

Aspects of Intangible Property Valuation in Intra-group Financial Management

Aspekty ocenění nehmotného majetku ve vnitroskupinovém finančním řízení

Jiří Jakoubek – Tomáš Brabenec¹

Abstract

All transactions in multinational enterprises which are realized among group members are very sensitive to tax risks arising from (appropriate) asset valuation. The more often the transactions are connected to intangible assets or R&D services the more tax risks they generate. This article identifies theoretical and then practical issues while stating license fees or intangible asset valuation. The authors show how it is possible to use purpose-built model of license fees for optimizing tax position of each group member, especially of the member who develops specific intangible asset. The authors compare the old version of OECD Transfer pricing for MNEs Guidelines in mentioned field with the proposed version, too.

Key words: Transfer Pricing, Arm's Length Principle, Intangible Property Valuation. License fee

JEL classification: JEL Classification: G32, H25

1. Úvod

Tento článek, zaměřený na problematiku podnikových uskupení a cenotvorbu ve specifickém, resp. specificky utvořeném prostředí, si klade za cíl rozkrýt pro odbornou veřejnost nejednoduchou oblast finančních úhrad za výsledky interně tvořených aktiv, zejména pak aktiv, které jsou produktem vnitroskupinově prováděného výzkumu a vývoje (dále také „R&D“). Dle našeho názoru se jedná o téma výsostně aktuální, představující silně specifický pohled na jinak poněkud jednotvárně diskutovanou problematiku transferových cen. Obvykle jsou principy tvorby cen ve skupinových uskupeních (dále také „transfer pricing“) diskutovány v situacích obchodování se zbožím a službami (viz revize kapitol I. až III. Směrnice o převodních cenách MFČR (2011a) či dle Zprávy Joint Transfer Pricing Fora o vnitropodnikových službách s nízkou přidanou hodnotou, viz MFČR (2011b)). Bylo by krátkozraké se soustředit pouze na tyto základní aspekty problematiky, neboť samotná Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy uvádí specifické případy a konstrukce, s jejichž pomocí lze ve skupině optimalizovat ceny a

¹ Ing. Tomáš Brabenec, LL.M., tomas.brabenec@vse.cz, Ing. Jiří Jakoubek, jiri.jakoubek@vse.cz, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, Katedra financí a oceňování podniku,

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu *Specifika a důsledky vnitroskupinového financování investičních a neinvestičních projektů* registrovaného u Interní grantové Agentury Vysoké školy ekonomické v Praze pod evidenčním číslem IG104032.

daňovou povinnost. V praxi se může jednat buď o smluvní ujednání v rámci skupiny (tématu se v podmínkách České republiky věnuje například Brabenec (2010)), přímou změnu struktury financování podnikového uskupení (Jakoubek (2012)) či tvorbu zmíněného nehmotného aktiva v rámci skupinového R&D, které je ostatním členům poskytováno na základě typicky licenčního ujednání. Právě poslednímu případu se bude věnovat tento článek.

V roce 2010 byla na půdě OECD zahájena diskuse týkající se revize VI. kapitoly Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní společnosti a daňové správy (dále také „Směrnice OECD“). Původní úprava byla shledána jako nedostatečná, zejména s ohledem na značně omezenou využitelnost. Účelem veřejné dvouleté diskuse bylo objasnění a mezinárodní konsensus ve věci postupů ocenění nehmotných aktiv pro účely transfer pricingu. Vzhledem ke složení připomínkových odborníků nelze upřít, že již očekávání byla zaměřena hlavně na daňový charakter výstupu, řešící zejména otázky mezinárodního dvojího zdanění. Článek bude reagovat na závěry poslední verze plánovaného znění nové kapitoly směrnice ze dne 6. června 2012, která již obsahuje v základních směrech prakticky finální verze nové úpravy. Lze oprávněně očekávat, že budoucí úpravy budou již spíše technického charakteru. V dalším textu se nebudeme věnovat celému soupisu návrhů zmíněných v dokumentu. Vzhledem k zaměření článku se nezaměřujeme na problematiku tzv. „safe harbours“².

V dalším textu se zaměříme především na řešení otázky, zda určitým způsobem nastavená struktura skupiny má vliv na hodnotu nehmotného majetku v širším pojetí. Dle našeho názoru stará úprava a stejně tak nově navrhované znění kapitoly neřeší možnost umělého navyšování, resp. účelové nastavení hodnoty aktiv coby výsledků vlastního výzkumu a vývoje dodatečným zapojením explicitně úročeného cizího kapitálu ve skupině spojených osob. Prokázání této skutečnosti by mělo dva zásadní důsledky:

- a) distorze v ocenění jednotlivých entit zejména při přístupu ocenění společností v koncernu „část po části“ – (vize také Buus (2007))
- b) transfery peněžních prostředků či zisků mezi jednotlivými entitami (např. mateřské společnosti) v závislosti na nastavení provedeném finančním managementem skupiny.

Pro účely našeho článku tedy testujme hypotézu, zda má koncernová struktura vliv na hodnotu nehmotného statku.

2. Problematika nehmotného majetku v transfer pricingu

Vzhledem k nadnárodnímu charakteru transakcí a tedy i určité snaze o nadnárodní harmonizaci přístupů se mezi základní zdroje literatury řadí americké United States Treasury Regulations, sec. 1.482 (CFR, 2010) a výše zmíněná Směrnice OECD.

2.1 Směrnice OECD a IRC

Definice nehmotného majetku je pochopitelně komplikovaná a pro empirickou studii zahájenou tímto článkem, bude precizní vymezení zcela esenciální. Obecně můžeme do investic do nehmotných aktiv zařadit investice do výše zmíněného R&D cílené buď na růst tržeb, nebo nákladové úspory. Z typických uveďme označení produktu, výrobní design a pak specifické investice zaměřené na rozšíření nehmotných distribučních cest, vztahy se zákazníky a obchodní modely (více viz. Svačina, 2010).

² Více viz článek IV aktuální znění Směrnice OECD

Směrnice o převodních cenách (MFČR, 2010) uvádí: „...termín „nehmotný majetek“ zahrnuje práva na užívání průmyslových hodnot jako jsou patenty, ochranné známky, obchodní jména, náčrty nebo vzory. Zahrnuje též autorská a umělecká práva a předměty duševního vlastnictví jako je know-how a obchodní tajemství“

Pro naše účely je třeba udělat dělicí čáru mezi tzv. obchodním nehmotným majetkem a marketingovým nehmotným majetkem.

Obchodní majetek představují zejména patenty, designové nákresy, vzory a nehmotná práva umožňující transfery aktiv mezi partnery a třetími stranami. Takový majetek je často vytvářen pomocí R&D. Výzkum a vývoj přímo zvyšuje kapitálový potenciál entity, s níž je majetková podstata svázána. Pravděpodobně bude budoucí kapitálový příjem hrazen z prodeje výrobků a služeb generovaných investicemi, servisními smlouvami s partnery nebo v poslední řadě konkrétní variantou licenční dohody. Příklady licenčních dohod se budeme zabývat níže. Jedna ze zmíněných forem úhrady musí nutně nastat a musí být svázána přímo s majetkovou podstatou zachycenou ve finančních výkazech. Za vhodný produkt výzkumu a vývoje ve formě obchodního majetku se potom nejlépe hodí patent. Obecně tedy produkt přesně právně a smluvně zachytitelný, v ideálním případě veřejně registrovaný a chráněný, s ověřitelným původem. Kupříkladu v oboru farmacie, ze kterého vychází naše empirická část, se většinou jedná o produkty výzkumu, které jsou velmi nákladné a nejspíše tedy i s vysokou mírou nejistoty úspěchu (rizikové)..

Do oblasti marketingového majetku zařazujeme zpravidla obchodní známky a obchodní jména, seznamy zákazníků či distribuční kanály. Marketingový majetek je příhodné označení. Hodnota takového majetku nemusí být nutně spojena s vysokým kapitálovým výdajem v počáteční fázi. Naopak je silně navázána na mimofinanční faktory, jako je pověst, dlouhodobá spokojenost zákazníků, stupně kvality či úroveň certifikací produktu atd. Typické náklady, spočívající v reklamních a marketingových výdajích spojených s tvorbou sítě distributorů či portfolia koncových zákazníků nemusí dosahovat relativně vysokých částek a často se pojí i s obchodním nehmotným majetkem, v celkové nákladové náročnosti však netvoří dominující podíl. Výdaje spojené s marketingovým majetkem nebývají vždy (dle lokálních účetních předpisů a zvyklostí) kapitálového charakteru. Často se totiž uplatňuje evidování takových nákladů jako provozních, účtovaných v rámci běžného účetního období.

Z uvedených podmínek pro zjednodušení předpokládáme, že obchodní (nehmotný) majetek (typicky patent) je spojen výlučně s tvorbou nového produktu, typicky se zbožím, lze na něj nahlížet jako na výsledek investiční činnosti (tedy rozšíření stávajících kapacit). Marketingový nehmotný majetek (například ochranná známka) svým charakterem spíše připomíná doplňkovou službu ke stimulaci již zavedeného prodeje (či vytížení stávajících kapacit). Marketingový majetek zvyšuje hodnotu stávajícího předmětu obchodu a na tomto základě o něm může být i účtováno. V zásadě pak vzniká specifický případ metodiky transferových cen pro zboží a služby, obdobný vnitropodnikově poskytovaným servisním službám. Jak uvádí Směrnice OECD: „*Patenty mohou vytvářet u určitých výrobků nebo služeb monopol, zatímco samy ochranné známky nikoliv, protože soutěžitelé jsou schopni prodávat stejné nebo podobné zboží tak dlouho, dokud užívají rozdílné rozlišující znaky.*“

Samozřejmě tato hranice není pevná a nastavení dělicí čáry je třeba posuzovat případ od případu. Již starší verze kapitoly VI. Směrnice OECD na toto poukazuje zejména v případě

silných značek s produkcí časově omezených patentů (např. farmacie). Další problém rozlišení je spojen přímo s charakterem nehmotného statku – v případě know-how a obchodních tajemství lze obhájit obě varianty rozdělení. Zde dochází ke zlepšení obchodní činnosti, neexistuje však právní podstata vymezení ochrany (registrace). Dle našeho názoru by klíčem přiřazení k obchodnímu nehmotnému majetku měl být fakt, zda a jak silně případné vyzrazení know-how ovlivní hodnotu entity (takové hodnocení nutně nese silné znaky subjektivního pohledu na věc), která by vytvořený majetek licencovala třetím stranám (za předpokladu, že takový investiční nehmotný majetek tvoří hlavní zdroj příjmů subjektu, což je u podnikových uskupení zakládajících účelové společnosti zpravidla splněno).

Pro aplikaci principu tržního odstupu platí obecná pravidla Směrnice OECD. Nezávisle odhadnuté celkové užítky, které lze ztotožnit s očekávanými celkovými benefity R&D, by měly být adekvátní celkovým užítkům, které by očekával nezávislý subjekt. Měla by tedy být splněna podmínka objektivního odhadu nezávislého benefitu z projektu. Původní verze Směrnice OECD uvádí, že princip tržního odstupu musí být splněn z pozice postupníka (jakou cenu by byl ochoten za majetek zaplatit) a postupitele (za jakou cenu by byl ochoten nezávislý postupitel majetek převést). Tím může docházet ke značnému zkreslení, kterému se budeme věnovat v hlavní části článku – totiž postupník platí licenční poplatek odpovídající očekávanému prospěchu, nicméně vzhledem k neexistenci srovnatelných dat je tento prospěch vyjádřen zpravidla relativně ve vztahu k hodnotě samotného aktiva. Ve shodě s metodami stanovení ceny dle Směrnice OECD je licence stanovena jako procento z hodnoty nehmotného aktiva či užitku spojeného přímo s nehmotným majetkem (např. tržby), kdy hodnota je odvozena z výše kapitálového výdaje (či tržby). Zjednodušeně lze říci, že z hlediska nastavení transferových cen bude profit 8 jednotek z majetku ve výši 40 jednotek hodnocen stejně (nezávislý, tudíž z hlediska principu tržního odstupu správný) jako profit 16 jednotek z majetku ve výši 80 jednotek. Otázkou však zůstává, zdali by nezávislý subjekt investoval do stejného aktiva za dvojnásobnou nominální hodnotou. Taková situace by nenastala, nicméně patentovaná aktiva nemají srovnání (srovnatelné budou relativní licence) a podnikové uskupení či koncern nemusí takový majetek vytvářet s impaktem na vykazování správného a věrného obrazu hospodaření, ale za účelem transferu peněžních prostředků. Čemuž dané nastavení ne zcela zabraňuje (spíše naopak).

Co se struktury úhrad za nehmotný majetek týče, Směrnice OECD odděluje dvě situace – přímý prodej nehmotného aktiva v jednorázové částce nebo častěji užívané placení poplatku dle licenčního ujednání. Za licenční poplatky pak v širší rovině uvažujeme platby, které jsou pravidelné, jsou založeny na jednom ze třech principů úhrady:

- a) Výsledku pro uživatele;
- b) Výtěžku prodeje;
- c) Na zisku.

V prvních dvou případech může být úhrada založena na obratu držitele licence, zatímco v posledním případě lze označit cenu licence za skutečně tržní (za předpokladu, že jde o zisk nezávislé entity). Zde dochází k malé ukázkové dichotomie úpravy transferových cen dle Směrnice OECD. Na jedné straně po podnicích ve skupině požaduje v rámci obchodování simulaci tržního prostředí, na druhou stranu připouští, že podniková uskupení se přímo tvoří za účelem úhrad, které by v klasickém tržním styku nebyly možné. Možnost navázání výše úhrady za licenci na tržbách držitele licence bude podstatná v dalším textu.

Je vhodné poznamenat, že ve většině případů se kalkulace licencí běžně obchází tím, že se úhrada licence zaúčtuje do pořizovací ceny zboží. Transferová cena totiž může být stanovena jako tzv. „balíková“, kdy platí pouze obecné upozornění, aby při kalkulaci úhrady nebyla cena licence účtována dvakrát – jednou v pořizovací ceně zboží a následně separátně jako transfer technologie. Z uvedených možných komplikací při vymezení vhodných pravidel principu tržního odstupu vyvozujeme, že pro účely vymezení hodnoty nehmotného majetku bude vhodné se zaměřit zejména na hodnotu obchodního nehmotného majetku. V případě majetku marketingového bude pravděpodobně docházet k zahrnutí ceny marketingového majetku do ceny výrobků a jednalo by se spíše o (byť spojenou) problematiku kalkulačního vzorce výrobků, tedy ocenění výrobků (hmotného aktiva) v rámci obchodování ve skupině. Ve výjimečných situacích pak dochází k separátním úhradám na základě tzv. service level agreements (SLA)³, které obsahují oddělená ustanovení v oblasti účtování za služby marketingového a reklamního charakteru. Pak zpravidla nemají kapitálový, ale provozní charakter, na což zpravidla reaguje i lokální úprava pravidel zdanění.

Úprava transferových cen dle amerického Internal Revenue Service (dále také „IRC“) se od obecných pravidel OECD významně neliší (vlastní překlad): „*Za nehmotné označujeme některé z následujících druhů aktiv a jeho hodnota není tvořena s tímto aktivem spojenými službami:*

- a) *Patenty, vynálezy, postupy, design, vzory, know-how*
- b) *Autorská práva (...)*
- c) *Ochranné známky, obchodní jména a značky*
- d) *Franšízy, licence... “*

Za směrodatné lze považovat přímé vyloučení úplat službového charakteru a princip tvorby hodnoty závislý nikoliv na fyzických attributech statku, ale na attributech duševní a nehmotné povahy. V tomto ohledu je úprava OECD výstižnější, jelikož IRC nevylučuje z nehmotného majetku například manažerské služby či další služby, které OECD vyjímá z oblasti nehmotného majetku a zařazuje je do oblasti SLA.

Pro účely transferových cen tedy jako nehmotný majetek budeme označovat, oceňovat a následně zkoumat dopady jeho tvorby pro majetek, který identifikujeme dle provázanosti majetku s hlavní činností podniku (vytvořené aktivum je provozně potřebnou složkou podnikání) a dle provázanosti nehmotného majetku (který lze chápat jako samostatný investiční projekt) se strategickým řízením společnosti. Taková argumentace umožňuje uvést tvorbu nehmotného statku do souladu s předpisy OECD. Produkt tedy spadá do podnikatelského plánu podnikového uskupení jako celku.

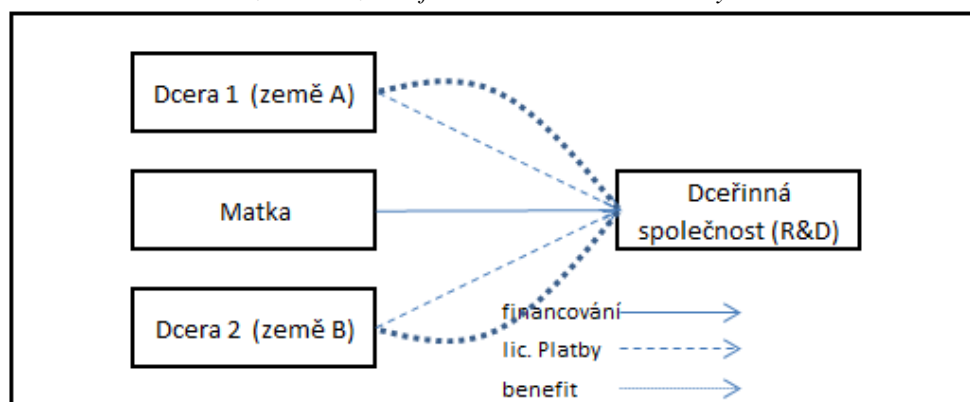
2.2 Právní a ekonomické vlastnictví; struktura skupiny s vlivem na hodnotu

Metodické problémy určení výše úhrady za nehmotný majetek mohou vzniknout v případě oddělení právního a ekonomického vlastnictví. Vlastník produktů R&D bude sídlit v konkrétní daňové destinaci s vlastní úpravou zdanění licenčních plateb. Otázkou je míra vlivu na entitu, pod níž je evidováno právní vlastnictví daného vytvořeného nehmotného aktiva. Nejjednodušší situace je samozřejmě taková, kdy podnikatel vyvíjí aktivum vlastním jménem, je zde tedy zcela průkazné právní i ekonomické vlastnictví statku. V podnikovém uskupení pak uvažujeme situaci na základě smlouvy o výzkumu v zastoupení jiného člena

³ Více také např. Brabenec (2011).

uskupení. Obtížnější situace nastává ve chvíli, kdy beneficiant provádí výzkum v zastoupení členů skupiny na základě SLA smlouvy, případně na základě spolupráce ve smyslu kapitoly VIII. směrnice OECD o ujednáních týkajících se příspěvků na náklady, jak ukazuje obrázek 1:

Obrázek 1: možnosti financování a licencování výsledků



Zdroj: vlastní schéma

Je vhodné poznamenat, že problematika odděleného právního a ekonomického vlastnictví v oblasti transferových cen je řešena zejména s důrazem na daňovou stránku věci. Jedná se například o situaci, kdy mateřská společnost poskytuje financování (pokud R&D nevzniká na vlastní jméno mateřské společnosti) a po dokončení výzkumu na dceřiném podniku nemá přímo právní nárok na benefity výzkumu a vývoje. Zdanění jednotlivých titulů v daném domicilu pak závisí na lokální úpravě daňových pravidel (správné určení daňového domicilu v Evropské unii je proto často řešeno na nadnárodní úrovni jednotnými směrnicemi EU).

Poslední výše zmíněná varianta značí situaci, kdy v obr. 1 šipky od dceřiných podniků označené jako licenční platby jsou poskytovány již jako financování v rámci R&D. Výzkum a vývoj ve skupině může být tedy organizován např. těmito způsoby:

- 1) Na vlastní jméno (mateřskou společností); vlastníkem výsledů R&D je mateřská společnost;
- 2) Na právní entitě vlastněné mateřskou společností (tedy dceřinou společností či jinou v mateřské hierarchii, nicméně pod rozhodujícím vlivem mateřské společnosti) a mateřskou společností (či společností pod rozhodujícím vlivem mateřské společnosti) financované na základě konkrétní smlouvy o výzkumu; vlastníkem výsledků R&D je daná entita;
- 3) Na jméno více členů skupiny (v různých majetkových možnostech, nicméně efektivně pod rozhodujícím vlivem mateřské společnosti) a financované na základě příspěvků na náklady (vlastníky jsou všichni v poměru nákladů)⁴.

Zaměříme se pro zjednodušení na variantu 2. V typickém případě varianty č. 2 platí daná entita (např. dceřiná společnost) R&D ze svých zdrojů. Cena takových zdrojů je vyjádřena náklady na zdroje, tedy vlastní a cizí kapitál. Náklady na kapitál se obvykle kvantifikuje váženými průměrnými náklady na kapitál (dále také „WACC“).

Po úspěšném dokončení R&D a registraci nehmotného aktiva inkasuje dceřiná společnost vlastníci výsledek R&D (dále také „Dcera R&D“) licenční platby od spojených osob za

⁴ Více o této variantě v Brabenec (2010).

poskytnutí benefitu z nově vytvořeného nehmotného aktiva (ať od těch, kteří ji financovali či od ostatních členů). V návaznosti na postupu uvedený v Brabenec (2011) předpokládáme, že

$$R_{R\&D} = \sum_{i=1}^n LP_i \quad (1)$$

kde:

$R_{R\&D}$ značí celkový výnos právního vlastníka nehmotného aktiva, tvořený jako suma všech licenčních plateb,

LP_i licenční platby předepsané (a pro zjednodušení i inkasované) v průběhu daného období ode všech smluvních odběratelů licencovaného aktiva (pro jednoduchost předpokládáme, že licence je poskytována pouze ve skupině a členové skupiny, prodávající homogenní výsledný produkt (tedy např. Dcera 1 a Dcera 2) se podíleli určitou měrou na financování,

n je celkový počet členů skupiny, přičemž $i \in \langle 1; n \rangle$.

Jestliže budeme respektovat ustanovení Směrnice OECD ve věci dodržování pravidla tržního odstupu tak, jak bylo popsáno výše, musí pak evidentně ve fázi po ukončení R&D a vytvoření nehmotného aktiva platit zapsaná následující nerovnost:

$$\sum_j^m \sum_{i=1}^n TU_{c_j}^i \geq \sum_j^m \sum_{i=1}^n C_j^i \quad (2)$$

Suma všech celkových užiteků „ TU “ získaných jednotlivými spojenými osobami, které si nakupují licenci na užívání nehmotného statku od společnosti nehmotný statek vlastníci - zjednodušeně celkové tržby koncernu „ T_i “ (problematiku převodu užiteků na peněžní jednotky pro jednoduchost neuvažujeme, viz zápis (3) níže) za prodej svých různých produktů c (produktová řada od j do m různých produktů), musí logicky⁵ být vyšší než náklady na prodej takových produktů⁶ „ C “.

$$\sum_j^m \sum_{i=1}^n TU_{c_j}^i = \sum_{i=1}^n T_i \quad (3)$$

Pokud (opět pro zjednodušení) celkové náklady generované produktovou řadou u jednotlivých společností využívající konkrétní nehmotné aktivum jsou rovny pouze licenčním platbám (samozřejmě, že v praxi budou vyšší), potom lze dle výše uvedeného vyjádřit sumu nákladů takto:

$$\sum_j^m \sum_{i=1}^n C_j^i = \sum_{i=1}^n LP_i = R_{R\&D} \quad (4)$$

Pro nulovou a vyšší ziskovost dceřiné společnosti, která vlastní nehmotné aktivum, s ohledem na výše uvedené platí vztah:

$$\sum_j^m \sum_{i=1}^n C_j^i \geq (R_{R\&D} = \sum_{i=1}^n LP_i) \geq C_{R\&D} \quad (5)$$

⁵ Předpokládáme, že dlouhodobě nelze ani daňově ani u racionálně podnikající jednotky akceptovat ztráty z podnikatelské činnosti.

⁶ tj. produkty, pro jejichž prodej/výrobu byl využit licencovaný nehmotný statek

Výnosy Dcery R&D musí být nejvýše rovny nákladům subjektů prodávajících finální produkt, aby bylo vnitroskupinové sdílení technologie obhajitelné a správné dle principu tržního odstupu. Podmínka maximalizace až do nákladů prodejce řeší problém srovnatelnosti ceny licence s potenciálním licencovaným produktem třetích stran. Dcera R&D vytváří produkt s odpovídajícím ziskem $\pi_{R\&D}$:

$$\pi_{R\&D} = f(R_{R\&D}; C_{R\&D}) \quad (6)$$

Náklady Dcery R&D mohou být dle výše uvedeného minimálně ve výši WACC:

$$C_{R\&D} \geq WACC_{R\&D} \quad (7)$$

Upozorňujeme, že WACC je v celém tomto textu chápáno jako absolutní vyjádření nákladů, nikoliv jako relativní!

Pokud budeme uvažovat velice reálnou variantu, totiž, že Dcera R&D má zisky pouze z prodeje licencí a nebudeme uvažovat vlastní kapitál (vlastní kapitál v takových společnostech nemá významnou váhu na celkovém kapitálu – obvykle se dodržuje minimální zákonný kapitál ve výši základního kapitálu), pak platí:

$$(R_{R\&D} = \sum_{i=1}^n LP_i) \in \left\langle WACC_{R\&D}; \sum_j^m \sum_{i=1}^n C_j^i \right\rangle \quad (8)$$

S ohledem na výše uvedené lze uvést definiční obor funkce zisku Dcery R&D (6), takto:

$$\pi \in \left\langle WACC_{R\&D}; \sum_{i=1}^n LP_i \right\rangle \quad (9)$$

Na základě výše uvedeného uzavíráme, že obhajitelný interval výše licence tvořící výnosy Dcery R&D definován mezemi danými váženými náklady kapitálu Dcery R&D a náklady společností prodávajících koncovému zákazníkovi. Oproti tomu ostatní členové skupiny, kteří poskytnou financování a nakupují licenci, inkasují úroky za poskytnutý kapitál ve výši WACC a výnosy z prodeje finálního produktu, zatímco nákladem je pro ně licence a případně další náklady tvořící rozdíl mezi LP_i a celkovými náklady dané společnosti. Ve vztazích (2) a (5) v praxi nenastane vždy rovnost, koncern by se totiž nechoval racionálně. Je ale možné, že nastává rovnost jen ve (2) nebo jen v (5), což umožňuje transfery zisku mezi entitami. Jestliže budou ve skupině další členové, kteří nenakupují licenci, ale poskytnou financování (nebo naopak) saturují tak rozdíly mezi $WACC_{R\&D}$ a $C_{R\&D}$, případně mezi celkovými náklady dané jednotky. $R_{R\&D}$ je, dle všech výše uvedených definičních znaků nehmotného majetku a zejména nastavením struktury vztahů ve skupině, možné nastavit dle výše licencí racionálně (obhajitelně) všude v intervalu (8) a tedy případně může absorbovat podstatné koncernové zisky.

Teoreticky by tedy měla platit hypotéza, že výsledná struktura koncernového uspořádání má vliv na hodnotu aktiva, která se určuje dle výše licenčních poplatků či výnosů (resp. podílů na výnosech).

2.3 Ocenění licence

Odhad výše licence, provedený intervalově, by bylo možné pregnantněji vymezit jako optimalizační model. Tento postup bude předmětem navazující zprávy studie. Na obecné rovině se budeme pohybovat i ve vztahu licenční platby a hodnoty podkladového nehmotného

aktiva. Původní verze Směrnice OECD se zabývá odhadem hodnoty jen okrajově, princip tržního odstupu je vhodný (aplikovatelný) spíše na odhad výše licenční platby, a to metodou CUP nebo TNMM⁷. Pro převody majetku samotného se obecně doporučuje metoda profit split. Zatímco pro metodu CUP jen málokdy najdeme srovnatelná data; metoda TNMM je odvozena od provozního zisku společnosti a tudíž dostupnější (více viz Brabenec, 2011). Velmi zjednodušeně je licenční platba odvozena reziduálně od přínosu aktiva k hodnotě entity srovnáním provozních marží dosažených nezávislými subjekty a provozní marže dosažené spojeným prodejcem (např. Dcerou 1). Rozdíl v maržích by měla odpovídat přínosu nehmotného aktiva a tedy licenční platbě. Metoda dělby zisku je závislá na funkční analýze a specifickému příspěvku jednotlivých stran k tvorbě celkového produktu. Nová verze Směrnice OECD pak zavádí metody běžné pro oceňovací praxi, zaměřené na sledování cash flow a budoucí peněžní toky. Vzhledem k možnému účelovému přizpůsobení účetních ukazatelů je taková úprava více než logická.

2.4 Transmisní mechanismus

Z uvedených metod ocenění nehmotného aktiva vyplývá, že hodnotu jako diskontovanou hodnotu licenčních plateb lze v zásadě ovlivnit zejména doložením výše licenční platby (více viz Svačina, 2010). Závislost je tedy potřeba zkoumat již na postupu jejího stanovení. V případě metody CUP bude licenční platba závislá na tržbách koncernu generovaných od třetích, nespojených osob – většinou koneční spotřebitelé produkce koncernu (stanovení ceny odzadu), metody založené na zisku budou ovlivněny zejména zakomponovanou výší nákladů a při nově doporučené metodě diskontovaných budoucích peněžních toků, tedy de facto zjednodušené DCF metodě na úrovni entity, v závislosti na predikovaném provozním cash flow plynoucím z nehmotného majetku. Testovaný vliv na hodnotu aktiva by měl být závislý na konstrukci licence.

Jakým způsobem by konkrétní koncern odvozoval výši licenční platby? Entita provádějící výzkum dostává v první fázi od ostatních členů skupiny kapitálové prostředky. Za tyto prostředky platí úroky a následně inkasuje zisky. Při významném podílu cizího kapitálu by mělo platit, že riziková premie „ $r_{R\&D}$ “ při konstrukci úrokové míry je závislá (mimo jiné, viz například Mařík (2007)) na míře zadlužení $L_{R\&D}$.

$$r_{R\&D} = f(L_{R\&D}) \quad (10)$$

Bez hlubších důkazů předpokládejme, že funkce má exponenciální průběh (bez horního omezení náklady finanční tísně). Jako ukazatel rizikivosti použijeme ukazatel úrokového krytí v jeho speciální verzi upravené o odpisy pro větší agregovatelnost dat ($I/EBITDA$; kde I jsou vykázané úroky a $EBITDA$ je provozní zisk před úroky, zdaněním, odpisy a opravnými položkami) a zkoumáme vztah zadlužení vyjádřené věřitelským rizikem (VK/CK ; kde VK je vlastní kapitál a CK je celková bilanční suma) a úvěrové výkonnosti:

$$\frac{I}{EBITDA} \approx \frac{VK}{CK} \quad (11)$$

Popišme v návaznosti transmisní mechanismus od zadluženosti k výnosům za licenci. S růstem cizího kapitálu dojde k růstu věřitelského rizika v tradičním pojetí. Růst věřitelského rizika potom za podmínky (10) vyvolá růst I , které inkasují financující subjekty přes WACC Dcery R&D. Ta ale účtuje tyto úroky jako kapitálový výdaj do pořizovací ceny nehmotného aktiva (kapitalizace úroku), což se následně formou odpisu přenáší do kalkulace nákladů na

⁷ CUP = comparable uncontrolled price, TNMM = transaction net margin method

R&D a dále do požadovaného licenčního poplatku, který má náklady uhradit. Zvýšení LP_i vyvolá růst tržeb, přičemž je možné, že se EBITDA nezmění.

$$\uparrow CK_{R\&D}^i \Rightarrow \uparrow \frac{CK_{R\&D}}{VK_{R\&D}} \Rightarrow \uparrow I = f(L) \Rightarrow \uparrow C_{R\&D} \Rightarrow \uparrow LP_i = \uparrow R_{R\&D} \quad (12)$$

Takový postup u Dcery R&D způsobí růst hodnoty tvořeného aktiva dodatečným zapojováním cizího kapitálu od spojených osob CK^i . Dle výše uvedených předpokladů o vztahu (5) je jakékoliv navýšení cizího kapitálu nejasné ve vztahu k EBITDA (dochází k růstu tržeb i úroků, *EBITDA* se mění v závislosti na konkrétním nastavení). Navýšení cizího kapitálu ale způsobí, že cena určená přes tržby společnosti (CUP) je vždy odlišná od výsledků TNMM (přes úroky) a jistě odlišná od výsledků DCF, protože *EBITDA* zůstane stejná nebo vzroste. Platí tedy, že

$$\uparrow WACC_{R\&D} \Rightarrow \uparrow LP_i \Rightarrow \uparrow R_{R\&D} \quad (13)$$

Pozn: *WACC* je absolutní vyjádření nákladů na získaný kapitál

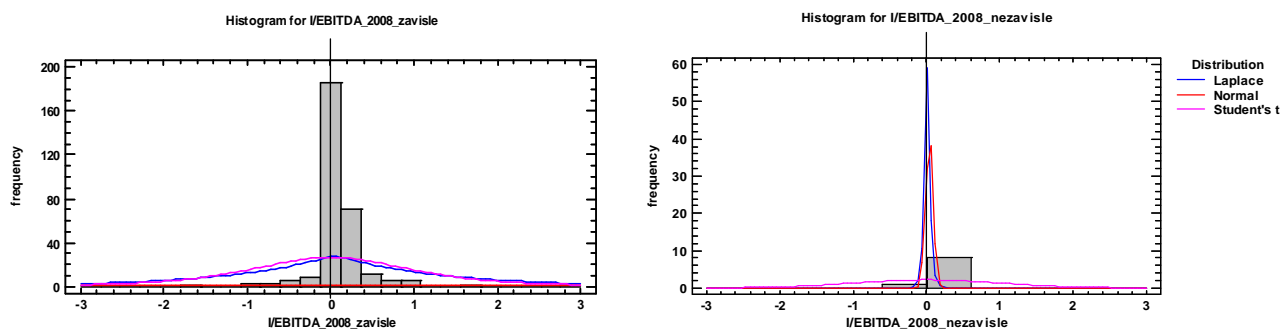
EBITDA potom nemůže klesnout, protože by se dcera provádějící výzkum a vývoj chovala iracionálně. Závěrem pak lze říci, že umělé navýšování cizího kapitálu vyvolá sice růst úroků, ale bez vlivu na ziskovost Dcery R&D. K mateřské společnosti a financujícím subjektům se transferuje zisk z úroků nebo výnosů koncového prodeje. Pro účely stanovení transferových cen je ale celý systém odpovídající parametrům a omezením podkapitoly 2.1. V další části provedeme empirický průzkum, zdali společnosti podnikající ve skupině mají tendenci zvyšovat cizí kapitál a tedy i úrokové platby, resp. podíl $I/EBITDA$ ve srovnání se společnostmi ve skupině spojených osob nepodnikající.

3. Empirické šetření

V rámci řešené problematiky jsme pro účely tohoto článku provedli empirický výzkum. Hypotézu jsme se rozhodli pro zjednodušení testovat na společnostech, působících v oboru farmacie. V tomto oboru je obvyklé podnikání ve skupině, kdy v rámci této skupiny dochází k financování např. od mateřské společnosti a dále v této skupině dochází k čilému vnitroskupinovému obchodování s nehmotnými statky (licence, patenty aj.). Pro empirické šetření jsme využili data z databáze Amadeus, splňující podmínku aktivní činnosti, sídla v Evropské unii, oboru a dále finanční kritéria. Finančními kritérii byla podmínka zvyšujícího se explicitně úročeného kapitálu. Jelikož databáze tyto data neposkytne přímo, vyhledali jsme takové společnosti, jimž roste cizí kapitál a nákladové úroky. Šetření jsme poté provedli ve skupině závislých společností a nezávislých společností.

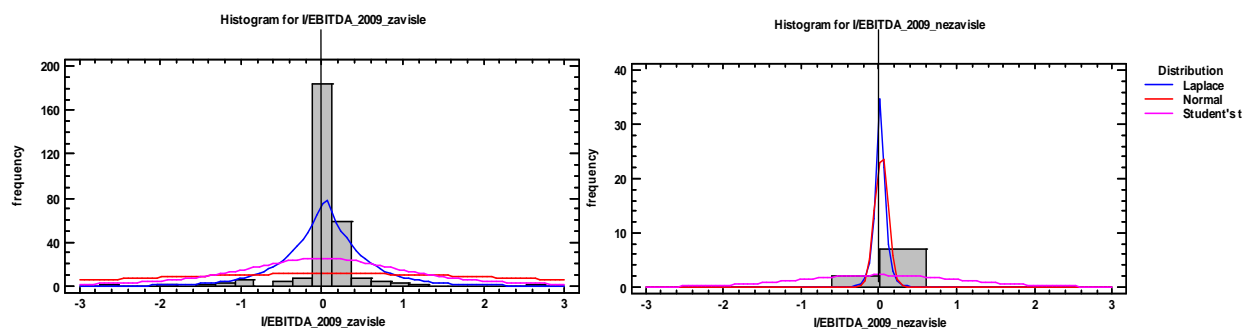
S ohledem na možný rozsah toho článku, prezentujeme v grafech níže pouze histogramy poměru $I/EBITDA$ za roky 2008 až 2010. V levém sloupci jsou výsledky zjištěné u společností, které podnikají v daném oboru ve skupině, tj. jsou spojené. V pravém sloupci jsou výsledky zjištěné u společností, které nepodnikají ve skupině.

Graf 1: Porovnání histogramů výsledků za rok 2008



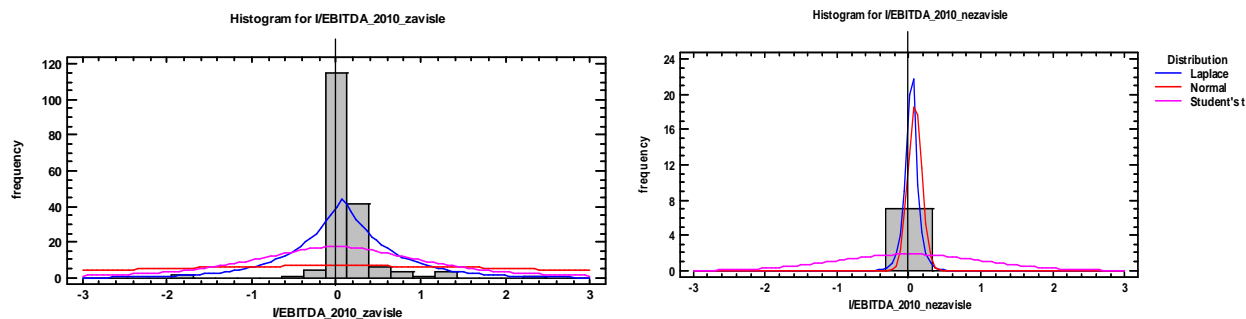
Zdroj: data z database Amadeus, vlastní analýza

Graf 2: Porovnání histogramů výsledků za rok 2009



Zdroj: data z database Amadeus, vlastní analýza

Graf 3: Porovnání histogramů výsledků za rok 2010



Zdroj: data z database Amadeus, vlastní analýza

Je zajímavé, že ve zvoleném oboru (farmacie) a ve zdrojové databázi převažují společnosti, které podnikají ve skupině. Přesto však lze shledat dílčí závěry. Empirické šetření prokázalo, že u závislých společnostech, které zvyšují explicitně úročené zadlužení, existuje vyšší poměr $I/EBITDA$ než u společností nespojených. Prozatím nám nejsou dostupná podrobnější data, ale můžeme tedy usoudit, že tématem ve skupinových uspořádáních je spíše nastavení úroku a jeho výše, ale krok číslo dvě, tj. zobrazení zvýšené nákladovosti do tržeb (tedy do $EBITDA$) se nepodařilo prokázat. Takový závěr je spíše zajímavý z pohledu možného přenesení daňové povinnosti na jiné subjekty.

4. Závěr

V tomto článku jsme se zaměřili na specifickou oblast oceňování majetku. Nehmotný majetek nejen v rámci ocenění podniku jako celku hraje často významnou roli a jedná se tedy o významný zdroj hodnoty podniku. Ocenění nehmotného majetku při ocenění celého podniku je implicitně zahrnuto ve výsledném ocenění. Nebývá potřebné vyjadřovat hodnotu nehmotného majetku při ocenění podniku zvlášť (opomeňme např. problematiku „purchase price allocation“). V mnoha praktických situacích se však setkáme s izolovanými obchody právě s nehmotnými statky. Takové obchody převažují zejména mezi společnostmi, které jsou propojeny majetkově, personálně či jiným způsobem. Obchodování s nehmotnými statky mezi spojenými entitami zasahuje zásadně do jejich daňových pozic (zejména ovlivňuje daň z příjmů). Již řada regulací či obecně přijímaných směrnic se snaží vypořádat s oceňováním nehmotných statků právě pro potřeby férového zobrazení (rozumějme spíše *lege artis*) daňových základů u jednotlivých účastníků obchodu.

Článek jsme zaměřili na, dle původních myšlenek, úzké téma, a to možnosti účelového ovlivňování hodnoty nehmotného státu ve skupině spojených osob při vhodné organizaci takového obchodu. Testovali jsme hypotézu, zda vhodným nastavením skupinového uspořádání a smluvních ujednání dochází k ovlivňování hodnoty úplat za využívání nehmotných statků, tedy i ocenění takových nehmotných statků založeném na úplatách (licenčních poplatcích).

Prokázali jsme, že na pozadí přijatých předpokladů teoreticky platí určitá omezení nastavení licenčních poplatků. Omezení jsme definovali v závislosti na změnách cizího, explicitně úročeného kapitálu čerpaného společností provádějící např. výzkum a vývoj intervalem daným průměrnými váženými náklady na kapitál u společnosti, která provádí výzkum a vývoj nehmotného statku (či jiné získání takového statku) jako dolní hranici a celkovými náklady společností, které nehmotný statek využívají v rámci prodeje svých produktů, alokovatelnými na finální produkt prodávaný třetím osobám (mimo skupinu spojených osob).

Doložili jsme, že možný pohyb licenčních poplatků v definovaném intervalu nutně ovlivní hodnotu nehmotného statku, jednak podle původních regulací (konkrétně Směrnice OECD), ale zejména i podle nově navrhovaných znění regulací. Relativně kontinuálně pokračujeme v kritice navrhované nové úpravy regulace, která neošetřuje, nutno uznat specifické (ale o to zajímavější pro daňově manažerskou hru), úskalí nastavení cen v rámci obchodů u spojených osob s dopadem na jejich zdanění. Nepodařilo se nám jednoznačně, resp. dostatečně nezpochybnitelně, potvrdit hypotézu na empirických datech u zvoleného oboru (použili jsme data za společnosti působící ve farmaceutickém průmyslu). Data však hypotézu nevyhloučila a ukázala směr, kterým se zkoumané společnosti vydávají – tj. spíše řeší problematiku nastavení úrokových sazeb. Téma se oproti původnímu plánu ukázalo jako poměrně široké a tudíž tento článek chápeme jako zahájení odborné diskuze v ČR na toto téma a tímto způsobem prezentovanou.

References

- [1] Brabenec, T. (2010): *Některé důležité aspekty Cost contribution arrangements ve finančním řízení*. Český finanční a účetní časopis, 2010, roč. 5, č. 2, s. 63-83.
- [2] Brabenec, T. (2011): *Transferové ceny nehmotných statků a služeb R&D na pozadí Service Level Agreement*. Český finanční a účetní časopis, 2011, roč. 6, č. 2, s. 58 – 71.
- [3] Buus, T. 2007: *Oceňování koncernů*. Doktorská disertační práce, Vysoká škola ekonomická v Praze, rok obhajoby 2007.
- [4] CFR. 2010a. *Code of Federal Regulations*, Title 26, § 1.482.5. [on-line], Washington D.C., Office of the Federal Register.
- [5] CFR. 2010b. *Code of Federal Regulations*, Title 26, § 1.482.7. [on-line], Washington, D.C., Office of the Federal Register
- [6] FUČÍK, I. aj. 2008: *Daňové aspekty podnikání v koncernu*. Praha: ASPI. 2008, 236 s.
- [7] Heimert, M. (2008): *Intangible property*. In GREEN, Gareth. Transfer pricing manual. London : BNA International, 2008.
- [8] Markham, M. (2005): *The Transfer Pricing of Intangibles*. Hague, Kluwer Law, 2005.
- [9] Maříková, P. – Mařík, M. (2007): *Diskontní míra pro výnosové oceňování podniku*. Praha, Oeconomica, 2007.
- [10] MFČR (2010). *Revize Kapitol I-III Směrnice o převodních cenách*, Finanční zpravodaj 7/2010, ze dne 27. 12. 2010.
- [11] MFČR (2011). *Zpráva JTPF o vnitroskupinových službách s nízkou přidanou hodnotou*. [on-line], Praha, Česká daňová správa, <<http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/xsl/167.html?year=0>>
- [12] OECD, (1995, 1997, 2009): *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publications. Paris, OECD, 1995, 1997, 2009.
- [13] Svačina, P. (2010): *Oceňování nehmotných aktiv*. Praha, Ekopress, 2010.