



# ***Študentská vedecká aktivita***

## **Postavenie podniku v medzinárodnom prostredí**

Bc. Laura Hanesová

Sekcia: Financie, bankovníctvo a investovanie

Konzultant: doc. Ing. Hussam Musa, PhD

Banská Bystrica  
2014

## OBSAH

|                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------|----|
| ÚVOD .....                                                   | 4  |
| 1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ZDAŇOVANIA NADNÁRODNÝCH SPOLOČNOSTÍ | 5  |
| 1.1 Daň zo zisku nadnárodných spoločností .....              | 5  |
| 1.2 Daňová optimalizácia .....                               | 7  |
| 1.3 Medzinárodné offshore centrá .....                       | 9  |
| 2. DAŇOVÁ OPTIMALIZÁCIA NA ÚROVNI NADNÁRODNÝCH PODNIKOV..... | 10 |
| 2.1 Transferové oceňovanie bez vplyvu regulácie .....        | 11 |
| 2.2 Metodika OECD určenia transferových cien.....            | 15 |
| 3. NÁVRHY NA RIEŠENIA .....                                  | 17 |
| ZÁVER.....                                                   | 20 |

## Zoznam použitých tabuliek a schém

|                                                                                                            |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabuľka 1 Dopad daňovej optimalizácie vybraných spoločností na daňové príjmy vo Francúzsku za r.2010 ..... | 10 |
| Tabuľka 2 Vonkajšia motivácia k manipuláciám s transferovými cenami.....                                   | 12 |
| Tabuľka 3 Dopad transferového oceňovania na daňovú povinnosť skupiny .....                                 | 13 |
| Schéma 1 Kombinácia transferového ocenenia a OFC .....                                                     | 14 |
| Schéma 2 Vnútoraná a vonkajšia porovnateľnosť .....                                                        | 15 |

*“The difference between tax avoidance and tax evasion is the thickness of a prison wall”*

Denis Healey (Anglický kancelár medzi rokmi 1974 — 1979)

## ÚVOD

Nadnárodné spoločnosti predstavujú významných aktérov medzinárodného diania. Na ich dopad poukázal aj Ullrich (2003). Podľa neho ekonomická globalizácia ako ju poznáme dnes nie je ani tak výsledkom zmien v regulácii medzinárodného obchodu ako pôsobenia nadnárodných spoločností. Pôsobenie nadnárodných podnikov je možné badať aj v oblasti medzinárodného zdaňovania. Z právneho hľadiska je upravené hlavne v normách vydaných Organizáciou pre hospodárku spoluprácu a rozvoj (OECD), Organizáciou spojených národov, právnymi aktmi EU a lokálnymi právnymi predpismi. Čo sa týka jeho teoretického vymedzenia, najčastejšie sa slovenskí a českí autori ako napr. Široký (2003, 2006), Kubátová (2004), Medveď a kol. (2005, 2007, 2010) zameriavajú na oblasť zamedzenia dvojitého zdanenia a na daňovú harmonizáciu a konkurenciu. U zahraničných autorov napr. Dennewald (2011), Eden (1998), Boukobza (1995) je možné nájsť aj témy ako daňová optimalizácia resp. medzinárodné daňové úniky a problematika transferového oceňovania. Rôzne štúdie EU napr. Hayet (2010) riešia otázky daňovej konsolidácie, kt. myšlienka bola prvýkrát prezentovaná Európskou Komisiou už v roku 2001. Len z vymenovania predchádzajúcich objektov skúmania je zrejmé, že problematika medzinárodného zdaňovania je veľmi široká. Napriek tomu sa každá z vymenovaných oblastí priamo alebo nepriamo dotýka nadnárodných spoločností, kt. budú predmetom nášho ďalšieho skúmania. Samotnému zdaňovaniu nadnárodných spoločností sa zo slovenských autorov bližšie venuje napr. Polednáková a kol. (2005) a Baláž a kol. (2005).

V súčasnosti, podľa zdrojov OECD približne 60% svetového obchodu sa realizuje práve cez nadnárodné spoločnosti. Podľa Boukobzu (1995) medzinárodné aspekty zdaňovania nadnárodných podnikov nevyhnutne ústia do stretu dvoch protichodných logík: nadnárodná logika skupiny podnikov, kt. sa pohybuje sa bez ohľadu na hranice a miestna logika daňových úradov, kt. majú prirodzene tendenciu uvažovať so zreteľom na ich národné hranice. Jednotlivé štáty na jednej strane majú právo uplatňujú daňovú politiku v mene daňovej suverenity a na druhej strane musia zohľadniť potreby ich národného rozpočtu. Teda internacionalizácia podnikov a vysoká mobilita finančného kapitálu sa nedotýka len samotným podnikov, ale aj štátov, územných samospráv a občanov.

Cieľom našej práce je poukázať na rôzne teoretické východiská zdaňovania nadnárodných podnikov, daňovej optimalizácie a medzinárodných offshore centier. Následne sa v praktickej časti zameriame na možnosti a reguláciu daňovej optimalizácie cez transferové oceňovanie, kt. predstavuje veľmi aktuálnu tému aj na území Slovenskej Republiky.

# 1. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ ZDAŇOVANIA NADNÁRODNÝCH SPOLOČNOSTÍ

Krištofík a kol. (2009, 643) definuje skupinu podnikov resp. koncern ako „spojenie (súhrn) právne samostatných podnikov pod jednotné vedenie (právne kritérium) na sledovanie ekonomických cieľov tejto formácie, resp. ide o zoskupenie, kde jeden právne samostatný podnik je priamo- bezprostredne alebo nepriamo kontrolovaný iným, ovládajúcim podnikom (ekonomické kritérium).“ Z nasledujúcej definície je možné odvodiť štyri charakteristické črty skupiny podnikov a to: právna samostatnosť; ekonomická závislosť, resp. jednotné vedenie; prvok kontroly a kapitálové prepojenie.

Ak sa pozrieme na tento pojem z pohľadu slovenskej legislatívy a obchodného práva, daný pojem sa v nej nenachádza. Z tohto dôvodu je skupina chápaná len ako fiktívny útvar práva.

Predchádzajúca definícia sa vzťahuje na skupinu podnikov vo všeobecnosti bez teritoriálneho spresnenia, či sa jedná o skupinu podnikov na národnej alebo medzinárodnej úrovni. Najčastejšie sa v akademickej sfére spoločnosť, kt. sa zapája do priamych zahraničných investícií (FDI) a vlastní, alebo určitým spôsobom kontroluje produktívne aktivity vo viac ako jednej krajine sa označuje ako nadnárodná resp. multinacionálna spoločnosť<sup>1</sup>(Dunning, Lundan; 2008). Podľa Baláža a kol. (2005) môže ísť nielen o prepojenie v súkromnom, ale aj štátnom alebo zmiešanom vlastníctve. Z pohľadu ekonomických teórií predstavujú model oligopolu, tzn. že majú významný podiel na trhu a tiež významný, aj keď nie úplný dopad na ceny.

## 1.1 Daň zo zisku nadnárodných spoločností

Vo všeobecnosti daň z príjmu právnických osôb platia vo väčšine jurisdikcií všetky právnické osoby. Základ dane je vo všeobecnosti odvodený od účtovného zisku podniku, kt. je následne upravený o niekoľko neštandardných položiek, kt. poznáme ako odpočítateľné alebo pripočítateľné položky. Rozdielnosť daňového a účtovného zisku vyplýva z rôznych cieľov účtovníctva a daňovej správy, kde na jednej strane účtovníctvo sa snaží poskytnúť verný a pravdivý obraz o hospodárskej situácii podniku, na druhej strane daňový zisk slúži na

---

<sup>1</sup> V anglickom jazyku označovaný ako *multinational or transnational enterprise*. Podľa Polednákovej a kol.(2005) je možné rozlišovať medzi medzinárodnou, multinationálnou a transnacionálnou spoločnosťou. Pod medzinárodnou spoločnosťou rozumie každý expotér alebo importér, bez potreby existencie kapitálového prepojenia. Ak dochádza k výrobe resp. iných aktivít v zahraničí hovoríme o multinacionálnej resp. viacnádrodnej spoločnosti. Ak dochádza k rozširovaniu spoločností vo forme filiálok, dcérskych spoločností, ale aj sieti dodávateľov a odberateľov do rôznych krajín hovoríme o transnacionálnej spoločnosti.

výmer dane, kde daný štát môže uprednostňovať alebo obmedzovať niektoré aspekty podnikania. Keďže na rozdiel od dane z príjmov fyzických osôb nie je prvotným cieľom zabezpečenie spravodlivosti, sadzby sú často určené lineárne. V jednotlivých štátoch viac ako len samotná výška dane, podnik zaujíma efektívna daňová sadzba, kt. už zohľadňuje rôzne odpočty, zľavy a ďalšie úpravy základu dane, kt. v konečnom dôsledku ovplyvňujú výšku zaplatenej dane. (Hamerníková, Maaytová a kol., 2007)

Špecifikom dane zo zisku nadnárodných spoločností je skutočnosť, že ako náhle spoločnosť podľa zákona získa štatút právnickej osoby, automaticky sa stane predmetom zdaňovania. Avšak skupina ako celok nepredstavuje samostatnú právnickú osobu, teda sa nepovažuje ani za samostatný zdaniteľný subjekt. Z ekonomického hľadiska je koncern chápaný ako jedna ekonomická jednotka, kde jednotlivé dcérske podniky predstavujú kvázi jednotlivé prevádzky alebo závody. Eden (1998) pridáva ďalšie praktické problémy zdaňovania nadnárodných podnikov ako jednotné vedenie podnikov skupiny, rôzne ciele nadnárodných spoločností a národných daňových úradov, spoločné zdroje skupiny podnikov ako aj spoločný cieľ skupiny podnikov, kt. je maximalizácia zisku po zdanení.

Túto polaritu medzi ekonomickou a právnou realitou je tiež možné badať v daňovej oblasti.<sup>2</sup> Uznatie skupiny ako samostatnej ekonomickej jednotky súvisí s pojmom daňová konsolidácia, kt. zjednodušene môžeme chápať ako proces tvorby spoločného daňového základu za skupinu ako celok. Jej základná výhoda v prípade skupiny podnikov je jednoznačne možnosť zníženia daňového základu materského podniku cez odpočet strát dcérskych podnikov. Hayet (2010) poukazuje na to že daňová konsolidácia poskytuje podnikom čiastočnú daňovú neutralitu, čo znamená, že prostredníctvom konštrukcie dane nebude ovplyvnený žiadny aspekt investičného rozhodnutia, ako sú investície umiestnené a príslušnosť investora. Aj keď v našich podmienkach predstavuje skôr neznámy pojem, niektoré európske krajiny poskytujú tento model fungovania daňového systému už aj dnes Hayet (2010) vo svojej štúdii poukazuje, že v Európe existujú štyri základné daňové režimy fungovania nadnárodných spoločností, kde hlavným kritériom je práve daňová konsolidácia resp. uznanie koncernu ako samostatnej ekonomickej jednotky. Rozlišuje medzi:

- a) Režim neuznávajúci daňové straty zo zahraničia, ani na území daného štátu

Tento režim platí v 10 krajinách EU, z kt. aj Slovenská republika. Neexistuje špeciálny

---

<sup>2</sup> Myšlienka vytvorenia spoločného režimu zdaňovania nadnárodných podnikov v EU je prítomná už v roku 2001 s cieľom vytvorenia spoločného trhu bez daňových prekážok. V tomto návrhu boli rozpracované štyri alternatívy ako možnosti riešenia a to: spoločný základ dane sa počíta podľa princípov krajiny sídla materského podniku, spoločný základ dane sa počíta podľa spoločných princípov EU, harmonizovaný základ dane v EU pre dane z príjmov PO, jednotná daň EU pre zdaňovanie príjmov PO. ( Gérard, 2003)

režim týkajúci sa nadnárodných spoločností okrem uplatnenia zásad v oblasti dvojitého zdanenia.

b) Režim zohľadňujúci straty zo zahraničných dcérskych podnikov

V skutočnosti tento model fungovania existuje len v Rakúsku zo všetkých 28 krajín EÚ. Nejde o pravú daňovú konsolidáciu, lebo sa berú do úvahy iba realizované straty. Teda tento systém z pohľadu nadnárodného podniku je ešte výhodnejší.

c) Režim čiastočne zohľadňujúci straty zo zahraničných dcérskych podnikov

Tento režim sa čiastočne uplatňuje napr. v prípade Francúzska, Talianska, Holandska a Veľkej Británie. Čo sa napr. týka Francúzska a Talianska ide o mimoriadny režim a na jeho uplatňovanie je potrebný súhlas na úrovni ministerstva. V Holandsku sa viaže iba na určité právne formy podnikania a sídlo materského podniku musí byť v Holandsku. Vo Veľkej Británii závisí jeho uplatňovanie od krajiny, kde sa nachádza daná dcéra.

d) Režim zohľadňujúci straty zo zahraničných pobočiek

Ich zdanenie závisí od daňového systému či je daný zisk zdanený pri zdroji alebo v daňovom domicile spoločnosti, kt. vlastní danú pobočku.

Okrem spomínaných režimov konsolidácie funguje vo Francúzsku systém nazývaný ako daňová integrácia, kt. predstavuje dobrovoľnú daňovú konsolidáciu na národnom princípe, avšak kt. sa môže uplatniť len v prípade viac ako 95% podielu na hlasovacích právach podniku. Podľa Polednákovej a kol. (2005) sa rozdielne systémy zdaňovania nadnárodných podnikov najčastejšie týkajú dvoch kľúčových oblastí a to transferové oceňovanie a organizácia podnikania cez dcérske podniky alebo filiálky.

## 1.2 Daňová optimalizácia

V súčasnej spoločnosti je možné badať tlak na znižovanie nákladov podniku, kt. sa nevyhnú ani daňové náklady. V prípade nadnárodných spoločností je táto tendencia ešte viac cielená a preto často spoločnosti siahnu po nástrojoch daňovej optimalizácie resp. legálnych daňových únikov. Besancon (2010) a Kolembus (2008) sa zhodujú, že daňová optimalizácia môže byť chápaná ako použitie legálnych praktík s cieľom minimalizácie daňových nákladov, kt. by daňovník normálne znášal a ich vykázanie len takej výšky, kt. je daný subjekt nevyhnutne povinný odviesť štátu. Yaich (2001) pridáva, že ide prevažne o snahu o minimalizáciu dane zo zisku spoločností s cieľom o maximalizáciu čistého zisku po zdanení v kontexte neistého ekonomického prostredia. Podľa Hubinkovej a kol. (2008) sem patria napr. rozdiely v komparatívnych výhodách, rozdiely v účtovných sústavách, nejednoznačná právna úprava, využitie záporného výsledku hospodárenia. Boukobza (1995) zdôrazňuje, že

by nemalo ísť ani o umelo zhotovené a ani o škodlivé taktiky resp. s nekalým úmyslom, čo ju odlišuje od daňových únikov. Daňové úniky už predstavujú podľa Zubaľovej a kol. (2008) snahu jednotlivca vyhnúť sa dani nelegálnym spôsobom najčastejšie nepriznaním časti príjmu v daňovom priznaní.<sup>3</sup>

Kolembus (2008) medzi základné nástroje daňovej optimalizácie radí položky znižujúce základ dane obsiahnuté priamo v daňovom zákone (odpočet daňovej straty, príspevky na dôchodkové sporenie) a položky umožňujúce ovplyvnenie základu dane rozhodnutím daňovník. Sem možno zaradiť napr. výber formy obstarania majetku (lízing alebo kúpa majetku, voľba technického zhodnotenia), výber účtovnej sústavy a formy podnikania, výber podnikateľského priestoru a výber hospodárskeho roka za účtovné obdobie.

Je zrejmé, že čo sa týka problematiky nadnárodných spoločností zameriame sa len na daňovú optimalizáciu právnických osôb hlavne využívaním rôzneho podnikateľského priestoru, s čím sa spája s konštrukciou rôznych cezhraničných daňových štruktúr. Nadnárodné spoločnosti musia riešiť dve základné otázky a to, kde je tá hranica medzi daňovou optimalizáciou a už daňovým únikom a ako si vybrať vhodnú krajinu pre lokalizáciu spoločnosti holdingového typu.

Pri rozlišovaní medzi nimi je možné vychádzať zo základného pravidla a to podstata nad formou, teda aký je cieľ danej daňovej štruktúry. Francúzska komora audítorov odporúča zohľadniť dva faktory, a to na jednej strane zneužitie práva alebo na druhej strane nezvyčajnú resp. abnormálnu prevádzkovú činnosť. Teda ak je jediný cieľ daňovej štruktúry len zníženie daní, bez ekonomickej podstaty transakcie je možné už hovoriť o zneužití práva a o daňovom úniku. Komisia EÚ označuje takéto praktiky ako agresívne daňové plánovanie, kt. „využívajú nesúlad medzi vnútroštátnymi právnymi predpismi s cieľom zaistiť, aby určité príjmové položky zostali kdekoľvek nezdanené alebo aby využili rozdiely v daňových sadzbách.“ (Odporúčanie EK z 6.12. 2012; dostupné na internete:< <http://eur-lex.europa.eu>> )

Collette (1998) definuje ako nezvyčajné resp. prevádzkové činnosti ako „činnosti protirečivé záujmom podniku alebo prinášajúce žiadnu resp. nedostatočnú protihodnotu ale nie sú v rozpore s daňovými zákonmi.“ Príkladom môže byť podľa autora napr. neprimerane vysoké odmeňovanie riadiacich pracovníkov alebo transferové oceňovanie. Napriek tomu, že medzi pojmami je značná podobnosť, nezvyčajná prevádzková činnosť je vždy v rozpore so záujmami podniku, ale zneužitie práva môže byť pre podnik výhodné.

---

<sup>3</sup> Avšak sú zaujímavé zistenia Schneidea, Kirchlera a Maciejovského, kt. konštatujú, že z makroekonomického pohľadu nie je žiadny rozdiel medzi legálnymi a nelegálnymi daňovými únikami z hľadiska ich negatívneho pôsobenia na rozpočet, aj keď ich daňovník vníma rozdielne.

Na druhú otázku nachádzame odpoveď u Dennewalda (2011), kt. poukazuje na to, že neexistuje ideály resp. jediný vhodný štát. Všetko závisí od cieľov a plánov daného podniku na jednej strane, ako aj prevádzkovej činnosti daného podniku, aby nebol predmetom útoku za zneužitie práva. Uvádzame niekoľko príkladov cieľov a vhodných krajín na ich realizáciu. Ak sa chceme vyhnúť dani z dividend, vhodná lokalizácia je napr. Rakúsko, Luxembursko, Španielsko, Veľká Británia a Švajčiarsko. Ak spoločnosť vyvíja vo vlastnej réžii významný nehmotný majetok, veľmi vhodná lokalizácia predstavuje Luxembursko. Aj podnik zaujíma možnosť uznania daňových strát zo zahraničných dcérskych podnikov je vhodnou krajinou Rakúsko.

### **1.3 Medzinárodné offshore centrá**

Napriek tomu, že sa často offshore finančné centrá (OFC) používajú ako synonymum daňových rajov, minimálne z historického uhla pohľadu predstavujú dva odlišné pojmy. Hill (2009) definuje daňové raje ako krajiny s nízkou alebo žiadnou sadzbou dane. Daňové raje sa začali objavovať koncom 19.-teho storočia v USA na rozdiel od OFC, kt. a stali bežnými len v sedemdesiatych rokoch.

Základným princípom finančných offshore centier (OFC) spočíva v tom, že niektoré štáty alebo územia uplatňujú v praxi daňovú sústavu, v rámci kt. podnikateľské subjekty registrované na tomto mieste platia za určitých podmienok len paušálny poplatok alebo majú významnú daňovú úľavu. Napriek tomu, že vznikli na rôznych územiach a fungujú na základe rôznych legislatívnych noriem podľa Polednákovej (2005) je možné vymedziť tieto spoločné znaky:

- Činnosť offshore centra je obmedzená na aktivity mimo územia registrácie spoločnosti
- Majitelia podielov musia byť nerezidenti
- Nemusia predkladať miestnym orgánom ročnú účtovnú závierku, alebo iné daňové doklady.

Podľa Griffina a Pusteya (2005) na prilákanie nadnárodných spoločností offshore krajiny neposkytujú len nižšie daňové zaťaženie, ale aj zabezpečujú stabilné politické a podnikateľské prostredie, efektívny právny systém a sofistikovaný bankový a telekomunikačný priemysel. Chavagneux (2011) k nim pridáva aj udržanie bankového tajomstva, vysoký počet uzavretých bilaterálnych zmlúv na zamedzenie dvojitého zdanenia, úplná voľnosť pohybu kapitálu. Podľa toho, či dané krajiny majú podpísané zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia s veľkým počtom skupín, alebo ich vôbec nemajú uzavreté je

možné ich rozdeliť na dve skupiny, kde do prvej patria hlavne európske krajiny ako Cyprus, Holandsko a Švajčiarsko a do druhej prevažne ostrovy v karibskej oblasti. Prirodzeným dôsledkom vývoja týchto OFC je ich špecializácia na niektoré oblasti (napr. Bermudy a ostrov Man registrácia a riadenie poisťovní alebo v Luxembursku režim zvýhodnený pre holdingy) alebo krajiny (Kajmanské ostrovy pre Američanov). Medved' a kol. (2009) odhadujú, že v OFC je držaných približne 60% celkového objemu zdrojov.

Spoločnosti sú najčastejšie zakladané ako akciové spoločnosti alebo nadácie. Podľa Polednákovej a kol. (2005) najčastejšie druhy offshore spoločností môžu byť obchodná, holdingová, investičná, poisťovacia, lízingová, lodiarska spoločnosť alebo spoločnosť s bankovou licenciou. Podľa Švača (1996) samotné investovanie do OFC nie je nelegálne vo väčšine krajín, nelegálnym sa stáva v momente nepriznania časti príjmu z tejto investície v krajine rezidencie.

## 2. DAŇOVÁ OPTIMALIZÁCIA NA ÚROVNI NADNÁRODNÝCH PODNIKOV

Daňová optimalizácia a daňové úniky predstavujú v súčasnosti veľmi významný problém vo vyspelých krajinách. Na rozmach daňovej optimalizácie a offshore centier upozorňuje aj štúdia daňových úradov (Citizens for Tax Justice & the Institute on Taxation and Economic Policy) v USA, kt. na základe analýzy 280 najväčších amerických podnikov medzi rokmi 2008 až 2010 prišli k záveru, že 30 z nich platí žiadnu alebo nižšiu (negatívnu) daň (medzi nimi napr. General Electric, Boeing, PG&E Corp.) a u 67 z nich je daňové zaťaženie nižšie ako 10%.<sup>4</sup> K podobným záverom došla štúdia Francúzskej federácie telekomunikácií (Fédération française des télécom), kde za rok 2011 v prípade nadnárodných spoločností pôsobiach v IT technológiách odhadujú, že dane, kt. by tieto spoločnosti mali odviesť sú 22 násobne vyššie ako platia v skutočnosti. Potom priemerná sadzba danie je namiesto 33% len cca 1,5%. Prehľad akú výšku daní zaplatili a akú by mali zaplatiť sumarizuje tabuľka č. 1.

Tabuľka 2 Dopad daňovej optimalizácie vybraných spoločností na daňové príjmy vo Francúzsku za r.2010

| Spoločnosť | Poradie v Fortune Global 500 | Obrat deklarovaný vo Francúzsku | Odhadovaný skutočný obrat vo Francúzsku | Zaplatená daň zo spoločností | Odhad dane skutočne zaplatenej dane | Tempo rastu tržieb vo svete v % |
|------------|------------------------------|---------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|
|            |                              |                                 |                                         |                              |                                     |                                 |

<sup>4</sup> Viac na stránke: <http://www.ctj.org/corporatetaxdodgers/CorporateTaxDodgersReport.pdf>

|                   |      |                 |                 |                |                 |     |
|-------------------|------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----|
| <b>Google</b>     | 189. | 138 M€          | 1,4 Md€         | 5,5 M€         | 162 M€          | 42  |
| <b>Apple Inc.</b> | 19.  | 257 M€          | 3,2 Md€         | 6,7 M€         | 317,5 M€        | 38  |
| <b>Facebook</b>   | -    | -               | 140 M€          | 50k€           | 21,2 M€         | 123 |
| <b>Amazon</b>     | 149. | 110 M€          | 890 M€          | 3,2 M€         | 10,9 M€         | 32  |
| <b>Microsoft</b>  | 110. | 584 M€          | 2,5 Md€         | 22 M€          | 317 M€          | 8   |
| <b>Spolu</b>      | X    | <b>1,09 Md€</b> | <b>8,13 Md€</b> | <b>37,5 M€</b> | <b>828,7 M€</b> | X   |

Prameň: vlastné spracovanie podľa <<http://www.fftelecoms.org>>

Významným problémom týkajúcim sa fungovania nadnárodných spoločností vo fungujúcom medzinárodnom prostredí je transferové oceňovanie, teda podľa Madiesy (1995) ceny, kt. sa oceňujú buď dodávku tovaru alebo poskytovanie služieb v rámci skupiny. O dôležitosti tohto problému naznačujú aj výsledky štúdie Ernst and Young (2010), kde na základe nezávislých interview s 877 nadnárodnými podnikmi z 25 krajín 74% zástupcov materských podnikov a 76% zástupcov dcérskych podnikov veria, že transferové oceňovanie je „absolútne zlomové“ alebo „veľmi dôležité“ pre ich organizáciu pre nasledujúce dva roky, z toho 30% ich radia ako najhlavnejší daňový problém. Štúdia vo všeobecnosti poukazuje na to, že transferové oceňovanie je pokladané za závažnejší problém ako v roku 2008.

Napriek tomu, že v SR sa transferové oceňovanie kontroluje iba od roku 2009 a je len vo fáze rozvoja, dodatočné príjmy do štátneho rozpočtu SR sa pohybujú v zaujímavých číslach. Kontrolované firmy dodatočne doplatili v roku 2011 štátu 324-tisíc € a v roku 2012 zhruba 2 milióny. (<http://ekonomika.sme.sk>)

V nasledujúcich podkapitolách sa zameriame objasnenie dopadu transferových cien na daň zo zisku nadnárodných spoločností, aké riešenia a metódy ponúka OECD v tejto oblasti a ako by sme mohli postupovať v prípade, že nie je možné použitie týchto metód.

## 2.1 Transferové oceňovanie bez vplyvu regulácie

Luknárová (2011) zdôrazňuje, že využitie transferového oceňovania sa netýka len skupiny podnikov, ale vo všeobecnosti vzťahov medzi závislými osobami (ekonomicky, personálne alebo inak prepojenými), z ktorých každá má sídlo alebo bydlisko v inom štáte (zahraničné závislé osoby).

Na spôsoby stanovenia transferových cien vplýva viacero faktorov ako napr. snaha o priradenie zisku tam kde patrí; kultúrne hľadiská (napr. vyššia úroveň zisku v krajine rezidencie); geografická vzdialenosť medzi podnikmi skupiny; snaha o daňové plánovanie a ostatné nedaňové faktory ako napr. miera inflácie, stabilita výmenného kurzu, tarifné bariéry. Správne zvolené ocenenie by vždy malo vychádzať u cieľov organizácie a daného ekonomického prostredia. (Luknárová, 2011)

Eden (1998) zdôrazňuje rozdiel v zamieňaní pojmov ako je transferové oceňovanie a manipulácie s transferovými cenami. Zatiaľ, čo transferové oceňovanie predstavuje úplne bežnú a legálnu aktivitu, ba priam požadovanú, ich manipulácia by už mohla predstavovať daňový únik. Vo všeobecnosti platí, že ak ide o transfer komodít alebo hotových výrobkov medzi jednotlivými podnikmi v skupine, priestor na manipuláciu s cenami je obmedzený, keďže tie sú globálne známe. Priestor sa vytvára, keď ide o výrobky, pri kt. nie je ľahké porovnanie.

Nasledujúca tabuľka poskytuje prehľad rôznych manipulácií s transferovými cenami.

Tabuľka 2 Vonkajšia motivácia k manipuláciám s transferovými cenami

| <b>Medzi-skupinový trh</b>                              | <b>Typ manipulácie transferových cien</b>                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Motivácia</b>                                        | <b>Daň zo zisku podniku A je vyššia ako v ostatných podnikoch skupiny.</b>                                                                                                                                                          |
| <b>A importuje a exportuje tovar resp. služby</b>       | Všetky importy do krajiny A nadceňujem a všetky exporty z krajiny podceňujem.                                                                                                                                                       |
| <b>Dividendy zo zahraničia po podniku A</b>             | Ak A je mateský podnik (MP) a dane sa platia po započítaní zahraničných dividend, MP posunie výpatu dividend, aby sa zabránilo dodatočnému zadaniu. Ak A dcérsky podnik (DP), posunutie dividend môže zabrániť zdaneniu pri zdroji. |
| <b>Administratívne poplatky resp. odmeny manažmentu</b> | Ak A je MP, podhodnotenie administratívnych nákladov do MP. Ak A DP, nadhodňovanie administratívnych poplatkov, pokiaľ sú odpočítateľné položky.                                                                                    |
| <b>Poplatky za používanie patenty</b>                   | Ak A je MP, podhodnotenie poplatkov a platieb za využívanie patentov do MP. Ak A DP, nadhodňovanie poplatkov za používanie patentov, pokiaľ sú odpočítateľné položky.                                                               |

Prameň: Eden, 1998, 22

Špecifickou kategóriou transferového oceňovania, kt. tiež poskytuje možnosti manipulácie predstavujú úroky z medziskupinových pôžičiek. Rovnako ako aj v predchádzajúcich príkladoch platí, že podnik v krajine s nízkou daňovou sadzbou poskytne pôžičku podniku v skupine s vysokou daňovou sadzbou, kde sú úroky z pôžičiek odpočítateľné zo zdaniteľného zisku.

Hill (2009) poukazuje na skutočnosť, že manipuláciou transferového oceňovania môžeme dosiahnuť výhody nielen v daňovej oblasti, ale aj v znížení kurzového rizika a v znížení cla na dovoz tovarov. Rugman a Hodgetts (2003) pridávajú ako ďalšiu výhodu možnosť koncentrácie hotovosti vo vybraných lokalitách.

V nasledujúcej modelovej situácii sa zameriame na ukážku ako transferové ceny môže ovplyvniť daň zo zisku v jednotlivých štátoch. Budeme uvažovať s prvým variantom, kde transferové ceny nie sú regulované a v nasledujúcej podkapitole ako by ich podnik mal určiť podľa metodiky OECD. Pre zjednodušenie budeme predpokladať iba o najdominantnejšej

oblasti transferového oceňovania a to dodanie tovaru.

### Modelová situácia

V našej modelovej situácii si zoberieme ako vzorový podnik PSA Citroen, a., kt. je 100% dcérou materského podniku vo Francúzsku Peugeot Citroen Automoliles, SA. Budeme uvažovať so sadzbami dane aktuálnymi v r. 2014, pre Francúzsko 33,3% a pre SR 22%. Slovenský dcérsky podnik má výrobné náklady na výrobu jedného automobilu 10 000€, kt. následne exportuje do francúzskeho materského podniku pri transferovej cene (TO) a následne je predaný finálnemu klientovi (nezávislý distributér) vo Francúzsku za 15 000€. Aby sme izolovali efekt transferového ocenenia, budeme uvažovať za zjednodušených podmienok, čo znamená, že jediný príjem slovenského podniku pochádza len z exportu áut do Francúzska a neexistujú iné výnosy a náklady. Ďalej budeme uvažovať pre 1 predaný kus automobilu.

V prvej časti modelovej situácie si ukážeme ako transferové oceňovanie môže ovplyvniť výšku zaplatenej dane a priemernú výšku zaplatenej dane, ak by nebolo regulované na medzinárodnej úrovni. Následne budeme uvažovať o troch možnostiach transferového ocenenia dodávky zo SR do Francúzska a to vo výške 10 000€, 12500€ a 15 000€. Nasledujúca tabuľka č. 3 zachytáva ako sa mení výška zisku po zdanení a celkovej vybranej dane v závislosti od transferového ocenenia.

Tabuľka 3 Dopad transferového oceňovania na daňovú povinnosť skupiny

|                    | materský podnik | dcérsky podnik      | <i>Spolu</i>  |
|--------------------|-----------------|---------------------|---------------|
|                    | Francúzsko      | Slovenská Republika |               |
| <b>TO= 10 000€</b> |                 |                     |               |
| Výnosy             | 15 000 €        | 10 000 €            |               |
| Náklady            | 10 000 €        | 10 000 €            |               |
| Zisk pred zdanením | 5000            | 0                   | <b>5000</b>   |
| % dane             | 33,30%          | 22%                 |               |
| Daň                | 1665            | 0                   | <b>1665</b>   |
| Zisk po zdanení    | 3335            | 0                   | <b>3335</b>   |
| <b>TO= 12 500€</b> |                 |                     |               |
| Výnosy             | 15 000 €        | 12 500 €            |               |
| Náklady            | 12 500 €        | 10 000 €            |               |
| Zisk pred zdanením | 2500            | 2500                | <b>5000</b>   |
| % dane             | 33,30%          | 22%                 |               |
| Daň                | 832,5           | 550                 | <b>1382,5</b> |
| Zisk po zdanení    | 1667,5          | 1950                | <b>3617,5</b> |
| <b>TO= 15 000€</b> |                 |                     |               |
| Výnosy             | 15 000 €        | 15 000 €            |               |
| Náklady            | 15 000 €        | 10 000 €            |               |
| Zisk pred zdanením | 0               | 5000                | <b>5000</b>   |

|                 |        |      |             |
|-----------------|--------|------|-------------|
| % dane          | 33,30% | 22%  |             |
| Daň             | 0      | 1100 | <b>1100</b> |
| Zisk po zdanení | 0      | 3900 | <b>3900</b> |

Prameň: vlastné spracovanie

Z predchádzajúcej tabuľky je zrejmé, že priemerná zaplatená daň na úrovni skupiny v závislosti od oceňovania interných výkonov by variovala od 1100 € do 1665 €. V percentuálnom vyjadrení by sa priemerná daň za skupinu pohybovala v rozmedzí od 22% do 33,3%. Následne napr. pri transferovom ocenení, kt. minimalizuje výšku zaplatenej dane, teda na úrovni 15 000€ môže spôsobiť, že zisk vo Francúzsku je podcenený (v našom prípade nulový) a zisk v SR precenený, teda podľa Luknárovej (2011) nezodpovedá jeho skutočným ekonomickým prínosom a čo má následne priamy dosah na štátne príjmy jednotlivých štátov. Iná nevýhoda transferového oceňovania spočíva podľa Rugmana a Hodgettsa (2003) v tom, že jednotlivé podniky nemôžu byť hodnotené ako ziskové strediská, lebo ich zisková marža je zmanipulovaná a potom aj účtovné výkazy neodzrkadľujú ich skutočnú ekonomickú výkonnosť.

Následne sa vynára otázka pre podnik a hlavne medzinárodné organizácie, a to aké by malo byť ideálne transferové ocenenie dodávky. Malo by to byť na úrovni 12 500€ ako v našom príklade alebo len 11000 € alebo až 14000 €? Na túto otázku nám odpovedá OECD a následne si ju aplikujeme na náš príklad.

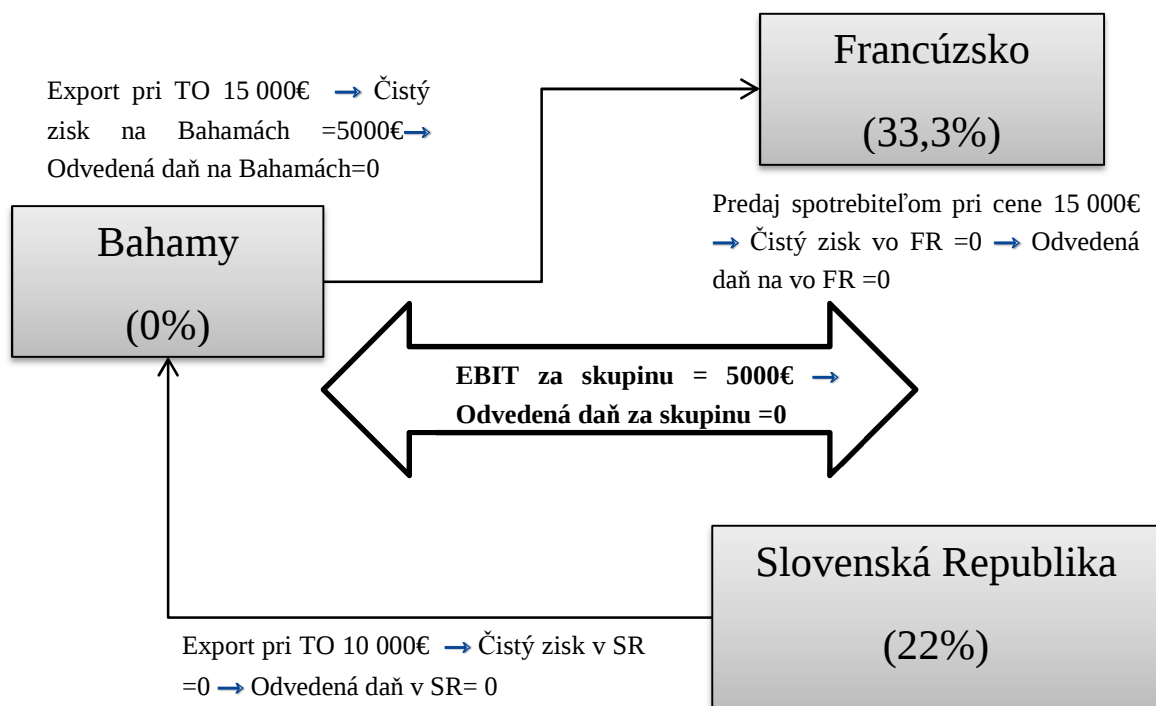


Schéma 1 Kombinácia transferového ocenenia a OFC

Prameň: vlastné spracovanie

S problematikou transferového oceňovania súvisí aj konštrukcia daňových štruktúr cez offshore centrá, kt. ešte zväčšuje efekt zníženia daňovej sadzby. Na ilustráciu uvádzame jednoduchú štruktúru cez dcérsku spoločnosť na Bahamách, kde sa neplatí žiadna daň z príjmov. Schéma č. 1 zachytá daňovú štruktúru, kt. minimalizuje daňovú povinnosť skupiny za predpokladu neregulovaných transferových cien.

## 2.2 Metodika OECD určenia transferových cien

Základným princípom metodiky OECD na reguláciu transferových cien je princíp nezávislého vzťahu (*arm lenght standard*), kde všetky zúčastnené stany sa snažia vyťažiť maximálny úžitok z danej transakcie. Ak by sa nezameriavali na svoj maximálny úžitok, išlo by o transakcie medzi závislými stranami. Následne podľa článku 9 modelovej zmluvy OECD na zamedzenie dvojitého zdanenia, ak jednotlivé štáty zistia, že nebol tento princíp uplatnený, majú právo dodatočne vyrubiť daň na dodatočne vzniknuté zisky.

Základných konceptom uplatňovania nezávislého princípu je porovnateľnosť, kt. je chápaná buď ako vonkajšia alebo vnútorná porovnateľnosť. Trhová cena na základe vnútornej porovnateľnosti predstavuje takú cenu, za kt. daný podnik skupiny predáva alebo kupuje daný tovar a služby vo vzťahu s partnerom mimo skupiny. Na základe vonkajšej porovnateľnosti je potom trhová cena určená ako cena, za kt. sa kupuje alebo predáva ten istý tovar alebo službu v transakcii medzi dvomi nezávislými partnermi. Nasledujúce vzťahy ilustruje schéma č.2.

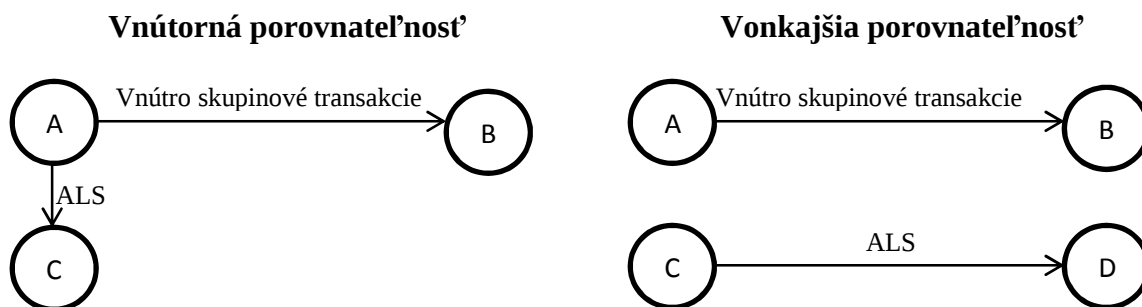


Schéma 2 Vnútorná a vonkajšia porovnateľnosť

Prameň: vlastné spracovanie podľa Eden, 1998, 27

Griffin a Pustay (2005) rozlišujú dva základné spôsoby stanovovania transferových cien, trhový a netrhový prístup. Trhový prístup je založený na ocenení, kt. by bola stanovená na trhu medzi nezávislými osobami. Netrhový prístup vychádza z výrobných nákladov, kt. sú navýšené o určitú úroveň ziskovej marže. Častejšie sa však používa klasifikácia metód podľa OECD a to na dve základné skupiny: tradičné transakčné metódy a tradičné ziskové metódy. Ku každej metóde si v zmysle pokračovania našej modelovej situácie uvedieme ako by sme

určili transferové ocenenie.

Do prvej skupiny metód radíme podľa Zákona č. 595/2003 Z. z, § 18 od 2:

- a) metódu nezávislej trhovej ceny, kde východiskom je nezávislá cena dohodnutá medzi nezávislými osobami.

*PSA Citroen, a. predáva tie isté automobily, kt. výrobné náklady sú 10 000€ finálnym klientom na Slovensku za 14 500€. Za predpokladu, že sa jedná o zhodné modely a zhodné dodacie podmienky je možné stanoviť transferovú cenu na 14 500€.<sup>5</sup>*

- b) metóda následného predaja, kt. vychádza z ceny, za ktorú táto zahraničná závislá osoba majetok opätovne predáva nezávislej osobe, zníženej o obvyklú výšku obchodného rozpätia. Táto metóda sa používa sa v prípadoch, keď závislá osoba nakúpi tovar od závislej osoby a ďalej ho predáva nezávislej osobe alebo naopak.

*Za predpokladu, že materský podnik predáva dané autá s 15% ziskovou maržou nezávislému predajcovi značky Peugeot, naše transferové ocenenie bude vypočítané ako 15 000€ - 0,15\*15000, t. j. 12 750€.*

- c) metóda zvýšených nákladov, pri ktorej sa nezávislá trhovú cenu vypočíta zo skutočných priamych a nepriamych nákladov, zvýšených o sumu cenovej prirážky uplatňovanej tým istým dodávateľom vo vzťahu k nezávislým osobám alebo o sumu cenovej prirážky, ktorú by uplatňovala nezávislá osoba v porovnateľnom obchode za porovnateľných podmienok.

*Za predpokladu, že PSA Citroen, a. vyrába na zákazku pre nezávislého partnera (výrobca malotraktorov) tovar za porovnateľných dodacích podmienok, uplatňoval by ziskovú prirážku 15%. Teda za predpokladu, že výrobné náklady pre automobily sú 10 000€, potom je možné stanoviť transferovú cenu na 11 500€.*

Medzi tradičné ziskové metódy radíme podľa Zákona č. 595/2003 Z. z, § 18 od 3:

- a) metóda delenia zisku, ktorá vychádza z takého delenia predpokladaného zisku dosiahnutého závislými osobami, aké by očakávali nezávislé osoby pri spoločnom podnikaní pri dodržaní princípu nezávislého vzťahu,

*Materský podnik vo Francúzsku je zodpovedný za propagáciu obchodnej značky, vývoj a výskum a tiež dizajn automobilov, na čo vynakladá značné prostriedky. Z predaja automobilov dosiahli obe spoločnosti úhrnný zisk vo výške 5000€. Nezávislé spoločnosti by si za porovnateľných podmienok delili zisk z takejto transakcie v pomere 3:1. Následne je možné stanoviť transferovú cenu na 11 250€.*

---

<sup>5</sup> V praxi je pravdepodobné, že dodacie a obchodné podmienky sa budú líšiť, z dôvodu, že podnik môže poskytnúť množstevné zľavy a p.

- b) metóda čistého obchodného rozpätia, ktorá porovnáva ziskovú prirážku obchodného alebo finančného vzťahu medzi závislými osobami so ziskovou prirážkou používanou vo vzťahu k nezávislým osobám.

*Materská spoločnosť vo Francúzsku predáva automobily nezávislému distribútorovi, ktoré jej dodala dcérska spoločnosť zo SR. Z predaja automobilov má tržby vo výške 15 000€. Porovnateľní nezávislí distribútori dosahujú maržu čistého zisku k tržbám vo výške 15%. Na základe toho by mal byť čistý zisk materského podniku vo výške 2250 € a transferová cena 12750€.*

### 3. NÁVRHY NA RIEŠENIA

Z predchádzajúcej modelovej situácie a už samotných princípov metodiky OECD je zrejmé, že na to, aby sme mohli určiť transferové ceny, potrebujeme poznať cenu realizácie danej transakcie v rámci nezávislého kontraktu. V nasledujúcej podkapitole budeme uvažovať o takých odvetviach ekonomiky, kt. sú silne integrované a prepojené a väčšina transakcií sa realizuje v rámci jednej skupiny. Potom na jednej strane dané podniky nevstupujú do vzťahu s externými dodávateľmi a odberateľmi (resp. podmienky obchodu nie sú porovnateľné) a aj v danom odvetí fungujú len siete vzájomne prepojených podnikov (vertikálna koncentrácia). Výsledkom je, že sa nedá uplatniť ani princíp vonkajšej a ani vnútornej porovnateľnosti. Potom jedinou možnosťou ako stanoviť transferové oceňovanie je odhad, ako by postupovali nezávislí distribútori za predpokladu porovnateľných podmienok.

Napriek tomu, že daná situácia predstavuje extrémny prípad, mohla by nastať ako dôsledok stále intenzívnejšej globalizácie a koncentrácie v niektorých konsolidovaných odvetviach. Naša otázka znie, ako by sme určili transferové ocenenie v tomto prípade. Budeme uvažovať s dvomi možnosťami ako vyriešiť danú situáciu a následne ich aplikujeme na našej modelovej situácii za predpokladu, že by automobilový priemysel predstavoval silne konsolidované odvetvie vzájomne koncentrovaných sietí podnikov.

Prvý návrh ako stanoviť transferovú cenu je fikcia jednej právnickej osoby, kt. vychádza z teórie jednotky, kt. chápe koncern ako ekonomickú jednotku, v kt. jednotlivé koncernové podniky, odhliadnuc od ich právnej samostatnosti, majú postavenie nesamostatných právnych útvarov (Krištofík a kol., 2009). Potom pri dôslednej aplikácii teórii jednotky, predaje a nákupy vnútri koncernu predstavujú len odovzdávanie výkonov, t.j. tovarov alebo služieb medzi nesamostatnými prevádzkami bez realizácie zisku alebo straty. Teda zisk a strata vzniká len pri realizácii výkonov externým subjektom, teda finálnym

klientom. Výsledkom aplikácie by bolo potom, že by sa tovary a služby oceňovali len na úrovni nákladov.

*Za predpokladu fikcie jedenej právnej jednotky, predaj automobilov PSA Citroen, a. predstavuje len odovzdávanie výkonov, teda transferové ocenenie by malo byť na úrovni 10000 € a daňový zisk vzniká len pri predaji finálnym klientom.*

Keďže táto metóda na základe dôslednej aplikácie teórie jednotky by predstavovala úplné znevýhodňovanie krajiny výrobcu na úkor krajiny predajcu modifikujeme túto metódu, tak aby ani krajina výrobcu a ani predajcu nebola diskriminovaná. Za predpokladu, že skupina podnikov predstavuje jeden ekonomický celok, transferové ocenenie bude stanovené tak, aby sa rentabilita tržieb u výrobcu ale aj u predajcu z danej transakcie rovnala. Dosahujem kvázi nulový bod, kt. vyjadruje stabilnú úroveň rentability nezávisle od miesta pôsobenia podniku. Potom nedochádza k rastu rentability materského podniku na úkor dcérskeho podniku a naopak. Nevýhodou tohto prístupu je, že sa dá uplatniť len na kontrolované jednotky.

*V našej modelovej situácii transferové ocenenie určíme podľa nasledujúceho vzťahu:*

$$\frac{15000 - TO}{15000} = \frac{TO - 10000}{TO}, \text{ kde } TO \text{ je transferové ocenenie}$$

*V našom prípade dostávame transferové ocenenie 12247,45€, čo zabezpečuje rentabilitu výrobcovi a aj predajcovi cca 18,5%. My sme uvažovali len s nákladmi na predaný tovar. Ak by obe zúčastnené strany vynaložili dodatočné náklady v súvislosti s touto transakciou daný vzorec by bol upravený o ich dopad. Ak by napr. materský podnik vynaložil 100€ náklady na reklamu, transferové ocenenie by bolo len 12197,55€ a rentabilita tržieb na úrovni 18%.*

Druhým riešením, v poslednej dobe často diskutovaným na úrovni EU je spoločný konsolidovaný základ dane pre PO, prezentovaný 16. marca 2011 Európskou komisiou a zatiaľ nebol schválený. Tento návrh bol diskutovaný aj na úrovni OECD ako jednoduchšia alternatíva oproti princípu určenie nezávislej ceny. Ako úspešný príklad z praxe bol citovaný príklad zdaňovania nadnárodných podnikov v USA. Avšak Joseph Andrus, vedúci za transferové oceňovanie na úrovni OECD, zdôraznil, že v USA existuje viac ako 80 vzorcov na jeho určenie a bez zabezpečenia konzistentnosti jeho výpočtu by to mohlo viesť k dvojitému zdaneniu. Otázka konzistentnosti na úrovni UE by mala byť zabezpečená tým, že by sa základ dane vypočítal podľa pravidiel EU a následne by bol podľa stanoveného kľúča alokovaný medzi dané krajiny. Kľúč na základe, kt. by bol daný daňový základ alokovaný berie do úvahy tri faktory a to hmotné aktíva, zamestnancov(osobné náklady a ich počet) a tržby. Je zrejmé, že toto riešenie nie je zamerané na určenie transferových cien, ale na

neutralizovanie ich dopadu na odvedenú daň. Výhodou daného návrhu je, že nerieši problém transferových cien len na úrovni kontrolovaných jednotiek, ale aj v rámci pridružených a spoločných podnikov. Nevýhodou na druhej strane je eliminácia dopadov transferového ocenenia len v EÚ a jeho znevýhodňovanie niektorých krajín. Prelievanie ziskov sa môže realizovať cez tretie krajiny. Na viac keďže sa jedná len o dobrovoľný režim, riešil by otázku transferového oceňovania len tých podnikov, kt. si ho zvolili.

*Z našej modelovej situácie je pekne vidieť, že ak by boli akékoľvek transferové ceny, zisk pred zdanením (zjednodušene daňový základ) sa nemení (5000 €), teda možnosť daňovej konsolidácie v našom zjednodušenom príklade odstraňuje dopady transferového oceňovania.*

## ZÁVER

Problematika transferového oceňovania sa dostáva do popredia hlavne posledné roky, čo súvisí s poklesom štátnych príjmov jednotlivých štátov. Priamou reakciou je dôkladnejšia a efektívnejšia daňová kontrola, na čo upozorňuje aj vyššie uvedená štúdia Ernest and Young z roku 2010, kedy bola pokutovaná každá piata spoločnosť na rozdiel od roku 2005, kedy to bola pokutovaná každá dvadsiata piata. Rok 2014 je významný pre transferové oceňovanie aj v SR z dôvodu realizácie pilotného projektu v oblasti medzinárodného zdaňovania. Finančné riaditeľstvo SR vyškolovalo viac ako 50 zamestnancov daňových úradov z celého Slovenska práve v oblasti transferového oceňovania.

V aplikačnej časti sme overili dopad transferových cien na príjmy štátneho rozpočtu v dvoch alternatívach. V prvej alternatíve sme predpokladali, že nie sú regulované zo strany jednotlivých štátov. Podstatné bolo zistenie, že transferové výška sadzby dane mohla variovať od 22 % do 33,3 %, resp. 0 % ak by sme konštruovali daňovú štruktúru cez off-shore finančné centrum. V druhej alternatíve sme určili transferové ocenenie na základe metodiky OECD, a teda aj v zmysle Zákona č. 595/2003 o dani z príjmov. Výsledkom druhej varianty bolo zistenie, že rozsah v akom sa transferové ceny môžu stanoviť po aplikácii metodiky OECD sa výrazne znížil, avšak je v ňom značný priestor pre odhady zo strany podnikov.

Nie je prekvapením, že samotný princíp nezávislého vzťahu je v súčasnosti často podstúpený kritike, hlavne ak ide o transakcie týkajúce sa nehmotného majetku, kde samotný odhad nezávislej ceny je naozaj výzvou pre podniky a aj daňové úrady. Preto v návrhovej časti sme sa zamerali na špecifický prípad silne konsolidovaného odvetvia, kt. poukazuje na ďalšiu medzeru v jeho aplikácii. Predpokladali sme, že skupina podnikov je nielen ekonomická jednotka, ale aj právna jednotka. Výsledkom zistení bolo, že dôsledná aplikácia tohto predpokladu môže viesť k diskriminácii krajiny výrobcu na úkor krajiny predajcu. Preto navrhujeme modifikovanú verziu tzv. nulového bodu, kt. vyjadruje stabilnú úroveň rentability nezávisle od miesta pôsobenia podniku. Ako inú možnosť riešenia uvádzame spoločný konsolidovaný základ dane, ktorý eliminuje dopad transferového oceňovania na základ dane nadnárodnej spoločnosti, avšak kt. výhody sú aplikovateľné len v obmedzenom rozsahu.

V súčasnosti možno konštatovať výrazný posun vo vnímaní transferového oceňovania za posledné roky, na čo poukazuje štúdia Ernest and Young (2013). Zatiaľ čo len pre 18% respondentov je priorita daňová optimalizácia, pre 66% je prioritou eliminácia daňového rizika, čo sa spája s administratívnou náročnosťou dokumentácie.

## POUŽITÁ LITERATÚRA

BALÁŽ, P. et al. 2005. *Medzinárodné podnikanie*. 4. vyd. Bratislava : Sprint vfra, 2005. 571 s. ISBN 80-89085-51-2.

BESANCON, V. 2000. *Optimisation fiscale et abus de droit : l'exemple des entreprises dans la jurisprudence depuis 1994*. [on-line]. Strasbourg : Université ROBERT SCHUMAN, 2000. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <<http://cde.alsace.cnrs.fr/IMG/pdf/BESANCON.pdf>>

BOUKOBZA, F. 1995. Optimisation fiscale et localisation. In *Revue internationale de droit comparé*, 1995. vol. 47 N°2. s. 385-402. ISSN 0035-3337.

COLETTE, C. 1998. *Gestion fiscale des entreprises*. Paris : Editions ELLIPSE, 1998. 221 s. ISBN 2-7298-6845-3

Corporate Taxpayers & Corporate Tax Dodgers 2008-10. [on-line]. 2011. Citizens for Tax Justice & the Institute on Taxation and Economic Policy. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: < <http://www.ctj.org/corporatetaxdodgers/CorporateTaxDodgersReport.pdf>>

*Daniari si trúfajú zabrzdiť únik ziskov*. [on-line]. 2013. Ekonomika SME. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <<http://ekonomika.sme.sk/c/7102476/daniari-si-trufaju-zabrzdit-unik-ziskov.html>>

DENNEWALD, C. 2011. *Téchniques spécifiques de fiscalité internationale*. Nancy: Université de Nancy 2, 2011. 159 s.

DUNNING, J. H., LUNDAN, M. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham : Edward Elgar Publishing, 2008. 920 s. ISBN 9781848441323

EDEN L. 1998. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto : University of Toronto Press, 1998. 757 s. ISBN 9780802007766.

Etude Greenwich: surfiscalité des télécoms en France et optimisation fiscale des "géants du net". [on-line]. 2013. Fédération française de télécom. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <<http://www.fftelecoms.org/articles/etude-greenwich-surfiscalite-des-telecoms-en-france-et-optimisation-fiscale-des-geants-du-net>>

GERARD, M. 2003. L'imposition des entreprises multinationales en Europe. In *Revue économique*, 2003. Vol. 54. s. 489-498. ISSN 0035-2764

*Global Transfer Pricing Survey 2010*. [on-line]. 2010. Ernest and Young. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global\\_transfer\\_pricing\\_survey\\_-\\_2010/\\$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey\\_17Jan.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_transfer_pricing_survey_-_2010/$FILE/2010-Globaltransferpricingsurvey_17Jan.pdf)>

*Global Transfer Pricing Survey 2013*. [on-line]. 2013. Ernest and Young. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013\\_Global\\_Transfer\\_Pricing\\_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf)>

GRIFFIN, R. W., PUSTEY M. W. 2005. *The International Business Environment*. Pearson Custom Pub., 2005. 651 s. ISBN 9780536814586.

HAMERNÍKOVÁ, B., MAAYTOVÁ, A. a kol. 2007. *Veřejné finance*. Praha : ASPI, 2007. 364 s. ISBN 978-80-7357-301-0

HAYET, M. 2010. *Imposition des groupes de sociétés en Europe*. [on-line]. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <[http://ec.europa.eu/france/pdf/etude\\_imposition\\_groupes\\_societes\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/france/pdf/etude_imposition_groupes_societes_fr.pdf)>

HILL, CH. 2009. *International business : competing in the global marketplace*. 7. vyd. New York : McGraw-Hill/Irwin, 2009. 738 s. ISBN 978-0-07-128798-2.

HUBINKOVÁ Z. a kol. 2008. *Psychologie a sociologie ekonomického chování*. Praha : Grada Publishing a., 2008. 277 s. ISBN 9788024715933.

CHAVAGNEUX, CH. 2011. À quoi servent les paradis fiscaux?. In *Le journal de l'école de Paris du management*, 2011. Vol. 6, N° 92. s. 26-33. ISSN 1253-2711

KOLUMBUS, A. 2008. Daňová optimalizácia. In *Poradca podnikateľ'a*. [on-line]. 2008, č. 15. [cit. 2012-12-30]. ISSN 1336-426X. Dostupné na internete: <[https://www.pp.sk/6499/Danova-optimalizacia\\_A-DUPP29612.aspx](https://www.pp.sk/6499/Danova-optimalizacia_A-DUPP29612.aspx)>

KRIŠTOFÍK, P. – SAXUNOVÁ, D. – ŠURANOVÁ, Z. 2011. *Finančné účtovníctvo a riadenie s aplikáciou IAS/IFR* Bratislava : Iura edition, 2011. 802 s. ISBN 978-80-8078-396-9.

LUKNÁRROVÁ, D. 2011. Transferové oceňovanie v teórii a praxi. In *Daňový a účtovný poradca podnikateľa*. [on-line]. 2011, č. 4-5 [cit. 2012-12-30]. ISSN 1336-426X. Dostupné na internete: <[https://www.pp.sk/1563/Transferove-ocenovanie-v-teorii-a-praxi\\_DUPP31769.aspx](https://www.pp.sk/1563/Transferove-ocenovanie-v-teorii-a-praxi_DUPP31769.aspx)>

MADIES, T. 2003. Prix de transfert optimaux et comportement stratégique des multinationale In *Recherches économiques de Louvain*, 2003. Vol.69. s. 387-406. ISSN 0770-4518

MEDVEĎ, J. a kol. 2009. *Daňová teória a daňový systém*. Bratislava : Sprint, 2009. 288 ISBN 978-80-89393-09-1.

MEDVEĎ,J., NEMEC,J. a kol. 2011. *Verejné financie*, Bratislava: Sprint dva, 2011. 640 s. ISBN 978-80-89393-46-6.

Metodický pokyn k aplikácii metód transferového oceňovania. [on-line]. 2013. Finančná správa. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <[https://www.financnasprava.sk/\\_img/pfsedit/Dokumenty\\_PFS/Profesionalna\\_zona/Dane/Metodicke\\_pokyny/Medzinarodne\\_zdanovanie/MP\\_k\\_uplatnovaniu\\_metod\\_TP.pdf](https://www.financnasprava.sk/_img/pfsedit/Dokumenty_PFS/Profesionalna_zona/Dane/Metodicke_pokyny/Medzinarodne_zdanovanie/MP_k_uplatnovaniu_metod_TP.pdf)>

Odporúčanie komisie zo 6. decembra 2012 v súvislosti s agresívnym daňovým plánovaním(2012/772/EÚ). [on-line]. 2012. Európska komisia . [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:338:0041:0043:SK:PDF>>

OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010. [on-line]. 2010.OECD. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: <[http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010\\_tpg-2010-en#page4](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en#page4)>

POLEDNÁKOVÁ, A. - BIKÁR, M. - KMEŤKO, M. 2005. *Medzinárodný finančný manažment*. Bratislava : IURA EDITION, 2006. 272 s. ISBN 80-8078-100-1.

RUGMAN, A., HODGETTS, R. 2003. *International busines* 3. vyd. Harlow : Prentice Hall, 2003. 628 s. ISBN 0-273-67374-2.

ŠIROKÝ, J. 2008. *Daňové teorie: s praktickou aplikací*. Praha : C H Beck, 2008. 301 s. ISBN 9788074000058

ŠVAČ, V. 1996. *Raj bez daní*. Prešov : EXCO , 1996. 142 s. ISBN 80-967433-6-8.

*Taxing global firms*. [on-line]. 2010. OECD Observer. [cit. 2014-2-3]. Dostupné na internete: < [http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4137/Taxing\\_global\\_firms.html](http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4137/Taxing_global_firms.html) >

ULLRICH, H. 2003. La mondialisation du droit économique : vers un nouvel ordre public économique. In *Revue internationale du droit économique*, 2003. Vol. XVII. s. 291-311. ISSN 1010-8831

YAICH, R. 2001. Fiscalité et performance de l'entreprise, rôle de l'expert-comptable. In *Revue comptable et financière*, 2001. N°52. s. 22. ISSN 0330-778

*Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov*

ZUBALOVÁ, A. a kol. 2008. *Daňové teórie a ich využitie*. Bratislava : Iura Edition, 2008. 198 s. ISBN 978-80-8078-228-3.