

Stanovení transferové ceny výrobku na základě vybrané metody ve výrobním podniku

Bc. Jiří Nový

Diplomová práce
2016

 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav financí a účetnictví

akademický rok: 2015/2016

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Jiří Nový**
Osobní číslo: **M14969**
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **Finance**
Forma studia: **prezenční**

Téma práce: **Stanovení transferové ceny výrobku na základě vybrané metody ve výrobním podniku**

Zásady pro vypracování:

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Zpracujte systematický přehled, který se týká transferových cen a metod jejich výpočtu.
- Prezentujte změny české legislativy, které se týkají transferových cen.

II. Praktická část

- Představte vybraný podnik a koncern, kterého se týká výpočet transferových cen.
- Zpracujte funkční analýzu.
- Vyberte a aplikujte vhodnou metodu pro stanovení transferové ceny.
- Porovnejte stanovenou cenu s cenou realizovanou v transakci a zhodnoťte daňový dopad.

Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**
Rozsah příloh:
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

FEINSCHREIBER, Robert a Margaret KENT. Transfer pricing handbook: guidance on the OECD regulations. Hoboken: Wiley, 2012, 429 s. ISBN 9781118347614.

FEINSCHREIBER, Robert. Transfer pricing methods: an applications guide. Ho-boken, N. J.: Wiley, c2004, 320 p. ISBN 0471573604.

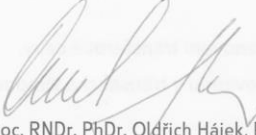
OECD. Dealing effectively with the challenges of transfer pricing. Paris: OECD, 2012. ISBN 9789264169074.

OECD. OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 22 July 2010. Ed. 2010. Paris, France: OECD, 2010. ISBN 9789264090187.

SOJKA, Vlastimil. Mezinárodní zdanění příjmů: smlouvy o zamezení dvojího zdanění a zákon o daních z příjmů. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013, 355 s. ISBN 978-80-7478-035-6.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Daniel Remeš, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví
Datum zadání diplomové práce: **15. února 2016**
Termín odevzdání diplomové práce: **18. dubna 2016**

Ve Zlíně dne 15. února 2016


doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D.
děkan




doc. Ing. Miloš Král, CSc.
ředitel ústavu

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

15.4.2016

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Hlavním tématem této práce je stanovení převodních cen u vybraného výrobku ve vybrané společnosti. Tato práce je rozdělená do dvou částí. Teoretická část se zabývá literární rešerší. Rešerše obsahuje základní pojednání o převodních cenách, metody pro stanovení převodních cen a pojednání o srovnávací analýze. Praktická část se zaměřuje na určení a výpočet převodní ceny ve vybrané transakci. Pro výpočet převodní ceny je vybrána metoda profit split a ta je aplikována s využitím zbytkové analýzy a analýzy zásluh.

Klíčová slova: převodní ceny, profit split, spojené osoby, řízená transakce, funkční analýza, princip tržního odstupu

ABSTRACT

The main theme of this thesis is determining the transfer price of a product based on the selected method of a manufacturing company. This thesis has two parts. The theoretical part deals with the literary research. This literary research includes a basic treatise on transfer pricing, methods for determining transfer prices and a treatise on comparative analysis. The practical part focuses on determination and calculation of transfer prices in the selected transaction. For determining the transfer price the profit split method is selected and this is applied by using residual analysis and contribution analysis.

Keywords: transfer prices, profit split, related subjects, controlled transactions, functional analysis, Arm's length principle

Tímto bych chtěl poděkovat mému vedoucímu práce Ing. Danielu Remešovi, Ph.D. za spolupráci, odborné vedení a přínosné rady při zpracování mé diplomové práce.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE	11
I TEORETICKÁ ČÁST	12
1 ZÁKLADNÍ POJEDNÁNÍ O TRANSFEROVÝCH (PŘEVODNÍCH) CENÁCH	13
1.1 DEFINICE SPOJENÉ OSOBY	13
1.2 PRINCIP TRŽNÍHO Odstupu	14
1.2.1 Princip tržního odstupu v České legislativě	14
1.2.2 Směrnice OECD	15
1.2.2.1 Výklad principu tržního odstupu	16
1.2.2.2 Netržní přístup: rozdělení globálního zisku dle vzorce	16
1.3 DOKUMENTACE	16
1.4 TRANSFEROVÉ CENY V LEGISLATIVĚ ČR	19
1.4.1 Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu	19
1.4.2 Pokyn D-332 Ministerstva financí ČR k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky - převodní ceny	20
1.4.3 Pokyn D-333 Ministerstva financí ČR k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávaná mezi spojenými osobami	20
1.4.4 Pokyn D-334 Ministerstva financí ČR k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami	21
1.4.5 Pokyn GFR D-6 k jednotnému postupu při uplatňování některých ustanovení zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů	21
1.4.6 Pokyn GFR D-10 ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami/sdruženými podniky	21
2 METODY PRO STANOVENÍ TRŽNÍCH CEN	22
2.1 TRANSAKČNÍ TRADIČNÍ METODY	22
2.1.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP)	23
2.1.2 Metoda ceny při opětovném prodeji	25
2.1.3 Metoda nákladů a přírážky	27
2.2 TRANSAKČNÍ ZISKOVÉ METODY	29
2.2.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)	30
2.2.1.1 Silné a slabé stránky metody	30
2.2.1.2 Jak použít metodu TNMM	30
2.2.2 Transakční metoda rozdělení zisku (Profit split)	33
2.2.2.1 Silné a slabé stránky metody	33
2.2.2.2 Jak používat metodu profit split	33
3 SROVNÁVACÍ ANALÝZA	36
3.1 FAKTORY SROVNATELNOSTI	36
3.1.1 Vlastnosti majetku a služeb	36
3.1.2 Vykonávané funkce	36
3.1.3 Smluvní podmínky	37

3.1.4	Ekonomické okolnosti	37
3.1.5	Podnikatelské strategie	37
3.1.6	Další faktory	37
3.1.7	Cenové rozpětí.....	38
3.2	TYPICKÝ PROCES PRO ANALÝZU SROVNATELNOSTI.....	38
4	SHRNUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI.....	39
II	PRAKTICKÁ ČÁST	40
5	PŘEDSTAVENÍ HOLDINGU A VYBRANÉ SPOLEČNOSTI.....	41
5.1	PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI XYZ, A.S.	41
5.1.1	Údaje o společnosti XYZ a.s.....	42
5.1.2	Organizační struktura firmy	42
5.1.3	Postavení společnosti XYZ a.s. v rámci koncernu KLM a.s.	43
5.1.4	Výrobní program	44
5.1.5	Produkty.....	45
5.2	PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI ABC, SPOL. S R.O.	45
5.3	PŘEDSTAVENÍ KONCERNU KLM, A.S.	46
6	POPIS ZKOUMANÉ TRANSAKCE.....	47
7	FUNKČNÍ ANALÝZA.....	48
7.1	ROZBOR FUNKCÍ.....	48
7.1.1	Strategický management.....	48
7.1.2	Zajišťování kontraktů	48
7.1.3	Uzavírání kontraktů	48
7.1.4	Zajištění výrobního procesu.....	48
7.1.5	Prodej a distribuce	49
7.1.6	Skladování a doprava.....	49
7.1.7	Fakturace a vymáhání pohledávek	49
7.1.8	Tržní riziko	49
7.1.9	Úvěrové riziko	50
7.1.10	Výrobní riziko	50
7.1.11	Kurzové riziko.....	50
7.2	FUNKČNÍ PROFIL.....	50
7.2.1	Funkční profil společnosti XYZ vůči sdruženým podnikům.....	50
7.2.2	Funkční profil společnosti XYZ vůči nezávislým podnikům	51
7.2.3	Zhodnocení funkčního profilu.....	52
8	VÝBĚR VHODNÉ METODY PRO STANOVENÍ TRANSFEROVÉ CENY A JEJÍ UŽITÍ	53
8.1	VÝBĚR METODY	53
8.1.1	Metoda CUP.....	55
8.1.2	Metoda při opětovném prodeji	55
8.1.3	Metoda nákladů a přírážky.....	55
8.1.4	Metoda čistého rozpětí (TNMM)	56
8.1.5	Metoda profit split	56
8.2	STANOVENÉ TRANSFEROVÉ CENY METODOU PROFIT SPLIT (ANALÝZA ZÁSLUH)	57
8.2.1	Stanovení kombinovaného zisku.....	58
8.2.2	Stanovení alokačního klíče	58

8.2.3	Výpočet procentuálního rozdělení zisku z dané transakce	60
8.2.4	Hodnotové vyjádření zisku	60
8.2.5	Silné a slabé stránky metody	60
8.2.6	Závěrečné vyhodnocení rozdělení zisku	61
8.3	STANOVENÉ TRANSFEROVÉ CENY METODOU PROFIT SPLIT (ZBYTKOVÁ ANALÝZA).....	63
8.3.1	Stanovení kombinovaného zisku	64
8.3.2	Výpočet zisku pro první krok zbytkové analýzy	64
8.3.2.1	Výběr finančního ukazatele pro srovnání společností	65
8.3.2.2	Výběr srovnatelných společností.....	66
8.3.2.3	Výpočet finančního ukazatele	68
8.3.2.4	Stanovení zisku pro první krok zbytkové analýzy	70
8.3.3	Výpočet zbytkového zisku v rámci druhého kroku zbytkové analýzy	71
8.3.3.1	Určení koeficientů pro rozdělení zisku v druhé kroku zbytkové analýzy 71	
8.3.3.2	Výpočet procentuálního rozdělení zisku pro druhý krok zbytkové analýzy 72	
8.3.3.3	Výpočet zisku v druhém kroku zbytkové analýzy a dopočet zisku z prvního kroku zbytkové analýzy	73
8.3.4	Hodnotové rozdělení zisku.....	73
8.3.5	Silné a slabé stránky metody	74
8.3.6	Závěrečné vyhodnocení rozdělení zisk	74
8.4	POROVNÁNÍ STANOVENÍ ZISKU DLE METODY PROFIT SPLIT A ZA VYUŽITÍ OBOU ANALÝZ.....	76
9	ZÁVĚREČNÉ SHRUTÍ APLIKACE METODY PROFIT SPLIT A DOPORUČENÍ PRO SPOLEČNOSTI ABC A XYZ.....	78
	ZÁVĚR	80
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	82
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	87
	SEZNAM OBRÁZKŮ	88
	SEZNAM TABULEK	89
	SEZNAM VZORCŮ.....	90
	SEZNAM PŘÍLOH	91

ÚVOD

Transferové, neboli převodní ceny, se v současné době stávají stále víc diskutovaným tématem daňové problematiky v rámci EU a i v rámci zemí střední Evropy. Důvodem je stále se zvětšující globalizace a celkové propojení světa. Společnosti se dostávají do situací, kdy obchodují se spřízněnými osobami. Tyto obchody mohou být vnitrostátní nebo v rámci více států anebo dokonce kontinentů.

Společnosti i lidé se v dnešní době snaží co nejvíce snižovat daně, které musejí platit. Jednou z možností, jak docílit snížení daně, je přenést daňovou povinnost do země, kde je nízké daňové zatížení. Tento způsob daňové optimalizace využívají většinou obrovské nadnárodní společnosti, které podnikají ve spoustě státech po celém světě a mohou tak převádět zisky z jednoho státu do druhého dle vlastního uvážení. Právě problematika transferových cen velmi zasahuje do takovýchto převodů, protože zkoumá závislé transakce a zjišťuje, zda jsou tyto transakce alespoň do značné míry podobné nezávislým transakcím.

Problematicke transferových cen se na světě nejvíce věnuje Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). OECD vytvořila metodiku, která se speciálně věnuje transferovým cenám a převážně určování těchto cen. Tuto metodiku poté jednotlivé státy zapracovávají do své legislativy.

I česká legislativa obsahuje problematiku transferových cen. Do dnešního dne proběhlo několik novelizací příslušných zákonů, které se týkají právě této problematiky. Právě nastavení převodních cen se v poslední době dostává do hledáčku správcům daně, kteří kontrolují nastavení cen v transakcích se sdruženými podniky. Důvodem kontrol je právě snaha o vyvádění zisku do daňových rájů. Český správce daně provádí kontroly transferových cen pouze zřídka, protože se jedná o velmi složitou problematiku.

Samozřejmě problematika transferových cen se netýká pouze daní, ale také finančního řízení společnosti popřípadě finančního řízení celého holdingu. Téma transferových cen je velmi široké, proto jej můžeme potkat nejen v daních, ale i v auditu, manažerském účetnictví a finančním účetnictví. Bohužel většina odborných publikací se zabývá pouze problematikou související s daněmi. Já se také budu v této práci zabývat výhradně daňovou problematikou v transferových cenách.

CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Cílem práce je stanovení převodní ceny vybraného výrobku ve vybrané společnosti a porovnání převodní ceny se současným stavem. Cena bude stanovena na základě jedné z metod, které ve své metodice uvádí OECD. Na celou problematiku je nejprve pohlíženo z teoretického hlediska. Bude provedena literární rešerše z odborné literatury, která má za úkol shrnout celou problematiku převodních cen. Teoretická část práce bude pojednávat zejména o transferových cenách jako takových, o metodách, které se využívají pro stanovení transferových cen a také o srovnávací analýze. Jedna z kapitol bude také věnována transferovým cenám v české legislativě.

Hlavnímu cíli práce se bude věnovat praktická část práce a tímto cílem je stanovení transferové ceny ve vybrané transakci u vybrané společnosti. Na začátku teoretické části je nutné představit společnosti, které se účastní zkoumané transakce. Po představení společností bude následovat popis zkoumané transakce, kde bude transakce důkladně rozebrána. Jedná se o velmi zajímavou transakci, ve které figuruje speciální licence, bez kterého by společnost nemohla prodávat tento výrobek. Po rozboru transakce přijde na řadu funkční analýza, která pomáhá určit rizika a funkce, které mají společnosti ve zkoumané transakci. Jakmile bude stanovený funkční profil, je nutné stanovit metodu, která bude využita pro stanovení převodní ceny. U každé metody bude popsáno, proč danou metodu využít či nevyužít při určení převodní ceny v této práci. Jakmile bude vybrána metoda pro stanovení převodní ceny, bude následovat aplikace dané metody na zkoumanou transakci. Po aplikaci metody přijde na řadu porovnání převodní ceny se současnou cenou transakce. Na konci práce bude závěrečné zhodnocení stanovení převodní ceny a mé doporučení pro společnosti, které se účastní zkoumané transakce.

Dílním cílem celé práce je informovat společnosti, které se účastní zkoumané transakce, o převodních cenách a o metodách, které se využívají ke stanovení těchto cen. V dnešní době je toto téma velmi aktuální a pro společnosti v této práci velmi důležité, jelikož společnosti jsou seskupeny v nemalém holdingu, kde dochází denně k transakcím mezi členy tohoto holdingu.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 ZÁKLADNÍ POJEDNÁNÍ O TRANSFEROVÝCH (PŘEVODNÍCH) CENÁCH

Transferovou neboli převodní cenou nazýváme cenu, kterou subjekty realizují při obchodu. Tyto obchody nejsou nezávislé a jsou určitým způsobem propojené a spřízněné. V praxi můžeme tyto obchody nalézt v holdingu, koncernu nebo podobně strukturovaném celku. Vždy když dochází k vzájemným transakcím mezi těmito subjekty, nemůžeme vyloučit, že ceny, které jsou při této transakci sjednány, budou stejné jako ceny sjednané v případě, že by tyto subjekty byly nezávislé. (Špaček, 2011)

Zjednodušeně můžeme říct, že transferové ceny můžeme považovat za ceny využívané u transakcí mezi dvěma daňovými subjekty, které jsou ekonomicky nebo personálně spojeny. Tyto ceny musí být stanoveny stejně, jako by je stanovovaly subjekty, které nejsou ekonomicky nebo personálně spojené. Tyto ceny jsou stanoveny na základě principu tržního odstupu. V českých podmínkách můžeme říci, že se jedná o použití cen obvyklých pro účely stanovení základu daně z příjmu. (ČESKO, 2009, str. 2)

Obchodní a daňový poradci a i správci daně vidí v transferových cenách velká rizika. Obchodní a daňový poradci, kteří většinou zastupují společnosti, vidí největší rizika v problematice dvojího zdanění a potažmo v doměření daně v případě, že je špatně stanovena cena u transakce se spojenými osobami. Správci daně se zase obávají, že nadnárodní podniky budou alokovat zisky v zemích s nízkým daňovým zatížením (v daňových rájích). (OECD, 2012)

Obavy daňové správy potvrzuje výzkum Filipa Novotného (2008), který tvrdí, že existuje závislost mezi zdaněním firem v jednotlivých zemích a výnosností přímých zahraničních investic v těchto zemích. Právě díky rozdílnému daňovému zatížení a existenci celních bariér nadnárodní společnosti přizpůsobují zisk svých dceřiných společností tak, aby maximalizovali zisk za celou skupinu. Díky politice vnitřních cen (ceny mezi společnostmi ve skupině) převádějí zisk ze zemí s vyšším daňovým zatížením do zemí, kde je daňové zatížení menší.

1.1 Definice spojené osoby

Dle zákona 586/1992 sb. o dani z příjmu (ČESKO; 1992; §23, odstavec 7) „se spojenými osobami se pro účely tohoto zákona rozumí:

- a) kapitálově spojené osoby, přitom

- 1) *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,*
 - 2) *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,*
- 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 blízké 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) *kteřé 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. Účast v kontrolní komisi nebo obdobném kontrolním orgánu a provádění kontroly za úplatu se nepovažuje za podílení se na kontrole.“

1.2 Princip tržního odstupu

Princip tržního odstupu upravují především 3 dokumenty, a to zákon 586/1992 sb. o dani z příjmu, pokyn D-333 Ministerstva financí a směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy.

1.2.1 Princip tržního odstupu v České legislativě

Dle zákona 586/1992 sb. o dani z příjmu (ČESKO; 1992; §23, odstavec 7) má správce daně za povinnost upravit základ daně, a to v případě, že se liší ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, které by byly sjednány v případě, že by tyto osoby byly v běžném ob-

chodním vztahu a měly dojednané stejné obchodní podmínky. Pokud zjištěný rozdíl není uspokojivě doložen, upraví správce daně daň poplatníka o zjištěný rozdíl. Nemůžeme-li určit cenu obvyklou, která je sjednána mezi nezávislými subjekty v běžném obchodním vztahu za stejných obchodních podmínek, použijeme cenu podle zvláštního právního předpisu.

Běžné obchodní vztahy definoval Nejvyšší správní soud v roce 2004. Běžné obchodní vztahy jsou obchodní vztahy, které vznikly v podmínkách hospodářské soutěže, která nebyla pozměněna ekonomickým nebo personálním spojením účastníků této soutěže. Z těchto obchodních vztahů vzniká obvyklá cena na trhu. (ČESKO, 2004)

Obvyklou cenou se dle zákona č. 151/1997 Sb. (ČESKO, 1997) je: *„Obvyklou cenou se pro účely tohoto zákona rozumí cena, která by byla dosažena při prodejkách stejného, popřípadě obdobného majetku nebo při poskytování stejné nebo obdobné služby v obvyklém obchodním styku v tuzemsku ke dni ocenění. Přitom se zvažují všechny okolnosti, které mají na cenu vliv, avšak do její výše se nepromítají vlivy mimořádných okolností trhu, osobních poměrů prodávajícího nebo kupujícího ani vliv zvláštní obliby. Mimořádnými okolnostmi trhu se rozumějí například stav tísně prodávajícího nebo kupujícího, důsledky přírodních či jiných kalamit. Osobními poměry se rozumějí zejména vztahy majetkové, rodinné nebo jiné osobní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Zvláštní oblibou se rozumí zvláštní hodnota přikládána majetku nebo službě vyplývající z osobního vztahu k nim. Obvyklá cena vyjadřuje hodnotu věci a určí se porovnáním.“*

Podle Pokynu GFŘ-D-6 (Česko, 2011) se splnění podmínek posuzuje v době uzavření smluvního vztahu.

1.2.2 Směrnice OECD

V případě, že spolu jednají dva nezávislé podniky, tak podmínky jejich obchodních a finančních vztahů vznikají na základě jejich tržní síly podniků. Problém nastává, když spolu jednají dva sdružené podniky, protože podmínky jejich obchodních a finančních vztahů nemusí být ovlivněny dynamikou tržních sil. (BDO, 2013, str. 15)

Pokud převodní (transferové) ceny neodrážejí tržní síly a principy tržního odstupu, může docházet ke zkreslení daňové povinnosti a daňových výkonů hostitelských zemí. Podmínky finančních a obchodních vztahů, které mají sdružené podniky, mohou deformovat i jiné než daňové faktory. Sdružené podniky tak mohou být vystavovány protichůdným vládním tlakům v oblastech antidumpingových poplatků, devizové a cenové politiky nebo v oblasti

cel. Dále zkreslení převodních cen může být způsobeno tlakem na hotovostní toky ve skupině. Akcionáři vyvíjejí tlak na mateřskou společnost, aby vykazovala vyšší ziskovost. Proto se členské státy OECD dohodly, že pro daňové účely musí být tato zkreslení odstraněna. Členské státy tvrdí, že úpravami je dosaženo zajištění stejných obchodních a finančních vztahů, jako mají nezávislé podniky v obdobných transakcích za pokud možno stejných podmínek. (BDO, 2013, str. 15-16)

1.2.2.1 Výklad principu tržního odstupu

Dle článku 9 Modelové smlouvy OECD (základ pro dvoustranné daňové smlouvy zahrnující členské státy i nečlenské státy OECD) zní výklad takto: „*Jsou-li mezi dvěma (sdruženými) podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny či uloženy podmínky odlišné od podmínek, 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.*“ (MFČR, 2010, str. 7)

1.2.2.2 Netržní přístup: rozdělení globálního zisku dle vzorce

Jako alternativa k principu tržního odstupu je doporučováno využít rozdělení globálního zisku podle vzorce. Metoda využívá rozdělení zisku mezi skupinu sdružených podniků na základě předem určeného a mechanického vzorce. K aplikaci metody je třeba znát tři hlavní součásti: jednotku, která bude zdaněna, přesné stanovení globálního zisku a stanovení vzorce, který se využije k rozdělení zisku. (MFČR, 2010, str. 9)

Zastánci netržního přístupu tvrdí, že by zavedení rozdělení globálního zisku poskytovalo větší administrativní pohodlí. Dalším názorem je ten, že rozdělení globálního zisku je více v souladu s ekonomickou realitou. Jako argument předkládají tvrzení, že skupina konsolidovaných podniků musí být hodnocena jako skupina a ne podniky samostatně. Toto hodnocení, totiž neodráží realitu vztahů ve skupině. Dalším tvrzením, které předkládají, je fakt, že vzorec rozdělení globálního zisku snižuje náklady daňových poplatníků, neboť pro státní daňovou správu by se připravoval pouze jeden soubor účetních dokladů za celou skupinu. (MFČR, 2010, str. 10)

1.3 Dokumentace

Za účelem sjednotit pravidla a postupy pro vytváření dokumentace, byl vytvořen koncept evropské dokumentace k převodním cenám. Na základě tohoto konceptu byl přijat Kodex

chování ohledně dokumentace tvorby převodních cen pro nadnárodní podniky v EU. Důvod pro vytvoření tohoto kodexu byla skutečnost, že v různých zemích se odlišují dokumentační povinnosti a odlišnosti by způsobily vznik nových překážek v mezinárodním obchodě. Dále se také snaží odstranit přemíru dokumentů, které by bylo velmi náročné připravovat, a to zejména z hlediska časového a ekonomického. (ČESKO, 2009a)

Dokumentace se v souladu s kodexem rozděluje do dvou částí:

1. Základní dokumentace (Masterfile) – jedná se o přesně vymezený souhrn dokumentů, které obsahují informace o celé skupině podniků. Tento souhrn je jednotně využitelný v celé EU. Informace v tomto balíčku mají obsahovat všechny ekonomické skutečnosti a také celkový přehled o skupině. V této části je také zdokumentována celá interní politika transferových cen pro celou skupinu podniků. Základní dokumentace by měla obsahovat tyto informace:
 - a. Popis podnikatelské činnosti podniku a podnikatelské strategie skupiny;
 - b. Popis organizační, správní a provozní strukturu skupiny;
 - c. Popis spojených osob, které provádí transakce se spojenými osobami v EU;
 - d. Popis obchodních vztahů se spojenými osobami (tok a rozsah transakcí, průběh fakturace);
 - e. Popis vykonávaných funkcí, rizik, popis změn funkcí a rizik ve srovnání s minulým daňovým rokem;
 - f. Vlastnictví nehmotného majetku;
 - g. Politika skupiny týkající se tvorby převodních cen;
 - h. Seznam ujednání o podílení se na nákladech;
 - i. Závazek každého domácího daňového poplatníka, že poskytne správci daně doplňující informace v souladu s vnitrostátními pravidly.
2. Dokumentace specifická pro konkrétní zemi – Dokumentace se připravuje dle požadavků států, kde má podnik svou rezidenci. Tato část by měla obsahovat:
 - a. Popis podnikatelské činnosti a podnikatelských strategií;
 - b. Popis obchodních vztahů se spojenými osobami (tok a rozsah transakcí, průběh fakturace);
 - c. Srovnávací analýza;
 - d. Vysvětlení týkající se výběru a použití metody pro stanovení transferové ceny;
 - e. Relevantní informace o vnitřních a vnějších srovnatelných údajích;

f. Popis způsobu začlenění podniku do skupinové politiky transferových cen.

(ČESKO, 2009a)

Poplatník by měl uvážit, jaké dokumenty zajistí za skupinu jako celek a jaké si poté zajistí podnik sám. Společnost má možnost některé specifické údaje zahrnout do základních dokumentů. Tyto údaje by měly být v kvalitě stejné jako by byly poskytovány v části dokumentace určené pro konkrétní stát. Dokumenty by měli sestavovat odborníci, kteří mají hlubší znalosti o problematice transferových cen. V případě, že dokumenty bude sestavovat osoba, která nemá hlubší znalosti této problematiky, lze předpokládat, že dokumenty nebudou mít požadovanou kvalitu. (ČESKO, 2009a)

Dokumentace, bez ohledu na to, zda je vytvořena podle konceptu evropské dokumentace nebo ne, musí obsahovat:

- Informace o skupině (Masterfile) - popis podnikatelské činnosti, organizační struktura, právní forma právnické osoby, rozdělení funkcí ve skupině, informace o spojených osobách, apod.;
- Informace o podniku - přesný popis podnikatelské činnosti, vlastnická a organizační struktura, finanční ukazatele, výsledek hospodaření apod.;
- Informace o obchodním vztahu (transakci) - přesný popis obchodního vztahu, ekonomické a obchodní podmínky, funkce a rizika zúčastněných stran;
- Informace mající vliv na obchodní vztah - marketingové strategie, zvláštní podmínky na trhu, legislativní zvláštnosti apod.;
- Informace o tvorbě převodních cen - popis použité metody a vyjádření, proč byla tato metoda využita;
- Informace, zda je dokument tvořen dle konceptu evropské dokumentace.

(ČESKO, 2009a)

V případě, že jsou dostupné tyto informace, správce daně by měl mít veškeré podklady k posouzení, zda je cena transakce v souladu s principem tržního odstupu. (ČESKO, 2009a)

Dle Osičky (2015) není v ČR příprava dokumentace povinná a je pouze doporučováno, aby byla dokumentace pro správce daně připravena. Doporučení vydal správce daně v ČR. Zda dokumentaci vytvářet nebo ne, je čistě na rozhodnutí daňového poplatníka. I metodika převodních cen OECD (2010) říká, že není žádná povinnost vytvářet dokumentaci týkající

se převodních cen v době, kdy jsou ceny určovány nebo kdy je podáváno přiznání k dani. Z toho tedy plyne, že dokumenty vypracováváme až na žádost správce daně.

Jak podotýká Osička (2015) některé malé a střední podniky v ČR v současné době připravují tuto dokumentaci, ale většina firem v ČR dokumentaci nepřipravuje a přípravu odkládá z důvodu finančního a časového. Příprava dokumentů má své klady i zápory. V případě, že dokumenty připravujeme dopředu, tak můžeme odhalit chyby ve výpočtu transferových cen, a to ještě před daňovou kontrolou. Největšími zápory jsou časová a finanční nákladnost na přípravu dokumentů.

Dokumenty se posílají jako součást žádosti o posouzení způsobu, jakým byla stanovena cena mezi spojenými osobami. (ČESKO, 2009b)

Podle Sobotkové a Solilové (2010) největší výhody, pro tvorbu dokumentace k transferovým cenám, jsou eliminace hrozby doměření daně, lepší vnímání společnosti ze strany daňové správy, minimalizace rizika sankcí, možnost využití závazného posouzení výpočtu transferové ceny.

Dále Sobotková a Solilová (2010) uvádí nevýhody při tvorbě dokumentace k transferovým cenám: časová a ekonomická náročnost, archivace, překlad dokumentů do cizích jazyků, požadavek vytvářet nové dokumenty, které za jiných situací nejsou potřebné.

V neposlední řadě by bylo dobré zmínit dva fakty, které uvádí Ernst & Young. Dle Ernst & Young (2013) v případě, že poplatník obdrží výzvu, aby předložil dokumenty k tvorbě transferových cen, má patnáct dní na to, aby tuto dokumentaci dodal příslušnému správci daně. V případě, že požádá, může mu být tato lhůta prodloužena. Promlčecí lhůta v případě transferových cen je tři roky od podání daňového přiznání.

1.4 Transferové ceny v legislativě ČR

Legislativní úprava transferových cen v České Republice se vyskytuje v těchto legislativních dokumentech.

1.4.1 Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu

V zákoně o dani z příjmu se problematika transferových cen vyskytuje především v těchto paragrafech:

- Stěžejním je **§23 odst. 7 ZDP**, který ustanovuje základní pravidlo pro utváření převodních cen a rozšiřuje definici spojené osoby. (Rylová, 2009)

- Dalším bodem je § 22 odst. 1 písm. g), který říká, že rozdíl mezi cenou obvyklou a cenou sjednanou je považován za zisk. (Rylová, 2009)
- Bod § 23 odst. 11 umožňuje, že základ daně u provozoven se může stanovit na principu tržního odstupu. (Rylová, 2009)
- Bod § 25 odst. 1 písm. w) říká, že za výdaje, které podnik vynaloží na dosažení nebo udržení příjmu se považují finanční výdaje, které ve zdaňovacím období přesahují šestinásobek výše vlastního kapitálu. Započítávají se výdaje, které souvisejí se spojenou osobou. (ČESKO, 1992)
- Bod § 35a odst. 2 písm. d) upravuje slevy při příslibu investiční pobídky. (ČESKO, 1992)
- Bod § 35b upravuje investiční pobídky. (ČESKO, 1992)
- § 37 říká, že se upřednostňují mezinárodní smlouvy před zákonem o dani z příjmu. Tento bod je velmi důležitý při zdaňování nadnárodních podniků, kde musíme dávat velký pozor na smlouvy o zamezení dvojího zdanění. (Rylová, 2009)
- Poslední paragraf v zákoně o dani z příjmu je § 38nc, který udává, že poplatník může požádat o závazné posouzení, zda cena, jakou stanovil, je v souladu s principem tržního odstupu. (Rylová, 2009)

1.4.2 Pokyn D-332 Ministerstva financí ČR k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky - převodní ceny

Účelem tohoto pokynu je určení jednotného postupu pro zdaňování transakcí mezi spojenými osobami. Tento pokyn obsahuje základní pravidla pro použití principu tržního odstupu a také zjednodušuje metody pro stanovení transferových cen. Pokyn D – 332 nahrazuje pokyn D - 258 z roku 2004. (ČESKO, 2009)

1.4.3 Pokyn D-333 Ministerstva financí ČR k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávaná mezi spojenými osobami

Tento pokyn upravuje podmínky pro žádost o posouzení způsobu, kterým byla určena cena mezi spojenými osobami. Dále pokyn upravuje povinnosti a práva subjektů, které žádají o posouzení stanovené ceny. Pokyn D-333 nahrazuje pokyn D – 292 z roku 2005. (ČESKO, 2009b)

1.4.4 Pokyn D-334 Ministerstva financí ČR k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami

Tento pokyn obsahuje doporučení od Ministerstva financí a toto doporučení se týká především dokumentace, která se týká tvorby transferových cen mezi spojenými osobami. Pokyn říká, jaké informace mají obsahovat příslušné dokumenty pro posuzování správného stanovení transferové ceny. Pokyn D-334 nahrazuje pokyn D - 293 z roku 2005. (ČESKO, 2009a)

1.4.5 Pokyn GFŘ D-6 k jednotnému postupu při uplatňování některých ustanovení zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

Pokyn říká, že při stanovení transferových cen, se má podnik řídit metodikou OECD. Pokyn GFŘ D - 6 nahrazuje Pokyn D-300 z roku 2006 (Pokyn D - 300 nahrazuje pokyn D - 190 z roku 1999). (ČESKO, 2011)

1.4.6 Pokyn GFŘ D-10 ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami/sdruženými podniky

Pokyn určuje pravidla, která zjednoduší dokumentaci, kterou je potřeba doložit při dodržování principu tržního odstupu, pro služby s nízkou přidanou hodnotou poskytované mezi spojenými osobami. Tento pokyn se vztahuje pouze na služby, které nevytváří hlavní činnost podniku. (ČESKO, 2012)

2 METODY PRO STANOVENÍ TRŽNÍCH CEN

Cílem metody pro stanovení převodních cen je nalézt nejvýhodnější metodu pro konkrétní účetní případ. Proces volby metody by měl brát v úvahu silné a slabé stránky jednotlivých metod uznávaných OECD. Vhodnost metody určujeme na základě funkční analýzy, dostupnosti spolehlivých situací nezbytných pro aplikaci určené metody a úrovně srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí. Žádná metoda není vhodná pro všechny situace a není nutné, že určená metoda není vhodná za daných okolností. (BDO, 2013, str. 37-39)

Světový trh je velmi rozmanitý, a proto není možné stanovit pravidla, která by se vztahovala na všechny možné případy. Proto by se správci daně měli zdráhat provádět menší či okrajové úpravy. Obecně by se měly strany snažit o to, aby dosáhly přiměřeného přizpůsobení, a hlavně je nezbytné mít na paměti nepřesnosti různých metod. Firmy by měly preferovat vyšší míry srovnatelnosti a přímější a bližší vztah k dané transakci. (BDO, 2013, str. 37-39)

Princip tržního odstupu nevyžaduje využití více jak jedné metody pro určenou transakci. Směrnice nevyžaduje, aby daňoví poplatníci prováděli analýzu dle více než jedné metody. V některých případech nemusí být výběr dané metody zcela jasný, a proto z počátku zavádíme několik metod, a poté zvolíme jednu, která se nejlépe hodí pro odhad ceny na základě principu tržního odstupu. (BDO, 2013, str. 39)

Ke správnému určení ceny vždy přechází analýza funkcí, činností a rizik osob, které se účastní řízené transakce. Při této analýze je nutné objasnit, jaké funkce osoby vykonávají a jaké přenechávají dalším osobám v řízené transakci či skupině. Jednou z nejdůležitějších věcí, které při této analýze musíme odhalit, je to, která osoba účastníci se řízené transakce realizuje svůj podnikatelský záměr, a tedy jako nositel produktu ponese největší zisk (popřípadě ztrátu). (Sojka, 2013, str. 225)

2.1 Transakční tradiční metody

Tradiční transakční metody jsou nejpřímějšími metodami pro určení, zda jsou podmínky obchodních a finančních vztahů mezi sdruženými podniky odpovídající principu tržního odstupu. Přímost metod podporuje skutečnost, že jakýkoliv rozdíl mezi cenou řízené a nezávislé transakce se z pravidla váže k obchodním a finančním vztahům stanoveným mezi podniky. Podmínky, které určuje princip tržního odstupu, mohou být určeny přímým nahrazením ceny v rámci řízené transakce za srovnatelné ceny z nezávislé transakce. V tom-

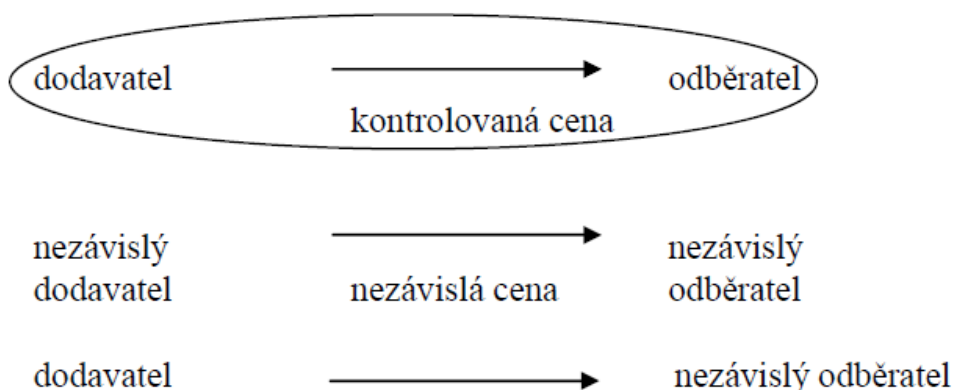
to případě, kdy můžeme využít tradiční transakční metody i transakční ziskové metody se stejnou mírou spolehlivosti, je vhodnější využít tradiční transakční metody. Dále pokud můžeme použít metodu srovnatelné nezávislé ceny (CUP) a jinou metodu se stejnou mírou spolehlivosti, preferujeme metodu srovnatelné nezávislé ceny. (BDO, 2013, str. 37-39)

Srovnání silných a slabých stránek transakčních tradičních metod naleznete v příloze P I.

2.1.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP)

Metoda CUP porovnává cenu účtovanou za majetek nebo služby, které firma poskytuje v řízené transakci s účtovanou cenou za majetek nebo služby poskytované v nezávislé transakci za jinak stejných podmínek. V případě, že narazíme na rozdíl v těchto dvou cenách, tak podmínky nejsou tržní a cenu v řízené transakci budeme muset nahradit cenou nezávislé transakce. (OECD, 2010, str. 63)

Dle Pokynu D-332 (2009, str. 9) je nejlepší využít tuto metodu pro totožný výrobek. U této metody můžeme zjednodušeně říci, že kontrolovaná cena = nezávislá cena.



Obrázek 1 Stanovení ceny dle metody CUP (Česko, 2009, str. 9)

Pro účel metody CUP je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí v případě, že je splněna jedna ze dvou podmínek:

1. Žádné rozdíly mezi podobnými transakcemi nebo mezi podniky provádějícími tyto transakce by podstatně neměl ovlivnit tržní cenu;
2. Mohou být provedeny přiměřené úpravy, aby se odstranil dopad rozdílu mezi srovnatelnou řízenou a nezávislou transakcí.

V případě, že nalezneme srovnatelné nezávislé transakce, je metoda CUP nejspolehlivějším způsobem, jak použít princip tržního odstupu. (OECD, 2010, str. 63)

V dnešní době může být velmi těžké nalézt nezávislé podniky s natolik podobnými transakcemi, kde dopady na cenu nebudou mít podstatný vliv nebo nebudou vůbec existovat. Jako zdroj dat může daňový poplatník připravit analýzu potencionální nezávislé transakce a dle ní upravit transakci. Daňové úřady také mohou využívat data z veřejných publikovatelných zdrojů. (Feinschreiber, 2004, str. 64; OECD, 2010, str. 63)

I nepatrné rozdíly v převodu majetku při řízené nebo nezávislé transakci mohou velmi podstatně ovlivnit cenu, a to i v případě, že podnikatelské aktivity jsou velmi podobné a dosahuje se v nich stejného ziskového rozpětí. V případě, že existují rozdíly mezi nezávislými a řízenými transakcemi, může být velmi těžké určit bez rizika přiměřené úpravy, které nebudou mít dopad na cenu. Společnost musí vyvinout co největší úsilí, aby upravila co nejpřesněji údaje pro využití metody CUP. Spolehlivost této metody je ovlivněna dosaženou přesností při úpravě dat, které slouží jako podklad pro zpracování této metody. (OECD, 2010, str. 63)

Pohled na využití metody CUP dle odlišnosti produktu:

1. Produkt bez rozdílu – metoda CUP bude velmi spolehlivá a bude v souladu s principem tržního odstupu. V tomto případě se doporučuje využití právě metody CUP.
2. Produkt s minoritními rozdíly – rozdíly jsou definovatelné a dostatečně prokazatelné, můžeme tedy provést úpravy a tím dosáhneme souladu s principem tržního odstupu. V tomto případě se doporučuje využít právě metodu CUP.
3. Produkt s většími než minoritními rozdíly – metodu lze využít, úpravy mohou být provedeny, ale spolehlivost metody se velmi snižuje, proto se doporučuje použití jiné metody.
4. Produkt s významnými rozdíly – úpravy nemohou být provedeny, a proto nemůžeme využít tuto metodu. (Feinschreiber, 2004, str. 65)

V případě, že existují nějaké rozdíly mezi kontrolovanými a nezávislými transakcemi, měly by se tyto rozdíly zdokumentovat v seznamu rozdílů. Seznam by měl obsahovat tyto položky:

- Kvalita výrobku;
- smluvní podmínky – úvěrové a dopravní podmínky, rozsah podeje, záruky;
- úroveň trhu – velkoobchod, maloobchod;
- geografické podmínky – místo, kde se transakce odehrává;

- datum transakce;
- nehmotná aktiva spojená s prodejem;
- měnová rizika;
- alternativy reálně k dispozici pro kupujícího a prodávajícího.

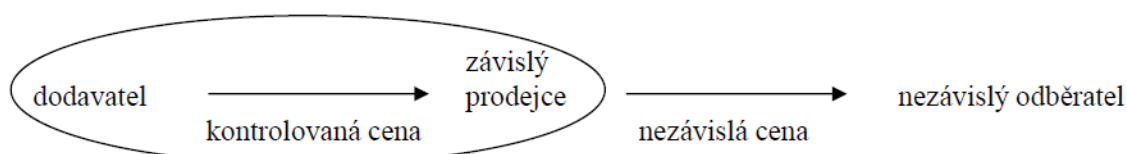
(Feinschreiber, 2004, str. 65)

Praktický příklad využití této metody naleznete v příloze P II.

2.1.2 Metoda ceny při opětovném prodeji

Tato metoda vychází z ceny, za kterou je produkt pořízen od sdruženého podniku a poté prodán nezávislému podniku. Tato cena, je poté upravena o tzv. hrubé rozpětí (rozpětí ceny při opětovném prodeji). Hrubé rozpětí je částka, o kterou opětovný prodejce navýší cenu výrobku tak, aby pokryl své provozní náklady a také dosáhnul přiměřeného zisku. Částka, která zbyde, je poté považována za tržní cenu z původního převodu mezi sdruženými podniky. Tato metoda se hojně využívá u transakcí spojených s marketingem. Cenového rozpětí při opětovném prodeji v závislé transakci může být také stanoveno dle cenového rozpětí při opětovném prodeji v nezávislé transakci. (BDO, 2013, str. 42)

Dle Pokynu D-332 (2009, str. 9) u této metody můžeme zjednodušeně říci, že kontrolovaná cena = nezávislá cena – přírážka závislého prodejce.



Obrázek 2 Stanovení ceny dle metody ceny při opětovném prodeji (Česko, 2009, str. 9)

Pro účel metody ceny při opětovném prodeji je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí v případě, že je splněna jedna ze dvou podmínek:

1. Žádné rozdíly mezi podobnými transakcemi nebo mezi podniky provádějícími tyto transakce by podstatně neměly ovlivnit tržní cenu;
2. Mohou být provedeny přiměřené úpravy, aby se odstranil dopad rozdílu mezi srovnatelnou řízenou a nezávislou transakcí.

Při srovnání, pro účel metody ceny při opětovném prodeji, je většinou zapotřebí provádět méně úprav než u metody CUP, protože u metody ceny při opětovném prodeji budou mít menší rozdíly pouze nevýrazný vliv na ziskové rozpětí a tedy i na finální stanovení ceny. Jelikož hrubá zisková rozpětí představují hrubé kompenzace, jsou rozdíly v produktech po odečtení nákladů za výkon speciálních funkcí (použití majetku a riziko) méně významné. (BDO, 2013, str. 42)

I přes to, že metoda ceny při opětovném prodeji povoluje větší rozdíly v produktech, stále musíme transakce řízené porovnávat s transakcemi neřízenými. V případě, že dojde k výraznějším rozdílům, tak se s velkou pravděpodobností tyto rozdíly odrazí v rozdílech vykonávaných funkcí mezi řízenou a neřízenou transakcí. I u této metody platí, čím větší srovnatelnost produktu, tím je lepší a přesnější využití této metody. (BDO, 2013, str. 43)

U této metody je vhodné dát větší váhu ostatním prvkům srovnatelnosti (vykonávané funkce, ekonomické okolnosti) než samotnému výrobku, protože ziskové rozpětí má vztah hlavně k těmto ostatním prvkům. V případě, že jsou řízené a nezávislé transakce srovnatelné ve všech ohledech kromě samotného produktu, může být využita tato metoda a může poskytovat spolehlivější měřítko než metoda CUP. (BDO, 2013, str. 43)

Cenové rozpětí při opětovném prodeji je přesnější v případě, že opětovný prodej proběhne ve velmi krátkém časovém intervalu. Čím delší je časový interval mezi nákupem a opětovným prodejem zboží, tím se snižuje spolehlivost metody anebo pro zachování spolehlivosti musíme zahrnout do úvah i další faktory jako měnové kurzy, změny trhu apod. (BDO, 2013, str. 44)

Výše cenového rozpětí je závislá na míře aktivit, které opětovný prodejce povede. Úroveň cenového rozpětí se tedy velmi mění, a to dokonce případ od případu. Ve firmě se mohou vyskytovat transakce jen s minimálními úkony (doprava) anebo také transakce, které jsou spojeny marketingem, reklamou, zárukou za zboží, financováním a dalšími jinými činnostmi, které mohou mít vyšší nebo nižší míru rizika. Toto riziko se samozřejmě také promítne do cenového rozpětí. (BDO, 2013, str. 44)

V případě, že nevykoná opětovný prodejce v řízené transakci podstatnou obchodní činnost, ale pouze zboží předává třetí straně, je pravděpodobné, že cenové rozpětí bude velmi nízké. Cenové rozpětí se může zvýšit jen v případě, že opětovný prodejce prokáže určité odborné znalosti v oblasti prodeje zboží, které mohou výrazně zvýšit cenové rozpětí. Výše cenového rozpětí musí být vždy doložena relevantními důkazy. (BDO, 2013, str. 44)

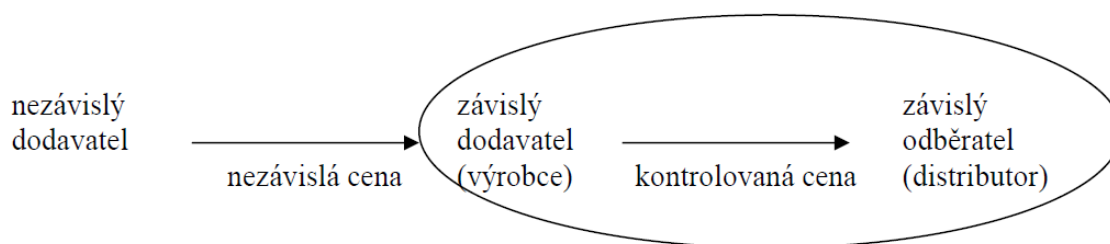
Pokud nalezneme rozdíly v účetní praxi u řízené a nezávislé transakce, měly by se provést příslušné úpravy údajů využitých pro výpočet hrubého cenového rozpětí, protože tyto rozdíly by mohly zvyšovat nepřesnost použité metody. Například náklady na vývoj a výzkum mohou být zahrnuty v provozních nebo v prodejních nákladech a pro potřeby metody by se tyto účetní metody měly sjednotit. (BDO, 2013, str. 45)

Praktický příklad využití této metody naleznete v příloze P III.

2.1.3 Metoda nákladů a přirážky

Metoda nákladů a přirážky vychází z nákladů, které má závislý dodavatel na aktiva v řízené transakci. K nákladům jsou poté přičteny náklady závislého dodavatele a přirážka, která se připočítává, aby se dosáhlo zisku, a to s ohledem na vykonávané operace a podmínky trhu. Tato částka se poté považuje za ceny z řízené transakce. Nejvíce se tato metoda využívá, když dochází mezi spřízněnými stranami k prodeji polotovárů, nebo v případě, kdy se spřízněné strany dohodly na společném využívání vybavení. Dále také samozřejmě v transakcích, kdy dochází k poskytování služeb. Stanovení nákladů a přirážky u řízené transakce by mělo reflektovat náklady a přirážku, kterou stanovuje firma u nezávislé transakce. Jako vodítko ke stanovení ceny dle této metody by měly sloužit náklady a přirážka z nezávislé transakce. (OECD, 2010, str. 70-71)

Dle Pokynu D-332 (2009, str. 10) u této metody můžeme zjednodušeně říci, že kontrolovatelná cena = nezávislá cena + přirážka závislého dodavatele.



Obrázek 3 Stanovení ceny dle metody nákladů a přirážky (Česko, 2009, str. 10)

Pro účel metody nákladů a přirážky je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí v případě, že je splněna jedna ze dvou podmínek:

1. Žádné rozdíly mezi podobnými transakcemi nebo mezi podniky provádějícími tyto transakce by podstatně neměly ovlivnit tržní cenu;
2. Mohou být provedeny přiměřené úpravy, aby se odstranil dopad rozdílu mezi srovnatelnou řízenou a nezávislou transakcí.

Pro určení, jestli jsou transakce srovnatelné, používáme stejné zásady jako u metody ceny při opětovném prodeji. V rámci metody nákladů a přírážky je pravděpodobné, že bude provedeno méně úprav než u metody CUP. Stejně jako u metody při opětovném prodeji, v případě, že existují skutečnosti, které významně ovlivňují náklady plus přírážku v řízené transakci a v neřízené se nevyskytují, měly by být provedeny úpravy na odstranění těchto skutečností. Rozsah těchto úprav ovlivňuje spolehlivost této metody. (OECD, 2010, str. 71)

Při využití této metody musí společnost dávat pozor, na využití srovnatelné režijní přírážky ke srovnatelným přímým nákladům. V případě, že dodavatel využívá pronajatý majetek, tak základna nákladů nemusí být srovnatelná, má-li dodavatel v řízené transakci svůj vlastní majetek. Metoda vychází ze srovnání přírážky k nákladům v dosažené řízené transakci s přírážkou k nákladům v jedné nebo více nezávislých transakcích. Proto analyzujeme rozdíly mezi řízenými a nezávislými transakcemi. (OECD, 2010, str. 72)

Pro účel této metody je důležité zhodnotit výši a typy nákladů spojených s úkony prováděnými firmou a také s podstoupeným rizikem nebo se srovnatelnou transakcí. Úvahy o těchto rozdílech poukazují na následující skutečnosti:

1. V případě, že náklady odrážejí funkční rozdíl (bereme v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika), který při použití metody nebyl brán v úvahu, může být vyžádána úprava této metody.
2. V případě, že náklady reflektují další funkce, které jsou odlišné od činnosti testované danou metodou, je potřeba tyto funkce vykompenzovat. Tyto funkce mohou být například poskytování služeb, za které je možné určit odměnu. Dále sem také patří například náklady, které jsou jako výsledek kapitálových struktur, které odráží netržní metody.
3. V případě, že rozdíly v nákladech srovnatelných stran odráží pouze hospodárnost a nehospodárnost daného podniku, což může být v případě kontrolních, všeobecných a administrativních nákladů, tak úprava hrubého rozpětí není vhodná.

Ve výše uvedených případech je dobré využít při sestavování metody nákladu a přírážky a metody ceny při opětovném prodeji i výsledky získané z jiných metod. (OECD, 2010, str. 72-73)

Dalším důležitým faktorem u této metody je konzistence účetnictví. Pro její zajištění je důležité dodržovat stejné účetní metody v řízených i neřízených transakcích. V případě, že

není zajištěna konzistence účetnictví, je potřeba provést úpravy údajů, aby se zajistilo v každém případě použití stejných účetních postupu na zjištění nákladů. (OECD, 2010, str. 73)

Nelze přesně stanovit žádné pravidlo, které by platilo na všechny transakce. Metody stanovení nákladů by měly být použity u řízených i u neřízených transakcí stejně, přičemž by měla být zajištěna konzistence v čase. Například při stanovení nákladů a přírážky musíme vzít v úvahu, zda produkty můžeme odebrat od různých zdrojů s rozdílnými náklady. (OECD, 2010, str. 75)

Praktický příklad využití této metody naleznete v příloze P IV.

2.2 Transakční ziskové metody

Mohou nastat i situace, kdy jsou transakční ziskové metody mnohem vhodnější než tradiční transakční metody. V případech, kdy mají strany v souvislosti s danou řízenou transakcí hodnotný a unikátní přínos, nebo když uskutečňují vysoce integrované činnosti. V těchto případech je lepší využít akční metodu rozdělení zisku než jednu z jednostranných metod. V situacích, kdy nejsou dostupné spolehlivé informace o hrubém rozpětí třetích stran. U tohoto problému může být velmi těžké využít tradiční transakční metody, pokud nejsou k dispozici interní srovnatelné transakce. Vzhledem k těmto skutečnostem je vhodné využít metody transakčních zisků. (BDO, 2013, str. 37-39)

Metody, které vychází ze zisku, mohou být využity pouze v případě, že jsou kompatibilní s článkem 9 Modelové daňové smlouvy OECD, a to především v souvislostech srovnatelnosti. Toho můžeme dosáhnout pouze v případě, že aplikujeme metody způsobem, který je blízko cenotvorbě na základě principu tržního odstupu. V případě transakčních metod rozdělení zisku vychází aplikace z aproximace (přiblížení se) rozdělení zisku, jehož dosažení by se očekávalo v případě transakcí mezi nezávislými podniky. (BDO, 2013, str. 37-39)

Transakční ziskové metody nesmí být používány tak, aby vedly k nadměrnému daňovému zatěžování podniku z důvodu, kdy podnik realizuje nižší než průměrné zisky. V rámci principu tržního odstupu není možné uvalit dodatečné daně na podniky, které jsou méně úspěšné než průměrné podniky a také není možné nedostatečně zdanit podniky, kterými jsou úspěšné. (BDO, 2013, str. 37-39)

Srovnání silných a slabých stránek transakčních ziskových metod naleznete v příloze P I.

2.2.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)

Transakční metoda čistého rozpětí zkoumá čistý zisk, který daňový poplatník realizuje v řízené transakci k vhodné poměrové základně. Tato metoda je podobná metodě nákladů a přírážky a metodě ceny při opětovném prodeji. Zjednodušeně řečeno, tato metoda porovnává zisky z řízené a nezávislé transakce a tyto zisky by se od sebe neměly odchylovat. Pokud shoda není možná, tak výpočet slouží jako vodítko čistého rozpětí, kterého by dosáhl nezávislý podnik ve srovnatelné transakci. (MFČR, 2010, str. 35)

Tato metoda se aplikuje v případech, kdy jedinečné přínosy v řízené transakci plynou z jedné strany, zatímco druhá strana nemá přínos do této transakce. V tomto případě by měla být zkoumána méně komplexní strana. Pokud mají obě strany hodnotný přínos k transakci, není vhodné využít metodu TNMM. (MFČR, 2010, str. 35)

Praktický příklad využití této metody naleznete v příloze P V.

2.2.1.1 *Silné a slabé stránky metody*

TNMM metoda je nejčastěji využívanou metodou, a to vzhledem k dostupnosti informací pro určení čistého ziskového rozpětí z finanční výkazů zkoumaných společností. Hlavní výhodou této metody je, že rozdíly v transakcích neovlivňují anebo velmi málo ovlivňují ukazatele čistého zisku, než v případě metody CUP. Ukazatele čistého zisku jsou také odolnější vůči funkčním rozdílům mezi řízenými a neřízenými transakcemi. Nevýhodou této metody je nižší přesnost oproti tradičním transakčním metodám. (MFČR, 2010, str. 36-37)

2.2.1.2 *Jak použít metodu TNMM*

Užitím ukazatele čistého zisku je možné přinést větší stupeň volatility do určení převodních cen. Ukazatele čistého zisku ovlivňují některé faktory, které nemají dopad na hrubá zisková rozpětí. Ukazatele čistého zisku také ovlivňují některé shodné faktory, jako například konkurenční postavení a tyto faktory nemohou být nevyloučeny. U tradičních transakčních metod mohou být tyto faktory vyloučeny díky tomu, že u těchto metod se trvá na větších podobnostech produktu a funkcí. Ukazatele zisku mohou být ovlivněny: hrozba nových podniků, konkurenční postavení, efektivnost managementu, hrozby substitučních produktů, rozdíl kapitálových nákladů, zkušenosti podnikatele. Tyto faktory dále mohou být ovlivněny dalšími faktory, které na ně mohou působit. (BDO, 2013, str. 55-56; Feinschreiber, Kent; 2012, str. 113-114)

Právě tato metoda nabízí řešení transakcí, které jsou pomocí ostatních metod neřešitelné, a to za předpokladu, že tuto metodu použijeme citlivě a s úpravami, které zohlední výše uvedené faktory. Rozpětí může některé nepřesnosti odstranit, ale musíme stále zohlednit situace, kdy se zisky poplatníka snižují a zvyšují v důsledků výše uvedených faktorů. Metoda TNMM by neměla být použita, pokud ukazatele čistého zisku nejsou určeny i pro nezávislé transakce u téhož poplatníka daně nebo nejsou brány v úvahu rozdíly mezi sdruženými a nezávislými podniky. Pokud nejsou rozdíly mezi sdruženými a nezávislými podniky zohledněny, neměl by poplatník tuto metodu používat. V neposlední řadě je třeba zmínit, že měření ziskových ukazatelů musí být mezi sdruženými a nezávislými podniky konzistentní. Je třeba vzít v potaz, jak podniky nakládají s odpisy, rezervami a ostatními provozními a neprovozními náklady. (BDO, 2013, str. 56-57)

Při aplikaci metody TNMM je velmi důležité zvolit ukazatel čistého zisku pro každý konkrétní případ. Poplatník by měl aplikovat ten nejvhodnější indikátor čistého zisku. V případě aplikace ukazatel čistého zisku je nutné vzít v potaz několik faktů:

- Každý ukazatel čistého zisku má své silné a slabé stránky.
- Použití daného ukazatele je potřeba zvážit s ohledem na každou řízenou transakci, pomoc v určení správného ukazatele najde poplatník ve funkční analýze.
- Každý poplatník musím mít dostupné informace (především informace o neřízených transakcích), pomocí kterých aplikuje metodu TNMM.
- V poslední řadě je potřeba mít míru srovnatelnosti, mezi řízenými a nezávislými transakcemi. Je třeba využít spolehlivé úpravy srovnatelnost, aby poplatník mohl odstranit rozdíly mezi řízenými a neřízenými transakcemi v rámci aplikace metody TNMM.

(Feinschreiber, Kent; 2012, str. 115-116)

Při aplikaci TNMM by měly být brány v potaz pouze položky, které se přímo nebo nepřímo týkají řízené transakce a jsou provozního charakteru. Náklady a výnosy, které nesouvisí s řízenou transakcí, by měly být vyloučeny, ale jen v případě, že výrazně neovlivňují srovnatelnost s nezávislými transakcemi. Dále je třeba vyloučit zisky, které nejsou součástí transakce. To samé platí i u ukazatele čistého zisku, který je aplikován na nezávislý podnik, tento ukazatel musíme také očistit o tyto položky. (BDO, 2013, str. 58)

Při stanovení čistého zisku musíme vyloučit neprovozní položky, jako úrokové příjmy a daň z příjmu. Dále je důležité vyloučit mimořádné položky, které se pravidelně neopakují.

Tyto mimořádné položky zisku nevylučujeme pouze v případě, že souvisejí se zkoumanou transakcí. I když mimořádné položky vylučujeme, aby nebyly součástí ukazatele čistého zisku, je dobré tyto položky přezkoumat a zjistit, jestli nám neposkytnou nějaké informace, které využijeme při srovnávací analýze. Do ukazatele čistého zisku zahrnujeme úrokové příjmy z krátkodobého pracovního kapitálu, který společnost získala tím, že odběratelé platí své závazky dříve, než společnost zaplatí svému dodavateli. Kurzové ztráty a zisky je třeba zahrnout pouze v případě, že jedna ze stran transakce nese kurzové riziko. Zohlednění této položky je nutno dobře okomentovat v dokumentaci ke stanovení transferových cen. (MFČR, 2010, str. 39-40)

Jmenovatel by měl být zvolen tak, aby se shodoval s výsledkem srovnávací analýzy a odrážel rizika, která nesou strany v řízené transakci. Například u kapitálově náročných činností je pravděpodobné, že společnosti ponесou velké investiční riziko. Proto volíme ziskové ukazatele jako ROA (rentabilita aktiv) nebo ROCE (rentabilita investovaného kapitálu). V případě, že aplikujeme správný ukazatel, tak tento ukazatel odráží rizika, které společnosti nesou v řízené transakci. Vhodnou základnou (jmenovatelem) pro distribuční činnosti jsou tržby, provozní náklady nebo celkové náklady. Pro služby a výrobní činnost jsou vhodné provozní náklady jako jmenovatel. U kapitálově náročných činností se využívají jako základna provozní aktiva. Jmenovatel musí být nezávislý na řízené transakci (v případě transakce týkající se prodeje zboží mezi sdruženými podniky, nemůže společnost použít jako jmenovatel náklady na prodané zboží), protože by nebylo žádné objektivní stanovisko pro porovnání ukazatele. Jmenovatel musí společnost volit tak, aby byl spolehlivě a konzistentně srovnatelný i v rámci nezávislých transakcí. (MFČR, 2010, str. 41)

U ukazatele, kde poměřuje společnost zisk tržbami, musí hodnota jmenovatele odpovídat tržbám, které byly uskutečněny v rámci transakce. Tržby z nezávislých transakcí by neměly být vůbec zahrnuty. V případě, že byly poskytnuty nějaké slevy a rabaty, je potřeba tuto skutečnost zdůraznit v dokumentech. S těmito slevami poté nakládáme jako s náklady. (MFČR, 2010, str. 41)

Ukazatele, které jsou založené na nákladech, by se měly používat, jen v případě, kdy náklady představují ukazatele funkcí, které jsou v rámci transakce vykonávány. Je důležité, aby náklady byly velmi pečlivě určeny a byly správně zahrnuty v rámci nákladové báze. Pokud je využit ukazatel založený na nákladech, je důležité, aby byly brány v úvahu pouze náklady, které přímo nebo nepřímo souvisejí se zkoumanou řízenou transakcí. V rámci této

metody, kde využíváme ukazatel založený na nákladech, se využívají úplné náklady, tedy přímé a nepřímé a také vhodně alokované režijní náklady. (MFČR, 2010, str. 42)

V případech, kdy je ukazatel založen na návratnosti aktiv (nebo na kapitálu), jsou aktiva nejlepším ukazatelem přidané hodnoty v rámci řízené transakce. Pokud se využívají v ukazateli aktiva, měla by se využívat pouze provozní aktiva (provozní hmotná aktiva, provozní nehmotná aktiva a pracovní kapitálová aktiva). Společnost musí aktiva správně ocenit, a to tržní hodnotou nebo účetní hodnotou. (MFČR, 2010, str. 43)

2.2.2 Transakční metoda rozdělení zisku (Profit split)

Tato metoda se snaží vyloučit dopad zvláštních podmínek stanovených v rámci řízené transakce na zisku, a to způsobem rozdělení zisku tak, jak by se rozděloval v nezávislé transakci. Metoda nejprve určí zisky pro sdružené podniky v řízené transakci a poté následuje rozdělení zisků mezi podniky na ekonomické bázi, která odpovídá rozdělení dle principu tržního odstupu. (MFČR, 2010, str. 45)

Praktický příklad využití této metody naleznete v příloze P VI.

2.2.2.1 Silné a slabé stránky metody

Hlavní silnou stránkou této metody je to, že nabízí výpočet transferové ceny pro vysoce integrované činnosti, pro něž nejsou jednostranné metody vhodné. Tato metoda se využívá také v případě, že obě strany transakce mají pro danou transakci hodnotný a jedinečný přínos (např. poskytování výjimečných aktiv). Obě strany chtějí nést zisky z této transakce a proto je dvoustranná metoda vhodnější než jednostranná. Druhou silnou stránkou této metody je, že je velmi flexibilní, protože tato metoda bere v úvahu specifické skutečnosti sdružených podniků, které nenalezneme u nezávislých podniků, přičemž je stále založena na principu tržního odstupu. Další silnou stránkou této metody je nižší pravděpodobnost, že některá ze stran, která se účastní transakce, získá extrémní nebo nepravděpodobný zisk, a to díky tomu, že se hodnotí obě strany transakce. Nevýhodou je, že sdružené podniky i daňové správy mohou mít problém se získáváním informací od spojených podniků, které působí v zahraničí. (MFČR, 2010, str. 45-46)

2.2.2.2 Jak používat metodu profit split

OECD uvádí, že existuje celá řada postupů jak tuto metodu použít. Můžeme využít předpokládaný zisk anebo skutečný zisk, to již záleží na tom, jak by se nezávislé strany

v transakci dohodly. Metody od OECD doporučuje využít analýzu zásluh nebo zbytkovou analýzu. OECD k těmto metodám říká, že se nevyklučují a ani nemusejí být komplexní. (Feinschreiber, Kent; 2012, str. 77)

V rámci **analýzy zásluh** jsou kombinované zisky, které vznikly v řízené transakci, rozděleny tak, aby byly zisky rozděleny přibližně stejně, jako by se jednalo o nezávislou transakci. Toto rozdělení může být podloženo srovnatelnými údaji z podobné nezávislé transakce, pokud je taková transakce k dispozici. Pokud tyto údaje nejsou dostupné, zisk musí být rozdělen podle relativní hodnoty funkcí, které podnik vykonává v rámci dané řízené transakce. Při určení relativní hodnoty funkcí je potřeba vzít v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika. Pokud lze hodnotu přínosu měřit přímo, není nutné odhadovat jednotlivé přínosy účastníků řízené transakce. (BDO, 2013, str. 69)

U **zbytkové analýzy** rozdělujeme zisk ve dvou krocích. V prvním kroku se každému účastníkovi přiřadí tržní odměna za jeho přínos v transakci, které se účastní. Tato odměna je za nejedinečný přínos této do této transakce. Tato odměna se určuje na základě jedné z tradičních transakčních metod anebo dle metody čistého rozpětí. V této fázi je třeba doložit odkaz na srovnatelnou transakci mezi nezávislými podniky. V první fázi se nebere v úvahu jedinečný přínos do transakce ze strany sdružených podniků. V druhé fázi je rozdělen zbytkový zisk (popřípadě ztráta), dle analýzy konkrétních skutečností a okolností. (MFČR, 2010, str. 48)

Alternativním postojem k využití **zbytkové analýzy** může být kopírování rozdělení zisku z transakce mezi nezávislými podniky na volném trhu. V tomto případě by se v rámci prvního kroku odměna poskytla každému účastníkovi transakce, a to ve výši nejnižší ceny, kterou by nezávislý podnik byl ochoten na trhu přijmout. Jakýkoliv rozdíl v zisku by poté měl za následek vznik zbytkového rozdílu, který se rozdělí v druhém kroku zbytkové analýzy. V druhém kroku zbytkové analýzy poté dojde k rozdělení zbytkového zisku na základě jednotlivých jedinečných přínosů, které podniky účastníci se v této transakci mají. (MFČR, 2010, str. 48)

V praxi se využívá při alokaci kombinovaného zisku jeden nebo více alokačních klíčů, které pomáhají určit jak zisk rozdělit, a to na základě konkrétních případů, skutečností a okolností dané transakce. Alokační klíč nemusíme využít jen jeden, ale více a poté stanovujeme váhy jednotlivých klíčů. Alokačním klíčem může být hodnota (např. rozdělení na základě údajů v rámci neřízené transakce) nebo také proměnná (relativní hodnota nákladů na marketing). Nejběžněji používané alokační klíče jsou na základě aktiv (kapitálu) anebo

na základě nákladů (výdajů, investic v oblastech podnikání). Další alokační klíče poté mohou být navázaný na počet zaměstnanců, na počtu serverů, na podlahové ploše atd. (BDO, 2013, str. 73-74)

Alokační klíče založené na aktivech nebo kapitálu se použijí v případě, kdy je v řízené transakci silná korelace mezi užitými aktivy (hmotná aktiva, nehmotná aktiva nebo použitý kapitál) a tvorbou hodnoty. Při využití kapitálu se alokační klíč stanovuje dle míry návratnosti kapitálu. Míra návratnosti kapitálu by měla být podobná jako na volném trhu, tedy jako u neřízených transakcí. V případě, že v transakci dochází k využití speciálních hmotných nebo nehmotných aktiv s jedinečným přínosem pro tuto transakci, je vhodné využít alokační klíč založený právě na užití aktiv. U nehmotných aktiv se musí dbát na to, aby byla nehmotná aktiva správně oceněna, což je v některých případech velmi obtížné. U tohoto alokačního klíče je nejtěžší identifikovat, do jaké míry aktiva přispívají do řízené transakce a určit relativní využití daného aktiva v řízené transakci. (BDO, 2013, str. 74)

Alokační klíče založené na nákladech je vhodné využít v případě, kdy je v řízené transakci silná korelace mezi náklady a přidanou hodnotou dané transakce. Tento alokační klíč je možné využít například v situaci, kdy generuje marketingová nehmotná aktiva nebo využívá výzkum a vývoj. V situaci, kdy obě strany využívají ke generování zisku nehmotná aktiva, tak není vhodné využívat právě tento alokační klíč. U transakcí, kde se významně objevuje lidský kapitál, můžeme využít jako alokační klíč mzdové náklady. Výhodou tohoto alokačního klíče je právě jeho jednoduchost, ale ne vždy je dostatečná korelace mezi přidanou hodnotou a náklady. Nevýhodou tohoto alokačního klíče je citlivost na klasifikaci nákladů. Proto je nezbytné předem identifikovat, jaké náklady budou v transakci využity a stanovit alokační klíč soudržný pro všechny strany. (BDO, 2013, str. 74-75)

U stanovení alokačního klíče je důležité stanovit časové období, ve kterém jsou použity alokační klíče. Problémy vznikají v případě, že je prodleva mezi obdobími, kde jsou vynaloženy náklady, a dobou, kdy je vytvořena hodnota. V některých případech je výhodné použít náklady, které vznikly v jednom roce, a v jiném případě zase kumulované náklady, které vznikly v minulých letech i v roce kdy probíhá transakce. Tyto skutečnosti mohou mít velmi vážný dopad na rozdělení zisku v dané transakci. (BDO, 2013, str. 75)

3 SROVNÁVACÍ ANALÝZA

Určení nejvhodnější metody pro stanovení převodní ceny je závislé na konkrétním případě a také na dostupnosti informací. K provádění srovnávací analýzy potřebujeme nalézt k řízeným transakcím transakce, které jsou nezávislé a srovnatelné. (Česko, 2009, str. 6)

Srovnávací analýza je součástí volby nejvhodnější metody pro stanovení převodní ceny a samozřejmě také její aplikace na dané transakce. Tato analýza má vždy za cíl nalezení těch nejspolehlivějších údajů pro určení srovnatelnosti a jejich aplikaci na danou transakci. V případě, že některé nezávislé transakce mají nižší míru spolehlivosti, musí být neprodleně eliminovány z této analýzy. Sběr informací potřebných pro tuto analýzu vychází z analýzy řízených transakcí v rámci zkoumaného podniku a také z kompetentních faktorů srovnatelnosti. (MFČR, 2010, str. 55)

3.1 Faktory srovnatelnosti

Srovnávací analýza hodnotí 5 hlavních faktorů srovnatelnosti. (Česko, 2009, str. 6)

3.1.1 Vlastnosti majetku a služeb

- Hmotný majetek - analýza posuzuje fyzické vlastnosti, kvalitu, spolehlivost a také údaje z trhu (dostupnost a objem nabídky).
- Nehmotný majetek – analýza posuzuje formu transakce (rozlišujeme poskytnutí licence nebo prodej), typ majetku, přepokládaný zisk z užití a délku a stupeň ochrany (patenty a ochranné známky).
- Služby – zde analýza posuzuje povahu a rozsah služeb a také účel a přínos, který služba má.

(Česko, 2009, str. 7)

Tento faktor bude mít největší váhu při použití metody CUP a naopak v případě, že použijeme metody nákladů a přírážky, ceny při opětovném prodeji a transakční ziskové metody, nebude tyto metody faktor ovlivňovat. (MFČR, 2010, str. 14)

3.1.2 Vykonávané funkce

Ve sjednané ceně mezi nezávislými subjekty jsou zahrnuty i funkce, které podniky vykonávají s ohledem na majetek a také riziko, které podstupují jednotlivé smluvní strany. U transakcí, které jsou závislé, je nutné provést funkční analýzu. (MFČR, 2010, str. 14-15)

Cílem funkční analýzy je porovnat realizované činnosti, rizika, které strany podstupují a použitý majetek v jednotlivých transakcích. Sdružené podniky mohou pro celou skupinu vykonávat různé funkce, které si nezávislé podniky většinou provádějí sami. Jde například o výrobu, výzkum a vývoj, reklamu, financování nebo třeba řídicí funkce. (Česko, 2009, str. 7)

3.1.3 Smluvní podmínky

Tento faktor úzce souvisí s předchozím faktorem. Smluvní podmínky transakce totiž určují, jak jsou rozděleny rizika, zodpovědnost a přínosy z transakce. V případě, že nevznikla písemná smlouva, jako důkaz můžeme použít korespondenci nebo jiné dokumenty, kde se sjednávaly podmínky transakce. (Česko, 2009, str. 7)

3.1.4 Ekonomické okolnosti

Porovnání ekonomických okolností je termín, který můžeme také jinak nazvat porovnání podmínek na trhu. Může to být například, geografické umístění, velikost trhu, dostupnost produktu, úroveň nabídky a poptávky, výrobní náklady, konkurence, regulace trhu, atd. Tento faktor je důležitý k tomu, aby byly odstraněny rozdíly, které mají podstatný dopad na cenu daného produktu. Tyto rozdíly se poté odstraňují pomocí příslušných úprav dle zvolené metody. (Česko, 2009, str. 8; MFČR, 2010, str. 17)

3.1.5 Podnikatelské strategie

Jeden z faktorů, který může zkreslovat cenu, je právě podnikatelský faktor. Zde můžeme například zařadit pokus o průnik na nový trh. Tato skutečnost může značně ovlivnit a samozřejmě zkreslit cenu produktu. Zkreslení může být například díky vyšším nákladům, které vznikají při vývoji produktu. (Česko, 2009, str. 8)

Další podnikatelské strategie, které je nutno zohlednit, jsou například inovace, vývoj nového produktu, diverzifikace, pohled na riziko, pracovní zákony a další faktory, které souvisejí s každodenním chodem podniku. (MFČR, 2010, str. 17)

3.1.6 Další faktory

Jako další faktory můžeme sledovat, zda transakce proběhla; jestli transakce úzce nesouvisí s jinou transakcí; zda nejsou ve smluvních podmínkách sjednány vzájemné kompenzace; zda jsou užité a porovnávací údaje z více zdaňovacích období; porovnání zisků a ztrát v rámci celé skupiny. (Česko, 2009, str. 8)

3.1.7 Cenové rozpětí

Dle pokynu D-332 (Česko, 2009, str. 8) „*Při srovnání a vyhodnocení okolností, které mohou mít vliv na výši převodních cen, se nebudeme vždy pohybovat v absolutních číslech, ale naopak budeme téměř vždy operovat s určitým cenovým rozpětím, v jehož rámci se mohou ceny za srovnatelné výrobky či služby pohybovat.*“

3.2 Typický proces pro analýzu srovnatelnosti

Směrnice OECD doporučuje používat typický postup při tvorbě srovnávací analýzy. Rovněž také říká, že proces nemusí být dodržen, ale musí být zajištěn co nejspolehlivější a nejpřesnější výsledek srovnávací analýzy. (MFČR, 2010, str. 55)

Samotný proces je rozdělen do devíti kroků:

1. Určení období, které se bude týkat srovnávací analýza;
2. analýza daňového poplatníka;
3. funkční analýza, pochopení zkoumaných řízených transakcí a hledání vhodného finančního ukazatele pro srovnávací analýzu;
4. zhodnocení interních srovnatelných údajů;
5. určení zdrojů informací externích srovnatelných údajů, pokud jsou tyto údaje nezbytné;
6. volba nejvhodnější metody pro výpočet převodní ceny a stanovení finančního ukazatele pro analýzu srovnatelnosti;
7. identifikace srovnatelných údajů, které jsou v souladu s faktory srovnatelnosti;
8. určení úprav srovnatelnosti a jejich provedení;
9. interpretace a použití shromážděných informací a určení transferové ceny dle principu tržního odstupu.

(MFČR, 2010, str. 55-56)

Tento proces není v praxi přímý, a to především kroky 5, 6 a 7 mohou být velmi často opakované, až do doby, kdy dosáhneme vyhovujícího závěru. Například, když nenalezneme informace o srovnatelných transakcích a nemůžeme provést analýzu srovnatelnosti, musíme opakovat krok 4. (MFČR, 2010, str. 56)

4 SHRUTÍ TEORETICKÉ ČÁSTI

Transferová cena říkáme ceně, která vzniká v rámci řízené transakce mezi sdruženými podniky. Spojené osoby nazýváme osoby, kterou jsou kapitálově nebo jinak spojené (např. příbuzenský vztah). Ceny mezi těmito spojenými osobami by měly být stanoveny stejně jako ceny mezi nesdruženými podniky. V případě, že jsou ceny v řízené transakci stanoveny tak jako ceny v neřízené transakce, jsou stanoveny v souladu s principem tržního odstupu. (Špaček, 2011; Česko, 2009)

Metodika OECD klade velký důraz na dokumentaci k transferovým cenám, která je velmi důležitá při dokazování, zda je cena v řízené transakci vypočtena v souladu s principem tržního odstupu. Dokumentace k transferovým cenám se také objevuje v pokynech ministerstva financí, které vydávaly pokyny, které souvisely s výpočtem transferových cen. Vydávání těchto pokynů poté převzalo generální finanční ředitelství. (MFČR, 2009a)

Metodika OECD doporučuje používat pět základních metod pro stanovení transferových cen. Pro určení ceny v transakci není třeba využívat všechny metody, ale metodika konkrétně říká, že postačuje pouze jedna metoda pro jednu určitou transakci. Pokud je možnost aplikovat více metod, je vhodné tuto aplikaci provést a poté zvolit metodu, která je nejvíce v souladu s principem tržního odstupu. OECD preferuje spíše tradiční transakční metody, ale praxe je na tom jinak. V praxi se spíše využívají tradiční ziskové metody, a to hlavně díky tomu, že není dostatek informací pro využití tradičních transakčních metod. Po aplikování metody je třeba někdy ještě užít analýzu srovnatelnosti a vypočíst cenové rozpětí, ve kterém by se měl zisk pohybovat. Užití analýzy srovnatelnosti není třeba u všech metod, které OECD doporučuje pro stanovení transferové ceny. (OECD, 2010)

V této práci bude stanovení transferové ceny probíhat v několika krocích:

1. Představení společností, které se účastní řízené transakce
2. Popis zkoumané transakce
3. Funkční analýza (zkoumá funkce a rizika, které společnosti podstupují v transakci)
4. Výběr vhodné metody (otestování použití všech metod a vybrání té metody, která půjde využít na stanovení ceny u zkoumané transakce)
5. Aplikace metody
6. V případě nutnosti využití srovnávací analýzy a určení cenového rozpětí

II. PRAKTICKÁ ČÁST

5 PŘEDSTAVENÍ HOLDINGU A VYBRANÉ SPOLEČNOSTI

Jelikož si společnost přeje zůstat v anonymitě, nebudou zde uvedeny žádné údaje, které by mohly vést k jejímu odhalení.

5.1 Představení společnosti XYZ, a.s.

Společnost XYZ je středně velká firma sídlící v Brně. Tato firma je dceřinou společností koncernu KLM, jehož součástí je 13 firem a jedna střední škola. Všechny tyto společnosti jsou organizačně i kapitálově propojené. Všechny společnosti se nachází v jednom areálu v Brně. (XYZ, a.s., 2013)

Historie firmy sahá k roku 1993, kdy byla firma založena. Převážná většina zaměstnanců a vedení byli zaměstnaní ve slévárně a nástrojárně původní mateřské společnosti KLM. Firma XYZ, a.s. se zaměřuje převážně na oblasti produkce:

- výroba technologicky náročných odlitků z hliníkových slitin a také přesné odlévání odlitků z oceli a barevných kovů,
- výroba forem pro vstřikování plastů a pro lití kovu.

Společnosti, které odebírají výrobky od firmy XYZ, a.s., jsou především z oblasti automobilového a leteckého průmyslu, elektrotechniky, zdravotnictví a optiky. (XYZ, a.s., 2013)

Firma XYZ, a.s. je moderní podnik s bohatými zkušenostmi a velkou tradicí. Je vnímána jako velmi dobrý a spolehlivý výrobce přesných odlitků, nástrojů a vstřikovacích forem. Firma se snaží zabezpečit velmi vysokou kvalitu všech foremnických procesů. Od roku 1998 byl firmě XYZ, a.s. udělen certifikát dle norem ISO. V průběhu své historie si firma vybojovala prestižní postavení mezi světovými firmami. Její výrobky jsou úspěšně využívány ve více jak 15 zemích světa. (XYZ, a.s., 2013)

Posláním firmy je pomocí velmi kvalifikovaného a motivovaného pracovního týmu, know-how a technologií poskytovat všem zákazníkům ty nejlepší a nejkvalitnější produkty a služby. (XYZ, a.s., 2013)

Firemní hodnoty jsou následující:

- Profesionalita
- Spolehlivost
- Orientace na zákazníky
- Výkon a kvalita

- Korektnost
- Inovace
- Slušnost
- Loajalita
- Zodpovědnost
- Komunikační otevřenost

(XYZ, a.s., 2013)

5.1.1 Údaje o společnosti XYZ a.s.

Název společnosti: XYZ a.s.

Datum vzniku: 1993

Právní forma: akciová společnost

Počet zaměstnanců: 131

Předmět podnikání:

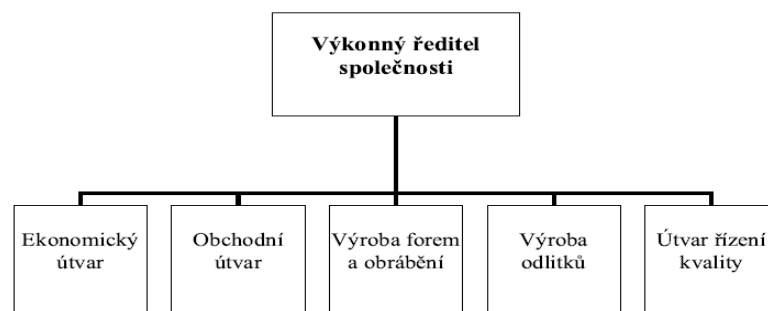
- vývoj, výroba, opravy, úpravy a znehodnocování zbraní
- slévárenství, modelářství
- obráběčství
- zámečnictví, nástrojařství
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

(Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015)

5.1.2 Organizační struktura firmy

Orgány společnosti jsou následující:

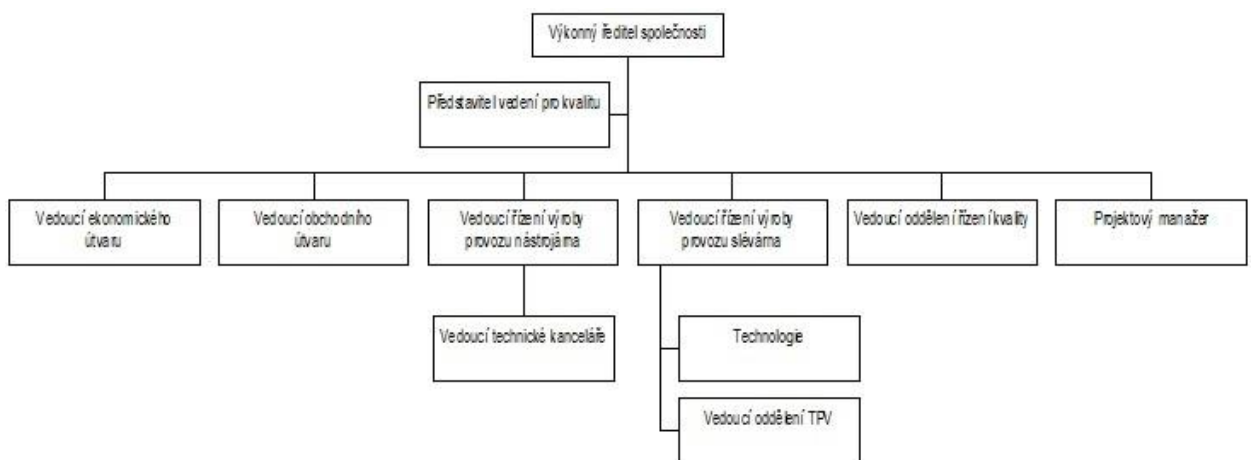
- Valná hromada,
- představenstvo,
- dozorčí rada.



Obrázek 4 Organizační struktura společnosti XYZ, a.s. (Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015)

Organizační struktura firmy je poměrně jednoduchá. Organizační struktura je plochá, což zaručuje snadnou vzájemnou komunikaci mezi vedoucími útvarů a řadovými zaměstnanci. Společnost na svých webových stránkách také uvádí jinou rozšířenou organizační strukturu, která je téměř totožná jako na prvním obrázku v této kapitole.

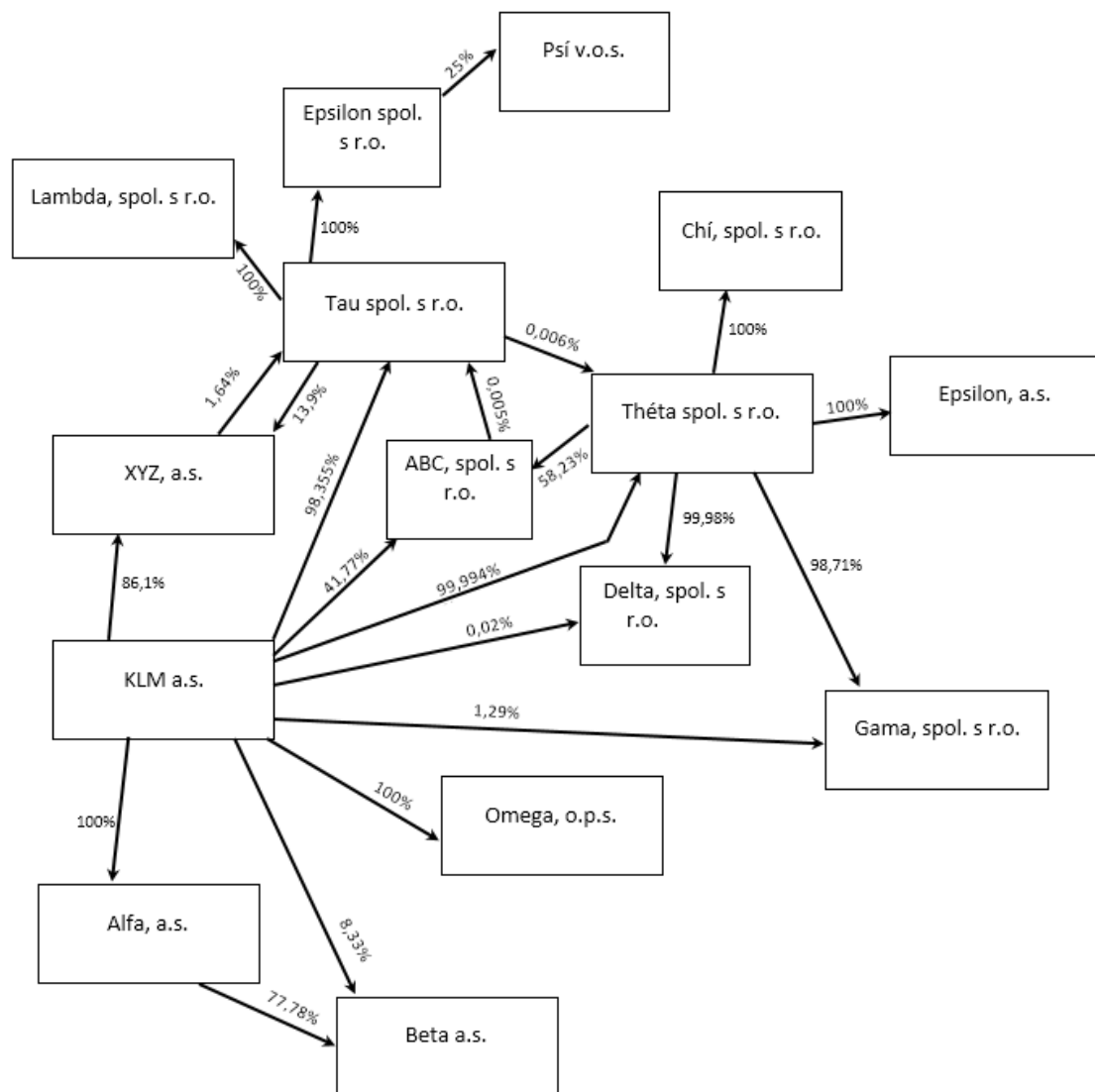
Ekonomický útvar má pouze čtyři zaměstnance, kteří jsou ve velmi úzkém kontaktu. Jedná se o vedoucího ekonomického oddělení, referenta financí a dvě účetní.



Obrázek 5 Rozšířená organizační struktura společnosti XYZ, a.s. (XYZ, a.s., 2013)

5.1.3 Postavení společnosti XYZ a.s. v rámci koncernu KLM a.s.

KLM a.s. je holding nacházející se na stejné adrese jako výše popisovaná firma XYZ, a.s. Holding vlastní 13 firem a jednu střední školu. Majetkové propojení firem můžete vidět na diagramu, který naleznete pod následujícím textem.



Obrázek 6 Diagram KLM a.s. s vlastnickými podíly (vlastní zpracování)

5.1.4 Výrobní program

Firma XYZ, a.s. využívá ke své činnosti dva provozy – slévárnu a nástrojárnu.

Slévárna produkuje tenkostěnné odlitky z hliníkových slitin a barevných kovů. Aplikuje se zde technologie přesného lití. Určitý podíl celkových odlitků je společnosti dodáván i s obráběním. Další úpravy, jako je například povrchová úprava, jsou zajišťovány dle individuálních potřeb zákazníků. (XYZ, 2013)

Právě na zakázkové výrobě přesných odlitků si podnik zakládá a považuje ji za hlavní činnost celé firmy. Z tohoto důvod podnik klade velký důraz na kvalitu zaměstnanců, protože vzhledem k diferencované produkci není možné využití další automatizace. (XYZ, 2013)

Výrobní program slévárny:

- výroba prototypů
- přesné lití metodou vytavitelného voskového modelu,
- opracování a závěrečná úprava odlitků,
- poradenská činnost. (Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015)

Nástrojárna se specializuje na produkci forem pro složité technické výlisky z termosetů, termoplastů a gumy. Dále se zde produkují formy pro tlakové lití hliníku a zinku, které slouží pro potřeby slévárny. V neposlední řadě se zde připravují také formy pro voskové modely, což naznačuje vzájemné propojení obou provozů. (XYZ, 2013)

Výrobní program nástrojárny:

- formy pro přesné lití,
- formy pro tlakové lití kovu,
- formy pro vstřikování plastických hmot,
- opravy a údržba forem,
- přípravky a přesně obráběné díly,
- nástroje,
- konzultační činnost. (Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015)

5.1.5 Produkty

Přesné odlitky jsou většinou odlévány z hliníku, ocelí a také ze slitin mědi. Voskové modely se vyrábějí za pomoci moderních lisů SHELL-O-MATIC s použitím tvrdých plněných vosků. Automatizovaná robotická linka od firmy VA Technology Ltd. slouží pro obalování voskových modelů. Odlitky je možné vyrábět v rozmezí 2g až 10 kg. Přesnost odlitků splňuje požadavky evropských norem a také norem pro letecký průmysl. (XYZ, 2013)

Dále firma nabízí tlakové odlitky, a to o maximálních velikostech 20x20x20 cm a maximální sérii 50 000 ks. (XYZ, 2013)

5.2 Představení společnosti ABC, spol. s r.o.

ABC, spol. s r. o. vznikla jako samostatná společnost v roce 1993 a je součástí koncernu KLM a.s., který se nachází v Brně. Společnost se zabývá vývojem a výrobou letecké palubní elektroniky. Tradice této výroby sahá až do 50. let 19. století. (ABC, spol. s r.o.; 2013)

ABC je společnost, které vyrábí a vyvíjí velmi kvalitní výrobky pro vládní instituce, armádu, policii a také obchodní organizace, které se zaměřují na letecký průmysl. V současné době se společnost zaměřuje na výrobu výrobků, určených na hlasovou a datovou komunikaci, časoměrnou techniku a speciální elektroniku pro letecký průmysl. (ABC, spol. s r.o.; 2013)

Společnost k výrobě svých výrobků využívá nejmodernější CNC obráběcí centra, automatickou linku SMT a také nejmodernější laboratorní a testovací zařízení. Výrobky procházejí mechanickými a klimatickými testy a splňují mezinárodní standardy jako ISO, MIL-STD, STANAG a další. (ABC, spol. s r.o.; 2013)

5.3 Představení koncernu KLM, a.s.

KLM a. s. se sídlem Brně je v současnosti v České republice jedním z nejvýznamnějších podnikatelských seskupení koncernového typu. Tento koncern zahrnuje podnikatelské aktivity dceřiných společností v elektrotechnickém průmyslu, kovovýrobě a slévárenství. (KLM a.s., 2013)

Základní kapitál společnosti činí v současné době 769 042 000,- Kč.

Koncern navazuje na dlouholetou tradici výroby avioniky, která vznikla v padesátých letech 19. století. Dále se velmi dobře uplatňuje na trhu v oborech jako je doprava, zdravotnictví nebo energetika. (KLM a.s., 2013)

6 POPIS ZKOUMANÉ TRANSAKCE

Transakce, kterou se budu zabývat v této práci, se uskutečnila v roce 2014. Jedná se o řízenou transakci mezi společnostmi XYZ a ABC.

Předmětem této transakce je prodej 500ks výrobků, které vyrábí společnost XYZ. Tento výrobek kupuje společnost ABC, která ho díky speciální licenci může prodat dále koncovému zákazníkovi. Bez speciální licence by tento výrobek nemohly obě společnosti prodávat. Tento výrobek spadá do zakázkové výroby, takže společnost ABC si objednává přesné množství výrobku a společnost XYZ vyrobí pouze požadované množství, a tedy nevyrábí na sklad. (Interní informace společnosti ABC a XYZ)

Jelikož se jedná o sdružené podniky a řízenou transakci, musí být zisk z této transakce rozdělen dle metodiky OECD.

Znamé skutečnosti této transakce:

- Transakce se odehrává v roce 2014.
- Společnost XYZ má náklady na jeden vyrobený kus 488 Kč.
- Společnost XYZ dodává společnosti ABC 500 kusů.
- Společnost XYZ prodává jeden kus výrobku společnosti ABC za 1203 Kč.
- Společnost ABC prodává koncovému zákazníkovi za 1239 Kč za kus výrobku.

(Interní informace společnosti ABC a XYZ)

Z důvodu utajení je zachována pouze podstata transakce. Všechny číselné údaje v této práci jsou smyšlené.

7 FUNKČNÍ ANALÝZA

Pokud obchodují dva nezávislé podniky, tak v ceně se odráží funkce, které podnik vykonává, a také riziko, které podnik podstupuje. Tato analýza se snaží objevit a srovnat prováděné činnosti, podstoupená rizika a užití majetku v příslušné transakci. Aby bylo možné vytvořit tuto analýzu, je nutné chápat strukturu a organizaci skupiny podniků, ve které podnikatel působí. Hlavní sledované funkce jsou například výroba, montáž, výzkum a vývoj, nákup materiálu, distribuce, poskytování služeb, financování, marketing a propagace. V rámci této analýzy by měly být identifikovány všechny základní funkce, které provádějí zkoumané strany. Rizika, které subjekty podstupují v řízené transakci, jsou například tržní rizika, úvěrová rizika, kurzová rizika a úroková rizika. (BDO, 2013, str. 26-27)

Pro posouzení byl zpracován funkční profil společnosti XYZ v transakcích se spojenými i nezávislými osobami. Tato funkční analýza se zaměřuje jen na stěžejní vykonávané funkce v těchto transakcích.

7.1 Rozbor funkcí

7.1.1 Strategický management

Strategický management zodpovídá za řízení společnosti, implementaci skupinových plánů a také za plnění vizí, které skupina KLM má. KLM se přímo podílí na řízení společností XYZ a ABC, protože ve vedení těchto společností jsou zaměstnanci právě KLM.

7.1.2 Zajišťování kontraktů

Kontrakty na dodávky výrobků s externími zákazníky si společnost zajišťuje sama. Zhruba 5 % kontraktů je zprostředkováno pomocí některých firem z koncernu a také pomocí zprostředkovatelů.

7.1.3 Uzavírání kontraktů

Veškeré kontrakty si společnosti XYZ uzavírá sama a také za ně nese zodpovědnost.

7.1.4 Zajištění výrobního procesu

Společnost XYZ zajišťuje výrobu pomocí svých výrobních a lidských zdrojů. Společnost vlastní potřebné technologie a lidské zdroje, a zajišťuje tak výrobu všech svých výrobků. Mateřská společnost zde vystupuje jen jako řídicí orgán.

7.1.5 Prodej a distribuce

Cílem této funkce je realizace uzavřených kontraktů a zajištění dodávek pro odběratele. V rámci transakcí se spojenými osobami si přepravu zajišťují navzájem, protože se většina firem v koncernu nachází v jednom areálu.

7.1.6 Skladování a doprava

Funkce skladování si zajišťuje společnost XYZ sama, a to jak u hotových výrobků, tak u materiálových zásob.

Doprava produktů k odběratelům je zajišťována společností XYZ nebo externími dodavateli. Převážně u forem na vstřikování plastů je doprava prováděna společností XYZ, protože zaměstnanci kontrolují, zda forma ve výrobě funguje správně.

7.1.7 Fakturace a vymáhání pohledávek

Tato část pojednává o funkci vystavení faktur za dodávky zboží a inkaso finančních prostředků, s čímž souvisí i riziko nezaplacení pohledávky. U nezávislých transakcí si společnost XYZ tyto funkce vykonává sama. U řízených transakcí společnost XYZ fakturuje a inkasuje peněžní prostředky od spojené osoby, která poté vystavuje faktury svým zákazníkům. Riziko nezaplacení u spojených osob je takřka nulové, protože se jedná o společnosti sdružené v jednom koncernu.

Dále v této části ještě musím zohlednit fakt, že veškerou administrativní činnost, která je spojena s chodem firmy, si společnost XYZ zajišťuje sama kromě povinného účetního auditu, který zajišťuje externí auditor.

7.1.8 Tržní riziko

Tržní riziko je riziko, které představuje náhlý pokles poptávky po výrobcích. V případě nezávislých transakcí nese tržní riziko společnost XYZ. U řízených transakcí přebírají tržní riziko společnost z koncernu, kterým společnost XYZ prodává své výrobky. U naší zkoumané transakce nese tržní riziko společnost ABC i společnost XYZ, protože společnost ABC je v přímém kontaktu s trhem, ale společnost XYZ je výrobce a pokles poptávky se také dotkne příjmů této společnosti.

7.1.9 Úvěrové riziko

Úvěrové riziko je spojeno s nezaplacením odběratelů za dodané výrobky. V rámci neřízených transakcí toto riziko nese společnost XYZ. V případě, že se jedná o spojené transakce, většinou úvěrové riziko nese společnost, která výrobky nakupuje a poté dále prodává nebo využívá ve svých výrobcích. V případě transakce, kterou budu rozebírat níže, nese riziko společnost ABC.

7.1.10 Výrobní riziko

Výrobní riziko, které se vztahuje na výrobní proces a na rizika špatných výrobků, nese v plné výši společnost XYZ, která je zodpovědná za výrobky, které vyrábí nebo nakupuje a dále prodává.

7.1.11 Kurzové riziko

Kurzové riziko zahrnuje možnost ztráty v souvislosti se změnou kurzů cizích měn vůči měně domácí. Společnost XYZ v některých transakcích využívá Euro a USD. Protože některé bankovní účty jsou vedeny v těchto měnách, nese společnost XYZ kurzové riziko.

7.2 Funkční profil

Sestavení rozboru funkcí do tabulek pro sdružené i nezávislé podniky.

7.2.1 Funkční profil společnosti XYZ vůči sdruženým podnikům

Tento funkční profil se vztahuje na zkoumanou transakci. V případě, že bychom zkoumali podobné transakce se spřízněnými osobami, byl by tento funkční profil obdobný.

Tabulka 1 Funkční profil vůči sdruženým podnikům (vlastní zpracování)

	XYZ	ABC	Skupina KLM
Strategický management			X
Zajišťování kontraktů		X	
Uzavírání kontraktů	X		
Zajištění výrobního procesu	X		
Prodej a distribuce		X	

Skladování a doprava		X	
Fakturace a vymáhání pohledávek	X		
Tržní riziko		X	
Úvěrové riziko		X	
Výrobní riziko	X		
Kurzové riziko	X	X	

Top management obou společností je zaměstnán skupinou KLM. Kurzové riziko nesou obě společnosti, protože celá transakce probíhá v EUR.

7.2.2 Funkční profil společnosti XYZ vůči nezávislým podnikům

Tabulka 2 Funkční profil vůči nezávislým podnikům (vlastní zpracování)

	XYZ	ABC	Skupina KLM
Strategický management			X
Zajišťování kontraktů	X	X	
Uzavírání kontraktů	X		
Zajištění výrobního procesu	X		
Prodej a distribuce	X		
Skladování a doprava	X		
Fakturace a vymáhání pohledávek	X		
Tržní riziko	X		
Úvěrové riziko	X		
Výrobní riziko	X		
Kurzové riziko	X		

Top management společnosti XYZ je zaměstnán KLM. V případě zajišťování kontraktů si společnost XYZ své kontrakty zajišťuje sama, ale v některých případech sesterské společnosti domlouvají za provizi zakázky společnosti XYZ.

7.2.3 Zhodnocení funkčního profilu

V případě, když porovnáme oba funkční profily společnosti XYZ, zjistíme, že se velmi rozcházejí. Tato skutečnost naznačuje to, že je velmi nízká srovnatelnost řízených a neřízených transakcí. Nízká srovnatelnost nám může indikovat to, že nebudeme moci použít tradiční transakční metody, protože nebude k dispozici srovnatelná nezávislá transakce. Tento fakt nám vyvrátí nebo potvrdí kapitola Výběr vhodné metody pro stanovení transferové ceny.

Nízká srovnatelnost je způsobena tím, že společnost ABC přebírá některá rizika a funkce ve zkoumané transakci. Nejvýznamnější funkce, které společnost přebrala od společnosti XYZ, jsou prodej, distribuce, skladování a doprava. U rizik je nejvýznamnější úvěrové a tržní riziko.

Největší zajímavostí tohoto profilu je to, že funkci strategického managementu obstarává přímo mateřská společnost KLM. Jak je uvedeno výše, top management společností XYZ a ABC je zaměstnán mateřskou společností KLM. Tato funkce usnadňuje mateřské společnosti pružnější reakci na hrozby, které mohou ve společnostech ABC a XYZ vzniknout.

8 VÝBĚR VHODNÉ METODY PRO STANOVENÍ TRANSFEROVÉ CENY A JEJÍ UŽITÍ

8.1 Výběr metody

Výběr metody jen nejdůležitější součástí stanovení transferové ceny. Jelikož Česká Republika uznává metodiku pro stanovení transferových cen, kterou vydalo OECD, bude využita jedna metoda obsažená v této metodice.

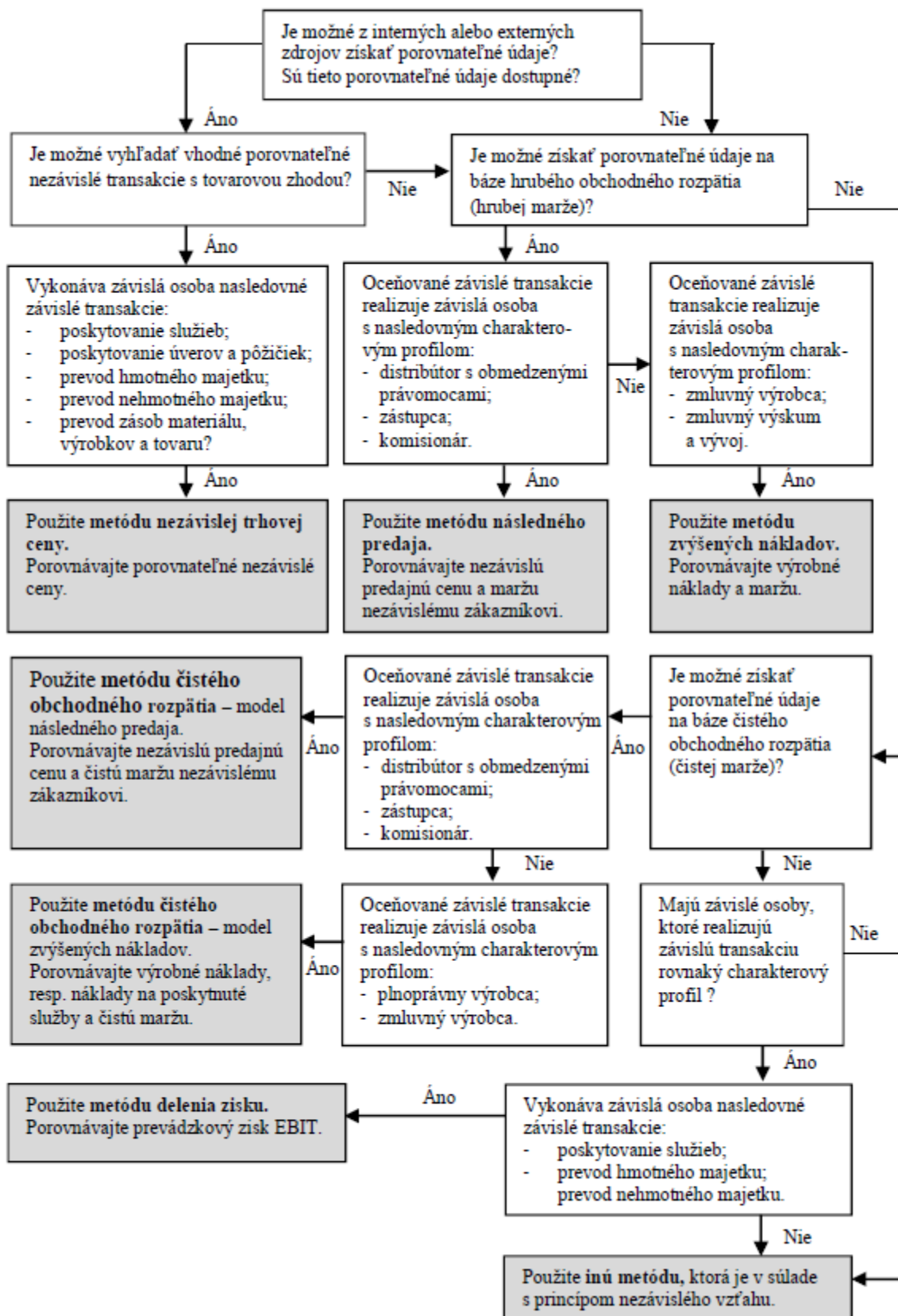
U každé metody je nutné brát v úvahu její silné a slabé stránky. Pro stanovení nejvhodnější metody využíváme funkční analýzu a další dostupné informace, které napomáhají k tomu, abychom dosáhli největší míry srovnatelnosti mezi řízenou transakcí a jinými nezávislými transakcemi. Dále musíme brát v úvahu, že žádná metoda není vhodná pro všechny transakce, a proto je nutné zvážit všechny možnosti a otestovat všechny metody, zda je můžeme využít, a s jakou mírou srovnatelnosti. (MFČR, 2013, str. 23-25)

Na obrázku níže je vidět, jak správně postupovat při výběru metody, která se nejvíce hodí pro danou transakci.

V případě, že postup na níže uvedeném obrázku aplikujeme na transakci zkoumanou v této práci, může to vypadat asi takto:

1. Porovnatelné údaje nejsou k dispozici – volíme NE.
2. Porovnatelné údaje na bázi hrubého rozpětí nejsou k dispozici – volíme NE.
3. Je možné získat velmi malé množství porovnatelných údajů na bázi čistého rozpětí, ale vzorek je tak malý, že by nebyl přijat správcem daně – volíme NE.
4. Společnosti mají stejný charakterový profil – volíme ANO.
5. Dochází k převodu majetku (aktiva) – volíme ANO.
6. Stanovení pomocí metody rozdělení zisku (profit split).

Detailnější volbu metody naleznete níže. Je popsáno, proč se každá z daných metod nedá využít pro výpočet transferové ceny u zkoumané transakce.



Obrázek 7 Rozhodovací model pro volbu metody určení transferové ceny (Rajnoha, Slivková, Dobrovič; 2014)

8.1.1 Metoda CUP

Metoda CUP je asi nejjednodušší metoda, kterou můžeme při stanovení transferových cen použít. Metodologie OECD říká, že tato metoda porovnává cenu převáděného majetku nebo poskytované služby v nezávislé transakci s cenou v transakci řízené. Pokud se ceny liší, znamená to, že cena nebyla určena v souladu s principem tržního odstupu a musíme cenu změnit tak, aby odpovídala ceně v neřízené transakci. (OECD, 2010, str. 63)

Využití této metody by bylo jednoduché v případě a vhodné za předpokladu, že by existovala srovnatelná neřízená transakce s nezávislým odběratelem. Tato transakce bohužel neexistuje, protože na trhu nenalezneme stejný výrobek, protože se jedná o zakázkovou výrobu. Jelikož se jedná o výrobek, který je jedinečný, není možné nalézt ani podobný výrobek, kterým by tento výrobek mohl být nahrazen. Proto není možné využít metodu CUP.

8.1.2 Metoda při opětovném prodeji

Druhou metodou, kterou doporučuje metodika OECD je metoda při opětovném prodeji. V praxi se tato metoda využívá v případě, kdy výrobce prodá výrobek distributorovi a ten jej předprodá dalšímu zákazníkovi. Distributor a výrobce jsou spojené podniky a tedy mezi nimi probíhá řízená transakce. Cena koncovému zákazníkovi je vypočítána pomocí hrubého rozpětí. Hrubé rozpětí se skládá z provozních nákladů distributora a také z přiměřeného zisku. Můžeme tedy říci, že tržní cena je cena mezi distributorem a výrobcem plus hrubé rozpětí. Pokud je tato metoda použita, vždy musí být porovnána s neřízenou transakcí a metodika povoluje i drobné rozdíly v produktech. (OECD, 2010)

Cenu v řízené transakci můžeme také stanovovat dle nezávislé transakce. Metodika toto umožňuje a dle mého názoru je to nespolehlivější způsob jak tuto metodu použít, protože to přesně odráží účel celé metody o stanovení transferových cen. (BDO, 2013, str. 42)

Tato metoda by pro danou transakci byla úplně nejvhodnější. Bohužel tuto metodu není možné použít, protože nejsou dostupné žádné neřízené transakce, které by mohly být porovnány se zkoumanou řízenou transakcí.

8.1.3 Metoda nákladů a přírážky

Poslední tradiční transakční metoda je metoda nákladů a přírážky. Tato metoda vychází z nákladů, které má závislý dodavatel, například na nákup polotovaru. K těmto nákladům se přičtou další náklady (například s dohotovením výrobku) a poté zisková přírážka. Suma

těchto částek je poté cena řízené transakce. Tuto transakci nejlépe vystihuje obrázek v kapitoly Metoda nákladů a přírážky v teoretické části práce. (OECD, 2010, str. 70-71)

Metodu nákladů a přírážky nelze v tomto případě využít ze stejného důvodu, jako nelze využít metodu CUP a metodu při opětovném prodeji. Nejsou dostupné žádné srovnatelné nezávislé transakce podobné této zkoumané transakci.

8.1.4 Metoda čistého rozpětí (TNMM)

První transakční metoda zkoumá čistý tisk v řízené transakci a poměruje ho s vhodnou poměrovou základnou. Metoda se hodně podobá metodě nákladů a přírážky a metodě při opětovném prodeji. V této metodě jde o to, že ziskový ukazatel z řízené transakce se musí podobat ziskovému ukazateli nezávislé transakce. Pokud porovnání není možné, využívá se čisté ziskové rozpětí, kterého dosahuje podnik v nezávislých transakcích. (OECD, 2010)

Tato metoda je nejčastěji využívanou metodou v praxi. Tuto metodu je možné aplikovat v případě, kdy jedinečný přínos k této transakci má pouze jedna strana a druhá žádný jedinečný přínos nemá. Právě díky tomu, že společnost ABC má jedinečný přínos k této transakci (speciální licence), nebude využita tato metoda k výpočtu transferové ceny, protože by nebylo dosaženo takové srovnatelnosti jako u metody profit split, která je pro tuto transakci vhodnější. I v případě, že by byla snaha o využití této metody u této zkoumané transakce, není nedostatek informací o nezávislých podnicích, aby bylo možné zkontrolovat tržní přiměřenost.

8.1.5 Metoda profit split

Druhá transakční zisková metoda má za úkol rozdělit zisky na ekonomicky platné bázi. Tím rozdělení zisků co nejvíce přiblíží rozdělení zisku v neřízené transakci. Tato metoda je velmi flexibilní, protože bere v úvahu všechny funkce a rizika, které společnosti v řízené transakci podstupují. Flexibilita je také dána tím, že není možné stanovit přesný počet alokačních klíčů, dle kterých rozdělujeme zisk v řízené transakci. Velkou nevýhodou metody je, že daňové správy mohou mít problém, se získáváním informací o sdružených podnicích, a to zejména ze zahraničí. (OECD, 2010)

Tato metoda je nejvhodnější pro stanovení transferové ceny u vybrané transakce, protože právě tato metoda umožňuje rozdělovat zisky dle zásluh na této transakci. Díky tomu, že společnost ABC vlastní speciální licenci, která je potřeba na prodej tohoto výrobku, má pro

tuto transakci jedinečný přínos. Obě společnosti mají jedinečný přínos pro tuto transakci, a to vyžaduje právě tato metoda.

8.2 Stanovené transferové ceny metodou profit split (analýza zásluh)

V přecházející kapitole bylo rozhodnuto a odůvodněno, že pro výpočet transferové ceny u naší zkoumané transakce využije metodu profit split s využitím analýzy zásluh.

Analýza zásluh rozděluje kombinované zisky, které nese řízená transakce mezi sdružené podniky tak, aby se rozdělení zisku ztotožňovalo s rozdělením zisků v neřízených transakcích. U této metody může být relativně obtížné stanovit hodnotu, kterou sdružené podniky přispívají k transakci. Stanovení tak může být provedeno na bázi srovnávací povahy a na rozsahu různých druhů přínosů, které mají jednotlivé sdružené podniky v dané transakci. K rozdělení zisku se využívá relativní hodnota funkcí a rizik, které podnik podstupuje. (MFČR, 2010, str. 48)

Průběh výpočtu transferové ceny pomocí této metody je následující:

1. Stanovení kombinovaného zisku, který je třeba rozdělit v této transakci.
2. Stanovení alokačního klíče.
3. Výpočet procentuálního přidělení zisku jednotlivým společnostem.
4. Hodnotové vyjádření zisku, který plyne z transakce oběma zúčastněným společnostem.

Jako alokační klíč byla zvolena analýza zásluh, která je doporučována metodikou OECD jako jeden z možných alokačních klíčů. Důvodů, proč byl zvolen tento alokační klíč, je hned několik:

1. U dané zkoumané transakce je dobře rozpoznatelné, jaké funkce (zásluhy) společnosti v této transakci vykonávají, a proto je poměrně jednoduché stanovit tento alokační klíč a využít ho pro výpočet transferové ceny u této transakce.
2. Společnost ABC vlastní speciální licenci, která je nutná k tomu, aby zákazník koupil daný výrobek a tato licence je dle mého názoru velmi těžko ocenitelná, a proto není hodné využít alokaci založenou na aktivech. Navíc toto aktivum využívá jen společnost ABC a společnost XYZ nemá žádné náklady, které by plynuly na udržení tohoto aktiva.
3. Další metody, které jsou naznačeny v metodice OECD, dle mého názoru, neposkytují takovou vypovídající hodnotu, takže se jimi u této transakce nebudeme zabývat.

vat. Jedinou výjimkou může být zbytková analýza, ale zde narážíme na problém nedostatku informací, které potřebujeme pro stanovení ceny dle jiné metody než profit split.

8.2.1 Stanovení kombinovaného zisku

Ke stanovení kombinovaného zisku využijeme jednoduchý výpočet. Zisk u této transakce vypočítáme jako prodejní cenu minus náklady, které vznikly na výrobu výrobku. U společnosti ABC, která výrobek dále prodává, zjistíme zisk jako prodejní cenu minus náklady na nákup výrobku od společnosti XYZ.

Hodnoty k výpočtu byly převzaty z interních dokumentů společnosti.

Tabulka 3 Výpočet kombinovaného zisku u dané transakce

	Náklady na ks (v Kč)	Prodejní cena na ks (v Kč)	Zisk na ks (v Kč)	Kombinovaný zisk na ks (v Kč)
XYZ	488	1203	715	
ABC	1203	1239	36	
Kombinovaný zisk				751

(Interní informace společnosti ABC a XYZ)

Dle jednoduchého výpočtu bylo zjištěno, jaký kombinovaný zisk je zapotřebí v této transakci rozdělit. Je zapotřebí rozdělit 751 Kč zisku na jeden prodaný kus výrobku. Jelikož transakce zněla na 500 kusů tohoto výrobku, tak celkový kombinovaný zisk, který je zapotřebí rozdělit, je 375 500 Kč.

8.2.2 Stanovení alokačního klíče

Při sestavování alokačního klíče, který je založený na zásluhách, je velmi nápomocná funkční analýza. Jelikož tato analýza určuje funkce, které společnost má v transakci a také rizika, které společnost v transakci podstupuje. Právě díky této analýze bude snadné určit, jaké zásluhy měly obě společnosti účastníci se této transakce.

V této části výpočtu transferové ceny bude k jednotlivým zásluhám přidělena váha tak, jak odpovídá skutečnosti. Váha jednotlivých zásluh se nalézá v rozmezí 0-100 bodů.

Tabulka 4 Alokace dle zásluh (vlastní zpracování)

	XYZ, a.s.	ABC, spol. s r.o.
Výrobní proces	100	0
Speciální licence	0	100
Výrobní technologie	100	0
Výrobní riziko	100	0
Úvěrové riziko	10	90
Tržní riziko	50	50
Celkem	360	240

Výrobní proces pomocí výrobních technologií zajišťuje pouze společnost XYZ, a proto jí bylo v těchto případech přiděleno plné bodové ohodnocení. Stejně tak i vlastníkově licence, společnosti ABC, bylo přiřazeno 100 bodů.

U rizik byl postup následující:

1. Výrobní riziko přisuzujeme společnosti XYZ, protože ta zajišťuje veškeré úkony spojené s výrobou daného výrobku.
2. Úvěrové riziko je ve větší míře přiřazeno společnosti ABC, protože ta je v přímém kontaktu se zákazníkem a této společnosti hrozí, že jí zákazník nezaplatí. Jelikož společnost XYZ také podstupuje úvěrové riziko, byla jí přiřazena určitá část bodového ohodnocení, protože také hrozí nezaplacení pohledávky vůči společnosti ABC. Proto, že se jedná o sesterskou společnost, je nezaplacení pohledávky velmi málo rizikové.
3. Tržní riziko podstupují obě společnosti společně, protože společnost ABC je pouze prostředníkem v této transakci a tím způsobem v případě poklesu tržní poptávky oběma společnostem klesnou výnosy z prodeje daného výrobku.

Při sečtení bodového ohodnocení společnost XYZ dosáhla 360 z 600 bodů a společnost ABC dosáhla 240 z 600 bodů. Je tedy jasné, že společnosti XYZ připadne větší zisk z této transakce. Toto rozdělení zisku se dalo předpokládat, protože společnost XYZ zajišťuje veškerou výrobu a vlastní všechny výrobní technologie.

8.2.3 Výpočet procentuálního rozdělení zisku z dané transakce

V následující tabulce naleznete procentuální vyjádření zisku obou společností z dané transakce. Toto vyjádření se uvádí proto, aby bylo jasné rozdělení zisku při jakémkoliv prodaném množství zboží v této zkoumané transakci.

Tabulka 5 Výpočet procentuálního rozdělení zisku (vlastní zpracování)

	XYZ, a. s.	ABC, spol. s r.o.
Výpočet	$360 / 600 = 0,6$	$240 / 600 = 0,4$
Přidělené % zisku	60%	40%

Ve výše uvedené tabulce je uvedeno, že společnosti XYZ by mělo být přiřazeno 60 % zisku z dané transakce a společnosti ABC 40 % zisku z dané transakce.

Tato alokace splňuje očekávání, protože větší část zisku byla přiřazena společnosti XYZ, jelikož tato společnost vlastní výrobní technologie a vede celý výrobní proces.

8.2.4 Hodnotové vyjádření zisku

V poslední fázi výpočtu dochází k rozdělení zisku, který v transakci vznikl. Výsledný zisk vypočítáme jako celkový zisk z transakce, který násobíme procentem přiděleného zisku z tabulky výše.

Tabulka 6 Výpočet zisku (vlastní zpracování)

	% zisku	Výpočet	Výsledný zisk (v Kč)
XYZ	$60\% = 0,6$	$751 * 0,6$	450,6
ABC	$40\% = 0,4$	$751 * 0,4$	300,4

Z celkového zisku z transakce, který činí 751 Kč, připadne 450,6 Kč společnosti XYZ a 300,4 Kč společnosti ABC.

8.2.5 Silné a slabé stránky metody

Výhodou této metody je, že odráží veškeré funkce a rizika, které společnosti mají v řízené transakci, a dle nich poté přiřazuje část zisku. Největší nevýhodou této metody je fakt, že rozřazení zisku je značně subjektivní, a to zejména při využití alokačního klíče, který se

stavujeme pomocí analýzy zásluh. Proto využití tohoto alokačního klíče vyžaduje dobrý komentář a popřípadě obhajobu u správce daně. Vzhledem k nedostupnosti informací o srovnatelných transakcích je nutné vycházet pouze z funkční analýzy.

8.2.6 Závěrečné vyhodnocení rozdělení zisku

V následující tabulce je porovnání rozdělení zisku s transakce před i po využití metody profit split.

Tabulka 7 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování)

(v Kč na ks výrobku)	XYZ	ABC
Bez použití metody	715	36
S použitím metody profit split	450,6	300,4

Jak můžeme vidět v tabulce výše, vlivem analýzy zásluh společnosti ABC připadl mnohem větší zisk z této transakce. Je to převážně dáno tím, že společnost ABC vlastní speciální licenci na prodej tohoto výrobku. Díky této licenci může společnost ABC prodávat tento výrobek zákazníkovi. Dalším faktorem jsou pak rizika spojená s touto transakcí, která do značné míry nese společnost ABC. Díky zvýšení zisku u společnosti ABC se společnosti XYZ zisky snižují.

V následující tabulce je přepočtení prodejní ceny a rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split.

Tabulka 8 Rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split (analýzy zásluh) (vlastní zpracování)

(v Kč)	Náklady na ks (v Kč)	Prodejní cena na ks (v Kč)	Zisk na ks (v Kč)	Kombinovaný zisk na ks (v Kč)
XYZ	488	938,6	450,6	
ABC	938,6	1239	300,4	
Kombinovaný zisk				751

Z výše uvedené tabulky je patrné, že díky snížení zisku u společnosti XYZ klesla i prodejní cena a snížením prodejní ceny klesly náklady společnosti ABC na nákup výrobku, který se vyskytuje ve zkoumané řízené transakci. Cena 938,6 Kč za jeden kus výrobku je tedy cena, za kterou by měla společnost XYZ prodávat výrobek společnosti ABC.

Tabulka 9 Rozdělení kombinovaného zisku z celé transakce pomocí metody profit split (vlastní zpracování)

	XYZ	ABC	Kombinovaný zisk
Zisk na kus	450,6	300,4	
Zisk z 500 kusů	225 300	150 200	
Kombinovaný zisk na 500 kusů výrobku			375 500

V tabulce výše je uveden zisk, který by společnosti měly mít z této transakce. Toto rozdělení má dopad na výsledek hospodaření a na výpočet daně.

Společnosti XYZ se změnou výnosů sníží základ daně (a také hospodářský výsledek) a tím klesne i samotná daň. Na straně nákladů se u společnosti XYZ žádná změna nekoná.

V případě společnosti ABC se díky snížení nákladů na transakci zvyšuje základ daně (tím i hospodářský výsledek) a můžeme očekávat, že se společnost ABC zvýší daňová povinnost.

Tabulka 10 Rozdíl v základu daně před a po využití metody profit split (vlastní zpracování)

	XYZ			ABC		
	Náklady	Výnosy	Základ daně	Náklady	Výnosy	Základ daně
Před využitím metody	488	1203	715	1203	1239	36
Využitím metody profit split	488	938,6	450,6	938,6	1239	300,4

V tabulce výše je zobrazen dopad, využití metody profit split, na základ daně obou společností, které se účastní zkoumané transakce. U společnosti XYZ je vidět snížení daňového základu o 264,4 Kč na jeden kus výrobku (jedná se o 132 200 Kč při 500ks). Společnosti ABC se naopak základ daně navýší, a to o 264,4 na jeden kus výrobku (jedná se o 132 200 Kč při 500ks). Tato tabulka potvrzuje předpoklad uvedený výše, tedy společnosti ABC se zvýšil základ daně a tím se jí může zvýšit daňová povinnost.

8.3 Stanovené transferové ceny metodou profit split (zbytková analýza)

V předchozím bodě této kapitoly byl rozdělen zisk ze zkoumané transakce pomocí metody profit split za využití analýzy zásluh. Pro porovnání v této kapitole vypočítám rozdělení zisku metodou profit split, ale za použití zbytkové analýzy.

Rozdělení zisku u zbytkové analýzy probíhá ve dvou krocích. V prvním kroku se určí tržní odměna každému účastníkovi transakce za jeho účast v transakci a za nejedinečný přínos v transakci. Odměna v prvním kroku se určuje podle jedné z tradičních transakčních metod nebo podle metody čistého rozpětí. Veškerý postup se odehrává přesně tak, jak popisuje jedna z těchto metod. V druhém kroku se rozděluje zbytkový zisk dle analýzy konkrétních přínosů a rizik, které společnosti mají v dané zkoumané transakci. (OECD, 2010)

Průběh výpočtu transferové ceny pomocí této metody je následující:

1. Stanovení kombinovaného zisku, který je třeba rozdělit v této transakci.
2. Výpočet zisku pro první krok – využití metody čistého rozpětí.
3. Výpočet zbytkového zisku pro druhý krok – využití stejného alokačního klíče jako u stanovení metodou profit split (zbytková analýza).
4. Hodnotové vyjádření zisku, který plyne z transakce oběma zúčastněným společnostem.

U druhého kroku bude využit stejný alokační klíč, tedy dle analýzy zásluh, hned z několika důvodů:

1. Alokační klíč založený na aktivech – tento alokační klíč je asi pro zkoumanou transakci nejvhodnější, ale je problém s ohodnocení aktiv, které obě společnosti využívají v dané transakci. Zejména pak u nehmotného aktiva společnosti ABC, které je velmi těžce ocenitelné (licence) a domnívám se, že hodnota aktiva by nebyla dostatečně vysoká a tedy zisk pro společnost ABC by byl nižší, než jaký si v této transakci zaslouží.

2. Alokační klíč založený na nákladech – tento alokační klíč by šel také využít, ale opět narážíme na problém s nehmotným aktivem společnosti ABC, kde nemůžeme přesně vyčíslit náklady na udržení tohoto aktiva.
3. Proto jsem zvolil alokační klíč založený na přínosech a rizicích, které společnosti v transakci mají, a to i přes jeho největší nevýhodu, což je samotné ohodnocení daných rizik a přínosů společnosti v této transakci.

8.3.1 Stanovení kombinovaného zisku

Totožné stanovení zisku jako u první použité metody.

Ke stanovení kombinovaného zisku byl využit jednoduchý výpočet. Zisk u této transakce byl vypočítán jako prodejní cena minus náklady, které vznikly při výrobě výrobku. U společnosti ABC, která výrobek dále prodává, byl zisk zjištěn jako prodejní cena minus náklady na nákup výrobku od společnosti XYZ.

Hodnoty k výpočtu byly převzaty z interních dokumentů společnosti.

Tabulka 11 Výpočet kombinovaného zisku u dané transakce

	Náklady na ks (v Kč)	Prodejní cena na ks (v Kč)	Zisk na ks (v Kč)	Kombinovaný zisk na ks (v Kč)
XYZ	488	1203	715	
ABC	1203	1239	36	
Kombinovaný zisk				751

(Interní informace společnosti ABC a XYZ)

Dle jednoduchého výpočtu bylo zjištěno, jaký kombinovaný zisk je zapotřebí v této transakci rozdělit. Je zapotřebí rozdělit 751 Kč zisku na jeden prodaný kus výrobku. Jelikož transakce zněla na 500 kusů tohoto výrobku, tak celkový kombinovaný zisk, který je zapotřebí rozdělit, je 375 500 Kč.

8.3.2 Výpočet zisku pro první krok zbytkové analýzy

V prvním kroku zbytkové analýzy je třeba aplikovat metodu čistého rozpětí, pomocí které bude určen zisk pro první krok zbytkové analýzy.

Metoda TNMM je nejpoužívanější ze všech metod. Důvodem je dostupnost informací z výkazů společností, ze kterých můžeme získat cenové rozpětí. Metoda funguje na principu porovnání zisku v řízené a neřízené transakci a tyto zisky by se neměly od sebe odlišovat. Obecně je odchylka přípustná v rámci cenového rozpětí. (OECD, 2010)

Aplikace probíhá následovně:

1. Výběr finančního ukazatele pro srovnání společností.
2. Výběr srovnatelných společností.
3. Výpočet finančního ukazatele.
4. Stanovení zisku pro první část zbytkové analýzy.

8.3.2.1 Výběr finančního ukazatele pro srovnání společností

V případě, že se v transakci jedná o převod zboží, metodika doporučuje, aby se čistý zisk poměřoval vůči tržbám. Proto tento ukazatel bude zvolen k poměření čistého rozpětí v rámci metody TNMM. (OECD, 2010)

Dle doporučení OECD bude zisk poměřován tržbami, proto zvolíme poměrový ukazatel, který se jmenuje rentabilita tržeb (ROS). Tento ukazatel vyjadřuje schopnost daného podniku dosáhnout zisku při určité úrovni tržeb. Ukazatel říká, kolik korun zisku je vyprodukováno za jednu korunu tržeb. (Kubíčková, Jindřichovská;2015; str. 127)

Rentabilita tržeb porovnává dvě tokové veličiny - tržby a zisk. Jelikož jsou to tokové veličiny, není třeba se potýkat s nesouměřitelností a také s určení průměrné časové hodnoty. Hodnotu ukazatele můžeme zjišťovat pro mnoho příležitostí. Základní vztah pro tento ukazatel je:

$$ROS = \frac{Zisk}{Tržby} \quad (1.)$$

(Kubíčková, Jindřichovská;2015; str. 127)

U zisku můžeme použít hned několik typů zisku. Jsou to tyto:

1. EBITDA – zisk před zdaněním, úroky, odpisy a amortizací.
2. EBIT – zisk před zdaněním a úroky.
3. EBT – zisk před zdaněním
4. EAT – zisk po zdanění (čistý zisk)

(Kubíčková, Jindřichovská; 2015; str. 127)

Rentabilitu můžeme určovat ve dvou podobách. První podoba je provozní rentabilita tržeb a druhá podoba je čisté ziskové rozpětí.

$$ROS = \frac{EBT \text{ (provozní VH)}}{\text{Tržby za prodej zboží a vlastní výkony}} \quad (2.)$$

(Kubíčková, Jindřichovská; 2015; str. 127)

$$ROS = \frac{EAT}{\text{Tržby za prodej zboží a vlastní výkony}} \quad (3.)$$

(Kubíčková, Jindřichovská; 2015; str. 127)

Jelikož budeme poměřovat jen společnosti z ČR, můžeme použít čistý zisk. Daň nám nebude zkreslovat výsledky, protože je u všech společností stejná míra zdanění. Jako ukazatel porovnání zisku tedy zvolíme čisté ziskové rozpětí. Volba tržeb za prodej zboží a vlastní výkony je také příhodně zvolená, protože společnost v transakci převádí vlastní výrobek. Navíc ostatní tržby (např. z finančních operací) nám v tomto případě neovlivňují výsledek, protože nejsou zahrnuty do ukazatele.

8.3.2.2 Výběr srovnatelných společností

Data o srovnatelných společnostech budu získávat pomocí databáze Albertina. Pro výběr společností budou zvolena následující kritéria:

1. Geografické omezení – jelikož se jedná o českou databázi, jsou zde subjekty pouze z České Republiky. Z hlediska srovnatelnosti je to podle mě dobrý krok, protože různé státy mají různé podnikatelské prostředí, a to je do jisté míry nesrovnatelné. Tento fakt je vyvážen nízkým vzorkem pro porovnání.
2. CZ-NACE – společnost XYZ má označení CZ-NACE 245300 (Výroba odlitků z lehkých neželezných kovů). Toto CZ-NACE je převažující.
3. Společnost není v likvidaci – u neaktivních společností hrozí zkreslení výsledků, a to právě díky neaktivitě daných společností.
4. Počet zaměstnanců – Jeden z rozhodujících faktorů srovnatelnosti, snažíme se porovnávat podobně velký podnik. Zkoumaný podnik má v průměru 130 zaměstnanců.
5. Nedostupné informace – v případě, že nenalezneme finanční informace o těchto společnostech, nemůžeme je porovnávat. Nejlépe informace získáme z výročních zpráv daných společností.

V databázi budeme nastavovat výše uvedené kritéria a budeme zjišťovat, kolik podniků pro srovnání nám databáze poskytne. V níže uvedené tabulce můžeme vidět zadávané kritérium, vysvětlení pro dané kritérium a počet osob (právnických a fyzických), které splňují kritéria. Počet se přidáváním kritérií snižuje.

Tabulka 12 Vyhledávací kritéria pro zisk srovnatelných údajů (vlastní zpracování)

Krok	Kritérium	Vysvětlení	Počet osob
1.	Databáze bez omezení (geografické omezení)	Jedná se pouze subjekty z České Republiky.	2755064
2.	CZ-NACE 245300 - převažující	Společnost má příslušnou ekonomickou klasifikaci činnosti.	53
3.	Osoba není v likvidaci	Nemá smysl zahrnovat zanikající podnik.	50
4.	Počet zaměstnanců	Zvoleno 50-99 a 100-200.	6
5.	Nedostupné informace	Nedostupnost výročních zpráv nebo finančních výkazů.	4

Po zadání všech kritérií byly v databázi nalezeny čtyři právnické osoby, které budou využity pro výpočet zisku pomocí metody TNMM. V rámci kroku 5 jsem musel dvě společnosti vyřadit, protože nebyly dostupné výroční zprávy nebo alespoň finanční výkazy, ze kterých by bylo možné čerpat data pro tuto metodu.

Tabulka 13 Seznam vybraných společností z databáze Albertina (vlastní zpracování)

	Název společnosti	Adresa	IČO
1.	Alucast, s.r.o.	Tupesy č.p. 100, Tupesy	26232111
2.	MESIT foundry, a.s.	Sokolovská 573, Uherské Hradiště	46995242
3.	TOP Alulit, s.r.o.	Křížíkova 2207, Benešov	26957400
4.	Unitherm, s.r.o.	Vedlejší 88/25, Jablonec nad Nisou	14868679

Tyto čtyři společnosti, které jsme našli pomocí zadaných kritérií, můžeme považovat za rámcově srovnatelné a pomocí nich aplikovat metodu TNMM.

Problémem této metody je, že její vypovídací hodnota se zvyšuje s velikostí zkoumaného vzorku společností. V případě samotného použití metody TNMM je vzorek pouze čtyř firem nedostačující, ale při použití v rámci metody profit split můžeme říci, že do metody zavedeme větší prvek srovnatelnosti.

8.3.2.3 Výpočet finančního ukazatele

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny položky z finančních výkazů zkoumaných společností. Jedná se o zisk po zdanění (EAT), tržby za prodej zboží a tržby za prodej vlastních výrobků. Veškeré finanční položky jsou uvedeny v tisíci korunách. Aby se předešlo náhodným výkyvům, položky jsou uvedeny za roky 2012-2014.

Tabulka 14 Vybrané položky z finančních výkazů společností (vlastní zpracování)

Název společnosti		2012	2013	2014
Alucast, s.r.o.	Tržby za prodej zboží	0	168	0
	Tržby za prodej vlastních výrobku	68865	88355	120557
	EAT	8019	16865	21542
MESIT foundry, a.s.	Tržby za prodej zboží	6255	7704	8344
	Tržby za prodej vlastních výrobku	128595	126086	134256
	EAT	7564	9043	8199
TOP Alulit, s.r.o.	Tržby za prodej zboží	1191	8534	331
	Tržby za prodej vlastních výrobku	63483	112512	157300
	EAT	124	129	3446
Unitherm, s.r.o.	Tržby za prodej zboží	5265	6392	4355
	Tržby za prodej vlastních	142353	122869	155336

	výrobku			
	EAT	4225	2994	-1447

(Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2012-2014)

Dle finančních údajů, které jsou uvedeny výše, bude vypočítáno čisté ziskové rozpětí (ROS – čisté ziskové rozpětí).

Tabulka 15 ROS - čisté ziskové rozpětí (vlastní zpracování)

Název společnosti	ROS – čisté ziskové rozpětí
Alucast, s.r.o.	0,16 = 16%
MESIT foundry, a.s.	0,06 = 6%
TOP Alulit, s.r.o.	0,01 = 1%
Unitherm, s.r.o.	0,01 = 1%

Ve výše uvedené tabulce je stanoveno průměrné čisté ziskové rozpětí za roky 2012-2014. Výsledku pro každou firmu bylo dosaženo zprůměrováním ukazatelů za jednotlivé roky. Z daných výsledků je dále třeba stanovit cenové rozpětí. Cenové rozpětí se stanovuje pomocí kvartilů.

Tabulka 16 Stanovení cenového rozpětí (vlastní zpracování)

Kvartil	Hodnota
Kvartil Q1	1%
Kvartil Q2 (medián)	3,5%
Kvartil Q3	11%

Ve výše uvedené tabulce bylo stanoveno ziskové rozpětí, ve kterém se může zisk pohybovat, aby splňoval princip tržního odstupu. V případě, že by byla použita metoda TNMM na zkoumanou transakci, může se zisk pohybovat mezi 1 % – 11 % a bude splněn princip tržního odstupu.

Pro stanovení zisku v rámci zkoumané transakce bude využita hodnota 6 %. Je to aritmetický průměr čistých cenových rozpětí jednotlivých společností. Hodnota 6 % splňuje kritérium cenového rozpětí.

8.3.2.4 Stanovení zisku pro první krok zbytkové analýzy

Pro určení zisku v prvním kroku zbytkové analýzy bude aplikována metoda TNMM. Ve zkoumané transakci každá společnost dostane přidělený zisk 6 % z celkových nákladů, které jim plynou z transakce.

Hodnota 6 % byla vypočtena dle metody TNMM (aritmetický průměr čistého ziskového rozpětí společností, zkoumaných v metodě TNMM) a splňuje kritérium pro cenové rozpětí, které vyplývá ze statistické analýzy čistého ziskového rozpětí společností, které se v rámci metody TNMM srovnávají.

Tabulka 17 Stanovení zisku pro první krok transakce (vlastní zpracování)

(v Kč)	Náklady	Zisk
XYZ	488	29,3
ABC	?	?

Určení zisku pro první krok zbytkové analýzy je u společnosti XYZ jednoduché, pouze se vynásobí náklady příslušným ziskovým koeficientem. U společnosti ABC už to tak jednoznačné není, protože momentálně nejsou známy náklady neboli cena, za kterou společnost výrobky nakoupí od podniku XYZ. Aby bylo možné určit náklady společnosti ABC, je třeba vytvořit matematickou soustavu rovnic, která pomůže určit zisk pro první krok zbytkové analýzy.

Matematické rovnice pro určení zisku společnosti ABC pro první krok zbytkové analýzy jsou následující:

$$\text{Celkový zisk z transakce} = 751 = (A + C) + (B + D)$$

$$A = 488 * 0,06 = 29,3$$

$$B = (488 + A + C) * 0,06$$

$$C = (751 - A - B) * k(XYZ)$$

$$D = (751 - A - B) * k(ABC) \text{ nebo } D = 751 - A - B - C$$

Celkový zisk na kus výrobku je 751 a skládá se ze zisku společnosti XYZ z prvního kroku ($A=29,3$). Dále ze zisku společnosti ABC (rovnice B), který musíme dále určit. Poté ze zisku z druhého kroku zbytkové analýzy. U společnosti XYZ je to rovnice C a u společnosti ABC je to rovnice D. Koeficient k (jméno společnosti) je koeficient, který vyplývá z druhého kroku zbytkové analýzy. V této zkoumané transakci bude určen pomocí analýzy zásluh, jako v kapitole Stanovení transferové ceny metodou profit split (analýza zásluh).

Dokud tedy nebude stanoven celkový zisk společnosti XYZ ze zkoumané transakce, není možné určit zisk společnosti ABC v prvním kroku zbytkové analýzy.

8.3.3 Výpočet zbytkového zisku v rámci druhého kroku zbytkové analýzy

Před vypočtením samotného zisku je třeba určit koeficienty, pomocí kterých bude zisk rozdělen. Toto rozdělení bude uskutečněno pomocí analýzy zásluh podobně jako v kapitole Stanovení transferové ceny metodou profit split (analýza zásluh). Po určení koeficientů je nutné dopočítat rovnice z předchozí podkapitoly a rozdělit zisk z této zkoumané transakce.

8.3.3.1 Určení koeficientů pro rozdělení zisku v druhé kroku zbytkové analýzy

Stejně jako u analýzy zásluh je třeba určit funkce a rizika, které společnosti podstupují v této zkoumané transakci. Určení těchto rizik a funkcí je velmi nápomocná funkční analýza, která se na to přímo zaměřuje.

Pomocí funkční analýzy byly určeny funkce a rizika, která společnosti podstupují ve zkoumané řízené transakci a pro výpočet transferové ceny bude těmto funkcím a rizikům přiřazena váha od 0-100 bodů.

Tabulka 18 Rozdělení zisku dle analýzy zásluh (vlastní zpracování)

	XYZ, a.s.	ABC, spol. s r.o.
Výrobní proces	100	0
Speciální licence	0	100
Výrobní technologie	100	0
Výrobní riziko	100	0
Úvěrové riziko	10	90
Celkem	310	190

Stejně jako tomu bylo v kapitole Stanovení transferové ceny metodou profit split (analýza zásluh), tak bylo přiřazeno 100 bodů společnosti XYZ za výrobní proces, protože tato společnost zajišťuje výrobu celého výrobku a společnost ABC se na výrobě již nijak nepodílí. Společnosti ABC bylo přiřazeno 100 bodů za speciální licenci, bez které by nebylo možné provést transakci.

U rizik byl postup následující:

1. Riziko výrobní je připsáno společnosti XYZ, protože tato společnost zajišťuje celý výrobní proces daného výrobku.
2. 90 bodů za úvěrové riziko je přiděleno společnosti ABC, protože ta je v přímém obchodním vztahu se zákazníkem. V případě, že zákazník není spojenou osobou, je vždy vysoké riziko nezaplacení pohledávky, a tedy to musí být náležitě oceněno. Společnosti XYZ bylo přiřazeno 10 bodů, protože pohledávka za spojenou osobou (jedná se o sesterskou společnost) je velmi málo riziková.
3. Tržní riziko bylo v tomto případě vypuštěno, protože společnosti podstupují stejné tržní riziko, a to může být započítáno v rámci rozdělení zisku v prvním kroku zbytkové analýzy.

Po sečtení bodu dosáhla společnost XYZ 310 z 500 bodů a společnost ABC 190 z 500 bodů. Jak bylo popsáno v kapitole Stanovení transferové ceny metodou profit split (analýza zásluh), očekávání zůstalo stejné, protože společnosti XYZ bude přiřazena větší část zisku z druhého kroku zbytkové analýzy.

8.3.3.2 Výpočet procentuálního rozdělení zisku pro druhý krok zbytkové analýzy

V následující tabulce bude uvedeno procentuální rozdělení zisku pro druhý krok zbytkové analýzy. Toto procentuální vyjádření bude dosazeno do rovnice C a D (rovnice pro výpočet zisku ve zkoumané transakci).

Tabulka 19 Výpočet procentuálního rozdělení zisku v druhém kroku analýzy zásluh (vlastní zpracování)

	XYZ, a. s.	ABC, spol. s r.o.
Výpočet	$310 / 500 = 0,62$	$190 / 500 = 0,38$
Přidělené % zisku	62%	38%

Jak ukazuje výše uvedená tabulka, tak společnosti XYZ bude přiřazeno 62 % zisku v druhé kroku zbytkové analýzy a 38 % zisku bude přiřazeno společnosti ABC.

Tato alokace zisku je předvídatelná, protože společnost XYZ zajišťuje většinu funkcí v transakci a nese většinu rizik, které se ve zkoumané transakci vyskytují.

8.3.3.3 Výpočet zisku v druhém kroku zbytkové analýzy a dopočet zisku z prvního kroku zbytkové analýzy

Aby bylo možné dopočítat zisk z prvního kroku zbytkové analýzy, je třeba napřed spočítat zisk z druhého kroku zbytkové analýzy, který náleží společnosti XYZ.

Zisk z druhého kroku dopočítáme podle výše uvedené rovnice C:

$$C = (751 - A - B) * k(XYZ)$$

Do rovnice dosadíme známé údaje a dopočítáme zisk. Za písmeno B dosadíme (substituuje) rovnicí B. Vznikne následující rovnice:

$$C = (751 - 29,3 - (488 + 29,3 + C) * 0,06) * 0,62 = 412,9$$

Společnosti XYZ tedy náleží 412,9 Kč zisku v druhém kroku zbytkové analýzy. Když už je dostupný výsledek rovnice C, může být dopočítán zisk společnosti ABC z prvního kroku zbytkové analýzy.

$$B = (488 + 29,3 + 412,9) * 0,06 = 55,8$$

Zisk společnosti ABC z prvního kroku zbytkové analýzy je tedy 55,8 Kč. Nakonec zbývá vypočítat zisk společnosti ABC v druhém kroku zbytkové analýzy.

$$D = (751 - 29,3 - 55,8) * 0,38 = 253$$

Společnosti ABC v druhém kroku zbytkové analýzy náleží zisk v hodnotě 253 Kč.

Následujícím krokem bude sečtení výsledků z prvního a druhého kroku zbytkové analýzy.

8.3.4 Hodnotové rozdělení zisku

V následující tabulce je uvedeno rozdělení zisku ze zkoumané transakce metodou profit split při využití zbytkové analýzy.

Tabulka 20 Hodnotové vyjádření zisku (vlastní zpracování)

	1. krok	2. Krok	Výsledný zisk (v Kč)
XYZ	29,3	412,9	442,2
ABC	55,8	253	308,8
Celkem			751

Z celkového zisku z transakce, který činí 751 Kč, připadne 442,2 Kč společnosti XYZ a 308,8 Kč společnosti ABC.

8.3.5 Silné a slabé stránky metody

Metoda odráží funkce a rizika, které společnosti mají v řízené transakci, která je předmětem zkoumání v této práci. Dále je nutno podotknout, že využitím zbytkové analýzy byl do metody vložen další prvek srovnatelnosti, a to zejména díky prvnímu kroku zbytkové analýzy, kde byla využita metoda TNMM. Nevýhodou metody je, že při použití analýzy zásluh (druhý krok zbytkové analýzy) narážíme na subjektivitu rozdělení zisku. Využití tohoto alokačního klíče vyžaduje dobrý komentář a případně dobrou obhajobu u správce daně. V případě prvního kroku zbytkové analýzy je třeba využít více společností pro srovnání, a toho bude dosaženo jen v případě, že bude využita databáze se společnostmi, které působí v zahraničí.

8.3.6 Závěrečné vyhodnocení rozdělení zisk

V následující tabulce je porovnání rozdělení zisku s transakce bez použití metody, s použitím metody profit split, která využívá zbytkovou analýzu.

Tabulka 21 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování)

(v Kč na ks výrobku)	XYZ	ABC
Bez použití metody	715	36
S použitím metody profit split (zbytková analýza)	442,2	308,8

Rozdělení zisku naplňuje předpoklady, protože společnost XYZ dostala větší část zisku, než společnost ABC. Je to dáno tím, že přínos společnosti ABC do transakce je pouze ten,

že vlastní speciální licenci a také nese úvěrové riziko. Ostatní funkce a rizika plynoucí z transakce nese společnost XYZ. Z tabulky výše je patrné, že zisk společnosti XYZ, oproti původnímu rozdělení, klesá a u společnosti ABC roste.

V následující tabulce je přepočtení prodejní ceny a rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split.

Tabulka 22 Rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split (zbytková analýza) (vlastní zpracování)

(v Kč)	Náklady na ks (v Kč)	Prodejní cena na ks (v Kč)	Zisk na ks (v Kč)	Kombinovaný zisk na ks (v Kč)
XYZ	488	930,2	442,2	
ABC	930,2	1239	308,8	
Kombinovaný zisk				751

Tabulka výše ukazuje prodejní ceny a rozložení zisku v transakci. Díky tomu, že klesl zisk společnosti XYZ (oproti původnímu rozdělení), klesly i náklady společnosti ABC. Cena 930,2 Kč za jeden kus výrobku je tedy cena, za kterou by měla společnost XYZ prodávat výrobek společnosti ABC.

V následující tabulce je znázorněno rozdělení zisku z celé transakce.

Tabulka 23 Rozdělení kombinovaného zisku z celé transakce pomocí metody profit split (vlastní zpracování)

	XYZ	ABC	Kombinovaný zisk
Zisk na kus	442,2	308,8	
Zisk z 500 kusů	221 100	154400	
Kombinovaný zisk na 500 kusů výrobku			375 500

V tabulce výše je uveden zisk, který by společnostem měly mít z této transakce. Toto rozdělení má dopad na výsledek hospodaření a na výpočet daně.

Společnosti XYZ se změnou výnosů sníží základ daně (a také hospodářský výsledek) a tím i samotná daň. Na straně nákladů se u společnosti XYZ žádná změna nekoná.

V případě společnosti ABC se díky snížení nákladů na transakci zvyšuje základ daně (tím i hospodářský výsledek) a můžeme očekávat, že se společnost ABC zvýší daňová povinnost.

Tabulka 24 Rozdíl v základu daně před a po využití metody profit split (zbytková analýzy) (vlastní zpracování)

	XYZ			ABC		
	Náklady	Výnosy	Základ daně	Náklady	Výnosy	Základ daně
Před využitím metody	488	1203	715	1203	1239	36
Využitím metody profit split	488	930,2	442,2	930,2	1239	308,8

Zavedení metody rozdělení zisku má také určitý dopad na základ daně. U společnosti XYZ je vidět, že při snížení zisku základ daně snižuje o 272,8 Kč na jeden kus výrobku (136 400 Kč při 500ks). Jelikož se u společnosti XYZ zisk snižuje, zákonitě se u společnosti ABC musí zvyšovat a tak se taky děje. Společnosti ABC se díky zavedení metody zvýšil zisk o 272,8 Kč na jeden kus výrobku (136 400 Kč na 500ks).

8.4 Porovnání stanovení zisku dle metody profit split a za využití obou analýz

V následující tabulce je porovnání rozdělení zisku s transakce bez použití metody, s použitím metody profit split, která využívá analýzu zásluh a s použitím metody profit split, která využívá zbytkovou analýzu.

Tabulka 25 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování)

(v Kč na ks výrobku)	XYZ	ABC
Bez použití metody	715	36
S použitím metody profit split (analýza zásluh)	450,6	300,4
S použitím metody profit split (zbytková analýza)	442,2	308,8

Jak ukazuje tabulka výše, vlivem využití zbytkové analýzy došlo k drobné úpravě zisku. Díky zavedení větší míry srovnatelnosti (použití metody TNMM v prvním kroku analýzy) došlo k přesunu 8,4 Kč zisku od společnosti XYZ ke společnosti ABC.

Teoreticky můžeme říci, že výsledek metody profit split s využitím zbytkové analýzy je podle metodiky OECD lépe využitelná, než výsledek metody profit split s využitím analýzy zásluh. Důvodem je větší srovnatelnost v rámci zbytkové analýzy. Jedná se pouze o teoretickou využitelnost, jelikož je nutné vyjádření správce daně k výpočtu ceny v rámci řízené transakce.

9 ZÁVĚREČNÉ SHRUTÍ APLIKACE METODY PROFIT SPLIT A DOPORUČENÍ PRO SPOLEČNOSTI ABC A XYZ

Již na počátku zkoumání transakce bylo jasné, že určení transferové ceny nebude snadné, protože pro určení transferové ceny není dostatek informací, a to zejména srovnatelných údajů. Nedostatek srovnatelných údajů je díky tomu, že transakce je velmi specifická hlavně kvůli speciální licenci, kterou vlastní společnost ABC.

Po prozkoumání transakce a společností, které se jí účastní, přišla na řadu funkční analýza. Tato analýza zjišťuje funkce a rizika, které mají společnosti v dané transakci. Po stanovení funkcí a rizik přišel na řadu výběr metody, podle které bude vypočítána transferová cena. Na základě funkční analýzy byla zvolena metoda profit split. Tato metoda je nejvhodnější pro zkoumanou transakci, protože nejsou dostupné informace o srovnatelných transakcích, a tato metoda se dá přesto aplikovat, a stanovit tak cenu v řízené transakci v souladu s principem tržního odstupu.

Využití metody profit split bylo rozděleno do dvou částí. V první části je aplikována metoda profit split s využitím analýzy zásluh a ve druhé části je aplikována metoda profit split s využitím zbytkové analýzy.

V první části byla aplikována metoda profit split s využitím analýzy zásluh. K ohodnocení funkcí a rizik, které společnosti mají ve zkoumané transakci, byla využita funkční analýza. Výsledkem analýzy zásluh bylo zjištění, že společnosti XYZ náleží 60 % zisku ze zkoumané transakce a společnosti ABC 40 % zisku ze zkoumané transakce. Hodnotově vyjádřeno se jedná o 450,6 Kč zisku na jeden kus výrobku pro společnost XYZ a 300,4 Kč na jeden kus výrobku pro společnost ABC. Toto rozdělení splnilo očekávání, že společnost XYZ dostane větší část celkového zisku plynoucího z transakce. Cena, která byla hledána pomocí metody profit split, je tedy 938,6 Kč za jeden kus výrobku.

V druhé části byla aplikována metoda profit split s využitím zbytkové analýzy. Aplikace se v případě použití rozděluje do dvou kroků. V prvním kroku byla využita metoda TNMM (metoda pro stanovení transferové ceny dle OECD) a pomocí této metody bylo stanoveno procento zisku, které je přiděleno každému účastníkovi transakci za nejedinečný přínos do transakce. Jedná se o 6 % z nákladů na transakci. U společnosti XYZ se jedná o 29,3 Kč na jeden kus výrobku a u společnosti ABC se jedná o 55,8 Kč na jeden kus výrobku. Jelikož transakce probíhá od společnosti XYZ přes společnost ABC ke koncovému zákazníkovi, musel být zisk z prvního kroku zbytkové analýzy u společnosti ABC dopočítán až po sta-

novení zisku ve druhém kroku zbytkové analýzy. V druhém kroku zbytkové analýzy byl stanoven zbytkový zisk dle analýzy zásluh. Společnosti XYZ bylo přiřazeno 412,9 Kč na jeden kus výrobku a společnosti ABC bylo přiřazeno 253 Kč na jeden kus výrobku. Celkově v rámci této metody bylo přiřazeno společnosti XYZ 442,2 Kč a společnosti ABC 308,8 Kč na jeden kus výrobku. I toto rozdělení splnilo očekávání, že společnosti XYZ bylo přiřazeno větší množství zisku než společnosti ABC. Cena, které byla hledána pomocí metody profit split, je tedy 930,2 Kč za jeden kus výrobku. U zbytkové analýzy je třeba ještě dodat, že má větší míru srovnatelnosti (díky použití metody TNMM), a proto je její použití pro tuto transakci výhodnější.

U obou metod není třeba využívat srovnávací analýzu, protože známe cenu, za kterou zboží nakupuje, a tedy není třeba určovat výstupní ziskové rozpětí.

Společnostem, které se účastní zkoumané transakce, bych doporučil, aby si správnost stanovení transferové ceny v této transakci nechaly posoudit správcem daně. V případě, že by správce daně provedl kontrolu a rozporoval toto rozdělení, může následně provést daňové doměření.

Jelikož společnosti nevlastní žádnou dokumentaci k transferovým cenám, doporučuji, aby si dopracovaly příslušnou dokumentaci. Předěly by tak případnému doměření daně. V případě, že společnost nemá zaměstnance s odbornými znalostmi v oblasti transferových cen, doporučuji nechat zpracovat dokumentaci u některé z poradenských společností, které se touto problematikou zabývají. Dále bych doporučil celému holdingu, aby zapracoval problematiku transferových směn do svých vnitropodnikových směrnic.

ZÁVĚR

Tato diplomová práce byla zaměřena na výpočet transferové ceny v řízené transakci ve vybrané společnosti. Teoretická část zahrnovala literární rešerši, na kterou navazuje praktická část práce, kde byl proveden výpočet transferové ceny ve zkoumané transakci ve vybrané firmě. V rámci literární rešerše bylo objasněno, co je transferová cena, jak je definována spojená osoba, jakou dokumentaci je nutné dokládat k vypočtené převodní ceně a jak je problematika transferových cen ukotvena v legislativě ČR. Dále byly podrobně rozebrány tradiční transakční a tradiční ziskové metody pro stanovení převodních cen. Další dvě kapitoly teoretické části se věnují srovnávací analýze a celkovému shrnutí literární rešerše. Po teoretické části práce následuje praktická část práce, kde byly představeny společnosti, které se účastní zkoumané transakce, byla popsána zkoumaná transakce a provedena funkční analýza, ze které byl stanoven funkční profil. Na funkční analýzu navazuje výběr vhodné metody a její aplikace na zkoumanou transakci. Poslední kapitola byla věnována závěrečnému shrnutí aplikace dané metody a doporučení pro společnosti, které se účastní zkoumané transakce.

Na začátku teoretické části bylo nutné představit společnosti, které se účastní zkoumané transakce. Představení společností je velmi důležité pro funkční analýzu, protože je nutné znát veškeré informace o působení daných společností na trhu. Dalším důležitým krokem byl popis zkoumané transakce, bez kterého nemůžeme aplikovat metodu pro výpočet transferové ceny. V popisu zkoumané transakce bylo uvedeno, že společnost ABC vlastní speciální licenci pro prodej výrobku, který vyrábí společnost XYZ. Tento fakt bylo nutné zohlednit ve funkční analýze. Před aplikací metody pro stanovení transferové ceny bylo nutné provést funkční analýzu a sestavit funkční profil. Funkční profil napověděl, že společnosti si funkce a rizika ve zkoumané transakce rozdělují téměř jedna ku jedné. Nejdůležitější funkce v této transakci byly výrobní proces, který celý zajišťuje společnost XYZ, a speciální licence pro prodej daného výrobku, kterou vlastní společnost ABC.

Po funkční analýze byl proveden výběr vhodné metody pro stanovení transferové ceny a aplikace této metody. Tradiční transakční metody byly ihned zavrhnuty, protože nejsou dostupné žádné srovnatelné transakce. Následoval tedy výběr mezi metodou TNMM a profit split. Nakonec byla vybrána metoda profit split, protože pro využití metody TNMM nebylo dostatek srovnatelných informací. Navíc metoda profit split je lépe využitelná pro transakce, kde mají obě strany jedinečný přínos do transakce. Obě společnosti mají do zkoumané transakce jedinečný přínos.

Po stanovení metody přišla na řadu aplikace vybrané metody. Pro srovnání byla metoda profit split aplikována s využitím dvou různých analýz. První využitou analýzou byla analýza zásluh. V závislosti na funkční analýze byly určeny funkce a rizika, které společnosti podstupují v transakci, a k těmto prvkům bylo přiděleno bodové ohodnocení pro každou společnost zvlášť. Po sečtení bodů bylo zjištěno, jaké procento zisku náleží každé ze společností účastnící se zkoumané transakce. Následně byl zisk rozdělen a přiřazen a dále byl vypočten dopad na daň z příjmu každé společnosti. Druhou využitou analýzou byla zbytková analýza. V prvním kroku zbytkové analýzy byl stanoven zisk, který dostala každá společnost za nejedinečný přínos do transakce. Stanovení zisku proběhlo na základě metody TNMM. V druhém kroku byl rozdělen zbytkový zisk na základě analýzy zásluh, která byla lehce upravena oproti kapitole, kde byla využita právě tato analýza.

Rozdělení zisku dopadlo podle mých předpokladů. Větší část zisku bylo přiřazeno společnosti XYZ, protože má větší přínos do zkoumané transakce.

Cílem celé práce bylo stanovit převodní cenu ve zkoumané transakci a tento cíl byl dle mého názoru splněn. Dle mého názoru byl splněn i dílčí cíl práce, a to informovat společnosti, které se účastní zkoumané transakce, o problematice transferových cen.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

ABC, SPOL. S R.O, 2013. *ABC, SPOL. S R.O.* [online]. [cit. 2015-07-17]. Dostupné z: Utajeno na žádost společnosti XYZ.

BDO, 2013. *Směrnice o převodních cenách pro národní podniky a daňové správy* [online]. [cit. 2015-06-30]. Dostupné z: <http://www.bdo.cz/legislativa-a-ostatni-predpisy-1/aktualni-znzeni-smernice-oecd-o-prevodnich-cenac>.

ČESKO, 2009. Pokyn D – 332: Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny. *Finanční správa*. Dostupné také z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/Pokyn_D-332.pdf

ČESKO, 2009a. Pokyn D – 334: Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami. *Finanční správa*.. Dostupné také z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-334.pdf

ČESKO, 2009b. Pokyn D – 333: Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednáváná mezi spojenými osobami. *Finanční správa*. Dostupné také z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Pokyn_D-333.pdf

ČESKO, 2011. Pokyn GFR č. D - 6 k jednotnému postupu při uplatňování některých ustanovení zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů. *Generální finanční ředitelství*. Dostupné také z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/Pokyn__GFR_c_D_6.pdf

ČESKO, 2012. Pokyn GFR D - 10 ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami/sdruženými podniky. *Generální finanční ředitelství*. Dostupné také z: <http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/PokynGFR-D-10.pdf>

ČESKO, 2004. Rozsudek NSS č.j. 5 Afs 48/2004-89. In: *Nejvyšší správní soud* [online]. [cit. 2015-07-01]. Dostupné z: http://www.nssoud.cz/files/SOUDNI_VYKON/2004/0048_5Afs_0400089A_prevedeno.pdf

ČESKO, 1997. Zákon č. 151 ze dne 17. června 1997, o oceňování majetku. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Dostupné také z: <https://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?idBiblio=45404&nr=151&rpp=15#local-content>

ČESKO, 1992. Zákon č. 586 ze dne 20. listopadu 1992 o dani z příjmu. In: *Sbírka zákonů České republiky*. Dostupné také z: <https://portal.gov.cz/app/zakony/zakonPar.jsp?idBiblio=40374&nr=586~2F1992&rpp=15#local-content>

ERNST & YOUNG, 2013. *Transfer pricing global reference guide* [online]. [cit. 2016-03-14]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013/\\$FILE/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013/$FILE/Transfer_pricing_global_reference_guide_2013.pdf)

FEINSCHREIBER, Robert a Margaret KENT, 2012. *Transfer pricing handbook: guidance on the OECD regulations*. Hoboken: Wiley, xviii, 429 s. Wiley corporate F&A series,.-. ISBN 9781118347614.

FEINSCHREIBER, Robert, 2004. *Transfer pricing methods: an applications guide*. Hoboken, N.J.: Wiley, xvi, 320 p. ISBN 0471573604.

KLM A.S., 2013. *KLM, a.s.* [online]. [cit. 2015-07-17]. Dostupné z: Utajeno na žádost společnosti XYZ.

KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ, 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Vydání první. V Praze: C. H. Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-538-1.

Interní informace společnosti ABC.

Interní informace společnosti XYZ.

MINISTERSTVO FINANČÍ ČESKÉ REPUBLIKY, 2010. *Přehled srovnatelnosti a ziskových metod: revize kapitol I-III směrnice o převodních cenách* [online]. [cit. 2015-09-14]. Dostupné také z: http://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/ms-prime-dane/Prehled_srovnatelnosti_a_ziskovych_metod.pdf

NOVOTNÝ, Filip, 2008. *Daňová optimalizace nadnárodních společností prostřednictvím vnitřních cen: Přehled hlavních teoretických východisek a možných makroekonomických dopadů*. Politická ekonomie. vol. 56, no. 1 s. 40-53. ISSN:0032-3233.

OECD, 2010. *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 22 July 2010*. Ed. 2010. Paris, France: OECD, 2010. ISBN 9789264090187. Dostupné také z: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en

OECD, 2012. *Dealing effectively with the challenges of transfer pricing*. Paris: OECD. ISBN 9789264169463.

OSIČKA, Štěpán, 2015. Daňová kontrola převodních cen. Na co se připravit? - 2. část. In: *Fučík & partneři, s.r.o.* [online]. Praha, [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <http://www.fucik.cz/publikace/danova-kontrola-prevodnich-cen-na-co-se-pripravit-2-cast/>

RAJNOHA, Rastislav, Dana SLIVKOVÁ a Ján DOBROVIČ, 2014. *Globalizácia a transferové oceňovanie výkonov v nadnárodných spoločnostiach na Slovensku a v krajinách OECD – analytická štúdia a rozhodovací model pre voľbu optimálnej metódy* [online]. [cit. 2016-03-20].

RYLOVÁ, Zuzana, 2009. *Mezinárodní dvojí zdanění*. 3. aktualiz. a rozš. vyd. Olomouc: Anag. Daně (ANAG). ISBN 978-80-7263-511-5.

SOBOTKOVA, Veronika a Veronika SOLILOVÁ, 2010. Dokumentace k převodním cenám v Evropské unii a České republice. In: *Daňáři online* [online]. Praha, [cit. 2016-03-13]. Dostupné z: <http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d26637v35006-dokumentace-k-prevodnim-cenam-v-evropske-unii-a-ceske-republi->

[ce/?search_query=Dokumentace+k+p%20evodn%C3%ADm+cen%C3%A1m+v+Evropsk%C3%A9+unii+a+%20Cesk%C3%A9+republice&search_results_page=](http://www.danarionline.cz/archiv/dokument/doc-d26637v35006-dokumentace-k-prevodnim-cenam-v-evropske-unii-a-ceske-republice/?search_query=Dokumentace+k+p%20evodn%C3%ADm+cen%C3%A1m+v+Evropsk%C3%A9+unii+a+%20Cesk%C3%A9+republice&search_results_page=)

SOJKA, Vlastimil, 2013. *Mezinárodní zdanění příjmů: smlouvy o zamezení dvojího zdanění a zákon o daních z příjmů*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika. Daňová řada (Wolters Kluwer ČR). ISBN 978-80-7478-035-6.

SOLILOVÁ, Veronika, Vendula BÍLKOVÁ a Jana VRTALOVÁ, 2009. *Metody určení převodních cen* [online]. [cit. 2016-03-20]. Dostupné z: http://kvf.vse.cz/storage/1239810650_sb_solilova,bilkova,vrtalova.pdf

ŠPAČEK, M, 2011. *Mysterium transferových cen a přístupy k jeho řešení*. [online]. [cit. 2015-06-30]. Vysoká škola ekonomie a managementu, Dostupné z: <http://spacek.blog.vsem.cz/2011/04/28/mysterium-transferovych-cen-a-pristupy-k-jeho-reseni/>.

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2013. *Účetní závěrka společnosti ALUCAST, s.r.o. za rok 2012* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17086646&subjektId=57750&spis=722537>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2014. *Účetní závěrka společnosti ALUCAST, s.r.o. za rok 2013* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17648617&subjektId=57750&spis=722537>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015. *Účetní závěrka společnosti ALUCAST, s.r.o. za rok 2014* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=39096481&subjektId=57750&spis=722537>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2013. *Účetní závěrka společnosti TOP ALULIT s.r.o. za rok 2012* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17606955&subjektId=710222&spis=260001>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2014. *Účetní závěrka společnosti TOP ALULIT s.r.o. za rok 2013* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=40721597&subjektId=710222&spis=260001>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015. *Účetní závěrka společnosti TOP ALULIT s.r.o. za rok 2014* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=40721643&subjektId=710222&spis=260001>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2013. *Účetní závěrka společnosti UNITHERM, s.r.o. za rok 2012* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17113992&subjektId=416440&spis=542272>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2014. *Účetní závěrka společnosti UNITHERM, s.r.o. za rok 2013* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17754517&subjektId=416440&spis=542272>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015. *Účetní závěrka společnosti UNITHERM, s.r.o. za rok 2014* [online]. <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=39711713&subjektId=416440&spis=542272>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2013. *Výroční zprávy společnosti MESIT foundry, a.s. za rok 2012* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17024471&subjektId=603544&spis=683297>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2014. *Výroční zprávy společnosti MESIT foundry, a.s. za rok 2013* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=17561115&subjektId=603544&spis=683297>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015. *Výroční zprávy společnosti MESIT foundry, a.s. za rok 2014* [online]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=21907573&subjektId=603544&spis=683297>

Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015. *Výroční zprávy společnosti XYZ, a.s. za rok 2014* [online]. [cit 2015-07-17]. Dostupné z: Utajeno na žádost společnosti XYZ.

XYZ, A.S, 2013. *XYZ, a.s.* [online]. [cit. 2015-07-17]. Dostupné z: Utajeno na žádost společnosti XYZ.

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

CUP	Uncontrolled price Method
EAT	Earn after Taxes
EBIT	Earn before Interest and Taxes
EBITDA	Earnings before Interest, Taxes, Depreciations and Amortization Charges
EBT	Earn before Taxes
MFČR	Ministerstvo financí České Republiky
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ROA	Return on Assets
ROCE	Return on Capital Employed
ROS	Return on Sales
TNMM	Transactional Net Margin Method

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Stanovení ceny dle metody CUP (Česko, 2009, str. 9)	23
Obrázek 2 Stanovení ceny dle metody ceny při opětovném prodeji (Česko, 2009, str. 9)	25
Obrázek 3 Stanovení ceny dle metody nákladů a přírážky (Česko, 2009, str. 10)	27
Obrázek 4 Organizační struktura společnosti XYZ, a.s. (Veřejný rejstřík a sbírka listin, 2015)	43
Obrázek 5 Rozšířená organizační struktura společnosti XYZ, a.s. (XYZ, a.s., 2013).....	43
Obrázek 6 Diagram KLM a.s. s vlastnickými podíly (vlastní zpracování)	44
Obrázek 7 Rozhodovací model pro volbu metody určení transferové ceny (Rajnoha, Slivková, Dobrovič; 2014)	54
Obrázek 8 Silné a slabé stránky tradičních transakčních metod (Solilová, Bílková, Vrtalová; 2009)	92
Obrázek 9 Silné a slabé stránky tradičních ziskových metod (Solilová, Bílková, Vrtalová; 2009)	93

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Funkční profil vůči sdruženým podnikům (vlastní zpracování).....	50
Tabulka 2 Funkční profil vůči nezávislým podnikům (vlastní zpracování)	51
Tabulka 3 Výpočet kombinovaného zisku u dané transakce	58
Tabulka 4 Alokace dle zásluh (vlastní zpracování)	59
Tabulka 5 Výpočet procentuálního rozdělení zisku (vlastní zpracování)	60
Tabulka 6 Výpočet zisku (vlastní zpracování).....	60
Tabulka 7 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování)	61
Tabulka 8 Rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split (analýzy zásluh) (vlastní zpracování).....	61
Tabulka 9 Rozdělení kombinovaného zisku z celé transakce pomocí metody profit split (vlastní zpracování)	62
Tabulka 10 Rozdíl v základu daně před a po využití metody profit split (vlastní zpracování)	62
Tabulka 11 Výpočet kombinovaného zisku u dané transakce	64
Tabulka 12 Vyhledávací kritéria pro zisk srovnatelných údajů (vlastní zpracování)	67
Tabulka 13 Seznam vybraných společností z databáze Albertina (vlastní zpracování).....	67
Tabulka 14 Vybrané položky z finančních výkazů společností (vlastní zpracování)	68
Tabulka 15 ROS - čisté ziskové rozpětí (vlastní zpracování).....	69
Tabulka 16 Stanovení cenového rozpětí (vlastní zpracování)	69
Tabulka 17 Stanovení zisku pro první krok transakce (vlastní zpracování).....	70
Tabulka 18 Rozdělení zisku dle analýzy zásluh (vlastní zpracování).....	71
Tabulka 19 Výpočet procentuálního rozdělení zisku v druhém kroku analýzy zásluh (vlastní zpracování).....	72
Tabulka 20 Hodnotové vyjádření zisku (vlastní zpracování)	74
Tabulka 21 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování).....	74
Tabulka 22 Rozdělení zisku na jeden kus výrobku dle metody profit split (zbytková analýza) (vlastní zpracování).....	75
Tabulka 23 Rozdělení kombinovaného zisku z celé transakce pomocí metody profit split (vlastní zpracování)	75
Tabulka 24 Rozdíl v základu daně před a po využití metody profit split (zbytková analýzy) (vlastní zpracování).....	76
Tabulka 25 Porovnání rozdělení zisku (vlastní zpracování).....	77

SEZNAM VZORCŮ

(1.) Vzorec pro výpočet ROS	65
(2.) Vzorec pro výpočet provozní rentability tržeb	66
(3.) Vzorec pro výpočet čistého ziskového rozpětí	66

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha P I: Srovnání silných a slabých stránek všech dostupných metod

Příloha P II: Příklady využití metody CUP

Příloha P III: Příklady využití metody ceny při opětovném prodeji

Příloha P IV: Příklad využití metody nákladů a přirážky

Příloha P V: Příklady využití metody TNMM

Příloha P VI: Příklad využití metody profit split

PŘÍLOHA P I: SROVNÁNÍ SILNÝCH A SLABÝCH STRÁNEK VŠECH DOSTUPNÝCH METOD

	TRADIČNÍ TRANSAKČNÍ METODY	
	Silné stránky	Slabé stránky
CUP	<ul style="list-style-type: none"> • Nejjednodušší z hlediska použitelnosti. • Nejpříjemnější a nejspolehlivější způsob pro aplikaci principu tržního odstupu. • Relativně nezávislá na interním informačním systému podniku, cenu lze ověřit na trhu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Metoda vyžaduje velkou míru srovnatelnosti. • Složitě nalézt srovnatelnou transakci mezi nezávislými podniky, kde neexistují s podstatnými dopady na cenu. • Případné rozdíly je nutné očistit.
RPM	<ul style="list-style-type: none"> • Metoda vychází částečně z informace zjištěné na trhu (nezávislá cena), jenž je následně doplněna o interní informaci z podniku (marži). • Není potřeba provádět tolik úprav, aby se zohlednily rozdíly, než je tomu u CUP metody. • Rozdíly ve výrobku nemají takový dopad na ziskové rozpětí, jako mají u ceny. • Vyžadována menší srovnatelnost než u CUP metody. • Přesnější v případech, kdy je realizace dalšího prodeje uskutečněna v brzké době. • Nejužitečnější v případě vertikálně integrovaného koncernu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Výsledná předací cena je primárně ovlivněna způsobem určení přiměřené hrubé příirážky. • Faktor času – čím je doba mezi nákupem a prodejem delší, tím je třeba brát v úvahu změny trhu, měnových kurzů, nákladů atd. • Spolehlivost metody RPM je snížena, existují-li výrazné rozdíly ve způsobech, jakými sdružené podniky a nezávislé podniky vykonávají své podnikatelské činnosti – závislost na srovnatelnosti vykonávaných funkcí. • Je těžké určit, do jaké míry původně převáděné zboží přispělo k hodnotě konečného výrobku v případech, kdy prodejce výrazně přispívá k vytváření nebo údržbě nehmotného majetku spojeného s produktem.
COST+	<ul style="list-style-type: none"> • Není potřeba provádět tolik úprav, aby se zohlednily rozdíly, než je tomu u CUP metody. • Nejužitečnější v případě převodů nedokončené výroby, uzavření dohod o využívání společného vybavení či dlouhodobých dohod, poskytování služeb. 	<ul style="list-style-type: none"> • Při stanovování nákladů často vzniká problém s určením spojení mezi výší nákladů a tržní cenou. • Metoda vychází pouze z interních informací podniku. Nevhodná aplikace může vést k nesplnění principu tržního odstupu. • Klade se větší důkaz na ostatní faktory srovnatelnosti. • Je nutné zvážit rozdíly ve výši a typech výdajů spojených s funkcemi vykonávanými stranami a podstupenými riziky nebo srovnávanými transakcemi, a také konzistentnost účetnictví.

Obrázek 8 Silné a slabé stránky tradičních transakčních metod (Solilová, Bílková, Vrtalová; 2009)

		TRANSAKČNÍ ZISKOVÉ METODY	
		Silné stránky	Slabé stránky
PROFIT SPLIT	<ul style="list-style-type: none"> • Použitelnost i v případě, kdy žádné srovnatelné transakce mezi nezávislymi podniky nemohou být identifikovány. • Komplexní pohled – jsou posuzovány obě strany transakce. Proto se používá pro specifické transakce, jako např. prodej nehmotného majetku, rozdělení zisku pramenícího z lepšího využití výrobního potenciálu (úspor z rozsahu) atd. • Flexibilita, protože bere v úvahu zvláštní, jedinečné skutečnosti a okolnosti sdružených podniků. 	<ul style="list-style-type: none"> • Metoda je více založena na interní informace podniků. Slabší vazba na informace z externího trhu znamená subjektivnější výsledek rozdělení zisku. • Obtížný přístup k informacím od zahraničních sdružených podniků. • Metoda se nepoužívá u nezávislých podniků, vyjma společných podniků Joint ventures. • Obtížnost praktické aplikace – stanovení kombinovaných výnosů a nákladů pro všechny sdružené podniky účastníci se řízených transakcí vyžaduje vedení účetních knih a dokumentace na společném základě a provedení úprav v účetních praktikách a měnách – ekonomicky náročné. • Je-li metoda rozdělení zisku použita na provozní zisk, je nesnadné identifikovat provozní náklady spojené s transakcemi a rozdělit tyto náklady mezi transakce a jiné činnosti sdružených podniků. • Nutné zvážit její spolehlivost. 	
TNMM	<ul style="list-style-type: none"> • Čistá rozpětí jsou méně ovlivněna rozdíly v transakcích, než je tomu u ceny, která se používá u CUP metody. • Čistá rozpětí jsou odolnější vůči některým funkčním rozdílům mezi řízenými a nezávislymi transakcemi. • Není nutné určit vykonávané funkce a přijaté odpovědnosti u více než jednoho ze sdružených podniků. • Není nutné vést účetní doklady a záznamy všech účastníků podnikatelské činnosti na společném základě nebo přiřčenit náklady všem účastníkům. • Nesrovnává transakce na základě absolutních veličin, ale na základě relativních charakteristik. Což umožňuje srovnání transakcí, které jsou právě v absolutní úrovni nesrovnatelné. 	<ul style="list-style-type: none"> • Čisté rozpětí může být ovlivněno některými faktory, které buď nemají žádný vliv, nebo mají méně významný vliv na cenu nebo na hrubé rozpětí. • Potřeba použít informace o nezávislých transakcích, jež nejsou k dispozici v momentě, kdy je řízená transakce uskutečňována. • Nemožnost přístupu daňového poplatníka ke specifickým informacím o ziscích řízených transakcí, což může dělat aplikaci této metody méně přesvědčivou. • Jednostranný pohled – použití pouze na jeden sdružený podnik, který společně s faktem, že řada faktorů, nevztahujících se k převodním cenám, ovlivňuje čistá rozpětí, může učinit metodu méně spolehlivou, než u metody COST+ a RPM. • Obtížnost určení vhodné odpovídající úpravy čistého rozpětí. • Nutné zvážit její spolehlivost. 	

Obrázek 9 Silné a slabé stránky tradičních ziskových metod (Solilová, Bílková, Vrtalová; 2009)

PŘÍLOHA P II: PŘÍKLADY VYUŽITÍ METODY CUP

První příklad je, že produkt má pouze minoritní rozdíly. Výrobce prodává stejný produkt kontrolovaným i nekontrolovaným odběratelům. Transakce jsou identické s výjimkou toho, že kontrolované prodejní ceny zahrnují náklady na dopravu od nekontrolovaného prodejce a nekontrolované ceny jsou bez nákladů na dopravu. Zde je velmi výhodné využít metodu CUP, protože cenu pouze upravíme o náklady na dopravu a pojistné. (Feinschreiber, 2004, str. 66)

Druhý příklad je určení převodní ceny pomocí kótačního media. Společnost a její dceřiná společnost se domluvily, že matka bude nakupovat ropu od dceřiné společnosti za cenu kotovanou na burze. Cena byla určena na základě pětidenního intervalu, který je závislý na datu stanovení dodávky. Společnosti souhlasily s upravením ceny za zvláštních okolností, které jsou spojeny s transakcí (množství ropy, smluvní podmínky, náklady na dopravu, rizika nesoucí obě strany). Data jsou používána k nastavení cen mezi spřízněnými stranami a také jsou provedeny určité úpravy k dorovnání rozdílů. Cena odvozená z kótačního média (například burza) se může využít pro určení ceny dle metody CUP v souladu s principem tržního odstupu. (Feinschreiber, 2004, str. 68)

PŘÍLOHA P III: PŘÍKLADY VYUŽITÍ METODY CENY PŘI OPĚTOVNÉM PRODEJI

Prvním příkladem je stanovení ceny dle metody ceny při opětovném prodeji. Mateřská společnost prodá majetek své dceřiné společnosti, která je zároveň distributor. Distributor dále prodá majetek zákazníkům, kteří jsou neřízenou osobou. Cena při opětovném prodeji je 100 \$ a distributorská hrubá marže je 20 %. Cena pro distributora je 80 \$, což je 100 \$ minus 20 % ze 100 \$. Stanovení marže musí být velmi komplexní a může vyžadovat spoustu kroků ke stanovení výsledné marže. (Feinschreiber, 2004, str. 74)

Mateřská společnost prodává své produkty skrze nezávislé distributory v pěti různých zemích. Distributor pouze prodává produkt a nevykonává další činnost. V jedné zemi založila mateřská společnost dceřinou společnost, která bude prodávat výhradně produkt mateřské společnosti a zároveň poskytovat technickou aplikaci pro zákazníky. I když jsou všechny souvislosti s transakcí podobné a rozpětí jsou odvozena od nezávislých podniků, je potřeba provést patřičné úpravy, aby byla zohledněna i činnost technické aplikace a tím byla zajištěna co největší srovnatelnost s ostatními transakcemi. (BDO, 2013, str. 46)

PŘÍLOHA P IV: PŘÍKLAD VYUŽITÍ METODY NÁKLADŮ A PŘIRÁŽKY

Společnost A vyrábí a prodává topinkovače distributorovi, který je sdruženým podnikem, a společnost B prodává žehličky distributorovi, který je nezávislým podnikem. Zisková rozpětí žehliček a topinkovačů jsou obecně v průmyslu domácích spotřebičů stejná. V případě, že použijeme metodu nákladů a přírážky, je ziskové rozpětí srovnatelné v řízené i nezávislé transakci následující: rozdíl mezi prodejní cenou účtovanou výrobcem distributorovi a mezi náklady na výrobu daného výrobku, to celé podělíme náklady na výrobu příslušného výrobku. Společnost A však má možnost být více efektivní ve výrobě a tím může dosahovat nižších nákladů. Tedy ziskové rozpětí společnosti A může být vyšší než u společnosti B. V případě, že dokážeme zohlednit dopad rozdílu v ziskovém rozpětí, můžeme využít tuto metodu. (OECD, 2010, str. 71)

PŘÍLOHA P V: PŘÍKLAD VYUŽITÍ METODY TNMM

Designer Dolls Ltd. (dále jen DDI) je společnost se sídlem ve Velké Británii. Tato společnost má dvě dceřiné společnosti. První sídlí v Kanadě a druhá v USA. Obě dceřiné společnosti vyrábí panenky pomocí technologie, kterou vyvinula společnost DDI. Dceřiné společnosti dále neprovádějí žádné jiné funkce. Továrna v USA je větší než továrna v Kanadě a obě tyto továrny vznikly ve stejném roce. Výrobky továrny v USA se prodávají mateřské společnosti DDI a výrobky z továrny v Kanadě se prodávají třetí straně (distributorovi). DDI využívá pro měření výkonosti rentabilitu aktiv (ROA) ve všech svých továrnách a společnostech. DDI působí na kapitálově náročném trhu, kde má zásadní význam efektivní využití aktiv. Díky tomu, že je ROA využíváno k hodnocení a řízení podniku, je dobré pomocí ROA stanovovat transferové ceny. (Feinschreiber, 2004, str. 234)

Kanadská dceřiná společnost má návratnost 10 % aktiv. Obě továrny jsou jediní výrobci tohoto typu panenky na celém světě. Tyto značkové panenky jsou vyrobeny s použitím neobvyklého výrobního procesu, takže nejsou dostupné žádné srovnatelné údaje k této řízené transakci. Pořizovací cena továrny v USA byla 10 milionů dolar. Na základě nákladů na investici a 10 % ROA by továrna v USA měla mít čistý zisk 1 milion dolarů z celkových tržeb za prodej panenek. Továrna prodá 500 000 kusů panenek ročně, tedy by měl být čistý zisk 2 dolary na jeden kus panenky. Dceřiná společnost má celkové náklady na panenku ve výši 10 dolarů a tedy by ji měla v souladu s principem tržního odstupu prodávat DDI za 12 dolarů za kus. (Feinschreiber, 2004, str. 234)

PŘÍLOHA P VI: PŘÍKLAD VYUŽITÍ METODY PROFIT SPLIT

Společnost XYZ vyvinula, vyrábí a prodává produkt, který se využívá k výrobě neprůstřelných vest v USA. Společnost XYZ-Europe je dceřiná společnost, která má licenci pro prodej výrobku v Evropě. Společnost XYZ nemá v daném roce žádné náklady na marketing nebo licenci v Evropě. XYZ-Europe má ve vybraném roce tržby 500 milionů dolarů a provozní výdaje 300 milionů dolarů. Z toho plyne, že provozní zisk je 200 milionů dolarů. Aktiva, která jsou využívána k prodeji produktu, jsou ve výši 200 milionů dolarů. V prvním kroku zbytkové analýzy bylo určeno, že na základě srovnání společností působících ve stejném odvětví, byla stanovena výnosnost aktiv na 10 %. Z čehož plyne, že výnosnost aktiv v daném roce je 20 milionů dolarů. (Feinschreiber, 2004, str. 194 - 195)

Zbytek zisku ($200 - 20 = 180$) lze tedy přidělit cennému nehmotnému majetku a značce, pod kterou je produkt prodáván. Tento zisk je porovnán s kapitálovými výdaji obou společností, přičemž náklady na marketing společnosti XYZ-Europe jsou zde také zahrnuty. Společnost XYZ podporuje výzkum a vývoj a prodej svého výrobku po celém světě, a proto je důležité přidělit část zisku za tuto skutečnost. Na základě rozhodnutí společnosti, je přiděleno 20 % z každého dolaru tržeb. Firma k této části neuvádí žádné vysvětlení. V případě společnosti XYZ-Europe bylo stanoveno, že 40 % z každého dolaru tržeb je určeno na výzkum a vývoj a podporu prodeje v Evropě. Díky tomu můžeme říci, že společnost vynaloží 60 % z každého dolaru na podporu prodeje a výzkum a vývoj daného produktu. Když přistoupíme na rozdělení daného zisku, tak přisuzujeme jednu třetinu zisku (60 milionů dolarů) společnosti XYZ a zbylé dvě třetiny společnosti XYZ-Europe (120 milionů dolarů). (Feinschreiber, 2004, str. 195)