

Přístupy a metody ocenění nehmotných aktiv – porovnání Směrnice OECD k převodním cenám a Mezinárodních oceňovacích standardů[#]

*Pavel Svačina**

Úvod

Mezinárodní oceňovací standardy (IVS) a Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy (Směrnice OECD) patří mezi hlavní standardizační dokumenty v oblasti oceňování, u kterých došlo v posledních letech, mj. v oblasti oceňování nehmotných aktiv, k velkým metodickým posunům.

Mezi hlavní iniciátory změn v oblasti nehmotných aktiv v rámci IVS lze považovat zejména zvýšené potřeby oceňování pro účely finančních výkaznictví (IFRS a US GAAP). Právě oblast finančního výkaznictví řešila od počátku 21. století nelehké otázky, a to jak si poradit s oceněním poměrně netypických nehmotných aktiv jako jsou zákaznické vztahy, telekomunikační licence, nedokončené výsledky výzkumu a vývoje, dohody o ne-konkurenci, apod., pro která nebyly běžné metody, jako např. licenční analogie, využitelné (srov. např. statistiky ocenění netypických nehmotných aktiv v (EY 2022)). Potřeba oceňovat tato aktiva vznikla v souvislosti s vykazováním reálných hodnot v post-akvizičních výkazech kupujících společností, které podle těchto standardů finančního výkaznictví vykazují.

V oblasti převodních cen rovněž docházelo k několika doplněním či rozšířením pravidel týkajících se nehmotných aktiv, ať už na úrovni textu Směrnice OECD (poslední aktualizace z ledna 2022, (OECD 2022))¹, případně se o interpretaci ekonomických aspektů oceňování kontinuálně diskutuje dále na půdě EU (srov. např. (European Commission 2016)). Na tomto poli jsou diskuse a vývoj určovány snahou o zamezení daňových úniků v důsledku možného neférového nastavení cen mezi spřízněnými osobami, zejména v rámci mezinárodně propojených subjektů. Nejistota v této oblasti, a související daňová optimalizace, je rovněž dána obtížností ocenění některých netypických nehmotných aktiv (hard-to-value intangibles), jako jsou ta zmiňovaná výše, ale i dalších nehmotných efektů, jako je např. platba za vzdání se určité funkce v rámci restrukturalizace spřízněných osob (tzv. exit charge).

Do určité míry je vývoj v oceňování nehmotných aktiv dán i lepší dostupností a širší nabídkou a strukturou dat. Databáze jako RoyaltyRange, RoaltyStat, RoyaltySource/IPSCIO, IntangibleSpring nebo ktMine postupně rozšiřují možnosti vyhledávání dat o obchodovatelných právech k nehmotným statkům. Určité doplnění, případně substituci, představuje databáze Markables, která umožňuje hledat na základě dat o oceněních při alokacích kupní ceny (PPA) implicitní sazby licenční odměny za označení (i v netypických oborech), implicitní nájemné za zákaznické vztahy, a další užitečné údaje. Oceňování nehmotných aktiv tak může být častěji

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Institucionální podpory pod evidenčním číslem IP100040.

^{*} Doc. Ing. Pavel Svačina, Ph.D. – docent; Katedra financí a oceňování podniku, VŠE v Praze.

¹ Úpravy Směrnice OECD od r. 1979 jsou uvedeny v Předmluvě Směrnice.

než dříve podepřeno tržními daty, která jsou při oceňování vždy preferovaným „stavebním kamenem“.

Byť oba tyto standardizační dokumenty (IVS i Směrnice OECD) mají v obecném ekonomickém smyslu velmi podobný cíl, tj. určit částku za užívání/směnu určitého aktiva, historicky existovala, a dosud existuje, poměrně silná dualita mezi typologií přístupů ke stanovení převodních cen za nehmotná aktiva, jak je vnímá Směrnice OECD, určená výhradně pro účely stanovení převodních cen, a typologií přístupů k ocenění nehmotných aktiv, jak je vnímají IVS, které slouží obecně pro různé účely ocenění, včetně zmiňovaného finančního výkaznictví. Tento článek si klade následující cíle:

- porovnat koncept částky za nehmotné aktivum, která je odhadována ve Směrnici OECD a v IVS,
- porovnat koncepci a principy metod definované Směrnicí OECD a IVS, zejména těch využitelných pro nehmotná aktiva,
- identifikovat hlavní koncepční překrytí a rozdíly ve zmiňovaných oblastech v obou dokumentech.

Přístupy k ocenění – Směrnice OECD vs. IVS

Přístupy a principy k nastavení převodních cen pro nehmotná aktiva jsou zachyceny zejména ve Směrnici OECD (2022) a dále pak interpretovány skrze navazující diskuse a dokumenty (např. (Piva a Zucchetti 2019; OECD 2014; 2018; Lozev et al. 2019)). Přístupy k oceňování nehmotných aktiv v rámci IVS (IVSC 2019) jsou upraveny standardem IVS 210 – Nehmotná aktiva (IVSC 2019), který nahradil a za posledních dvacet let významně doplnil někdejší velmi obecný IVS Guidance Note 4 – Nehmotná aktiva. Toto významné doplnění bylo zejména v definování určitých hlavních metodických typů pro ocenění nehmotných aktiv a v jejich parametrizaci.

Princip tržního odstupu vs. kategorie hodnoty

Hlavní rozdíly mezi nastavením převodní ceny ve smyslu OECD a oceněním ve smyslu IVS ukazuje následující tabulka. Jak je z ní patrné, byť jde ekonomicky o velmi podobné úkoly, samotný odhad hledané částky může být poměrně odlišný.

Tab. 1: OECD vs. IVS – základní koncepční rozdíly

	Oceňování (IVS)	Převodní ceny (OECD)
Cíl	Různý	férové zdanění
Hledaná částka	Hodnota	cena
Definice částky	kategorie (tržní, spravedlivá, investiční)	na principu tržního odstupu
Strany transakce	různí (hypotetičtí/typičtí, konkrétní, individuální pohled)	konkrétní existující spojené osoby
Užití aktiva	různé (nejlepší možné, konkrétní, jednostranné)	konkrétní
Předpoklad směny	může být, ale nemusí	je

Zdroj: Heidecke et al. (2021, s. 266), IVS, Směrnice OECD, vlastní úprava a doplnění

Kromě odlišných primárních skupin uživatelů (daňové účely vs. finanční výkaznictví/nákup/prodeje/nepeněžité vklady apod.), a rozdílného pojetí hledané částky (cena vs. hodnota), se zdá být hlavní odlišnost v konkretizaci stran transakce – zatímco IVS umožňují modelovat částku pro nezávislé typické hypotetické tržní strany, nebo také pro nezávislé konkrétní existující strany (i jinak), převodní ceny by měly reflektovat vždy vyjednávání mezi konkrétními existujícími spřízněnými stranami transakce, a to při hypotéze nezávislosti. Základní koncepční odlišnost se tedy projevuje v možnosti zvolit různé kategorie hodnoty v rámci ocenění podle IVS (tržní, spravedlivá/equitable, investiční a další²), zatímco Směrnice OECD pracuje s předpokladem tržního odstupu konkrétních stran transakce³.

V této souvislosti lze vnímat také flexibilitu IVS v možnosti odhadu hodnoty buď pro obě strany transakce (tržní hodnota, spravedlivá/equitable hodnota), nebo pouze z pohledu určitého investora (investiční hodnota). Směrnice OECD v tomto ohledu řeší vždy vyjednávání obou stran, a tedy předpoklad směny.

V tomto kontextu je dobře představitelné, že dvě menší spřízněné společnosti, směřující si určité nehmotné aktivum, mohou mít zásadně nižší možnosti komerčního využití nehmotného aktiva (např. označení), než např. velké společnosti, které dokážou taková aktiva užít globálně. Zatímco tržní ocenění by mělo směřovat k možnostem typických stran a celkově k částce odrážející nejlepší možné využití, spravedlivé ocenění, podobně jako převodní cena, by mělo být modelováno pro konkrétní existující strany, kde využití aktiva může být z hlediska IVS neoptimální a strany velmi netypické. Na základě těchto úvah lze tedy spatřovat velké **podobnosti mezi konceptem spravedlivého/equitable ocenění a konceptem tržního odstupu** ve smyslu Směrnice OECD.

Byť mohou být koncepty hledané částky odlišné, není to nicméně problémem pro použití konkrétních metod ocenění, neboť ty lze určitými korekcemi vstupních parametrů (zejména s ohledem na definované strany transakce) využít pro hledané částky pro různé strany, jak shrnují také Heidecke et al. (2021, s. 266). Neměly by tedy existovat překážky porovnání principů metod v obou standardizačních dokumentech pouze proto, že hledají často jiný koncept částky za aktivum.

² IVS, odst. 20-120

³ Směrnice OECD, kap. I – The arm's length principle

Typologie metod podle Směrnice OECD

Metody použitelné pro stanovení převodních cen (je třeba vnímat jako nevyčerpávající výčet, viz níže) jsou poměrně detailně definovány Směrnicí OECD⁴. Metody podle Směrnice OECD je možné členit z různých úhlů pohledu. Oficiálním rozdělením je na „**tradiční transakční metody**“ a na „**transakční ziskové metody**“. Stručný přehled podle tohoto rozdělení podává následující Tab. 2.

Tab. 2: Metody stanovení převodní ceny podle Směrnice

Metoda	Princip
Tradiční transakční metody	
metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP)	hledání ceny u dostatečně srovnatelných transakcí
metoda ceny při opětovném prodeji (RPM)	hledání cen aktiva nakoupeného od spřízněné společnosti a pře-prodaného nezávislým stranám
metoda nákladů a přírážky (CPM)	součet vynaložených nákladů na aktivum a přiměřené ziskové marže
Transakční ziskové metody	
transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)	hledá tržní poměr nákladů/tržeb/aktiv a ziskové marže
transakční metoda rozdělení zisku (TPSM)	rozdělení relevantního zisku mezi obě strany podle relativních přínosů stran

Zdroj: Směrnice OECD (2022), vlastní stručný výtah a úprava

Jiné dělení se nabízí, pokud budeme uvažovat první dvě metody (CUP, RPM) a zbývající (CPM, TNMM, TPSM). Zatímco první skupina představuje hledání určitých konkrétních finálních cen na trhu (např. sazba licenční odměny z tržeb), druhá skupina pracuje nějakým způsobem s kombinacemi následujících kategorií – náklady, marže, cena.

Pro účely nastavení převodních cen u nehmotných aktiv hovoří Směrnice OECD nejdříve obecně o využití všech pěti konkrétně definovaných metod⁵ (viz Tab. 1), přičemž v následujících odstavcích sekce 6 podává dodatečné instrukce ohledně využitelných metod pro transakce s nehmotnými aktivy, z nichž vybíráme následující myšlenky a informace:

- preferovanou je CUP metoda, tedy nastavení převodní ceny pomocí dostatečně srovnatelných nezávislých transakcí; v sekci D kap. VI jsou také jmenovány faktory které je vhodné vzít v úvahu při srovnávání transakcí s nehmotnými aktivy⁶,
- byť je CUP preferovanou metodou, jsou časté případy, kdy nejsou k dispozici dostatečně kvalitní srovnatelné transakce a je třeba se spolehnout na jiné metody, které dokážou zohlednit zájmy konkrétních stran dané transakce, a zejména možná specifika, např. specifická ujednání spřízněných stran, která na trhu běžně nenastávají⁷,

⁴ Směrnice OECD, kap. II – Transfer pricing methods

⁵ Směrnice OECD, kap. VI, D.2.6.

⁶ Směrnice OECD, odst. 6.139

⁷ Směrnice OECD, odst. 6.140

- RPM a TNMM nejsou obecně vhodné metody pro přímé ocenění nehmotných aktiv, jsou ovšem využitelné jako určité pomocné nástroje pro odhad vhodné úrovně ziskové marže⁸ (myšleno reziduální ziskové marže pro metodu rozdělení zisku TPSM); v tomto kontextu Heidecke et al. (2021) zmiňují možnost využití RPM při situacích sublicencování (tedy analogii „přeprdeje“) stejného aktiva nespřízněné osobě; podobně také Směrnice, až na určité výjimečné případy, nedoporučuje široké používání CPM metody (k tomu i text níže),
- pro nehmotná aktiva jsou výslovně zmiňovány jako obvykle vhodné a užitečné metody CUP a TPSM⁹,
- kromě detailně definovaných pěti metod (tedy pro nehmotná aktiva obvykle nejčastěji CUP a TPSM), lze použít i další metody ocenění neuváděné konkrétně Směrnicí OECD, které mohou převodní cenu vhodně modelovat¹⁰,
- z těchto ostatních metod se obecně nedoporučují nákladové metody¹¹ (až na určité výjimky¹²), ale výnosové metody na bázi diskontovaných budoucích cash-flow (DCF)¹³,
- v rámci metod založených na bázi DCF je třeba pracovat s parametry, které zohledňují zájmy konkrétních stran transakce, např. se nemá automaticky jako diskontní míra používat WACC¹⁴,
- pokud se týká samotné metody TPSM, jakožto jedné ze dvou typicky vhodných metod, Směrnice OECD umožňuje dvojí pojetí tzv. **relevantního zisku**¹⁵, které také popisují Heidecke et al. (2021, s. 241), schematicky na Obr. 1:
 - rozdělení **celého zisku** z produktu obsahujícího nehmotné aktivum, přičemž rozdělení je provedeno pomocí analýzy přínosů jednotlivých stran transakce vztažené na celý produkt,
 - rozdělení **reziduálního zisku**, který vzniká po odečtení ziskové marže spojené s běžnými funkcemi; zbytkový zisk je potom rozdělen pomocí vhodně koncipované analýzy přínosů jednotlivých stran,

⁸ Směrnice OECD, odst. 6.141

⁹ Směrnice OECD, odst. 6.145

¹⁰ Směrnice OECD, odst. 6.136, 6.139, 6.145

¹¹ Směrnice OECD, odst. 6.142

¹² Směrnice OECD, odst. 6.143

¹³ Směrnice OECD, odst. 6.153

¹⁴ Směrnice OECD, odst. 6.171

¹⁵ Směrnice OECD, sekce C.3.1. Approaches to splitting profits

Obr. 1: TPSM metoda – dva koncepty pro rozdělení zisku

Analýza přínosů	Reziduální analýza
<ul style="list-style-type: none"> • princip - rozdělení celkového zisku z transakce na základě poměrných přínosů obou stran • cíl - zjištění rozumné aproximace rozdělení, které by nezávislé subjekty dosáhly ve srovnatelných transakcích • rozdělení může být podpořeno: <ul style="list-style-type: none"> • srovnatelnými daty, pokud jsou dostupná nebo • odhadem relativní hodnoty přínosů každé strany na základě interních informací ze skupiny 	<ul style="list-style-type: none"> • vhodné v situacích, kdy část přínosů strany je spolehlivě odhadnutelná pomocí srovnatelných dat (jedná se např. o rutinní funkce) • rozdělení zisku je pak založeno na dvou stupních: <ol style="list-style-type: none"> 1. stupeň - odhad zisku pro přínosy za rutinní funkce, typicky pomocí jednostranných TP metod, 2. stupeň - rozdělení zbývajících (reziduálního) zisku na základě přínosů stran, pomocí vhodně zvoleného dělicího faktoru

Zdroj: Heidecke et al. (2021, s. 241)

- nesmí se použít žádné „pravidlo přes palec“ k tomu, aby se v TPSM rozdělil zisk např. mezi poskytovatele a nabyvatele¹⁶; i v obecné metodické části Směrnice OECD lze vnímat jasně doporučený odklon o jakýchkoliv takových předem daných pravidel na úkor detailní analýzy faktorů na obou stranách transakce¹⁷; odklon od „pravidel přes palec“ je tedy možné vnímat u všech metod, nikoliv jen u TPSM,
- naopak je třeba při analýze přínosů analyzovat konkrétní přínosy v oblastech lidského kapitálu, nákladů, aktiv, tržeb/množství aj. (Heidecke et al. 2021, s. 248).

Typologie metod IVS

Metodologii oceňování nehmotných aktiv je v rámci IVS věnován již několik let poměrně dobře rozpracovaný standard IVS 210 – Nehmotná aktiva. Ten rozlišuje tři přístupy, kterými lze odhadnout hodnotu nehmotného aktiva – tržní (porovnávací), výnosový a nákladový¹⁸ – a v rámci každého přístupu vybrané metody, viz Tab. 3.

¹⁶ Směrnice OECD, odst. 6.144¹⁷ Směrnice OECD, odst. 2.10¹⁸ IVS 210, odst. 40

Tab. 3: Typologie metod podle IVS 210

Porovnávací (tržní) přístup	Výnosový přístup	Nákladový přístup
Přímé porovnání	Metoda licenční analogie	Metoda reprodukce
Nepřímé porovnání	Metoda prémiových zisků (s/bez)	Metoda nahrazení
	Metoda nadzisků	
	Metoda na zelené louce	
	Distributorská metoda	

Zdroj: IVS 210 (2019)

- v případě **srovnávacího přístupu** vybíráme zejména následující klíčové úvahy:
 - je kladen velký důraz na užití vhodných (spíše kvalitativních) srovnávacích parametrů mezi oceňovaným a podobným nehmotnými aktiv; zřídka jsou k dispozici ceny shodných nehmotných aktiv¹⁹;
 - jako příklady aktiv, pro které je tento přístup použitelný, jsou uváděny vysílací pásma, doménová jména, (převoditelné) licence k provozování taxi služeb, nebo zřídka obchodovaná práva typu CVR (contingent value rights)²⁰;
- v rámci **výnosového přístupu** a jeho jednotlivých metod IVS 210 jsou uváděny mj. následující principy a doporučení:
 - často se používá na následující aktiva – technická řešení, aktiva spojená se zákaznickými vztahy, ochranné známky/obchodní firmy/značky, provozovací licence/povolení (např. franšízy, hrací licence, vysílací licence, dohody o nekonkurenci²¹,
 - k metodě **licenční analogie (relief from royalty)**:
 - sazbu licenční odměny lze odhadnout dvěma technikami – buďto na základě porovnatelných transakcí, nebo na základě hypotetického rozdělení zisku mezi poskytovatele a nabyvatele²²,
 - měly by se rozlišovat sazby licenční odměny na „hrubé“ a „čisté“ bázi – varianta hrubé sazby předpokládá hlavní běžné funkce (např. udržování, marketing, propagaci) na straně poskytovatele, varianta čisté sazby předpokládá placení těchto nákladů nabyvatelem²³;
 - k metodě **nadzisků (excess-earnings)**:
 - cash-flow nehmotného aktiva je modelováno jako část celkového cash-flow (ziskové marže) po odečtení cash-flow ostatních použitých aktiv pomocí tzv.

¹⁹ IVS 210, odst. 50.4.-50.5²⁰ IVS 210, odst. 50.6.-50.7.²¹ IVS 210, odst. 60.4.²² IVS 210, odst. 60.19 b)²³ IVS 210, odst. 60.19 d)

contributory asset charges (jedná se de facto o implicitní nájemné za tato aktiva)²⁴,

- je diskutováno očištění o náklady, které je třeba zpětně vrátit do ziskové marže (např. náklady na tvorbu nových aktiv, které nemají bezprostřední vliv na prognózovanou marži, a tedy na ocenění stávajících nehmotných aktiv)²⁵,
 - tuto metodu je třeba užívat pro klíčová nehmotná aktiva²⁶;
- k metodě **prémiových zisků, resp. s/bez (premium profits, with-and-without)**:
 - hodnota nehmotného aktiva je dána rozdílem mezi dvěma scénáři – první scénář je hodnota byznysu, který užívá nehmotné aktivum, druhý scénář je hodnota stejného byznysu bez užití nehmotného aktiva (vše ostatní nezměněno)²⁷,
 - daného rozdílu je možné dosáhnout buď oceněním celého byznysu (společnosti) ve dvou scénářích, nebo odhadem rozdílu v prognózovaném zisku; pokud v obou případech není kalkulován pouze zisk, ale také příslušné změny na úrovni pracovního kapitálu a kapitálových výdajů, měly by obě techniky dávat podobnou hodnotu nehmotného aktiva²⁸,
 - IVS 210 zmiňuje dohody o nekonkurenci jako typické nehmotné aktivum, pro které je metoda obvykle vhodná²⁹;
 - k metodě **na zelené louce (greenfield method)**:
 - je koncepčně podobná metodě nadzisků, nicméně na místo odhadu hypotetického nájmu pro všechny užitá aktiva (contributory asset charges) se v této metodě předpokládá, že vlastník nehmotného aktiva si všechny ostatní aktiva sám vybuduje, koupí nebo pronajme³⁰,
 - standardy ji doporučují např. pro franšizové smlouvy nebo vysílací práva³¹;
 - k **distributorské metodě (distributor method)**:
 - jedná se o metodu vhodnou primárně pro zákaznické vztahy, které nejsou hlavním nehmotným aktivem společnosti³²,
 - je založena na myšlence, že společnost, která je souborem různých funkcí, by měla vytvářet zisk přiměřený určité funkci; jelikož budovat zákaznické vztahy je hlavní funkcí distributorských společností, je marže distributorů

²⁴ IVS 210, odst. 60.6

²⁵ IVS 210, odst. 60.11

²⁶ IVS 210, odst. 60.17

²⁷ IVS 210, odst. 60.22

²⁸ IVS 210, odst. 60.23-60.24

²⁹ IVS 210, odst. 60.25

³⁰ IVS 210, odst. 60.30

³¹ IVS 210, odst. 60.31

³² IVS 210, odst. 60.34

považována za vhodný odhad ziskové marže použitelné pro ocenění zákaznických vztahů³³,

- při úpravě ziskové marže distributora se dále pracuje s potřebnými contributory asset charges, typicky pro pracovní kapitál, dlouhodobá hmotná aktiva a pracovní kolektiv³⁴,
 - je vhodná v situaci, kdy je třeba použít metodu nadzisků pro důležitější nehmotné aktivum společnosti, např. pro označení nebo technické řešení³⁵;
- v rámci **nákladového přístupu** standardy zmiňují mj. následující důležité úvahy:
 - je možné použít buď náklady nahrazení, nebo náklady reprodukce³⁶,
 - nákladovým přístupem se typicky oceňují např. nakoupený software od třetích osob, interně vyvinutý a interně užívaný, neprodejný software, nebo zavedený pracovní kolektiv³⁷,
 - je třeba být při užití nákladového přístupu obezřetný a nepoužívat jej, pokud jsou použitelné jiné přístupy³⁸.

Diskuse zjištěných podobností a rozdílů v přístupech k ocenění – Směrnice OECD v IVS

Následující schéma ukazuje hlavní identifikované podobnosti/překrytí a podstatnější koncepční rozdíly.

³³ IVS 210, odst. 60.33

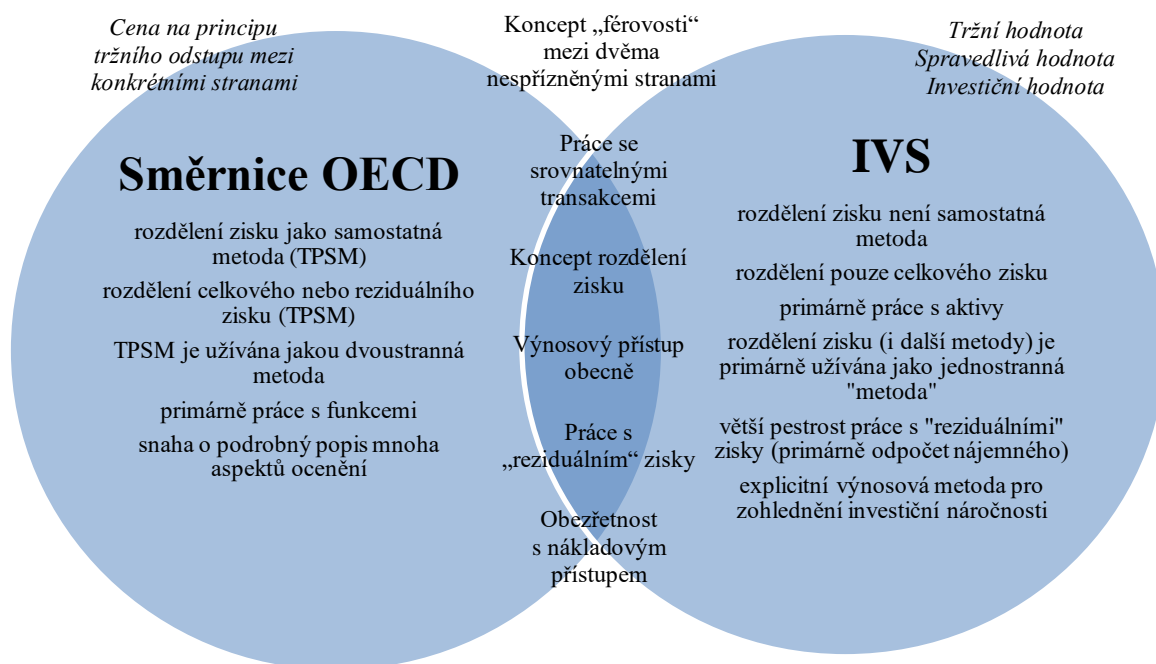
³⁴ IVS 210, odst. 60.35 d)

³⁵ IVS 210, odst. 60.34

³⁶ IVS 210, odst. 70.5

³⁷ IVS 210, odst. 70.3

³⁸ IVS 210, odst. 70.4

Obr. 2: Schéma zjištěných koncepčních podobností/rozdílů

Základním koncepčním rozdílem, který se neprojevuje ani tak do principů samotných metod, ale způsobuje odlišné výše ocenění, jsou **odlišné kategorie ocenění** – zatímco IVS umožňují více uchopení – typické/tržní subjekty/nelepší možné hypotetické využití, a tedy tržní ocenění, ale i další kategorie, ocenění podle Směrnice OECD má být koncipováno jako ocenění pro konkrétní skutečné strany a konkrétní skutečné využití. Zejména v případě nehmotných aktiv může jít o rozdíly poměrně značné, neboť hodnota nehmotných aktiv je často přímo spojená s kapacitami jeho využití. Překrytí tedy představuje (v terminologii IVS) **spravedlivé (equitable) ocenění**, které je také modelováno pro konkrétní využití mezi dvěma stranami. Samozřejmostí je překrytí z hlediska nezávislosti těchto stran.

Pokud se týká samotných metod, i zde najdeme shodné či podobné principy, ale také poměrně podstatné odlišnosti. Pokud se týká **překrytí**, lze spatřovat přinejmenším následující aspekty:

- obezřetnost při použití nákladového přístupu (pouze určité vhodné situace) a prioritizace principů porovnání a výnosového přístupu,
- důraz na práci se srovnatelnými transakcemi pro obchodovatelná nehmotná aktiva - srov. CUP metodu a licenční analogii ve variantě srovnatelných transakcí,
- v obou dokumentech je zmiňován v určité formě princip rozdělení zisku – Směrnice OECD tento princip poměrně detailně rozpracovávají, IVS se zmiňují o možnosti uvažovat v metodě licenční analogie jako jednu z variant metodu rozdělení zisku mezi poskytovatele a nabyvatele,

- oba dokumenty se snaží nějakým způsobem modelovat „reziduální zisk“ – Směrnice OECD hovoří v rámci metody TPSM o variantě reziduálního zisku jako „relevantního“ zisku, IVS pracují velmi viditelně s určitým reziduálním ziskem v metodě nadzisků (excess-earnings), méně viditelně, ale jasně, tak v Distributorské metodě,
- v obou standardizačních dokumentech je možné silně vnímat nedůvěru k používání jakýchkoliv „pravidel přes palec“ a vyžadují hlubší analýzy použitých parametrů, ať už na úrovni výběru srovnatelných transakcí, marží nebo na úrovni odhadu přínosů stran transakce.

Pokud se týká **významnějších rozdílů**, lze jmenovat především následující:

- ve Směrnici OECD je metoda rozdělení zisku (TPSM) vnímána jako samostatná a plnohodnotná metoda pro nastavení převodní ceny, zatímco IVS ve svých posledních vydáních vnímají princip rozdělení zisku pouze jako jednu ze dvou možných technik metody licenční analogie – licenční odměnu lze stanovit buď na principu srovnatelných transakcí (srov. metodu CUP ve Směrnici OECD) nebo právě na principu obvyklého dělení zisku mezi poskytovatele na nabyvatele (srov. metodu TPSM ve Směrnici OECD),
- odlišné metodické vnímání popsané v předchozí odrážce je pravděpodobně dáno hlubším principiálním pojetím a užíváním obou metod mezi Směrnicí OECD a IVS:
 - je-li rozdělení zisku v IVS bráno jako alternativa je zjištění sazby licenční odměny na základě srovnatelných transakcí, lze logicky dovodit, že se v obou případech jedná (řeceno terminologií Směrnice OECD) o **jednostranné techniky** zjištění přínosu pro nehmotné aktivum; tuto úvahu lze dobře podpořit i popisem techniky rozdělení zisku jedním z původců či zastánců této techniky v oblasti licencingu mezi nespřízněnými osobami (Goldscheider et al. 2002; Razgaitis 1999) – zde je dokonce tzv. pravidlo 25 % odvozováno od obvyklého podílů nákladů na R&D na provozních ziscích firem, či dokonce ze ziskové premie dosahované nabyvateli licencí,
 - jinými slovy - k 5% licenčnímu poplatku z tržeb lze dojít ekvivalentními cestami – (i) na základě vzorku srovnatelných transakcí, (ii) na základě oddělení určité části provozního zisku, kterážto část (iii) by měla korespondovat se ziskovou premii dosažitelnou nabyvatelem licence³⁹,
 - ve Směrnici OECD je naopak rozdělení zisku (TPSM), jakožto samostatná metoda, užívána v případech společného obtížně oddělitelného přínosu k tvorbě určitého nehmotného aktiva, kdy každá ze spřízněných společností se určitou významnou měrou (funkcí) na tvorbě/komercializaci podílí; čili jedná se o **dvoustrannou** metodu, která je principiálně odlišná od např. CUP jakožto jednostranné metody; rozdělení zisku v kontextu Směrnice OECD a v kontextu IVS jsou tedy podstatně odlišné přístupy k odhadu hledaného přínosu – na úrovni IVS hledá tato technika celkový přínos nehmotného aktiva, který náleží (nespřízněnému) poskytovateli, na

³⁹ Původci pravidla rozdělení zisku na úrovni cca 25 % doslova odlišují pokusy rozdělovat až určitý zbytkový zisk mezi poskytovatele a nabyvatele (Goldscheider et al. 2002).

úrovni OECD se hledá, jak celkový přínos nehmotného aktiva rozdělit mezi „spolutvůrce“/spojené osoby⁴⁰;

- z pohledu IVS se nezdá být logické odhadnutý přínos nehmotného aktiva, který vyjde použitím některé z výnosových metod, které směřují přímo k přínosu nehmotná aktiva, dále dělit mezi strany transakce; v tomto ohledu tedy **IVS definuje své metody vždy jako jednostranné (!)**,
- na tyto rozdíly navazuje i rozdílná hloubka diskuse o postupu rozdělení zisku - Směrnice OECD poměrně detailně diskutuje, jakým způsobem by mělo být uchopeno férové rozdělení zisku mezi strany transakce, a poměrně detailně diskutuje přínosy na úrovni lidského kapitálu, aktiv, nákladů apod. (srov. např. shrnutí od Heidecke et al. (2021, s. 248), IVS 210 o tomto v rámci metody licenční analogie hovoří velmi stručně a nijak konkrétně;
- co je poměrně unikátní v IVS 210, na rozdíl od Směrnice OECD, je modelování „reziduálního“ zisku:
 - Směrnice OECD definuje reziduální zisk v kontextu TPSM jakožto zisk, který vzniká, pokud od celkového zisku odečteme marži náležející funkcím, které nejsou spojené s nehmotným aktivem; principem zde tedy je pokusit se odečíst z celkové marže „multifunkční“ společnosti určitou marži spojenou s vybranými (běžnými) funkcemi, přičemž rozdílem je právě „reziduální“ zisk, který může reprezentovat přínos pouze sledovaného nehmotného aktiva, nebo také reziduální přínos vícero hmotných a nehmotných aktiv,
 - IVS 210 mají k dispozici několik způsobů, jak určitý reziduální prospěch z přiřaditelný nehmotnému aktivu modelovat:
 - v metodě nadzisků – zde je to přímo viditelné; od celkového zisku společnosti se odečtou tzv. contributory asset charges (implicitní nájemné ostatních aktiv) a vzniká nadzisk, jakožto reziduum do celkové marže,
 - v metodě na zelené louce – zde proti sobě stojí např. určitá investice do hmotné základny a proti ní plánovaná zisková marže, od které je potřeba odečíst určité implicitní nájemné, pokud tato aktiva nebyla uvažována jako nakoupená/vybudovaná v rámci vstupní investice; ve výsledku tedy vznikají určité reziduální cash-flow, které jsou základem pro ocenění zvažovaného nehmotného aktiva,
 - v metodě prémiových zisků (s/bez) – pokud je možné spolehlivě tuto metodu použít, nejsou výsledné rozdílové zisky, upravené případně o investice do pracovního kapitálu a dlouhodobých aktiv, v zásadě ničím jiným než další variantou zbytkových zisků, neboť zisk/cash-flow ve scénáři „bez nehmotného aktiva“ je de facto ziskem z běžných funkcí/aktiv;
- aniž by o tom IVS konkrétně hovořily, současným pojetím metod v IVS 210 poskytují poměrně unikátní a komplexní pohled na to, jak pro „izolaci“ přínosu (rozuměj „rezidua“)

⁴⁰ V kontextu OECD se mj. pro účely rozdělení zisku z nehmotného aktiva používá koncept DEMPE - Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation, čili přiřazení příslušného podílu na zisku spojených osob na základě významu takto definovaných funkcí, kterými přispívají k úspěchu daného aktiva/transakce.

použít přínosy na úrovni nákladů, aktiv, výnosností/rizika apod., tedy pojmů, které jsou klíčové a rozsáhle popisované ve Směrnici OECD, ale kterým ve Směrnici OECD často chybí určitá parametrizace, např:

- metoda nadzisků používá příspěvky na úrovni aktiv a rizika (tj. použité výnosnosti aktiv), které se projevují v práci s „contributory asset charges“,
 - metoda prémiových zisků pracuje s marží obvyklou pro „běžné“ či „srovnatelné“ funkce“, tak aby byla izolována část marže zbývající na oceňované nehmotné aktivum; navíc navrhuje pracovat s dodatečnými příspěvky na úrovni pracovního kapitálu či dlouhodobého majetku, tak aby reziduum pro nehmotné aktivum bylo ještě přesněji odhadnuto, tedy de facto hodnotami/výdaji na jiná aktiva; tento princip je podobný postupu u metody TPSM, která směřuje k oddělení určitého reziduálního zisku,
 - metoda na zelené louce kombinuje použití hodnot aktiv, nákladů i rizika (tj. výše výnosnosti na straně kupujícího) na jejich pronájem apod., navíc pracuje více na úrovni peněžních toků,
 - distributorská metoda je zase inspirující tím, jak využívá marže distributorů pro izolaci přínosu/funkce spojeného s běžnými zákaznickými vztahy, tedy nějakým způsobem pracuje s „běžnými funkcemi“ ve spojení s určitými aktivy (zákaznickými vztahy);
- na druhou stranu Směrnice OECD je v současné verzi v mnoha aspektech a instrukcích daleko více detailní a celkový rozsah části věnované nehmotným aktivům je nepoměrně větší (17 stran standardu IVS 210 vs. 68 stran věnovaných pouze nehmotným aktivům ve Směrnici OECD, nepočítaje mnoho ilustrativních příkladů Směrnice OECD),
 - je samozřejmě nutné připomenout, a je to zmiňováno i v textu výše, že současné znění Směrnice OECD nevylučuje žádnou rozumnou metodu, která může přispět v rozumném nastavení převodní ceny, což otevírá dveře využití i metod definovaných v IVS 210 pro účely stanovení převodních cen,
 - naopak, IVS sice zmiňuje, že existuje mnoho výnosových metod⁴¹, ale otevřeně se nehlásí k dalším možným metodám ocenění, které už mají i na poli nehmotných aktiv určité místo, např. hedonický model pro ocenění mj. určitých hráčských kontraktů (srov. např. (Karník 2010)), nebo stále častěji používanou conjoint analýzu, především při odhadu škod z porušování práv k duševnímu vlastnictví (Sidak a Skog 2016).

Závěry

Hlavním cílem tohoto článku bylo porovnat v důležitých aspektech celkovou koncepci a metodické uchopení ocenění nehmotných aktiv podle Směrnice OECD a podle IVS, tedy dvou důležitých standardizačních dokumentů v oblasti oceňování.

Na základní rovině se koncepce obou dokumentů liší v konceptu (kategorii) hodnoty, která je oceněním modelována. Zatímco IVS umožňuje flexibilně zvolit různé kategorie hodnoty, a to jak při předpokladu směny, tak bez tohoto předpokladu, Směrnice OECD je koncipována jako

⁴¹ IVS 210, odst. 60.5

hledání částky za aktivum mezi konkrétními stranami transakce při předpokladu směny. Určitým průnikem v této oblasti se zdá být, podle terminologie IVS, koncept equitable (spravedlivé) hodnoty, modelované pro konkrétní strany transakce.

Na rovině metod lze spatřit řadu podobností, ale i relativně velké odlišnosti. Podobnosti spočívají zejména v důrazu na práci se srovnatelnými transakcemi, a tedy v důrazu na princip porovnání. V obou dokumentech se také objevuje koncept určitého rozdělení zisku mezi strany transakce, preference výnosového přístupu a obezřetnost s nákladovým přístupem. Je také patrná snaha v obou dokumentech pracovat s konceptem reziduálních zisků.

Mezi významnější rozdíly lze řadit zejména odlišnosti v „jednostrannosti“ a „dvoustrannosti“ metod. Zatímco Směrnice OECD rozlišuje jednostranné a dvoustranné metody (např. TPSM vs CUP), IVS z definice pracuje pouze s dvoustranným konceptem. V logice OECD tedy metoda CUP a profit-split nebudou dávat obvykle podobné výsledky, protože CUP vychází z licenčních transakcí, které jsou většinou jednostranné - čili poskytovatel dodá a nechá si zaplatit přidanou hodnotu spojenou s nehmotným aktivem, zatímco TPSM řeší, že přidaná hodnota vzniká na úrovni vícero „poskytovatelů“ a přidanou hodnotu je tedy třeba nějak mezi ně rozdělit.

Odlišnost a význam konceptu rozdělení zisku se projevuje také v pozornosti, kterou se jednotlivé dokumenty tomuto principu věnují – zatímco pro IVS je to pouze jedna z technik metody licenční analogie, a je popsána poměrně stručně, Směrnice OECD koncept rozdělení zisku detailně rozpracovává a staví na něm celou samostatnou metodu.

K rozdílu patří i práce s konceptem reziduálního zisku, která také hluboce souvisí s odlišným vnímáním konceptu rozdělení zisku – zatímco většina metod IVS se snaží z podstaty věci modelovat určitý „reziduální zisk“ spojený s nehmotným aktivem, Směrnice OECD pracuje s konceptem reziduálního zisku odlišně, a to v rámci jedné z variant TPSM metody. Tento reziduální zisk je v rámci OECD třeba nějak dále rozdělit mezi spojené osoby, na úrovni IVS tomu tak není, neboť se zde obvykle neřeší významný společný příspěvek poskytovatele a nabyvatele z hlediska nehmotného aktiva – poskytovatel standardně dodá nehmotné aktivum a nechá si zaplatit např. X % z tržeb, nabyvatel dodá komplementární potřebná aktiva a činnosti.

Celkově se zdají být IVS a Směrnice OECD poměrně dobře metodicky komplementární, ať už je oceňováno nehmotné aktivum pro účely IVS nebo pro nastavení převodní ceny v rámci Směrnice OECD. Tuto komplementaritu výrazně povzbuzuje text Směrnice OECD, který umožňuje použít pro účely nastavení převodní ceny jakoukoliv odůvodněnou metodu. Je otázkou, zda je tato otevřenost i na straně IVS, každopádně mnohé z instrukcí a bohatých popisů obsažených ve Směrnici OECD se nezdá být nijak v rozporu z koncepcí metod podle IVS. Směrnice OECD každopádně důrazně varuje před automatickým přenášením ocenění pro jiné účely pro automatické využití při nastavení převodní ceny⁴².

Závěrem je třeba upozornit, že jak ve Směrnici OECD, tak v IVS lze nalézt řadu dalších inspirativních podnětů, které jsou již nad rámec tohoto textu.

Literatura:

EUROPEAN COMMISSION, 2016. Study on the application of economic valuation techniques for determining transfer prices of cross border transactions between members of

⁴² Směrnice OECD, odst. 6.155

multinational enterprise groups in the EU : final report [online]. B.m.: European Commission. Dostupné z: doi:10.2778/478527

EY, 2022. EY purchase price allocation study: How recognizing the intangibles can add value [online]. 2022. B.m.: EY. [vid. 2022-11-02]. Dostupné z: https://www.ey.com/en_in/strategy-transactions/ey-purchase-price-allocation-study-how-recognizing-the-intangibles-can-add-value

GOLDSCHIEDER, R, J JAROSZ a C MULHERN, 2002. Use of the 25 Per Cent Rule in Valuing IP. Les Nouvelles, Journal of The Licensing Executives Society. (4), 123–133.

HEIDECKE, Björn, Marc C. HÜBSCHER, Richard SCHMIDTKE a Martin SCHMITT, ed., 2021. Intangibles in the world of transfer pricing: identifying - valuing - implementing. 1st edition. Cham: Springer. ISBN 978-3-319-73331-9.

IVSC, 2019. IVS 210 - Intangible Assets. In: International Valuation Standards. Effective 31 January 2020. United Kingdom: International Valuation Standards Council. ISBN 978-0-9931513-3-0.

KARNIK, Ajit, 2010. Valuing Cricketers Using Hedonic Price Models. Journal of Sports Economics [online]. 11(4), 456–469. ISSN 1527-0025. Dostupné z: doi:10.1177/1527002509350442

LOZEV, Konstantin, Mauro FAGGION a Ioanna MITROYANNI, 2019. EU JOINT TRANSFER PRICING FORUM: The Application of the Profit Split Method within the EU. 2019. B.m.: European Commission.

OECD, 2014. Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles [online]. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development [vid. 2014-10-07]. ISBN 978-92-64-21920-5. Dostupné z: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/book/9789264219212-en>

OECD, 2018. Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method - BEPS Action 10 - OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project [online]. 2018. B.m.: OECD Paris. [vid. 2022-11-03]. Dostupné z: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.htm>

OECD, 2022. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022 [online]. Dostupné z: doi:<https://doi.org/https://doi.org/10.1787/0e655865-en>

PIVA, C. a S. ZUCCHETTI, 2019. International - Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method: Evolution or Revolution? International Transfer Pricing Journal [online]. 26(2) [vid. 2022-11-02]. Dostupné z: <https://www.ibfd.org/shop/journal/international-revised-guidance-application-transactional-profit-split-method-evolution>

RAZGAITIS, Richard, 1999. Early-stage technologies: valuation and pricing. New York: Wiley. Intellectual property series. ISBN 978-0-471-32856-8.

SIDAK, J. Gregory a Jeremy SKOG, 2016. Using Conjoint Analysis to Apportion Patent Damages [online]. SSRN Scholarly Paper. 2016. [vid. 2022-11-11]. Dostupné z: doi:10.2139/ssrn.3176717

Přístupy a metody ocenění nehmotných aktiv – porovnání Směrnice OECD k převodním cenám a Mezinárodních oceňovacích standardů

Pavel Svačina

ABSTRAKT

Tento článek diskutuje rozdíly v přístupech a metodách ocenění nehmotných aktiv zakotvených ve Směrnici OECD pro převodní ceny mezi spřízněnými osobami a v Mezinárodních oceňovacích standardech. Článek identifikuje určité překrytí, ale i významné rozdíly jak na úrovni konceptu (kategorie) hodnoty, tak na úrovni samotných hlavních metod ocenění. Na úrovni samotných metod je porovnávána typologie hlavních metod a jejich vnitřní principy. Speciální pozornost je dána podstatně odlišnému pojetí a užití konceptu/metody rozdělení zisku mezi IVS a OECD.

Klíčová slova: Převodní ceny; Ocenění; Nehmotná aktiva; Duševní vlastnictví; Rozdělení zisku.

Approaches and methods of valuation of intangible assets - a comparison of the OECD Transfer Pricing Guidelines and International Valuation Standards

ABSTRACT

This paper discusses the differences in intangible asset valuation approaches and methods enshrined in the OECD Transfer Pricing Guidelines and International Valuation Standards. The paper identifies some overlap, but also significant differences both at the level of the concept (category) of value and at the level of the main valuation methods themselves. At the level of the methods themselves, the typology of the main methods and their internal principles are compared. Special attention is given to the substantially different concept and use of the concept/method of profit-split between the IVS and the OECD.

Key words: Transfer Pricing; Valuation; Intangible Assets; Intellectual property; Profit-split.

JEL classification: G12, L24, O34