



10 zemí. 1 společnost.

Transfer pricing v FKI / workshop
Jiří Slavkovský | Praha | 21.6.2011

Bulharsko | Česká republika | Chorvatsko | Maďarsko | Polsko | Rakousko | Rumunsko | Slovensko | Slovinsko

Člen Crowe Horwath International (Curych) – asociace nezávislých účetních a ekonomických poradců.

Princip tržního odstupu

Předpisy v oblasti převodních cen

- **§ 23/7 ZDP – princip tržního odstupu**
- **§ 38nc ZDP – APA**
- **§ 34b ZSDP – proces APA**
- **D – 332 – obecné**
- **D – 333 – APA**
- **D – 334 – dokumentace**
- **Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy (OECD)**
- **Evropský kodex EU TP Documentation**
- **90/436/EEC – Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises**
- **SZDZ, vzorová smlouva OECD a její výklad**

Zákon o dani z příjmů § 23/7

- **„Liší-li se ceny sjednané mezi ekonomicky nebo personálně nebo jinak spojenými osobami od cen, které by byly sjednány mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, **a není-li tento rozdíl uspokojivě doložen, upraví správce daně základ daně poplatníka o zjištění rozdíl; nelze-li určit cenu, která by byla sjednána mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo podobných podmínek, použije se cena zjištěná podle zvláštního předpisu**“**
- **Spojené osoby, jsou**
 - kapitálově spojené osoby, kterými jsou osoby, kdy se jedna osoba přímo nebo nepřímo podílí min. z 25 % na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby,
 - jinak spojené osoby.

Transferové ceny a znalecký posudek

Obvyklá cena podle zákona č. 151/97

- *„Obvyklou cenou se pro účely zákona o oceňování majetku rozumí cena, která by byla dosažena při prodejkch 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.“*

Metody stanovení transferových cen

Základní metody stanovení transferových cen

- **Tradiční ziskové metody**
 - CUP (metoda srovnatelné ceny)
 - RPM (metoda opětovného prodeje)
 - Cost plus (metoda nákladů a přírážky)
- **Transakční ziskové metody**
 - PSM (metoda rozdělení zisku)
 - TNMM (metoda čistého rozpětí)
- **Vyjma těchto metod lze použít i jiné metody, pokud poplatník prokáže, že vedou k stanovení ceny na bázi tržního odstupu**

Metody srovnatelné nezávislé ceny

„CUP“

Srovnatelná nezávislá cena

- **Zaměření na cenu zboží či služeb**
- **Zaměření srovnávací analýzy na podmínky transakce**

- **Srovnatelnost spočívá v posouzení, zda-li:**
 - Žádný ze zjištěných rozdílů v podmínkách nezávislé transakce nemůže ovlivnit tržní cenu
 - Zjištěné rozdíly v srovnávaných transakcích lze promítnout do ceny při použití přiměřených úprav

Srovnatelná nezávislá cena

Zdroj potenciálních srovnatelných cen:

A. Vnitroskupinové srovnatelné transakce

1. Transakce prodávajícího s nezávislými osobami

- Zboží či služby mohou být srovnatelné
- Otázka srovnatelnosti podmínek transakce (platební, množstevní ...)
- **Otázka „core business“**

2. Transakce kupujícího s nezávislými osobami

- Otázka srovnatelnosti zboží či služeb
- Otázka srovnatelnosti podmínek transakce (platební, množstevní ...)

Srovnatelná nezávislá cena

B. Vnější (externí) srovnatelné transakce

1. Transakce mezi nezávislými osobami na trhu

- Zboží či služby mohou být srovnatelné
- Otázka srovnatelnosti podmínek transakce (platební, množstevní ...)

2. Transakce kupujícího s nezávislými osobami

- Otázka srovnatelnosti zboží či služeb
- Otázka srovnatelnosti podmínek transakce (platební, množstevní ...)

Příklad: komodity jako obilí, ocel, ropa, úroková míra, nájemné apod.

Metoda rozdělení zisku

„PSM“

Metoda rozdělení zisku

- **Rozdělení zisku dosaženého v transakci mezi zúčastněné společnosti**
- **Zisk je rozdělený na základě ekonomických kritérií, tj. tak jak by byl rozdělen v případě nezávislých společností**
- **Metoda rozdělení zisku se obvykle využívá v případě běžných funkcí vykonávaných závislými společnostmi s vysokou hodnotou nehmotného majetku na obou stranách transakce**
- **Nejpřesnější metoda při správné aplikaci – obvykle však i nejnáročnější na zpracování i posouzení**

Metoda rozdělení zisku

- **Jedná se dvoustrannou metodu**
- **Obvykle složité použití**
- **Nutná je přesná znalost oboru a procesů ve společnosti**
- **Silné zaměření na analýzu rizik**
- **Metoda založená na důkladné analýze nehmotného majetku**

- **Obvykle dvoukroková aplikace:**
 - **Přiřazení zisku podle vykonávaných funkce (obvykle pomocí použití metody čistého rozpětí)**
 - **Rozdělení zbytkového zisku / ztráty na základě ekonomické analýzy**

Metoda čistého rozpětí

„TNMM“

Metoda čistého rozpětí

- **Metoda čistého rozpětí analyzuje čistou marži poplatníka**
- **Čistá marže poplatníka se porovnává s čistou marží nezávislých společností vykonávající podobné aktivity**

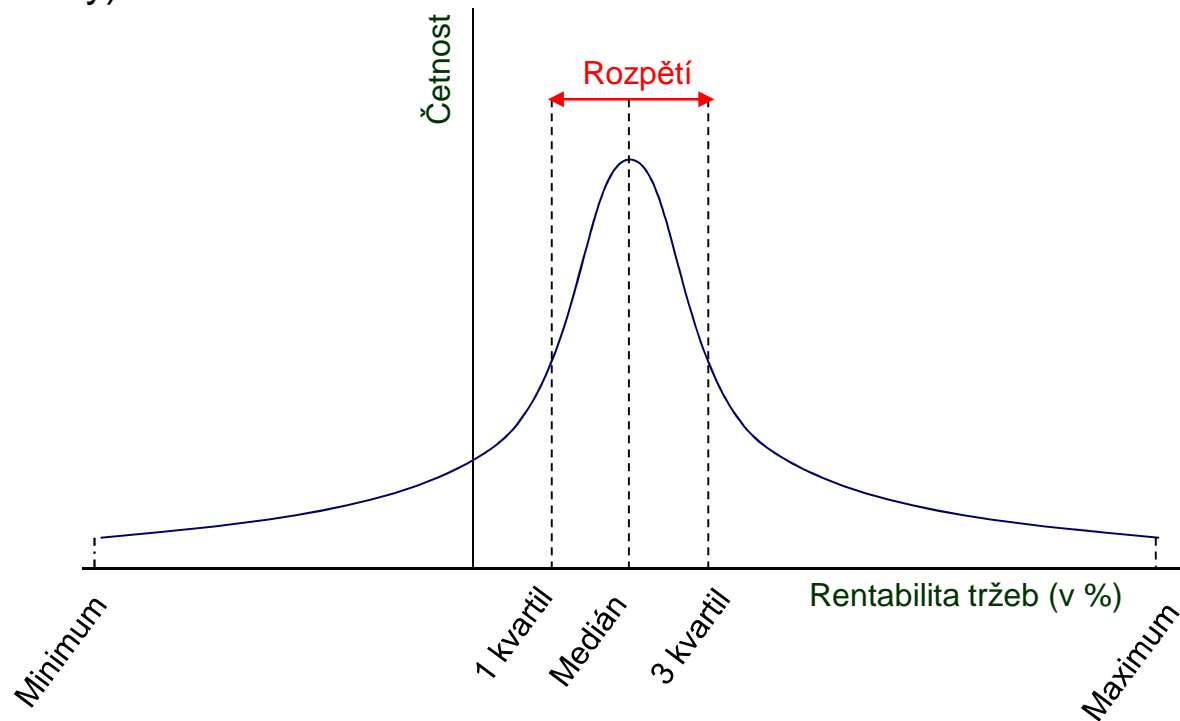
- **Čisté rozpětí může být měřeno:**
 - Rentabilita tržeb
 - Rentabilita nákladů
 - Rentabilita vložené kapitálu / rentabilita aktiv
 - Rentabilita provozních výnosů

Metoda čistého rozpětí

- **Může být aplikována na jednu transakci i na celý podnik**
- **Metoda se obecně vyznačuje nízkou citlivostí**
- **Pomocí této metody obvykle nelze testovat aktuální ceny, testován je obvykle celkový výsledek**
- **Nevýhodou této metody je její jednostrannost, testována je jen jedna společnost v závislé transakci**
- **Data pro analýzu jsou obvykle veřejně přístupná**

Metoda čistého rozpětí

- Analýza nezávislých společností a stanovení obvyklé rentability tržeb (provozní zisk/tržby)



Metoda čistého rozpětí

- Čisté rozpětí (EBIT/náklady) obor stavebnictví:

Rozpětí pro čistou přírážku zjištěné analýzou nezávislých společností (2006 až 2008)

První kvartil	1,87 %
Medián	3,65 %
Druhý kvartil	5,76 %

Metoda čistého rozpětí

Příklad:

Tržby	1 000
COGS spřízněné osoby	600
Hrubý zisk	400
Provozní náklady	350
Provozní zisk	50

$$\text{Rentabilita tržeb} = 50 / 1\,000 = 5\%$$

Aktiva - nájemné

Nájemné, část I.

A. JEDINEČNÁ KLÍČOVÁ AKTIVA, riziko na straně pronajímatele

- Například:
 - Letištní terminály
 - Vodovodní řady
 - Elektrárny
 - Železnice
- 1. Pronajímatel nese náklady na opravy, rekonstrukce a údržbu, pronajímatel nese riziko „nefunkčnosti“ aktiva včetně ušlého zisku
- 2. Pronajímatel hradí náklady na opravy a údržbu vynaložené nájemcem na bázi Cost +, pronajímatel nese riziko „nefunkčnosti“ aktiva včetně ušlého zisku
- Užití metody TNMM na straně nájemce či PSM
- Citlivost nájemného na zisk nájemce je velmi vysoká

Nájemné, část II.

- **Příklad A:**
 - Pronájem FVE
 - Pronajímatel ručí za bezvadný chod

 - Nájemce odměňován na bázi Cost + (běžná ziskovost)

 - Reziduální zisk = nájemné

Nájemné, část III.

B. JEDINEČNÁ KLÍČOVÁ AKTIVA, riziko na straně nájemce

1. Pronajímatel nese náklady na opravy a rekonstrukce, náklady na údržbu a riziko „nefunkčnosti“ aktiva včetně ušlého zisku nese nájemce
2. Nájemné je fixní či odvislé od obrátu
3. Dlouhodobý pronájem (například 10 let)
 - Užití metody TNMM na straně pronajímatele (návratnost kapitálu, či rentabilita aktiv), PSM či CUP
 - Citlivost nájemného na zisk nájemce je nízká

■ **Příklad B:**

- Dlouhodobý pronájem vodovodních řadů na 10 let s opcí na 5 + 5 let, kde náklady na údržbu a běžné opravy nese nájemce
- Metoda CUP: Podle průtoku vody vodovodními řadami

Nájemné, část IV.

C. BĚŽNÁ AKTIVA, známá tržní hodnota aktiva

1. Pronajímatel nese náklady na opravy a rekonstrukce, náklady na údržbu a riziko „nefunkčnosti“ aktiva včetně ušlého zisku nese nájemce
2. Nájemné je fixní
3. Středně- či dlouhodobý pronájem (například 3 roky)
 - Užití metody CUP, nájemné podobných aktiv na relevantním trhu (např. z nabídek realitních kanceláří)
 - Užití metody TNMM na straně pronajímatele (rentabilita brutto hodnoty daných aktiv – např. z databáze Amadeus)
 - Metodou časové hodnoty peněž se dopočítá nájemné, s užitím diskontní míry běžné u pronájmů daného aktiva

Nájemné, část V.

- **Příklad C:**

- Pronájem kancelářské budovy s pořizovací cenou 1 000 000
- Roční náklady pronajímatele = 1 000
- Rentabilita kancelářských nemovitostí = 9 % z hodnoty aktiva (EBITDA)
- Nájemné = $1\ 000 + 9\ \% \times 1\ 000\ 000 = 81\ 000$

Nájemné, část VI.

D. BĚŽNÁ AKTIVA, běžné tržní nájemné

1. Pronajímatel nese náklady na opravy a rekonstrukce, náklady na údržbu a riziko „nefunkčnosti“ aktiva včetně ušlého zisku nese nájemce
2. Nájemné je fixní
3. Středně- či dlouhodobý pronájem (například 3 roky)
 - Užití metody CUP, nájemné podobných aktiv na relevantním trhu (např. z nabídek realitních kanceláří)
 - Užití metody TNMM na straně pronajímatele (rentabilita brutto hodnoty daných aktiv – např. z databáze Amadeus)

Nájemné, část VII.

- **Příklad D:**

- Pronájem kancelářské budovy s pořizovací cenou 1 000 000
- Pronajímaný plocha 8 m²
- Roční náklady pronajímatele = 1 000

- Průměrná cena nájemného 10 000 / rok / m²

- Nájemné = 10 000 x 8 = 8 000

Nehmotný majetek - licence

Nehmotný majetek - rozdělení

Rozdělení na obchodní a marketingový majetek	
Obchodní nehmotný majetek	Marketingový nehmotný majetek
<ul style="list-style-type: none"> ■ Příklad: patenty, průmyslové vzory, užité vzory, vzorce, výrobní výkresy, know-how, obchodní tajemství (technologický postup) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Příklad: ochranná známka, obchodní jméno, databáze odběratelů, distribuční kanály, označení výrobu (výlučná jména, symboly či vyobrazení), know-how, obchodní tajemství
<ul style="list-style-type: none"> ■ Obvykle nákladný a rizikový výzkum a vývoj. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Obvykle se dají snadno vytvořit, ale následné rozšíření a získání hodnoty je velmi nákladné.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Obecně spojeno s výrobou produktů. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Jsou spojeny s propagací výrobku.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Mohou vytvářet u určitých výrobků nebo služeb monopol. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Konkurence může vstoupit na stejný trh. Produkt je rozdílný.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Práva jsou poskytována obvykle na omezenou dobu (obvykle i zákonem chráněna omezenou dobu). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mohou mít neomezenou životnost.

Nehmotný majetek – převod nehmotného majetku

- Funkční analýza nehmotného majetku:
 - kdo je vlastníkem nehmotného majetku (vlastní obvykle řídí a kontroluje)
 - jaký je charakter nehmotného majetku (faktor učení ceny),
 - smluvní ujednání (typ převodu nehmotného majetku)

Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. I.

A. LOW RISK LICENSEE

1. Poskytovatel licence nese náklady a riziko související s reklamou a marketingem
2. Poskytovatel licence hradí náklady na marketing a reklamu vynaloženou příjemcem licence na bázi Cost +
3. Poskytovatel licence odškodňuje příjemce licence za vynaložené náklady na marketing a reklamu vynaloženou příjemcem licence formou flexibilního licenčního poplatku, stanoveného na základě hrubé ziskovosti (například EBITDA), čímž mu zajišťuje stabilní ziskovost
 - Užití metody TNMM na straně příjemce licence či PSM
 - Citlivost licenčního poplatku na zisk příjemce licence je velmi vysoká (riziková β příjemce licence konverguje k 0)

Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. II.

■ **LOW RISK LICENSEE – příklad A (metoda TNMM)**

- Tržby příjemce licence = 1 000
- Náklady příjemce licence = 800
- EBIT příjemce před licencí = 200

- Tržní EBIT/náklady = 10 %
- Dopočtený zisk příjemce = 80

- Licenční poplatek = 120

Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. III.

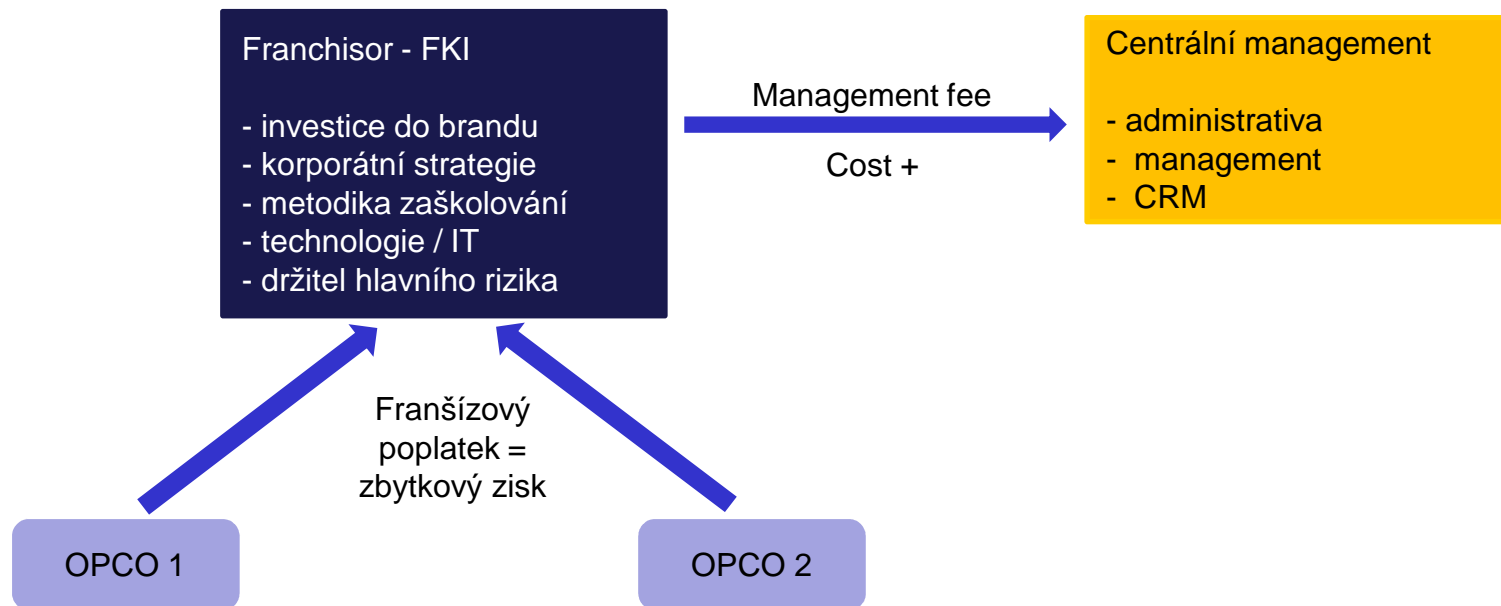
■ LOW RISK LICENSEE – příklad B (metoda TNMM)

- Tržby příjemce licence = 880
- Náklady příjemce licence = 800
- EBIT příjemce před licencí = 80

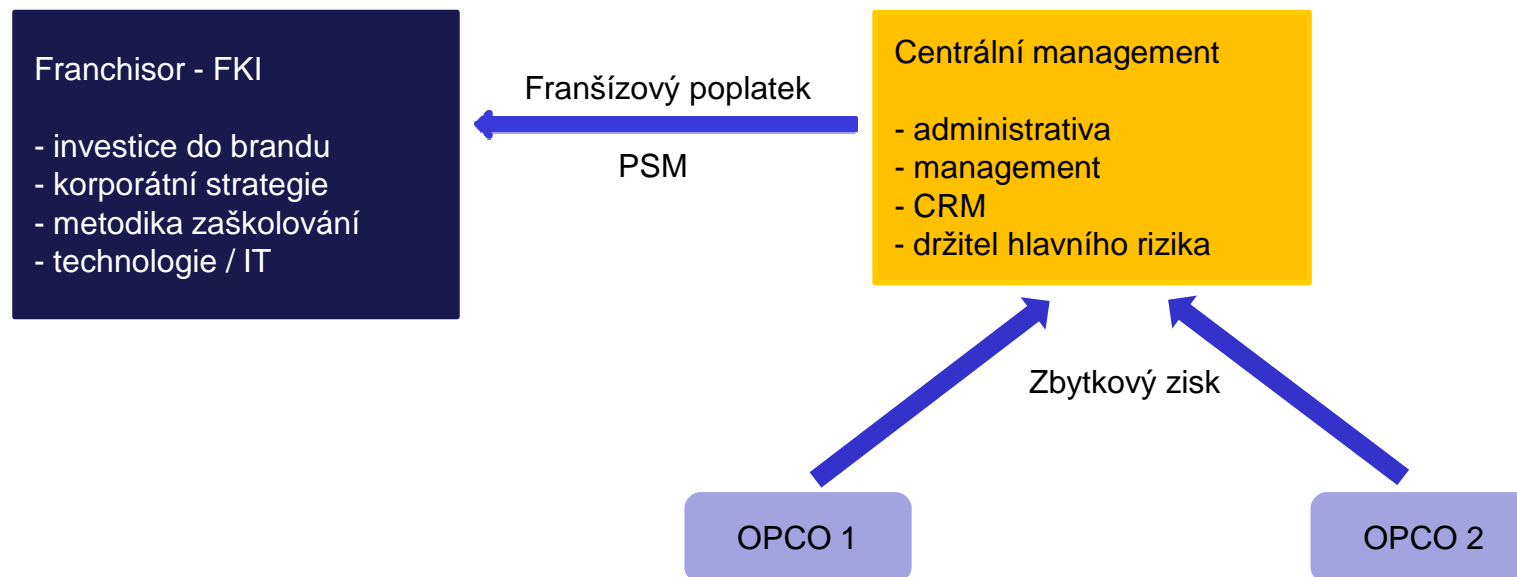
- Tržní EBIT/náklady = 10 %
- Dopočtený zisk příjemce = 80

- Licenční poplatek = 0

Franšíza – struktura I.



Franšiza – struktura II.



Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. IV.

B. HIGH RISK LICENSE ARRANGEMENT

1. Příjemce licence hradí náklady na marketing a reklamu
 2. Licenční poplatek je fixní či odvislý od obrátu (není nikdy závislý na zisku příjemce licence)
 3. Licenční poplatek obvykle nízký (0 až 6 % z obrátu)
 4. Licenční poplatek často degresivní
 5. Dlouhodobá licence (například 10 let)
- Stanovení výše licenčního poplatku se podobá stanovení úroku z úvěru (úroky postupně klesají)
 - Vysoká citlivost ziskovosti příjemce licence na tržbách a na efektivitě vynaložených nákladů na marketing a reklamu
 - Užití metod TNMM na straně poskytovatele (návratnost kapitálu), PSM či CUP

Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. V.

- **HIGH RISK LICENSE ARRANGEMENT – příklad C**
 - Dlouhodobá licence na 8 let, příjemce nese náklady na marketing a reklamu
 - Poskytovatel licence nesl před poskytnutím licence příjemci veškeré náklady na reklamu a marketing

 - Rok 1 = 4 % z tržeb
 - Rok 2 = 3,5 % z tržeb
 - Rok 3 = 3 % z tržeb
 - Rok 4 = 2,5 % z tržeb
 - Rok 5 = 2 % z tržeb
 - Rok 6 = 1,5 % z tržeb
 - Rok 7 = 1 % z tržeb
 - Rok 8 = 0,5 % z tržeb

Výše licenčního poplatku za ochrannou známku, část. VI.

C. CCA

- Zásady ujednání o CCA:
 - Účastníkem může být jen ten, kdo očekává prospěch z CCA;
 - Ujednání musí obsahovat charakter a rozsah každého očekávaného podílu na užitku z výsledku CCA;
 - Vyjma příspěvků a vyrovnávacích příspěvků neexistují jiné platby. Příspěvek či vyrovnávací příspěvek nesmí mít formu licence na výsledcích CCA.
 - Podíl na nákladech bude odpovídat rozdělení očekávaných užitků z CCA.
 - CCA lze v určitých periodách aktualizovat a měnit.
 - Musí být umožněny úpravy vstupu a výstupu účastníků CCA.

Úvěry a půjčky - úroky

Úvěry a půjčky – základní faktory

- Faktory, které by při stanovení obvyklé úrokové míry měly být zváženy:
 - Povahy a účelu půjčky či úvěru
 - Tržních podmínek v době sjednání půjčky či úvěru
 - Sumy, doby splatnosti a podmínek úvěru
 - Měny ve které byl úvěr poskytnut, měny ve které bude úvěr splácen
 - Zajištění úvěru ze strany dlužníka
 - Garance úvěru
 - Bonity dlužníka
 - Místní příslušnosti dlužníka a věřitele
 - Převládající úrokové míry u srovnatelných půjček

Úvěry a půjčky – užití metody stanovení úrokové sazby

- Pro stanovení obvyklé úrokové míry je doporučováno užití:
 - metody CUP (stanovení obvyklé úrokové sazby na základě existující úvěrové smlouvy);
 - modifikované metody CUP za použití přístupů metody Cost plus, kdy přístupy metody Cost plus jsou používány pro doplnění odpovídajícího rozdílu k nákladům na půjčku - borrowing cost of money (viz níže) zohlednění bonity dlužníka a rizika spojeného s půjčkou či úvěrem.
- Obecně se metoda CUP považuje za nejvhodnější metodu transferového ocenění, která determinuje úrokovou sazbu obvyklou pro úvěrové financování.

Úvěry a půjčky – užití metody stanovení úrokové sazby

- Krok 1: zhodnotit a určit dluhovou kvalitu (credit quality) dlužníka a odhadnout jeho rating:
 - Dlužník či jeho spřízněná osoba (mateřská společnost, jiná entita ve skupině) má dluhový rating,
 - Dlužník či jeho spřízněná osoba (mateřská společnost, jiná entita) má uzavřenou dohodu o úvěrovém financování s nezávislým subjektem (v převážné míře s nezávislou bankovní institucí) - ocenění dluhu může být použito pro stanovení ratingu dlužníka,
 - Hodnocení úvěrové kvality dlužníka prostřednictvím historického a předpovídaného budoucího finančního výkonu a struktury rozvahy (úvěrový modeling);
- Krok 2: zhodnotit podmínky půjčky či úvěru včetně data poskytnutí, data splatnosti, částky úvěru či půjčky, měny, základní úrokové sazby (fixní nebo pohyblivá) a dalších faktorů;
- Krok 3: odhadnout rozpětí úrokových sazeb obvyklých pro půjčky, vycházející ze srovnatelných klíčových faktorů (viz. krok 1 a 2) a srovnatelných vnitřních nebo vnějších transakcí.

Odměna za zajištění úroků a půjček

- Při stanovení odměny za zajištění úvěrů a půjček se postupuje analogicky jako při stanovení úrokové míry

Děkuji za pozornost!



Jiří Slavkovský

Tel.: + 420 724 358 955

Email: jiri.slavkovsky@tpa-horwath.cz

www.tpa-horwath.cz