

Metodika stanovení převodních cen a dokumentace k převodním cenám

OBSAH

1	SPOJENÁ OSOBA, PŘEVODNÍ CENY, PRINCIP TRŽNÍHO ODSTUPU.....	4
1.1	PRINCIP TRŽNÍHO ODSTUPU	5
2	ZÁKONNÝ REŽIM PŘEVODNÍCH CEN	6
2.1	SMLOUVY O ZAMEZENÍ DVOJÍHO ZDANĚNÍ.....	6
2.2	ZÁKON Č. 586/1992 SB. O DANÍCH Z PŘÍJMŮ (DÁLE JEN ZDP)	8
2.3	POKYNY MINISTERSTVA FINANCÍ ČR	11
2.4	ELIMINACE NEREALIZOVANÉ MARŽE Z PŘEVODNÍCH CEN	13
2.5	PŘIZPŮSOBENÍ PŘEVODNÍCH CEN A MOŽNÉ NÁSLEDKY	13
3	EU JOINT TRANSFER PRICING FORUM.....	15
3.1	KODEX CHOVÁNÍ	15
3.2	EU TRANSFER PRICING DOCUMENTATION (DÁLE JEN EU TPD).....	16
3.2.1	Masterfile.....	17
3.2.2	Specifická dokumentace pro konkrétní zemi.....	18
4	METODY STANOVENÍ TRANSFEROVÝCH CEN MEZI SPŘÍZNĚNÝMI OSOBAMI.....	19
4.1.1.1	Tradiční transakční metody	19
4.1.1.2	Transakční ziskové metody	20
5	SPOLEČNOST, S.R.O., DIVIZE X	22
5.2.	PRÁVNÍ RÁMEC VZTAHŮ MATEŘSKÉ A DCEŘINÉ SPOLEČNOSTI S APLIKACÍ NA ZAHRA NIČNÍ DAŇOVÉ REZIDENTY	22
5.2.1.	ČLENSTVÍ ČR A CIZÍHO STÁTU X V OECD	22
5.2.3.	SMLOUVA O ZAMEZENÍ DVOJÍHO ZDANĚNÍ MEZI ČR A CIZÍM STÁTEM X.....	22
6	TRANSFER PRICING REPORT	24
6.1	POPIS PROBLEMATIKY TRANSFEROVÝCH CEN.....	24
6.2	MASTERFILE	24
6.2.1	Masterfile – část první	24
6.2.1.1	Obecný popis podnikatelské činnosti.....	24
6.2.1.2	Obecný popis podnikatelské strategie skupiny podniků, včetně změn podnikatelské strategie v období 2007-2008.....	24
6.2.2	Masterfile – část druhá	25
6.2.2.1	Obecný popis organizační struktury skupiny podniků	25
6.2.2.2	Obecný popis právní struktury skupiny podniků.....	26
6.2.3	Masterfile – část čtvrtá.....	27
6.2.3.1	Tok transakcí.....	27
6.2.3.2	Průběh fakturací.....	27
6.2.3.3	Rozsah transakcí.....	27
6.2.4	Masterfile – část pátá	27
6.2.4.1	Obecný popis vykonávaných funkcí a popis změn funkcí v období 2007-2008	27
	Výzkum a vývoj.....	27
6.2.4.2	Popis předpokládaných rizik a popis změn rizik v období 2007-2008.....	29
6.2.5	Masterfile – část šestá.....	31
6.2.6	Masterfile – část sedmá.....	31
6.2.7	Masterfile – část osmá.....	33
6.2.8	Masterfile – část devátá.....	33
7	SROVNÁVACÍ ANALÝZA POROVNATELNÝCH DAT	

	K PODNIKATELSKÉMU MODELU	34
8	VÝBĚR METODY STANOVENÍ TRANSFEROVÝCH CEN.....	40
9	DISTRIBUTION AGREEMENT	43
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	46
	SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....	48

1 SPOJENÁ OSOBA, PŘEVODNÍ CENY, PRINCIP TRŽNÍHO Odstupu

Charakteristika tzv. Spojené osoby (sdružené osoby)

Nejdříve vysvětlíme pojem spojená osoba, protože tento pojem se v textu často vyskytne. Spojenou osobu definujeme jako osobu:

- jejíž vlastnictví v druhé osobě dosahuje nejméně 25 procent,
- pokud vlastnická část třetí osoby ve více osobách tvoří alespoň 25 procent, potom jsou všechny tyto osoby vzájemně spojené,
- osoby, jež vytvořily právní vztah hlavně se záměrem ponížení základu daně nebo zvýšení daňové ztráty. [8]

Převodní ceny

„Pojem „převodní ceny“ se používá pro označení cen, za které podnik převádí zboží a nehmotný majetek nebo za které poskytuje služby sdruženému podniku. Pro daňové účely se dva podniky považují za sdružené (spřízněné) tehdy, jestliže se jeden z nich účastní přímo nebo nepřímo na vedení, kontrole nebo jmění druhého podniku, nebo jestliže se tytéž osoby účastní přímo nebo nepřímo na vedení, kontrole nebo jmění obou podniků, tzn., že oba podniky jsou pod společnou kontrolou.“ [1, s. 218]

„Tyto ceny musí být stanoveny ve stejné výši, jako by byly sjednávány mezi subjekty, které nejsou ekonomicky či personálně spojené (nezávislé podniky). Takto stanovené ceny jsou cenami stanovenými na základě principu tržního odstupu. V českých podmínkách lze zjednodušeně říci, že se jedná o použití cen obvyklých pro účely stanovení základu daně z příjmu, jak jsou uváděny v našich daňových zákonech. Jde tedy o ověření správnosti rozdělení zisku mezi sdruženými podniky plynoucího z transakce, která se mezi těmito sdruženými podniky uskutečnila.“ [4]

1.1 Princip tržního odstupu

Princip tržního odstupu je upraven:

A) ve smlouvách při zkoumání transakcí a jejich ocenění uskutečněných mezi sdruženými podniky, z nichž jeden je rezidentem v České republice a druhý ve státě, s nímž má Česká republika uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění.

B) V tuzemském ZDP při zkoumání transakcí a jejich ocenění mezi ekonomicky a personálně spojenými osobami, a to za situace

I. kdy tyto transakce probíhají mezi dvěma českými daňovými subjekty (rezidenty)

II. kdy tyto transakce probíhají mezi českým rezidentem na jedné straně a na druhé straně rezidentem státu, se kterým nemá Česká republika uzavřenou smlouvu o zamezení dvojího zdanění. [4]

The Arm's Length Principle

Tento princip zní: *„Jsou-li mezi dvěma (sdruženými) podniky v jejich obchodních nebo finančních vztazích stanoveny podmínky, které se liší od těch, které by existovaly mezi nezávislými podniky, pak jakékoliv zisky, kterých by dosáhl jeden z podniků, kdyby nebylo těchto podmínek, avšak z důvodu těchto podmínek jich nedosáhl, mohou být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.“* [5]

The Arm's Length Principle je mezinárodně akceptovaná norma ke stanovení převodních cen pro daňové účely, na které se shodly členské státy OECD (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj) v červenci 1995. OECD preferuje princip tržního odstupu před jinými metodami. Základ principu tržního přístupu je zakotven v článku 9 Vzorové smlouvy OECD. Tento princip přijala OECD a smyslem je:

A) zamezit dvojímu zdanění, což snižuje rozpory mezi daňovými správami. Děje se tím způsobem, že druhý smluvní stát vykoná přiměřenou úpravu základu daně svého daňového subjektu.

B) garantovat každé jurisdikci přiměřený daňový základ. [1]

2 ZÁKONNÝ REŽIM PŘEVODNÍCH CEN

Nejvýznamnější pravidla týkající se režimu převodních cen (transfer pricing) jsou obsažena v zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů. Návodů a doporučení obsahují pokyny Ministerstva financí ČR, které rozpracovávají Směrnici OECD o převodních cenách a Kodex chování. [3]

OECD vydala několik zpráv a směrnic týkajících se převodních cen. K nejdůležitějším patří: Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations). Tato směrnice odpovídá dokumentům obsaženým v článku 31 Vídeňské úmluvy o smluvním právu. [1]

Úpravy cen pro daňové účely musí vycházet v první řadě z ustanovení Smluv. Povinnost preferovat mezinárodní smlouvy vyplývá z Ústavy České republiky. Tato ústava stanoví, že „Vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu: stanoví – li mezinárodní smlouvy něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva.” [3]

2.1 Smlouvy o zamezení dvojího zdanění

Nejdříve si vysvětlíme pojem Mezinárodní dvojí zdanění: „Mezinárodní dvojí zdanění vzniká tehdy, jestliže fyzická nebo právnická osoba, která je rezidentem jednoho státu, pobírá zdanitelné příjmy ze zdrojů v jiném státě. Výsledkem toho je, že její příjem může podléhat zdanění v obou státech, jednou z titulu toho, že v jednom státě je rezidentem, ve druhém pak proto, že zdroj příjmů je v tomto státě.” [s. 10, 1]

Vyskytují se dva druhy mezinárodního dvojího zdanění:

- **Právní.** Vzniká tehdy, pokud je od jednoho daňového poplatníka požadována srovnatelná daň za shodné období a shodný předmět zdanění ve dvou nebo více daňových jurisdikcích. Pokud jeden stát zdaňuje celosvětové zisky daňového subjektu a další stát požaduje zaplacení daně z činnosti, vykonávané na jeho území. K dvojímu zdanění dochází, pokud první stát neakceptuje daně uhrazené v zahraničí jako zápočet oproti daním, které dožaduje.
- **Ekonomické.** Dochází k němu v těch případech, kdy odlišní daňoví poplatníci platí daň za shodný předmět zdanění. Tzn., daňové úřady odlišných států zdaňují shodný zisk, či příjem v rukou odlišných daňových subjektů. [s. 11, 1]

Prostřednictvím manipulace s převodní cenou může dojít k daňovým únikům. K nim dochází zejména ve vztazích mezi mateřskou a dceřinou společností. Cena je při obchod-

ních transakcích mezi podniky jedné nadnárodní společnosti určena především na bázi daňového plánování. Pomocí legislativních mezer lze větší část zisku alokovat v zemi, kde je daňové zatížení nižší. [s. 14, 1]

Aby se zabránilo k takovým daňovým únikům a dvojímu zdanění, vznikla opatření k jejich zamezení. Ty mohou být:

- **Vnitrostátní.** Spočívá v tom, že dá možnost rezidentům na zjištěnou daňovou povinnost započítat daň, kterou ze svých zisků uhradili v jiné jurisdikci nebo tyto jinou jurisdikcí zdaněné příjmy, osvobodí. V ČR platilo podobné opatření do roku 2000.
- **Dvoustranná.** Tyto dohody berou v potaz jak dané daňové charakteristiky obou smluvních zemí, tak i okolnosti jejich vzájemných hospodářských vztahů. Tímto dojde k eliminaci právního a ekonomického dvojího zdanění.
- **Mnohostranná.** Zde přebírají iniciativu především OSN a její různé orgány, OECD, Evropská unie a ostatní obdobné instituce. [s. 16 - 18, 1]

„Mezinárodní smlouva je prvkem mezinárodního práva a jako taková se řídí jeho zásadami a principy, které jsou dnes zakotveny ve Vídeňské úmluvě o smluvním právu. Daňové smlouvy bývají většinou uzavřeny mezi dvěma stranami, spíše výjimečné jsou smlouvy mnohostranné.“ [s. 18, 1]

Dvoustranné smlouvy o zamezení dvojího zdanění

V případě modifikace cen pro daňové účely u transakcí realizovaných mezi sdruženými podniky vycházíme z ustanovení příslušných smluv, což vyplývá z ust. § 37 ZDP: *"Ustanovení tohoto zákona se použije, jen pokud mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána, nestanoví jinak."* Mezi tyto smlouvy patří smlouvy o zamezení dvojího zdanění, včetně Modelové smlouvy vydané OECD. Z této smlouvy vyplývá, že základ daně lze při transferech mezi sdruženými podniky upravit tehdy, pokud:

- a) se podnik jednoho smluvního státu podílí přímo nebo nepřímo na vedení, kontrole nebo jmění podniku druhého smluvního státu, nebo
- b) tytéž osoby se přímo nebo nepřímo podílejí na vedení, kontrole nebo jmění podniku jednoho smluvního státu i podniku druhého smluvního státu, a jestliže v jednom i v druhém případě jsou oba podniky ve svých obchodních nebo finančních vztazích vázány podmínkami, které dohodly nebo jim byly uloženy a které se liší od podmínek, které by byly sjednány mezi nezávislými podniky, mohou být jakékoli

zisky, které nebyť těchto podmínek by byly docíleny jedním z těchto podniků, jež však vzhledem k těmto podmínkám docíleny nebyly, zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny. [s. 196 - 197, 7]

2.2 Zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů (dále jen ZDP)

Česká daňová správa čerpá od roku 2002 informaci z formuláře daňového přiznání o tom, kteří daňoví poplatníci uskutečňují transakce se spřízněnými osobami. Kolonka na úvodní straně daňového přiznání totiž oznamuje, jestli poplatník vykonává transakce se spřízněnými osobami. Záměrem oznamovací povinnosti je určení poplatníků pro provedení kontroly.

V ZDP však není uveden způsob, jakým by plátce daně měl prokazovat, že dohodnuté ceny jsou určeny v souladu s principem tržního odstupu. Takováto doporučení obsahují pokyny MF ČR, Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy a Kodex chování zpracovaného EU Joint Transfer Pricing Forum. Finanční úřad však klade vysoké nároky na formální stránku, tj. všechny transakce mezi spojenými osobami musí být doloženy písemnou smlouvou. Ta může být úvěrová nebo smlouva o poskytnutí služeb, či smlouva o řízení. Suma účtovaná mezi společnostmi by měla být prokázána fakturami. Český rezident by si měl opatřit písemnou dokumentaci k tvorbě převodních cen. V dokumentaci by měly být objasněny všechny obchodní transakce a prokázáno, že použité ceny jsou v souladu s principem tržního odstupu.

Obvyklá cena

ZDP vyžaduje, aby transakce mezi kapitálově, personálně či jinak spojenými osobami byly uskutečňovány za obvyklé ceny. Definice obvyklé ceny je obsažena v § 23, odst. 7 a zní následovně: „*Liší – li se ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, jež 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 poplatníka o zjištěný rozdíl.*” [s. 91, 2]

Předběžné cenové dohody

Institut předběžné cenové dohody upravuje § 38nc ZDP konkrétně v závazném posouzení způsobu, jakým vznikla cena mezi spojenými osobami.

„Termínem předběžné cenové dohody (Advance Pricing Arrangements) se označuje procesní ujednání mezi podnikem, tzn. daňovým poplatníkem nebo daňovými poplatníky a daňovou správou, které má rozhodnout případný spor o převodní cenu předem.“ [s. 247, 1]

Doporučení pro předběžné cenové dohody mezi poplatníky a daňovými správami jednotlivých členských států vytvořilo Joint Transfer Pricing Forum. Vychází ze Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy. Můžeme ho definovat jako dohodu mezi daňovým subjektem a daňovou správou o cenách a podmínkách dodání u transakcí mezi spojenými osobami a to ještě před jejich samotnou realizací. Pomocí této dohody jsou stanoveny převodní ceny na určité časové období, ještě než správce daně přistoupí ke kontrole převodních cen.

Výsledkem APA má být jednodušší proces určování transferových cen v rámci EU. Tyto dohody definují, kde a jakým způsobem budou zdaněny transakce mezi spojenými osobami z dvou či více států. Slouží daňovým poplatníkům k zabránění obtíží při aplikaci různých předpisů v oblasti stanovení převodních cen v jednotlivých státech EU. Důležitost je kladena na sjednocení použití APA v rozdílných státech EU. [9] , [10]

Závazné posouzení způsobu stanovení transferových cen

V roce 2005 schválila Poslanecká sněmovna ČR novelu ZDP, kde § 38nc obsahuje institut závazného posouzení způsobu, jakým je vytvořena cena sjednaná mezi spojenými osobami. Tento krok značně eliminuje riziko z přecenění transakcí mezi spřízněnými subjekty finančním úřadem nebo doměření daně a vztahujících se sankcí.

Poplatník dává žádost k zhodnocení správnosti způsobu tvorby ceny místně příslušnému orgánu, který se zabývá tím, zda je způsob tvorby ceny v souladu s principy tržního odstupu. Podrobné informace pro obsah žádosti obsahují pokyny D – 292 a D - 293.

Posouzení se týká jen transakcí, které probíhají nebo v budoucnu proběhnou. Výsledkem není vlastní výsledná cena, ale způsob jejího stanovení. Způsob vytvoření ceny musí odpovídat způsobu, jakým byla uplatněna cena mezi nezávislými osobami v běžných ob-

chodních vztazích za shodných nebo obdobných podmínek. Poplatek za vydání rozhodnutí o závazném posouzení ceny činí 50 000 Kč. [2], [6]

Předmětem závazného posouzení je:

- a) způsob rozdělení výdajů nebo nákladů ke zdanitelným příjmům (§ 24a ZDP)
- b) stanovení poměru výdajů nebo nákladů spojených s provozem nemovitosti (§ 24b ZDP)
- c) technické zhodnocení (§ 33a ZDP)
- d) projekt výzkumu a vývoje (§ 34a ZDP)
- e) odečet ztráty od základu daně (§ 38na ZDP)
- f) zhodnocení metody, jakou byla stanovena cena smluvená mezi spojenými osobami (§ 38nc ZDP). [13]

Závazné posouzení nemá charakter úkonu směřujícího ke stanovení nebo ověření správnosti daňové povinnosti. Vůči rozhodnutím o závazném posouzení není přípustné odvolání ani nelze uplatnit mimořádné opravné prostředky podle zákona o správě daní a poplatků.

2.3 Pokyny Ministerstva financí ČR

Pokyn D-292 Závazné posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednáváná mezi spojenými osobami

Při posouzení způsobu tvorby ceny správce daně předpokládá, že údaje předložené poplatníkem jsou kompletní a pravdivé. Správce daně neověřuje všechny finanční hodnoty, skutečnou úroveň nákladů a výnosů, skutečný rozsah plnění, parametry výrobků a služeb apod. Správce daně přezkoumá srovnatelné okolnosti a posoudí, jestli vytvoření ceny, který poplatník navrhuje, je ve shodě s principem tržního odstupu. Zjistí – li správce daně v rámci daňové kontroly, místního šetření apod., že uvedené podmínky nejsou v souladu se skutečnostmi, z nichž vycházelo rozhodnutí o závazném posouzení, správce daně rozhodnutí zruší.

Správce daně se při vydání závazného posouzení opírá o způsob tvorby ceny zvolené poplatníkem, který musí dostatečně odůvodnit způsob stanovení ceny. O žádosti o závazné posouzení ceny rozhoduje příslušný správce daně. Rozhodnutí je účinné, pokud vychází ze shodných údajů s reálným stavem věci v době rozhodování o daňové povinnosti. Správce daně rozhodnutí zruší pouze na základě žádosti daňového subjektu. Rozhodnutí o závazném posouzení se nepoužije, pokud bylo vydáno na základě nepřesných, nekompletních nebo falešných údajů daňového subjektu.

Pokyn D-293 Požadavky na dokumentaci

Sdělení je doporučením pro rozsah dokumentace, která je předkládána správci daně. Posláním je publikovat standardy při dokumentování korektnosti nastavení převodních cen mezi spojenými osobami.

Pokyn D – 293 navazuje na dokument Kodex chování, který vytvořilo EU Joint Transfer Pricing Forum a přijala Evropská komise. Slouží ke sjednocení procesu při prokazování správné metody určení převodních cen. [9], [14]

Dokumentace musí obsahovat následující údaje:

- **informace o skupině (tzv. Masterfile)** - charakteristika podnikatelské činnosti, komplexní vlastnická a organizační struktura celé skupiny, právní formy spojených osob, údaje o spojených osobách účastnících se na obchodních vztazích včetně přehledu hospodářských výsledků jednotlivých spojených osob, rozdělení funkcí ve skupině, rozdělení rizik, souhrn vlastnictví nehmotného majetku (licence, patenty, know-how apod.) a toku licenčních poplatků, politika převodních cen, soupis dohod o podílení se na nákladech, souhrn závazných posouzení zúčastněných společností, závazek společnosti v případě potřeby doplnit informace dalšími důkazy. Pokud dojde ke změně skutečností, musí být doloženo zároveň s opodstatněním.
- **informace o podniku** - charakteristika podnikatelské činnosti, vlastnická a organizační struktura, hospodářský výsledek minulých let a náležité finanční ukazatele, atd.
- **informace o obchodním vztahu (transakci)** – charakteristika objektu obchodního vztahu (např. přesný popis obchodovaného zboží a služeb), ekonomické a obchodní podmínky, všechny podstatné smlouvy uzavřené mezi dotyčnými subjekty, objem transakce, funkce a rizika spojená s tímto obchodním vztahem, apod. U nehmotných plnění musí být dobře charakterizovány poskytované služby a podrobně specifikované poslání služeb a předpokládaný prospěch.
- **informace o ostatních okolnostech majících vliv na obchodní vztah** - marketingové strategie podniku, výjimečné ekonomické situace na trhu, legislativní zvláštnosti, apod.
- **informace o způsobu tvorby převodních cen** – použitá metoda, objasnění vybrané metody, informace o srovnatelných obchodních poměrech (vnitřních ve skupině nebo vnějších probíhajících mezi dvěma srovnatelnými nezávislými podniky), srovnávací analýza. [11]

2.4 Eliminace nerealizované marže z převodních cen

Pro účely hodnověrného zobrazení účetních výsledků (výkazů) na globální úrovni firmy (mateřské společnosti), musí mateřská firma, která provádí globální konsolidaci hospodářských výsledků a výkazů, eliminovat nerealizovanou marži. Jedná se o rozdíl mezi transferovou (převodní) cenou a výrobní cenou vlastních výrobků nebo nákupní cenou zboží, které firma převádí svým zahraničním distributorům (pobočkám). Nerealizovaná marže nastává v okamžiku, kdy ke dni účetní závěrky (měsíční / roční) existuje na dané pobočce zásoba zboží nebo dlouhodobý majetek v hodnotě převodních cen nebo když je zboží pobočkou vydáno bez úplaty (např. vzorky na ochutnávky, reklamu a propagaci).

Mateřská firma musí přecenit celkovou hodnotu zásob (snížit) na svých pobočkách na hodnotu ve skutečných výrobních nákladech nebo nákupních cen a navýšit své náklady na úrovni změny stavu výrobků a prodaného zboží. U majetku musí upravit (snížit) hodnotu majetku, hodnotu prodaného zboží, oprávků a odpisy. U zboží vydaného pobočkami bez úplaty musí snížit náklady na propagaci nebo dary a navýšit náklady u změny stavu výrobků nebo prodaného zboží (posune náklady na úroveň obchodní marže nebo přidané hodnoty).

Provedení eliminace nerealizované marže je vždy kontrolováno vedením společnosti, akcionáři a také daňovými a účetními auditory.

2.5 Přizpůsobení převodních cen a možné následky

Je velmi pravděpodobná situace, kdy vzhledem k politice převodních cen musí být zpětně přizpůsobena cena nakupovaného nebo prodáváného zboží a služeb. Tyto úpravy jsou provedeny vystavením dobropisu nebo vrubopisu na měsíční, čtvrtletní nebo roční bázi. Tak lze zvýšit nebo snížit celkovou cenu zboží či služeb. Úpravy ovlivňují jak daň z příjmu právnických osob, ale i DPH. Například povinnost přiznat a zaplatit DPH na výstupu může vzniknout v případě dodatečného zvýšení ceny. Pokud to podnik nevykoná, FÚ DPH doměří a k tomu i související penále a časový úrok.

Převodní ceny mohou velmi významně ovlivnit i výši cla. Pokud dojde k dodatečnému navýšení ceny dováženého zboží ze zemí mimo EU, vzniká povinnost zpětně upravit celní hodnotu dováženého zboží. Celní hodnotu můžeme změnit otevřením každého jednotli-

vého celního řízení, úpravou celní hodnoty dováženého zboží, či doplacením dodatečného cla z nové vyšší hodnoty. Neprovedení úpravy celní hodnoty vede k vyměření pokuty a penále.

[12], [8]

3 EU JOINT TRANSFER PRICING FORUM

Toto Forum je tvořeno experty daňových správ a odborníky ze soukromého sektoru. Forum bylo vytvořeno za účelem odstranění dvojího zdanění u přeshraničních operací uvnitř skupiny podniků. Hlavním záměrem je jednotnější použití daňových pravidel „transfer pricing“ v EU.

3.1 Kodex chování

Forum vytvořilo Kodex chování vnitropodnikového oceňování pro propojené podniky v EU. Tento kodex obsahuje pravidlo pro zacházení a typ dokumentace, které členské státy při aplikaci jejich vlastních pravidel oceňování mají akceptovat a žádat.

Kodex chování ohledně provádění standardizované a částečně centralizované dokumentace v oblasti vnitropodnikového oceňování pro propojené podniky v EU. Obsahem je:

- Členské státy schválí standardizovanou a částečně centralizovanou dokumentaci v oblasti vnitropodnikového oceňování pro propojené podniky v EU.
- Nadnárodní koncern si může zvolit EU Transfer pricing documentation.
- V oblasti přidělování zisků stálé provozovně jsou uplatněny obdobné úsudky jako v oblasti vnitropodnikového oceňování.
- Členské státy se budou řídit zásadami a požadavky v příloze.
- Členské státy vykonají opatření, aby se od malých podniků nevyžadovalo stejné množství dokumentace jako od těch větších.
- Členské státy by neměly požadovat dokumentaci, jež nesouvisí s přezkoumávanými transakcemi.
- Členské státy by měly učinit kroky k tomu, aby nedošlo k úniku důvěrných informací obsažených v dokumentaci.
- Pořízení nebo předložení dokumentace by neměly podnikům způsobit nežádoucí náklady nebo administrativní zátěž související s předložením nebo zpracováním dokumentace.
- Členské státy jednou ročně předkládají Komisi zprávu o opatřeních, jež byla přijata nad rámec kodexu.

- Kodex chování je určen především pro členské státy, ale slouží také nadnárodním podnikům pro uplatnění koncepce EU Transfer pricing documentation.
- Členský stát by neměl daňovému poplatníku uložit sankce, pokud dodržuje požadavky na standardizovanou a konzistentní dokumentaci a slouží mu ke stanovení nezávislých vnitropodnikových převodních cen.

3.2 EU Transfer Pricing Documentation (dále jen EU TPD)

V roce 2005 vytvořila skupina nadnárodních podniků EU Joint Transfer Pricing Forum vzorovou dokumentaci.

Kvalitní dokumentace předkládaná finančnímu úřadu je důležitá pro snížení rizika, že bude podniku uložena pokuta. Měla by být detailní, aby daňová správa mohla zhodnotit rizika za účelem výběru transakcí k hlubšímu přezkoumání. Pro podnik je analýza rizik důležitá k zavedení nutných opatření v systému převodních cen.

Odpovědnost za předložení dokumentace daňové správě má daňový poplatník, který byl povinen podat daňové přiznání. Daňový poplatník předkládá základní dokumentaci a dokumentaci specifickou pro danou zemi jen na počátku daňové kontroly nebo na zvláštní žádost.

Nadnárodní koncerny mají volbu použití EU TPD, ale neměly by měnit svévolně koncepci EU TPD za jinou. V případě, že se nadnárodní koncern rozhodl pro využití koncepce EU TPD, musí o tom informovat daňovou správu.

Jestliže poplatník provede v daňovém přiznání úpravu účetních zisků pro uplatnění zásady nezávislosti, musí být přístupná dokumentace osvědčující metodu výpočtu provedených úprav.

Pro poskytnutí dodatečných informací určí daňová správa poplatníkovi přiměřený čas na přípravu dodatečných informací. Lhůta záleží na konkrétním případě.

Dceřiná společnost může poskytnout pouze údaje týkající se vztahů a transakcí podstatných pro tuto dceřinou společnost. Nemusí poskytnout údaje o přeshraničních vztazích a transakcích mezi propojenými podniky v nadnárodním koncernu.

V další dokumentaci může být odkaz na dřívější dokumentaci, což je lepší než aby opakovala minulou dokumentaci. Tato dokumentace však musí poskytnout důkaz o nezávislém oceňování.

Koncept evropské dokumentace k převodním cenám (EU TPD) je tvořený ze dvou částí:

- **Masterfile.** Záměr masterfilu je centralizovaná, standardizovaná a flexibilní dokumentace, která splňuje požadavky napříč Evropou.
- **Specifická dokumentace pro konkrétní zemi**

3.2.1 Masterfile

Základní dokumentace (Masterfile) by měla obsahovat hlavně tyto informace:

- a) Obecný popis podnikatelské činnosti a podnikatelské strategie skupiny podniků, včetně změn podnikatelské strategie ve srovnání s předchozím daňovým rokem.
- b) Obecný popis organizační, právní a provozní struktury skupiny podniků (včetně organizačního schématu, seznamu členů skupiny a popisu podílu mateřské společnosti v dceřinných společnostech).
- c) Obecný popis spojených osob, které se účastní obchodních vztahů vůči spojeným osobám v EU.
- d) Obecný popis obchodních vztahů, na nichž se podílejí spojené osoby v EU, tj. obecný popis:
 - toku transakcí (hmotného a nehmotného majetku, služeb, financí atd.)
 - průběh fakturací
 - rozsah transakcí.
- e) Obecný popis vykonávaných funkcí, předpokládaných rizik a popis změn funkcí a rizik ve srovnání s předchozím daňovým rokem, např. změny z čistě distribuční společnosti na komisionářskou společnost.
- f) Vlastnictví nehmotného majetku (patentů, ochranných známek, obchodních značek, know – how apod.) a placené nebo přijímané licenční poplatky.
- g) Politiku dané skupiny týkající se tvorby převodních cen nebo popis systému převodních cen této skupiny, který ukazuje, že tvorba převodních cen je v souladu s principem tržního odstupu.
- h) Seznam ujednání o podílení se na nákladech, seznam předběžných cenových dohod (závazných posouzení) a seznam pravidel týkajících se aspektů převodních cen, pokud se vztahují na spojené osoby v EU.

- i) Závazek každého domácího daňového poplatníka, že na žádost a v přiměřené časové lhůtě poskytne doplňující informace v souladu s vnitrostátními pravidly.

3.2.2 Specifická dokumentace pro konkrétní zemi

Každý podnik ve skupině si navíc připraví dokumentaci specifickou pro konkrétní zemi, požadovanou členským státem v místě své rezidence. Tato dokumentace doplňuje Masterfile. Ta by v návaznosti na základní dokumentaci měla obsahovat především:

- a) podrobný popis podnikatelské činnosti a podnikatelské strategie, včetně změn podnikatelské strategie ve srovnání s předchozím daňovým rokem,
- b) popis obchodních vztahů, kterých se tento podnik účastní:
 - tok transakcí (hmotného a nehmotného majetku, služeb, financí atd.),
 - průběh fakturací,
 - rozsah transakcí
- c) srovnávací analýzu, tj.:
 - charakteristické vlastnosti majetku nebo služeb,
 - funkční analýzu (vykonávané funkce, používaný majetek, předpokládaná rizika),
 - smluvní podmínky,
 - ekonomické okolnosti,
 - zvláštní obchodní strategie.
- d) vysvětlení týkající se výběru a uplatňování metod(y) tvorby převodních cen, tj. proč byla zvolena konkrétní metoda tvorby převodních cen a jak byla uplatněna,
- e) případně relevantní informace o vnitřních anebo vnějších srovnatelných údajích,
- f) popis způsobu začlenění podniku do celoskupinové politiky převodních cen.

4 METODY STANOVENÍ TRANSFEROVÝCH CEN MEZI SPŘÍZNĚNÝMI OSOBAMI

Směrnice OECD preferuje tři základní tradiční transakční metody, které by se měly používat při aplikaci principu tržního odstupu. Existují dále ještě tzv. transakční ziskové metody. Než vysvětlíme podstatu těchto metod, pokusíme se popsat jádro srovnávací analýzy.

Srovnávací analýza slouží k porovnání obchodních a finančních podmínek, jež vznikly nebo byly vymezeny mezi dvěma sdruženými podniky s těmi, které byly vytvořeny mezi nezávislými podniky. Výsledkem srovnávací analýzy je určení míry nebo rozsahu hodnot tržního odstupu.

Nejpodstatnější indikátory vymezující srovnatelnost jsou:

- a. Typické rysy majetku a služeb. Zde řadíme fyzické rysy majetku a jeho kvalita, dostupnost, spolehlivost. U služeb je podstatný rozměr a charakter služeb a u nehmotného majetku plánované zisky z majetku, rozsah ochrany, charakter transakce jako nákup nebo prodej.
- b. Funkční analýza.
- c. Smluvní předpoklady.
- d. Ekonomické podmínky. Ekonomické odlišnosti způsobují lokalita a velikost daného trhu, jeho konkurence a postavení kupujících a prodávajících. Řadí se tu i to, jak je trh ovlivňovaný státními zásahy a měnová hlediska tzn. směnitelnost a dostupnost měny.
- e. Podnikatelské strategie.

4.1.1.1 Tradiční transakční metody

Tradiční transakční metody dělíme na následující skupiny:

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

CUP srovnává ceny za účtované hmotné majetkové položky, služby a licence mezi spřízněnými osobami s cenami ve srovnatelné nezávislé transakci při srovnatelných okolnostech. Požaduje se zde vysoká míra porovnatelnosti, k níž napomáhá srovnávací analýza.

Metoda ceny při opětovném prodeji (Resale price method – RPM)

RPM vychází z ceny, za kterou je produkt nakoupený od dodavatele prodán odběrateli. Tato cena je následně snížena o hrubou marži, která zahrnuje prodejní náklady a ostatní provozní náklady včetně přiměřené výše zisku. Cena, která odpovídá tržnímu odstupu a za kterou se produkt prodává nezávislému podniku, se nazývá předací cena. Předací cena vznikne snížením prodejní ceny o přiměřenou hrubou marži. Předmětná marže je vyvozena z marže, kterou podnik vykoná u stejných produktů, jež prodává nespřízněným osobám nebo z marže, kterou vykoná nezávislý podnik u srovnatelných transakcí. Čím je kratší doba mezi nákupem a prodejem produktu, tím je správnější konečný výsledek.

Metoda náklady plus přírážka (Cost plus method – CPM / Cost +)

Cena vychází z vnitřních informací podniku, tedy z celkových nákladů a přiměřené ziskové přírážky. Náklady souvisejí s tvorbou a prodejem výkonů. Jsou to náklady vznikající při dodání produktu jinému spřízněnému podniku. Zisková přírážka vychází z přírážky, kterou vykonává sledovaný podnik u srovnatelných nezávislých transakcí nebo srovnatelný nezávislý podnik u srovnatelných transakcí. Z výše uvedeného je zřejmé, že metoda Cost + vychází z informací z podniku na rozdíl od metody RPM.

4.1.1.2 Transakční ziskové metody

Použití transakčních ziskových metod přichází v případě, že z důvodu složitosti podnikatelských procesů nelze využít tradiční transakční metody. Mezi transakční ziskové metody řadíme:

Metoda rozdělení zisku (Profit Split Method - PSM)

Po zjištění celkového zisku se pomocí funkční analýzy jsou stanoveny váhy pro rozdělení celkového zisku z transakce. Používá se v případě složitých transakcí s úzkou provázaností. Touto metodou se posuzuje, zda zisk rozdělený mezi spřízněnými podniky byl rozdělen shodným způsobem jako mezi podniky nespřízněnými. Předmětem zkoumání jsou všechny strany transakce a aplikuje se u složitých transakcí. Využívá interních informací. [5], [1]

Transakční metoda čisté marže (Transactional Net Margin Method - TNMM)

Metoda je založena na porovnání zisků, které plynou z daných transakcí mezi spřízněnými podniky, se zisky, jež docílily nezávislé srovnatelné společnosti. Využívá relativních veličin a umožňuje tedy srovnávat transakce obtížně srovnatelné pomocí absolutních veli-

čin. Požadavky na výběr srovnatelných nezávislých společností jsou poměrně rozsáhlé. Vybírají se nezávislé společnosti srovnatelné v oblasti předmětu podnikání, velikosti obrátu, počtu zaměstnanců, délky podnikání, majetkové skladby apod. Jestliže se čisté ziskové rozpětí zkoumaného podniku neodlišuje od čistého ziskového rozpětí nezávislých společností, odpovídají ceny ve spřízněné transakci u zkoumané společnosti principu tržního odstupu.

[1], [5], [12]

Metoda srovnatelného zisku (Comparable Profit Method),

Metoda modifikované přírážky (Modified Cost Plus/Resale Method). [5], [1]

5 SPOLEČNOST, S.R.O., DIVIZE X

5.1. Historie společnosti

5.2. Právní rámec vztahů mateřské a dceřiné společnosti s aplikací na zahraniční daňové rezidenty

5.2.1. Členství ČR a cizího státu X v OECD

OECD je mezinárodní vládní organizace se sídlem v Paříži. Byla založena 14.10.1960. Česká republika se stala členem OECD dne 21. prosince 1995. [18]

5.2.2. Členství ČR v EU a členství cizího státu X v EHS

Česká republika a EU

Dne 1. května 2004 se Česká republika stala novým členským státem Evropské unie. Historie vstupu sahá do roku 1989, kdy byl vstup ČR do EU stanoven jako jeden z hlavních cílů zahraniční politiky po pádu komunistického režimu na sklonku roku 1989.

Cizí stát X a EU

5.2.3. Smlouva o zamezení dvojího zdanění mezi ČR a cizím státem X

Daně, na které se smlouva v České republice vztahuje (Článek 2)

- daň z příjmu fyzických osob
- daň z příjmu právnických osob
- daň z nemovitostí

Stálá provozovna (Článek 5)

Stálá provozovna je označení pro trvalé zařízení pro podnikání, jehož prostřednictvím podnik vykonává zcela nebo zčásti svoji činnost. Jedná se obzvláště o místo vedení, závod, kancelář.

Zisky podniků (Článek 7)

Jestliže podnik jednoho smluvního státu vykonává svoji činnost v druhém smluvním státě prostřednictvím stálé provozovny, která je tam umístěna, mohou být zisky podniku zdaněny v tomto druhém státě, avšak pouze v takovém rozsahu, v jakém je lze přičítat této stálé provozovně. Dále se přisuzují v každém smluvním státě této stálé provozovně zisky, které by byla mohla docílit, kdyby byla jako samostatný podnik vykonávala stejné nebo obdobné činnosti za stejných nebo obdobných podmínek a byla zcela nezávislá ve styku s podnikem, jehož je stálou provozovnou. Při výpočtu zisku stálé provozovny se povoluje odečíst náklady podniku vynaložené pro účely této stálé provozovny včetně výloh vedení a všeobecných správních výloh takto vynaložených, ať vznikly ve státě, v němž je tato stálá provozovna umístěna, či jinde. Zisky, které se mají přičíst stálé provozovně, budou stanoveny každý rok stejným způsobem, pokud neexistuje pádný a dostatečný důvod pro jiný postup.

Sdružené podniky (Článek 9)

Jestliže jsou mezi těmito dvěma podniky dohodnuty nebo uloženy takové podmínky v jejich obchodních nebo finančních vztazích, které se liší od podmínek, které by byly sjednány mezi podniky nezávislými, mohou jakékoliv zisky, které, nebýt těchto podmínek, by byly docíleny jedním z podniků, ale vzhledem k těmto podmínkám docíleny nebyly, být zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.

Vyloučení dvojího zdanění (Článek 23)

6 TRANSFER PRICING REPORT

6.1 Popis problematiky transferových cen

6.2 Masterfile

6.2.1 Masterfile – část první

6.2.1.1 Obecný popis podnikatelské činnosti

1) Prodejní kanály

2) Produkty

Dodavatelský řetězec a logistika

6.2.1.2 Obecný popis podnikatelské strategie skupiny podniků, včetně změn podnikatelské strategie v období 2007-2008

Strategie určené k dosažení vize jsou následující:

- 1) **Inovace.** Neustále ročně obnovovat naši nabídku zvýšení výhod pro zákazníky.
- 2) **Dostupnost produktů.** Zajistit aby byla firma k dispozici našim zákazníkům.
- 3) **Komunikace se zákazníky.** Kampaně ve všech komunikačních médiích musí zabezpečit prestižní a inovační značku.
- 4) **Nízká cena - vysoce výkonné fungování:** Struktura, systém a organizace musí být pravidelně optimalizovány za účelem naplnění rostoucích ambicí společnosti a reflektovat neustálé změny na trhu.

Obchodní priority pro období 2007 - 2008

- Vytvořit jednu značku, společnost a jeden plán pro naplnění ambicí. Sjednotit a vytvořit integraci strategie společnosti.
- Stát se soustředěnou organizací prostřednictvím inteligentních CRM (customer relationship management) technik a jasně rozumět požadavkům a hodnotám zákazníků.
- Definovat individuální cíle na všech úrovních pro potěšení zákazníků nad jejich očekáváníí.

- Zajistit ideu vůdcovství na trhu. Zdokonalit novou generaci patentovaných technologií.
- Otevřít alespoň 35 nových prodejen.
- Vytvořit nadšené a angažované zákazníky.
- Změnit zaměření strategie a realizace vytvoření podílu na trhu.
- Zabezpečit rostoucí plán s excelentní kapacitou řízení a vytvoření nového výrobního centra.
- Zabezpečit, aby firma pokračovala v tom, aby byla výborné pracovní místo se silným zaměřením na uspokojení a bezchybné provedení v každém aspektu činnosti.
- Řídit globální IT hlavní plán a projekt souladu ke zlepšení provozní výkonnosti.

6.2.2 Masterfile – část druhá

6.2.2.1 Obecný popis organizační struktury skupiny podniků

Centrála zahrnuje následující funkce a oddělení, vyplývající z jejího postavení jako hlavního ústředí skupiny:

- Strategický management
- Výzkum a vývoj
- Nákup strategické suroviny
- Dodavatelský řetězec
- Centrální a mezinárodní marketing
- Řízení zákaznického klubu
- Finance, kontrola a právo
- Lidské zdroje
- Informační systém

Zahraniční distributoři (pobočky)

Typicky jsou pobočky uspořádány podle následujících funkcí (zde hraje roli velikost jejich vlastních trhů):

- vrcholový management v dané zemi, včetně místního marketingového, finančního ředitele a jejich vlastního týmu
- místní obchodní manažer a jeho tým
- místní marketingový manažer a jeho tým
- místní club manažer a jeho tým
- místní manažer prodejní sítě a jeho tým (ne na všech trzích).

Ostatní jednotky Skupiny zahrnuté do obchodní činnosti společnosti

- hlavní vlastník společnosti stejně tak jako vlastník hlavního duševního vlastnictví vztahující se k produktům
- servisní společnost včetně vedení Skupiny sídlící v cizím státě X.

6.2.2.2 *Obecný popis právní struktury skupiny podniků*

Země se samostatnými právními jednotkami (společnostmi)

Ve mnoha zemích, většinou na hlavních trzích, jsou pobočky zahrnuté do specifické právní ucelené jednotky vlastněné lokálními dceřinými společnostmi.

Země bez samostatných právních jednotek (společností)

V ostatních zemích, zpravidla na malých trzích, jsou aktivity poboček zahrnuty do místních jednotek, které zahrnují činnosti do svých divizí.

Obecný popis spojených osob, které se účastní obchodních vztahů vůči spojeným osobám v EU, je shodný jako v bodě 6.2.2.

6.2.3 Masterfile – část čtvrtá

Obecný popis obchodních vztahů, na nichž se podílejí spojené osoby v EU, tj. obecný popis:

- toku transakcí (hmotného a nehmotného majetku, služeb, financí atd.)
- průběh fakturací
- rozsah transakcí.

6.2.3.1 Tok transakcí

Zásoby

6.2.3.2 Průběh fakturací

6.2.3.3 Rozsah transakcí

Objem vnitropodnikových dodávek zboží.

6.2.4 Masterfile – část pátá

6.2.4.1 Obecný popis vykonávaných funkcí a popis změn funkcí v období 2007-2008

Výzkum a vývoj

Výrobní proces

Nákup

Primární (nákupní) logistika

Uskladnění

Balení a značení

Kontrola kvality a management kvality

Kontrola a řízení nákladů

Odchozí logistika

Marketing a prodej

Marketingová strategie

Taktický marketing a reklama

Marketing na stávající zákazníky

Marketing získávání nových zákazníků

Prodej a oceňování

Objednávkový proces

Prodejní aktivity

Poprodejní servis

Záruční podpora

Strategický management

Strategické plánování

Centrála vytváří globální podnikovou strategii pro jeho vlastní pobočky. Pobočky nejsou zapojené do strategického plánování činností.

Účetnictví a controlling

Centrála je zodpovědná za konsolidaci a reportování výsledků skupiny a poskytuje finanční a kontrolní podporu pobočkám. Pobočky mají na starosti veškeré platební činnosti (splatné pohledávky a závazky apod.) v lokálních zemích a zhotovení všech reportů a účetních záznamů, výplatních listin a daňových odvodů.

Správa finančních prostředků

Správa finančních prostředků je centralizována.

Denní platební operace za jejich příslušné místní aktivity jsou provedeny pobočkami.

Právo a regulační záležitosti

Manažerský informační systém

Centrála je zodpovědná za rozvoj, implementaci a udržování IS, což je společný manažerský informační systém

Centrála je zodpovědná za vývoj, implementaci a udržování internetové sítě.

Pobočky jen vykonávají lokální podporu k hardwarovým otázkám a nejsou zapojeni do návrhu softwaru, internetových stránek apod.

Školení a personální management

Centrála stanoví profil pro doplňování specifických klíčových pozicí poboček a je aktivně zapojené v procesu nábory zaměstnanců.

Centrála vyvinula školící program aplikovaný celosvětově (akademie obchodu, manažerská příručka).

Všichni zaměstnanci poboček patří smluvně k této pobočce. To platí platy a odměny jeho vlastním zaměstnancům. Pobočky platí i výdaje na školení a s tím související výdaje na ubytování.

6.2.4.2 Popis předpokládaných rizik a popis změn rizik v období 2007-2008

Tržní rizika

Tržní rizika jsou významná, protože musí krýt veškeré výdaje svých výrobních operací a držet přiměřené zásoby. Výdaje jsou významné a zahrnují základní materiálové výdaje, výrobní výdaje (včetně výdajů na vybavení), výdaje na pracovní sílu.

Centrála nese významná tržní rizika z investic do výzkumu a vývoje a dále nese významná tržní rizika k investicím v marketingu a podpoře značky. To zahrnuje nejen centrální marketing a výdaje na reklamu, ale také financuje lokální výdaje generované pobočkami.

Centrála hradí pobočkám část jejich výdaje na lokální marketing, reklamu a ostatní promoční výdaje a definuje práh, který koresponduje s normální úrovní těchto výdajů na vyvinutém a stabilním trhu.

Tento příspěvek dovoluje významně snížit tržní riziko na úrovni poboček, protože chtějí obdržet kompenzaci v případě startovní fáze nebo jestliže musí zvýšit jejich útratu z důvodu situace na trhu, např. musí reagovat na činnosti konkurentů.

Proto při aplikaci metody převodních cen a platbě jednotlivých příspěvků, centrála musí počítat s tržními riziky spojené se změnami v poptávce a konkurenční změny v důležitých trzích.

Koncept faktorů ovlivňující poptávku zahrnuje hlavní ekonomické podmínky, změny ve vkusu a reakci spotřebitelů na značku. Změny v konkurenci, které představují rizika, zahrnují nové organizace vstupující na trh a rostoucí tržní podíl konkurentů.

Výrobní riziko a záruky

Centrála nese výrobní rizika. Existuje globální pojistné krytí pro výrobní rizika. Záruční rizika za všechny produkty nesou pobočky do stanoveného limitu a zbývající rizika nese Centrála.

Náklady spojené s reklamacemi výrobků na základě zákaznickova požadavku jsou zaznamenány pobočkou. Žádost o úhradu Centrále je pobočkou vytvořena každé čtvrtletí v psané formě. Za předpokladu, že výdaje přesahují 3 % čistých prodejů za čtvrtletí, může být žádáno o úhradu, protože Centrála uhradí jen část přesahující 3 %.

Rizika za nedobytné pohledávky

Pobočky nesou tyto rizika, která nejsou významná vzhledem k zpravidla nízkým sumám objednávek. Pohledávky neustále sledovány pobočkou. Pohledávky vyšší jak 10 000 EUR a po splatnosti déle než 90 dnů jsou hlášeny každý měsíc.

Aby pobočka získala toto vyrovnání, musí připravit adekvátní dokumentaci dokazující, že provedla všechny procedury v souladu s politikou společnosti a využila všechny metody k úhradě sumy.

Kurzová rizika zahraniční měn

Rizika zásob

Plánovací rizika

Transportní rizika

Centrála nese transportní rizika vztažená k exportu pobočkám do jejich příslušných teritorií. Existují velmi limitovaná rizika vztažená ke skladování a balením zásilek, protože tyto aktivity jsou vždy přenechány třetí osobě, která podepíše nezbytné pojistné krytí.

Transportní rizika vztažená k transportu do země (tj. z centrálního skladu do prodejen) nesou pobočky a ty také sjednávají pojistné krytí příslušných zahraničních rizik ve již sjednaného pojištění s nespojenými transportními společnostmi.

6.2.5 Masterfile – část šestá

Vlastnictví nehmotného majetku (patentů, ochranných známek, obchodních značek, know – how apod.) a placené nebo přijímané licenční poplatky.

Nehmotný majetek

Obchodní známka a hodnota značky

Všechny obchodní značky vztažené k podnikání jsou registrovány a vlastněny Centrálou, které poskytuje licence pro své operace.

Pobočky nevlastní žádné obchodní značky.

Design produktů

Centrála je ekonomický a registrovaný vlastník výrobního designu pro podnikání. Pobočky nevlastní žádný nehmotný majetek týkající se designu výrobků.

Výrobní Know-how

Všechny technologie a know-how vztažené k výrobě produktů jsou vlastněné Centrálou. Pobočky nevlastní žádné výrobní know-how.

Ostatní marketingový majetek

Pobočky vlastní seznam zákazníků na jeho příslušných trzích.

6.2.6 Masterfile – část sedmá

Centrála tvoří a je primárně zodpovědná za politiku skupiny týkající se tvorby převodních cen, popis systému převodních cen skupiny a tvorbu převodních cen v souladu s principem tržního odstupu.

Výpočet transferového ocenění produktů nakupovaných každou pobočkou od Centrály je proveden každý rok během rozpočtového procesu.

Transferové ceny korespondují s principem tržního odstupu a nepřihlížejí k finální ceně pro zákazníka a dovolují každé pobočce získat čistý operativní zisk podle výsledku průzkumu pro srovnatelné společnosti. Za účelem usnadnění je kalkulována jen jedna převodní cena pro všechny druhy kávových kapslí pro zahraniční distributory (např. žádný rozdíl mezi variantami).

Z praktického důvodu jsou převodní ceny nebo procentuální srážky kalkulovány z provozního účetnictví. Avšak pokud trvají podstatné rozdíly mezi výsledky provozního a

místního daňového účetnictví, musí provedena úprava. Cílem je dosáhnout výsledný ukazatel EBITA z účetnictví, který bude připraven pro daňové účely.

Aplikace fixní převodní ceny pro kávové kapsle korespondující se srážkou na finální ceně, za kterou je prodávána zákazníkovi, dovoluje pobočkám:

- pokrýt své operativní výdaje
- získat zisk z tržního odstupu, tj. čistý operativní zisk (EBITA) který je definován na základě srovnávací analýzy.

Rozdílné převodní ceny pro pobočky v rámci skupiny jsou nutné, protože:

- výše zisku musí být použita na rozpočtované převodní ceně, a aktuální výsledek může být rozdílný z následujících důvodů:
 - A) odchylky v prodejích (množství nebo ceny)
 - B) odchylky v operativních výdajích

Centrála nese všechny centrální marketingové a reklamní náklady a rozhoduje o globální značce a marketingové strategii. Centrála podporuje pobočky převzetím části tržního rizika v případech, když pobočka nese významné náklady:

- nachází se ve startovní fázi na příslušném trhu
- musí zvýšit výdaje z důvodu reakce na tržní situaci.

Centrála uhradí pobočkám jejich místní reklamní výdaje, pokud vznikne rozdíl mezi tím, co je považováno jako normální úroveň, tj. výše

- PFME převyšující 15 % čistých prodejů (NPS),
- FOE převyšující 15 % čistých prodejů (NPS),
- TTS (bez slev) převyšující 3 % čistých prodejů (NPS),
- Poplatky zprostředkovatelům převyšující 10 % čistých prodejů (NPS).

Žádost o příspěvek na marketingové náklady je vytvořen pobočkou každé čtvrtletí v psané formě na základě aktuálních cen. Jen část přesahující limit může být uhrazena. V případě že se kalkulované sumy liší od rozpočtovaných sum, musí pobočka poskytnout adekvátní vysvětlení a dokumentaci ke schválení mimořádných plateb. Každý rozdíl vyplývající z přesně stanovené tržní strategie bude kryt marketingovými příspěvky Centrálou.

Aktuální výsledky poboček, provozní zisky a převodní ceny jsou přezkoumávány, přepracovávány a opraveny jen pro budoucí půl rok a nelze je opravovat zpětně.

Opravy jsou vykonávány jen v případě, že odchylka od ROS (Return of sales / Rentabilita tržeb) je vyšší než 1 %. V ostatních případech oprava není povolena.

Kalkulace transferového ocenění musí být vytvořena pro každou pobočku, a to alespoň každý rok během rozpočtového procesu.

Transferové ceny musí být upravovány na základě aktuálních výsledků.

6.2.7 Masterfile – část osmá

Seznam ujednání o podílení se na nákladech, seznam předběžných cenových dohod (závazných posouzení) a seznam pravidel týkajících se aspektů převodních cen, pokud se vztahují na spojené osoby v EU.

6.2.8 Masterfile – část devátá

Závazek každého domácího daňového poplatníka, že na žádost a v přiměřené časové lhůtě poskytne doplňující informace v souladu s vnitrostátními pravidly.

7 SROVNÁVACÍ ANALÝZA POROVNATELNÝCH DAT K PODNIKATELSKÉMU MODELU NESPRESSO

Konzultantská společnost Pricewaterhousecoopers (dále PWC) byla pověřena, aby provedla srovnávací analýzu porovnatelných dat k podnikatelskému modelu (Pan-European Analysis of Comparable Data for Company's distribution operations).

PWC se snažil nalézt skupinu firem, které mohou být využity jako srovnatelné pro prodej příbuzných produktů. Protože nebylo možné identifikovat na první pokus vhodné společnosti zapojené výhradně v prodeji příbuzných produktů, byla rozšířena kritéria a zaostřena na společnosti distribuující produkty patřící do kategorie rychloobrátkového spotřebního zboží. Pro vytipování firem, jejichž obor činnosti je porovnatelný, byla využita komerční databáze Amadeus.

Výsledný počet firem pro účel výzkumu dosáhl 14. Postup výběru těchto 14 srovnatelných společností se skládal z několika kroků.

Krok č. 1

Jako výchozí číslo bylo určeno **262 867 společností** a to podle ukazatele poměru obratu na zaměstnance poměr výše celkových aktiv na zaměstnance. *Pro Velkou Británii, Německo, Francii, Itálii, Španělsko, Ukrajinu a Ruskou federaci byly použita tyto kritéria:*

- provozní tržby rovnající se alespoň 15 milionům Euro
- celková aktiva rovnající se alespoň 30 milionům Euro
- počet zaměstnanců dosahující alespoň 200

Pro ostatní země:

- provozní tržby rovnající se alespoň 10 milionům Euro
- celková aktiva rovnající se alespoň 20 milionům Euro
- počet zaměstnanců dosahující alespoň 150

Krok č. 2

Ve druhém kroku byla z následujících evropských firem vybrána skupina společností ze západní Evropy poskytující vhodné pokrytí obsáhlého Evropského trhu: Andorra, Rakousko, Belgie, Kypr, Dánsko, Finsko, Francie, Německo, Gibraltar, Řecko, Island, Irsko, Itálie, Lichtenštejnsko, Lucemburk, Malta, Monako, Nizozemí, Norsko, Portugalsko, San Marino, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Turecko a Velká Británie. Výsledkem druhého kroku byl výběr **206 250 společností**.

Krok č. 3

Ve třetím kroku byly zbylé společnosti rozděleny na aktivní a neaktivní. Aktivní byly určeny ty, které provozují normální ekonomickou a právní činnost. Jako neaktivní byly určeny ty, které jsou v likvidaci nebo v konkurzu. Po tomto výběru zůstalo **195 428 společností**.

Krok č. 4

V následujícím kroku bylo ze společností vykazující konsolidované, konsolidované a nekonsolidované nebo jen nekonsolidované účetnictví vyloučeno 169 497 společností. Tyto společnosti nebyly vybrány proto, že vykázaly neaktuální finanční výkazy a limitované množství finančních proměnných. Zůstalo **25 931 společností**.

Krok č. 5

V pátém kroku bylo vybráno **8703 společností** podle údajů z výkaznictví NACE (nomenklatura ekonomických činností Evropské unie)

NACE popis ekonomických činností:

5263 Ostatní maloobchod neprodávající zboží v obchodních domech

5261 Maloobchod prostřednictvím internetových obchodů

5248 Ostatní maloobchod ve specializovaných obchodních domech

5233 Maloobchod s kosmetikou a toaletními předměty

5227 Ostatní maloobchod s jídlem, nápoji, tabákem v nesespecializovaných obchodech

5225 Maloobchod s alkoholickými a ostatními nápoji

5224 Maloobchod s chlebem, koláčky, moučnými sladkostmi a cukrovinkami

5212 Ostatní maloobchod s nesespecializovaným zbožím

5211 Maloobchod v nesespecializovaných obchodech převážně s jídlem, nápoji nebo tabákem

5552 Zásobování občerstvením (catering)

5145 Velkoobchod s parfémami a kosmetikou

5139 Nеспециализovaný velkoobchod s jídlem, nápoji a tabákem

5138 Velkoobchod s ostatním jídlem, zahrnující ryby, korýše a měkkýše

5137 Velkoobchod s kávou, čajem, kakaem a kořením

5136 Velkoobchod s cukrem a čokoládou a cukroviny

5134 Velkoobchod s alkoholickými a ostatními nápoji

519 Ostatní velkoobchod

Krok č. 6

Z počtu 8703 byly vybrány společnosti, jež by se daly popsat jedním nebo více klíčovými slovy v angličtině.

- bar, bars, boutique, boutiques, corner, corners, retail, retailer, retailers, retailing, retails, retailsale, retailstores, retailtrade, store, stores;
- call, callcenters, catalogue, catalogues, fax, faxes, internet, mail, mailing, mailings, mailorder, mails, order, ordering, orders, platform, platforms, telephone, telephones, telephonic, telephonically, telephony

Výsledkem tohoto kroku bylo **1827 vybraných společností**.

Krok č. 7

V sedmém kroku, byl sepsán seznam klíčových slov zahrnující širší oblast produktů, jež jsou počítány ke kategorii produktů rychloobrátkového zboží.

Balené jídlo a nápoje:

beverage, beverages, cacao, cappuccino, chocolate, chocolates, cocoa, caffee, coffee, coffees, confect, confectionery, confectionaries, espresso, meal, meals, packaged, prepared, processed, ready, readymade, readymix, readymixed, snack, snacks, snackfoods, snacking, staple, staples, tea, teabag, teabags, teas, water, waters

Produkty osobní péče

antiperspirant, beauty, blade, blades, care, cleanser, cleansers, cleansing, cologne, colognes, cosmetic, cosmetical, cosmetics, deodorant, deodorants, deodorizer, deodorizers, gel, hair, haircare, hairs, hairstyle, hairstyling, health, healthcare, hygiene, hygienic, hygienical, hygiene goods, moisture, moisturizer, moisturizers, oral, paper, perfume, perfumes, personal, razor, razors, shave, shavers, shaving, shavings, skin, skincare, skins, teeth, teethcare, toiletries, toiletry, toilette, tooth, toothbrushes, toothpaste, toothpastes, towel, towels, wash

Produkty péče o domácnost

Air fresheners, clean, cleaner, cleaners, cleanup, detergent, detergents, dish, dishes, home, homecare, laundry, laundries, soap, soaps

Produkty z alkoholu a tabáku

Alcohol, alcoholic, alcoholics, alcoholized, alcopop, beer, beers, bottle, bottles, bottled, drink, drinks, wine, wines, spirit, spirits, tobacco, tobaccos

Ostatní užitá klíčová slova

Consumer, brand, branded, coffeeshop, coffeebars, snackbar, snackbars

Výsledkem byl výběr **1339 společností**.

Krok č. 8

V osmém kroku vypadlo 6 společností, jejichž ukazatel operativní P/L nebyl znám ani pro jeden rok 2004, 2003 nebo 2002.

Krok č. 9

Ve finálním kroku byly vyloučeny společnosti, jejichž registrované vlastnictví činilo více než 49 % mimo přirozeného vlastnictví společností: banky a finanční společnosti, pojišťovací společnosti, vzájemné a penzijní fondy. Bylo ponecháno **323 společností** pro další analýzu.

Krok č. 10

Dalším krokem bylo vyloučení následujících společností:

- Společnosti patřící k mezinárodní skupině a nemohou být považovány za nezávislé (např. Carrefour Navarra S.L., Ikea Italia Retail S.R.L., Yves Rocher España SA)
- Popis obchodní činnosti těchto společností představoval nekonzistentní funkce s prodejními operacemi firmy (tj. výroba apod., jen velkoobchod, obsluha prostřednictvím supermarketu apod.)
- Byly zapojené do prodeje produktů, které nejsou podobné těm, vyráběných firmou (rybí maso, zelenina, oblečení apod.)

Po tomto výběru zůstalo **80 společností**.

Krok č. 11

V následujícím kroku byly vypuštěny tyto společnosti:

- společnosti, které nebyly nezávislé (např. patří ke skupině nebo měly jednu nebo více nekonsolidovaných poboček)
- získaná informace o tom, že vykonávají funkce nekonzistentní s prodejními aktivitami firmy (tj. export, prodej v supermarketech nebo velkých obchodních domech apod.)
- jsou zapojeny do prodeje produktů, které však nejsou srovnatelnými s těmi, které vyrábí firma (čerstvé ovoce, zelenina apod.)
- které po jiné stránce nebyly srovnatelné s firmou, tj. neziskové organizace, důležité aktivity mimo EU, žádné informace o společnosti nemohly být nalezené prostřednictvím internetu.

Pomocí tohoto výběru bylo ponecháno **23 společností**. Z tohoto počtu bylo vyloučeno 9. a to proto, že jejich finanční výsledky (operativní zisk) vykazovaly ztráty každý jednotlivý rok za data dostupná z let 2004 –2002 nebo finanční data poskytnutá Amadeem byla nedostatečná (např. jen data pro jeden rok), nebo jejich finanční data byly nekonzistentní.

Skupina 14. firem byla považována za nejvíce vhodná pro srovnání s prodejními aktivitami firmy. Pro porovnání finanční oblasti byl využit ukazatel ROS (Return of sales / Rentabilita tržeb). Průměry pro ROS byly kalkulovány pro každou společnost pro tříletou periodu let 2002-2004. Klíčové výsledky všech společností jsou následující:

Jednotlivá pozorování (Observation)	Dolní kvartil (Kvartil)	Střední hodnota (Median)	Horní kvartil (Kvartil)
14	1,96 %	2,75 %	5,41 %

Kvartilové rozpětí (INTERQUARTILE RANGE) – Pásmo hodnot obsažené mezi spodní a horní čtvrtinou. V množině všech čísel od 0 do 100, je rozpětí 25-75.

Dolní kvartil (LOWER QUARTILE) – Hodnota nižší než 25%.

Průměr (MEAN) – Průměr je definován jako aritmetický průměr množiny čísel. Je vypočítán sečtením hodnot všech pozorovaných společností a vydělen počtem všech pozorovaných společností.

Například průměr množiny: [-10, 0, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 100] je 14. Průměr může být zkreslen extrémně vysokými nebo nízkými výsledky v porovnávané množině, a proto není preferovaným měřítkem.

Střední hodnota (MEDIAN) – Medián je vedle průměru jeden z dalších klíčových ukazatelů. Medián je definován jako střední hodnota nebo průměr dvou středních hodnot.

Medián množiny: [-10, 0, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 100] je 5. Medián není zkreslen extrémně vysokými nebo nízkými výsledky v porovnávané množině.

Jednotlivá pozorování (OBSERVATION) – počet výsledných hodnot ze zkoumaného vzorku.

Horní kvartil (UPPER QUARTILE) – Hodnota vyšší než 75 %.

ROS (Return of sales / Rentabilita tržeb) je užitečný indikátor úrovně zisku když existuje funkční srovnatelnost mezi testovanou společností a nezávislou společností. Kromě toho, ROS je známá svou věrohodností protože není ovlivněna svou odlišností od položek mezi náklady na prodané zboží a operativními výdaji. Kvartální rozpětí průměrných hodnot ROS 14. srovnatelných společností pro roky 2002-2004 leží mezi 1,96 % a 5,41 % s mediánem 2,75.

8 VÝBĚR METODY STANOVENÍ TRANSFEROVÝCH CEN

PWC vybralo nejvhodnější metodu stanovení převodních cen podle OECD příručky pro určení co nejsprávnějšího ocenění ve shodě s principem tržního odstupu. Metoda byla stanovena tak, aby produkty byly prodávány jednotlivým distributorům za stejnou cenu, jako je prodávána Centrálou nespojeným osobám.

Následující text popisuje jednotlivé metody uznávané OECD.

Metoda srovnatelné nezávislé ceny (Comparable Uncontrolled Price - CUP)

Tato metoda je hodnověrná v případě, kdy nezávislá společnost prodává ty samé produkty nebo služby jako firma. Kvůli rozdílům v modelech, načasování, funkcích, rizicích, lokalitě, kvalitě a množství, je obvykle obtížné úplně a spolehlivě tuto metodu aplikovat pro zkoumanou transakci.

Výběr společnosti pro testování

Pro aplikaci dalších metod než Metody srovnatelné nezávislé ceny (CUP) je třeba vybrat společnost, která bude testovaná. Měla by to být společnost, která nevlastní významný hodnotný a neobvyklý duševní majetek a neprovádí komplex podnikatelských aktivit. Je to z toho důvodu, že tyto dva faktory by ztížily analýzu výsledků společnosti. Je patrné, že pobočky by měly být testovanou společností ve vztahu k nákupu produktů od Centrály, zejména pro významnější vyšetřované transakce.

Metoda ceny při opětovném prodeji (Resale Price Method - RPM)

Srovnatelné jednotky byly identifikovány tak, aby vykonávaly podobné funkce jako pobočky. Ačkoliv funkční srovnatelnost byla stanovena, metoda ceny při opětovném prodeji (RPM) nemůže být naprosto jasně využita. Adekvátní finanční informace ve vztahu k hrubému zisku mohou být získány, pokud externí srovnatelné jednotky používají podobné účetní praktiky, alokace cen, prodávané zboží a provozní výdaje jsou shodné s alokací uvnitř firmy. Z těchto důvodů byla tato metoda zamítnuta.

Metoda náklady plus přírážka (Cost Plus Method – CPM/Cost +)

Metoda náklady plus přírážka (CPM) je běžně použitelná v případech zahrnující výrobu, montáž a ostatní produkci zboží, které je prodávané spojeným osobám. Tato metoda proto nemůže být použitelná pro zkoumané transakce uvnitř skupiny, protože pobočky nevyrábí, nemontují nebo neupravují produkty firmy, které distribuují. Pobočky vlastně nepřidávají žádnou další hodnotu k produktům, ale pouze vykonávají prodejní činnost. Tato metoda tedy nemůže být vhodnou metodou.

Profit Split Method

Metoda rozdělení zisku závisí na určení souhrnného skupinového zisku z transakcí a rozdělení mezi jednotlivé společnosti podle toho jak přispěla každá k tomuto zisku. Tato metoda je zpravidla vyžita tam, kde jednotlivé části jednotně přispěly do transakce. Tato metoda proto také není vhodná.

Transakční metoda čisté marže (Transactional Net Margin Method - TNMM)

Tato metoda je využitelná vzhledem k tomu, že:

- je to jedna z metod uznatelných OECD, když tradiční transakční metody nemůžou být rozumně a spolehlivě aplikovány kvůli nedostatečným údajům nebo kde jsou data považována za nespolehlivá.
- Finanční informace jsou k dispozici a jsou zpravidla spolehlivěji založené na čistém zisku než na hrubém zisku.
- Pobočky nepotřebují významnou výši fixních provozních aktiv. Indikátory založené na ziscích vybraných poboček pro zkoumané transakce poskytují přesnější obraz na obrat daný cenovou skladbou.
- pobočky na globálním základě aplikují metodu TNMM.

Nejvíce vhodnou metodou pro určení převodních cen produktů pro transakce ve skupině Centrálou a pobočkami byla určena metoda TNMM.

Seskupení (agregace) převodních cen

Z praktického hlediska je vhodné seskupit převodní ceny jednotlivých produktů stejného charakteru, na které se vztahují obdobné operace, funkce a rizika tzn. stejný tržní odstup. Toto je akceptováno i ze strany finančních úřadů.

Kávové kapsle představují významnou převahu prodeje v rámci produktů a těchto produktů je do 20. položek.

Centrála se tedy rozhodla pro aplikaci metody TNMM následovně:

- Produkty skupiny A jsou prodávány pobočkám za stejnou cenu, jako jsou prodávány Centrálou nespojeným osobám, i když nejsou zapojené do transakcí ve srovnatelné míře jako pobočky.
- převodní ceny pro produkty skupiny B budou určeny použitím metody TNMM na základě hospodářských výsledků (výkazu zisku a ztráty) jednotlivých poboček, včetně prodeje ostatních produktů skupiny A. To by dovolilo kompenzovat významné rozdíly v převodních cenách ostatních produktů v případě, jestliže TNMM byla striktně využita také pro ostatní produkty.

Výběr indikátoru úrovně zisku

Metoda TNMM zkoumá čistý zisk testované společnosti kontrolovaných transakcí jako podíl na nákladech, prodeích, aktivech apod. Pokud jde o prodejní a marketingové funkce, jejichž náklady nesou pobočky, které stále nesou některá rizika, ale mnohem nižší než ostatní distributoři, je používán ukazatel rentability tržeb (ROS).

9 DISTRIBUTION AGREEMENT

Distribuční dohoda je sjednána mezi:

Centrála

Pobočka

Úvodní část

Smluvní strany se zavazují k následujícímu:

I. Předmět dohody

1. Výklad pojmů

2. Ujednání

3. Závazky pobočky

3.1. Duty of Diligence

3.2. Prodej

3.3. Ceny

3.4. Marketing

3.5. Zásoby

3.6. Poprodejní a záruční servisní služby

3.7. Zaměstnanci

3.8. Značka

3.9. Vzhled značky

3.10. Marketingové materiály

3.11. Dodržování právních a jiných předpisů

3.12. Rozpočet

3.13. Reportování

3.14. Audit

3.15. Nekonkurenčnost

II. Podpora Centrály

4.1. Obchodní, finanční a oceňovací rizika spojené s odbytem

4.2. Kurzové riziko zahraniční měny

4.3 Rizika nesplacených pohledávek

4.4. Riziko inventurních rozdílů zásob

4.5. Záruční riziko a riziko zrušení smlouvy

4.6. Rizika transportu

5. Poskytnutí služeb

III. Prodejní podmínky a podmínky stanovení cen

6.1. Kalkulace převodních cen účtovaných pobočce

6.2. Změny převodních cen

6.3. Měna pro převodní ceny

7. Lhůty a podmínky k objednávkám zboží

8. Objednávky zboží a předpovědi na objednávky zboží

9. Dodávky zboží

10. Reklamace

11. Plnění objednávek

12. Fakturace a platební termíny

IV. Ukončení smlouvy

13. Termíny

14. Okamžité ukončení smlouvy

14.1. Porušení závazku

14.2. Likvidace

14.3 Změny ve vedení

14.4. Vyšší moc

14.5 Znehodnocení

15. Následky ukončení smlouvy

15.1 Zánik práv

15.2 Odkoupení zásob

V. Ostatní ujednání

16. Pojistná náhrada a pojištění

17. Vymezení odpovědnosti

18. Utajení

19. Ustanovení

20. Vyšší moc

20.1 Odklad

20.2. Uvědomění

20.3. Ukončení

21. Kompletní úmluva

22. Úpravy a změny smlouvy

23. Oddělitelnost

24. Vzdání se práv

25. Nezávislý partner

26. Oznámení

27. Názvy odstavců a kapitol

28. Použitelné právo příslušnost soudu

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

KNIŽNÍ ZDROJE

- [1] RYLOVÁ, Zuzana. Mezinárodní dvojí zdanění. 2. vydání. Olomouc: ANAG, spol. s. r. o., 2006. ISBN 80 7263-354-6
- [7] SOJKA, Vlastimil. Mezinárodní zdanění příjmů. 1. vydání. Praha: ASPI, a. s., 2006. ISBN 80-7357-160-9

PRÁVNÍ PŘEDPISY

- [2] VLACH, Pavel, RYLOVÁ, Zuzana. Reforma daní z příjmů od roku 2008. 1. vydání. Ostrava: Nakladatelství Sagit, 2007. ISBN 978-80-7208-648-1
- [3] čl. 10 zákona č. 1/199, Sb. Ústavy České republiky, ve znění pozdějších předpisů
- [4] Pokyn D – 258 k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny [online]. [cit. 2008-08-04]. Dostupné z WWW: <http://www.pravnipredpisy.cz/predpisy/FZ/005004/FZ_005004_-----_.php>.
- [6] Pokyn D – 258 k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny [online]. [cit. 2008-08-04]. Dostupné z WWW: <http://www.pravnipredpisy.cz/predpisy/FZ/003006/FZ_003006_-----_.php>.

INTERNETOVÉ ZDROJE

[5] Komentář k novele zákona o daních z příjmů, jež zavádí institut závazného posouzení způsobu stanovení tvorby ceny mezi spojenými osobami. *Novela zákona o daních z příjmu*. [online]. [cit. 2008-08-04]. Dostupné z WWW:

< http://www.101.cz/fotos/_s_60prispevek_ucetnictvi_TP_roun_1cast.doc>.

[8] Transfer pricing [online]. [cit. 2008-08-08]. Dostupné z WWW:

<http://www.kpmg.cz/czech/images/but/CZ_HOR0307_transfer7.pdf>.

[9] http://www.schaffer-partner.cz/data/file/Schaffer%20News%202006_5.pdf

[10] <http://www.eurotrend.cz/index.php?rIng=cz&c=akt&detail=356>

[11] http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/hs.xml/legislativa_metodika_4741.html

[12] http://hn.ihned.cz/c3-22812455-500000_d-kdy-uctovat-transferove-a-kdy-prevodni-ceny

[13] http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/SID-3EA984642719902/cds/xsl/9_8407.html?year=0

[14] http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/SID3EA9846BAC8BE95C/cds/xsl/mezinarodni_spoluprace_4742.html?year=

[http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/COM\(2007\)71_de.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/company_tax/transfer_pricing/COM(2007)71_de.pdf)

[15] PriceWaterhouseCoopers – Transfer Pricing Planning Report

[16] http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xchg/cds/xsl/182_2559.html Finanční zpravodaj č. 12/87/1996 Pokyn k uplatňování Smlouvy mezi vládou ČR a Švýcarskou spolkovou radou o zamezení dvojího zdanění v oboru daní z příjmu a z majetku

[18] <http://www.integrace.cz/integrace/clanek.asp?id=762>

[19] http://www.sagit.cz/pages/lexikonheslatxt.asp?cd=74&typ=r&levelid=DA_111A.HTM

[20] Sběrka zákonů české republiky

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

APA	Advance pricing agreement (předběžné cenové dohody)
B2B	Business - to - businnes (obchodní vztahy mezi obchodními společnostmi)
B2C	Business - to – customer (obchodní vztahy mezi obchodními společnostmi a zákazníky)
CUP	Comparable Uncontrolled Price Method (Metoda srovnatelné nezávislé ceny)
CRM	Customer relationship management (řízení vztahů se zákazníky)
DPH	Daň z přidané hodnoty
EBITA	Earnings before interest, tax and amortisation (Zisk před úroky, zdaněním a odpisy)
EU	Evropská Unie
EU TPD	Transfer Pricing Documentation (Koncept evropské dokumentace k převodním cenám)
FÚ	Finanční úřad
GPR	Resale price method (Metoda ceny při opětovném prodeji)
IS	Informační systém
IT	Informační technologie
MF ČR	Ministerstvo financí České republiky
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	Organizace spojených národů
PFME	Produkt Fixed Marketing Expense (fixní náklady na marketing)
PWC	Poradenská a auditorská společnost Pricewaterhousecoopers
s. r. o.	Společnost s ručením omezeným
ROS	Return of sales (Rentabilita tržeb)
RPM	Resale price Metod (Metoda ceny při opětovném prodeji)
TNMM	Transactional Net Margin Method
TTS	Total Trade Spend (náklady na prodej v maloobchodu)

ZDP Zákon o daních z příjmů

FOE – Fixed Operating Expense (režijní provozní náklady)

POS – Point of sale (místo prodeje)

GPR – General price reduction (standardní sleva)

GPS – Gross product sales (hrubé tržby z prodeje výrobků)

NPS – Nett product sales (čisté tržby z prodeje výrobků)

DPPO – Daň z příjmů právnických osob

Genex – General expense (režijní náklady)