Přehled využití konceptu safe harbour pro stanovení převodních cen

Overview of Safe Harbour Approaches in Transfer Pricing

*Michal Kolář**

ABSTRAKT

Tento článek přináší přehled současného využití konceptu safe harbour v oblasti převodních cen. Dodržování pravidel převodních cen s ohledem na princip tržního odstupu a s tím související administrace je komplexní činnost, která je časově a finančně náročná jak pro společnosti, tak pro daňové správy. Možnost stanovit převodní cenu za pomoci dopředu jasně definovaných pravidel ze strany daňové správy proto představuje vítané ulehčení na straně poplatníkovy administrativy a s tím spojených nákladů. Předpokladem pro tento stav ovšem musí být taková definice safe harbour a takové nastavení, které bude skutečným přínosem pro dotčené společnosti i daňové správy.

Klíčová slova: Převodní ceny; Safe Harbour; Nízká kapitalizace.

ABSTRACT

This article provides an overview of the current approach to safe harbour concept in transfer pricing. Compliance with the rules of transfer pricing with respect to the arm's length principle and related administration is a complex activity, that is expensive and time consuming for both companies and for tax administrations. The possibility of establishing a transfer price with the help of clearly defined rules from the tax authorities is therefore a welcome relief to taxpayer's administration and associated costs. A prerequisite for this condition, however, must be such a definition of safe harbour, that will be of a real benefit to the companies and tax administrations.

Key words: Transfer Pricing; Safe Harbour; Thin Capitalization.

JEL classification: F23, H25

Úvod

Obchodování mezi společnostmi ve skupině, tedy takovými společnostmi, které lze z pohledu konkrétní národní právní úpravy označit za majetkově, personálně nebo jinak propojené, je celosvětově regulováno zavedeným principem tržního odstupu. Podle něj má způsob tvorby cen za prodej výrobků, zboží a služeb mezi těmito společnostmi (tzv. převodních cen) odpovídat způsobu, na jakém by se dohodly nezávislé společnosti.[1]

---

* Ing. Michal Kolář – student doktorského programu

Afiliace: Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta podnikohospodářská, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha, e-mail: xkolm43@vse.cz, Česká republika

Affiliation: University of Economics, Prague, Faculty of Business Administration, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Prague, e-mail: xkolm43@vse.cz, Czech Republic

1 Definici tržního odstupu pro Českou republiku uvádí zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (Česká republika, 1992, § 23).

Nad rámec zavedené regulace vycházejí daňové správy poplatníkům vstříc a nabízejí jim možnost nastavit systém převodních cen podle předem dohodnutých kritérií. Pokud je poplatník dodrží, správce daně buď nebude požadovat po poplatníkovi doložení obvyklých důkazních materiálů, které by měly být jinak předkládány, nebo naopak bude očekávat jejich předložení v předem dohodnuté struktuře. Jakékoliv takto předem definované uspořádání vedoucí k uznání systému převodních cen ze strany správce daně lze souhrnně označit jako bezpečné přístaviště (angl. safe harbour). Do této širší definice spadají kromě pravidel pro tvorbu konkrétní převodní ceny v závislé transakci také povinnosti na vedení dokumentace k převodním cenám v určitém rozsahu[2] a dále také předběžné cenové dohody.

Tento článek se zaměřuje na popis současného přístupu ke standardnímu režimu safe harbour na jednotlivých kompetenčních úrovních. Je zde prezentována definice safe harbour podle Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj („OECD“) a podle Organizace spojených národů („OSN“). Dále jsou popsány konkrétní přístupy využívané v různých zemích.

Safe harbour dle OECD

Regulaci převodních cen si sice řeší každá země samostatně, ale obvykle v souladu s mezinárodním standardem[3]. Tím je tzv. princip tržního odstupu definovaný v Modelové daňové smlouvě OECD, resp. ve smlouvách o zamezení dvojího zdanění. Výkladová pravidla pro uplatnění tohoto principu nalezneme ve Směrnici k převodním cenám pro nadnárodní podniky a daňové správy vydanou OECD („Směrnice“). Ta kromě těchto pravidel také obsahuje část věnovanou konceptu safe harbour. Na úvod je vhodné uvést definici konceptu safe harbour z pohledu Směrnice, ta je uvedena v odstavci 4.100: *„A safe harbour in a transfer pricing regime is a provision that applies to a defined category of taxpayers or transactions and that relieves eligible taxpayers from certain obligations otherwise imposed by a country's general transfer pricing rules. A safe harbour substitutes simpler obligations for those under the general transfer pricing regime“* (OECD, 2014b, odst. 4.100). Důležitá je zmínka o tom, že se jedná o koncept navržený pouze pro některé (definované) typy společností nebo transakcí. Je to důležité z toho důvodu, že hlavním argumentem proti zavedení konceptu safe harbour bylo historicky nebezpečí jeho zneužití u společností a transakcí, které by se na podmínky dané dle safe harbour nemohly ekonomicky dostat.

Tato část Směrnice prošla vývojem podle argumentací uvedených ve zprávě BEPS[4]. Požadavkem byl určitý posun blíže k možnosti širšího využití. V původním znění Směrnice se totiž safe harbour jevil spíše negativně a nenabádal země k jeho širšímu zavedení. Jako jeden z hlavních důvodů bylo uváděno, že podniky by aplikovaly a v podstatě zneužívaly tento přístup u transakcí, které by měly být nastaveny jinak, pro poplatníka méně výhodným způsobem. Protože by to ale legislativa umožňovala, vyberou si tento přístup a dosáhnou ve výsledku daňového zvýhodnění. S ohledem na skutečné využití safe harbour a pod určitým tlakem odborné veřejnosti byla kapitola E upravena a k jejímu oficiálnímu zveřejnění došlo 16. května 2013. V textu nyní následuje popis současného stanoviska a doporučení ze strany OECD ke konceptu safe harbour.

Na úvod v odstavci 4.93 Směrnice připouští, že požadavek na dodržení principu tržního odstupu pro společnosti ve skupině s sebou může přinášet značnou administrativní a finanční zátěž. Z tohoto důvodu bylo rozhodnuto o posouzení možností, jak tyto požadavky zmírnit ve smyslu otázky, které nástroje safe harbour jsou vhodné k použití v oblasti převodních cen

---

[2] Jako příklad lze uvést legislativní opatření na Slovensku (Slovenská republika, 2015).

[3] Situaci ohledně přijatých opatření v oblasti převodních cen popisuje například OECD (2012).

[4] BEPS („Base erosion and profit shifting“). Zpráva vydaná OECD upozorňující na problematiku přesouvání daňových základů a zisků vlivem kromě jiného také převodních cen.

(OECD, 2014b, odst. 4.93). Samotné rozhodnutí revidovat danou kapitolu o safe harbour ze strany OECD naznačuje, že problematika není ani zdaleka dostatečně vyřešena, ani stabilizována.

V odstavci 4.96 je zmiňována skutečnost, že ustanovení safe harbour jsou nejvhodnější (a zřejmě i nejlépe využitelné) pro případy (transakce), které jsou spojeny s nižší mírou rizika (OECD, 2014b, odst. 4.96). Tímto se neříká nic jiného, než že pro složitější případy je již využití jednoduchých pravidel problematické. Transakce totiž mohou být spojeny s vyšší mírou rizika, nebo je pro jejich výkon zapotřebí vlastnictví specifického know-how, přičemž existence nehmotného majetku je vždy prvkem, který může za určitých okolností vést k požadavku na mnohem vyšší ziskovost. Nižší míra rizika a užší funkční profil je ve svém důsledku výhodnější pro kontrolu také ze strany finančního úřadu. Ten nemusí věnovat zvýšené úsilí na kontrolu rutinních činností a může zaměřit svoji pozornost na více komplexní, a tedy i rizikovější transakce. V každém případě to však neznamená, že by měla daňová kontrola při využití safe harbour poplatníkem znamenat nižší pozornost na jeho správné využití (OECD, 2014b, odst. 4.97).

Další důležitou zmínkou je informace o tom, že současná verze kapitoly o safe harbour je zaměřena pouze na skutečnosti související s odpovídajícím stanovením převodní ceny. Ostatní formy safe harbour (jako například povinnost vést dokumentaci k převodním cenám) nejsou diskutovány. Ovšem právě povinná dokumentace může být jedním z prvků, u kterého lze očekávat významnější vliv na chování společností ve skupině.

Mezi hlavní výhody zavedení systému safe harbour uvádí Směrnice následující (OECD, 2014b, odst. 4.103):

- Zjednodušení postupu pro dodržení souladu s principem tržního odstupu a snížení nákladů na jeho prokazování zejména jasným definováním podmínek, na základě kterých je možno systém uplatnit.
- Poskytnutí jistoty dotyčným daňovým poplatníkům, že daný způsob tvorby ceny bude akceptován ze strany finančních úřadů. Současně se předpokládá snížení časové náročnosti na provedení samotné kontroly.
- Umožnění finančním úřadům zaměřit své zdroje z kontroly nízkorizikových transakcí na kontrolu více komplexních a rizikovějších transakcí.

Mezi nevýhody zavedení systém safe harbour patří podle Směrnice následující:

- Zavedení safe harbour může v některé zemi znamenat následné odchýlení se od podmínek, které by bylo možno považovat za odpovídající principu tržního odstupu.
- Nebezpečí vzniku dvojího zdanění (nebo nezdanění) v případech, kdy je systém safe harbour uplatněn pouze jednostranně.
- Safe harbour potenciálně otevírá prostor k nepovolenému daňovému plánování.
- Problém zajištění spravedlnosti mezi poplatníky.

Na závěr Směrnice uvádí doporučení k možnosti praktického využití konceptu safe harbour. Zejména vyzdvihuje možnost jeho využití pro menší společnosti a méně rizikové transakce. Umožnění zvolit si postupovat podle safe harbour navíc povede ke snížení rizika, že by určitá transakce musela být oceněna v úplném rozporu s principem tržního odstupu. Zřejmě nejdůležitější názor se uvádí v odstavci 4.130, kde je pro komplexní a rizikovější případy zapotřebí postupovat podle doporučení uvedených ve Směrnici a nástroje safe harbour je nutné považovat pouze za vítanou alternativu (OECD, 2014b, odst. 4.130).

Safe harbour dle OSN

OSN se k problematice převodních cen rovněž vyjadřuje ve svém manuálu. Dokument obsahuje informace o konceptu safe harbour, svojí hloubkou je ovšem ve srovnání se Směrnicí více povrchní, na samotnou Směrnici se v některých částech odkazuje. Definice safe harbour je v manuálu uvedena v odstavci 1.7.6. a zní následovně: *„Safe harbour rules are provisions whereby if a taxpayer's reported profits are within a certain range or percentage or under a certain amount, the taxpayer is not required to follow a complex and burdensome rule, such as applying the transfer price methodologies"* (United Nations, 2013, odst. 1.7.6).

OSN směřuje dokument primárně na rozvíjející se země, které nemají systém převodních cen plně zaveden nebo stabilizován. Důvodem je možnost nahlížet na systém převodních cen jako na více předvídatelný a snáze zpracovatelný. OSN uvádí jako další výhodu nižší náklady na administraci a vyšší míru jistoty při případné kontrole (United Nations, 2013, odst. 3.8.2). Koncept safe harbour je zapotřebí vnímat také z pohledu velikosti společností – pro střední a malé podniky se může jednat o vítaný prostředek pro tvorbu dokumentace k převodním cenám, neboť náklady na její vypracování budou potom odpovídat riziku plynoucího z případného doměrku, stejně tak pro velké společnosti představují možnost rychle a efektivně vyřešit otázku málo významných transakcí a zaměřit se následně na ty podstatné a rizikové (United Nations, 2013, odst. 3.8.4).

Jako jedno z nebezpečí zavedení safe harbour je spatřováno v možnosti jeho zneužití, kdy by se mohla jedna velká transakce rozdělit na více menších transakcí, což by umožnilo využití safe harbour za podmínky, že by pro společnost mělo vyšší finanční přínos než stanovení ceny obvyklou cestou prostřednictvím nalezení ceny obvyklé (United Nations, 2013, odst. 3.8.5).

Na závěr kapitoly o safe harbour jsou uvedeny dva příklady (United Nations, 2013, odst. 3.7.8 a 3.8.8). Prvním je Jižní Korea, která před vstupem do OECD aplikovala zásady safe harbour pro dovozy a vývozy zboží. Vzhledem ke skutečnosti, že se tento přístup ukázal jako kontraproduktivní a byl silně v rozporu s dosahovanými tržními podmínkami, byl následně zrušen. Druhým příkladem je Indie, u které však nejsou doplněny podstatné informace pro účely tohoto článku.

Na závěr lze shrnout, že také pro OSN stále bude platit, že v případě safe harbour (v tom pravém slova smyslu) půjde pouze jen o jistá doporučení, na základě kterých se jednotlivé společnosti budou moci rozhodovat. I přes výše popsané rozpory existují legislativní úpravy umožňující podnikům nastavit své závislé transakce podle předem stanovených pravidel.

Safe harbour dle Evropské komise

Evropská komise v roce 2010 představila přístup k ocenění služeb s nízkou přidanou hodnotou (Evropská komise, 2010). V dokumentu je popsán zevrubný přístup k ocenění vnitroskupinových služeb obecně s důrazem na skutečnost, že služba s nízkou přidanou hodnotou vyžaduje stejně jako jakákoli jiná služba odpovídající postup při jejím ocenění. Má se tím na mysli nejen stanovení odpovídající míry ziskové přirážky, ale také ostatní skutečnosti předcházející samotnému stanovení fakturační ceny. Za zmínku stojí zjištění, jestli byla služba skutečně poskytnuta, jakým způsobem byly zjištěny a shromážděny náklady související s poskytováním předmětné služby, jak probíhá fakturační proces mezi spojenými osobami a dále proces příjmu a následného zpracování externích dodávek souvisejících, jak se společnost vypořádala s náklady na správu ze strany vlastníka (tzv. shareholder costs), jak byly alokovány režijní náklady, které nelze přiřadit konkrétnímu odběrateli služby, jaký byl zvolen alokační klíč.

To, jestli se jedná o kategorii služeb s nízkou přidanou hodnotou, záleží na posouzení daného případu nebo na předem stanovených podmínkách. Příklady oblastí služeb, které mohou, ale také nemusejí být považovány za služby s nízkou přidanou hodnotou, jsou následující (Evropská komise, 2010, s. 15-17):

- informační technologie (např. tvorba, vývoj a správa informačních systémů),
- lidské zdroje (např. výběr a přijímání uchazečů o práci),
- marketing (např. výzkum trhu, koordinace marketingových kampaní),
- právní služby (např. spolupráce při návrhu a revizi smluv a ujednání),
- účetnictví a administrativa (např. vedení účetnictví, správa fakturačního oběhu),
- technické služby (např. plánování a výkon obvyklých servisních činností),
- kontrola kvality.

Samostatnou kapitolou je stanovení odpovídající míry ziskovosti. Jako výchozí bod je doporučováno zjištění, zda je srovnatelná transakce realizovaná s nezávislými společnostmi, nebo je poskytována od nezávislých společností tak, aby bylo možno využít metodu srovnatelné nezávislé ceny. V souvislosti s využitím metody srovnatelné nezávislé ceny („CUP“) v případě ocenění služeb vidím jedno úskalí. Představme si situaci, kdy je společnosti poskytována služba externím dodavatelem, přičemž fakturace je založena na počtu odpracovaných hodin a hodinové sazbě. Tato sazba vychází z nákladové kalkulace poskytovatele a z jeho ziskových očekávání. Může tomu být ovšem také jinak. Může se jednat o případ, kdy poskytovatel má zájem na poskytování služby dané společnosti za jakoukoli cenu, tedy i za cenu dosažení ztráty. Případně se může jednat o situaci, ve které si je poskytovatel dobře vědom svojí pozice ve vztahu k předmětné společnosti a může si dovolit cenu služby výrazně nadhodnotit. Pokud se za této situace vnitroskupinový poskytovatel služby rozhodne přijmout uvedenou hodinovou sazbu v domnění, že se jedná o úzce srovnatelný typ služby a cena je tedy odpovídající, může se stát, že poskytování dané služby bude ve výsledku silně ztrátové nebo naopak silně ziskové. Obě varianty by znamenaly zvýšené riziko v případě daňové kontroly.

Report Evropské komise (stejně jako Směrnice) možná právě proto správně zmiňuje skutečnost, že převodní ceny nejsou exaktní vědou, a proto je při jejich stanovení zapotřebí jistá úroveň úsudku a je v některých případech nevyhnutelné použít odhad skutečnosti.

Až po zamítnutí možnosti využití metody CUP přichází na řadu stanovení ziskové přirážky podle principu tržního odstupu. K té se uvádí komentář, že s ohledem na podstatu posuzované transakce je mnohem více důležitější správné stanovení nákladové základny než stanovení ziskové přirážky, u které se předpokládá její mírná hodnota v rozsahu od 3 % - 10 %, podle zkušeností často na úrovni 5 %.

Požadavek na uplatnění ziskové přirážky ovšem neplatí zcela a za každých okolností. Směrnice k tomu uvádí vlastní komentář v odstavcích 7.33 a 7.36. V jejím pojetí je však důvodem nerealizování zisku určitá podnikatelská strategie. Evropská komise se k tomuto tématu vyjádřila v reportu o dohodě o sdílení nákladů („CCA“) na služby, které netvoří intelektuální vlastnictví (Evropská komise, 2012). Tabulka níže uvádí srovnání obou přístupů CCA a služeb.

Tab. 1: Rozdíly mezi CCA a službami

CCA	Služby
Jedná se o sdílení nákladů, rizik a přínosů, přičemž všichni účastníci přispívají buď penězi, nebo jiným majetkem.	Vnitroskupinové služby představují poskytování (zajištění) služeb některými společnostmi ze skupiny. Riziko neposkytnutí služby leží na straně poskytovatele služby.
V případě vystoupení nebo přistoupení účastníka CCA by mělo dojít k úpravě podílů jednotlivých účastníků podle principu tržního odstupu.	Ukončení nebo rozšíření poskytování služeb jednomu příjemci nemá vliv na ostatní příjemce služeb.
Za účelem uznání uspořádání CCA ze strany správce daně jsou důrazně doporučovány písemná ujednání. V některých členských státech jsou dokonce povinná. Písemná ujednání a související dokumentace jsou totiž důležitá pro subjekt posuzující uspořádání CCA.	V některých případech v praxi nejsou písemná smluvní ujednání k dispozici. Ujednání jsou často omezena pouze na vztah mezi poskytovatelem služby a příjemcem. Ze vztahu by mělo být zřejmé, že k poskytnutí služby skutečně došlo, a z pohledu příjemce že ze služby plyne ekonomický přínos pro dosažení výhodnější obchodní pozice.
Vzhledem ke skutečnosti, že všichni účastníci přispívají na společnou aktivitu, sdílejí náklady a příspěvky odpovídají očekávaným užitkům, jsou příspěvky oceňovány na úrovni plných nákladů.	Ziskový prvek účtovaný poskytovatelem služby je obvykle klíčový prvek, neboť poskytovatel nesdílí dosažený zisk s jiným subjektem.
Alokace nákladů je založena na očekávaném užitku každého účastníka uspořádání CCA.	Alokační klíč je založen na rozsahu služeb, který konkrétní společnost obdržela (objednala).

Zdroj: Evropská komise (2012)

Z výše uvedeného plyne, že je zapotřebí při rozhodování o uplatnění ziskové přirážky rozlišovat mezi uspořádáním CCA a poskytováním služby jako takové. V případě poskytování služby nedochází ke sdílení zisku mezi příjemce služby. V případě uspořádání CCA se předpokládá rozdělení přínosů mezi jednotlivé účastníky. Dále je nutné brát v potaz, že uspořádání CCA bylo vytvořeno právě za účelem snížení nákladů a z toho plynoucích přínosů. Proto by zohlednění ziskovosti nedávalo smysl. Podobným způsobem k této problematice přistupuje legislativa v USA.[5]

Safe harbour v ČR

Česká republika využila výstupy reportu Evropské komise o službách s nízkou přidanou hodnotou a zapracovala je do podoby pokynu umožňujícího poplatníkům po splnění určitých kritérií stanovit převodní cenu za poskytované služby za předem určených podmínek. Tento Pokyn D-10 (Česká republika, 2013) o službách s nízkou přidanou hodnotou vešel v platnost 1. 1. 2013.[6]

Jedná se o první a prozatím jediný případ stanovení převodní ceny transakce za pomoci režimu safe harbour v České republice. Možnost využití Pokynu D-10 pro stanovení převodní

[5] Viz dále například Maruca (2014), Kingová (2009) nebo Internal Revenue Code (1986).
[6] Dalšími pokyny k problematice převodních cen v České republice jsou Pokyny D-332, D-334 a D-334.

ceny předpokládá splnění určitých podmínek. Ty jsou popsány v samotném pokynu a jejich seznam je následující (Česká republika, 2013, s. 2):

- Služby netvoří hlavní činnost subjektů[7] - nízká přidaná hodnota je v tomto bodě chápána tak, že vzniká z aktivity, která je pouze doplňkovou k hlavní činnosti. Otázkou je, jaká je hranice mezi hlavní a vedlejší aktivitou.
- Představují rutinní funkci – také v tomto bodě je necháno na posouzení poplatníkovi, co je myšleno rutinní funkcí.
- Netvoří podstatný náklad či příjem zainteresovaných podniků – tento bod je již specifikován zcela konkrétně:
    - celková hodnota pro všechny transakce nepřekročí 10 % z obratu a zároveň částku 50 mil. Kč u poskytovatele, a
    - celková hodnota pro všechny transakce nepřekročí 20 % z provozních nákladů a zároveň částku 50 mil. Kč u příjemce.

V případě daňové kontroly bude ze strany správce daně prověřováno následující (Česká republika, 2013, s. 2-3):

- Identifikace subjektů – bude zjišťován název společností vstupujících do posuzované transakce, jejich činnosti a dále faktická propojenost.
- Poskytnutí služby a její popis – tímto bodem se má na mysli splnění substance testu, tedy skutečného poskytnutí služeb. Ve výkladu k tomuto bodu je uvedeno, že písemná smlouva uzavřená mezi oběma stranami neznamená, že služba nebyla poskytnuta. Pro ověření skutečného poskytnutí je podle tohoto pokynu dostačující předložení zaslané a potvrzené objednávky, vystavené faktury s uvedením přesného výčtu provedených činností, nebo popis systému výkonu těchto služeb v rámci celé skupiny s ohledem na možnost využití například centra sdílených služeb apod.
- Účel a přínos poskytnuté služby – Pokyn D-10 předpokládá pro úspěšné schválení využití režimu safe harbour splnění benefit testu, tedy prokázání skutečného přínosu poskytnuté služby na straně příjemce. Konkrétní popis toho, jakou podobu by mělo mít prokázání přínosu, zde není uvedeno a je ponecháno na poplatníkovi.
- Metoda stanovení převodní ceny - doporučovány jsou metody CUP a metoda nákladů a přirážky („COST+“) s ohledem na malou komplikovanost transakce.
- Náklady – pro správné stanovení ceny je nutné určit náklady, které s danou službou souvisí tak, aby bylo zřejmé, k jaké nákladové základně se má uplatnit doporučená zisková přirážka, která má podobu čisté ziskovosti.
- Ziskovost dle principu tržního odstupu.
- Poplatníkům je umožněno využití ziskové přirážky k identifikovaným nákladům ve výši, která je předem stanovena ze strany správce daně. Interval ziskovosti od 3 % do 7 % je považován za takový, v jakém se běžně pohybuje ziskovost nezávislých společností poskytujících srovnatelné služby. Pokud se poplatník rozhodne využít hodnotu mimo toto rozpětí, je potom v jeho zájmu prokázat, že se stále jedná o hodnotu odpovídající principu tržního odstupu. Otázkou ale je, která společnost by dobrovolně vytvořila podmínky pro uplatnění režimu safe harbour pro služby s nízkou přidanou hodnotou, aby následně volila jinou než doporučovanou ziskovou přirážku. Poněkud zvláštní mi přijde poznámka o tom,

[7] Srovnej s Internal Revenue Code (1986, § 482).

že přirážka nemusí být *„aplikována vždy, a to především v situaci, kdy je rutinní vnitroskupinová služba mezi dotčenými subjekty poskytována jako doplnění hlavní, většinou podstatně hodnotnější transakce“* (Česká republika, 2013, s. 3). Pokyn se v tomto případě odvolává na zde již zmiňovaný odstavec 7.33 Směrnice. Předně si myslím, že Směrnice tento příklad vůbec nezmiňuje a v odstavci 7.33 uvádí jiné vysvětlení. Dále je podle mého názoru toto tvrzení v rozporu s případy popsanými EU JTPF a také standardem využívaným v USA.

Ve Strouhal, Kolář, Dvořáková, Sklenár, Smrčka a Tyll (2013) uvádím: *„Základem je vždy nalezení nezávislé ceny nebo ziskovosti dané transakce. Otázkou ale zůstává, jak se vypořádat se situací, kdy nezávislou srovnatelnou transakci není z různých důvodů možno dohledat… Tato služba není poskytována jiné nezávislé společnosti a rovněž z dostupných veřejných zdrojů není možno nalézt plně srovnatelnou transakci. Pro účely splnění požadavku na princip tržního odstupu je v tomto případě nutno postupovat tak, jak by postupovala nezávislá podnikatelská jednotka, která by v případě rozhodnutí o poskytnutí této služby ocenění takové transakce provést jednoduše musela. Řešením by zřejmě bylo určení nákladové základny sdružující jednotlivé nákladové položky vztahující se k výkonu samotné transakce doplněné o rozpuštění některých režijních položek v závěru zvýšených o přiměřenou ziskovou přirážku. Zejména tato přirážka by poté byla předmětem zkoumání, zdali je cena z pohledu ZDP vhodně nastavena. Ziskovou přirážku je možno nalézt prostřednictvím tržního srovnání ziskovosti nezávislých společností, které působí ve srovnatelném oboru činnosti. Lze tedy shrnout, že cenu odpovídající principu tržního odstupu je možno nalézt vždy, záleží jen na míře stanovené přesnosti srovnání“*. (Strouhal et al., 2013, s. 290)

Safe harbour ve světě

Tento článek byl zpracován primárně za účelem zjištění, jaké formy konceptu safe harbour se uplatňují v současnosti v různých státech. Z tohoto důvodu jednou z nejdůležitějších částí je rešerše legislativních úprav u zemí, které se tento koncept v některé z jeho podob rozhodly zavést. Základním informačním zdrojem se staly celosvětové přehledy poradenských společností o problematice převodních cen, které jsou obvykle každý rok aktualizovány o nové poznatky. Tyto ročenky se ukázaly jako neocenitelný zdroj informací s konkrétními odkazy na danou tématiku v legislativě konkrétní země. Kvalita poskytovaných informací je obvykle na vysoké úrovni, neboť se jedná o renomované poradenské společnosti. Tam, kde to bylo možné, bylo provedeno ověření deklarovaných informací přímo v textu daného zákonného ustanovení. Výše uvedený přístup je podle mého názoru plně dostačující pro naplnění cílů tohoto článku. Níže je uveden souhrnný přehled identifikovaných prvků safe harbour:

- **Ocenění služeb s nízkou přidanou hodnotou** – jedná se obvykle o služby, které nepředstavují hlavní činnost společnosti. Daňové správy vyžadují dále pro kvalifikaci k využití tohoto režimu správně identifikované náklady související s poskytováním služby a odpovídající míru ziskové přirážky. Tato je definována ze strany daňové správy a pohybuje se v rozsahu od 3 % do 10 % (v Rakousku v určitých případech až do 15 %). Evropská komise ve svém reportu očekává hodnotu přirážky mezi 3 % až 10 %, obvykle je volena hodnota 5 %. Tento typ safe harbour je úspěšně využíván v České republice v podobě Pokynu D-10.
- **Financování** – daňová správ vyhlašuje na pravidelné (zpravidla roční) bázi úrokové sazby, které nebudou z její strany rozporovány při jejich využití závislými společnostmi u vnitroskupinových půjček. Obvykle bývá tato sazba složena ze dvou prvků – z referenční úrokové sazby (například s odkazem na sazby národní banky) a z rizikové přirážky. Riziková prémie se může lišit s ohledem na rizikovost půjčky. Úrokové sazby se obvykle

pouze doporučují a poplatník tak má alespoň základní vodítko pro případnou úpravu této sazby s ohledem na okolnosti daného finančního instrumentu. V Brazílii a Rumunsku je systém nastaven tak, že při překročení stanovené úrokové sazby jsou následně tyto úroky považovány za daňově neuznatelné. Touto konstrukcí se dostáváme již k režimu nízké kapitalizace, který je využíván ke snížení daňově uznatelného nákladového zatížení společností ve skupině. Nejčastěji se využívá model limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu v hodnotě 3:1 (v ČR 4:1).

- **Výroba, služby technického charakteru** – Indie a Mexiko zavedly doporučení na využití předem stanovených ziskových přirážek u vybraných výrobních činností nebo specifických technických služeb. V případě Mexika se jedná o tzv. maquiladory, u kterých se předpokládá splnění státem definovaných podmínek. Pokud tento statut splní, považuje se uplatnění přirážky 6,5 % za odpovídající principu tržního odstupu. Pokud jde o Indii, tak zdejší koncept safe harbour je ze strany poplatníků využíván minimálně, neboť zavádí příliš vysoké požadavky na ziskovost v hodnotách 20 % ale i 30 %. Lze si obtížně představit, že nadnárodní skupina popře hlavní důvod umístění výrobní činnosti do Indie tím, že akceptuje takto vysoké hodnoty ziskovosti. Tento přístup k safe harbour proto nelze považovat za vhodný a je především výrazem ochranářské politiky vlády.
- **Export a import** – Brazilská vláda zavedla safe harbour v podobě doporučovaných marží při dovozu určitého druhu zboží ze zahraničí. Tato marže byla stanovena ve výši 40 % (například u tabákového průmyslu, farmacie, přírodních zdrojů), ve výši 30 % pro chemické výrobky, sklo, papír. Přípustná je rovněž obdoba metody nákladů a přirážky, kdy k výrobním nákladům s vyloučením nákladů na výzkum a vývoj, administrativních a prodejních nákladů, je uplatněna hrubá přirážka ve výši 20 %. U exportu lze využít metodu ceny při opětovném prodeji, kdy je pro transakce stanovena 15% marže z velkoobchodních cen a 30% marže z maloobchodních cen. Lze rovněž využít obdobu metody nákladů a přirážky, kdy se za nákladovou základnu považují všechny náklady včetně cla zvýšené o 15% ziskovou přirážku.

Dluhové zatížení a safe harbour

Společnosti ve skupině využívají k zajištění svých provozních potřeb kromě externího financování rovněž finanční prostředky poskytované jinými společnostmi ve skupině. Ty mohou disponovat finanční hotovostí, pro kterou nemají v daný okamžik žádné využití a mají ji volně uloženu na běžných účtech. V případě, kdy některá ze společností ze skupiny potřebuje finanční prostředky např. z důvodu realizace investiční akce, může využít hotovosti jiné společnosti v podobě půjčky. Tento způsob vnitroskupinového financování je výhodný z několika důvodů. Jednak nedochází k čerpání externích úvěrů a v důsledku toho se neprohlubuje zadlužení skupiny jako celku. Tato skutečnost může vést k tomu, že v případě nutnosti žádosti o externí úvěr může skupina vyjednat lepší úrokové podmínky. Skupina by totiž vykazovala lepší bonitu, což vede při hodnocení rizikovosti klienta z pohledu banky k zařazení do méně rizikové kategorie. Další výhodou je možnost zhodnocení volných finančních prostředků na straně věřitele ze skupiny. Úrokové sazby na běžných účtech a obvykle i na spořicích účtech nebývají tak vysoké, jako jsou dohodnuté sazby mezi společnostmi ve skupině. Věřitel ze skupiny se proto musí chovat racionálně (nezávisle) a jeho chování by mělo směřovat k naplnění základní podnikatelské mise, a sice dosahovat a maximalizovat zisk.[8] Je proto výhodnější poskytnout finance spřízněnému subjektu. Dále platí předpoklad, že dlužník ze skupiny by u nezávislé bankovní instituce nevyjednal lepší

[8] Srovnej s Kislingerovou (2007, s. 28), Fotrem (2010, s. 250), Veberem (2000, s. 44) a Synkem (2006, s. 43).

úvěrové podmínky, úrokové zatížení by se v nejlepším případě vyrovnalo. V některých případech může rovněž nastat komplikace v rychlosti schválení a poskytnutí prostředků z nezávislé strany. Výše uvedené skutečnosti potvrzují, že využití vnitroskupinového financování přináší pro skupinu jako celek a rovněž pro jednotlivé společnosti značná pozitiva.

Vzhledem k prohlubující se integraci společností do větších nadnárodních celků se začala využívat další výhoda těchto finančních uspořádání, a sice mateřské společnosti zatěžovaly dceřiné společnosti neúměrně vysokými půjčkami, které reálně nebylo zapotřebí čerpat. Hlavním důvodem se ukázala možnost využít úroky jako jistou formu vyplácení dividend, které ovšem nejsou zdaňovány srážkovou daní. Mateřská společnost přizná příjem úroků v daňovém přiznání a současně dceřiná společnost je vykáže jako daňově uznatelný finanční náklad a celá transakce má pro skupinu jako celek pozitivní finanční přínos. Druhým motivem k poskytování vnitroskupinových půjček může být možná snaha o přesun zisku ze společnosti umístěné ve státě s méně výhodným daňovým režimem. Úrok z půjčky představuje nákladové zatížení příjemce půjčky, snahou se proto může stát zatížit příjemce co nejvíce. Tato snaha může být realizována v podobě poskytnutí maximálně možného objemu finančních prostředků, stanovením velmi vysoké úrokové sazby, nebo kombinací obojího.

Zavedený princip tržního odstupu vede společnosti ke stanovení takové úrokové sazby, která by byla sjednána mezi nezávislými subjekty. Při stanovení výše úroku by nezávislé osoby braly v úvahu zejména rizikovost potencionálního úvěru v podobě možnosti nedodržení smluvního vztahu, tj. nesplacení úvěru a úroků. V případě, že společnosti nejsou z nějakého důvodu schopny stanovit si obvyklou úrokovou sazbu, může přijít na pomoc právě legislativní ustanovení v podobě systému safe harbour, kdy je pro daný typ finančního instrumentu stanovena odpovídající úroková sazba, která je z pohledu státu, a tedy i správce daně, odpovídající principu tržního odstupu a v případě, že je využita daňovým poplatníkem, nebude ze strany správce daně rozporována. Tento přístup je reálně uplatňován například v legislativě USA a v dalších zemích.

Obranný mechanismus proti přílišnému zatěžování společností ve skupině úroky z půjček je kromě požadavku na obvyklou úrokovou sazbu doplněn ještě o test nízké kapitalizace. Tento test stanovuje limit daňově uznatelných úroků z půjček od spojených osob v poměru k jinému finančnímu ukazateli. Obvykle se jedná o ukazatel základního kapitálu. Jelikož v této oblasti existují také pravidla pro „bezpečné chování“ společností, je v tabulce níže uveden přehled zemí, ve kterých je legislativně stanoveno chování v případě skupinového financování a daňové uznatelnosti nákladových úroků.

Tab. 2: Nízká kapitalizace v jednotlivých zemích

Země	Popis systému nízké kapitalizace
Austrálie	Austrálie upravila pravidla nízké kapitalizace v roce 2014. Poplatník si nemůže daňově uznat finanční náklady vzniklé z důvodu skupinového financování nad limity, které jsou následující (uplatní se nejvyšší z nich): • více než 60 % hodnoty aktiv, • celosvětová výše úrokového zatížení skupiny, • úrokové zatížení definované podle principu tržního odstupu (určuje vládní nařízení).
Francie	25 % finančních nákladů lze uplatnit jako daňově uznatelné. V případě, že celková výše daňově uznatelných finančních nákladů nepřesáhne 3 miliony EUR, výše uvedený limit se nepoužije.

Země	Popis systému nízké kapitalizace
Rumunsko	Pravidlo nízké kapitalizace se použije u vnitroskupinových půjček, pokud je jejich splatnost delší než jeden rok. Potom jsou úroky daňově uznatelné do výše trojnásobku základního kapitálu. Pokud je poměr úroky/základní kapitál negativní, nebo větší než 3, je možné uplatnit tyto úroky v dalším období.
Rusko	Výše daňově uznatelných úroků je odvozena s ohledem na takzvaný koeficient kapitalizace. Tento koeficient je dán hodnotou nákladových úroků vynásobených výší přímého nebo nepřímého podílu zahraniční společnosti na základním kapitálu ruské společnosti to vše vynásobeno třemi, případně hodnotou 12,5, pokud je posuzovanou společností banka nebo finanční instituce. Hodnota limitu je tedy poměrně pružná a odráží nejen významnost rozhodovacího vlivu zahraniční společnosti, ale také hodnotu půjčky (výše úroku) a charakter podnikatelské činnosti.
Švýcarsko	Limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu je 6:1.
Velká Británie	Velká Británie je v uplatňování pravidel nízké kapitalizace odlišná od ostatních zemí v tom, že pravidlo jako takové není dáno legislativní úpravou. Existuje však nepsané pravidlo, které doporučuje dodržení hranice poměru nákladových úroků a základního kapitálu 3:1.
Belgie	Úroky z vnitroskupinových úroků jsou daňově účinné, pokud je úroková sazba stanovena v souladu s principem tržního odstupu.
Čína	Limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu má hodnotu 2:1 pro nefinanční podniky a 5:1 pro finanční podniky.
Česká republika	Limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu má hodnotu 4:1 pro nefinanční podniky a 6:1 pro finanční podniky.
Řecko	Úroky z vnitroskupinových půjček jsou uznatelné do limitu 30 % ukazatele EBITDA.
Dánsko, Litva	Limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu je 4:1.
Rakousko, Bulharsko, Ekvádor, Gruzie, Maďarsko, Mexiko, Namibie, Zimbabwe	Limit poměru nákladových úroků a základního kapitálu je 3:1.
Norsko	Existují dvě kategorie společností: společnosti zabývající se těžbou ropy a ostatní společnosti. U těžařských společností jsou pravidla více komplikovaná a odkazuji na samotnou právní úpravu. V roce 2013 byl představen obecný předpis limitu na úrovni 30 % ukazatele EBITDA.
Portugalsko	Regulace nízké kapitalizace byla upravena v roce 2013. Podle ní se použije vyšší z následujících limitů: • 1 milion EUR, • 30 % hodnoty ukazatele EBITDA.
Slovensko	Úroky z vnitroskupinových půjček jsou uznatelné do limitu 25 % ukazatele EBITDA.
Španělsko	Úroky z vnitroskupinových půjček jsou uznatelné do limitu 30 % ukazatele EBITDA.

Země	Popis systému nízké kapitalizace
Venezuela	Ve Venezuele se kromě výše úroků z vnitroskupinových půjček posuzuje také výše ostatních půjček. Limit poměru všech nákladových úroků a základního kapitálu má hodnotu pouhých 1:1 a ustanovení o nízké kapitalizaci tak patří k jednomu z nejpřísnějších na světě.

Zdroj: PWC (2015), KPMG (2015), EY (2015), Deloitte (2015), vlastní úprava a komentáře

Souhrn

Výše uvedený přehled prokazuje využívání konceptu safe harbour v legislativách několika zemí, kterých není mnoho, a to i přes to, že možnost zavedení safe harbour byla popsána již v minulosti, zejména v první verzi Směrnice v roce 1995. Pravdou je, že motivace k zavádění safe harbour nebyla s ohledem na spíše negativní hodnocení tohoto konceptu ze strany OECD vysoká. Ovšem i bez ní byla již dříve například v USA zavedena pravidla pro stanovení obvyklé úrokové sazby nebo pro ocenění vnitroskupinových služeb. Ostatní země následovaly, přičemž se nelze zbavit pocitu, že například brazilská nebo indická varianta safe harbour má za úkol spíše ochránit daňové výnosy obou zmiňovaných zemí, než aby se snažila vyřešit nelehkou administrativní pozici společností ve skupině.

Nejběžnějším příkladem safe harbour je ocenění služeb s nízkou přidanou hodnotou, nebo obecně v případě služeb, které netvoří hlavní podnikatelskou činnost a mají standardizovanou nákladovou strukturu. K těmto nákladům je doporučováno uplatnění ziskové přirážky v určitém rozsahu. Tento rozsah se obvykle pohybuje na úrovni okolo 5 %. Pokud tedy poplatník splní předepsané podmínky na nevýznamnost transakce a použije doporučovanou přirážku, nemá povinnost vytvářet standardní dokumentaci k převodním cenám včetně vyhledání srovnatelných nezávislých společností pro určování obvyklé míry ziskovosti nebo ceny. Samotná kontrola takové transakce by měla následně probíhat řekněme ve zrychleném režimu. Musíme si ovšem položit otázku, zdali zavádění podobných příkladů safe harbour má smysl. Tedy zda v případě takto jednoduchých transakcí je vůbec nějaký požadavek ze strany poplatníků na podobné zjednodušení. Z mojí vlastní zkušenosti plyne jasná převaha přístupu k ocenění podobných služeb s nízkou přidanou hodnotou poplatníky ve výši nákladů a pětiprocentní přirážky ještě před tím, než report Evropské komise, a tedy i Pokyn D-10 vešly v platnost. Smysl by měl safe harbour v případě zřejmých a málo rizikových transakcí, pokud společnosti, které by jinak musely povinně zpracovat plnohodnotnou dokumentaci k převodním cenám, mohly obhájit cenu prostřednictvím safe harbour a kompletní dokumentační povinnosti by byly zbaveny, což by vedlo k tolik potřebné a očekávané finanční úspoře. Z tohoto úhlu pohledu se proto zavedení safe harbour jeví jako vhodné v zemích, která uvalila povinnost vedení dokumentace k převodním cenám na společnosti ve skupině.

Podle mého názoru je vhodné, aby systém safe harbour byl dobrovolný. Společnosti, které by se jej neúčastnily, by alespoň měly konkrétní představu o tom, kde jsou zisková očekávání na straně správce daně. A pokud by jej nesplňovaly, měly by možnost obhájit cenové nastavení transakce jiným způsobem, jinými metodami, nebo by si mohly připravit vlastní analýzu srovnatelných nezávislých společností.

I přes to, že byl koncept safe harbour definován před více než 20 lety, je využíván pouze v některých zemích na světě a to i přes chybějící bilaterální dohody v tomto tématu s jinými protistranami. Poslední ohlasy však naznačují, že by mohlo přece jen dojít k přehodnocení tohoto přístupu a koncept safe harbour by mohl najít širší uplatnění.[9]

[9] Aktuálně se k tématu vyjadřuje Lewisová (2013, 2017).

Literatura

[1] Česká republika. *Pokyn D – 332 Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny* [online]. 2009a [vid. 03.12.2016]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/Pokyn_D-332.pdf

[2] Česká republika. *Pokyn D – 333 Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávaná mezi spojenými osobami* [online]. 2009b [vid. 03.12.2016]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-333.pdf

[3] Česká republika. *Pokyn D-334 Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami* [online]. 2009c [vid. 03.12.2016]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-334.pdf

[4] Česká republika. *Pokyn GFŘ D – 10 ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami/sdruženými podniky* [online]. 2013 [vid. 15.09.2016]. Dostupné z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/PokynGFR-D-10.pdf

[5] Česká republika. Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů. In: *Sbírka zákonů České republiky* [online]. 1992 [vid. 03.12.2016]. Dostupné z: https://portal.gov.cz/ app/zakony/zakon.jsp?page=0&nr= 586~2F1992&rpp=15#seznam

[6] Deloitte. *Global Transfer Pricing Guide* [online]. 2015 [vid. 15.11.2016]. Dostupné z: http://www2.deloitte.com/global/en/pages/tax/articles/global-transfer-pricing-guide.html

[7] Evropská komise. *Code of Conduct on Transfer Pricing Documentation for Associated Enterprises in the EU* [online]. 2006 [vid. 12.10.2016]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A42006X0728(01)

[8] Evropská komise. *Guidelines on Low Value Adding Intra-Group Services* [online]. 2010 [vid. 23.09.2016]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52011DC0016

[9] Evropská komise. *Report on Cost Contribution Arrangements on Services not creating Intangible Property* [online]. 2012 [vid. 09.11.2016]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/forum/jtpf/2012/jtpf_cca_report_en.pdf

[10] EY. *Worldwide Corporate Tax Guide* [online]. 2015 [vid. 15.11.2016]. Dostupné z: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Worldwide_corporate_tax_guide_2015/$FILE/Worldwide%20Corporate%20Tax%20Guide%202015.pdf

[11] Fotr, J. (2010): *Manažerské rozhodování: Postupy, metody a nástroje.* Praha, Ekopress, 2010.

[12] *Internal Revenue Code 1986*. (Internal Revenue Service) (USA)

[13] King, E. A. (2009): *Transfer pricing and corporate taxation: problems, practical implications and proposed solutions*. London, Springer, 2009.

[14] Kislingerová, E. (2007): *Manažerské finance.* Praha, C.H. Beck, 2007.

[15] KPMG. *Global Transfer Pricing Review* [online]. 2015 [vid. 10.11.2016]. Dostupné z: https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2013/04/kpmg-global-transfer-pricing-review.html

[16] Lewis, P. G. *Where Have All the Transfer Pricing Safe Harbors Gone? A Plea for Reinvigoration* [online]. 2017 [vid. 23.02.2017]. Dostupné z: http://www.capdale.com/files/19532_Where_Have_All_the_Transfer_Pricing_Safe_Harbor_Gone_A_Plea_for_Reinvigoration.pdf

[17] Lewis, P. G. *Cruising Toward Safe Harbors for Transfer Pricing?* [online]. 2013 [vid. 17.10.2016]. Dostupné z: http://www.capdale.com/cruising-toward-safe-harbors-for-transfer-pricing

[18] Maruca, S. M. (2014): *Transfer pricing: the code, the regulations, and selected case law*. Arlington, Tax Management Inc., 2014.

[19] OECD. (2010a): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris, OECD publishing, 2010.

[20] OECD. (2014b): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris, OECD publishing, 2014.

[21] OECD. *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* [online]. 2013 [vid. 23.11.2016]. doi: http://dx.doi.org/ 10.1787/9789264192744-en

[22] OECD. M*odel Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2014* [online]. 2014a [vid. 23.11.2016]. doi: http://dx.doi.org/10.1787/mtc_cond-2014-en

[23] OECD. *Multi-country analysis of existing transfer pricing simplification measures* [online]. 2012 [vid. 15.11.2016]. Dostupné z: http://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/48131481.pdf

[24] OECD. *Review of Comparability and of Profit Methods: Revision of Chapters I-III of the Transfer Pricing Guidelines* [online]. 2010b [vid. 17.09.2016]. Dostupné z: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45763692.pdf

[25] PWC. *International Transfer Pricing* [online]. 2015 [vid. 15.11.2016]. Dostupné z: http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/transfer-pricing/international-transfer-pricing.html

[26] Slovenská republika. Usmernenie MFSR č. MF/011491/2015-724 o určení obsahu dokumentácie podľa § 18 ods. 1 zákona č. 595/2003 Z. z. In: *Finančný spravodajca* [online]. 2015 [vid. 03.12.2016]. Dostupné z: http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=10187

[27] Strouhal, J., Kolář, M., Dvořáková, D., Sklenár, R., Smrčka, L. & Tyll, L. (2013): *Oceňování v účetnictví*. Praha, Wolters Kluver, 2013.

[28] Synek, M. (2006): *Podniková ekonomika.* Praha, C.H. Beck, 2006.

[29] United Nations. (2013): *United Nations practical manual on transfer pricing for developing countries.* New York, United Nations, 2013.

[30] Veber, J. (2000): *Management: Základy, prosperita, globalizace*. Praha, Management Press, 2000.