvrdit, že během času mohou být náhodné veličiny závislé (správce daně bude chodit na kontroly tím častěji, čím více nedostatků bude shledávat – půjde tedy o adaptivní modelování budoucích pravděpodobností kontrol);

- pravděpodobnost, že zahájená kontrola u jednotlivého / jednotlivých závislých účastníků v daném roce t nalezne pochybení:

$$P(\Delta|{}_i^ePU_t - {}_i^aPU_t| > {}_iK_t) \in \langle 0;1 \rangle; \quad (14)$$

- skutečnost, zda výsledná úprava základu daně u zkontrolovaného i -tého závislého účastníka vyvolá „zrcadlovou“ úpravu základu daně u dalších účastníků smluv CCA, CSA

Dle třetího, výše uvedeného bodu, se situace s modelem zdanění transakce po provedené/provedených kontrolách správcem/správci daní komplikuje tím, že některé země mají mezi sebou uzavřené tzv. smlouvy o zamezení dvojího zdanění a tudíž případné úpravy základů daní by měly být provedeny teoreticky správně jakoby „zrcadlově“. Pokud by byla zvýšena daňová povinnost jednoho závislého účastníka CCA, CSA, vzniká samozřejmě otázka, jak tuto situaci promítnout na druhé (a další) straně dané obchodní transakce. Správce daně zpravidla doměří daňovou povinnost tomu účastníkovi obchodní transakce, u něhož v důsledku uplatnění nesprávně stanovené transferové ceny (tedy např. podílu na nákladech – zvýšení daňově účinných nákladů) došlo ke snížení daňového základu či k navýšení daňové ztráty. Otázkou případné opačné úpravy u druhého (resp. dalších) ze smluvních partnerů se už správce daně obvykle nezabývá. Vhodným prostředkem pro nápravu vzniklé situace, i na druhé (případně další) straně obchodní transakce, je např. v rámci českého daňového systému podání dodatečného daňového přiznání (zpravidla na nižší daňovou povinnost), kterým se analogicky upraví základ daně v případě, kdy druhému (či dalšímu) kontrolovanému závislému účastníkovi smlouvy místní správce daně doměří vyšší daň. Další komplikace

nastávají za situace, pokud se jedná o obchodní transakci se zahraničním partnerem (partnery). Je zřejmé, že zdaleka ne ve všech případech se budou názory všech zainteresovaných daňových správ na výši „správné“ transferové ceny („správném“ podílu na nákladech či příspěvku na náklady) shodovat. Z pohledu České republiky se v současné době v praxi nejčastěji vyskytují případy, že zahraniční daňová správa doměří zahraničnímu partnerovi české společnosti daňovou povinnost, neboť se domnívá, že ve vzájemných obchodech byly nesprávně stanoveny transferové ceny (např. v CCA, CSA by byly nespolehlivě stanoveny podíly na užitech, tedy na nákladech). V důsledku takového postupu tak vlastně dochází k dvojímu zdanění téhož příjmu – zisk vykázaný na základě původně použité transferové ceny byl zdaněn v ČR a v zemi zahraničního partnera byl následně „dodaněn“ zisk na úroveň, která by odpovídala spolehlivému odhadu podílu na budoucích užitech ze smlouvy CCA, CSA (obecně odpovídala přiměřené tržní ceně, resp. ceně, kterou příslušná zahraniční daňová správa považuje za přiměřenou tržní cenu). Otázkou je, jak takovou situaci řešit.

Modelová smlouva o zamezení dvojího zdanění vydaná OECD v článku 9 „Sdružené podniky“ upravuje nejen oprávnění smluvních států upravit základ daně v případě transakcí mezi sdruženými podniky, pokud při stanovení cen v těchto transakcích nebyl respektován princip tržního odstupu, ale v odstavci druhém také předpokládá, že v případě úpravy transferových cen jedním státem upraví základ daně svému poplatníkovi také druhý smluvní stát. V konkrétních smlouvách o zamezení dvojího zdanění sjednaných Českou republikou je toto ustanovení většinou značně omezeno, nebo zcela chybí. Lze předpokládat, že česká daňová správa se pochopitelně bude v řadě případů bránit bez dalšího akceptovat rozhodnutí zahraničních daňových orgánů. Pro tyto případy obsahují prakticky všechny smlouvy o zamezení dvojího zdanění možnost řešení sporných případů „vzájemnou dohodou“ (myšleno příslušných daňových orgánů obou smluvních států – v ČR je to ministerstvo financí). Úskalím této úpravy ve smlouvách však je, že smluvní státy zpravidla nic nenutí vzájemné dohody skutečně dosáhnout a už vůbec nejsou nuceny takové dohody dosáhnout v přiměřeném čase⁴.

Pro dokončení myšlenky o nevhodnosti využití vzorce [12], předpokládejme, že nedojde k „zrcadlovým“ úpravám základů daní ostatních účastníků smluv CCA, CSA. Tedy, že zvýšení (vyplývající ze vzorce [10]) nevyvolá změnu u ostatních závislých účastníků smluv CCA, CSA. Poté je možné zdanění k-té transakce, tedy smlouvy CCA, CSA jako celku modelovat takto:

$${}^aT_k = \sum_i^j \sum_t^n \{ {}_i p_t \cdot P(\Delta | {}_i^e P U_t - {}_i^a P U_t | \succ {}_i K_t) \cdot ({}_i T_t^{\text{Additional}} + {}_i F_t) + {}_i^e T_t \} \quad (15)$$

Resp. se zohledněním času:

$${}^aT_k = \sum_i^j \sum_t^n \{ {}_i p_t \cdot P(\Delta | {}_i^e P U_t - {}_i^a P U_t | \succ {}_i K_t) \cdot \frac{({}_i T_t^{\text{Additional}} + {}_i F_t)}{\prod_t^n (1 + {}_i^e d_t)^t} + \frac{{}_i^e T_t}{\prod_t^n (1 + {}_i^e d_t)^t} \} \quad (16)$$

⁴ Jisté zlepšení alespoň v rámci členských států Evropské unie měla přinést tzv. Arbitrážní úmluva, která upravuje pravidla pro řešení těchto sporů mezi členskými státy, pokud mezi nimi nedojde k dohodě.

Snahou skupiny závislých účastníků tedy nejspíše bude (při existenci benefit testů, které může správce daně provádět, v rámci jak jednotlivých (k), tak všech (z) mezi sebou uzavřených a živých CCA, CSA) minimalizovat celkové daňové zatížení transakce. Takovou snahu je možné formalizovat dle níže uvedeného vztahu:

$${}^a_k T \rightarrow \min \Leftrightarrow \sum_k^z {}^a_k T \rightarrow \min \quad (17)$$

Závěrem k této části článku bych uvedl, že s ohledem na určitou pravděpodobnost úspěchu kontroly správcem daně, tedy doměření dodatečné daňové povinnosti, by neměla být cílem optimalizace ${}^e_i T_t$, nýbrž ${}^a_i T_t$.

Relevantní náklady

S ohledem na skutečnost, že relevantní náklady, které má nést i -tý závislý účastník vycházejí z odhadovaného či aktuálního (aktualizovaného) podílu na užitku, který jsem řešil výše (viz vzorec [1]), bude tato část článku zaměřena na celkové relevantní náklady.

Celkovými relevantními náklady ($\sum_i^n z C_i^{CCA, CSA}$) je třeba rozumět takové náklady, které lze uzнат za účelově a účelně vynaložené na dosažení, zajištění a udržení užitků plynoucích jednotlivým závislým účastníkům z CCA, CSA.

Relevantní náklady bych doporučoval sledovat v oddělené evidenci – nezapomeňme, že projekt CCA a CSA může být zajišťován společností, která má i jiné projekty a případně jinou svou hlavní podnikatelskou aktivitu. Náklady, které nejsou vynaložené v souvislosti s vývojem např. nehmotného statku (obecně předmětu smlouvy) se musí vyloučit. Proto oddělená evidence, např. na analytických účtech bude vhodná.

Náklady, které je možné považovat za relevantní z pohledu daňového, vcelku rozumně řeší United States Treasury Regulations, sec. 1.482-5 (d)(3) (CFR 2010b). Dle této regulace je možné mezi relevantní náklady zahrnout:

- provozní ve smyslu operativní náklady spojené s naplňováním předmětu smlouvy (bez nákladů na prodané zboží – nepředpokládá se, že naplňování předmětu CCA, CSA spočívající v získání nehmotného statku generuje tržby z prodeje zboží a tedy i náklady na takové zboží, domácí příjmové daně aj.). Uvažujme, že se jedná o osobní náklady, energie, konzultace aj. Obvykle se také jedná o náklady sloužící k dosažení plánovaných benefitů – např. v podobě tržeb (poté můžeme uvažovat náklady na marketing předmětu smlouvy či jiné podobné náklady);
- odpisy či tvorbu opravných položek spojené s majetkem, který byl určen a používán při naplňování předmětu smlouvy
- jiné náklady zejména spojené s využíváním hmotného majetku, který nebyl přímo určen pro naplnění předmětu smlouvy, ale bylo nutné jej využít (např. nájem speciálních přístrojů)

Podíl i -tého účastníka smlouvy na relevantních nákladech je však nutné očistit o náklady, které do společného projektu přináší případní nezávislí účastníci (třetí strany) – viz také vzorec (2).

Při řešení relevantních nákladů není možné nezmínit problematiku tzv. stock-based compensation⁵. Takové motivační programy jsou nejznámější jako zaměstnanecké akciové opce⁶. Důvodem mých úvah o doporučení k zahrnutí do relevantních nákladů byla vcelku vášnivá diskuze v amerických odborných kruzích, kdy bylo řešeno několik soudních sporů mezi správcem daně (IRS) a poplatníky o tom, zdali je možné jako relevantní náklady pro účely smluv CSA zahrnout také stock-based compensation⁷. Diskuse se také vedly na téma, jak takové protiplnění (např. zaměstnancům) vykazovat v účetních výkazech. Podstatou věci, která vyvolává kontroverzní názory, je, zdali je možné, aby hodnota např. zaměstnanecké akciové opce byla chápána jako náklad firmy. A pokud ano, zdali může být taková hodnota spolehlivě měřena (oceněna) pro účely vykazování jako nákladu. S ohledem na fakt, že zaměstnanci provádějící např. výzkum nehmotného statku, který je předmětem CCA, CSA, de facto provádějí pro takový předmět službu, tak případný převod vlastnictví akcií na takové zaměstnance může být chápáno jako náklad na dosažení budoucích benefitů z CCA, CSA. Opačně je však možné uvažovat, že převod vlastnictví k akciím je pouze transakce mezi akcionáři, a proto o takové transakci nelze uvažovat jako o nákladu na dosažení benefitů z CCA, CSA. Dalším protiargumentem může být nespolehlivost ocenění např. zaměstnanecké opce.

Tato problematika však nyní překračuje rámec tohoto článku a bude předmětem dalšího zkoumání. Relevantními zdroji dalšího zkoumání, jak naložit s uvedenými stock-based compensation je např. úprava vykazování v Statement of Financial Accounting Standards číslo 123, či IFRS 2 a IAS 19, a dále v české legislativní úpravě např. § 158 a násl. zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. Dále je zajímavá úprava United States Treasury Regulations, sec. 1.482-7 (d)(2), která obecně do relevantních nákladů připouští zahrnutí také nákladů spojených se stock-based compensation (nejspíše se jedná o výsledek výše uvedených soudních sporů, resp. rozhodnutí tamních soudů).

Závěr

Cílem tohoto článku bylo přiblížit a vysvětlit problematiku smluv o přispívání na náklady a smluv o podílení se na nákladech (CCA, CSA). Vzhledem k rozšiřující se mezinárodní spolupráci, tlaku na zvyšování efektivity popř. hledání konkurenčních výhod se právě spojování nejen závislých subjektů v oblasti provádění výzkumu a vývoje, výroby či získání majetku nebo práv, anebo sdílení služeb, stává předmětem CCA, CSA. Snahou je při tom dosáhnout očekávaných užitků plynoucích všem zainteresovaným stranám, a to s nižším podílem rizika, než které by podstupovaly jednotlivé subjekty samostatně. Tuto problematiku upravuje zejména Směrnice OECD, která předmětným smlouvám CCA, CSA, resp. jejich podstatě dává určitý rámec a vodítko pro daňové subjekty, poplatníky. Na tyto smlouvy je totiž třeba nahlížet především z daňového pohledu.

Smyslem CCA, CSA je stanovení nákladů nutných na dosažení vymezeného cíle např. v oblasti výzkumu a vývoje a pomocí vhodně zvolené rozvrhové základny tyto náklady alokovat na zúčastněné subjekty. Důležitou roli v tomto mechanismu má potenciální, očekávaný užitek, bez něhož by nebyla transakce (vynaložení nákladů) racionální. Z opačného úhlu pohledu, je-li užitek skutečně realizován např. ve formě vyšších tržeb či úspory nákladů, pak je třeba k tomuto pozitivnímu efektu přiřadit také vynaložené náklady.

⁵ V některých případech se k anglickým termínům těžko hledají vhodné české ekvivalenty, proto jsem ponechal v anglickém vyjádření, necht' laskavý čtenář promine.

⁶ Nebo obecně opční akciové programy

⁷ V USA známé kauzy *Adaptec Inc. V. Commissioner*, nebo *Xilinx Inc. V. Commissioner*.

Z hlediska významu je podstatná správnost rozvržení podílů na náklady, resp. příspěvku na náklady. Zvolená metodika totiž musí dostatečně ekonomicky (a nikoliv právně) podchytit, chcete-li kvantifikovat účelně a účelově vynaložené náklady účastníků CCA, CSA a důvodně očekávané užítky. S ohledem na to, že účastníky CCA, CSA jsou zpravidla závislé osoby, pak je třeba zohlednit princip tržního odstupu, tj. postupovat tak, jako by se jednalo o nezávislé a racionálně uvažující subjekty. Dalším faktorem, který posouzení celé problematiky CCA, CSA znesnadňuje, jsou možné změny v ujednáních týkajících se podílení na nákladech, kdy je třeba v těchto situacích revidovat původně nastavená kritéria a hodnoty. V neposlední řadě lze zmínit daňové dopady smluv CCA, CSA v mezinárodním měřítku, jelikož správci daně postupují dle uzavřených dohod o zamezení dvojího zdanění, které ale v globálním měřítku nepostihují tuto problematiku do důsledků, a dochází tak de facto paradoxně k dvojímu zdanění ať očekávaných nebo skutečně dosažených užitek. Na druhé straně správci daně nemají jednotný názor či postup, a obecně vzato ani zájem na uspokojivém řešení ku prospěchu obou stran.

Literatura

- [1] Australian Taxation Office (2004): *Taxation Ruling TR 2004/1 Income tax: international transfer pricing – cost contribution arrangements*. Canberra, Australian Government – Australian Taxation Office, 2004.
- [2] CFR (2010a): *Code of Federal Regulations, Title 26, § 1.482.5*. [on-line], Washington, D.C., Office of the Federal Register, c2010, [cit. 12. 3. 2010], <<http://law.justia.com/us/cfr/title26/26-6.0.1.1.1.0.8.184.html>>.
- [3] CFR (2010b): *Code of Federal Regulations, Title 26, § 1.482.7*. [on-line], Washington, D.C., Office of the Federal Register, c2010, [cit. 12. 3. 2010], <<http://law.justia.com/us/cfr/title26/26-6.0.1.1.1.0.8.187.html>>.
- [4] Markham, M. (2005): *The Transfer Pricing of Intangibles*. Hague, Kluwer Law, 2005.
- [5] Maříková, P. – Mařík, M. (2007): *Diskontní míra pro výnosové oceňování podniku*. Praha, Oeconomica, 2007.
- [6] OECD (1995, 1997): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publications, Paris, OECD, 1995, 1997.
- [7] Valach, J. (2006): *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání*. Praha, Ekopress, 2006.

Některé důležité aspekty Cost contribution arrangements ve finančním řízení

Tomáš Brabenec

ABSTRAKT

Mezi moderní metody finančního řízení patří i možnost využití smluv o podílení se na nákladech (cost contribution arrangements), popř. smluv o přispívání na náklady (cost sharing arrangements), které jsou zpravidla vynakládány spojenými závislými subjekty, aby získaly očekávané užitky deklarované v těchto smlouvách a zároveň optimalizovaly své daňové povinnosti. Účelem je provádění společného výzkumu a vývoje, výroby či získávání majetku nebo práv, anebo sdílení služeb, a to s konečným důsledkem snížení nákladů nebo zvýšení tržeb. V článku řešená problematika souvisí s transferovými cenami a tím i uplatňovanými přístupy v této oblasti – zejména principem tržního odstupu. Vodítkem k metodice stanovení správnosti rozvržení na podíly na náklady je Směrnice OECD o převodních cenách. Různorodost činností, které lze pod hlavičkou CCA, CSA zajišťovat je značná a tímto je třeba v mnoha aspektech přidat také komplexně pojatou metodiku stanovení samotných podílů na nákladech v konečné fázi, přičemž toto vychází z ekonomické racionality.

Klíčová slova: Smlouva o podílení se na nákladech; Smlouva o přispívání na náklady; Transferové ceny, Princip tržního odstupu; Důvodně očekávané užitky; Relevantní náklady.

Certain Important Aspects of Cost Contribution Arrangements in Financial Management

ABSTRACT

Cost contribution arrangements (CCAs) and Cost sharing agreements (CCAs) belong to the tools of modern finance management. Costs spent by associated enterprises on developing, producing or obtaining assets, services or rights (in general – benefits) are used for tax optimizing too. The main purpose of joint research and development, producing or obtaining benefits is to lower these costs as much as possible or to maximize the benefits. The problematic of transfer pricing and arm's length principle in connection to CCAs, CSAs is mentioned in this article, too. Next, there is mentioned how to settle participation shares of the total cost and benefits contributions with respect to the OECD Transfer pricing for MNEs Guidelines and with respect to other significant regulations.

Key words: Cost contribution arrangements; Cost sharing agreements; Transfer prices; Arm's length principle; Reasonable anticipated benefits; Relevant costs.

JEL classification: G39, M40, H25, D21.