



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



PŘEVODNÍ CENY - JEJICH STANOVENÍ A VYUŽITÍ MEZI SPOJENÝMI OSOBAMI

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management

Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika

Autor práce: **Bc. Jiří Morávek**

Vedoucí práce: doc. Dr. Ing. Olga Hasprová





TECHNICAL UNIVERSITY OF LIBEREC
Faculty of Economics



TRANSFER PRICING- DETERMINATION AND UTILIZATION AMONG AFFILIATED ENTITIES

Diploma thesis

Study programme: N6208 – Economics and Management

Study branch: 6208T085 – Business Administration

Author: **Bc. Jiří Morávek**

Supervisor: doc. Dr. Ing. Olga Hasprová



ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Jiří Morávek**
Osobní číslo: **E11000316**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Převodní ceny - jejich stanovení a využití mezi spojenými osobami**
Zadávací katedra: **Katedra financí a účetnictví**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Stanovení cílů diplomové práce
2. Základní principy převodních cen
3. Benchmarking, principy jeho využití v podnikatelském subjektu
4. Využití převodních cen v praxi

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: 65 normostran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

KOPŘIVA, M. a J. NOVOTNÝ. Manuál k daňovému řádu: [výklad k jednotlivým ustanovením zákona, rozdíly proti zákonu o správě daní a poplatků, judikatura, příklady]. 1. vyd. Ostrava: Sagit, 2011.

ISBN 978-80-7208-837-9.

Daňové zákony XXL Profi: úplná znění platná v roce 2013: daně z příjmů, rezervy pro zjištění základu daně z příjmů, daň z přidané hodnoty, daň silniční, daň z nemovitostí, daň dědická, darovací a z převodu nemovitostí, daňový řád: rozšířená verze včetně všech novel platných od 1. ledna 2013. 1. vyd. Bratislava: DonauMedia, 2013. ISBN 978-80-89364-46-6.

Aktuální znění Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy. [online]. [vid. 2013-10-08]. Dostupné z:

<http://www.bdo.cz/legislativa-a-ostatni-predpisy-1/aktualni-zneni-smernice-oecd-o-prevodnich-cenac>.

JIRÁSEK, J. Benchmarking a konkurenční zpravodajství: souměření pro soupeření. Praha: Profess Consulting, 2007. ISBN 978-80-7259-051-3.

ZAIRI, Mohamed. Effective management of benchmarking projects: practical guidelines and examples of best practice. Oxford, England:

Butterworth-Heinemann, 1998. ISBN 07-506-3987-3.

Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz)

Vedoucí diplomové práce:

doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

Katedra financí a účetnictví

Konzultant diplomové práce:

Ing. David Kykal

ekonom

Datum zadání diplomové práce:

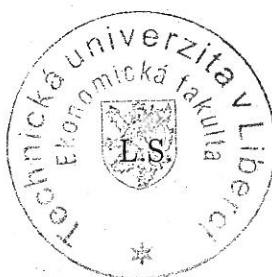
31. října 2013

Termín odevzdání diplomové práce:

7. května 2014

doc. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.

děkan



doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2013

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 7.5.2014

Podpis:



Anotace

Tato diplomová práce se zabývá problematikou převodních (transferových) cen. Daňové správy jsou si vědomy skutečnosti, že tvrdší dohled nad hospodařením firem nadnárodních společností může státu vynést miliardy korun ročně ve formě daní z příjmu. Nadnárodní společnosti mají tendenci přesouvat zisky do zemí s menší mírou zdanění za účelem optimalizace daňové povinnosti. Dané subjekty většinou neodrážejí běžné podmínky trhu z důvodu kapitálové nebo personální propojenosti. Tomuto jednání mají zabránit převodní ceny prostřednictvím implementovaného principu tržního odstupu, který je založen na předpokladu, že řízená (závislá) transakce dokonale odráží tržní prostředí. V teoretické části je věnována pozornost právě principu tržního odstupu a s ním souvisejícímu procesu srovnávací analýzy společně s metodami pro stanovení převodních cen. Cíl případové studie spočívá ve zjištění tržních cen pro konkrétní účetní jednotku za účelem správného stanovení základu daně.

Klíčová slova

Princip tržního odstupu, převodní cena, řízená transakce, sdružený podnik, Směrnice o převodních cenách, srovnávací analýza

Annotation

This thesis deals with transfer pricing issue. Tax authorities are aware of the fact that stricter supervision of the management companies of multinational enterprises may bring billions crowns annually in the form of income tax. Multinational enterprises tend to transfer profits to countries with lower tax rate in order to optimize their tax liability. These subjects usually do not reflect current market environment because of capital or personal interconnection. Transfer pricing is supposed to prevent these activities by arm's length principle implementation. This principle is based on the assumption that the controlled transaction perfectly reflects the market environment. In the theoretical part attention is given just to arm's length principle and related comparative analysis together with methods for determining transfer pricing. Transfer pricing determination for particular entity in order to determine correctly the tax base is the objective of the case study.

Key Words

Arm's length principle, associated enterprise, comparability analysis, controlled transaction, transfer pricing, Transfer Pricing Guidelines

Obsah

Seznam obrázků	10
Seznam tabulek.....	11
Seznam použitých zkratk.....	12
Úvod.....	13
1 Definice pojmů	15
1.1 Převodní ceny	15
1.2 Mezinárodní korporace	16
1.3 Princip tržního odstupu.....	17
1.3.1 Uplatnění principu tržního odstupu	19
2 Podstata srovnávací analýzy.....	20
2.1 Faktory určující srovnatelnost.....	20
2.1.1 Charakteristika vlastnosti majetku a služeb.....	20
2.1.2 Funkční analýza.....	21
2.1.3 Smluvní podmínky	22
2.1.4 Ekonomické okolnosti	22
2.1.5 Podnikatelská strategie	23
3 Právní modifikace převodních cen v České republice	24
3.1 Dvoustranné smlouvy o zamezení dvojímu zdanění	26
3.1.1 Požadavky na vedení dokumentace o transferových cenách ve státech OECD, EU a jiných státech	27
3.1.2 Obsah dokumentace.....	27
3.2 Předběžné cenové dohody – závazná posouzení	30
3.2.1 Podání žádosti.....	30
4 Metody převodních cen a jejich využití v praxi.....	31
4.1 Tradiční transakční metody	32
4.1.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP – Comparable Uncontrolled Price Method)	32
4.1.2 Metoda ceny při opětovném prodeji (RPM – Resale Price Method)	33
4.1.3 Metoda nákladů a přírážky (COST PLUS)	34
4.2 Transakční ziskové metody	36
4.2.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM – Transactional Net Margin Method)	36
4.2.2 Metoda rozdělení zisku (Profit Split Method).....	37
5 Provádění srovnávací analýzy – Benchmarking.....	39
5.1 Typický proces.....	39
5.1.1 Určení rozsahu zkoumaného období	40
5.1.2 Analýza okolností daňového poplatníka	40
5.1.3 Zhodnocení řízené transakce a volba testované strany.....	41
5.1.4 Posouzení interních srovnatelných údajů	42

5.1.5	Určení dostupných zdrojů informací externích srovnatelných údajů	43
5.1.6	Identifikace potencionálně srovnatelných transakcí	43
5.1.7	Dodatečné úpravy pro zajištění srovnatelnosti transakcí	44
5.1.8	Interpretace a použití shromážděných dat	45
6	Články obchodního řetězce a jejich funkce.....	46
6.1	Smluvní prodejce	47
6.1.1	Závislost smluvního prodejce a plnohodnotného výrobce	48
6.2	Plnohodnotný výrobce	50
6.3	Smluvní výrobce	50
6.3.1	Závislost smluvního prodejce a plnohodnotného výrobce se zapojením smluvního výrobce	51
7	Využití převodních cen v praxi	55
7.1	Představení společnosti	55
7.2	Výběr nejvhodnější metody	55
7.3	Srovnávací analýza zaměřena na společnost Suchánek & Walraven s.r.o.	56
7.3.1	Srovnávací kritéria.....	57
7.4	Proces srovnávací analýzy	58
7.4.1	Databáze AMADEUS (Bureau van Dijk)	58
7.4.2	Implementace srovnávacích kritérií.....	59
7.4.3	Zapojení klíčových slov	60
7.4.4	Společnosti neodpovídající nastaveným požadavkům pro provedení srovnávací analýzy	61
7.4.5	Společnosti s potencionálně srovnatelnými transakcemi	63
8	Benchmark	65
8.1	Finanční ukazatele	65
8.1.1	Obrat	65
8.1.2	Provozní výsledek hospodaření (EBIT)	66
8.1.3	Provozní marže	66
8.2	Zjištění tržního rozpětí.....	67
8.3	Interpretace a využití výsledků srovnávací analýzy	69
8.3.1	Dopad tržního rozpětí pro účetní jednotku Suchánek & Walraven s.r.o.....	69
8.3.2	Komparace tržních cen	71
	Závěr.....	73
	Seznam použité literatury	77
	Citace	77
	Bibliografie	79
	Seznam příloh	81

Seznam obrázků

Obr. 1: Metoda srovnatelné nezávislé ceny	33
Obr. 2 Metoda ceny při opětovném prodeji.....	34
Obr. 3: Metoda COST PLUS.....	35
Obr. 4: Proces srovnávací analýzy	40
Obr. 5: S & W v pozici smluvního výrobce	46
Obr. 6: S & W v pozici plnohodnotného výrobce	47
Obr. 7: Zadávání vyhledávacích kritérií do databáze	59
Obr. 8: Eliminace testovaných stran pomocí klíčových slov	60

Seznam tabulek

Tab. 1: Metody pro stanovení převodních cen	31
Tab. 2: Přesun zisku ze strany smluvního prodejce.....	49
Tab. 3: Situace, kdy není nutné transformovat zisk	49
Tab. 4: Transfer zisku směrem k smluvnímu výrobcí	50
Tab. 5: Transfer zisku směrem k plnohodnotnému výrobcí	52
Tab. 6: Situace, kdy není nutné transformovat zisk (trojčlenný řetězec)	52
Tab. 7: Plnohodnotný výrobce kompenzuje obě smluvní strany	53
Tab. 8: Plnohodnotný výrobce kompenzuje smluvního výrobce	54
Tab. 9: Porovnání TNMM s COST PLUS z hlediska daňových odvodů za skupinu společností	56
Tab. 10: Hledané výrazy s českým překladem	60
Tab. 11: Proces výběru vhodných testovaných stran – zamítnuté společnosti.....	61
Tab. 12: Proces výběru vhodných testovaných stran– přijaté společnosti	64
Tab. 13: Výpočet tržního rozpětí (Benchmark).....	68
Tab. 14: Porovnávání tržních rozpětí v čase.....	71

Seznam použitých zkratk

APA	Předběžná cenová dohoda (Advance Price Arrangement)
CUP	Metoda srovnatelné nezávislé ceny (Comparable Uncontrolled Price Method)
EBIT	Zisk před odečtením úroků a daní (Earnings Before Interest and Tax)
ERP	Informační systém podniků (Enterprise Resource Planning)
NACE	Kód klasifikace ekonomických činností (Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes)
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development)
Pokyn D – 332	Pokyn D – 332: Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny
Pokyn D – 333	Pokyn D – 333: Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednaná mezi spojenými osobami
Pokyn D – 334	Pokyn D – 334: Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami
RPM	Metoda ceny při opětovném prodeji (Resale Price Method)
S & W	Suchánek & Walraven s.r.o.
Směrnice OECD	70/1997 FZ. Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy (2010)
TNMM	Transakční metoda čistého rozpětí (Transactional Net Margin Method)
TP	Převodní cena (Transfer Pricing)

Úvod

Téma diplomové práce je zaměřeno na oblast převodních neboli transferových cen. V současné době je daná problematika velice diskutovanou, zejména z daňového hlediska. Převodní ceny se týkají všech obchodních transakcí uskutečňovaných mezi spojenými osobami.

Dané téma bylo doposud relativně opomíjeno, avšak důsledkem narůstajících požadavků daňových úřadů, apelujících na správné nastavení převodních cen, je pochopitelný větší zájem podniků se uvedenou problematikou zabývat. Daňové správy si uvědomují, že s převodními cenami je spojen významný finanční potenciál ve formě příjmů do státního rozpočtu (Strnadová, 2014).

Za posledních dvacet let vysoce vzrostla úloha nadnárodních podniků ve světovém obchodu. Tato skutečnost je částečně výsledkem zvýšené integrace národních ekonomik a technologického pokroku, zejména v oblasti komunikací. Rozmach nadnárodních podniků vede k daňovým problémům, kterým musí čelit nejen samotné podniky, ale hlavně daňové správy. Je klíčové uvědomit si, že daná pravidla nelze posuzovat izolovaně, nýbrž je nutné širší mezinárodní hledisko. Z tohoto pohledu je nezbytná spolupráce jednotlivých zemí, součinnost politických a právních orgánů, které povedou k mezinárodnímu konsensu. Úkolem zmíněných institucí je mimo jiné ujednat podmínky, jež zabrání zdanění téhož příjmu více než jednou daňovou jurisdikcí. Pokud by tento předpoklad nebyl dodržen, vedlo by to k potížím souvisejícím s pohybem kapitálu a k omezení zahraničních transakcí se zbožím a kapitálem (Rylová, 2012).

Ve svém důsledku slouží transferové ceny k nastavení optimálního rozdělení zisku jednotlivých podniků ve skupině. Tyto podniky mají zájem na správném určení převodních cen, tedy na odpovědném přístupu k řešení dané problematiky, protože si uvědomují rizika dodatečných nákladů, v podobě doměrků včetně příslušenství daně, což může pro společnost představovat obrovskou finanční zátěž (Wittendorff, 2010).

Hlavním cílem diplomové práce je stanovit optimální rozpětí pro stanovení převodních cen v konkrétní účetní jednotce. Jinými slovy zjistit, zda používané ceny ve společnosti odpovídají zásadám tržního odstupu, a zda tedy splňují předpoklad cen sjednaných za běžných podmínek. S tím souvisí výběr nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen na vybraný konkrétní případ. Za účelem výběru vhodných testovaných stran je nezbytné provést odpovídající srovnávací analýzu, která je v tomto případě procesem získávání porovnatelných dat na základě určitých kritérií a s ohledem na funkční a oborový profil účetní jednotky.

Teoretická část poslouží jako manuál pro praktický úsek práce, včetně právního hlediska souvisejícího s danou problematikou. V první řadě bude vysvětlen pojem převodní (transferová) cena a její základní principy. Velký prostor bude věnován principu tržního odstupu, včetně srovnávací analýzy, na níž je princip postaven. Důraz bude kladen na dokumentaci způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami, třebaže závaznost tohoto dokumentu není v českém daňovém zákoně explicitně vyjádřena, existuje v něm přímý odkaz na mezinárodní smlouvu, která je podle české legislativy právně závazná (kapitola: Právní modifikace převodních cen v praxi). V EU je dokumentace k převodním cenám všeobecně respektovaná. Veškeré kroky a náležitosti jsou obsaženy ve směrnici OECD nazvané Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy.

1 Definice pojmů

1.1 Převodní ceny

Pojmem převodní neboli transferová cena se rozumí cena, která je realizovaná za služby, zboží, nehmotný majetek apod. mezi spřízněnými osobami. (Definice kapitálově spojených osob dle tuzemské legislativy je součástí kapitoly Právní modifikace převodních cen v České republice).

„Pojem „převodní ceny“ se používá pro označení cen, za které podnik převádí zboží a nehmotný majetek, nebo za které poskytuje služby sdruženému podniku.“
(Rylová, 2012, s. 218)

Jedná se o ceny uplatňované u transakcí prováděných mezi dvěma daňovými subjekty ekonomicky nebo personálně spojenými, v terminologii smluv o zamezení dvojího zdanění je užíván výraz sdružené podniky (Knížek, 2011a).

Tyto ceny jsou určeny na základě obchodovatelných transakcí mezi jednotlivými společnostmi v rámci skupiny. Platí, že transakce v rámci skupiny by měly být prováděny za stejných podmínek, jako by byly uskutečňovány mezi nezávislými podniky, tedy dbát, aby byl dodržen princip tržního odstupu (Knížek, 2011a).

Důvody pro Transfer Pricing spočívají v zamezení účelového převádění zisku z jednoho státu do druhého proto, aby se podniky vyhnuly zdanění nebo jej výrazně eliminovaly. Tento postup je daňově příznivější volbou výplaty dividend, rozdělení zisku po zdanění (Rylová, 2012).

1.2 Mezinárodní korporace

Vymezení oblasti trhu je nezbytně nutné k úspěšnému podnikání v dané oblasti. Pokud zákazníci poptávají diferencovaný produkt, je vhodné aplikovat produktovou organizační strukturu podniku. Oddělení rozdělená podle skupin klientů jsou užitečná pouze v případě, kdy je dána jasná poptávka po kombinacích nebo variacích stejných produktů. V případě převahy různorodé poptávky na diferencovaných trzích je adekvátní regionální rozdělení výroby.

V jednotlivých státech mají spotřebitelé jiné zvyklosti, proto je zapotřebí nastavit takové podmínky, které konzument v dané zemi očekává. Vedle toho je třeba mít na paměti, že jednotlivé země mají odlišné právní požadavky, co se týče kvality výrobku, s čímž jsou spojené různé předpisy na výrobek. Tyto nepoměry mohou být odstraněny zmezinárodněním a zřízením regionálních divizí. Společnosti musí rovněž jednat v souladu s politickými a právními předpisy dané země, s čímž souvisí práva zaměstnanců a požadavky odborových svazů (Forsgren, 2008).

Mezinárodní korporace mají tendenci zneužívat transferovou cenu k přesunutí peněz do zemí s menší mírou zdanění, příkladem toho mohou být transakce mezi mateřskou a dceřinou společností. Celkové náklady a příjmy ve společnosti jsou obvykle nastaveny, avšak cena transakce bude ovlivňovat ziskovost těchto dvou subjektů. Pokud mateřská společnost prodává produkt dceřiné společnosti za vyšší cenu než obvyklou, celkový zisk dceřiné společnosti bude klesat. Ziskovost tedy poroste, pokud transferová cena začne klesat. Takovéto počínání je ilegální, a proto se mu daňové autority snaží zabránit aplikací vhodných zákonů a opatření. Výrobou s co nejnižšími náklady a záměrem uspokojení požadavků zákazníka se firma staví do konkurenčního postavení. Mezinárodní společnosti mají možnost alokovat výrobu do zemí s vyšší nákladovou efektivností. Výrobní proces s větší intenzitou práce může být umístěn do zemí, kde jsou nižší mzdové náklady. Výkony, u kterých jsou vyžadovány znalosti a vědomosti související s inovací výrobku, může společnost umístit do vyspělých zemí, které podporují vědu a výzkum (Forsgren, 2008).

U mezinárodních společností s takto diferenciováním stupněm výroby jsou však kladeny vysoké nároky na integraci dílů, a proto jsou v mezinárodních firmách výrobní oddělení, která mají zodpovědnost za spolupráci a řízení výroby mezi jednotlivými zeměmi (Forsgren, 2008).

Autor dále uvádí, že výroba musí být mezi zeměmi integrována za účelem, vyšší nákladové efektivity a zároveň marketing musí být přizpůsoben regionální poptávce, což může být řízeno vytvořením maticové organizace, přičemž v této matici slouží výrobní divize k zajištění integrace a územní divize k zajištění odezvy na regionálním trhu.

1.3 Princip tržního odstupu

Princip tržního odstupu je mezinárodně respektovaný standard pro stanovení převodních cen pro daňové účely, na němž se shodly členské státy OECD. Oficiální výklad je obsažen v odstavci 1 článku 9 Modelové smlouvy o zamezení dvojího zdanění příjmu a majetku, kde je stanoveno:

„Jsou-li mezi dvěma (sdruženými) podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny podmínky, které se liší od těch, které by existovaly mezi nezávislými podniky, pak jakékoliv zisky, kterých by dosáhl jeden z podniků, kdyby nebylo těchto podmínek, avšak z důvodu těchto podmínek jich nedosáhl, mohou být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.“ (Směrnice OECD, 2010, s. 8).

„...princip tržního odstupu staví sdružené a nezávislé podniky pro daňové účely do více rovnocenného postavení, zabraňuje tak vytváření daňových zvýhodnění či nezvýhodnění, která by jinak zkreslovala konkurenční postavení toho či onoho typu subjektu...“ (Směrnice OECD, 2010, s. 17).

Stát nemá v pravomoci zasahovat do politiky cenové tvorby jednotlivým sdruženým podnikům, nařizuje však, aby byl základ daně očištěn od deformací vytvořených neobvyklými cenami v transakcích mezi sdruženými podniky (Sojka, 2008).

Existuje vícero důvodů, proč členské státy OECD i některé další státy přijmuly za vlastní princip tržního odstupu. Tento princip zajišťuje přibližnou rovnost daňového zacházení pro nadnárodní podniky v rámci skupiny a pro nezávislé podniky. Pozitiva této zásady spočívají v podpoře růstu mezinárodního obchodu a investic.

Osvědčilo se, že princip tržního odstupu funguje ve velké většině případů efektivně. V praxi je mnoho situací, kdy lze příslušné srovnání provést na základě finančních ukazatelů, například na základě přírůstky k nákladům, hrubé marže, nebo ukazatelů čistého zisku. Na druhou stranu můžeme nalézt případy, kdy je náročnější aplikování tohoto principu. Jedná se o skupiny nadnárodních podniků podnikající v integrované produkci vysoce specializovaného zboží nebo obchodujících s unikátním nehmotným majetkem a/nebo poskytujících specializované služby. Vhodná volba metody pro stanovení převodní ceny může danou situaci ulehčit. Někteří mají vůči principu tržního odstupu určité výhrady, neboť argumentují tím, že přístupy konkrétních subjektů nemusí zohledňovat úspory z rozsahu a vzájemné vztahy mezi rozmanitými činnostmi vykonávanými integrovanými podniky (Směrnice OECD, 2010).

Praktickým problémem bývá rozdílnost transakcí mezi sdruženými a nezávislými podniky. Vzhledem k širokému spektru transakcí může být obtížné najít právě ty srovnatelné. Zde nastává problém při aplikování principu tržního odstupu, poněvadž nemáme dostatečné informace o tom, jaké podmínky byly nastaveny mezi nezávislými podniky. Taková situace však hraje ve prospěch firem. Specifika výrobků a unikátnost služeb dostává daňové správy do stavu tzv. důkazní nouze, která je výsledkem nemožnosti porovnávat ojedinělé transakce. Dodržování principu tržního odstupu vyžaduje vyhodnocení velkého množství mezinárodních transakcí, s nimiž se dále pracuje. I Proto v některých případech uplatňování této zásady představuje náročnou administrativní zátěž (Směrnice OECD, 2010).

1.3.1 Uplatnění principu tržního odstupu

Uplatnění principu tržního odstupu úzce souvisí se srovnávací analýzou. Celá následující podkapitola se týká problematiky porovnatelnosti řízených a neřízených transakcí. Neřízená (běžná) transakce odráží tržní cenu, což ovšem nemusí platit u transakcí ekonomicky nebo personálně spojených podniků. V pozadí těchto transakcí mohou být jiné zájmy, které mají vliv na cenu zboží a služeb. Z toho plyne, že v praxi existují transakce, jež jsou mezi sdruženými podniky běžně prováděny, avšak nezávislé podniky by se těchto transakcí nikdy nezúčastnily. V tomto případě musí být právě uplatněn princip tržního odstupu, aby se zabránilo daňovým únikům (Směrnice OECD, 2010).

2 Podstata srovnávací analýzy

Smyslem srovnávací analýzy při stanovení správné výše převodních cen je nalézt ke kontrolovaným transakcím srovnatelné nekontrolovatelné transakce. Mezi porovnatelnými transakcemi by neměl být zásadní rozdíl, pokud by však nějaká diferenciací nastala, měla by být uzpůsobena vhodnými úpravami tak, aby byly vyloučeny dopady takových rozdílů. Volba vhodné metody použité pro stanovení převodní ceny může být taktéž klíčová, adekvátní metoda ve velké části případů dokáže eliminovat dopad méně srovnatelných transakcí, tím pádem nezkruslit požadovaný výsledek (Knížek, 2011a).

„Být srovnatelný znamená, že žádný z rozdílů (pokud nějaké existují) mezi srovnávanými situacemi by nemohl závažně ovlivnit podmínku, která je v metodologii prověřována (např. cenu nebo rozpětí), nebo že mohou být učiněny přiměřeně přesné úpravy, aby byly vyloučeny dopady takových rozdílů.“ (Směrnice OECD, 2010, s. 13).

2.1 Faktory určující srovnatelnost

Uvedený odstavec je věnován pěti základním faktorům, které jsou důkladně popsány Směrnicí OECD, v kapitole I, části D na str. 13., v této práci jsou součástí níže popsaných podkapitol.

V souvislosti s tímto krokem je nutné vzít v úvahu posouzení těchto faktorů ze dvou úhlů pohledu – tzn. posouzení faktorů, které ovlivňují jednak daňového poplatníka, ale stejně tak i těch, jež mají vliv na nezávislé transakce. Jak již bylo zmíněno, výběr správné metody je rovněž velice důležitým předpokladem pro stanovení „správné“, tržní ceny.

2.1.1 Charakteristika vlastnosti majetku a služeb

Pozornost je třeba věnovat charakteristice majetku a služeb při porovnávání řízených a neřízených transakcí, zejména v případech, kdy jsou ceny v těchto podniknutých

transakcí srovnatelné. Charakteristiky, které by měly být zohledněny v případě hmotného majetku, jsou fyzické vlastnosti majetku, kvalita, spolehlivost, dostupnost a objem nabídky. V případě poskytování služeb se potom hledí na povahu a rozsah služeb. Pokud je převáděn nehmotný majetek, je zapotřebí zohlednit formu transakce (např. licence nebo prodej), typ majetku (např. patent, obchodní značka nebo know-how), délka a stupeň ochrany nebo předpokládaný zisk z užití majetku. Rozdílné vlastnosti majetků a služeb jsou méně vážné při použití transakčních ziskových metod (Směrnice OECD, 2010).

2.1.2 Funkční analýza

Jak je již z názvu patrné, funkční analýza se zabývá funkcemi, které podniky vykonávají. Ve Směrnici OECD (s. 26) je funkční analýza popsána následovně: „*Funkční analýza se snaží identifikovat a srovnat ekonomicky významné realizované činnosti a odpovědnosti, použitý majetek a rizika podstoupená stranami příslušných transakcí*“. Dále je v textu uvedena nezbytnost pochopení struktury a organizace skupiny. V neposlední řadě by si měl podnik stanovit zákonná práva a zákonné závazky daňového poplatníka s ohledem na realizaci vykonávaných funkcí.

Navrhování, výroba, montáž, výzkum a vývoj, poskytování služeb, nákup, distribuce, marketing, propagace, doprava, financování a řízení jsou základními funkcemi, které by měli vzít v úvahu jak daňoví poplatníci, tak daňové správy (Směrnice OECD, 2010).

S touto analýzou je spojena nutnost vzít v úvahu existenci možných podstoupených rizik té či oné strany a přijmout fakt, že zvýšené podstoupené riziko v sobě zahrnuje možnosti vyššího zisku nebo ztráty. Vyšší marži by měl být kompenzován výrobní podnik, poněvadž podstupuje značné výrobní riziko. Naproti tomu obchodní podnik, jehož činnost je spojena s nižšími riziky, pravděpodobně získá nižší marži. V případě výrobního podniku mohou být podstoupená rizika spojena s technologií, velkým počtem pracovníků a úvěry, které jsou nejčastěji výsledkem náročné kapitálové vybavenosti, mohou podnik dostat do značných finančních problémů (Solilová, 2011).

Dle Směrnice OECD (2010) by daňoví poplatníci rovněž měli mít na paměti možná tržní rizika, rizika zásob, nejistoty spojené s investicí do výzkumu, dále pak je žádoucí brát na vědomí možná úvěrová a kurzová rizika. Pokud skutečnosti naznačují, že rizika u jedné ze stran převažují, je nezbytné provést další srovnávací analýzu rizik.

2.1.3 Smluvní podmínky

Při obchodování mezi stranami by měly být nastaveny úplné smluvní podmínky, které souvisí s danou transakcí. Veškerá rizika, odpovědnost, ale i výnosy z obchodní činnosti musí být stanoveny předem, význam tohoto kroku spočívá v rovnoměrném rozložení těchto faktorů pro nastavení stejných podmínek (Rylová, 2012).

Při obchodování mezi sdruženými podniky však ještě nemusí být zájem o to, aby byly smlouvy dodrženy, protože každá ze stran může za jistých okolností profitovat, proto je třeba dodržování těchto smluv důkladně přezkoumat. Při ostatních (nezávislých) transakcích má přirozeně každá ze stran zájem o dodržení smluv (Směrnice OECD, 2010).

2.1.4 Ekonomické okolnosti

V dalším úseku zkoumání srovnatelnosti transakcí je třeba mít na paměti ekonomické poměry testovaných stran. Tato část hodnocení trhů, na nichž jednotlivé podniky fungují, je široce obsáhlá a zásadní záležitost, proto je nezbytně nutné jednotlivé trhy analyzovat.

Mezi okolnosti, které by měly být určitě zohledněny, patří velikost trhu, pozice firmy na daném trhu a míra její konkurence, dále pak dostupnost substitučního zboží a služeb, v neposlední řadě kupní síla spotřebitele.

Dále je nutné zvážit geografické faktory, které souvisí s výrobními náklady. Například každá země disponuje jinými zdroji surovin, s čímž je spojena i výše jejich cen. Rovněž je nutno zohlednit náklady spojené s dopravou a celkově lišící se právní legislativu (Knížek, 2011a).

2.1.5 Podnikatelská strategie

Podnikatelské strategie jako je zavádění nového výrobku na trh, může významně ovlivnit převodní cenu. Vstup na nový trh většinou znamená větší náklady, které se můžou projevit v cenách výrobků. Stejně tak tomu může být při zvýšení tržního podílu, kdy je naopak tendence ke snížení ceny produktu. Pro správce daně je pak velmi obtížné rozeznat, zdali plátce daně aplikoval nějakou z podnikatelských strategií a jeho změny v zisku jsou pouze dočasné (Směrnice OECD, 2010).

3 Právní modifikace převodních cen v České republice

V českých daňových předpisech není princip tržního odstupu definován, nicméně podle § 23 odst. 7 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, je nesprávný postup při aplikaci převodních cen sankciován následovně. „*Liší-li se ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, které by byly sjednány mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, a není-li tento rozdíl uspokojivě doložen, upraví správce daně základ daně poplatníka o zjištěný rozdíl; nelze-li určit cenu, která by byla sjednávána mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, použije se cena zjištěná podle zvláštního právního předpisu.*“ (Marková a Krupičková, 2014, s. 29)

Zákon rovněž s platností od 1. 1. 2004 dále definuje:

a) kapitálově spojené osoby

„*–jestliže se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby, anebo se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech více osob; a přitom tento podíl představuje alespoň 25 % základního kapitálu nebo 25 % hlasovacích práv těchto osob, jsou všechny tyto osoby vzájemně osobami přímo kapitálově spojenými, jestliže se jedna osoba nepřímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby, anebo se jedna osoba přímo nebo nepřímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech více osob; a přitom tento podíl představuje alespoň 25 % základního kapitálu nebo 25 % hlasovacích práv těchto osob, jsou všechny tyto osoby vzájemně osobami kapitálově spojenými.*“ (Marková a Krupičková, 2014, s. 29)

b) jinak spojené osoby, kterými jsou osoby

*„1. kdy se jedna osoba podílí na vedení nebo kontrole jiné osoby,
2. kdy se shodné osoby nebo osoby blízké¹ podílejí na vedení nebo kontrole jiných osob, tyto jiné osoby jsou vzájemně osobami jinak spojenými. Za jinak spojené osoby se nepovažují osoby, kdy je jedna osoba členem dozorčích rad obou osob,
3. ovládající a ovládaná a také osoby ovládané stejnou ovládající osobou,
4. blízké,
5. které vytvořily právní vztah převážně za účelem snížení základu daně nebo zvýšení daňové ztráty. Podíl na základním kapitálu nebo podíl s hlasovacím právem ve zdaňovacím období nebo období, za něž je podáváno daňové přiznání, se stanoví jako aritmetický průměr měsíčních stavů.“* (Marková a Krupičková, 2014, s. 29)

Mezi další relevantní stanovy, které jsou vydány Ministerstvem financí ČR a generálním finančním ředitelstvím, patří Pokyn D – 332, který vysvětluje aplikaci tuzemských pravidel ve zdanění transakcí mezi spojenými podniky. Pokyn D – 334 vykládá požadavky dokumentace k transferovým cenám podle Evropské unie. Pokyn GFŘ D – 10 hodnotí služby s nízkou přidanou hodnotou mezi českým daňovým subjektem a jeho zahraničním spřízněným podnikem. Praktický význam tohoto pokynu spočívá ve snížení administrativní náročnosti daňových subjektů při prokazování správnosti nastavení převodních cen. Nutno však podotknout, že tato nařízení nejsou právně závazná pro daňového poplatníka, přesto se však podle nich v praxi řídí daňové orgány. Již zmiňovaná směrnice OECD je rovněž všeobecně uznávána a v ČR slouží jako příručka jak pro samotné podniky, tak i správce daně.

Směrnice OECD a její uplatnění v českém zákoně je komplikovanější. Ačkoli tato direktiva není přímo implementována v tuzemských daňových předpisech, dokonce v nich ani neexistuje přímý odkaz na tento dokument, Česká republika v roce 1987 podepsala mezinárodní ujednání nazývané Vídeňská úmluva o smluvním právu a následkem tohoto

¹ „Spojené osoby“ jsou definovány v § 116 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

podpisu má smlouva OECD závazný účinek pro zemi (Nový a Rozehnalová, 2012). Tuto skutečnost potvrzuje zákon č.1/1993 Sb. Ústavy České republiky ve znění pozdějších předpisů, konkrétně čl. 10 : „*Vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu; stanoví-li mezinárodní smlouvy něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva.*“

Je třeba si uvědomit, že každý stát má vedle toho svoje vlastní individuální zákony, které nemusejí být dostatečně propracované. Pokud je tatáž daň vybírána více než jedním správcem daně a na území jiného státu, hovoří se o problematice dvojího zdanění (Rylová, 2012).

Dvoustranné smlouvy o zamezení dvojího zdanění jsou předmětem článku 9 SZDZ . Tyto předpisy jsou ujednávány mezi Českou republikou a příslušnou zemí, významem těchto smluv je zamezení dvojímu zdanění tím, že druhý smluvní stát provede u svého daňového subjektu náležitou úpravu základu daně. Toto ustanovení je obdobou § 23 odst. 7 ZDP, avšak při účasti tuzemského a zahraničního subjektu (Knížek, 2011a).

3.1 Dvoustranné smlouvy o zamezení dvojímu zdanění

Vzorová smlouva a daňové zákony jednotlivých smluvních států slouží jako podklad při uzavírání těchto dvoustranných smluv. Je třeba vědět, že obecně mají mezinárodní smlouvy vyšší právní sílu, na druhou stranu tato smlouva nikdy nemůže nařídít takovou daňovou povinnost, která by byla v rozporu s tuzemským zákonem.

Hlavní myšlenka článku 9 SZDZ spočívá v provedení daňové úpravy základu daně způsobem předcházejícím dvojímu zdanění, přičemž by měl tuto úpravu provést druhý smluvní stát u svého daňového subjektu. Má se za to, že tato modifikace bude v souladu s principem tržního odstupu.

Nejsilnějším argumentem pro uzavírání mezinárodních smluv je předejití dvojímu zdanění, a v poslední řadě rozdělení podílu států na daňových výnosech (Sojka, 2008).

3.1.1 Požadavky na vedení dokumentace o transferových cenách ve státech OECD, EU a jiných státech

Dokumentace k převodním cenám slouží jako důkazní materiál pojednávající o postupu tvorby převodních cen. Ačkoli v českých daňových zákonech nejsou taxativně stanoveny požadavky na vedení dokumentace, v případě daňových kontrol může být tento dokument důkazním materiálem pro daňového poplatníka, zvláště v případech, kdy mají daňoví kontrolori předběžné důkazy, že převodní ceny jsou v rozporu s principem tržního odstupu. Během auditu řízené transakce má totiž daňová správa právo žádat jakékoli řádné doložení, které zdůvodňuje charakter řízené transakce, kromě toho zde musí existovat informace a studie o zvolené metodě za účelem zjištění správné převodní ceny. (Směrnice OECD, 2010).

Jak je zmíněno výše, dokumentace, jež by mohla být daňovými správami požadována, se řídí Pokynem D – 334 vydaným Ministerstvem financí, který vychází z 5. kapitoly směrnice OECD o převodních cenách.

3.1.2 Obsah dokumentace

Daňové správy nesmí zatěžovat poplatníky nadměrnými formálními nároky spojenými s tvorbou tohoto dokumentu netýkajícími se dané transakce. Podle základního evropského principu se předpokládá, že dokumentace bude zhotovena ve dvou částech:

1. Základní dokumentace (Masterfile)
2. Dokumentace požadovaná daným členským státem (Specific documentation)

Základní dokumentace představuje celou nadnárodní společnost, jinými slovy podává všeobecné informace, aplikovatelné na všechny podniky v rámci skupiny. Základní dokumentace obsahuje obecné informace o celém holdingu společností (Knížek, 2011b).

Druhá část tohoto dokumentu podává informace o konkrétním podniku v určité zemi. Tyto informace zohledňují zákonné požadavky daných států, podle toho, kde se účetní jednotka nachází (Knížek, 2011b).

Obecně jsou obsahem této části dokumentace údaje o společnosti, informace o podnikatelských vztazích a dalších okolnostech transakce. Techniky vedoucí ke správnému nastavení převodních cen by měly být rovněž důkladně popsány (Zatloukal a Krupičková, 2011).

Informace o skupině by měly obsahovat:

- popis podnikatelské činnosti, majetku a organizační struktury celé skupiny
- právní formu spojených osob
- obchodní výsledky spojených stran
- rozdělení funkcí a rizik
- vlastnictví hmotného a nehmotného majetku
- dohody o podílení se na nákladech (Knížek, 2011b).

Informace o podniku by měly v základu popisovat:

- provedené obchodní aktivity
- organizační strukturu v rámci celé skupiny
- obchodní strategii
- podnikatelské výsledky a relevantní finanční ukazatele minulých let
- seznámení s politikou převodních cen (Knížek, 2011b).

Informacemi o obchodním vztahu se myslí:

- stanovení cenové politiky obchodovaného zboží
- podmínky smlouvy mezi spojenými osobami
- objem transakcí
- funkce a rizika spojená s obchodními styky

- popis poskytovaných služeb (Knížek, 2011b).

Informacemi o dalších okolnostech transakce jsou myšleny:

- všechny okolnosti, které mají nebo mohou mít dopad na obchodní vztahy sdružených podniků. Příkladem může být marketingová strategie, celkové ekonomické podmínky na příslušném trhu, právní nařízení atd. (Knížek, 2011b).

Informacemi o zvolené metodě se rozumí:

- posouzení vhodnosti každé z nich v rámci konkrétního případu
- vybrání nejvhodnější metody a důvody pro dané rozhodnutí, přičemž je potřeba vzít v úvahu dostupnost a spolehlivost informací i u nezávislých obchodních transakcí (Knížek, 2011b)

Informacemi o způsobu tvorby převodních cen se myslí:

- způsob, který byl použit, vysvětlení
- proč byl tento způsob zvolen
- srovnávací analýza (Knížek, 2011b)

Vzhledem k tomu, že v České republice není ze zákona povinné vést dokumentaci, nemůžou být tedy ani udány termíny pro předložení dokumentace daňovým správám. Na druhou stranu pokud daňový úřad vyzve daňového poplatníka, aby daný dokument odevzdal, musí tak učinit zpravidla do 15 dnů po obdržení žádosti od daňového úřadu.

Co se týče archivace dokumentace, měla by společnost uchovávat dokumentaci minimálně po dobu, pro kterou lze vyměřit daňovou povinnost a zároveň po dobu vymezenou zákonem o účetnictví. S ohledem na uplatnění mezinárodních smluv, může být doba archivace podstatně delší (Zatloukal a Krupičková, 2011).

3.2 Předběžné cenové dohody – závazná posouzení

Závazné posouzení neboli předběžná cenová dohoda představuje pro daňového poplatníka jakousi pojistku toho, že daňová správa souhlasí s nastavením převodních cen. Podnikatel má tak určitý stupeň jistoty, který mu zaručuje vyhnutí se případným postihům ze strany správce daně. Závazné posouzení má platnost maximálně tři roky, záleží však na okolnostech případu, proto může být toto posouzení vydáno na kratší dobu. Daňový řád však obsahuje klauzuli, jež stanovuje, že nezmění-li se podmínky od vydání rozhodnutí, musí správce daně rozhodovat stejně, tím je myšleno, aby ve věci nevznikaly nedůvodné rozdíly. Jinými slovy pokud se nezmění podmínky aplikace převodních cen, musí správce daně ctít své závazné posouzení i po době uplynutí jeho platnosti. Nevýhodou tohoto dokumentu je, že jej nelze univerzálně používat, nýbrž jen v případech, kdy to povolují daňové zákony. (Solilová, 2011)

Ministerstvo financí vydalo Pokyn D – 333, který je zákonnou interpretací dané oblasti v České republice. Tento legislativní dokument opět vychází ze směrnice OECD a dalších mezinárodních standardů APA (Advance Pricing Agreement) (Knížek, 2011c).

3.2.1 Podání žádosti

Žádost podává poplatník věcně a místně příslušnému správci daně. Žádost musí obsahovat údaje vyjmenované v §38nc odst. 2 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu, ve znění pozdějších předpisů, zejména dle písmena f, který je ze zákona (Marková a Krupičková, 2014, s. 64) citován následovně: „*popis a dokumentace způsobu, jakým byla cena vytvořena, včetně všech údajů týkajících se obchodního případu; u údajů, které budou známy v budoucnu, se uvedou předpoklady, ze kterých se při odhadu hodnot těchto údajů vycházelo*“. Poplatník je povinen zohlednit všechny skutečnosti, které budou mít vliv na posuzovaný způsob tvorby ceny.

4 Metody převodních cen a jejich využití v praxi

V současné době je mezinárodně uznáváno pět základních metod užívaných pro správné určení převodních cen. Tyto metody jsou detailně popsány ve 2. kapitole směrnice OECD o převodních cenách. Všechny techniky jsou si obecně rovnocenné, poněvadž jsou nastaveny v souladu s principem tržního odstupu. Jejich aplikace však záleží na konkrétním případě, proto je třeba zvážit všechny okolnosti a následně vybrat nejvhodnější variantu. Okolnostmi se myslí povaha řízené transakce, dostupnost informací a míra srovnatelnosti nezávislých a řízených obchodů. Směrnice OECD (2010) dané metody rozděluje do dvou skupin:

- Tradiční transakční metody
- Transakční ziskové metody

Tab. 1: Metody pro stanovení převodních cen

Tradiční transakční metody	
CUP	Metoda srovnatelné nezávislé ceny
RPM	Metoda ceny při opětovaném prodeji
COST PLUS	Metoda nákladů a přírážky

Transakční ziskové metody	
TNMM	Transakční metoda čistého rozpětí
PROFIT SPLIT	Transakční metoda rozdělení zisku

Zdroj: vlastní zpracování podle Směrnice OECD

4.1 Tradiční transakční metody

Tyto techniky jsou založeny na porovnávání nezávislé ceny transakce s cenou nebo hrubou marží řízené transakce. Tradiční transakční metody se dále rozdělují na metody přímé a nepřímé. Přímou metodou je metoda nezávislé ceny, tuto techniku je možné aplikovat pouze v případě, kdy máme možnost v praxi nalézt k řízené transakci i tu nezávislou, což není vždy uskutečnitelné, a proto je třeba aplikovat vhodnější metodu.

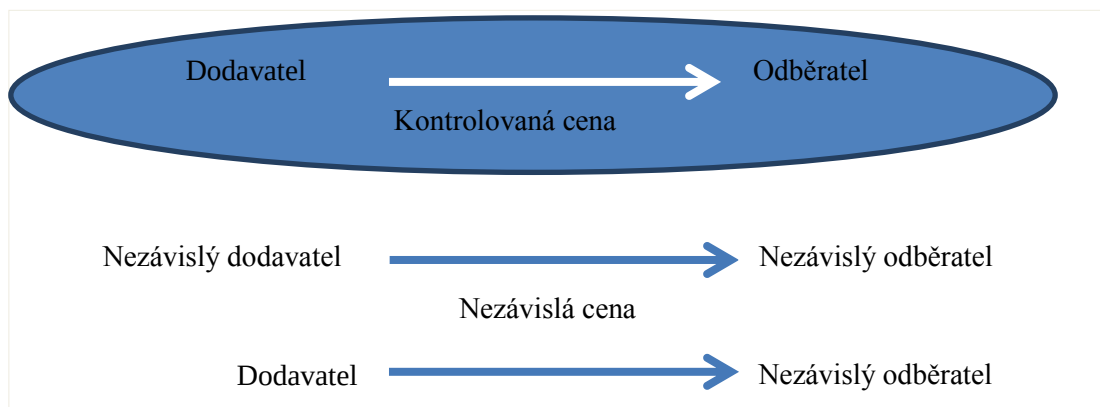
4.1.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP – Comparable Uncontrolled Price Method)

Metoda srovnatelné nezávislé ceny je z hlediska použití nejjednodušší metodou, na druhou stranu však požaduje poměrně vysoký stupeň srovnatelnosti transakce. Technika je založena na porovnání cen zboží a služeb, které jsou účtovány v řízené transakci, s cenou zboží a služeb stejného charakteru v nezávislé transakci. Pokud existuje rozdíl mezi cenami, znamená to, že ceny v řízené transakci nejsou v souladu s principem tržního odstupu (Směrnice OECD, 2010).

Proto, aby se mohla využít neřízená transakce jako srovnatelné měřítko k řízené transakci, musí být splněno několik podmínek. Důležité je upozornit na fakt, že žádný z rozdílů mezi transakcemi by neměl významně ovlivnit cenu na volném trhu. Pokud daná situace nastane, existuje možnost tyto rozdíly eliminovat případnými úpravami. Nicméně, to je obvykle dosti komplikovaná záležitost, v mnohých případech je dokonce nemožné najít takovou transakci mezi nezávislými podniky, kde figuruje identický produkt. Následkem těchto produktových diferenciací je nutné provádět další úpravy, které vedou k méně spolehlivým výsledkům (Směrnice OECD, 2010).

Podle Směrnice OECD (2010) je příkladem vhodného užití metody srovnatelné nezávislé ceny situace, kdy nezávislý podnik prodává stejný produkt svému sdruženému podniku.

Je nutné uvažovat další okolnosti, např. čas, kdy transakce proběhla, dále pak kvalitu a kvantitu produktu.



Obr. 1: Metoda srovnatelné nezávislé ceny

Zdroj: Vlastní zpracování dle Pokynu D – 332 Ministerstva financí

4.1.2 Metoda ceny při opětovném prodeji (RPM – Resale Price Method)

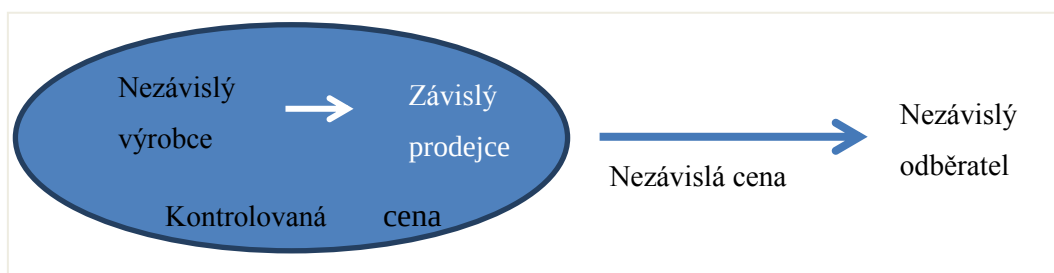
Metoda ceny při opětovném prodeji je založena na ceně, za kterou je koupený výrobek od sdruženého podniku opět prodán nezávislému, přičemž je cena produktu snížena o cenové rozpětí.

Za tržní cenu původně poskytovaného majetku mezi sdruženými podniky lze považovat částku, která zůstane po odečtení cenového rozpětí a která je dále upravena o ostatní náklady související s nákupem výrobku (např. cla)

Fakt, že neexistuje žádný rozdíl mezi srovnatelnými transakcemi ovlivňující cenové rozpětí na otevřeném trhu mezi zkoumanými nezávislými podniky, je předpokladem pro aplikování této metody. V porovnání s metodou CPU nejsou nutné takové přizpůsobovací kroky pro aplikaci dané techniky, poněvadž diferenciací produktu neovlivňuje ziskovou marži natolik jako cenu. Metoda ceny při opětovném prodeji tedy vyžaduje nižší nároky na srovnatelnost produktu, na druhou stranu i u této techniky vedou srovnatelnější transakce k přesnějším výsledkům (Wittendorff, 2010).

Nejen produktové, ale i ostatní parametry srovnatelnosti transakce by měly být vzaty v úvahu. Důležitou roli hraje čas, efektivnější využití této metody je v případě aplikace v krátkém časovém období od nákupu zboží. Dalším významným faktorem je existence rizika v dané transakci. V případě, že prodejce plní funkci dopravce zboží, bude jeho marže pravděpodobně odlišná od situace, kdy přechází vlastnické právo ke zboží během celé transakce a prodejce vlastní zboží po nákupu a před opětovným prodejem. Další aktivity, které podporují vznik marže, jsou marketing, reklama, přeprava zboží, poskytování záruk. Je důležité uvědomit si, že kdo se ujme všech rizik spojených s těmito aktivitami, musí mít větší podíl na celkové marži i na prodejní marži (Wittendorff, 2010).

Významnou roli hraje rovněž jedinečnost transakce, ukázkou může být pozice prodejce, jehož náplní práce je pouze prodej zboží. Pozice na trhu s potenciální monopolistickou pozicí prodejce musí být zohledněna při porovnávání řízených a neřízených transakcí (Wittendorff, 2010)



Obr. 2: Metoda ceny při opětovném prodeji

Zdroj: Vlastní zpracování dle Pokynu D – 332 Ministerstva financí

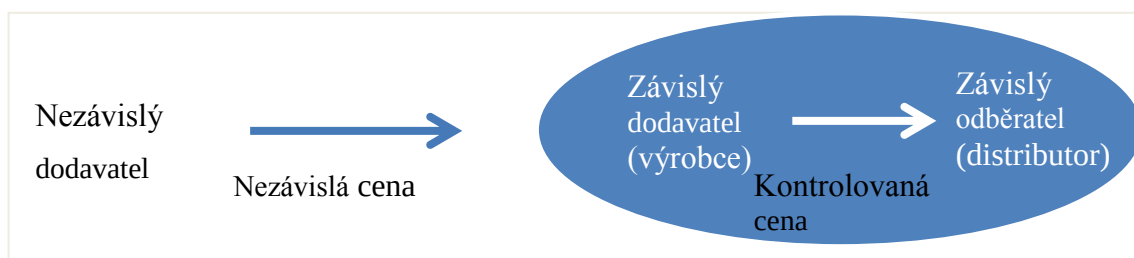
4.1.3 Metoda nákladů a přírážky (COST PLUS)

Tato metoda je založena na přidání přírážky k výrobním nákladům dodavatele. Všechny nákladové přírážky by měly být v souladu s principem tržního odstupu a srovnatelná s přírážkou užívanou za stejných okolností v řízených transakcích. Tato metoda má četné využití při prodeji polotovarů v řízených transakcích mezi ekonomicky spojenými podniky. Metoda nákladů a přírážky může být aplikována rovněž v případě, kdy bylo splněno několik následujících předpokladů. Jedním z nich je neexistence jakéhokoliv

faktoru, který by měl vliv na nákladovou přírážku z pohledu srovnatelnosti řízené a neřízené transakce. Pokud to nastane, je nutné tyto rozdíly eliminovat implementací náležitých úprav (Wittendorff, 2010).

Před aplikací této metody by měla být v první řadě provedena pečlivá analýza, která je spojena s výrobou daného výrobku, analyzovat, co tvoří náklady, jaké zdroje vstupu byly použity, dále pak zdali jsou tyto vstupy ve vlastnictví výrobce či zdali jsou mu tyto vstupy pouze pronajímány.

Problémem spojeným s metodou nákladů a přírážky může být alokace nákladů mezi prodávajícím a kupujícím nebo odhad přesné sumy nákladů, kdy náklady spojené s celou částkou jiného zboží jsou prodávány různými kupujícími. Ukázkovým příkladem můžou být náklady na zaměstnance, reklamu a fixní náklady továrny. Kvalita a spolehlivost dat je dalším významným faktorem, s čímž je spojena konzistentnost účetnictví. V tomto případě se myslí, zda jsou použity stejné typy nákladů. (Feinchreiber, 2012)



Obr. 3: Metoda COST PLUS

Zdroj: Vlastní zpracování dle pokynu D – 332 Ministerstva financí

Obecně lze říci, že metoda kalkulace nákladů může být nejobtížnější částí porovnávání nákladů v transakci. V podstatě podmínky pro aplikaci metody kalkulace nákladů výrobků v řízené transakci musí být stejné i v nezávislé transakci, což je základním pravidlem srovnatelnosti nákladů (Směrnice OECD, 2010).

Výše zmíněné tradiční transakční metody jsou většinou užívány k určení, zda jsou ceny účtované v řízené transakci v souladu s principem tržního odstupu. Existují však případy, u kterých použití tradičních transakčních metod není vhodné. Zpravidla se jedná

o transakce, v nichž nejsou k dispozici postačující data o transakcích neřízeného charakteru (popřípadě existuje velké množství rozdílných druhů transakcí). V takových případech je nezbytné zaměřit se na vhodnější metody.

4.2 Transakční ziskové metody

V ostatních situacích, ve kterých nemohou být uplatněny tradiční transakční metody samostatně nebo vůbec, používáme transakční ziskové metody. Jak je z názvu zřejmé, tyto techniky se soustřeďují na rozdělení zisku spojených osob účastnících se transakcí. Výhodou těchto metod je široká použitelnost. V případech, kdy nemáme postačující informace pro porovnatelnost transakce, je vhodné použít transakční ziskové metody, mezi něž patří Transakční metoda čistého rozpětí a Metoda rozdělení zisku.

4.2.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM – Transactional Net Margin Method)

Tato metoda analyzuje a srovnává čisté ziskové rozpětí poměrně k nákladům, majetku, tržbám a dalším faktorům. Obecně vzato je Transakční metoda čistého rozpětí podobná Metodě nákladů a přírážky a Metodě ceny při opětovném prodeji, avšak pracuje s obvyklým rozpětím zisku. Základem této metody je nastavení operativního zisku řízené transakce za takových podmínek, které by byly realizovány mezi nezávislými podniky.

Výhodou a silnou stránkou této metody je fakt, že marže není tak jednoduše ovlivněna rozdíly mezi transakcemi, jako je tomu například u ceny používané u CPU. Čisté rozpětí je rovněž méně ovlivněno odlišnostmi mezi řízenou a neřízenou transakcí, než by tomu bylo u hrubého rozpětí. Hrubá zisková rozpětí se mohou měnit kvůli různým provozním nákladům, zato čistá zisková rozpětí mají tendenci zůstat na stejné úrovni. (Feinschreiber and Kent, 2012)

Při aplikaci transakční metody čistého rozpětí není nutné analyzovat všechny účastníky a vymezovat náklady nebo zisky všem účastníkům, což je velká výhoda zejména

v případech, kdy je obtížné nebo dokonce nemožné analyzovat některou ze stran transakce. Nevýhodou této metody je opět požadovaná nezbytnost srovnatelnosti dat řízené a neřízené transakce. Jak již bylo řečeno, může být nemožné shromáždit srovnatelné údaje spojené s transakcemi mezi nezávislými stranami. Čistá zisková marže je pravděpodobně ovlivněna faktory, mezi něž patří strategie a vedení firmy, dále pak konkurenční postavení podniku nebo životní cyklus výrobku.

Při předpokládaném použití transakční metody čistého rozpětí musí být zohledněno, v jakém článku výrobního řetězce daný podnik vystupuje, od čehož se odvíjí jeho marže. Plnohodnotného výrobce budou zajímat skupiny výrobků, které mají přímý vliv na jeho výsledek hospodaření z pohledu tohoto modelu. Pokud by tentýž podnik zároveň vystupoval v pozici smluvního výrobce, očekávalo by se, že jeho marže bude nižší s ohledem na jeho vykonávané funkce, proto je důležité modely od sebe oddělit a posuzovat zvlášť. Nalézt vhodné transakce pro zjištění tržního rozpětí bývá obtížné. Všechny transakce, které si nejsou podobné nebo nejsou srovnatelné, by měly být vyloučeny z analýzy. (Směrnice OECD, 2010)

V praxi podniky nezkoumají jednotlivé výrobky odděleně, zajímají se o celou skupinu výrobků, z tohoto důvodu je provozní výsledek hospodaření považován za agregovaný.

4.2.2 Metoda rozdělení zisku (Profit Split Method)

Uvedená metoda je jednoznačně jednou z nejobtížnějších, pokud jde o zpracování, na druhou stranu je tato technika ze všech nejpřesnější. Aplikace této metody je vhodná ve složitě provázaných obchodních případech, které nelze posuzovat odděleně. Význam této metody spočívá ve zjištění celkového zisku, poté následuje jeho rozdělení mezi účastníky ze strany transakce. Směrnice OECD uvádí dva přístupy k odhadu rozdělení zisku:

- Analýza zásluh
- Zbytková analýza

Podkladem pro analýzu zásluh je pečlivě zpracovaná funkční analýza, pomocí níž se dále rozděluje kombinovaný zisk. Je nutno posoudit i veškeré jedinečné vykonávané funkce typické pro daný podnik. Externí trh podniku poslouží k porovnání funkcí za účelem ohodnocení přínosu k celkové transakci. Právě funkční analýza stanovuje jednotlivé váhy, které jsou základem pro rozdělení celkového zisku z transakce. Stručně řečeno míra ziskovosti, jež je zjištěna u srovnatelných nezávislých podniků, je stanoviskem pro určení toho, jakého podílu na zisku by sdružený podnik měl dosáhnout (Feinschreiber and Kent, 2012).

Zbytková analýza rozděluje zisk ve dvou stádiích. V první části je zisk rozdělen mezi všechny, kdo se na tomto zisku podíleli, ať už samotnou výrobou nebo službami spojenými s prodejem výrobku. Druhá část se odvíjí od reakce trhu, jenž vymezuje, jaká část zisku by měla připadnout jednotlivým stranám (Směrnice OECD, 2010).

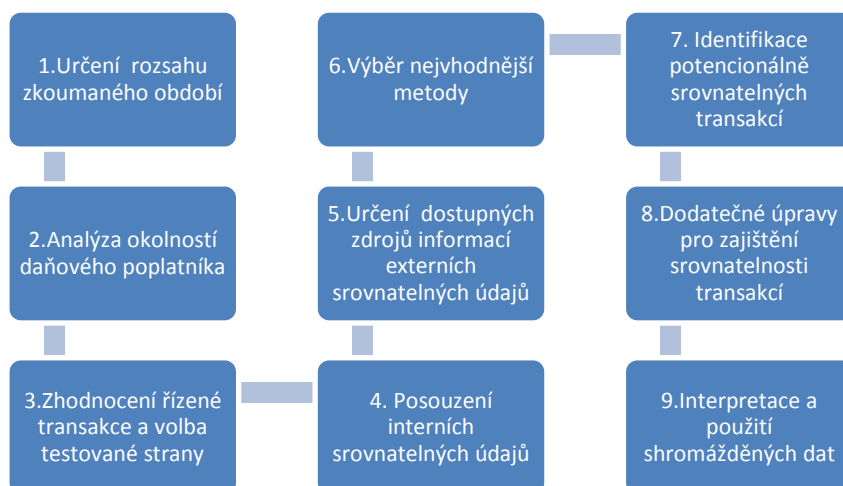
5 Provádění srovnávací analýzy – Benchmarking

Obecně je proces spočívající ve vyhledávání subjektů a následném rozboru získaných dat, která jsou z hlediska předmětu zkoumání srovnatelná, nazýván Benchmarking. Hlavním cílem tohoto procesu zpravidla bývá zjištění, jak si daný subjekt stojí oproti konkurenci, z čehož plyne následná analýza silných a slabých stránek. Samostatné porovnávání ukazatelů je nazýváno Benchmarkem. Tedy proto, aby mohl být uskutečněn Benchmark, musí být nejprve proveden Benchmarking za účelem sběru dat potřebných pro výzkum. V terminologii transferových cen se místo obecného označení užívá pojem srovnávací analýza (Nenadál, 2004).

Smysl srovnávací analýzy spočívá v nalezení co nejvíce srovnatelných transakcí ke zkoumanému případu, přičemž transakce vybrané v tomto prvním kroku se mezi sebou dále detailně analyzují a porovnávají. Pokud se zjistí, že některé transakce mají nedostatečnou míru srovnatelnosti, měly by být vyřazeny. Srovnávací analýza je součástí procesu volby nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen. Návod, jak správně postupovat při provádění srovnávací analýzy, daňovým poplatníkům poskytuje Směrnice OECD.

5.1 Typický proces

Typickým procesem se rozumí chronologický seznam kroků, který se osvědčil na základě praktických zkušeností. Níže uvedený postup však není nikterak závazný, rozhodující není samotný proces, ale přesný a spolehlivý závěr. Pořadí jednotlivých kroků typického procesu je znázorněno v následujícím schématu, za nímž následuje komentář s popisem.



Obr. 4: Proces srovnávací analýzy
Zdroj: Vlastní zpracování dle Směrnice OECD

5.1.1 Určení rozsahu zkoumaného období

Nashromážděné údaje za delší časové období jsou vhodnější pro realizaci srovnávací analýzy. Data za delší období umožňují eliminovat různá ekonomická zkreslení, která mohou nastat krátkodobými účetními rozdíly či jinými ekonomickými propady.

V některých případech je žádoucí časové údaje z minulých let vyřadit z procesu srovnávací analýzy v důsledku ovlivnění výsledných hodnot. Nejčastějšími příčinami bývají krátkodobé ekonomické propady různého původu, které mají tendenci zkreslovat realitu. Jako příklad lze uvést ekonomickou krizi z let 2009–2010 (Směrnice OECD, 2010).

5.1.2 Analýza okolností daňového poplatníka

V prvé řadě je nutné analyzovat odvětví, konkurenci, dále pak jiné ekonomické a regulační faktory, které mají vliv na daňového poplatníka včetně jeho prostředí. Tento krok pomáhá daňovému poplatníkovi pochopit podstatu řízených a neřízených transakcí, které se stávají předmětem zkoumání.

5.1.3 Zhodnocení řízené transakce a volba testované strany

Schopnost identifikace relevantních faktorů ovlivňujících volbu testované strany je výsledkem hodnocení zkoumaných řízených transakcí. V ideálním případě je dobré aplikovat princip tržního odstupu na jednotlivé transakce postupně. V praxi jsou často transakce velmi úzce spjaty, proto není možné je posuzovat odděleně. Příkladem mohou být dlouhodobé smlouvy na dodávku komodit, služeb nebo práva na užívání dlouhodobého majetku. Tyto typy transakcí by naopak měly být posuzovány souhrnně podle nejvhodnější zvolené metody (Směrnice OECD, 2010).

- Portfolio přístup

Portfolio přístup znamená další možný případ sdružování transakcí. Daňový poplatník má tendenci transakce slučovat za účelem získání výnosu pro celé portfolio namísto individuálních produktů. Pakliže je přijata tato podnikatelská strategie, mohou být některé produkty prodávány s nízkým ziskem, nebo dokonce ztrátou, v takovém případě se totiž klade důraz na ziskovost celého portfolia. Slučování více transakcí do jedné se v terminologii převodních cen označuje výrazem balíček. Pod tímto pojmem je možné si představit know-how, licence na patenty, obchodní značky atd. Posouzení, zdali je daný balíček v souladu s principem tržního odstupu, může být pro daňové správy složitější nežli zkoumání dílčích transakcí z důvodu komplikované propojenosti transakcí. (Směrnice OECD, 2010)

- Úmyslné vzájemné kompenzace

Pokud sdružené podniky uskutečňují řízené transakce, při nichž dochází ke vzájemným kompenzacím, hovoří se o úmyslných vzájemných kompenzacích. Tyto kompenzace mohou nabývat různých forem navzájem poskytnutého užitku. Pro účely daňových závazků je tedy vhodné posuzovat čistý zisk nebo ztrátu daných transakcí. Předpoklad uznání úmyslných vzájemných kompenzací nemění základní požadavek, že převodní ceny musí být pro daňové účely v souladu s principem tržního odstupu. (Směrnice OECD, 2010)

- Volba testované strany

Výběr testované strany transakce se odvíjí od zvolené metody, která závisí na okolnostech případu. Zpravidla je zkoumanou stranou ta, na kterou lze stanovenou metodu pro určení převodních cen aplikovat nejspolehlivěji. Nejčastěji půjde o stranu, která nemá příliš komplexní funkční analýzu (Směrnice OECD, 2010).

Informace o faktorech srovnatelnosti jsou důležité při výběru nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen. Povaha a rozsah těchto informací hrají významnou roli v rozhodování daňového poplatníka, zdali je vhodné přijmout jednostrannou nebo dvoustrannou metodu.² Pokud podniky mají dostatečné informace k posouzení určitých finančních ukazatelů o všech stranách transakce, lze přistoupit k aplikaci dvoustranné metody, kterou je podle Směrnice OECD jediná transakční metoda rozdělení zisku. S danou metodou je spojena schopnost získávat informace o sdružených zahraničních podnicích, kde sběr těchto informací může představovat pro daňového poplatníka problémy se získáváním věrohodných dat. Důvodem zpravidla bývají odlišné faktory určující srovnatelnost (Feinchreiber and Kent, 2012).

5.1.4 Posouzení interních srovnatelných údajů

Interní srovnatelná transakce je prováděna mezi jednou ze stran řízené transakce a nezávislou stranou. Výhoda interních transakcí spočívá v identických účetních předpisech. Z tohoto důvodu bývá finanční analýza v důsledku pohodlnějšího sběru dat méně náročná (Směrnice OECD, 2010).

Nevýhodou interních srovnatelných údajů může být spolehlivost dat. Některé transakce realizované mezi daňovým poplatníkem a nezávislou stranou nemusí být považovány za spolehlivou srovnatelnou transakci pro řízenou transakci podniknutou stejným daňovým poplatníkem. Pro interní srovnatelné údaje musí tedy platit stejná pravidla, tzn. musí

² Metody k převodním cenám jsou předmětem 4. kapitoly diplomové práce.

splňovat pět základních faktorů srovnatelnosti obdobným způsobem jako externí srovnatelné údaje.

5.1.5 Určení dostupných zdrojů informací externích srovnatelných údajů

K provedení srovnávací analýzy je potřebný velký rozsah informací. Pokud není možné získat srovnatelná data přímo u daňového poplatníka z interních zdrojů, je nutné se zaměřit na externí zdroje. V tomto případě přichází na řadu využití komerčních databází, jejímž prostřednictvím jsou data a jiné účetní informace o podnicích shromažďovány a prezentovány v elektronické podobě. Jako nejznámější komerční databázi lze uvést AMADEUS, která je v České republice plně akceptována daňovou správou. Další používané databáze jsou Bloomberg, Orbis Global, TP Smart.

(Feinschreiber and Kent, 2012)

Využívání databází představuje bezesporu nejpohodlnější příjem kvalitních dat. Na druhou stranu přístup k těmto databázím je pro daňového poplatníka poměrně nákladnou záležitostí. Méně pohodlnou alternativou bez využití komerčních databází může být získávání požadovaných volně dostupných informací z internetu, ze statických ročenek, obchodních rejstříků atd.

5.1.6 Identifikace potencionálně srovnatelných transakcí

Identifikace potencionálně srovnatelných transakcí je zásadním krokem procesu srovnávací analýzy. Shromáždit veškerá data bývá časově náročné, avšak mnohem relevantnější je výběr správných údajů. Vzhledem k tomu, že následná práce s těmito daty má přímý vliv na závěry srovnávací analýzy, je třeba věnovat tomuto kroku pozornost, neboť s přijetím či odmítnutím potencionálně srovnatelných údajů je spojena značná zodpovědnost (Směrnice OECD, 2010).

Existují dva způsoby, kterými lze provádět identifikaci srovnatelných údajů. První z nich, aditivní způsob neboli přídavný způsob, spočívá v sestavení seznamu třetích stran, které by měly realizovat potenciálně srovnatelné transakce. Aplikace tohoto přístupu je jako jediná možná v případech, kdy osoba uskutečňující vyhledávání ví o několika třetích stranách, které provádějí srovnatelné transakce se zkoumanými řízenými transakcemi. (Směrnice OECD, 2010)

Druhý, deduktivní neboli zužující přístup, shromažďuje široký soubor společností podnikajících ve stejném sektoru podnikání, předpokladem jsou však podobné vykonávané funkce a obdobná ekonomická činnost. Pomocí nejen kvantitativních, ale i kvalitativních kritérií, je selekce vhodných společností zúžena na podniky s potencionálně srovnatelnými transakcemi. Kvantitativním selektivním kritériem nejčastěji bývá velikost tržeb, podíl nehmotných a hmotných aktiv, počet zaměstnanců. Kvalitativní měřítko slouží k posouzení podnikatelské strategie či portfolia výrobků. U deduktivního přístupu se převážně pracuje s databázemi, které jsou pro vykonávanou činnost zdrojem dat (Směrnice OECD, 2010).

Vhodnost aplikace jednoho či onoho přístupu závisí na konkrétním případě. Výhodou deduktivního pojetí je vyšší transparentnost a reprodukovatelnost. Na druhou stranu data, která jsou získávána prostřednictvím databází, nemusí být vždy správná. V některých zemích může být nižší spolehlivost údajů, které se mohou přímo promítnout v databázích. Nehledě na zvolený přístup identifikace srovnatelných transakcí, podstatná je systematicklost, ověřitelnost a transparentnost procesu (Solilová, 2011).

5.1.7 Dodatečné úpravy pro zajištění srovnatelnosti transakcí

Tento krok přímo vyplývá z definice výrazu „srovnatelný“.³ Provedené úpravy mají zabránit rozdílům mezi porovnávanými transakcemi. Existuje více druhů úprav srovnatelnosti. Důraz by měl být kladen na konzistentnost účetnictví, s cílem zamezit

³ Definice pojmu dle směrnice OECD je obsažena ve 2. kapitole práce.

vzniklým rozdílům v důsledku odlišné účetní praxe mezi řízenými a nezávislými transakcemi. Zvýšenou pozornost je třeba věnovat extrémním hodnotám, jak na straně zisků, tak i ztrát. Pokud by obě identifikované krajní hodnoty neodrážely běžné podnikatelské podmínky se srovnatelnou úrovní podstoupeného rizika, měly by být vyřazeny se seznamu srovnatelných údajů. Směrnice OECD nepožaduje zevrubné zkoumání všech relevantních zdrojů informací, proto jsou úpravy srovnatelnosti do jisté míry ovlivňovány úsudkem posuzovatele. Z tohoto důvodu je velmi užitečné vést dokumentaci, kde budou zapsány příčiny úprav, a to z důvodu transparentnosti a možnosti provedené úpravy dodatečně přezkoumat. V některých případech nejsou modifikace žádoucí. Jako příklad lze uvést úpravu rozdílů u pohledávek v případě významných účetních diferencí, které není možné odstranit (Směrnice OECD, 2010).

5.1.8 Interpretace a použití shromážděných dat

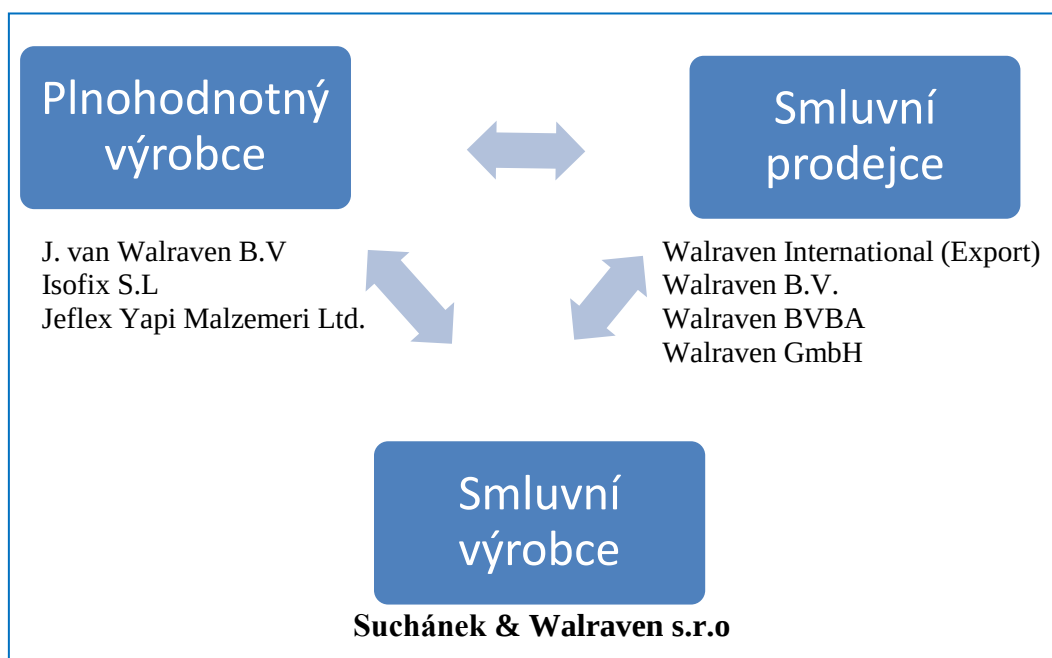
Pouze v krajních případech bude výsledkem analýzy absolutní číslo. Pravděpodobněji se bude jednat o rozpětí tržních hodnot, kde částky v rámci tohoto rozmezí jsou považovány za relativně stejně spolehlivé. Pro lepší porozumění je uveden příklad. Provozní marže (dále jen „marže“) společnosti A činí 5 %. Šetřením byly zjištěny srovnatelné nezávislé společnosti X, Y, Z, podnikající ve shodném oboru na srovnatelném trhu. Marže společností nabývají těchto hodnot 7 % u X, 9 % u Y a 11 % u Z. Z toho plyne, že marže pro společnost A by se měla pohybovat v rozmezí 7–11% (Knížek, 2011a).

Provozní výsledek hospodaření je považován za agregovaný, což vychází z faktu různých cen jednotlivých produktů. Jestliže chce podnik prodat velmi ziskový výrobek, musí vedle toho prodat i některé méně ziskové výrobky či ztrátové výrobky. Finanční úřad by neměl zkoumat provozní výsledek hospodaření jednotlivých výrobků, ale agregovaný EBIT celých technických řešení. Ke zvýšení spolehlivosti výsledku analýzy se používají různé statistické metody, jejichž prostřednictvím se eliminují extrémní hodnoty transakce. Zpravidla se jedná o tyto nástroje – mezikvartilové rozpětí a vážené průměry. Nutno poznamenat, že veškeré transakce pohybující se v rámci rozpětí se považují za korektní, jinými slovy jsou sjednány na základě tržního odstupu.

6 Články obchodního řetězce a jejich funkce

Tato kapitola se zabývá funkčním profilem podniků a jejich vzájemné závislosti v rámci holdingu. Jednotlivé články obchodního řetězce jsou níže znázorněny graficky. Pro praktickou představu byly do obrázku aplikovány obchodní vztahy se spojenými osobami společnosti Suchánek & Walraven s.r.o. (S & W), jež vystupuje v obou výrobních modelech.

V případě, že se firma nepodílí na výrobě přímo, tzn. vystupuje v pozici smluvního výrobce, v daném případě požaduje od plnohodnotných výrobců domluvenou marži.

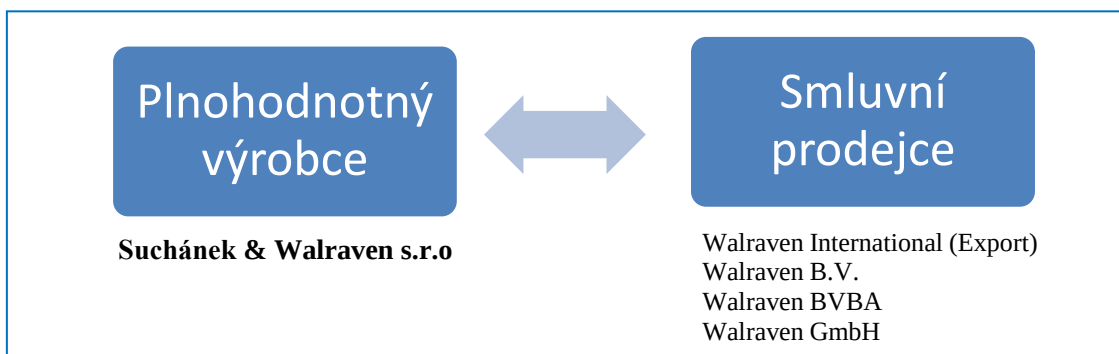


Obr. 5: S & W v pozici smluvního výrobce

Zdroj: Vlastní zpracování

Například výrobky pasivní protipožární ochrany a předstěnové sanitární systémy firma vyrábí prostřednictvím svých strojů a zařízení, v tomto případě se jedná o režim

plnohodnotného výrobce, jehož zisk je modifikován s ohledem na tržní rozpětí prodejních společností.



Obr. 6: S & W v pozici plnohodnotného výrobce
Zdroj: Vlastní zpracování

6.1 Smluvní prodejce

Podnik v pozici smluvního prodejce realizuje veškerou obchodní činnost. V dobrých časech má smluvní prodejce oproti plnohodnotnému výrobcí zpravidla menší podíl na zisku celkové transakce, což vyplývá ze vztahu k riziku. Na druhou stranu prodejce má stabilnější podíl na kladném výsledku hospodaření s ohledem na celkovou finanční výkonnost transakce. V níže uvedených modelových tabulkách je znázorněno, jak je mateřskou společností zisk rozdělován mezi obě strany transakce. Obraty a provozní výsledky hospodaření⁴ jsou fiktivně upraveny způsobem vedoucím k následné úpravě rozdělení zisku pro pochopení problematiky. V terminologii převodních cen se tato primární úprava spočívající v rozdělování zisků v rámci společnosti odborně nazývá TP Adjustment⁵ (Směrnice OECD, 2010).

⁴ Provozní výsledek hospodaření je agregovaný.

⁵ Anglický výraz "adjustment" = úprava, modifikace

6.1.1 Závislost smluvního prodejce a plnohodnotného výrobce

Má se za to, že tržní rozpětí pro smluvního prodejce se pohybuje v rozpětí mezi 2 – 6 %. V tabulkách jsou uvedeny provozní výsledky hospodaření, které se v čase mění. Obraty jsou pro obě zúčastněné strany transakce ponechány ve fixním poměru. Pro všechny možné případy je pro smluvního prodejce počítáno s implementací předběžné cenové dohody (APA)⁶ na straně smluvního prodejce.

Z tabulek je patrné, jak zisky smluvního prodejce ovlivňují výdělek plnohodnotného výrobce. Smluvní prodejce má prostřednictvím implementace závazného posouzení pevně stanovenou hranici operativní marže⁷ (4%), která je pro něho závazná bez ohledu na jeho skutečný výsledek hospodaření.

- **Varianta č. 1 – Provozní marže smluvního výrobce překročila hranici závazného posouzení**

Pakliže nastane tato situace, procentuální část přesahující 4 % hranici (zde 2,67%) inkasuje plnohodnotný výrobce. O 2,67% část z obratu smluvního prodejce (zde 400 Kč) se tedy navýší provozní zisk plnohodnotného výrobce. Tab. 2 zachycuje proces transferu zisku do doby, kdy se provozní marže smluvního prodejce rovná hodnotě závazného posouzení.

⁶ Pokud by nebylo počítáno s předběžnou dohodou (APA – Advance Pricing Agreement), byly by všechny hodnoty v rámci Benchmarku považovány za správné dle judikatury Nejvyššího správního soudu. O rozdělení EBITu v rámci mezikvartilového rozpětí tržních hodnot prováděného Benchmarku rozhoduje skupina dle uvážení.

⁷ Operativní (provozní) marže odpovídá podílu EBITu a obratu. Finančním indikátorům je věnována pozornost v kapitole Benchmark.

Tab. 2: Přesun zisku ze strany smluvního prodejce

1.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat (Kč)	10 000	15 000	6,67>4
Ebit (Kč)	1 000	1 000	
Marže	10,00%	6,67%	
TP Adjustment			
(Kč)	400 ← 2.	-2,67 % z 15 000	1.
EBIT (Kč)	1400	600	
Marže	14,00%	4,00%	

Zdroj: Vlastní zpracování

- **Varianta č. 2 – Provozní marže smluvního prodejce odpovídá hodnotě závazného posouzení**

Níže uvedená Tab. 3 zachycuje modelovou situaci, kdy se operativní marže smluvního prodejce rovná hodnotě závazného posouzení, proto není nutné provádět další opatření spojená s transferem zisku.

Tab. 3: Situace, kdy není nutné transformovat zisk

2.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat	10 000	15 000	4=4 - OK
Ebit (Kč)	1 000	600	
Marže	10,00%	4,00%	
TP Adjustment			

Zdroj: Vlastní zpracování

- **Varianta č. 3 - Provozní marže smluvního prodejce odpovídá hodnotě závazného posouzení**

Tato situace je opakem varianty číslo 1. Zde naopak smluvní prodejce dosáhl ztráty (provozní marže -1,33%), a proto musí být kompenzován plnohodnotným výrobcem vzhledem k závaznému posouzení. Z tab. 4 je patrné snížení provozního zisku plnohodnotného výrobce až do záporných hodnot.

Tab. 4: Transfer zisku směrem k smluvnímu výrobcí

3.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat	10 000	15 000	-1,33 < 4
Ebit (Kč)	700	-200	
Marže	7,00%	-1,33%	
TP Adjustment			1.
(Kč)	-800	→ 5,33 % z 15 000	
Ebit (Kč)	-100	600	
Marže	-1,00%	4,00%	

Zdroj: Vlastní zpracování

6.2 Plnohodnotný výrobce

Plnohodnotný výrobce je především výrobní subjekt, tj. sám obstarává materiál za účelem výroby, následně hotové výrobky uskládňuje a nakonec je prodává obchodním společnostem, efektivita této činnosti se přímo odráží na hospodářském výsledku společnosti.

Vzhledem k vysokému funkčnímu a (z toho vyplývajícimu) rizikovému profilu by všechny prováděné aktivity měly být kompenzovány vyšší ziskovou marží. Nutno připomenout, že podnik v režimu plnohodnotného výrobce musí počítat s výrobními halami, dále musí zajistit skladovací prostory, vyplácet mzdy zaměstnancům atd.

6.3 Smluvní výrobce

Doposud byly brány v úvahu dva obchodní články, nyní je model rozšířen o další část řetězce, jímž je smluvní výrobce. Smluvní výrobce sebou nenese žádné významné riziko, od toho se odvíjí nízký výnos tohoto subjektu, jehož činností zpravidla bývají finální úpravy za účelem prodeje. Funkce smluvního výrobce nejsou náročné na držbu hmotného majetku, podniky většinou disponují know-how, licencemi apod. Finálními úpravami se

rozumí např. montáž a balení polotovarů před prodejem zákazníkovi, tj. kompletace do finální podoby výrobku.

6.3.1 Závislost smluvního prodejce a plnohodnotného výrobce se zapojením smluvního výrobce

Na základě fiktivní srovnávací analýzy byla zjištěna provozní marže na straně smluvního výrobce pohybující se v rozpětí 1,2 – 3%, zatímco Benchmark pro smluvního prodejce odhalil provozní marži pohybující se v rozpětí mezi 2–6 %. V tomto případě je rovněž počítáno s implementací závazného posouzení na straně smluvního prodejce v hodnotě 4%. Jakým způsobem bude v tomto případě mateřská společnost rozdělovat zisk, je znázorněno v níže uvedených tabulkách, přičemž jako základna pro pochopení problematiky poslouží smyšlené provozní zisky a obraty v letech, které jsou následně upravovány vzhledem ke stanovenému závaznému posouzení pro smluvního prodejce a tržnímu rozpětí, připadajícímu smluvnímu výrobcí.

- **Varianta č. 1 – Smluvní prodejce převádí zisk na účet plnohodnotného výrobce**

V této situaci nevyžaduje pozice smluvního výrobce žádnou kompenzaci, poněvadž provozní marže se nachází v tržním rozpětí. Smluvní prodejce dosáhl vyššího zisku, nežli určuje hodnota předběžné cenové dohody (6,67%>4%), proto tuto část, která zde představuje 400 Kč provozního zisku, převede na účet plnohodnotného výrobce s cílem poklesu provozní marže smluvního prodejce na hranici 4%.

Tab. 5: Transfer zisku směrem k plnohodnotnému výrobcí

1.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat (Kč)	10 000	12000	15000	6,67 > 4
EBIT (Kč)	1000	200	1000	
Marže	10,00%	1,67%	6,67%	
TP Adjustment				1.
	400	2.	-2,67% z 15 000	
EBIT (Kč)	1 400	200	600	
Marže	14,00%	1,67%	4,00%	

Zdroj: Vlastní zpracování

- **Varianta č. 2 – Provozní marže smluvního prodejce odpovídá hodnotě závazného posouzení a zároveň hodnota provozní marže smluvního výrobce se nachází v rámci tržního rozpětí**

Za podmínek uvedených v Tab. 6 nejsou nutné dodatečné úpravy spojené s přesunem zisku, oba smluvní modely dokonale odrážejí tržní prostředí. Provozní marže smluvního prodejce se musí vždy rovnat fixně stanovené hodnotě (4%). Smluvnímu výrobcí postačuje, aby se hodnota provozní marže vyskytovala v rámci tržního rozpětí. Mateřská společnost má právo přesouvat zisk v rámci rozpětí, zde se nepředpokládají žádné změny, hodnota provozní marže se tedy rovná 1,67 %.

Tab. 6: Situace, kdy není nutné transformovat zisk (trojčlenný řetězec)

2.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat (Kč)	10 000	12 000	15000	4=4
EBIT (Kč)	1000	200	600	
Marže	10,00%	1,67%	4,00%	
TP Adjustment				

Zdroj: Vlastní zpracování

- **Varianta č. 3 – Plnohodnotný výrobce kompenzuje v důsledku celkové ztrátové transakce obě smluvní strany**

Provozní výsledek hospodaření smluvního prodejce se pohybuje hluboko pod hranicí hodnoty závazného posouzení. Proto plnohodnotný výrobce kompenzuje tuto smluvní stranu (800) do okamžiku, kdy je její marže fixována na sjednaných 4 %.

Jak je znázorněno v Tab. 7, hodnota provozní marže smluvního výrobce se nepohybuje v tržním rozpětí (1,2–3%), proto musí být kompenzována i tato strana transakce. Zpravidla bývá tendence řídit se průměrnou hodnotou rozpětí, avšak v tomto případě bude velmi pravděpodobné, že mateřská společnost upraví zisk (vzhledem k nedostatečně ziskové celkové transakci) na spodní hranici rozpětí.

Tab. 7: Plnohodnotný výrobce kompenzuje obě smluvní strany

3.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat (Kč)	10 000	12000	15 000	-1,33<4
EBIT (Kč)	1 000	-100	-200	
Marže	10,00%	-0,83%	-1,33%	
TP Adjustment				1.
	-800	2. → 5,33% z 15 000		
	-244	3. → 2,03% z 12000		
EBIT (Kč)	-44	144	600	
Marže	-4,40%	1,20%	4,00%	

Zdroj: Vlastní zpracování

Daná situace je dalším příkladem vysokého rizikového profilu na straně plnohodnotného výrobce, jehož zisk se odráží v efektivitě hospodaření smluvních stran v rámci celého obchodního řetězce.

- **Varianta č. 4 – Transfer zisku od prodejce směrem k plnohodnotnému výrobcí, který dále kompenzuje smluvního výrobce**

Ve výchozí situaci (Tab. 8) dosáhl smluvní prodejce vyššího zisku, než je stanovená hranice závazného posouzení, vzniklý přebytek inkasuje plnohodnotný výrobce. Ten má však smluvní vztah se smluvním výrobcem, který musí zajistit, aby provozní zisk smluvního článku byl v souladu se srovnávací analýzou, tzn. vyskytoval se v rozpětí tržních hodnot. Vzhledem k ziskovosti celkové transakce bývá tendence upravit hodnotu takovým způsobem, aby se hodnota provozní marže rovnala 50. kvantilu statistického souboru (medián). Medián v tomto případě představuje hodnotu 2% operativní marže.

Tab. 8: Plnohodnotný výrobce kompenzuje smluvního výrobce ziskem smluvního prodejce

4.	Plnohodnotný výrobce	Smluvní výrobce	Smluvní prodejce	APA (4%)
Obrat (Kč)	10 000	12 000	15 000	6,67>4
EBIT (Kč)	1000	-50	1000	
Marže	10%	-0,42%	6,67%	
TP Adjustment				
	400 ←	-2,67% z 15000		1.
	-290 →	2,42% z 12 000		
EBIT (Kč)	1110	240,4	600	
Marže	11,10%	2,00%	4,00%	

Zdroj: Vlastní zpracování

7 Využití převodních cen v praxi

Cíl práce spočívá v revizi Benchmarku podniku se zahraniční účastí, který byl posledně proveden externí auditorskou společností za pomoci databáze AMADEUS mezi lety 2003–2010. Za účelem výběru vhodných testovaných stran, bude v první řadě nutné provést srovnávací analýzu, která poslouží k selekci vhodných dat pro Benchmark. Výstupem práce tedy bude mezikvartilové rozpětí tržních hodnot, které ukáže, jakým způsobem se změnily tržní ceny. Toto aktualizované rozpětí bude posuzováno ve vztahu k daňovému poplatníkovi, kterým je společnost Suchánek & Walraven s.r.o.

7.1 Představení společnosti

Jak již bylo zmíněno, pro praktickou část práce poslouží podnik Suchánek & Walraven s.r.o. Společnost je součástí nadnárodní skupiny, mateřskou společností je J. van Walraven Holding B. V., Mijdrecht, Nizozemské království, podílející se na základním kapitálu 75%. Firma Suchánek & Walraven s.r.o. se sídlem Horka u Staré Paky se zabývá výrobou předstěnových sanitárních systémů, z hlediska obchodního modelu je v pozici plnohodnotného (Tab. 4), ale i smluvního výrobce (Tab. 3). Celkový zisk společnosti se tedy určí z výrobního vztahu k jednotlivým skupinám výrobků (agregovaný Benchmark).

7.2 Výběr nejvhodnější metody

Jako nejvhodnější metoda pro stanovení převodních cen se ukázala Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM). Tato technika má široké využití a manažeři finančního oddělení mají s touto metodou dobré zkušenosti. Argumentem pro implementaci TNNM je největší volnost pohybu v Benchmarku, nehledě na hospodářský výsledek společnosti, což umožňuje optimalizovat daň z příjmu. Z hlediska celistvého pohledu na společnost není

v zájmu nikoho, aby byly podniky v koncernu ztrátové. Toto tvrzení dobře vystihuje Tab. 9, která porovnává TNMM s metodou COST PLUS.

Metoda COST PLUS v případě „horších“ let, tj. např. v době hospodářské krize nedává možnost nadnárodním podnikům jednoduše upravovat hodnotu EBIT, z důvodů fixně stanovené úrovně provozního výsledku hospodaření. Transakční metoda čistého rozpětí toto umožňuje, neboť nestanovuje fixní hodnotu EBIT, ale právě tržní rozpětí. (Feinschreiber and Kent, 2012)

Tab. 9: Porovnání TNMM s COST PLUS z hlediska daňových odvodů za skupinu společností

Celkově skupina vykazuje zisk ve výši 100 peněžních jednotek (p.j.)					
Zvolená metoda		Výše zisku	Daňová sazba	Odvedená daň za podnik	Odvedená daň za skupinu
Cost Plus	Podnik A	200 p.j	0,3	60 p.j.	60 p.j.
	Podnik B	-100 p.j	0,15	0 p.j	
TNMM	Podnik A	50 p.j	0,3	15 p.j	22,5 p.j.
	Podnik B	50 p.j	0,15	7,5 p.j	

Zdroj: Vlastní zpracování

Tabulka znázorňuje, kolik peněžních jednotek (p. j.) odvede celkově skupina na dani z příjmů. U obou metod se předpokládá ziskovost skupiny 100 p. j. Pro porozumění dané problematice byly zvoleny extrémní vstupní hodnoty zejména na straně provozního zisku. V praxi nemusí být tato situace ojedinělou, alespoň pokud jde o míru zdanění, která se v různých státech liší.

7.3 Srovnávací analýza zaměřena na společnost

Suchánek & Walraven s.r.o.

V první řadě je nutné definovat kritéria, na něž je nutné se zaměřit za účelem výběru vhodných testovaných stran pro Benchmark. S tím je spojena nezbytnost seznámení se se společností Suchánek & Walraven s.r.o., která je základnou pro srovnávací analýzu.

7.3.1 Srovnávací kritéria

Za srovnávací kritéria byly zvoleny faktory vymezující podnikatelské prostředí společnosti dané účetní jednotky, kterou v tomto případě zastupuje podnik S & W.

- Z geografického hlediska budou pro provádění srovnávací analýzy uvažovány **aktivní** společnosti, mající sídlo v **evropských členských státech organizace OECD**. Tento požadavek souvisí s významností Směrnice OECD pro členské státy v oblasti převodních cen. Směrnice poskytuje ucelený návod, který je v souladu s právními předpisy zúčastněných zemí.
- V dalším kroku budou požadavky blíže specifikovány zaměřením se na funkční a oborový profil společnosti. Během procesu srovnávací analýzy je třeba zohlednit skutečnost, že testovanou účetní jednotkou je **výrobní podnik**, zabývající se výrobou jak **sanitárních a upevňovacích systémů**, tak produktů souvisejících s pasivní **protipožární ochranou**.
- Vedle toho je třeba vzít v úvahu finanční kritéria naznačující údaje o konkurenci z hlediska rozsahu vyráběné produkce, mezi něž patří ukazatel **obratu**. Jeho **minimální** požadovaná výše činí 2 miliony **Eur**.
- Z časového hlediska bude uvažováno 3 leté období za roky **2010–2012**. Výhodou je, že za toto období nebyly pozorovány žádné významné ekonomické propady, které by mohly mít vliv na výsledek srovnávací analýzy.
- Zájem bude soustředěn na společnosti se **zahraniční účastí** a s podílem na základním kapitálu, který činí **alespoň 25 %**.

7.4 Proces srovnávací analýzy

Celý proces srovnávací analýzy lze rozdělit do dvou fází.

- 1) Prostřednictvím databáze AMADEUS byly na základě výše uvedených kritérií vyselektovány přijatelné testované strany.
- 2) Za účelem eliminace počtu databází vybraných subjektů a zároveň přiblížení se profilu testované účetní jednotky, byla v dalším kroku posuzována vhodnost několika vybraných subjektů za přítomnosti finančního ředitele společnosti S & W. Kromě toho, databáze AMADEUS významně usnadnila vyhledávací proces nástrojem umožňujícím specifikovat zadání pomocí klíčových slov.

7.4.1 Databáze AMADEUS (Bureau van Dijk)

Databázi evropských nefinančních společností AMADEUS představuje zkratkové slovo složené z anglických počátečních písmen (**A**nalyses **M**ajor **D**atabases from **E**uropean **S**ource), AMADEUS je všeobecně uznávaná nizozemská databáze akceptovatelná evropskými daňovými správami, mezi nimiž je i Česká republika.

AMADEUS shromažďuje údaje přibližně 18 milionů evropských firem, dále obsahuje informaci o předmětu podnikání, kromě toho umožňuje patrné, výsledná vyhledávání podle mezinárodního klasifikačního odvětvového kódu (NACE), rovněž obsahuje běžně užívané ukazatele z finančních výkazů. Autorská firma spolupracuje s řadou agentur po celém světě, v České republice spolupracuje s agenturou Albertina Data (Maříková, 2013).

Přednost databáze spočívá v porovnávání firem s konkurenty, zejména pokud jde o komparaci v rámci evropských států. Naopak, jako nedostatek lze uvést odlišnost formátu finančních výkazů od české normy (Maříková, 2013).

7.4.2 Implementace srovnávacích kritérií.

Níže uvedený Obr. 7 obsahuje kritéria, na jejichž základě byly testované strany vyhledávány. Na pravé straně jsou výsledky hledání (Search Result) po jednotlivých eliminačních krocích. Jak je z tabulky hodnota testovaných stran činí 306 společností. Dané číslo však bude nutné snížit na přípustnou hodnotu pro provedení Benchmarku, cílem bude snížit číslo 306 na maximální hodnotu 20 testovaných stran.⁸

Product name	Amadeus		
Username	jiri.moravek2		
Export date	18/04/2014		
		Step result	Search result
1. All active companies and companies with unknown situation		18,323,015	18,323,015
2. Region/Country/region in country: European Union [15], Iceland, Norway, Switzerland		14,630,126	12,760,901
3. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 4674 - Wholesale of hardware, plumbing and heating equipment and supplies		43,346	21,854
4. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 46 - Wholesale trade, except of motor vehicles and motorcycles		1,847,591	21,854
5. Operating revenue (Turnover) (th EUR): Last available year, Last year -1, Last year -2, Last year -3, min=2,000, for at least one of the selected periods		1,521,212	6,218
6. Cos owned by at least one shareh.: of one of the following types: Banks and Financial companies, Insurance companies, Industrial companies, Private Equity firms, Mutual & Pension Funds/Nominees/Trusts/Trustees, Foundations/Research Institutes, Public authorities, States, Governments, owning between 25.00% and 100.00%		2,287,033	2,288
7. Operating P/L [=EBIT]: All companies with a known value, Last available year, Last year -1, Last year -2, Last year -3, for at least one of the selected periods		9,467,119	1,782
8. Cos owning at least one subs.: of one of the following types: Industrial companies, Banks and Financial companies, Insurance companies, Private Equity firms, Mutual & Pension Funds/Nominees/Trusts/Trustees, Foundations/Research Institutes, owned between 25.00% and 100.00%		985,739	366
9. Status: Active		17,614,446	364
10. Type of accounts: U1 (companies with unconsolidated accounts only)		12,628,050	306
Boolean search : 1 And 2 And 3 And 4 And 5 And 6 And 7 And 8 And 9 And 10		TOTAL	306

Obr. 7: Zadávání vyhledávacích kritérií do databáze
Zdroj: AMADEUS (2014)

Srovnávací parametry byly konzultovány společně s finančním ředitelem společnosti S & W. Do vyhledávacího schématu bylo navíc implementováno, že se jedná pouze o společnosti s nekonsolidovanými účty (U1).

⁸ Výčet všech databází nalezených společností je součástí přílohy diplomové práce.

Kroky č. 3 a 4 poukazující na obor podnikání byly vybrány na základě kódu klasifikace ekonomických činností NACE⁹. V daném případě byl zvolen kód 4674 – Velkoobchod se železářským zbožím, instalační a topenářské zařízení včetně doplňků (krok č. 3) a zároveň byl zdůrazněn požadavek na vyloučení automobilového trhu (krok č. 4).

7.4.3 Zapojení klíčových slov

Klíčová slova pomůžou v další eliminaci testovaných stran na přípustnou hodnotu. Předmětem zájmu byly, s ohledem na funkční a odvětvový profil společnosti S & W, níže znázorněné výrazy.

Tab. 10: Hledané výrazy s českým překladem

fitting	fixture	frame	pipe	sanitary	manufacturer	clamp	fire protection
upevnění	armatura	konstrukce-rám	trubice	sanitární	výrobce	svorka	požární ochrana

Zdroj: Vlastní zpracování

Po tomto kroku bylo znovu využito databáze AMADEUS. Původních 306 vzorků tak bylo eliminováno na konečných 12, což je ideální počet pro zjištění tržního rozpětí.

11. Patents: keyword in title or abstract: pipe, sanitary, fire protection, clamp, fitting, frame, manufacturer	34,278	12
TOTAL		12

Obr. 8: Eliminace testovaných stran pomocí klíčových slov

Zdroj: AMADEUS (2014)

Současně s vyhledáváním pomocí klíčových slov byla provedena detailní analýza, jejímž cílem bylo zúžení testovaného výběru. Ve spolupráci s finančním oddělením bylo vybráno několik podniků, o nichž je známo, že je spojuje jistá analogie nebo vztah ke společnosti

⁹ Kód klasifikace ekonomických činností vychází z francouzského–Nomenclature générale des Activités économiques dans les Communautés Européennes. Kód NACE přijala EU v roce 1993 za závazný pro všechny členské státy.

S & W. Při této příležitosti byla sestavena tzv. eliminační tabulka, která jednotlivé firmy dále hodnotila.

7.4.4 Společnosti neodpovídající nastaveným požadavkům pro provedení srovnávací analýzy

Níže uvedená tabulka naznačuje, na základě jakých kritérií byly podniky vyloučeny z procesu srovnávací analýzy. Tabulka zdaleka neobsahuje podrobný výpis všech zamítnutých společností, jejím účelem je pouze znázornit, jakým způsobem byly podniky eliminovány.

Tab. 11: Proces výběru vhodných testovaných stran – zamítnuté společnosti

Název společnosti	Země	Automatická eliminace	Neporovnatelný výrobek	Neporovnatelné funkce	Mezipodnikové transakce	Nedostatečné informace	komentář
ALFA 90 GESTTION E INVERSION S.L	ES			X			Instalační aktivity
ALMACENES MOLERO E HIJOS S.L	ES		X				Elektroinstalační materiál
ALUMINIO BRIANTREO S.R.L	IT		X				Průmyslové přístroje
FRIEDRICH VON LIEN AG	DE					x	Finanční data
KOSMIDIS, N., LTD	GR					X	Finanční data
SAUNIER DUVAL EAU CHAUDE CHAUFFAGE	FR	X					Extrémní hodnoty testované strany
SEET	FR			X			Instalace, opravy
TAMADEx SPOL. S.R.O	CZE			X			Jiné podnikatelské aktivity

Zdroj: Vlastní zpracování, data AMADEUS (2014)

Z praktického hlediska výzkum spočíval v získávání informací o společnosti za pomoci internetových vyhledávačů nebo databáze AMADEUS. Finanční údaje a informace

ohledně spojených osob mohly být zjištěny výhradně z databáze AMADEUS, finanční výkazy účetní závěrky nejsou obvykle bezplatně dostupné, jako tomu je v tuzemsku.

Naopak internetu bylo využito při hledání informací o výrobcích, případně funkcí analyzovaného podniku. Tyto informace jsou k nalezení zpravidla na všech webových stránkách společností.

Z celkově 24 zamítnutých společností se ukázalo, že nejčastější příčina vedoucí k zamítnutí spočívala v neporovnatelnosti produktu, tento případ se vyskytnul u 11 zamítnutých výrobků. Další případy vedoucí k zamítnutí se ukázaly v nemožnosti porovnání funkcí s účetní jednotkou S & W. Zpravidla u větších společností je těžké posoudit, které funkce převažují, k tomu je zapotřebí značného úsudku na straně pozorovatele. S tímto kritériem nesplnilo požadavek 8 testovaných podniků. Důvodem pro zamítnutí byla skutečnost, že předmětem podnikání vyloučených firem byly rovněž činnosti spojené s poskytováním služeb v podobě oprav a instalací.

Nekompletní informace na straně vyhledávaných subjektů jsou rovněž příčinou k jejich zamítnutí. Ve 4 případech nebylo možné dohledat požadovanou informaci o testované straně, vždy se jednalo o data finančního charakteru.

Pojem automatická eliminace označuje situaci, v níž databáze sama označila podnik jako vhodnou testovanou stranu pro Benchmark, avšak v další fázi srovnávací analýzy tentýž subjekt vyloučila. V případě francouzské firmy se hodnoty výsledné provozní marže výrazně lišily od zbylých testovaných stran, proto by měly vliv na kvalitu testovaného statistického souboru.

Znovu je nutné zdůraznit, že při posouzení, zdali testované strany splňují všechny parametry, nejsou jasné hranice pro přijetí či zamítnutí, proto ve většině případů hraje velkou roli úsudek posuzovatele.

V praxi je složité nalézt dva subjekty, které mají shodný nejen funkční, ale i odvětvový profil. Vyhledávané subjekty zpravidla splňovaly dokonale jednu z podmínek, složitější bylo však nalézt další podobnosti se zkoumanou stranou.

7.4.5 Společnosti s potencionálně srovnatelnými transakcemi

V této kapitole budou vybrány vhodné testované strany za účelem zjištění tržního rozpětí. V prvním kroku srovnávací analýzy databáze AMADEUS zobrazila 306 odpovídajících výsledků. Poté byl vybrán vzorek společností testovaných individuálně a prostřednictvím eliminační tabulky, jež obsahovala důvod se zamítnutím.

Jako vhodný eliminační nástroj databáze AMADEUS se ukázala eliminace pomocí klíčových slov. Po tomto kroku vzešlo 12 firem, z nichž se skutečně všechny ukázaly vhodnými kandidáty pro Benchmark, o čemž vypovídá následující eliminační Tab. 12.

Tab. 12: Proces výběru vhodných testovaných stran – přijaté společnosti

Název společnosti	Země	Důvody k zamítnutí				komentář
		Neporovnatelný výrobek	Neporovnatelné funkce	Mezipodnikové transakce	Nedostatečné informace	
BARCO SALES LIMITED	GB					přijato
BIOTECH ENERGIETECHNIK GMBH	AT					přijato
BULTEN SWEDEN AB	SE					přijato
COMAP SA	FR					přijato
EMHART TEKNOLOGIES B.V.	NL					přijato
FACOM	FR					přijato
GENEBRE SA	ES					přijato
GUSTAVSBERG RÖRSYSTEM AB	SE					přijato
CHRISTIANIA SPIGERVERK AS	NO					přijato
KLÖBER GMBH	DE					přijato
THE HEATING COMPANY	BE					přijato
VYNEX	FR					přijato

Zdroj: Vlastní zpracování, data AMADEUS (2014)

8 Benchmark

Proces srovnávací analýzy byl uzavřen výběrem srovnatelných testovaných stran. V této kapitole bude postoupeno k cíli případové studie, kterým je zjištění, jakým způsobem se změnilo tržní rozpětí pro stanovení převodních cen společnosti S & W. Vzhledem k použití Transakční metody čistého rozpětí, vypovídací hodnotou výzkumu bude mezikvartilové rozpětí zkoumaného statistického souboru.

Za účelem zjištění tohoto rozpětí byly vybrány společnosti, které prošly celým srovnávacím procesem. Tyto ekonomické subjekty budou dále analyzovány, tentokrát prostřednictvím finančních ukazatelů.

8.1 Finanční ukazatele

V tomto procesu srovnávací analýzy hrají roli tři finanční ukazatele. První z nich představuje obrat. Dalším je provozní výsledek hospodaření (EBIT), který má ze všech ukazatelů ziskovosti největší vypovídací schopnost, poněvadž nejlépe znázorňuje efektivitu hospodaření testované účetní jednotky. Z těchto dvou ukazatelů lze pouze dopočítat požadovanou provozní marži. Pak už s pomocí statistického nástroje (mekvikvartilové rozpětí) vzejde z provozní marže u všech testovaných stran rozpětí tržních hodnot.

8.1.1 Obrat

Významným ukazatelem pro provedení srovnávací analýzy je roční obrat společností. S tímto indikátorem je však nezbytně nutné zdůraznit fakt, že srovnávací analýza je prováděna vůči společnosti S & W vystupující pouze v pozici plnohodnotného výrobce. Benchmark je tedy prováděn vůči prodejním společnostem, což vyplývá ze závislosti celkové transakce plnohodnotného výrobce a smluvního prodejce.

Definice obratu podle Miloslava Synka (2013, s. 467) zní: „*Celková hodnota výstupu z hospodářské činnosti uskutečněné během určitého časového období, obvykle měřená celkovými ročními tržbami po odečtení vráceného zboží.*“

8.1.2 Provozní výsledek hospodaření (EBIT)

Provozní výsledek hospodaření, často se užívá anglické zkratkové slovo EBIT (Earnings Before Interest and Tax), označuje provozní výsledek před zdaněním a úroky. Tento ukazatel ziskovosti znázorňuje, kolik firma skutečně získala svou běžnou ekonomickou aktivitou mimo operace prováděné na finančních trzích.¹⁰ Provozní výsledek hospodaření je dle zákona o účetnictví nutné zveřejňovat ve Výkazu zisku a ztráty, včetně postupu, jak se k němu dojde.

Pro účely porovnání ekonomických aktivit testovaných stran je provozní výsledek hospodaření jednoznačně nejprůkaznějším ukazatelem. Za účelem zjištění konkurenčního tržního rozpětí je nutné porovnávat skutečnou ekonomickou aktivitu. Za předpokladu použití indikátoru čistého zisku by bylo rozpětí ovlivněno nejen sazbou daně, kterou má každý stát odlišnou, ale i nákladovými úroky.

8.1.3 Provozní marže

Provozní marže je nejdůležitější indikátor pro zjištění tržních cen. Jak uvádí vzorec (1) dopočítává se jako podíl provozního výsledku hospodaření a obratu.

$$\text{Provozní marže} = \frac{\text{Provozní výsledek hospodaření (EBIT)}}{\text{Obrat}} * 100 (\%) \quad (1)$$

¹⁰ Vzhledem k oboru podnikání se nepředpokládá, že by operace na finančním trhu mohly ovlivnit tržní rozpětí.

Provozní marže je ukazatelem rentability tržeb, který poměruje, kolik korun provozního zisku připadá na 1 Kč tržeb. Tato hodnota sděluje podniku informaci o celkové marži společnosti za jednotlivé výrobky, zohledněním nákladů na cizí kapitál, zaměstnance, provoz atd. (Synek, 2013) Obecně platí, že čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím lepších výsledků podnik dosahuje, neboť na 1 Kč tržeb bylo vynaloženo méně nákladů.

Provozní marže uvedená v % je relativním ukazatelem, to znamená, že má dostatečnou vypovídací schopnost, tím pádem může být porovnána ekonomická efektivnost v rámci testovaných subjektů. Pokud by byly porovnávány pouze absolutní ukazatele, ať už provozní výsledek hospodaření nebo obrát, musela by být zohledněna odlišná úroveň cenové hladiny a jiné překážky, které jsou pro každý stát odlišné, a tím pádem by ovlivňovaly výsledek Benchmarku.

8.2 Zjištění tržního rozpětí

Za účelem zjištění provozní marže vybraných podniků bude přinejmenším nezbytné znát hodnoty provozních výsledků hospodaření a obrátů všech testovaných stran (provozní marže se rovná podílu těchto ukazatelů).

Pro tento účel bylo opět využito databáze AMADEUS, jejímž výstupem byla tabulka s daty, která je součástí přílohy práce. Níže uvedená Tab. 13 byla upravena způsobem umožňujícím dopočítat a interpretovat celkové tržní rozpětí za tříleté období, výstupy jsou vyjádřeny řádově v tisících Eur.

Nutno zdůraznit, že hodnoty v rozpětí jsou agregované. Vysvětlení bude provedeno na příkladu testované účetní jednotky. Má se za to, že společnost S&W prodává protipožární manžetu se ziskem 20 %, s tímto je ale spojen prodej objímek, šroubů atd., navíc je předpokládáno, že tyto výrobky podnik inkasuje se ztrátou 5 %. Pokud by bylo

nahlíženo na každý výrobek zvlášť, ztrátové výrobky by byly staženy z prodeje, ale zákazníka zajímá celkové technické řešení, proto je ziskem výrobce agregovaná marže.

Holding Walraven má k dispozici svůj ERP systém, z něhož je patrné, jakými články řetězce daný výrobek prochází, od toho se odvíjí zisk společnosti a s tím je spojená odpovídající provozní marže.

Tab. 13: Výpočet tržního rozpětí (Benchmark)

			2010			2011			2012			Arit. průměr
	Název společnosti	Země	Obrat	Provozní zisk	provozní marže(%)	Obrat	Provozní zisk	provozní marže(%)	Obrat	Provozní zisk	provozní marže(%)	provozní marže (%)
1	BARCO SALES LIMITED	GB	15112	442	2,92	15519	1395	8,99	17005	828	4,87	5,59
2	BIOTECH ENERGIETECHNIK GMBH	AT	12758	155	1,21	7855	-2316	-29,49	n.a.	n.a.	n.a.	-14,14
3	BULTEN SWEDEN AB	SE	81171	1469	1,81	101891	5477	5,38	92909	4468	4,81	4,00
4	COMAP SA	FR	150711	3439	2,28	151980	12368	8,14	n.a.	n.a.	n.a.	5,21
5	EMHART TEKNOLOGIES B.V.	NL	15424	1132	7,34	15437	960	6,22	17163	94	0,55	4,70
6	FACOM	FR	165745	8381	5,06	167708	1884	1,12	163017	3686	2,26	2,81
7	GENEBRE SA	ES	49585	1962	3,96	56152	2523	4,49	n.a.	n.a.	n.a.	4,23
8	GUSTAVSBERG RÖRSYSTEM AB	SE	14425	361	2,51	14379	702	4,88	14035	851	6,06	4,48
9	CHRISTIANIA SPIGERVERK AS	NO	14549	-1015	-6,98	9061	205	2,26	14479	411	2,84	-0,63
10	KLÖBER GMBH	DE	38189	-644	-1,69	37301	212	0,57	32950	-1615	-4,9	-2,01
11	THE HEATING COMPANY	BE	102319	5659	5,53	100305	-1191	-1,19	92307	-1675	-1,82	0,84
12	VYNEX	FR	45153	2733	6,05	47616	2560	5,38	50612	2838	5,61	5,68
Počet pozorování					12			12			9	12
Dolní kvartil (25% percentil)					1,51			0,85			0,55	0,97
Medián(50% percentil)					2,72			4,69			2,84	3,42
Horní kvartil(75% percentil)					5,3			5,8			4,87	5,32
SUCHÁNEK&WALRAVEN S.R.O		CZ	16127	825	5,12	19143	674	3,52	20274	393	1,94	3,53

Zdroj: Vlastní zpracování, data AMADEUS (2014)

Tab. 13 je zkonstruována ve formátu vyžadovaném daňovou správou. U každé společnosti je uvedena dosažená provozní marže pro každý rok zvlášť a pod daným rokem je dopočítáno mezikvartilové rozpětí tržních hodnot.

Největší pozornost je třeba věnovat sloupci aritmetický průměr, jedná se o aritmetický průměr provozních marží za zkoumané tříleté období. Cíle případové studie, tj. zjištění aktuálního tržního rozpětí pro testovanou účetní jednotku S & W nabývající hodnoty mezi 25% percentilem a 75% percentilem, bylo dosaženo. Jak se toto zjištění promítne na daňovou povinnost, bude předmětem další kapitoly.

8.3 Interpretace a využití výsledků srovnávací analýzy

V prvé řadě bude definováno, jaký vliv má aktualizované rozpětí na sazbu daně účetní jednotky S & W. Poté bude zkoumáno, do jaké míry se odchýlily tržní ceny od Benchmarku aplikovaného externím nezávislým auditorem v roce 2009. Pro porovnání poslouží výše uvedená tabulka.

8.3.1 Dopad tržního rozpětí pro účetní jednotku Suchánek & Walraven s.r.o.

Pakliže se bude na společnost S & W nahlížet za celé období prováděné analýzy, došlo by se k závěru, že provozní marže společnosti dokonale odráží ceny na trhu. Jak je z Tab. 13 zřejmé, aritmetický průměr za tříleté období nabývá hodnoty provozní marže 3,52%, daná hodnota se pohybuje o 0,11% nad mediánem rozpětí, jež je ze shora vymezeno hodnotou 75% kvantilu (5, 33%).

Pokud by byla posuzována jednotlivá léta odděleně, dospělo by se k totožnému závěru, tj. v každém účetním roce se provozní marže společnosti nachází uvnitř rozpětí, tím pádem lze ustanovit tvrzení, že jednotlivé roky jsou v souladu s rozpětím na trhu konkurence.

V roce 2010 činila hodnota provozní marže společnosti S & W 5,12%, Tato hodnota se významně přiblížila k horní hranici rozpětí (5,3%), tedy jen 0,11 % marže splňovala podmínku tržních cen. Za povšimnutí navíc stojí fakt, že od roku 2010 má operativní marže společnosti S&W sestupnou tendenci. Ačkoli obrat společnosti roste, provozní zisk směřuje rychlejším tempem dolů. V roce 2012 klesl EBIT společnosti o 281 tis. EUR oproti roku 2011. V roce 2012 obrat sice vzrostl o 1 131 tis. EUR, tempo růstu má však zápornou tendenci oproti roku 2010. V roce 2012 se provozní marže společnosti pohybuje

o 0,9 % procent pod hranicí hodnoty mediánu tržního rozpětí, což je poměrně výrazný pokles oproti roku 2010.¹¹

Období tří let je ze statistického pohledu příliš krátká doba na to, aby mohl být vyvozen závěr o budoucím vývoji operativní marže společnosti S & W, ovšem jak lze vyčíst z Tab. 13, hodnota operativní marže má sestupnou tendenci.

Nicméně podle informací finančního oddělení v roce 2010 společnost S & W započala druhou fázi investování v rámci udělené investiční pobídky, tj. v letech 2010 až 2012 bylo proinvestováno cca 120 mil. Kč. Pokles provozního výsledku hospodaření se tak dá vysvětlit zvýšením odpisů z nových budov a technologií, včetně souvisejících režijních nákladů, přičemž nebyly naplněny výrobní kapacity. Situace se změnila až koncem roku 2013 a dle informací finančního oddělení by se provozní marže v roce 2014 mohla pohybovat v rozmezí 5 až 8 %.

Vzhledem ke skutečnosti, že společnost S & W vystupuje v obou výrobních modelech, není možné jednoduše zhodnotit, zdali ceny podniku odpovídají tržnímu odstupu. Z pohledu revize Benchmarku platného pro smluvního prodejce ve skupině (potažmo pro S & W)¹² se tržní rozpětí posunulo celé směrem dolů. Vzhledem k aplikaci APA na straně obchodních společností (4 %) odpovídá rozpětí tržních cen principu tržního odstupu, neboť smluvní prodejci sjednanou marži dodrželi.

V roce 2011 si společnost S & W nechala auditorskou společností revidovat tržní ceny na oblast výroby, v níž podnik vystupuje, jako smluvní výrobce. Benchmarkem bylo zjištěno rozpětí tržních hodnot, které se pohybuje mezi 1,6 – 6,1 % Na tuto úroveň je hodnota provozní marže vždy rovnána pomocí TP Adjustmentů způsobem odpovídajícím cenám sjednaných za běžných podmínek. Agregovaný EBIT za obě oblasti je tedy

¹¹ Údaje pro společnosti S & W jsou převedeny z Kč na Euro za předpokladu kurzu ČNB 27, 45 Kč/Eur. Hodnoty jsou v tisících EUR zaokrouhleny na celé jednotky.

¹² Vyplyvá ze vztahu Plnohodný výrobce a smluvní prodejce.

v souladu s principem tržního odstupu. Jinými slovy v průběhu práce nebyl zjištěn žádný nesoulad vedoucí k hrozbě doměření daňové povinnosti.

Závěrem lze shrnout skutečnost, že společnost S & W reflektuje ceny na trhu, a proto daňová správa nemá možnost dodatečně upravit daňovou povinnost. Pokud jde o skupinu Walraven, je vzhledem k výsledným hodnotám nepravděpodobné, že by mateřská společnost měla zájem ovlivňovat zisk, zvláště když medián tržních hodnot je 0,11% pod hranicí aritmetického průměru společnosti S & W za testované období.

8.3.2 Komparace tržních cen

V této podkapitole bude porovnáno tržní rozpětí s rozpětím vykonaném externím auditorem v roce 2009. O tom, jakým způsobem se změnily tržní ceny, vypovídá následující tabulka.

Tab. 14: Porovnávání tržních rozpětí v čase

	2003-2007	2010-2012	Změna
Spodní kvartil (25% percentil)	2,24%	0,91%	↓1,33%
Medián (50% percentil)	3,60%	3,42%	↓0,18%
Horní kvartil (75% percentil)	6,79%	5,32%	↓1,47%
Rozsah rozpětí	4,55%	4,41%	↓0,14%

Zdroj: Vlastní zpracování

Ze sloupce Změna lze vyčíst pokles všech tří hodnot mezikvartilového rozpětí. Provozní marže se celkově snížila, tento pokles je odrazem nižší ziskovosti konkurenčních prodejních společností na daném trhu, jenž může být vyvolán různými ekonomickými vlivy, kterými mohou být dopady hospodářské krize z let 2009 – 2010, případně jen momentální stagnace odvětví. Nejvýraznější změna je na straně horního kvartilu (snížení o 1,47 %), na druhou stranu průměrná hodnota statistického souboru se snížila pouze o 0,18 %, takže se jistě nedá mluvit o razantním poklesu operativní marže. Pro výrobní podnik S & W je nízká provozní marže na straně konkurenčních prodejních společností žádoucí, poněvadž nemusí kompenzovat své smluvní prodejce.

Pokud jde o rozsah rozpětí je možné z tabulky vyčíst jeho pokles o 0,14%. Důvodem snížení rozsahu statistického souboru je menší koncentrace extrémních hodnot, z čehož lze vyvodit fakt, že společnosti do budoucna nebudou moci inkasovat vysoké marže. Toto „přísnější“ konkurenční rozpětí se totiž stane závazným pro všechny firmy působící v daném odvětví.

Závěr

V současné době lze pokládat převodní ceny za jednu z nejkomplikovanějších, ale zároveň jednu z nejzásadnějších daňových oblastí. Daňové správy jsou si vědomy potenciálu daňových příjmů z tuzemských holdingů nadnárodních společností, navíc nedostatek veřejných peněz vede přirozeně správce daně k častějším kontrolám, jejichž předmětem je zjistit, zdali jsou převodní ceny v podniku správně nastaveny. (Strnadová, 2014)

Vedle primárního účelu převodních cen, který spočívá v rozvržení optimální ziskovosti podniků ve skupině, je zájmem podniků mít optimálně nastavené transferové ceny, a tím pádem předejít doměření daně správcem daně, které je doprovázeno odrazujícím příslušenstvím daně, ve smyslu penále, úroků z prodlení atp. Na druhou stranu, jak připouštějí sami daňoví odborníci, kontroly nelze provádět celoplošně, navíc nastavení převodních cen je složitý mechanismus, v němž v mnoha případech neexistují pevně stanovené hranice, jak postupovat, a proto přichází na řadu lidský úsudek, kterého mohou podniky využít ve svůj prospěch. Díky složité komplexnosti mezinárodních podniků existují doposud nedostatky v právních předpisech, které mohou zkušení finanční manažeři zužitkovat. Nutno dodat, že zákony se dynamicky přizpůsobují těmto nedostatkům a reagují na ně implementací vhodných zákonných opatření.

V diplomové práci je věnována pozornost principu tržního odstupu jakožto nástroji pro stanovení převodních cen. Daný princip je mezinárodní normou ukotvenou ve Směrnici OECD, tudíž je závazný pro všechny členské státy. Tato norma vymezuje, za jakých podmínek má být řízená transakce prováděna, jak název vypovídá, měla by být uskutečňována za stejných podmínek jako v tržní (nezávislé) transakci. S tím je úzce spojena srovnávací analýza, na jejímž základě se transakce porovnají a hodnotí z hlediska funkčního a odvětvového profilu testované účetní jednotky. S ohledem na oba profily je vybírána nejvhodnější metoda pro stanovení převodních cen. Směrnice OECD akceptuje 5 metod, jež se dále dělí na tradiční a ziskové. Srovnávací analýza je upravena s ohledem na výběr nejvhodnější metody.

Diplomová práce se zabývá zákonnému vymezení převodních cen. Převodní ceny včetně všech aspektů jsou nejlépe popsány ve Směrnici OECD. Tato metodika slouží jako návod pro podniky, které jí využívají za účelem implementace optimální převodní ceny pro výrobky a služby, vedle toho je využívána správci daně při kontrole, zdali jsou v podniku transferové ceny správně nastaveny. Směrnice OECD je právně závazná pro všechny členské státy, tedy i pro Českou republiku, která jí akceptuje jako nadnárodní normu vyplývající z přijetí Vídeňské úmluvy o smluvním právu. Tuzemský daňový zákon definuje princip tržního odstupu v § 23 odst. 7 zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, dále podle § 116 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, vymezuje kapitálově a jinak spojené osoby.

V práci je dále věnována pozornost procesu srovnávací analýzy (Benchmarking), jejímž cílem je výběr srovnatelných transakcí za účelem zjištění tržního rozpětí (Benchmark). Pozornost je dále věnována článkům obchodního řetězce z hlediska funkčního profilu ve vztahu k celkové transakci. V tabulkách jsou zachyceny modelové situace, jež vedou k následnému rozdělení zisku ve skupině podle pravidla tržního odstupu. Tato primární úprava vedoucí k přerozdělování zisku je v terminologii převodních cen nazývána TP Adjustment. Typové tabulky jsou nastaveny způsobem poukazujícím na funkční a rizikový vztah s ohledem na nárok na kompenzaci v podmínkách ekonomické efektivity celkové transakce. Jinak řečeno, plnohodnotný výrobce je díky svým funkcím nejrizikovějším článkem, proto by měl být v dobrých časech kompenzován nejvyšší ziskovou marží, a naopak v nepříznivých časech absorbuje ztrátu smluvní strany v podmínkách trojčlenného řetězce smluvních stran.

Pro případovou studii byla zvolena účetní jednotka Suchánek & Walraven s.r.o. (S & W). Společnost je součástí nadnárodní skupiny s nizozemskou mateřskou společností, která se podílí 75 % na základním kapitálu. Podnik se zabývá výrobou předstěnových sanitárních a upevňovacích systémů včetně výrobků pasivní protipožární ochrany a z hlediska obchodního vztahu vystupuje v obou výrobních modelech. V této práci je předmětem zájmu zjištění tržních cen z pohledu podniku jako plnohodnotného výrobce.

S ohledem na funkční a odvětvový profil byla zvolena jako nejvhodnější metoda pro stanovení převodních cen Transakční metoda čistého rozpětí. Výhodou této metody je volnost v rozpětí tržních cen, neboť hodnota EBIT není fixně stanovena. Z hlediska optimalizace daně není v zájmu žádného podnikatelského subjektu v rámci skupiny, aby byly jednotlivé podniky ztrátové. Tvrzení vystihuje Tab. 9, která metodu porovnává s méně vyhovující Metodou nákladů a přírážky.

Na základě stanovených kritérií a s cílem nalézt vhodné testované strany bylo pro účely srovnávací analýzy využito databáze AMADEUS, která vybrala 12 subjektů nejlépe odpovídajícím parametrům účetní jednotky S & W. Vhodnost těchto testovaných stran byla ověřena prostřednictvím eliminační tabulky sestavené ve formátu vyžadovaným správcem daně.

Poté bylo u všech testovaných stran pomocí statistického nástroje (mezikvartilové rozpětí) z provozních marží vypočteno tržní rozpětí, které vymezují hodnoty 1 a 4 kvartilu statistického souboru (Tab. 13).

Na základě provedených početních operací bylo zjištěno, že hodnota provozní marže se nachází uvnitř rozpětí nejen z pohledu tříletého období jako celku, ale že i v každém individuálním roce ceny v účetní jednotce odráží rozpětí tržních cen. Na základě této skutečnosti lze konstatovat, že převodní ceny ve společnosti S & W jsou nastaveny v souladu s principem tržního odstupu a odpovídají tak běžným cenám konkurence na daném trhu.

S ohledem na výsledný Benchmark prováděný prostřednictvím uznávané databáze AMADEUS není důvod, aby si účetní jednotka S & W nechala oficiálně ověřit nastavení převodních cen externí auditorskou společností. Podnik má důkazní materiál o správném nastavení převodních cen, které může doložit přímými výstupy z databáze, zároveň veškeré kroky vedoucí ke zjištění tržních cen v dané účetní jednotce jsou zaznamenány v této práci podle pravidel Směrnice OECD.

Převodní ceny se v současné době stále častěji objevují v titulcích ekonomických periodik. Zákonodárci varují před častějšími kontrolami správně nastavených transferových cen a podniky mají pochopitelné obavy z případného doměření daně spojeného s nadsazenou finanční pokutou. Bylo by vhodné doporučit podnikům, kterých se převodní ceny týkají, aby danou problematiku neodkládaly a zabývaly se jimi společně se zkušenými specialisty. Dále je třeba vyzdvihnout význam dokumentace k převodním cenám a zároveň uvést, že největší pohodlí pro daňového poplatníka představuje institut závazného posouzení.

Seznam použité literatury

Citace

FEINSCHREIBER, C. and M. KENT, 2012. *Transfer pricing handbook: guidance on the OECD regulations*. Hoboken, N.J.: Wiley, 2012, xviii, 429 p. ISBN 978-111-8347-614.

FORSGREN, M., 2008. *Theories of the multinational firm: a multidimensional creature in the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar, c2008, ix, 196 s. ISBN 978-184-8441-170.

KNÍŽEK, J., 2011a. č.j. : 39/86 829/2009-393. *Pokyn D – 332: Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky- převodní ceny*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2011.

KNÍŽEK, J., 2011c. č.j. : 39/ 86 838/2009-393. *Pokyn D – 333: Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávána mezi spojenými osobami*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2011.

KNÍŽEK, J., 2011b. č.j. : 39/86 849/2009-393. *Pokyn D – 334: Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2011.

MARKOVÁ, H. a L. KRUPÍČKOVÁ, 2014. *Daňové zákony 2014: úplná znění platná k 1.1.2014*. 23. vyd. Praha: Grada, 2014, 272 s. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-802-4751-719.

MAŘÍKOVÁ, E., 2013. *Dabáze velkých evropských firem: Amadeus*. [online] Praha, 2013. [vid. 4 ledna 2014]. Dostupné z:

<http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=2&sqi=2&ved=0CDMQFjAB&url=http%3A%2F%2Fiom.vse.cz%2Fwp-content%2Fuploads%2F2008%2F03%2FAmadeus.doc&ei=fNRoU9qgHq3b7AbatYGQDQ&usg=AFQjCNFBi31OWoV8HXNtNHqusYovFTiP9A&sig2=YcpQseh-hssqd5Kg6uxUnQ&bvm=bv.66111022,d.ZWU>. Příručka pro studenty. Vysoká škola ekonomická v Praze.

NENADÁL, J., 2004. *Měření v systémech managementu jakosti*. 2. dopl. vyd. Praha: Management Press, 2004, 335 s. ISBN 80-726-1110-0.

NOVÝ, Z. a N. ROZEHNALOVÁ N., 2012. *Dobrá víra jako princip smluvního práva v mezinárodním obchodu*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2012, xviii, 207 s. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-807-4003-769.

RYLOVÁ, Z., 2012. *Mezinárodní dvojí zdanění ...* Olomouc: Anag, 2005-, sv. Daně (ANAG). ISBN 978-80-7263-724-9.

SMĚRNICE OECD, 2010. 70/1997 FZ. *Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy: Zpráva komise pro fiskální záležitosti*. [online] Paříž: OECD (převzalo Ministerstvo financí České republiky), 2010, 302 s. [vid. 4. května 2014] Také dostupné z: <http://www.bdo.cz/legislativa-a-ostatni-predpisy-1/aktualni-zneni-smernice-oecd-o-prevodnich-cenac>.

SOJKA, V., 2008. *Mezinárodní zdanění příjmů: smlouvy o zamezení dvojího zdanění a zákon o daních z příjmů*. 2., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: ASPI, 2008, 326 s. ISBN 978-807357-354-6.

SOLILOVÁ, V., 2011. Revize směrnice OECD o převodních cenách. *FINANČNÍ ŘÍZENÍ & CONTROLLING V PRAXI*. 2011, č. 5, ISS 1804-2996.

STRNADOVÁ, B., 2014. Tvrďší dohled nad zisky řirem má státu vynést pět miliard ročně. *HN Hospodářské noviny*: Deník pro ekonomiku a politiku. Praha: Economia, a.s, 2014, č. 015, s. 2-3.

SYNEK, M. a E. KISLINGEROVÁ, 2013. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, xxv, 445 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3.

WITTENDORF, J., 2010. *Transfer pricing and the arm's length principle in international tax law*. Frederick, MD: Sold and distributed in North, Central and South America by Aspen Publishers, c2010, xxiv, 880 p. Series on international taxation, no. 35. ISBN 978-184-8441-170.

ZÁKON č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů*. ISSN 1802-8012.

Zatloukal, T. Krupičková L. 2011. *Daňová kontrola v širších souvislostech*. 2., přeprac. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2011, xiv, 333 s. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-80-7400-366-0.

Bibliografie

DOSTÁL, P. Financial risk management. Vyd. 2. upr. Zlín: Univerzita Tomáše Bati, 2008, 80 s. ISBN 978-80-7318-772-9.

DVOŘÁČEK, J. a L. TYLL. Outsourcing a offshoring podnikatelských činností. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2010, xii, 183 s. ISBN 1804-2996.

GILPIN, R. and Jean M. GILPIN. Global political economy: understanding the international economic order. Princeton, N.J.: Princeton University Press, c2001, xii, 423 p. ISBN 06-910-8677-X.

JIRÁSEK, J. Benchmarking a konkurenční zpravodajství: souměření pro soupeření. Praha: Profess Consulting, 2010, 120 s. ISBN 978-80-7259-051-3.

MAZARS: Daňové kontroly se příští rok zaměří na převodní ceny. In: Parlamentní listy [online] 2013 [vid. 15. prosince 2013]. Dostupné z: <http://www.parlamentnilisty.cz/zpravy/tiskovezpravy/Mazars-Danove-kontroly-se-pristi-rok-zameri-na-prevodni-ceny-294747>.

MINISTERSTVO ZAHRANIČNÍCH VĚCÍ : Vyhláška ministra zahraničních věcí: o Vídeňské úmluvě o smluvním právu.[online] In : 15/1988 Sb. 1987. [vid. 12. ledna 2014] Dostupné z: <http://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?idBiblio=37562&nr=15~2F1988&rpp=15#local-content>.

NEJVYŠŠÍ SPRÁVNÍ SOUD, Rozsudek jménem republiky, č. j. 5Afs 48/2004-89 [online] 2004 [vid. 15.června 2013].

Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví. In: *Sbírka zákonů*. 22. 4. 1998. ISSN 1213-7235.

Seznam příloh

Příloha A – Výstupy z databáze AMADEUS.....	82
Příloha B – Výkaz zisku a ztráty společnosti S & W (Výroční zpráva 2012).....	85

Příloha A – Výstupy z databáze AMADEUS

The screenshot shows the 'My analysis 1: Select the variables' step of the AMADEUS Peer analysis wizard. The interface includes a sidebar with 'PREDEFINED ANALYSES' (Key Financials LY, Structure of assets, Profitability LY) and 'SAVED ANALYSES' (My analysis 1). The main area is divided into 'Options' and 'Your selection'.

Options:

- Financial data
 - Key financials & employees
 - ☒ Operating revenue (Turnover)
 - ☒ P/L before tax
 - ☐ P/L for period [= Net Income]
 - ☐ Cash flow
 - ☐ Total assets
 - ☐ Shareholders funds
 - ☐ Current ratio (x)
 - ☒ Profit margin (%)
 - ☐ ROE using P/L before tax (%)
 - ☐ ROCE using P/L before tax (%)
 - ☐ Solvency ratio (Asset based)(%)
 - ☐ Number of employees
 - Global standard format
 - Global ratios

Your selection:

- ☒ Operating revenue (Turnover)
- ☒ P/L before tax
- ☒ Profit margin (%)

Buttons at the bottom: Cancel, Enter name: My analysis 1, Previous, Next, Finish.

Obr. A1 Zvolené ukazatele pro Benchmark

Zdroj: AMADEUS (2014)

The screenshot shows the 'My analysis 1: Select the years you wish to compare' step of the AMADEUS Peer analysis wizard. The interface includes a sidebar with 'PREDEFINED ANALYSES' (Key Financials LY, Structure of assets, Profitability LY) and 'SAVED ANALYSES' (My analysis 1). The main area is divided into 'Absolute years' and 'Relative years'.

Absolute years

Annual data

- ☐ 2013
- ☒ 2012
- ☒ 2011
- ☒ 2010
- ☐ 2009
- ☐ 2008
- ☐ 2007
- ☐ 2006
- ☐ 2005
- ☐ 2004

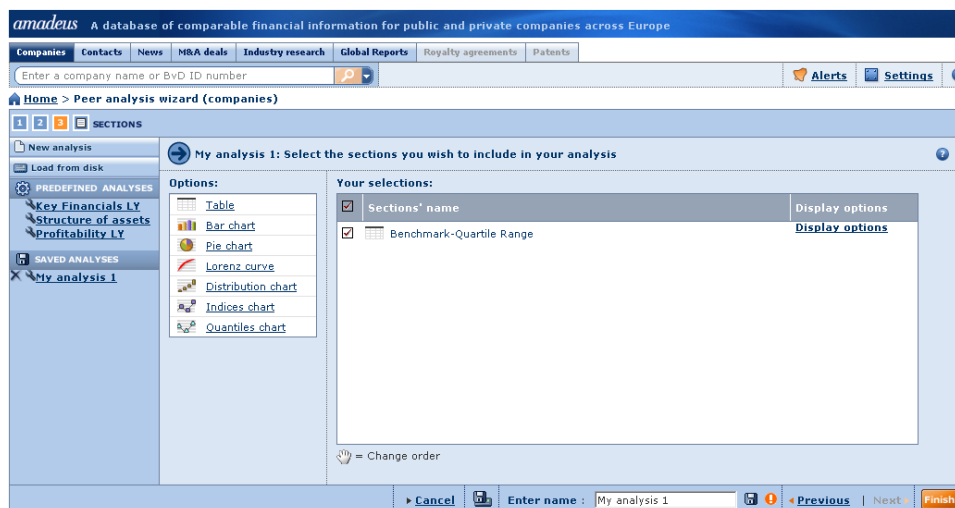
Selection

- ☒ 2012
- ☒ 2011
- ☒ 2010

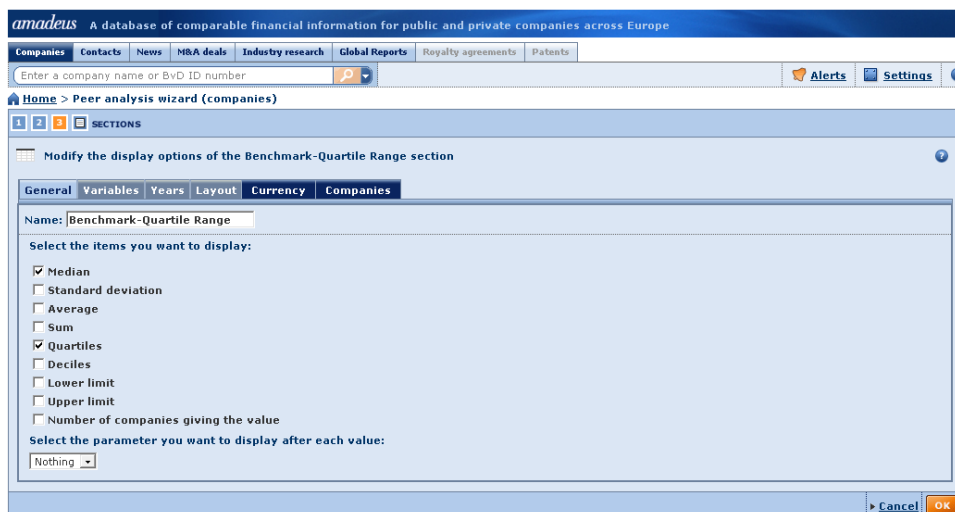
Buttons at the bottom: Cancel, Enter name: My analysis 1, Previous, Next, Finish.

Obr. A2 Zadávání zkoumaného období

Zdroj: AMADEUS (2014)



Obr. A3 Výběr schématu
Zdroj: AMADEUS



Obr. A4 Výběr statistického nástroje pro výpočet provozní marže
(mezikvartilové rozpětí)
Zdroj: AMADEUS (2014)

Benchmark-Interquartile Range					
	Country	code	2012	2011	2010
First quartile					
Profit margin (%)			0,55	0,85	1,51
Second quartile					
Profit margin (%)			2,84	4,69	2,72
Third quartile					
Profit margin (%)			4,87	5,80	5,30
FACOM	FR	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			163 017	167 708	165 745
P/L before tax (th EUR)			3 686	1 884	8 381
Profit margin (%)			2,26	1,12	5,06
COMAP SA	FR	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			n.a.	151 980	150 711
P/L before tax (th EUR)			n.a.	12 368	3 439
Profit margin (%)			n.a.	8,14	2,28
BULTEN SWEDEN AB	SE	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			92 909	101 891	81 171
P/L before tax (th EUR)			4 468	5 477	1 469
Profit margin (%)			4,81	5,38	1,81
THE HEATING COMPANY	BE	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			92 307	100 305	102 319
P/L before tax (th EUR)			-1 675	-1 191	5 659
Profit margin (%)			-1,82	-1,19	5,53
GENEBRE SA	ES	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			n.a.	56 152	49 585
P/L before tax (th EUR)			n.a.	2 523	1 962
Profit margin (%)			n.a.	4,49	3,96
VYNEX	FR	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			50 612	47 616	45 153
P/L before tax (th EUR)			2 838	2 560	2 733
Profit margin (%)			5,61	5,38	6,05
KLÖBER GMBH	DE	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			32 950	37 301	38 189
P/L before tax (th EUR)			-1 615	212	-644
Profit margin (%)			-4,90	0,57	-1,69
EMHART TEKNOLOGIES B.V.	NL	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			17 163	15 437	15 424
P/L before tax (th EUR)			94	960	1 132
Profit margin (%)			0,55	6,22	7,34
BARCO SALES LIMITED	GB	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			17 005	15 519	15 112
P/L before tax (th EUR)			828	1 395	442
Profit margin (%)			4,87	8,99	2,92
CHRISTIANIA SPIGERVERK AS	NO	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			14 479	9 061	14 549
P/L before tax (th EUR)			411	205	-1 015
Profit margin (%)			2,84	2,26	-6,98
GUSTAVSBERG RÖRSYSTEM AB	SE	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			14 035	14 379	14 425
P/L before tax (th EUR)			851	702	361
Profit margin (%)			6,06	4,88	2,51
BIOTECH ENERGIETECHNIK GMBH	AT	U1			
Operating revenue (Turnover) (th EUR)			n.a.	7 855	12 758
P/L before tax (th EUR)			n.a.	-2 316	155
Profit margin (%)			n.a.	-29,49	1,21

Obr. A5 Tabulka s hodnoty – Benchmark
Zdroj: AMADEUS (2014)

Příloha B- Výkaz zisku a ztráty společnosti S & W

Zdroj: účetní závěrka společnosti (2012)

Výkaz zisku a ztráty za rok končící 31. prosincem 2012 (v tisících Kč)

		Stav v běžném účetním období	Stav v minulém účetním období
I.	1 Tržby za prodej zboží		
A.	2 Náklady vynaložené na prodané zboží		
	+ Obchodní marže		
II.	Výkony	558 694	527 804
II.	1 Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	556 524	525 471
	2 Změna stavu zásob vlastní činnosti	973	1 573
	3 Aktivace	1 197	760
B.	Výkonová spotřeba	457 233	442 059
B.	1 Spotřeba materiálu a energie	405 278	363 963
B.	2 Služby	51 955	78 096
	+ Přidaná hodnota	101 461	85 745
C.	Osobní náklady	71 746	56 581
C.	1 Mzdové náklady	52 669	41 941
C.	2 Odměny členům orgánů společnosti a družstva		
C.	3 Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	17 731	14 118
C.	4 Sociální náklady	1 346	522
D.	Daně a poplatky	334	263
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18 359	12 826
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	1 909	1 259
III.	1 Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	573	335
	2 Tržby z prodeje materiálu	1 336	924
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	162	215
F.	1 Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	162	215
F.	2 Prodaný materiál		
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	871	-2 167
IV.	2 Ostatní provozní výnosy	2 788	4 284
H.	1 Ostatní provozní náklady	3 920	5 055
V.	2 Převod provozních výnosů		
I.	1 Převod provozních nákladů		
*	Provozní výsledek hospodaření	10 766	18 515

VI.	1	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů		
J.	1	Prodané cenné papíry a podíly		
VII.		Výnosy z dlouhodobého finančního majetku		
VII.	1	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem		
	2	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů		
	3	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku		
VIII.	1	Výnosy z krátkodobého finančního majetku		
K.	2	Náklady z finančního majetku		
IX.	1	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů		
L.	2	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů		
M.	1	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti		
X.	1	Výnosové úroky	7	13
N.	2	Nákladové úroky	6 538	4 491
XI.	1	Ostatní finanční výnosy	7 252	8 687
O.	2	Ostatní finanční náklady	9 537	11 961
XII.	1	Převod finančních výnosů		
P.	2	Převod finančních nákladů		
* Finanční výsledek hospodaření			-8 816	-7 752
Q.		Daň z příjmů za běžnou činnost	-278	2 426
Q.	1	- splatná	198	1 710
Q.	2	- odložená	-476	716
** Výsledek hospodaření za běžnou činnost			2 228	8 337
XIII.	1	Mimořádné výnosy		
R.	2	Mimořádné náklady		
S.	1	Daň z příjmů z mimořádné činnosti		
S.	1	- splatná		
S.	2	- odložená		
* Mimořádný výsledek hospodaření				
	1	Převod podílů na výsledku hospodaření společníkům (+/-)		
*** Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)			2 228	8 337
**** Výsledek hospodaření před zdaněním			1 950	10 763