

FINANČNÍ

Z P R A V O D A J

ISSN-0322-9653

27. 12.
2010

Ročník
XLIV

Cena
180 Kč

7

MINISTERSTVO FINANCÍ

31. Přehled srovnatelnosti a ziskových metod: revize Kapitol I–III Směrnice o převodních cenách	242
32. Zpráva o aspektech převodních cen u podnikových restrukturalizací Kapitola IX Směrnice o převodních cenách	299

OECD
Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

**PŘEHLED SROVNATELNOSTI A ZISKOVÝCH METOD:
REVIZE KAPITOL I–III SMĚRNICE O PŘEVODNÍCH CENÁCH**

Původně zveřejněno OECD v jazyce anglickém pod názvem:

Review of Comparability and of Profit Methods: Revision of Chapters I–III of the Transfer Pricing Guidelines

© 2010 OECD, Všechna práva vyhrazena.

© 2010 Ministerstvo financí České republiky k této verzi.

Publikováno po dohodě s OECD, Paříž.

Za kvalitu českého překladu a jeho soulad s původním textem je zodpovědné Ministerstvo financí České republiky.

PŘEDMLUVA

Tato Zpráva byla dne 22. června 2010 schválena Výborem pro finanční záležitosti a dne 22. července Radou OECD. Dne 22. července 2010 bylo Doporučení Rady ke stanovení převodních cen mezi sdruženými podniky [C(95)126/FINAL] upraveno berouce v úvahu zde přiloženou revizi Kapitol I–III a doplnění nové Kapitoly IX Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy.

OBSAH

Kapitola I.....	245
Princip tržního odstupu	245
A. Úvod.....	245
B. Výklad principu tržního odstupu	245
<i>B.1 Článek 9 Modelové daňové smlouvy OECD</i>	<i>245</i>
<i>B.2 Prosazení mezinárodní shody na principu tržního odstupu.....</i>	<i>247</i>
C. Netržní přístup: rozdělení globálního zisku podle vzorce	247
<i>C.1 Pozadí a popis přístupu</i>	<i>247</i>
<i>C.2 Srovnání s principem tržního odstupu</i>	<i>248</i>
<i>C.3 Odmítnutí netržních metod.....</i>	<i>249</i>
D. Jak uplatňovat princip tržního odstupu	250
<i>D.1 Srovnávací analýza.....</i>	<i>250</i>
<i>D.2 Rozpoznání skutečně realizovaných transakcí.....</i>	<i>254</i>
<i>D.3 Ztráty</i>	<i>256</i>
<i>D.4 Dopady vládních politik.....</i>	<i>256</i>
<i>D.5 Použití ocenění pro účely cla</i>	<i>257</i>
Kapitola II.....	258
Část I: Volba metody pro stanovení převodních cen	258
A. Volba nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností konkrétního případu.....	258
B. Použití více než jedné metody	259
Část II: Tradiční transakční metody	259
A. Úvod.....	259
B. Metoda srovnatelné nezávislé ceny.....	259
<i>B.1 Obecně</i>	<i>259</i>
<i>B.2 Příklady použití metody CUP</i>	<i>260</i>
C. Metoda ceny při opětovném prodeji	260
<i>C.1 Obecně</i>	<i>260</i>
<i>C.2 Příklady použití metody ceny při opětovném prodeji</i>	<i>263</i>
D. Metoda nákladů a přírážky	263
<i>D.1 Obecně</i>	<i>263</i>
<i>D.2 Příklady použití metody nákladů a přírážky</i>	<i>266</i>
Část III: Transakční ziskové metody	266
A. Úvod.....	266
B. Transakční metoda čistého rozpětí.....	266
<i>B.1 Obecně</i>	<i>266</i>
<i>B.2 Silné a slabé stránky.....</i>	<i>267</i>
<i>B.3 Jak ji používat.....</i>	<i>268</i>
<i>B.4 Příklady použití transakční metody čistého rozpětí</i>	<i>274</i>
C. Transakční metoda rozdělení zisku	274
<i>C.1 Obecně</i>	<i>274</i>
<i>C.2 Silné a slabé stránky.....</i>	<i>274</i>
<i>C.3 Jak ji používat.....</i>	<i>275</i>
D. Závěry pro transakční ziskové metody	280

Kapitola III	281
A. Provádění srovnávací analýzy	281
A.1 <i>Typický proces</i>	281
A.2 <i>Obsáhlá analýza okolností daňového poplatníka</i>	282
A.3 <i>Zhodnocení řízené transakce a volba zkoumané/testované strany</i>	282
A.4 <i>Srovnatelné nezávislé transakce</i>	285
A.5 <i>Přijetí či odmítnutí potenciálních srovnatelných údajů</i>	287
A.6 <i>Úpravy z hlediska srovnatelnosti</i>	288
A.7 <i>Tržní rozpětí</i>	289
B. Problematika načasování v rámci srovnatelnosti	291
B.1 <i>Čas původu</i>	291
B.2 <i>Čas sběru</i>	291
B.3 <i>Počáteční vysoce nejisté ocenění a nepředvídatelné události</i>	291
B.4 <i>Údaje z let následujících po roku transakce</i>	292
B.5 <i>Užití údajů z období více let</i>	292
C. Otázky dodržování předpisů	292
Příloha I ke kapitole II	293
Citlivost ukazatelů hrubého a čistého zisku.....	293
Příloha III ke kapitole II	295
Názorný příklad různé míry zisků při aplikaci transakční metody rozdělení zisku	295
Příloha ke kapitole III	296
Příklad úpravy pracovního kapitálu.....	296

Poznámka: Příloha II ke kapitole II obsahuje příklad aplikace metody rozdělení zbytkového zisku, která byla uvedena v předchozí verzi Směrnice o převodních cenách a která byla při uvedení Směrnice o převodních cenách 2010 přečíslována.

Kapitola I Princip tržního odstupu

A. Úvod

- 1.1 Tato kapitola obsahuje základní pojednání o principu tržního odstupu, na němž se členské státy OECD shodly jako na mezinárodní normě pro převodní ceny, která by měla být užívána pro daňové účely skupinami NNP a daňovými správami. Kapitola pojednává o principu tržního odstupu, znovu potvrzuje jeho postavení jako mezinárodní normy a stanovuje návod pro jeho aplikaci.
- 1.2 Jednají-li spolu nezávislé podniky, podmínky jejich obchodních a finančních vztahů (např. cena převáděného zboží nebo poskytovaných služeb a podmínky převodu nebo poskytnutí) jsou obvykle určovány tržními silami. Jednají-li spolu sdružené podniky, jejich obchodní a finanční vztahy nemusí být přímo ovlivněny silami vnějšího trhu stejným způsobem, ačkoliv se sdružené podniky často snaží kopírovat dynamiku tržních sil ve svých obchodech, jak je o tom pojednáno v níže uvedeném odstavci 1.5. Daňové správy by neměly automaticky podezírat sdružené podniky ze zmanipulování svých zisků. Při absenci tržních sil nebo při přijetí určité obchodní strategie může být skutečně problematické přesně stanovit tržní cenu. Je důležité mít na paměti, že potřeba provést úpravy s cílem přiblížit se co nejvíce obchodům realizovaným na základě principu tržního odstupu vzniká bez ohledu na jakékoliv smluvní závazky dohodnuté stranami týkající se úhrady určité ceny, nebo bez ohledu na úmysl stran minimalizovat daň. Daňová úprava při použití principu tržního odstupu se tedy nedotkne vlastních smluvních závazků mezi sdruženými podniky pro nedaňové účely a může být vhodná i v případech, kdy neexistuje úmysl minimalizovat daň nebo se daním vyhnout. Posuzování převodních cen by nemělo být zaměřováno za posuzování problémů daňových podvodů či úniků, ačkoliv pravidla týkající se převodních cen mohou být pro takovéto účely užívána.
- 1.3 Pokud převodní ceny nereflektují tržní síly a princip tržního odstupu, mohou být daňové povinnosti sdružených podniků a daňové výnosy hostitelských zemí zkresleny. Proto se členské státy OECD dohodly, že pro daňové účely mohou být zisky sdružených podniků upraveny do té míry, aby byla odstraněna tato zkreslení a tak zajištěno, že je principu tržního odstupu učiněno zadost. Členské státy OECD jsou toho názoru, že přiměřené úpravy je dosaženo zajištěním podmínek obchodních a finančních vztahů, které lze předpokládat mezi nezávislými podniky v obdobných transakcích za obdobných okolností.
- 1.4 Podmínky obchodních a finančních vztahů mezi

sdruženými podniky mohou rovněž deformovat jiné než daňové faktory. Takovéto podniky mohou být například vystaveny protichůdným vládním tlakům (v domácí stejně jako v cizí zemi) v oblasti cel, antidumpingových poplatků a devizové či cenové kontroly. Navíc zkreslení převodních cen může být způsobeno požadavky na hotovostní toky podniku v rámci skupiny NNP. Veřejně vlastněná skupina NNP může pocítovat tlak ze strany akcionářů, aby na úrovni mateřské společnosti vykazala vysokou ziskovost, zvláště pokud se zprávy pro akcionáře nepodávají na konsolidovaném základě. Všechny tyto faktory mohou ovlivnit převodní ceny a částku zisků dosahovaných sdruženými podniky v rámci skupiny NNP.

- 1.5 Nemělo by se předpokládat, že se podmínky vytvořené v obchodních a finančních vztazích mezi sdruženými podniky budou vždy odlišovat od těch, které by vyžadoval otevřený trh. Sdružené podniky v rámci skupin NNP mají někdy výrazný podíl autonomie a často spolu smlouvají, jako kdyby byly nezávislými podniky. Podniky v rámci svých vztahů se třetími stranami i se sdruženými podniky reagují na ekonomické situace vyplývající z tržních podmínek. Například místní manažeři mohou mít zájem na zajištění vykazování dobrých zisků, a proto by nechtěli stanovit ceny, jež by snižovaly zisky jejich vlastních společností. Daňové správy by měly tyto úvahy mít na zřeteli, aby umožnily účelné rozdělení svých zdrojů při výběru a provádění šetření v oblasti převodních cen. Někdy se může stát, že vztah mezi sdruženými podniky může ovlivnit výsledek smlouvání. Proto samotný doklad o tom, že bylo tvrďe smlouváno, není dostačující pro konstatování, že příslušné transakce probíhaly v souladu s principem tržního odstupu.

B. Výklad principu tržního odstupu

B.1 Článek 9 Modelové smlouvy OECD

- 1.6 Oficiální výklad principu tržního odstupu je obsažen v odstavci 1 článku 9 Modelové smlouvy OECD, která je základem pro dvoustranné daňové smlouvy zahrnující členské země OECD a ve stále větší míře i nečlenské země. Článek 9 stanoví:
- „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“.
- Snahou upravit zisky s odkazem na podmín-

- ky, které by platily mezi nezávislými podniky ve srovnatelných transakcích a za srovnatelných okolností (tj. v rámci „srovnatelných nezávislých transakcí“), se princip tržního odstupu drží přístupu, který považuje členy skupiny NNP za samostatné subjekty spíše než za neoddělitelné části jediného podniku. Protože přístup „samostatných subjektů“ zachází se členy skupiny NNP jako s nezávislými subjekty, pozornost je zaměřena na povahu obchodů mezi těmito členy a na to, zda se podmínky těchto transakcí liší od podmínek, které by byly dohodnuty v rámci srovnatelných nezávislých transakcí. Takováto analýza řízených a nezávislých transakcí, která je označována jako „srovnávací analýza“, představuje jádro aplikace principu tržního odstupu. Návod týkající se srovnávací analýzy je uveden v oddíle D a rovněž v kapitole III.
- 1.7 Je důležité dát otázku srovnatelnosti do příslušného kontextu, aby byla zdůrazněna potřeba přístupu, který je na jedné straně vyvážený z hlediska spolehlivosti, a na druhé straně z hlediska zátěže, kterou vytváří pro daňové poplatníky a daňové správy. Základem srovnávací analýzy je odstavec 1 článku 9 Modelové smlouvy OECD, neboť zavádí potřebu:
- Srovnání mezi podmínkami (včetně cen, ale nikoliv pouze cen) stanovenými či uloženými mezi sdruženými podniky, a podmínkami, které by byly stanoveny mezi nezávislými podniky, a to za účelem určení, zda je přepisování účetnictví pro účely výpočtu daňových povinností sdružených podniků dle článku 9 Modelové smlouvy OECD povoleno (viz odstavec 2 Komentářů k článku 9); a
 - Stanovení zisku, který by byl generován v souladu s principem tržního odstupu, a to za účelem určení případného rozsahu přepisování účetních záznamů.
- 1.8 Existuje několik důvodů, proč si členské státy OECD i jiné státy osvojily princip tržního odstupu. Hlavním důvodem je, že tento princip zajišťuje přibližnou rovnost daňového zacházení pro skupiny NNP a pro nezávislé podniky. Protože princip tržního odstupu staví sdružené a nezávislé podniky pro daňové účely do více rovnocenného postavení, zabraňuje tak vytváření daňových zvýhodnění či znevýhodnění, která by jinak zkreslovala konkurenční postavení toho či onoho typu subjektu. Vyloučením těchto daňových otázek z ekonomického rozhodování tak princip tržního odstupu podporuje růst mezinárodního obchodu a investic.
- 1.9 Rovněž se zjistilo, že princip tržního odstupu ve velké většině případů funguje efektivně. Například existuje mnoho případů nákupu a prodeje komodit a půjčování peněz, kdy lze nalézt tržní cenu použitou ve srovnatelné transakci srovnatelnými nezávislými podniky za srovnatelných okolností. Existuje rovněž mnoho případů, kdy je možné příslušné srovnání transakcí provést na úrovni finančních ukazatelů, například na základě přírážky k nákladům, hrubé marže nebo ukazatelů čistého zisku. Nicméně existují závažné případy, kdy je složité a komplikované princip tržního odstupu použít, například ve skupinách NNP podnikajících v integrované produkci vysoce specializovaného zboží, nebo obchodujících s unikátním nehmotným majetkem a/nebo poskytujících specializované služby. Pro takovéto obtížné případy existují řešení, včetně použití transakční metody rozdělení zisku popsané v kapitole II, části II této Směrnice v situacích, kdy se vzhledem k okolnostem daného případu jedná o nejvhodnější metodu.
- 1.10 Princip tržního odstupu je některými považován od základu za vadný, neboť přístup „samostatných subjektů“ nemusí vždy zohledňovat úspory z rozsahu a vzájemné vztahy mezi rozmanitými činnostmi vykonávanými integrovanými podniky. Neexistují však široce přijímaná objektivní kritéria pro určení úspor z rozsahu nebo užitků, které přináší integrace sdružených podniků. O otázce možných alternativ k principu tržního odstupu pojednává oddíl C kapitoly III.
- 1.11 Praktickým problémem při uplatnění principu tržního odstupu je, že sdružené podniky se zabývají transakcemi, kterých by se nezávislé podniky nezúčastnily. Takové transakce nemusí být nezbytně motivovány daňovými úniky, avšak mohou se vyskytovat, neboť podnikají-li spolu navzájem členové skupiny NNP, čelí rozdílným komerčním okolnostem, než by tomu bylo u nezávislých podniků. Tam, kde nezávislé podniky zřídka podniknou transakce toho typu, které podnikají sdružené podniky, je těžké použít princip tržního odstupu, protože existuje málo přímých důkazů, ne-li žádné, o tom, jaké podmínky by byly stanoveny nezávislými podniky. Pouhá skutečnost, že určitou transakci nelze nalézt mezi nezávislými podniky, sama o sobě neznamená, že takováto transakce není v souladu s principem tržního odstupu.
- 1.12 V určitých případech může princip tržního odstupu znamenat administrativní zátěž jak pro daňového poplatníka, tak pro daňovou správu tím, že je třeba vyhodnotit značné množství mezinárodních transakcí nejrůznějších typů. Ačkoliv sdružené podniky standardně vytvářejí podmínky transakce v době, kdy je podnikána, v určité chvíli mohou být podniky povinny prokázat, že tyto podmínky byly v souladu s principem tržního odstupu (viz pojednání o problémech načasování a dodržování předpisů v oddílech B a C kapitoly III a v kapitole V o Dokumentaci). Daňová správa rovněž může tento ověřovací proces zahájit

i několik let po uskutečnění transakcí. Daňová správa by pak přezkoumala jakoukoliv podpůrnou dokumentaci vyhotovenou ze strany daňového poplatníka jako důkaz, že jeho transakce jsou v souladu s principem tržního odstupu, přičemž by rovněž mohlo být nezbytné shromáždit informace o srovnatelných nezávislých transakcích, tržních podmínkách, atd. v době, kdy se transakce uskutečnily, a to pro četné a rozličné transakce. Složitost takovéto činnosti se obvykle po uplynutí určité doby zvyšuje.

- 1.13 Jak daňové správy, tak daňoví poplatníci obtížně získávají odpovídající informace pro aplikaci principu tržního odstupu. Protože tento princip zpravidla vyžaduje, aby daňoví poplatníci i daňové správy vyhodnotili nezávislé transakce a podnikatelské aktivity nezávislých podniků, a aby je srovnali s transakcemi a aktivitami sdružených podniků, může to vyžadovat obrovské množství údajů. Informace, které jsou dostupné, mohou být neúplné či těžko interpretovatelné; ostatní informace, pokud existují, mohou být těžko dostupné z důvodu jejich geografického umístění či geografického umístění stran, od kterých musí být získány. Navíc nemusí být možné získat informace od nezávislých podniků z důvodů důvěrnosti. V jiných případech informace o nezávislých podnicích, které by mohly být relevantní, nemusí jednoduše existovat, případně nemusí existovat žádné srovnatelné nezávislé podniky – např. pokud určité odvětví dosáhlo vysoké míry integrace. Je důležité nezapomenout na daný cíl – tj. učinit přiměřený odhad o výsledku principu tržního odstupu na základě spolehlivých informací. Současně je rovněž třeba připomenout, že stanovení převodních cen není exaktní vědou, ale vyžaduje aplikaci úsudku jak na straně daňové správy, tak na straně daňového poplatníka.

B.2 Prosazení mezinárodní shody na principu tržního odstupu

- 1.14 Ačkoliv členské země OECD uznávají výše zmíněné problémy, jsou i nadále toho názoru, že princip tržního odstupu by měl určovat stanovení převodních cen mezi sdruženými podniky. Princip tržního odstupu je správný z teoretického hlediska, neboť se v případech, kdy jsou majetky (např. zboží a ostatní druhy hmotných či nehmotných aktiv) převáděny a služby poskytovány mezi sdruženými podniky, nejvíce přibližuje fungování volného trhu. Ačkoliv nemusí být vždy jednoduché aplikovat tento princip v praxi, stanoví obecně odpovídající výši příjmů u jednotlivých členů skupiny NNP, která je pro daňové správy přijatelná. Toto odráží ekonomické skutečnosti určitých faktů a okolností u řízeného daňového poplat-

níka a jako měřítko přijímá normální fungování trhu.

- 1.15 Odklon od principu tržního odstupu by znamenal zříct se výše popsaného pevného teoretického základu a ohrozit mezinárodní konsensus, a tím podstatně zvýšit riziko dvojího zdanění. Zkušenosti v oblasti principu tržního odstupu jsou dostatečně široké a důmyslné, aby jak podnikatelská veřejnost, tak daňové správy mohly stanovit podstatnou oblast společného chápání. Toto společné chápání má vysokou praktickou hodnotu pro dosažení cílů, jimiž je zajištění přiměřeného daňového základu v každé z jurisdikcí a zabránění dvojímu zdanění. Tyto zkušenosti by měly být zdrojem dalšího zdokonalování principu tržního odstupu, vytříbení jeho fungování a zlepšení jeho správy tím, že budou daňovým poplatníkům poskytnuta jasnější vodítka a prováděny včasnější kontroly. Stručně řečeno členské země OECD nadále princip tržního odstupu silně podporují. Ve skutečnosti se neobjevila žádná legitimní či reálná alternativa k tomuto principu. Přístup rozdělení globálního zisku podle vzorce, občas zmíněný jako možná alternativa, by nebyl přijatelný ani z teoretického hlediska, ani z hlediska implementace či praxe. (Viz níže uvedený oddíl C, který pojednává o přístupu rozdělení globálního zisku podle vzorce).

C. Netržní přístup: rozdělení globálního zisku podle vzorce

C.1 Pozadí a popis přístupu

- 1.16 Rozdělení globálního zisku podle vzorce je někdy doporučováno jako alternativa k principu tržního odstupu jako prostředek stanovení správné výše zisku mezi národními daňovými jurisdikcemi. Metoda se mezi členskými státy nepoužívá, ačkoliv se o ni některé místní daňové jurisdikce pokoušely.
- 1.17 Metoda rozdělení globálního zisku podle vzorce by rozdělila globální zisky skupiny NNP na konsolidovaném základě mezi sdružené podniky v různých zemích na základě předem určeného a mechanického vzorce. Pro aplikaci této metody by byly potřebné tři základní komponenty: určení jednotky, která má být zdaněna, tj. které z dceřiných společností a poboček skupiny NNP by měl globálně zdanitelný subjekt zahrnovat; přesné stanovení globálních zisků; a stanovení vzorce, který bude na rozdělení globálních zisků této jednotky použit. Vzorec by nejpravděpodobněji byl založen na nějaké kombinaci nákladů, aktiv, objemu mezd a tržeb.
- 1.18 Metoda rozdělení globálního zisku podle vzorce by neměla být zaměňována s transakčními ziskovými metodami diskutovanými v oddíle B kapitoly II. Prvně zmíněná metoda by použila vzorec,

kteřý je pro rozdělení zisků všech daňových poplatníků předem stanoven, zatímco transakční ziskové metody případ od případu srovnávají zisky jednoho nebo více sdružených podniků se skutečnými zisky, kterých by se snažily dosáhnout srovnatelné nezávislé podniky ve srovnatelných situacích. Metoda rozdělení globálního zisku podle vzorce by rovněž neměla být zaměňována se zvolenou aplikací vzorce vyvinutého daňovými správami ve spolupráci s určitým daňovým poplatníkem nebo skupinou NNP po pečlivé analýze daných skutečností a okolností. Takový vzorec by mohl být použit v postupu dle vzájemné dohody, v předběžné dohodě o převodních cenách, nebo v jiné dvoustranné či mnohostranné dohodě. Takový vzorec je odvozen z daných skutečností a okolností daňového poplatníka, a vyhýbá se tedy globálně určené a mechanické povaze metod rozdělení globálního zisku podle vzorce.

C.2 Srovnání s principem tržního odstupu

- 1.19 Rozdělení globálního zisku podle vzorce je podporováno jako alternativa k principu tržního odstupu zastánci, kteří tvrdí, že by poskytovalo větší administrativní pohodlí a jistotu pro daňové poplatníky. Tito zastánci jsou rovněž toho názoru, že metody rozdělení globálního zisku podle vzorce jsou více v souladu s ekonomickou realitou. Argumentují, že skupina NNP musí být hodnocena na celoskupinovém nebo konsolidovaném základě, aby byla reflektována podnikatelská realita vztahů mezi sdruženými podniky ve skupině. Tvrdí, že oddělené účetnictví je pro vysoce integrované skupiny nevhodné, neboť je těžké určit přínos jednotlivých sdružených podniků k celkovému zisku skupiny NNP.
- 1.20 Vedle těchto argumentů zastánci tvrdí, že přístup v podobě rozdělení globálních zisků podle vzorce snižuje náklady daňových poplatníků na dodržování předpisů, neboť v zásadě by byl pro vnitrostátní daňové účely připravován pouze jeden soubor účetních dokladů pro skupinu.
- 1.21 Členské země OECD tyto teze neuznávají a z níže uvedených důvodů nepovažují rozdělení globálního zisku podle vzorce za reálnou alternativu k principu tržního odstupu.
- 1.22 Nejvýznamnější obavou týkající se rozdělení globálního zisku podle vzorce je problém se zavedením takového systému způsobem, který by chránil proti dvojímu zdanění a zároveň by zajistil jediné zdanění. Aby bylo tohoto dosaženo, bylo by potřeba značné mezinárodní koordinace a shody na předem určeném vzorci a na složení předmětné skupiny. Například aby se zabránilo dvojímu zdanění, musela by nejdříve existovat společná dohoda, že se tato metoda použije, následovaná dohodou o měření globálního daňového základu skupiny NNP, dohodou o užití společného účetního systému, o faktorech, které by měly být užity pro rozdělení daňového základu mezi různé jurisdikce (včetně nečlenských států), a o tom, jak tyto faktory měřit a vážit. Dosažení takovéto dohody by bylo časově náročné a velmi obtížné. Není vůbec jasné, zda by země byly ochotny souhlasit s univerzálním vzorcem.
- 1.23 Pokud by některé země přesto byly ochotny přijmout rozdělení globálního zisku podle vzorce, nastaly by neshody, protože každá země by mohla chtít zdůraznit nebo zahrnout do vzorce různé faktory založené na aktivitách nebo faktorech, které převažují v její jurisdikci. Každá ze zemí by měla silnou motivaci vymyslet váhy pro vzorec nebo pro vzorec, které by maximalizovaly vlastní daňové příjmy dané země. Navíc by daňové správy musely společně posoudit, jak se vyrovnat s potenciálem pro umělé přesouvání faktorů výroby použitých ve vzorci (např. tržby, kapitál) do zemí s nízkými daněmi. Mohlo by docházet k obcházení daňových povinností tak, že by prvky relevantního vzorce byly zmanipulovány, např. realizací zbytečných finančních transakcí, úmyslným umístěním movitého majetku, požadavky, aby určité společnosti v rámci skupiny NNP udržovaly úroveň zásob na vyšší úrovni, než je normálně běžné v nezávislé společnosti tohoto typu, atd.
- 1.24 Přejech k systému rozdělení globálního zisku na základě vzorce by proto znamenal enormní politickou a administrativní složitost a vyžadoval by úroveň mezinárodní kooperace, kterou nelze v oblasti mezinárodního zdanění očekávat. Takováto mnohostranná koordinace by vyžadovala zapojení všech hlavních zemí, kde NNP vykonávají své činnosti. Kdyby nedošlo k tomu, že by všechny hlavní země souhlasily s přijetím metody rozdělení globálního zisku na základě vzorce, čelily by NNP břemenu dodržování pravidel dvou zcela odlišných systémů. Jinými slovy, pro stejné soubory transakcí by musely vypočítat zisky svých členů na základě dvou zcela odlišných měřítek. Takovýto výsledek by v každém případě vytvářel potenciál dvojího zdanění (nebo nedostatečného zdanění).
- 1.25 Kromě výše uvedeného problému dvojího zdanění existují další významné obavy. Jednou takovou obavou je, že předem určené vzorce jsou svévolné a přehlížejí podmínky trhu, zvláštní okolnosti jednotlivých podniků a vlastní rozdělení zdrojů ze strany vedení. Vytvářejí tak rozdělení zisků, které nemusí být výrazem věrného vztahu ke specifickým skutečnostem týkajícím se transakce. Konkrétně pak vzorec založený na kombinaci nákladů, aktiv, objemu mezd a tržeb implicitně zavádí pevnou míru zisku na měnovou jednotku (např. dolar, euro, jen) pro každý prvek u každého člena skupiny a v každé daňové jurisdikci, bez

- ohledu na rozdíly ve funkcích, majetku, rizicích a výkonnosti, a bez ohledu na rozdíly mezi členy skupiny NNP. Takovýto přístup by mohl potenciálně přidělit zisky subjektu, který by v případě, že by vystupoval jak nezávislý podnik, utrpěl ztráty.
- 1.26 Dalším problémem přístupu rozdělení globálního zisku podle vzorce je vyrovnání se s pohyby měnových kurzů. Ačkoliv mohou pohyby měnových kurzů komplikovat aplikaci principu tržního odstupu, nemají stejný dopad jako u přístupu rozdělení příjmů podle vzorce. Princip tržního odstupu je lépe vybaven, aby se vyrovnal s ekonomickými důsledky pohybů měnových kurzů, protože vyžaduje analýzu specifických skutečností a okolností daňového poplatníka. Jestliže vzorec závisí na nákladech, výsledek aplikace rozdělení globálního zisku podle vzorce by byl takový, že pokud by určitá měna v jedné zemi posílila vůči jiné měně, ve které sdružený podnik vede své účetnictví, byl by větší podíl zisku přidělen podniku v první zemi, aby odrazil náklady na objem jeho mezd nominálně zvýšené fluktuací měny. Podle přístupu rozdělení globálního zisku podle vzorce by tedy pohyby měnových kurzů v tomto případě vedly ke zvýšení zisků sdruženého podniku podnikajícího se silnější měnou, zatímco posilující měna v dlouhodobém horizontu způsobuje, že exporty jsou méně konkurenční a tlačí na zisky směrem dolů.
- 1.27 V rozporu s tvrzeními zmíněných zastánců mohou metody rozdělení globálního zisku podle vzorce ve skutečnosti představovat neúnosné náklady na dodržování předpisů a neúnosné požadavky na údaje, neboť by musely být shromážděny informace o celé skupině NNP a předloženy v každé jurisdikci na základě měny a účetních a daňových pravidel dané jurisdikce. Požadavky na dokumentaci a na dodržování předpisů při aplikaci tohoto přístupu by tedy obecně byly náročnější než podle přístupu „samostatných subjektů“ v rámci principu tržního odstupu. Náklady na přístup rozdělení globálních příjmů by se dále zvýšily, kdyby se všechny země neshodly na prvcích vzorce nebo na způsobu, kterým by měly být tyto prvky měřeny.
- 1.28 Těžkosti by rovněž vyvstaly při stanovení tržeb každého člena a při ocenění majetku (např. pořizovací náklady versus tržní hodnota), zvláště při oceňování nehmotného majetku. Tyto těžkosti by byly zhoršeny existencí rozdílných účetních standardů napříč daňovými jurisdikcemi a existencí mnoha měn. Účetní standardy mezi zeměmi by musely být sjednoceny, aby se dosáhlo smysluplné míry zisku pro celou skupinu NNP. Některé z těchto problémů – například ocenění hmotného a nehmotného majetku – samozřejmě existuje i v rámci principu tržního odstupu, ačkoliv u něj bylo dosaženo významného pokroku, zatímco v rámci rozdělení globálního zisku žádná schůdná řešení předložena nebyla.
- 1.29 Metoda rozdělení globálního zisku podle vzorce by vyústila ve zdanění skupiny NNP na konsolidovaném základě, a proto se zřídka přístupu „samostatných subjektů“. V důsledku toho nemůže z praktického hlediska metoda rozdělení globálních příjmů uznávat důležité geografické rozdíly, výkonnost jednotlivých společností a ostatní faktory specifické pro jednu společnost nebo podskupinu v rámci skupiny NNP, které mohou při stanovení rozdělení zisků mezi podniky v různých daňových jurisdikcích hrát legitimní roli. Naproti tomu princip tržního odstupu připouští, že sdružený podnik může být samostatným ziskovým nebo ztrátovým střediskem s individuální charakteristikou a ekonomicky může dosahovat zisku, i když je zbytek skupiny NNP ztrátový. Přístup rozdělení globálního zisku není dostatečně flexibilní, aby řádně zohlednil tyto možnosti.
- 1.30 Přehlížením vnitroskupinových transakcí pro účely výpočtu konsolidovaných zisků klade metoda rozdělení globálního zisku otázky o relevantnosti ukládání srážkových daní na přeshraniční platby mezi členy skupiny a zároveň odmítá řadu pravidel, která jsou součástí dvoustranných daňových smluv.
- 1.31 Pokud nebude přístup rozdělení globálního zisku podle vzorce zahrnovat všechny členy skupiny NNP, musí si ponechat pravidla pro „samostatné subjekty“ pro styk mezi částí skupiny, která je předmětem rozdělení globálního zisku, a zbytkem skupiny NNP. Rozdělení globálního zisku by nemohlo být použito pro ocenění transakcí mezi skupinou aplikující toto rozdělení a zbytkem skupiny NNP. Zřejmou nevýhodou této metody tedy je, že nenabízí celkové řešení pro rozdělení zisků skupiny NNP, ledaže by tato metoda byla použita pro celý podnik. Takovýto přístup by byl pro jednu daňovou správu opravdu těžkým úkolem, vezmeme-li v úvahu velikost a rozsah operací velkých skupin NNP, a informací, které by byly potřebné. Skupina NNP by pak byla v každém případě rovněž povinna vést oddělené účetnictví pro korporace, které nejsou pro účely rozdělení globálních příjmů členy skupiny NNP, ale přesto jsou sdruženými podniky jednoho nebo více členů skupiny NNP. Mnoho národních komerčních a účetních pravidel ve skutečnosti stále vyžaduje aplikaci tržních cen (např. celní pravidla). Bez ohledu na daňová ustanovení by tedy daňový poplatník musel řádně účtovat každou transakci na základě tržních cen.

C.3 Odmítnutí netržních metod

- 1.32 Z výše uvedených důvodů členské státy OECD zdůrazňují svoji podporu shody na užití principu

tržního odstupu, která se během let mezi členskými a nečlenskými zeměmi vytvořila, a souhlasí s tím, že teoretická alternativa k principu tržního odstupu představovaná rozdělením globálních zisků podle vzorce by měla být odmítnuta.

D. Jak uplatňovat princip tržního odstupu

D.1 Srovnávací analýza

D.1.1 Důležitost srovnávací analýzy a význam pojmu „srovnatelný“

- 1.33 Aplikace principu tržního odstupu je obecně založena na srovnání podmínek řízené transakce s podmínkami transakcí mezi nezávislými podniky. Aby taková srovnání byla užitečná, musí být ekonomicky relevantní charakteristiky srovnávaných situací dostatečně srovnatelné. Být srovnatelný znamená, že žádný z rozdílů (pokud nějaké existují) mezi srovnávanými situacemi by nemohl závažně ovlivnit podmínku, která je v metodologii prověřována (např. cenu nebo rozpětí), nebo že mohou být učiněny přiměřeně přesné úpravy, aby byly vyloučeny dopady takových rozdílů. Při určování stupně srovnatelnosti, včetně toho, jaké úpravy jsou nezbytné pro její vytvoření, je třeba pochopit, jak nezávislé společnosti vyhodnocují potenciální transakce. Detailní pokyny k provádění srovnávací analýzy jsou uvedeny v kapitole III.
- 1.34 Nezávislé podniky budou při hodnocení podmínek potenciálních transakcí srovnávat transakci s jinými možnostmi, které se jim reálně naskytují, a vstoupí do určité transakce pouze tehdy, pokud nemají jinou, zřetelně lákavější alternativu. Je například nepravděpodobné, aby podnik přijal cenu nabízenou za jeho výrobek jiným nezávislým podnikem, pokud ví, že jiní potenciální zákazníci jsou ochotni za obdobných podmínek zaplatit víc. Tato poznámka je relevantní v otázce srovnatelnosti, neboť nezávislé podniky by obecně braly v úvahu jakékoliv ekonomicky relevantní rozdíly mezi možnostmi, které se jim při hodnocení těchto možností reálně nabízejí (jako rozdíly v úrovni rizika nebo jiné faktory srovnatelnosti, o nichž je pojednáno níže). Proto by při srovnávání, které používá princip tržního odstupu, měly daňové správy rovněž zohledňovat tyto rozdíly pro stanovení, zda existuje srovnatelnost mezi srovnávanými situacemi, a které úpravy mohou být nezbytné k jejímu dosažení.
- 1.35 Všechny metody, které využívají princip tržního odstupu, je možné spojit s pojetím, že nezávislé podniky zvažují nabízené možnosti a při srovnávání jedné možnosti s druhou zvažují jakékoliv rozdíly mezi nimi, které by význačně ovlivnily jejich hodnotu. Například před nákupem výrobku za danou cenu by se běžně očekávalo, že nezávislé podniky budou zvažovat, zda nemohou koupit

tentýž výrobek od jiného subjektu za nižší cenu. Proto, jak se o tom hovoří v kapitole II, části II, metoda srovnatelné nezávislé ceny srovnává řízenou transakci s obdobnými nezávislými transakcemi, aby poskytla přímý odhad ceny, na níž by se shodly strany, pokud by se přímo řídily tržní alternativou k řízené transakci. Metoda však představuje méně spolehlivou alternativu k transakcím realizovaným na základě principu tržního odstupu, pokud nejsou všechny charakteristiky těchto nezávislých transakcí, které významně ovlivňují cenu účtovanou mezi nezávislými podniky, srovnatelné. Obdobně metoda ceny při opětovném prodeji a metoda nákladů a přírůžky srovnávají hrubé ziskové rozpětí dosažené v řízené transakci s hrubým ziskovým rozpětím dosaženým v podobných nezávislých transakcích. Srovnání poskytuje odhad hrubého ziskového rozpětí jedné ze stran, pokud by vykonávala stejné funkce pro nezávislé podniky, a proto poskytuje i odhad úhrady, kterou by tato strana požadovala, a druhá strana by byla ochotna jí zaplatit za výkon těchto funkcí dle principu tržního odstupu. Ostatní metody, o nichž se pojednává v kapitole II, části III, jsou založeny na srovnání ukazatelů čistého zisku (např. ziskových rozpětí) mezi nezávislými a sdruženými podniky, a jsou užívány jako prostředek odhadu zisků, kterých by jeden či každý sdružený podnik dosáhl, pokud by jednal pouze s nezávislými podniky, a proto by jim úhrady, jež by tyto podniky požadovaly v souladu s principem tržního odstupu, musely kompenzovat jejich zdroje v řízené transakci. Pokud mezi jednotlivými srovnávanými situacemi existují rozdíly, které by podstatným způsobem ovlivnily dané srovnání, je nezbytné provést úpravy srovnatelnosti (pokud je to možné), aby byla zvýšena spolehlivost srovnání. Proto samotná průměrná návratnost v daném průmyslovém odvětví nepřizpůsobená konkrétnímu případu nemůže v žádném případě nastolit podmínky v souladu s principem tržního odstupu.

- 1.36 Jak je poznamenáno výše, při tomto srovnávání se musí zohledňovat podstatné rozdíly mezi srovnávanými transakcemi nebo podniky. Aby se určil stupeň skutečné srovnatelnosti a pak se provedly příslušné úpravy pro zajištění tržních podmínek (nebo jejich rozsah), je nezbytné srovnávat vlastnosti transakcí nebo podniků, které by ovlivnily podmínky transakcí realizovaných v souladu s principem tržního odstupu. Vlastnosti či „faktory srovnatelnosti“, které by mohly být v rámci určování srovnatelnosti důležité, zahrnují charakteristiku převáděného majetku či služeb, funkce vykonávané stranami (přičemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko), smluvní podmínky, ekonomické okolnosti stran a podnikatelské strategie sledované stra-

nami. Tyto faktory jsou podrobněji diskutovány v níže uvedené pododdíle D.1.2.

- 1.37 Míra, ve které každý z těchto faktorů ovlivňuje určení srovnatelnosti, bude záviset na povaze řízené transakce a na metodě použité pro stanovení ceny. Pro diskusi o relevantnosti těchto faktorů z hlediska aplikace určité metody pro stanovení ceny – viz úvahy o těchto metodách v kapitole II.

D.1.2 Faktory určující srovnatelnost

- 1.38 Odstavec 1.36 odkazuje na pět faktorů, které mohou být důležité při určování srovnatelnosti. V rámci provádění srovnání je povaha posouzení těchto pěti faktorů srovnatelnosti dvojí – tj. zahrnuje posouzení faktorů, které ovlivňují řízené transakce daňového poplatníka, a posouzení faktorů, které ovlivňují nezávislé transakce. Při hodnocení relativní důležitosti jakýchkoliv chybějících informací o možných srovnatelných transakcích, které se mohou případ od případu lišit, je nezbytné vzít v úvahu povahu řízených transakcí i přijatou metodu pro stanovení převodních cen (viz kapitola II Informace o metodách převodních cen). Informace o vlastnostech výrobků mohou být důležitější, pokud je použita metoda srovnatelné nezávislé ceny, než pokud se jedná o transakční metodu čistého rozpětí. Pokud lze důvodně předpokládat, že neupravený rozdíl pravděpodobně nebude mít podstatný dopad na srovnatelnost, neměla by být předmětná nezávislá transakce odmítnuta jako potenciálně srovnatelná, a to i přes skutečnost, že některé informace chybějí.

D.1.2.1 Charakteristické vlastnosti majetku nebo služeb

- 1.39 Rozdíly ve specifických vlastnostech majetku nebo služeb často alespoň částečně vysvětlují rozdíly v jejich ceně na volném trhu. Proto může být při určení srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí srovnání těchto vlastností užitečné. Vlastnosti, které lze považovat za důležité, jsou: v případě převodů hmotného majetku – fyzické vlastnosti majetku, jeho kvalita a spolehlivost, dostupnost a objem nabídky; v případě poskytování služeb – povaha a rozsah služeb; a v případě nehmotného majetku – forma transakce (např. licence nebo prodej), typ majetku (např. patent, obchodní značka nebo know-how), délka a stupeň ochrany nebo předpokládané zisky z užití majetku.
- 1.40 V závislosti na zvolené metodě převodní ceny je nezbytné tomuto faktoru přisoudit větší či menší váhu. Z hlediska metod popsaných v kapitole II této Směrnice je požadavek na srovnatelnost majetku nebo služeb nejpřísnější pro metodu

srovnatelné nezávislé ceny. V rámci metody srovnatelné nezávislé ceny mohou mít jakékoliv podstatné rozdíly ve vlastnostech majetku či služeb vliv na cenu, přičemž použití těchto vlastností by vyžadovalo vhodnou úpravu (viz především odstavec 2.15). Při použití metody ceny při opětovném prodeji a metody nákladů plus přírážky existuje mnohem menší pravděpodobnost, že některé rozdíly ve vlastnostech majetku nebo služeb budou mít podstatný vliv na hrubé ziskové rozpětí nebo přírážku k nákladům (viz především odstavce 2.23 a 2.41). Rozdíly ve vlastnostech majetku nebo služeb rovněž hrají menší roli u transakčních ziskových metod než v případě tradičních transakčních metod (viz především odstavec 2.69). To však neznamená, že při aplikaci těchto metod lze otázku srovnatelnosti vlastností majetku nebo služeb zcela ignorovat, protože rozdíly výrobků mohou zahrnovat či odrážet rozdílné realizované funkce, používaný majetek a/nebo podstoupená rizika zkoumané smluvní strany. Informace o zkoumané smluvní straně viz odstavce 3.18 až 3.19.

- 1.41 V praxi bylo pozorováno, že srovnávací analýzy pro metody založené na ukazatelích hrubého nebo čistého zisku často kladou větší důraz na funkční podobnosti než na produktové podobnosti. V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu může být přípustné rozšířit rozsah srovnávací analýzy o nezávislé transakce zahrnující výrobky, které jsou rozdílné, pokud jsou realizovány podobné funkce. Avšak schválení takového přístupu závisí na dopadech, které produktové rozdíly mají na spolehlivost srovnání, a také na tom, zda jsou k dispozici spolehlivější údaje. Před rozšířením hledání o větší počet potenciálně srovnatelných nezávislých transakcí založených na podobných realizovaných funkcích je však nezbytné zvážit, zda existuje pravděpodobnost, že takovéto transakce přinesou spolehlivé srovnatelné údaje pro danou řízenou transakci.

D.1.2.2 Funkční analýza

- 1.42 Při obchodování mezi dvěma nezávislými podniky bude úhrada obvykle odrážet funkce, které každý z podniků vykonává (přičemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko). Proto je při určení, zda jsou řízené a nezávislé transakce nebo subjekty srovnatelné, nutná funkční analýza. Tato funkční analýza se snaží identifikovat a srovnat ekonomicky významné realizované činnosti a odpovědnosti, použitý majetek a rizika podstoupená stranami příslušných transakcí. Pro tento účel by mohlo být prospěšné chápat strukturu a organizaci skupiny a to, jak tyto faktory ovlivňují kontext, ve kterém daný daňový poplatník podniká. Bude rovněž relevantní určit zákon-

- ná práva a zákonné závazky daňového poplatníka v rámci realizace daných funkcí.
- 1.43 Mezi funkce, které by daňoví poplatníci a daňové správy měli identifikovat a porovnat, patří například navrhování, výroba, montáž, výzkum a vývoj, poskytování služeb, nákup, distribuce, marketing, propagace, doprava, financování a řízení. Měly by být identifikovány základní funkce prováděné zkoumanou stranou. Následně by měly být provedeny úpravy týkající se jakýchkoliv podstatných odchylek od funkcí prováděných nezávislými podniky, se kterými je daná strana srovnávána. Zatímco jedna strana může provádět celou řadu funkcí v poměru k funkcím druhé strany transakce, důležitá je ekonomická významnost těchto funkcí ve smyslu jejich frekvence, povahy a hodnoty pro příslušné strany transakce.
- 1.44 Funkční analýza by měla zohledňovat typ používaného majetku, jako jsou stroje a vybavení, užití hodnotného nehmotného majetku atd., a dále by měla zohledňovat povahu použitého majetku, jako je stáří, tržní hodnota, umístění, dostupná ochranná práva majetku atd.
- 1.45 Řízené a nezávislé transakce a subjekty nejsou srovnatelné, pokud existují významné rozdíly v podstoupených rizicích, u nichž nelze provést vhodné úpravy. Funkční analýza není úplná, pokud se neberou v úvahu významná rizika předpokládaná u každé ze stran, neboť převzetí nebo postoupení rizik by ovlivnilo podmínky transakce mezi sdruženými podniky. Na volném trhu musí obvykle být přijetí zvýšeného rizika kompenzováno zvýšením předpokládaného výnosu, ačkoliv skutečný výnos se může, ale nemusí zvýšit, v závislosti na míře, ve které jsou rizika skutečně realizována.
- 1.46 Typy rizik, která se berou v úvahu, jsou tržní rizika, jako vstupní náklady a kolísání výstupní ceny; riziko ztráty spojené s investicí do majetku, strojů a vybavení a s jejich užíváním; riziko úspěchu nebo neúspěchu investice do výzkumu a vývoje; finanční rizika jako rizika způsobená pohyby měnových kurzů či úrokové míry; úvěrová rizika; atd.
- 1.47 Vykonávané funkce (příčemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupená rizika) budou do určité míry určovat rozložení rizik mezi stranami, a tedy i podmínky, které by každá ze stran očekávala při tržním obchodování. Například pokud na sebe distributor bere odpovědnost za marketing a reklamu tím, že do těchto činností investuje své vlastní zdroje, bude mít právo na přiměřeně vyšší očekávaný výnos z této činnosti, a podmínky takovéto transakce budou rozdílné od situace, kdy distributor funguje pouze jako agent, kterému jsou hrazeny jeho náklady, a který obdrží příjem odpovídající jeho činnosti. Obdobně se dá očekávat, že smluvní výrobce nebo smluvní poskytovatel výzkumu, který na sebe nebere žádné významné riziko, bude mít nárok pouze na omezený výnos.
- 1.48 V souladu s níže uvedenou diskusí týkající se smluvních podmínek se může rovněž zvážit, zda je údajné rozložení rizik v souladu s ekonomickou podstatou transakce. V tomto ohledu by se chování stran mělo obecně brát jako nejlepší důkaz potvrzující skutečné rozložení rizik. Jestliže například výrobce prodává zboží spřízněnému distributorovi v jiné zemi a smlouva daňového poplatníka naznačuje, že distributor přijímá veškerá kurzová rizika týkající se této řízené transakce, avšak ve skutečnosti se ukáže, že převodní cena je upravena tak, aby ochránila distributora od dopadů pohybu měnových kurzů, pak by daňové správy mohly údajné rozložení kurzového rizika pro danou řízenou transakci napadnout.
- 1.49 Dalším faktorem, který je třeba při zkoumání ekonomické podstaty údajného rozložení rizika zvážit, je důsledek takového rozložení v tržní transakci. Při nezávislém obchodování dává obecně smysl, aby strany převzaly větší podíl takových rizik, nad kterými mají relativně větší kontrolu. Například předpokládejme, že společnost A uzavře smlouvu na výrobu a dodávku zboží se společností B, přičemž objem výroby a dodávky bude podléhat rozhodnutí společnosti B. V takovémto případě nebude pravděpodobné, aby společnost A souhlasila, že na sebe vezme podstatné riziko skladových zásob, neboť nad vyšší zásob nemá žádnou kontrolu, zatímco společnost B tuto kontrolu má. Samozřejmě existuje mnoho rizik, jako je riziko obecného podnikatelského cyklu, nad kterým typicky nemá žádná ze stran podstatnou kontrolu, a které může být při nezávislé transakci alokováno na jednu či druhou stranu. Je potřeba provést analýzu, která by určila, do jaké míry každá ze stran takováto rizika v praxi nese.
- 1.50 Při zkoumání otázky, do jaké míry každá ze stran transakce nese kurzové či úrokové riziko, bude obvykle nezbytné zvážit do jaké míry, a jestli vůbec, má daňový poplatník a/nebo skupina NNP podnikatelskou strategii, která se zabývá minimalizací nebo řízením takovýchto rizik. Běžně se používají zajišťovací obchody (hedging), termínované smlouvy, kupní či prodejní opce, swapy, atd., a to jak „na trhu“, tak „mimo trh“. Členové skupiny NNP mohou rovněž využívat zajištění ze strany jiných sdružených podniků, především ve finančním sektoru. Pokud strana, která nese podstatné tržní riziko, odmítne zajistit si svou angažovanost, může to odrážet rozhodnutí, že dané riziko přijímá, případně to může odrážet rozhodnutí, že se postará o zajištění daného rizika ze strany jiného podniku v rámci skupiny NNP. Tyto a jiné strategie týkající se zajištění/nezajištění ri-

zik by mohly vést k nepřesnému stanovení zisků v rámci konkrétní jurisdikce (pokud již nejsou zohledněny v rámci analýzy převodní ceny).

- 1.51 V některých případech bylo argumentováno, že relativní nedostatek přesnosti funkční analýzy možných externích srovnatelných transakcí (viz definice v odstavci 3.24) může být vyvážen velikostí vzorku externích údajů. Avšak kvantita v žádném případě nevyhradí špatnou kvalitu údajů pro sestavení dostatečně spolehlivé analýzy. Viz odstavce 3.2, 3.38 a 3.46.

D.1.2.3 Smluvní podmínky

- 1.52 Smluvní podmínky transakce při nezávislém obchodování obecně explicitně či implicitně definují, jak budou mezi strany rozděleny odpovědnosti, rizika a přínosy. Analýza smluvních podmínek by jako taková měla být součástí výše uvedené funkční analýzy. Podmínky transakce mohou být kromě písemné smlouvy rovněž obsaženy v korespondenci či jiné komunikaci mezi stranami. Pokud neexistují písemné podmínky, smluvní vztahy stran musí být odvozeny z jejich chování a z ekonomických zásad, kterými se obecně řídí vztahy mezi nezávislými podniky.
- 1.53 V rámci transakcí mezi nezávislými podniky rozdílnost zájmů jednotlivých stran zajišťuje, že budou zpravidla požadovat, aby druhá strana dodržela podmínky smlouvy, přičemž smluvní podmínky budou následně obecně ignorovány či upraveny pouze v případě, že je to v zájmu obou smluvních stran. Stejná rozdílnost zájmů však nemusí existovat v případě sdružených podniků. Je tedy důležité zkoumat, zda je jednání smluvních stran v souladu s podmínkami smlouvy, nebo zda z jednání stran vyplývá, že smluvní podmínky nebyly dodržovány/jsou předstírané. V takovýchto případech je pro určení skutečných podmínek transakce nezbytná další analýza.
- 1.54 V praxi mohou být informace týkající se smluvních podmínek potenciálně srovnatelných nezávislých transakcí omezené nebo nedostupné, především pokud jsou základem analýzy externí srovnatelné transakce. Vliv nedostatku informací na určení srovnatelnosti se bude lišit v závislosti na druhu zkoumané transakce a na druhu aplikované metody pro stanovení převodní ceny – viz odstavec 1.38. Například pokud je předmětem řízené transakce licenční smlouva na využívání práv duševního vlastnictví a metodou pro stanovení převodní ceny je metoda srovnatelné nezávislé ceny, budou informace týkající se klíčových smluvních podmínek nezávislých licencí (např. doba trvání licence) pravděpodobně kritické pro určení, zda takovéto nezávislé licence představují spolehlivé srovnatelné transakce pro předmětnou řízenou transakci.

D.1.2.4 Ekonomické okolnosti

- 1.55 Nezávislé ceny se mohou na různých trzích rozcházet, a to dokonce i u transakcí, které se týkají stejného majetku nebo služeb. Aby tedy bylo dosaženo srovnatelnosti, je třeba, aby trhy, na kterých nezávislé a sdružené podniky fungují, neměly rozdíly s podstatným dopadem na cenu, nebo aby bylo možné provést příslušné úpravy. Na prvním místě je nezbytné identifikovat relevantní trh nebo trhy a brát přitom v úvahu dostupné substituční zboží nebo služby. Mezi ekonomické okolnosti, které mohou být relevantní pro určení srovnatelnosti trhů, patří geografické umístění; velikost trhů; rozsah konkurence na trzích a vzájemné konkurenční postavení kupujících a prodávajících; dostupnost (a riziko z něho pramenící) substitučního zboží a služeb; úroveň nabídky a poptávky na trhu jako celku a v určitých oblastech, je-li to relevantní; kupní síla spotřebitele; povaha a rozsah státní regulace trhu; výrobní náklady včetně nákladů na půdu, pracovní sílu a kapitál; náklady na dopravu; úroveň trhu (např. maloobchod nebo velkoobchod); datum a čas transakce; a tak dále. Skutečností a okolností konkrétního případu určí, zda mají rozdíly v ekonomických okolnostech podstatný dopad na cenu, a zda je možné provést přiměřeně přesné úpravy za účelem eliminace dopadů takovýchto rozdílů – viz odstavec 1.38.
- 1.56 Existence cyklu (hospodářského, podnikatelského nebo výrobního) je jednou z ekonomických okolností, které ovlivňují srovnatelnost. V souvislosti s využitím údajů za několik let v případě existence cyklů – viz odstavec 3.77.
- 1.57 Geografický trh je dalším ekonomickým faktorem, který ovlivňuje srovnatelnost. Identifikace relevantního trhu představuje konkrétní otázku. U některých odvětví mohou být velké regionální trhy zahrnující několik zemí přiměřeně homogenní, zatímco u jiných odvětví mohou existovat velmi zásadní rozdíly mezi jednotlivými národními trhy (nebo dokonce v rámci těchto národních trhů).
- 1.58 V případech, kdy jsou podobné řízené transakce realizovány skupinou NNP v několika zemích a ekonomické podmínky v těchto zemích jsou ve skutečnosti přiměřeně homogenní, může být pro danou skupinu NNP vhodné ve věci podpory politiky převodních cen této skupiny v souvislosti s určitou skupinou zemí vycházet ze srovnávací analýzy pro několik zemí. Existuje však mnoho situací, kdy skupina NNP nabízí v každé zemi významně odlišné řady výrobků či služeb a/ nebo v každé z těchto zemí realizuje významně odlišné funkce (při využití významně odlišných aktiv a při přijetí významně odlišných rizik), a zároveň také existují situace, kdy jsou podni-

katelské strategie a/nebo ekonomické okolnosti dané skupiny významně odlišné. V takovýchto případech může shodný přístup pro několik zemí snížit spolehlivost.

D.1.2.5 Podnikatelské strategie

- 1.59 Při určování srovnatelnosti pro účely převodních cen je třeba zkoumat rovněž podnikatelské strategie. Podnikatelské strategie budou brát v úvahu mnoho aspektů podniku, jako jsou inovace a vývoj nového výrobku, míra diverzifikace, averze k riziku, hodnocení politických změn, existující a plánované pracovní zákony, doba trvání ujednání a ostatní faktory související s každodenním chováním podniku. Takové podnikatelské strategie je třeba při stanovení srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí a podniků zohlednit.
- 1.60 Mezi podnikatelské strategie mohou také patřit projekty pronikání na trh. Daňový poplatník usilující o proniknutí na určitý trh nebo o zvýšení svého tržního podílu by mohl za svůj výrobek dočasně účtovat cenu, která je nižší než cena za jinak srovnatelné výrobky na shodném trhu. Navíc daňový poplatník, který se snaží vstoupit na nový trh nebo rozšířit (nebo ubránit) svůj podíl na trhu, by mohl mít dočasně vyšší náklady (např. kvůli startovním nákladům nebo kvůli zvýšené marketingové činnosti), a tak by mohl dosáhnout nižších zisků než jiní daňoví poplatníci podnikající na tomtéž trhu.
- 1.61 Otázky načasování mohou pro daňové správy znamenat zvláštní problém při posuzování toho, zda daňový poplatník sleduje podnikatelskou strategii, která ho odlišuje od potenciálních srovnatelných subjektů. Některé podnikatelské strategie, jako strategie zahrnující pronikání na trh nebo rozšíření tržního podílu, znamenají snížení současných zisků daňového poplatníka při očekávání zvýšených budoucích zisků. Jestliže tyto zvýšené zisky nebudou v budoucnosti realizovány, protože údajná podnikatelská strategie nebyla ve skutečnosti daňovým poplatníkem prováděna, pak mohou právní překážky zabránit daňové správě znovu prozkoumat dřívější daňová období. Alespoň částečně z tohoto důvodu mohou daňové správy chtít podrobit otázku podnikatelských strategií zvláštnímu přezkoumání.
- 1.62 Při posuzování toho, zda daňový poplatník sledoval určitou podnikatelskou strategii, jež dočasně snížila jeho zisky výměnou za vyšší zisky v delším období, je třeba zvážit několik faktorů. Daňové správy by měly zkoumat chování stran, aby určily, zda je v souladu s údajnou podnikatelskou strategií. Například účtuje-li výrobce svému spřízněnému distributorovi jako součást strategie pronikání na trh nižší cenu, než je cena tržní, úspory nákladů na straně distributora se mohou projevit v ceně, kterou účtuje distributor svým zákazníkům, nebo ve větších výdajích distributora na proniknutí na trh. Strategie pronikání na trh skupiny NNP může být vykonávána buď výrobcem, nebo distributorem, který jedná odděleně od výrobce (a výsledné náklady jsou sdíleny kteroukoliv stranou). Navíc strategie pronikání na trh nebo strategie rozšíření tržního podílu je často doprovázena neobvykle intenzivním marketingem a reklamní činností. Dalším faktorem, který je třeba brát v úvahu, je skutečnost, zda povaha vztahu mezi stranami v řízené transakci odpovídá daňovému poplatníkovi nesoucím náklady podnikatelské strategie. Například při nezávislém obchodování by společnost fungující výhradně jako obchodní agent s nízkou nebo žádnou odpovědností za dlouhodobý rozvoj trhu obecně nenesla náklady strategie pronikání na trh. Jestliže společnost podniká činnosti spojené s rozvojem trhu na své vlastní riziko a zvyšuje hodnotu svého výrobku prostřednictvím obchodní značky nebo obchodního jména nebo zvyšuje goodwill spojený s výrobkem, měla by být tato situace v analýze funkcí pro účely stanovení srovnatelnosti zohledněna.
- 1.63 Další otázkou ke zvážení je skutečnost, zda existují hodnověrná očekávání, že realizace podnikatelské strategie vyprodukuje dostatečný výnos, který by ospravedlnil náklady na tuto strategii v rámci takového časového období, které by bylo přijatelné při nezávislém obchodování. Uznává se, že podnikatelská strategie, jako je pronikání na trh, nemusí uspět, a neúspěch sám o sobě neznamená, že by mohla být pro účely převodních cen ignorována. Avšak pokud by očekávaný výsledek byl v době transakce nepravděpodobný, nebo je-li údajná podnikatelská strategie neúspěšná, ale přesto je dále realizována za hranice toho, co by bylo přijatelné pro nezávislý podnik, může být nezávislá/tržní povaha dané transakce zpochybněna. Při určení, jaké časové období by nezávislý podnik akceptoval, mohou daňové správy zvážit důkazy obchodních strategií v zemi, kde je daná podnikatelská strategie realizována. Nakonec je však nejdůležitější, zda lze u zkoumané strategie hodnověrně očekávat, že bude v dohledné budoucnosti zisková (přičemž se uznává, že strategie může být neúspěšná), a že strana fungující nezávisle by byla připravena obětovat ziskovost po obdobný časový úsek za stejných ekonomických okolností a konkurenčních podmínek.

D.2 Rozpoznání skutečně realizovaných transakcí

- 1.64 Zkoumání řízené transakce daňovou správou by mělo být běžně založeno na transakci skutečně vykonané sdruženými podniky, neboť jimi byla strukturována, přičemž by se měly užít metody

- použité daňovým poplatníkem, jsou-li v souladu s metodami popsanými v kapitole II. V jiných než výjimečných případech by daňové správy neměly odhlížet od skutečných transakcí nebo je nahrazovat jinými. Restrukturalizace legitimních podnikatelských transakcí by byla zcela svémocným aktem, jehož nespravedlnost by mohla být zhoršena dvojitým zdaněním pramenícím z toho, že by druhá daňová správa nesdílela shodný názor na to, jak by transakce měla být strukturována.
- 1.65 Avšak existují dvě specifické situace, ve kterých může být výjimečně pro daňovou správu jak vhodné, tak legitimní, aby uvažovala o ignorování struktury přijaté daňovým poplatníkem při realizaci řízené transakce. K první situaci dochází, když se ekonomická podstata transakce liší od její formy. V takovémto případě může daňová správa ignorovat popis transakce stranami a znovu ji charakterizovat v souladu s její podstatou. Příkladem takové situace by byla investice do sdruženého podniku ve formě úročeného dluhu, když v souladu s principem tržního odstupu by investice takto strukturována nebyla – bereme-li v úvahu ekonomické okolnosti půjčující společnosti. V takovém případě může být vhodné, aby daňová správa charakterizovala investici v souladu s její ekonomickou podstatou s tím, že půjčka by byla považována za navýšení jmění. Druhou situací jsou takové dohody související s transakcí, které se celkově liší od těch, jež by byly uzavřeny nezávislými podniky jednajícími komerčně racionálně, přičemž skutečná struktura prakticky brání daňové správě stanovit přiměřenou převodní cenu. V takovémto případě je zachována shoda mezi podstatou a formou transakce. Příkladem takovéto situace by byl prodej neomezeného nároku k právům duševního vlastnictví, která vzniknou jako výsledek budoucího výzkumu po dobu kontraktu, a to na základě dlouhodobého kontraktu za jednorázovou úhradu (jak bylo uvedeno v odstavci 1.11). Ačkoliv v tomto případě může být správné chápat transakci jako převod obchodního majetku, bylo by nicméně přiměřené, aby daňová správa uznala podmínky tohoto převodu ve svém souhrnu (a nikoliv jednoduše ceny) jako podmínky, které by se logicky daly očekávat u převodu majetku v rámci transakce mezi nezávislými podniky. Proto ve výše popsaném případě může být vhodné, aby daňová správa například upravila podmínky dohody komerčně racionálním způsobem, tedy na dohodu o poskytování nepřetržitého výzkumu.
- 1.66 V obou výše popsaných situacích může charakter transakce spíše vyplývat ze vztahu mezi stranami, než že by byl určován běžnými obchodními podmínkami. Transakce mohly být daňovým poplatníkem strukturovány za účelem vyhnout se daním nebo minimalizovat daně. V takových případech by úhrn jejích smluvních podmínek byl následkem poměrů, které by nebyly dohodnuty, pokud by strany jednaly nezávisle. Článek 9 pak povoluje úpravu podmínek tak, aby odrážely ty, na kterých by se strany shodly, pokud by transakce byla strukturována v souladu s ekonomickou a obchodní realitou stran jednajících na základě principu tržního odstupu.
- 1.67 Sdružené podniky jsou schopny uzavírat mnohem více druhů smluv a dohod, než je tomu u nezávislých podniků, neboť normální střet zájmů, který by existoval mezi nezávislými stranami, často chybí. Sdružené podniky mohou a často i uzavírají dohody zvláštní povahy, které se nevyskytují mezi nezávislými stranami, nebo se vyskytují velmi zřídka. Může k tomu docházet z různých ekonomických, právních nebo fiskálních důvodů v závislosti na okolnostech daného případu. Navíc mohou být smlouvy v rámci NNP docela snadno pozměněny, vypovězeny, rozšířeny nebo ukončeny podle celkové strategie NNP jako celku, přičemž takovéto změny mohou být dokonce prováděny retroaktivně. V takových případech by daňové správy při uplatnění principu tržního odstupu musely určit, jaká skutečnost stojí v pozadí smluvní dohody.
- 1.68 Daňové správy mohou navíc považovat za užitečné odvolávat se na alternativně strukturované transakce mezi nezávislými podniky, aby určily, zda řízená transakce ve své aktuální struktuře odpovídá principu tržního odstupu. Zda mohou být brány v úvahu důkazy o určitém alternativním případě, bude záviset na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, včetně počtu a přesnosti úprav nezbytných pro zohlednění rozdílů mezi řízenou transakcí a příslušnou alternativou, včetně kvality jakýchkoliv jiných dostupných důkazů.
- 1.69 Rozdíl mezi novým strukturováním právě zkoumané řízené transakce, které je, jak je uvedeno výše, obecně nevhodné, a užitím alternativně strukturovaných transakcí jako srovnatelných nezávislých transakcí, je ukázán na následujícím příkladu. Předpokládejme, že výrobce prodává zboží spřízněnému distributorovi působícímu v jiné zemi a distributor na sebe bere veškerá měnová rizika spojená s těmito transakcemi. Předpokládejme dále, že obdobné transakce mezi nezávislými výrobci a nezávislými distributory jsou strukturovány jinak, když nikoliv distributor, nýbrž výrobce na sebe bere veškerá měnová rizika. V takovém případě by daňová správa neměla přehlížet údajné postoupení rizika spřízněným daňovým poplatníkem, ledaže by existoval dobrý důvod ke zpochybnění ekonomické podstaty skutečnosti, že měnové riziko podstupuje spřízněný distributor. Skutečnost, že nezávislé podniky nestrukturují své transakce určitým způsobem,

může být důvodem k bližšímu zkoumání ekonomické logiky struktury, nebude to však určující faktor. Avšak nezávislé transakce, při nichž je alokace měnového rizika strukturována odlišně, mohou být při stanovení ceny řízené transakce užitečné, přičemž by se možná dala využít metoda srovnatelné nezávislé ceny, mohou-li být provedeny dostatečně přesné úpravy jejich cen tak, aby odrážely rozdíly ve struktuře transakcí.

D.3 Ztráty

- 1.70 Pokud sdružený podnik dosahuje neustále ztrát, zatímco skupina NNP je jako celek zisková, mohou tyto skutečnosti podnítit určité bližší zkoumání problematiky převodních cen. Samozřejmě, že sdružené podniky, podobně jako podniky nezávislé, mohou mít skutečné ztráty, ať už kvůli značným „startovním“ nákladům, nepříznivým ekonomickým podmínkám, neefektivnostem nebo z jiných legitimních podnikatelských důvodů. Nezávislý podnik by však nebyl ochoten tolerovat ztráty, které pokračují donekonečna. Nezávislý podnik, který má opakující se ztráty, přestane nakonec za takových podmínek podnikat. Naproti tomu sdružený podnik, mající ztráty, může pokračovat v podnikání, je-li toto podnikání prospěšné pro skupinu NNP jako celek.
- 1.71 Skutečnost, že existuje podnik realizující ztráty, který podniká se ziskovými členy své skupiny NNP, může naznačit daňovým poplatníkům nebo daňovým správám, že by měly být zkoumány převodní ceny. Ztrátový podnik možná nedostává odpovídající kompenzaci od skupiny NNP, jejíž je součástí, za přínos pramenící z jeho činnosti. Skupina NNP například může chtít vyrábět celou řadu výrobků a/nebo služeb, aby zůstala konkurenční a dosáhla celkového zisku, avšak některé z jednotlivých produktových řad mohou být pravidelným zdrojem ztrát. Jeden člen skupiny NNP může dosahovat neustálých ztrát, protože vyrábí všechny ztrátové produkty, zatímco ostatní členové vyrábějí ziskové produkty. Nezávislý podnik by takovou službu prováděl pouze v případě, že by byl za tuto službu dostatečně kompenzován. Proto jedním ze způsobů, jak přistupovat k tomuto typu problému převodních cen, by bylo předpokládat, že ztrátový podnik dostává stejný typ úhrady za služby, který by dostával nezávislý podnik na základě principu tržního odstupu.
- 1.72 Při analyzování ztrát je třeba brát v úvahu, že se podnikatelské strategie mohou u různých skupin NNP lišit z řady historických, ekonomických a kulturních důvodů. Opakující se ztráty po průměrném období mohou být v některých případech vysvětleny podnikatelskou strategií, která stanovuje obzvláště nízké ceny s cílem proniknout na trh. Výrobce například může snížit ceny svých

výrobků – dokonce do takové míry, že dočasně dosahuje ztrát – aby vstoupil na nové trhy, zvýšil svůj podíl na stávajícím trhu, případně aby uvedl nové výrobky či služby nebo odradil potenciální konkurenty. Avšak obzvláště nízké ceny lze předpokládat pouze po omezenou dobu, s konkrétním cílem zvýšení zisků v dlouhodobém horizontu. Překračuje-li cenová strategie průměrné období, může být vhodné upravit převodní ceny, zvláště tam, kde srovnatelné údaje z několika let ukazují, že ztráty byly dosahovány po období delší, než je období, které by se vyskytlo u srovnatelných nezávislých podniků. Dále by daňové správy neměly jako tržní ceny uznat obzvláště nízké ceny (např. ocenění mezními náklady v situaci málo využití výrobní kapacity), ledaže lze u nezávislých podniků předpokládat, že stanovují ceny srovnatelným způsobem.

D.4 Dopady vládních politik

- 1.73 Existují určité situace, kdy bude daňový poplatník tvrdit, že tržní cena musí být upravena, aby zohlednila vládní intervence, jako jsou řízené ceny (i snížení cen), kontroly úrokové míry, kontroly nad platbami za služby a poplatky za vedení, kontroly plateb licenčních poplatků, dotace do určitých sektorů, devizová kontrola, antidumpingové poplatky nebo devizová politika. Obecně by mělo platit, že tyto vládní intervence jsou považovány za podmínky trhu v dané zemi, a běžně by měly při vyhodnocování převodní ceny daňového poplatníka na tomto trhu být brány v úvahu. Otázkou pak je, zda ve světle těchto podmínek jsou transakce podniknuté řízenými stranami v souladu s transakcemi mezi nezávislými podniky.
- 1.74 Jednou z otázek je určení stadia, ve kterém cenová kontrola ovlivňuje cenu výrobku nebo služby. Často se jedná o přímý dopad na konečnou zákaznickou cenu, může nicméně jít i o vliv na ceny hrazené při dodávce zboží na trh na předchozích stupních. NNP nemusí v praxi dělat žádné úpravy svých převodních cen za účelem zohlednění takové kontroly, nechávající konečného prodejce strpět jakékoliv omezení zisku, které může nastat. NNP mohou také účtovat ceny, které nějakým způsobem sdílejí toto břemeno mezi konečným prodejcem a zprostředkujícím dodavatelem. Je nezbytné zvážit, zda by nezávislý dodavatel sdílel náklady na cenovou kontrolu a zda by nezávislý podnik hledal alternativní výrobní programy a podnikatelské příležitosti. V tomto ohledu je nepravděpodobné, že by nezávislý podnik byl ochoten vyrábět, distribuovat nebo jinak poskytovat výrobky a služby za podmínek, které nedovolují žádný zisk. Nicméně je zcela zřejmé, že země s cenovou kontrolou musí počítat s tím, že tyto cenové kontroly ovlivní zisky, které mo-

- hou být dosahovány podniky prodávajícími zboží podléhající cenové kontrole.
- 1.75 Zvláštní problém vyvstává, jestliže stát brání platbě částky (nebo ji „blokuje“), kterou dluží jeden sdružený podnik jinému, nebo která by za tržních podmínek byla účtována jedním sdruženým podnikem druhému. Například devizové kontroly mohou skutečně zabránit sdruženému podniku převést do zahraničí platby úroků z půjčky od jiného sdruženého podniku umístěného v jiné zemi. Tato situace může být těmito dvěma státy řešena odlišně: země dlužníka může a nemusí zohlednit nepřevedený úrok jako zaplacený a země věřitele může a nemusí považovat úrok za obdržený. Obecně platí, že pokud se pro transakce mezi sdruženými podniky i pro transakce mezi nezávislými podniky (jak podle zákona, tak ve skutečnosti) vládní intervence uplatňují shodně, přístup k tomuto problému – nastane-li mezi sdruženými podniky – by měl být pro daňové účely stejný jako přístup přijatý pro transakce mezi nezávislými podniky. Tam, kde se vládní intervence aplikují pouze na transakce mezi sdruženými podniky, neexistuje jednoduché řešení. Jedním ze způsobů, jak se vyrovnat s tímto problémem, je možná aplikovat princip tržního odstupu při zohlednění intervence jako jedné z podmínek ovlivňujících poměry transakce. Zvláště daňové smlouvy mohou tam, kde existují takové situace, řešit přístupy, které jsou k dispozici smluvním partnerům.
- 1.76 Problém této analýzy tkví v tom, že nezávislé podniky by většinou do takové transakce, ve které jsou platby zablokovány, prostě nevstoupily. Nezávislý podnik může být čas od času součástí takovéto transakce, nejpravděpodobněji proto, že vládní intervence byly zavedeny následně po tom, kdy transakce byla zahájena. Ale zdá se nepravděpodobné, že by se nezávislý podnik vystavil uzavřením smlouvy vědomě podstatnému riziku nezaplacení za výrobky nebo poskytované služby, když již existují tvrdé vládní intervence, ledaže jsou projekce zisku nebo očekávaný výnos z podnikatelské strategie nezávislého podniku natolik dostatečné, aby mu vynesly přijatelnou míru návratnosti bez ohledu na existenci vládní intervence, která by se platby mohla dotknout.
- 1.77 Protože by se nezávislé podniky pravděpodobně transakce, která podléhá vládním intervencím, neúčastnily, je nejasné, jak aplikovat princip tržního odstupu. Jednou z možností je zacházet s platbou tak, jako by byla mezi sdruženými podniky uskutečněna, a to za předpokladu, že nezávislý podnik by v obdobné situaci trval na úhradě nějakými jinými prostředky. Tento přístup by považoval stranu, která má v souvislosti s blokovanou platbou pohledávku, za stranu poskytující služby pro skupinu NNP. Alternativním přístupem,

kteří může být k dispozici v některých zemích, je časové rozlišení výnosů a příslušných nákladů daňového poplatníka. Jinými slovy by si tak strana, která má v souvislosti s blokovanou platbou pohledávku, nemohla uznat náklady – například dodatečné náklady na financování – do doby, než by byla blokovaná platba provedena. V těchto situacích jsou největším znepokojením daňových správ především příslušné daňové základy. Pokud sdružený podnik v rámci svých daňových výpočtů nárokuje odpočet týkající se blokované platby, měl by u druhé strany vzniknout odpovídající výnos. V každém případě by se daňovému poplatníkovi nemělo dovolit zacházet jinak se zablokovanými platbami, které mají být zaplacený sdruženým podnikem, a jinak se zablokovanými platbami, které mají být uhrazeny nezávislým podnikem.

D.5 Použití ocenění pro účely cla

- 1.78 Obecně řečeno je princip tržního odstupu používán mnoha celními správami jako princip srovnání mezi hodnotou zboží dováženého sdruženými podniky (příčemž tato může být ovlivněna zvláštními vztahy mezi danými podniky) a hodnotou obdobného zboží dováženého nezávislými podniky. Oceňovací metody pro účely stanovení cla však není možné dát do souladu s metodami pro stanovení převodních cen uznávanými ze strany OECD. Ve světle této skutečnosti mohou být celní ocenění užitečné pro daňové správy při oceňování povahy převodní ceny řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu a naopak. Celní úřady mohou především disponovat aktuálními informacemi týkajícími se dané transakce, které by mohly být relevantní pro účely stanovení převodních cen, a to především pokud jsou tyto informace vyhotoveny daňovým poplatníkem. Daňové správy pak mohou disponovat dokumenty o převodních cenách, které obsahují detailní informace o okolnostech dané transakce.
- 1.79 Daňoví poplatníci mohou mít pro stanovení hodnot pro celní a daňové účely protichůdné podněty. Daňový poplatník dovážející zboží má obecně zájem o stanovení nízké ceny transakce pro celní účely, aby uložené clo bylo nízké. (Obdobné úvahy mohou vzniknout i ve vztahu k dani z přidané hodnoty, k obrátovým daním a spotřebním daním). Pro daňové účely však může daňový poplatník chtít vykázat vyšší cenu zaplacenou za totéž zboží, aby si zvýšil odečitatelné náklady (ačkoliv tento krok by rovněž vedl ke zvýšení příjmů z prodeje prodávajícího v zemi vývozu). Spolupráce při vyhodnocení převodních cen mezi správcem daně z příjmů a celní správou v rámci jedné země je stále běžnější, a to by mělo pomoci při snížení počtu případů, kdy jsou celní ohod-

nocení nepřijatelná pro daňové účely a naopak. Zvláště užitečná by byla větší spolupráce na poli výměny informací a nemělo by být složité docílit jí v zemích, kde již mají integrovanou správu pro daně z příjmů a pro cla. Země, které mají oddělené správy, možná budou chtít zvážit úpravu pravidel pro výměnu informací tak, aby informace mohly být mezi odlišnými správami snadněji sdíleny.

Kapitola II

Metody pro stanovení převodních cen

Část I: Volba metody pro stanovení převodních cen

A. Volba nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností konkrétního případu

- 2.1 Části II a III této kapitoly popisují „tradiční transakční metody“ a „transakční ziskové metody“, které mohou být využívány pro určení toho, zda jsou podmínky stanovené v rámci obchodních či finančních vztahů mezi sdruženými podniky v souladu s principem tržního odstupu. Tradiční transakční metody jsou následující: metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP), metoda ceny při opětovném prodeji a metoda nákladů a přírůžky. Mezi transakční ziskové metody patří transakční metoda čistého rozpětí a transakční metoda rozdělení zisku.
- 2.2 Volba metody pro stanovení převodních cen má vždy za cíl nalézt nejvhodnější metodu pro konkrétní případ. Za tímto účelem by měl proces volby brát v úvahu následující faktory: příslušné silné a slabé stránky metod uznávaných ze strany OECD; vhodnost příslušné metody ve světle povahy řízené transakce, určené především prostřednictvím funkční analýzy; dostupnost spolehlivých informací (především o nezávislých srovnatelných transakcích) nezbytných pro aplikaci zvolené metody a/nebo jiných metod; a úroveň srovnatelnosti řízených a nezávislých transakcí, včetně spolehlivosti úprav z hlediska srovnatelnosti, které mohou být nezbytné pro eliminaci případných podstatných rozdílů mezi těmito transakcemi. Žádná z těchto metod není vhodná pro všechny možné situace, ani není nutné prokazovat, že určitá metoda není vhodná za daných okolností.
- 2.3 Tradiční transakční metody jsou považovány za nejpřímější prostředek pro určení toho, zda podmínky obchodních a finančních vztahů mezi sdruženými podniky odpovídají principu tržního odstupu. Důvodem je skutečnost, že jakýkoliv rozdíl mezi cenou řízené transakce a cenou v rámci srovnatelné nezávislé transakce se zpravidla přímo váže k obchodním a finančním vztahům stanoveným či určeným mezi podniky,

přičemž podmínky v souladu s principem tržního odstupu mohou být navozeny přímým nahrazením ceny v rámci řízené transakce cenou ze srovnatelné nezávislé transakce. V důsledku toho je v případech, kdy je možné tradiční transakční metody i transakční ziskové metody aplikovat se stejnou mírou spolehlivosti (při zvážení kritérií popsanych v odstavci 2.2), vhodnější aplikovat tradiční transakční metody. Navíc v případě, kdy je možné aplikovat metodu srovnatelné nezávislé ceny (CUP) a jinou metodu pro stanovení převodních cen se stejnou mírou spolehlivosti (při zvážení kritérií popsanych v odstavci 2.2), je preferovanou metodou metoda srovnatelné nezávislé ceny. Informace o metodě CUP – viz odstavce 2.13 až 2.20.

- 2.4 Existují situace, kdy jsou transakční ziskové metody vhodnější než tradiční transakční metody. Například v případech, kdy má každá ze stran v souvislosti s danou řízenou transakcí hodnotný a unikátní přínos, nebo kdy strany realizují vysoce integrované činnosti, může být transakční metoda rozdělení zisku vhodnější než některá z jednostranných metod. Dalším příkladem je situace, kdy nejsou k dispozici žádné/ jsou k dispozici omezené veřejně dostupné a spolehlivé informace o hrubém rozpětí třetích stran. V těchto případech může být obtížné aplikovat tradiční transakční metody, pokud neexistují interní srovnatelné transakce. Vzhledem k dostupnosti informací tak může být nejvhodnější metodou právě transakční zisková metoda.
- 2.5 Není však vhodné aplikovat transakční ziskové metody pouze z toho důvodu, že je obtížné zajistit si informace o nezávislých transakcích, případně z toho důvodu, že takovéto informace jsou v jednom či několika ohledech neúplné. Stejná kritéria uvedená v odstavci 2.2, která byla použita pro úvodní závěr, že žádnou z tradičních transakčních metod nelze spolehlivě aplikovat za daných okolností, musí být znovu zvážena při hodnocení spolehlivosti transakčních ziskových metod.
- 2.6 Metody, které vychází ze zisků, lze akceptovat pouze do té míry, ve které jsou kompatibilní s článkem 9 Modelové daňové smlouvy OECD, především v souvislosti se srovnatelností. Tohoto je dosaženo na základě aplikace metod způsobem, který se blíží cenotvorbě na základě principu tržního odstupu. Aplikace principu tržního odstupu obecně vychází ze srovnání ceny, marže nebo zisků v rámci konkrétních řízených transakcí s cenou, marží nebo zisky ze srovnatelných transakcí mezi nezávislými podniky. V případě transakční metody rozdělení zisku vychází daná aplikace z aproximace rozdělení zisků, jejichž dosažení by se očekávalo, pokud se daných transakcí účastnily nezávislé podniky (viz odstavce 2.108).

- 2.7 Transakční ziskové metody by v žádném případě neměly být používány tam, kde by vedly k zatěžování podniků nadměrnými daněmi především z toho důvodu, že realizují nižší než průměrné zisky, ani tam, kde by vedly k nedostatečnému zdanění podniků, které realizují vyšší než průměrné zisky. V rámci principu tržního odstupu neexistuje žádná omluva pro uvalení dodatečných daní na podniky, které jsou méně úspěšné než průměrný podnik, ani pro nedostatečné zdanění podniků, které jsou naopak nadprůměrně úspěšné, když lze jejich úspěch či neúspěch přisoudit obchodním faktorům.
- 2.8 Ustanovení odstavce 2.2 o tom, že volba metody pro stanovení převodních cen má vždy za cíl nalézt nejvhodnější metodu pro konkrétní případ, neznamená, že by měly být do hloubky nebo pro každý případ analyzovány všechny metody pro stanovení převodních cen za účelem určení nejvhodnější metody. V rámci správné praxe by volba nejvhodnější metody a srovnatelných transakcí měla být zdokumentována, přičemž může být součástí běžného procesu hledání ve smyslu ustanovení odstavce 3.4.
- 2.9 Navíc mohou skupiny NNP za účelem stanovení cen aplikovat metody, které v této Směrnici popsány nejsou (dále jen „ostatní metody“), a to za předpokladu, že takovéto ceny splňují princip tržního odstupu v souladu s touto Směrnicí. Takovéto ostatní metody by však neměly být používat namísto metod uznávaných ze strany OECD, pokud jsou metody OECD vhodnější vzhledem ke skutečnostem a okolnostem daného případu. V případech, kdy jsou používány ostatní metody, by měla jejich volba být doplněna o vysvětlení toho, proč byly metody uznávány ze strany OECD považovány za méně vhodné či nevhodné z hlediska okolností daného případu, a dále o důvod, proč by měla vybraná ostatní metoda poskytnout lepší řešení. Daňový poplatník by měl vést a být připraven poskytnout dokumentaci o tom, jakým způsobem byly stanoveny převodní ceny. Informace o dokumentaci – viz kapitola V.
- 2.10 Není možné stanovit konkrétní pravidla, která by postihla každý možný případ. Správci daně by se měli zdráhat provádět menší či marginální úpravy. Obecně by se měly strany snažit o to, aby dosáhly přiměřeného přizpůsobení, přičemž je nezbytné mít na paměti nepřesnosti různých metod, preferenci vyšší míry srovnatelnosti a přímější a bližší vztah k dané transakci. V žádném případě by nemělo docházet k zamítnutí užitečných informací – např. informací odvozených z nezávislých transakcí, které nejsou stejné jako řízené transakce – pouze z toho důvodu, že není zcela splněn určitý rigidní standard srovnatelnosti. Podobně pak mohou být informace od podniků

realizujících řízené transakce se sdruženými podniky užitečné pro pochopení zkoumané transakce, případně jako ukazatel dalšího šetření. Dále by měla být povolena každá metoda, pokud s její aplikací souhlasí členové skupiny NNP angažováni v rámci příslušných transakcí, kterých se týká metodologie, i daňové správy v jurisdikcích všech těchto členů.

B. Použití více než jedné metody

- 2.11 Princip tržního odstupu nevyžaduje aplikaci více než jedné metody pro určitou transakci (nebo soubor transakcí, které jsou vhodně agregovány dle standardu popsaného v odstavci 3.9), přičemž nepatříčná důvěra v takovýto přístup by ve skutečnosti mohla vést k významné zátěži pro daňové poplatníky. Proto tato Směrnice nevyžaduje, aby daňoví poplatníci či daňové správy prováděli analýzy dle více než jedné metody. Ačkoliv v některých případech nemusí být volba dané metody zcela jasná a zpočátku může být zvažováno několik metod, obecně bude možné zvolit jednu metodu, která je vhodná pro stanovení nejlepšího odhadu ceny na základě principu tržního odstupu. Avšak v obtížných případech, kdy není žádný z přístupů nezvratný, by flexibilní přístup umožnil využít údaje různých metod společně. V takovýchto případech je nezbytné pokusit se dosáhnout závěru, který by byl v souladu s principem tržního odstupu a z praktického hlediska by byl přijatelný pro všechny zainteresované strany, přičemž je nezbytné vzít v úvahu skutečnosti a okolnosti konkrétního případu, kombinaci dostupných důkazů a relativní spolehlivost různých zvažovaných metod. Informace o případech, ve kterých má použití více než jedné metody za následek různé údaje – viz odstavce 3.58 až 3.59.

Část II: Tradiční transakční metody

A. Úvod

- 2.12 Tato kapitola poskytuje podrobný popis tradičních transakčních metod, které se používají pro aplikaci principu tržního odstupu. Těmito metodami jsou metoda srovnatelné nezávislé ceny neboli metoda CUP, metoda ceny při opětovném prodeji a metoda nákladů a přírůžky.

B. Metoda srovnatelné nezávislé ceny B.1 Obecně

- 2.13 Metoda CUP srovnává cenu účtovanou za majetek nebo služby poskytované v řízené transakci s cenou účtovanou za majetek nebo služby poskytované ve srovnatelné nezávislé transakci za

- srovnatelných okolností. Jakýkoliv rozdíl mezi těmito dvěma cenami může ukázat, že podmínky obchodních a finančních vztahů mezi sdruženými podniky nejsou tržní a že cenu v řízené transakci zřejmě bude třeba nahradit cenou nezávislé transakce.
- 2.14 V souladu s principy kapitoly I je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí (tj. jedná se o srovnatelnou nezávislou transakci) pro účely metody CUP, pokud je splněna jedna ze dvou podmínek: a) žádný z rozdílů (jsou-li nějaké) mezi srovnávanými transakcemi nebo mezi podniky uskutečňujícími tyto transakce by nemohl podstatně ovlivnit cenu na volném trhu; nebo b) mohou být provedeny přiměřeně přesné úpravy, aby se vyloučily podstatné dopady takových rozdílů. Tam, kde je možné nalézt srovnatelné nezávislé transakce, je metoda CUP nejprůběžnějším a nejspolehlivějším způsobem pro aplikaci principu tržního odstupu. Znamená to tedy, že v takových případech má metoda CUP přednost před ostatními metodami.
- 2.15 Může být složité nalézt mezi nezávislými podniky transakci, která je natolik podobná řízené transakci, že neexistují žádné rozdíly s podstatnými dopady na cenu. Například nepatrný rozdíl v majetku převáděném v řízené a nezávislé transakci by mohl podstatně ovlivnit cenu, i když povaha podnikatelských aktivit může být dostatečně podobná pro dosažení stejného celkového ziskového rozpětí. Jde-li o takový případ, je vhodné provést určité úpravy. Jak je uvedeno níže v odstavci 2.16, rozsah a spolehlivost takových úprav ovlivní relativní spolehlivost analýzy podle metody CUP.
- 2.16 Při úvaze o tom, zda jsou nezávislé a řízené transakce srovnatelné, by se měl zohledňovat dopad širších podnikatelských funkcí na cenu, a to i jiných funkcí než je pouze srovnatelnost produktu (tj. faktory relevantní pro určení srovnatelnosti podle kapitoly I). Pokud existují rozdíly mezi nezávislými a řízenými transakcemi nebo podniky uskutečňujícími tyto transakce, může být obtížné stanovit přiměřeně přesné úpravy pro vyloučení dopadů na cenu. Těžkosti vznikající při snaze provést přiměřeně přesné úpravy by běžně neměly vyloučit možnou aplikaci metody CUP. Praktické úvahy diktují flexibilnější přístup, který by umožnil použití metody CUP a který by byl v případě potřeby doplněn ostatními vhodnými metodami, z nichž každá by měla být vyhodnocena z hlediska své relativní přesnosti. Měla by být vyvinuta maximální snaha upravit údaje tak, aby mohly být vhodně použity v rámci metody CUP. Jak ostatně platí u každé metody, relativní spolehlivost metody CUP je ovlivněna stupněm přesnosti, s níž mohou být provedeny úpravy pro dosažení srovnatelnosti.
- B.2 Příklady použití metody CUP**
- 2.17 Následující příklady ilustrují použití metody CUP, včetně situací, kdy může být nezbytné provést úpravy nezávislých transakcí, aby z nich byly vytvořeny srovnatelné nezávislé transakce.
- 2.18 Metoda CUP je zvláště spolehlivou metodou tehdy, kdy nezávislý podnik prodává tentýž produkt, jaký je prodáván mezi dvěma sdruženými podniky. Například nezávislý podnik prodává neznačkové kolumbijské kávové boby podobného druhu, kvality a množství jako jsou prodávána mezi dvěma sdruženými podniky, a předpokládáme, že nezávislé a řízené transakce probíhají přibližně ve stejnou dobu, na stejném stupni výrobního/distribučního řetězce a za obdobných podmínek. Zahrnuje-li jediná dostupná nezávislá transakce neznačkové brazilské kávové boby, bylo by vhodné zjistit, zda má rozdíl v kávových bobech podstatný vliv na cenu. Například se může zkoumat, zda zdroj kávových bobů obecně na volném trhu souvisí se zvláštním příplatkem či slevou. Takovou informaci je možno získat na trhu komodit nebo může být odvozena z cen dealerů. Má-li tento rozdíl podstatný dopad na cenu, byly by určité úpravy vhodné. Nemohou-li být provedeny přiměřeně přesné úpravy, bude spolehlivost metody CUP snížena, a mohlo by být nutné použít namísto této metody jiné, méně přímé metody.
- 2.19 Jedním vysvětlujícím případem, kdy mohou být požadovány úpravy, je situace, kdy jsou okolnosti týkající se řízených a nezávislých prodejů identické, kromě skutečnosti, že cena za řízené prodeje je cenou dodaného zboží, zatímco ceny za nezávislé prodeje jsou bez dopravného (tj. k vyzvednutí v továrně). Rozdíly v podmínkách dopravy a pojištění mají obecně jednoznačný a přiměřeně určitelný dopad na cenu. Pro stanovení ceny nezávislých prodejů je proto nutné provést úpravy, které by zohlednily rozdíly v dopravě.
- 2.20 V dalším příkladě předpokládáme daňového poplatníka, který prodává 1 000 tun produktu při ceně 80 dolarů za tunu jinému sdruženému podniku ve své skupině NNP, a zároveň prodává 500 tun téhož výrobku při ceně 100 dolarů za tunu nezávislému podniku. Tento případ vyžaduje posouzení, zda by rozdílné objemy měly mít za následek úpravu převodní ceny. Měl by být zkoumán relevantní trh a analyzovány transakce s podobnými produkty, aby byla stanovena typická sleva z objemu.
- C. Metoda ceny při opětovném prodeji**
- C.1 Obecně**
- 2.21 Metoda ceny při opětovném prodeji vychází z ceny, za kterou je produkt nakoupený od sdruženého podniku prodán nezávislému podniku. Tato

- cena (cena při opětovném prodeji) je pak snížena o přiměřené hrubé rozpětí („cenové rozpětí při opětovném prodeji“) představující částku, z které by se opětovný prodejce snažil pokrýt své prodejní a ostatní provozní náklady a dosáhnout přiměřeného zisku s ohledem na provozované funkce (přičemž se bere v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika). To, co zbývá po odečtení hrubého rozpětí, lze po zohlednění nákladů spojených s koupí produktu (např. cla) považovat za tržní cenu původního převodu majetku mezi sdruženými podniky. Tato metoda je pravděpodobně nejužitečnější u marketingových operací.
- 2.22 Cenové rozpětí při opětovném prodeji v řízené transakci může být stanoveno s odkazem na cenové rozpětí při opětovném prodeji, které tentýž prodejce dosáhne u zboží nakoupeného a prodaného ve srovnatelných nezávislých transakcích. Cenové rozpětí při opětovném prodeji dosažené nezávislým podnikem ve srovnatelných nezávislých transakcích může rovněž posloužit jako vodítko („externí srovnatelná transakce“). Provádí-li opětovný prodejce běžnou zprostředkovatelskou činnost, může být cenové rozpětí při opětovném prodeji vztaheno ke zprostředkovatelské provizi, která je obvykle vypočítána jako procento z prodejní ceny prodaného výrobku. Stanovení cenového rozpětí při opětovném prodeji by v takových případech mělo zohledňovat, zda zprostředkovatel funguje jako agent nebo jako příkazce.
- 2.23 V souladu se zásadami kapitoly I je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí (tj. je srovnatelnou nezávislou transakcí) pro účely metody ceny při opětovném prodeji, je-li splněna jedna z následujících podmínek: a) žádný z rozdílů (jsou-li nějaké) mezi srovnávanými transakcemi nebo mezi podniky uskutečňujícími tyto transakce nemůže podstatně ovlivnit cenové rozpětí při opětovném prodeji na volném trhu; nebo b) mohou být provedeny přiměřeně přesné úpravy, aby mohly být vyloučeny podstatné dopady takových rozdílů. Při srovnávání pro účely metody ceny při opětovném prodeji je zpravidla zapotřebí provádět méně úprav, aby se zohlednily rozdíly v produktu, než je tomu u metody CUP, neboť menší rozdíly ve výrobku nebudou mít pravděpodobně tak výrazný dopad na zisková rozpětí, jako mají u ceny.
- 2.24 V tržní ekonomice by úhrady za výkon podobných funkcí u různých činnostech měly tendenci být ve stejné výši. Na druhou stranu ceny za různé výrobky by směřovaly k vyrovnání se pouze do té míry, do jaké by tyto výrobky byly navzájem substituty. Protože hrubá zisková rozpětí představují hrubé kompenzace, jsou rozdíly ve výrobcích po odečtení prodejních nákladů za vykonávání specifických funkcí (přičemž se bere v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika) méně významné. Například určité skutečnosti mohou naznačit, že distribuční firma vykonává shodné funkce (přičemž se bere v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika) při prodeji opěkačů topinek jako při prodeji mixérů, a proto by v tržní ekonomice měla pro tyto dvě činnosti existovat podobná výše kompenzace. Zákazníci však nebudou považovat opěkače topinek a mixéry za zvláště blízké substituty, a proto neexistuje důvod očekávat, že jejich ceny budou stejné.
- 2.25 Ačkoliv u metody ceny při opětovném prodeji lze připustit větší rozdíly v produktu, musí být převáděný majetek v řízené transakci srovnáván s převáděným majetkem v nezávislé transakci. Větší rozdíly se s větší pravděpodobností odraží v rozdílech vykonávaných funkcí mezi dvěma stranami řízených a nezávislých transakcí. Zatímco při použití metody ceny při opětovném prodeji může být vyžadována menší srovnatelnost produktů, stále platí, že větší srovnatelnost produktů povede k lepšímu výsledku. Například týká-li se transakce vysoce hodnotného nebo jedinečného nehmotného majetku, může podobnost produktů nabývat na větší důležitosti a měla by jí být věnována zvláštní pozornost, aby se zajistila platnost srovnání.
- 2.26 Může být vhodné dát větší váhu ostatním prvkům srovnatelnosti, o nichž pojednává kapitola I (tj. vykonávané funkce, ekonomické okolnosti atd.), mají-li zisková rozpětí vztah hlavně k těmto prvkům a teprve poté k danému převáděnému produktu. Takový případ obvykle nastane, je-li ziskové rozpětí stanoveno pro sdružený podnik, který nepoužil relativně jedinečný majetek (jako je hodnotný a jedinečný nehmotný majetek), aby přidal významnou hodnotu převáděnému produktu. Jsou-li tedy nezávislá a řízená transakce srovnatelné ve všech charakteristikách kromě vlastního produktu, může metoda ceny při opětovném prodeji poskytnout spolehlivější měřítko tržních podmínek než metoda CUP, ledaže by mohly být u metody CUP provedeny přiměřeně přesné úpravy, které by zohlednily rozdíly v převáděném produktu. Totéž platí pro metodu nákladů a přírážky, o níž je pojednáno níže.
- 2.27 Při použití cenového rozpětí nezávislého podniku při opětovném prodeji ve srovnatelné transakci může být spolehlivost metody ceny při opětovném prodeji snížena, existují-li výrazné rozdíly ve způsobech, jakými sdružené podniky a nezávislé podniky vykonávají své podnikatelské činnosti. Mezi takové rozdíly mohou patřit ty, které mají dopad na výši daných nákladů (např. rozdíly mohou zahrnovat vliv efektivitu managementu na výši a rozsah udržovaných zásob), což může dosti ovlivnit ziskovost podniku, avšak nemusí nutně ovlivnit cenu, za kterou nakupuje nebo prodává

- své zboží nebo služby na volném trhu. Při určení, zda nezávislá transakce je pro účely aplikace metody ceny při opětovném prodeji srovnatelná, by měly být tyto typy charakteristik analyzovány.
- 2.28 Metoda ceny při opětovném prodeji je rovněž závislá na srovnatelnosti vykonávaných funkcí (příčemž se bere v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika). Může být méně spolehlivou, existují-li rozdíly mezi řízenou a nezávislou transakcí a stranami těchto transakcí, a tyto rozdíly mají výrazný dopad na vlastnost, která je použita pro měření tržních podmínek, v tomto případě tedy realizované cenové rozpětí při opětovném prodeji. Existují-li podstatné rozdíly, které mají dopad na realizovaná hrubá rozpětí v řízené a nezávislé transakci (např. v povaze funkcí vykonávaných stranami v transakcích), měly by být provedeny úpravy zohledňující tyto rozdíly. Rozsah a spolehlivost těchto úprav ovlivní v daném případě relativní spolehlivost analýzy v rámci metody ceny při opětovném prodeji.
- 2.29 Přiměřené cenové rozpětí při opětovném prodeji je nejnázřejší stanovit tam, kde opětovný prodejce nepřispívá podstatně k hodnotě produktu. Na druhé straně může být těžší použít metodu ceny při opětovném prodeji pro stanovení tržní ceny tam, kde je zboží před dalším prodejem dále zpracováváno nebo zapracováváno do složitějšího výrobku, takže jeho identita je ztracena nebo transformována (např. tam, kde jsou jednotlivé komponenty spojeny do konečného zboží či polotovaru). Dalším příkladem, kdy cenové rozpětí při opětovném prodeji vyžaduje zvláštní opatrnost, je situace, kdy opětovný prodejce výrazně přispívá k vytváření nebo údržbě nehmotného majetku (např. ochranné známky nebo obchodního jména) vlastněného sdruženým podnikem, které je spojeno s produktem. V takových případech nelze snadno vyhodnotit, do jaké míry přispělo původně převáděné zboží k hodnotě konečného výrobku.
- 2.30 Cenové rozpětí při opětovném prodeji je přesnější tam, kde je realizováno během krátké doby od nákupu zboží prodejcem. Čím více času uběhne mezi původním nákupem a dalším prodejem, tím je pravděpodobnější, že bude při jakémkoliv srovnání třeba brát v úvahu další faktory – změny trhu, měnových kursů, nákladů atd.
- 2.31 Je nezbytné očekávat, že výše cenového rozpětí při opětovném prodeji bude ovlivněna úrovní aktivit vykonávaných dalším prodejcem. Tato úroveň může být různá – od případu, kdy opětovný prodejce vykonává pouze minimální služby jako dopravce, až po případ, kdy prodejce na sebe bere plné riziko vlastnictví spolu s plnou odpovědností a s riziky souvisejícími s reklamou, marketingem, distribucí a zárukou za zboží, financováním zásob a s ostatními souvisejícími službami. Nevykonává-li opětovný prodejce v řízené transakci podstatnou obchodní činnost, ale pouze převádí zboží třetí straně, mohlo by cenové rozpětí vzhledem k vykonávaným funkcím být malé. Cenové rozpětí při opětovném prodeji by mohlo být vyšší, může-li se prokázat, že opětovný prodejce má určité odborné znalosti v oblasti prodeje takového zboží, že ve skutečnosti nese zvláštní rizika, nebo že výrazně přispívá k vytváření nebo údržbě nehmotného majetku spojeného s produktem. Avšak úroveň činností vykonávaných opětovným prodejcem, ať už jsou minimální nebo výrazné, je třeba podpořit relevantními důkazy. To platí také o oprávněnosti výdajů na marketing, které by mohly být považovány za bezdůvodně vysoké; například jestliže část nebo většina výdajů na reklamu byla zjevně vynaložena ve formě služby prováděné ve prospěch zákonného vlastníka ochranné známky. V takovém případě může metodu ceny při opětovném prodeji velmi dobře doplnit metoda nákladů a přírůžky.
- 2.32 Pokud opětovný prodejce vedle vlastní prodejní činnosti zjevně vykonává výrazné obchodní aktivity, lze očekávat výrazné cenové rozpětí. Jestliže opětovný prodejce při svých činnostech využívá poměrně hodnotný a případně jedinečný majetek (např. nehmotný majetek prodejce, jako je jeho organizace marketingu), může být nevhodné vyhodnotit tržní podmínky v řízené transakci za použití neupraveného cenového rozpětí odvozeného z nezávislé transakce, ve které nezávislý opětovný prodejce nepoužívá obdobný majetek. Vlastní-li opětovný prodejce hodnotný marketingový nehmotný majetek, může cenové rozpětí v nezávislé transakci podhodnotit zisk, na nějž má opětovný prodejce v řízené transakci nárok, ledaže by srovnatelná nezávislá transakce zahrnovala téhož opětovného prodejce nebo opětovného prodejce s obdobně hodnotným marketingovým nehmotným majetkem.
- 2.33 V případě, kdy distribuce zboží plyne skrz zprostředkující společnost, může být pro daňové správy relevantní prozkoumat nejenom cenu zboží při opětovném prodeji, které bylo nakoupeno od zprostředkující společnosti, nýbrž také cenu, kterou tato společnost platí svému dodavateli, a funkce, které tato zprostředkující společnost vykonává. Při získávání takových informací by mohly nastat praktické potíže a mohlo by být ne snadné určit skutečné funkce této zprostředkující společnosti. Nemůže-li se prokázat, že tato zprostředkující společnost nese skutečné riziko nebo vykonává ekonomické funkce v daném řetězci, které zvyšují hodnotu zboží, pak by jakýkoliv prvek v ceně odpovídající činností zprostředkující společnosti mohl být logicky přiřazen kamkoliv ve skupině NNP, neboť nezávislé podniky by běžně nedovolily takové společnosti podílet se na

- ziscích z takové transakce.
- 2.34 Je třeba očekávat, že se cenové rozpětí při opětovném prodeji bude lišit podle toho, zda má opětovný prodejce výhradní právo prodávat zboží. Dohody tohoto druhu se v transakcích mezi nezávislými podniky vyskytují a mohou ovlivnit rozpětí. Proto by se měl tento typ výhradního práva při jakémkoliv srovnání brát v úvahu. Hodnota, kterou je třeba přiřadit takovému výhradnímu právu, bude do určité míry záviset na jeho geografickém rozsahu a existenci relativní konkurence možných substitutů. Dohoda může být v tržní transakci cenná pro dodavatele i pro opětovného prodejce. Například může stimulovat opětovného prodejce k většímu úsilí prodávat určitou řadu zboží dodavatele. Na druhé straně může taková dohoda poskytovat opětovnému prodejci určitý druh monopolu s tím, že může potenciálně realizovat výrazný obrat bez většího úsilí. Dopad tohoto faktoru na příslušné cenové rozpětí musí tedy být pečlivě zkoumán v každém jednotlivém případě.
- 2.35 Pokud se liší účetní praxe u řízené transakce od účetní praxe u nezávislé transakce, měly by se provést příslušné úpravy údajů použitých pro výpočet cenového rozpětí opětovného prodejce, aby se zajistilo, že jsou v každém jednotlivém případě pro dosažení hrubého rozpětí použity stejné typy nákladů. Například náklady na výzkum a vývoj mohou být zahrnuty v provozních nákladech nebo v prodejních nákladech. Příslušná hrubá rozpětí by bez vhodné úpravy nebyla srovnatelná.

C.2 Příklady použití metody ceny při opětovném prodeji

- 2.36 Předpokládejme dva distributory, kteří prodávají tentýž produkt na stejném trhu pod stejnou obchodní značkou. Distributor A nabízí záruku, distributor B ji nenabízí. Distributor A nezahrnuje záruku v rámci své cenové strategie – prodává tak svůj výrobek za vyšší cenu a dosahuje tedy vyššího hrubého ziskového rozpětí (neberou-li se v úvahu náklady na zajišťování záruk) než distributor B, který prodává za nižší cenu. Tato dvě rozpětí nejsou srovnatelná, dokud není provedena úprava, která by zohlednila tyto rozdíly.
- 2.37 Předpokládejme, že je nabízena záruka na všechny výrobky, takže konečná cena je jednotná. Distributor C vykonává záruční funkci, avšak je za to ve skutečnosti kompenzován dodavatelem v podobě nižší ceny. Distributor D nevykonává záruční funkci, ta je vykonávána dodavatelem (výrobky jsou posílány zpět do továrny). Avšak dodavatel distributora D mu účtuje vyšší cenu než distributorovi C. Jestliže distributor C zahrne náklady na vykonávání záruční funkce do
- prodejních nákladů zboží, pak je úprava hrubých ziskových rozpětí automatická. Avšak pokud jsou záruční náklady zahrnuty do provozních nákladů, vznikne v rozpětí zkreslení, které je třeba opravit. Úvaha by v tomto případě byla taková, že kdyby distributor D vykonával záruku sám, jeho dodavatel by snížil převodní cenu, a proto by hrubé ziskové rozpětí distributora D bylo vyšší.
- 2.38 Společnost prodává výrobek prostřednictvím nezávislých distributorů v pěti zemích, ve kterých nemá žádné dceřiné společnosti. Distributoři jednoduše prodávají tento výrobek a nevykonávají žádnou další činnost. V jedné zemi společnost založila dceřinou společnost. Protože daný trh je pro ni strategicky důležitý, společnost vyžaduje, aby její dceřiná společnost prodávala pouze její výrobky a prováděla technické aplikace pro zákazníky. I když jsou všechny ostatní skutečnosti a okolnosti jsou podobné, pokud jsou rozpětí odvozena od nezávislých podniků, které nemají dohody na výhradní prodej nebo neprovádějí technické aplikace jako daná dceřiná společnost, je nezbytné zvážit, zda by se neměly pro dosažení srovnatelnosti provést nějaké úpravy.

D. Metoda nákladů a přírážky

D.1 Obecně

- 2.39 Metoda nákladů a přírážky vychází z nákladů, které má dodavatel majetku (nebo služeb) v řízené transakci na majetek převedený nebo služby poskytované příbuznému kupujícímu. Příslušné náklady plus přírážka jsou pak přičteny k těmto nákladům, aby se dosáhlo přiměřeného zisku s ohledem na vykonávané funkce a podmínky trhu. Částka, ke které se dojde po přičtení nákladů a přírážky k výše uvedeným nákladům, se považuje za tržní cenu původní řízené transakce. Tato metoda je pravděpodobně nejužitečnější tam, kde jsou mezi spřízněnými stranami prodávány polotovary, nebo v případech, kdy spřízněné strany uzavřely dohody o společném využívání vybavení nebo dlouhodobé dohody o nákupu a dodávce, nebo jedná-li se v řízené transakci o poskytování služeb.
- 2.40 Náklady plus přírážka dodavatele v řízené transakci by v ideálním případě měly být stanoveny odkazem na náklady plus přírážku, kterých tentýž dodavatel dosahuje ve srovnatelné nezávislé transakci. Jako vodítko mohou navíc posloužit náklady plus přírážky, kterých by bylo dosaženo ve srovnatelných transakcích nezávislým podnikem („externí srovnatelné transakce“).
- 2.41 V souladu s principy kapitoly I je nezávislá transakce srovnatelná s řízenou transakcí (tj. je srovnatelnou nezávislou transakcí) pro účely metody nákladů a přírážky, je-li splněna jedna z následujících podmínek: a) žádný z rozdílů (jsou-li

- nějaké) mezi srovnávanými transakcemi nebo mezi podniky uskutečňujícími tyto transakce nemůže podstatně ovlivnit náklady plus přírážku na volném trhu; nebo b) mohou být provedeny přiměřeně přesné úpravy, aby mohly být vyloučeny podstatné dopady takových rozdílů. Při určení, zda je transakce srovnatelnou nezávislou transakcí pro účely metody nákladů a přírážky, se použijí stejné zásady, které jsou popsány v odstavcích 2.23 až 2.28 pro metodu ceny při opětovném prodeji. V rámci metody nákladů a přírážky tedy může být nezbytné provést méně úprav za účelem zohlednění rozdílů v produktu, než je tomu u metody CUP. Může však být vhodné klást větší váhu na ostatní faktory srovnatelnosti popsané v kapitole I, z nichž některé mohou mít významnější dopad na náklady plus přírážku, než mají na cenu. Stejně jako u metody ceny při opětovném prodeji (viz odstavec 2.28), pokud existují rozdíly, které podstatně ovlivňují náklady plus přírážku dosažené v řízené a nezávislé transakci (např. v povaze funkcí vykonávaných stranami transakce), měly by být provedeny úpravy zohledňující tyto rozdíly. Rozsah a spolehlivost těchto úprav ovlivní v daných případech relativní spolehlivost analýzy v rámci metody nákladů a přírážky.
- 2.42 Předpokládejme například, že společnost A vyrábí a prodává opékače topinek distributorovi, který je sdruženým podnikem, a že společnost B vyrábí a prodává žehličky distributorovi, který je nezávislým podnikem. Dále předpokládejme, že zisková rozpětí na výrobu základních opékačů topinek a žehliček jsou obecně v průmyslu malých domácích spotřebičů shodná. (Užití metody nákladů a přírážky zde předpokládá, že neexistují velmi podobní výrobci opékačů topinek). Má-li se použít metoda nákladů a přírážky, bude ziskové rozpětí srovnávané v řízené a nezávislé transakci následující: rozdíl mezi prodejní cenou účtovanou výrobcem distributorovi a mezi náklady na výrobu tohoto výrobku, to celé děleno náklady na výrobu daného výrobku. Společnost A však může být mnohem efektivnější ve svých výrobních postupech než společnost B a tím může dosahovat nižších nákladů. I pokud by tedy společnost A vyráběla žehličky namísto opékačů a účtovala stejnou cenu, jakou společnost B účtuje za žehličky (tj. neexistovaly by žádné zvláštní podmínky), bylo by logičtější, že ziskové rozpětí společnosti A je vyšší než u společnosti B. Pokud tedy není možné provést úpravy zohledňující dopad tohoto rozdílu na zisk, nebylo by použití metody nákladů a přírážky v tomto kontextu zcela spolehlivé.
- 2.43 Metoda nákladů a přírážky představuje určité problémy pro správnou aplikaci, zvláště při stanovení nákladů. Ačkoliv je pravda, že podnik musí své náklady za určité období pokrýt, aby přežil, nemusí být ve zvláštních případech tyto náklady určujícím prvkem příslušného zisku pro jakýkoliv rok. Zatímco v mnoha případech jsou společnosti tlačeny konkurencí srazit cenu dolů tím, že sníží náklady podílející se na relevantním zboží nebo poskytování relevantních služeb, existují další okolnosti, kdy nelze zjistit žádné spojení mezi výší nákladů a tržní cenou (např. je-li učiněn hodnotný objev a vlastník měl na daný výzkum pouze malé náklady).
- 2.44 Při použití metody nákladů a přírážky je navíc třeba dávat pozor na použití srovnatelné režijní přírážky ke srovnatelným nákladům. Například, používá-li dodavatel při užití metody nákladů a přírážky pro provádění svých činností pronajatý podnikatelský majetek, základna nákladů nemusí být bez úpravy srovnatelná, má-li dodavatel v řízené transakci svůj vlastní podnikatelský majetek. Metoda nákladů a přírážky vychází ze srovnání přírážky k nákladům dosaženým v řízené transakci a přírážky k nákladům dosaženým v jedné či několika srovnatelných nezávislých transakcích. Proto musí být analyzovány rozdíly mezi řízenými a nezávislými transakcemi, které mají dopad na výši přírážky, aby se určilo, jaké úpravy je třeba u příslušné přírážky nezávislé transakce provést.
- 2.45 Pro tento účel je zvláště důležité zvážit rozdíly ve výši a typech nákladů — provozní náklady a neprovozní náklady včetně finančních výdajů — spojených s funkcemi vykonávanými stranami a podstoupenými riziky nebo se srovnávanými transakcemi. Úvahy o těchto rozdílech mohou ukázat následující:
- Odrážejí-li náklady funkční rozdíl (přičemž se bere v úvahu použitý majetek a podstoupená rizika), který při aplikaci metody nebyl vzat v úvahu, může být vyžadována úprava nákladů a přírážky.
 - Odrážejí-li náklady další funkce, které jsou odlišné od činností testovaných danou metodou, je třeba za tyto funkce určit zvláštní kompenzaci. Takové funkce mohou například obnášet poskytování služeb, za které by se mohla určit přiměřená odměna. Obdobně pak mohou další úpravy vyžadovat náklady, které jsou výsledkem kapitálových struktur odrážejících netržní dohody.
 - Odrážejí-li rozdíly v nákladech srovnávaných stran pouze hospodárnost a nehospodárnost daných podniků, což by byl běžně případ kontrolních, všeobecných a administrativních nákladů, pak nemusí být úprava hrubého rozpětí vhodná.
- V jakékoliv z výše popsaných situacích by mohlo být vhodné doplnit metodu nákladů a přírážky a metodu ceny při opětovném prodeji posouzením výsledků získaných z aplikace jiných metod (viz odstavec 2.11).
- 2.46 Dalším důležitým aspektem srovnatelnosti je

- konzistentnost účetnictví. Pokud se liší účetní praxe v řízených transakcích a nezávislých transakcích, měly by se pro zajištění konzistentnosti provést přiměřené úpravy údajů, aby se zajistilo, že v každém z případů je použit stejný typ nákladů. Hrubá zisková přírážka musí být měřena mezi sdruženými podniky a nezávislými podniky shodně. Navíc mohou existovat u podniků rozdíly v přístupu k nákladům ovlivňujícím hrubou ziskovou přírážku, které bude třeba pro dosažení spolehlivé srovnatelnosti zohlednit. V některých případech bude možná nutné vzít v úvahu určité provozní náklady, aby se dosáhlo konzistentnosti a srovnatelnosti; v takových situacích se metoda nákladů a přírážky začíná blížit spíše analýze čistého rozpětí než hrubého rozpětí. Bere-li analýza v úvahu provozní náklady, může být její spolehlivost nepříznivě dotčena z důvodů popsaných v odstavcích 2.64 až 2.67. Proto mohou být pro stanovení spolehlivosti takové analýzy relevantní pojistky popsané v odstavcích 2.68 až 2.75.
- 2.47 Zatímco se přesné účetní standardy a podmínky mohou lišit, obecně se náklady a výdaje podniku dělí do třech širších kategorií. První kategorii tvoří přímé náklady na výrobu výrobku nebo služby, jako například náklady na suroviny. Do druhé kategorie patří nepřímé náklady výroby, které – ačkoliv blíže souvisí s výrobním procesem – mohou být společné více výrobkům nebo službám (např. náklady oddělení oprav, které provádí servis zařízení používaného na výrobu více výrobků). Konečně jsou to provozní náklady podniku jako celku, jako jsou kontrolní, všeobecné a administrativní náklady.
- 2.48 Rozdíl mezi analýzou čistého a hrubého rozpětí může být chápán následovně. Metoda nákladů a přírážky bude obecně používat přírážky vypočítané po přímých a nepřímých nákladech výroby, zatímco metoda čistého rozpětí bude používat zisky vypočítané také po provozních nákladech podniku. Je třeba si uvědomit, že kvůli rozdílům v praxi různých zemí je těžké stanovit nějakou pevnou hranici mezi třemi výše uvedenými kategoriemi. Takže například použití metody nákladů a přírážky může v určitém případě znamenat posouzení určitých nákladů, které mohou být považovány za provozní náklady – viz ustanovení odstavce 2.46. Nicméně problém s nastavením hranic mezi těmito třemi kategoriemi s matematickou přesností nemění nic na základním praktickém rozdílu mezi přístupem užívajícím čisté rozpětí a přístupem užívajícím hrubé rozpětí.
- 2.49 V zásadě by měly být jednotlivým jednotkám výroby přiřazeny pořizovací náklady, ačkoliv je pravda, že metoda nákladů a přírážky může klást příliš velký důraz na pořizovací náklady. Některé náklady, například náklady na materiál, práci a dopravu, se budou během určitého období lišit a v takovém případě může být vhodné náklady na toto období zprůměrovat. Zprůměrování může být rovněž vhodné u skupin výrobků nebo u určité řady výrobků. Dále může být zprůměrování vhodné u nákladů na fixní kapitál, kdy produkce nebo zpracování různých výrobků je vykonáváno současně a objem činností kolísá. Náklady, jako jsou reprodukční a mezní náklady, je rovněž možné zvážit tam, kde je lze měřit a povedou k přesnějšímu odhadu příslušného ziskového rozpětí.
- 2.50 Náklady, které mohou být při použití metody nákladů a přírážky posuzovány, se omezují na náklady dodavatele zboží nebo služeb. Toto omezení může vyvolat problém, jak rozdělit některé náklady mezi dodavatele a kupujícího. Existuje možnost, že některé náklady ponese kupující, aby snížil nákladovou bázi dodavatele, z níž bude přírážka vypočítána. V praxi toho může být dosaženo tak, že dodavateli nebude přidělen příslušný díl režijních a ostatních nákladů, které ve prospěch dodavatele (často dceřiná společnost) nese kupující (často mateřská společnost). Rozdělení by se mělo provádět na základě analýzy funkcí vykonávaných příslušnými stranami (příčemž se bere v úvahu použitý majetek a podstupená rizika), jak je to popsáno v kapitole I. Souvisejícím problémem je to, jak by měly být rozděleny režijní náklady, zda odkazem na obrat, na počet zaměstnanců nebo na náklady na zaměstnance, případně odkazem na jiné kritérium. Otázka rozdělení nákladů bude rovněž dále projednána v kapitole VIII týkající se ujednání o podílení se na nákladech.
- 2.51 V některých případech může být odůvodněné použít pouze variabilní nebo přírůstkové (např. marginální) náklady z toho důvodu, že transakce představují prodej okrajové produkce. Takový požadavek může být oprávněný, pokud nelze zboží prodat na relevantním zahraničním trhu za vyšší cenu (viz též diskuse o pronikání na trh v kapitole I). Mezi faktory, které lze brát v úvahu při posuzování takového požadavku, patří informace, zda daňový poplatník provádí na daném zahraničním trhu jiné obchody se stejnými nebo obdobnými produkty; procentní podíl produkce daňového poplatníka (z hlediska objemu i hodnoty), který představuje udávanou „okrajovou produkcí“; podmínky dohody; a podrobnosti marketingové analýzy provedené daňovým poplatníkem/skupinou NNP, která vedla k závěru, že zboží nelze na tomto zahraničním trhu prodat za vyšší cenu.
- 2.52 Nelze stanovit žádné obecné pravidlo, které by platilo pro všechny případy. Různé metody stanovení nákladů by měly být použity shodně jak u řízených tak u nezávislých transakcí, přičemž by rovněž měly být konzistentní ve vztahu k daným podnikům v čase. Například při stanovení příslušných nákladů a přírážky může být nezbytné

né vzít v úvahu, zda produkty mohou být dodávány z různých zdrojů s velice rozdílnými náklady. Sdružené podniky se mohou rozhodnout počítat svou bázi nákladů a přírážky na standardizovaném základě. Nezávislá strana by pravděpodobně nesouhlasila s tím, aby zaplatila vyšší cenu, která pramení z neefektivnosti druhé strany. Naopak, je-li druhá strana efektivnější, lze za normálních okolností očekávat, že tato druhá strana bude mít z této přednosti nějaký přínos. Sdružený podnik se může předem dohodnout, které náklady budou pro metodu nákladů a přírážky přijatelné.

D.2 Příklady použití metody nákladů a přírážky

- 2.53 A je domácí výrobce časovacích mechanismů pro masový trh hodin. A prodá svůj výrobek své zahraniční dceřiné společnosti B. A získá na svých výrobních operacích pětiprocentní hrubou ziskovou přírážku. X, Y a Z jsou nezávislí domácí výrobci časovacích mechanismů pro masový trh náramkových hodinek. X, Y a Z prodávají své výrobky nezávislým zahraničním kupcům. X, Y a Z mají ze svých výrobních operací hrubé ziskové přírážky v rozsahu od 3 do 5 procent. A zahrnuje do provozních nákladů kontrolní, všeobecné a administrativní, a proto tyto náklady nejsou zahrnuty v prodejních nákladech zboží. Hrubé ziskové přírážky X, Y a Z však zahrnují kontrolní, všeobecné a administrativní náklady do prodejních nákladů zboží. Proto hrubé ziskové přírážky X, Y a Z musí být upraveny, aby byly účetně v souladu.
- 2.54 Společnost C v zemi D je stoprocentní dceřinou společností společnosti E nacházející se v zemi F. Ve srovnání se zemí F jsou mzdy v zemi D velmi nízké. Montáž televizí provádí společnost C, a to na účet a riziko společnosti E. Všechny nezbytné součástky, know-how, atd. jsou poskytovány společností E. V případě, že televize nesplní určitou úroveň kvality, je koupě smontovaného výrobku garantována společností E. Po kontrole kvality jsou televize – na účet a riziko společnosti E – předány do distribučních středisek společnosti E v několika zemích. Funkce společnosti C může být popsána jako čistě výrobní funkce. Rizika, která by společnost C mohla nést, jsou eventuální rozdíly v dohodnuté kvalitě a množství. Základna pro uplatnění metody nákladů a přírážky bude tvořena všemi náklady souvisejícími s montáží.
- 2.55 Společnost A ze skupiny NNP se dohodne se společností B z téže skupiny, že pro ni bude vykonávat smluvní výzkum. Veškerá rizika spojená s neúspěchem výzkumu nese společnost B. Tato společnost rovněž vlastní veškerý nehmotný majetek vyvinutý v rámci výzkumu, a proto má i vyhlídky na zisk z tohoto výzkumu. Toto je typická situace pro uplatnění metody nákladů a přírážky.

Veškeré náklady na výzkum, na kterých se spřízněné strany dohodly, musí být kompenzovány. Dodatečné náklady a přírážka mohou odrážet to, jak je prováděný výzkum novátorský a složitý.

Část III: Transakční ziskové metody

A. Úvod

- 2.56 Tato část pojednává o transakčních ziskových metodách, které mohou být používány pro přiblížení tržních podmínek v případech, kdy jsou takovéto metody nejvhodnější pro okolnosti konkrétního případu – viz odstavce 2.1 až 2.11. Transakční ziskové metody zkoumají zisky, které vznikají v rámci určitých transakcí mezi sdruženými podniky. Jedinými ziskovými metodami, které splňují princip tržního odstupu, jsou ty, které jsou v souladu s článkem 9 Modelové smlouvy OECD a splňují požadavek srovnávací analýzy dle ustanovení této Směrnice. Především takzvané „metody srovnatelných zisků“ nebo „upravené metody nákladů a přírážky/ceny při opětovném prodeji“ jsou přijatelné pouze v rozsahu, ve kterém odpovídají této Směrnici.
- 2.57 Transakční ziskové metody zkoumají zisky, které vznikají v rámci určitých řízených transakcí. Pro účely této Směrnice zahrnují transakční ziskové metody transakční metodu rozdělení zisku a transakční metodu čistého rozpětí. Zisky vznikající v rámci řízené transakce mohou být relevantním ukazatelem toho, zda byla daná transakce ovlivněna podmínkami odlišnými od podmínek, které by byly za jinak srovnatelných okolností dohodnuty mezi nezávislými podniky.

B. Transakční metoda čistého rozpětí

B.1 Obecně

- 2.58 Transakční metoda čistého rozpětí zkoumá čistý zisk realizovaný daňovým poplatníkem v rámci řízené transakce (nebo transakcí, které je vhodné agregovat dle principů odstavců 3.9 až 3.12) poměrně k vhodné bázi (např. k nákladům, tržbám, aktivům). Transakční metoda čistého rozpětí tedy funguje způsobem podobným metodě nákladů a přírážky a metodě ceny při opětovném prodeji. Tato podobnost znamená: aby byla metoda použita spolehlivě, musí být aplikována ve shodě se způsobem, jakým jsou aplikovány metoda nákladů a přírážky a metoda ceny při opětovném prodeji. To zvláště znamená, že ukazatel čistého zisku daňového poplatníka z řízené transakce (nebo transakcí, které je vhodné agregovat dle principů odstavců 3.9 až 3.12) by měl být v ideálním případě stanoven odkazem na ukazatele čistého zisku, kterého dosáhne tentýž daňový poplatník ve srovnatelných nezávislých transakcích,

- tj. odkazem na „interní srovnatelné údaje“ (viz odstavce 3.27 až 3.28). Pokud to není možné, pak může posloužit jako vodítko čisté rozpětí, kterého by dosáhl nezávislý podnik ve srovnatelných transakcích (viz odstavce 3.29 až 3.35). Je třeba provést funkční analýzu řízených a nezávislých transakcí, aby se stanovilo, zda jsou tyto transakce srovnatelné a jaké úpravy je třeba provést, aby bylo dosaženo spolehlivých výsledků. Dále musí být aplikovány ostatní požadavky srovnatelnosti, především pak požadavky uvedené v odstavcích 2.68 až 2.75.
- 2.59 Transakční metoda čistého rozpětí pravděpodobně nebude spolehlivá, pokud má každá strana transakce hodnotný a unikátní přínos – viz odstavec 2.4. V takovémto případě bude obecně nejvhodnější metodou transakční metoda rozdělení zisku – viz odstavec 2.109. Avšak jednostranné metody (tradiční transakční metodu nebo transakční metodu čistého rozpětí) lze aplikovat v případech, kdy všechny jedinečné přínosy v rámci řízené transakce plynou od jedné strany, zatímco druhá strana nemá žádný jedinečný přínos. V takovémto případě by měla být zkoumání podrobena méně komplexní smluvní strana. Informace o testované straně – viz odstavce 3.18 až 3.19.
- 2.60 Existuje rovněž mnoho případů, kdy má smluvní strana transakce přínosy, které nejsou unikátní – např. nejedinečná nehmotná aktiva, jako jsou nejedinečné podnikatelské procesy nebo nejedinečné znalosti trhu. V takovýchto případech mohou být splněny požadavky srovnatelnosti pro aplikaci tradiční transakční metody nebo transakční metody čistého rozpětí, protože se dá očekávat, že srovnatelné transakce budou rovněž zahrnovat srovnatelný soubor nejedinečných přínosů.
- 2.61 Konečně pak absence hodnotných a jedinečných přínosů v rámci určité transakce automaticky neimplikuje, že nejvhodnější metodou je transakční metoda čistého rozpětí.
- B.2 Silné a slabé stránky¹⁾**
- 2.62 Jednou ze silných stránek transakční metody čistého rozpětí je, že ukazatele čistého zisku (např. návratnost aktiv, provozní příjem z prodeje a případně další měřítka čistého zisku) jsou méně ovlivněny rozdíly v transakcích, než je tomu u ceny, která se používá u metody CUP. Ukazatele čistého zisku mohou rovněž být odolnější vůči některým funkčním rozdílům mezi řízenými a nezávislými transakcemi, než je tomu u hrubých ziskových rozpětí. Rozdíly ve vykonávaných funkcích mezi podniky se často odrážejí v rozdílech v provozních nákladech. V důsledku toho mohou mít podniky široký rozsah hrubých ziskových rozpětí, avšak přesto dosáhnou zhruba obdobné výše čistého provozního zisku. Navíc v některých zemích může nejasnost veřejných údajů týkajících se klasifikace nákladů v rámci hrubých či provozních zisků ztěžovat hodnocení srovnatelnosti hrubých rozpětí, zatímco při využití ukazatelů čistého zisku tento problém mizí.
- 2.63 Další praktickou silnou stránkou transakční metody čistého rozpětí je – stejně jako u všech jednostranných metod – že je nutné stanovit finanční ukazatel pouze pro jeden ze sdružených podniků (tj. pro „testovanou“ stranu). Obdobně pak není často nezbytné vést účetní záznamy všech účastníků podnikání na stejném základě nebo alokovat náklady na všechny účastníky, jako je tomu u transakční metody rozdělení zisku. To může být prakticky výhodné tam, kde je jedna ze stran transakce komplexní a má mnoho vzájemně souvisejících činností, nebo tam, kde je obtížné získat spolehlivé informace o jedné ze stran. Avšak vždy je nutné provést srovnávací analýzu (včetně funkční analýzy), aby byla vhodně charakterizována transakce mezi stranami a zvolena nejvhodnější metoda pro stanovení převodních cen. Pro účely této analýzy je obecně nezbytné, aby byly v souvislosti s řízenou transakcí shromážděny určité informace o pěti faktorech srovnatelnosti – a to pro testované i netestované strany. Viz odstavce 3.20 až 3.23.
- 2.64 Transakční metoda čistého rozpětí má rovněž řadu slabých stránek. Ukazatel čistého zisku daňového poplatníka může být ovlivněn některými faktory, které by neměly žádný vliv/měly méně významný či méně přímý vliv na cenu nebo na hrubé rozpětí mezi nezávislými stranami. Tyto aspekty způsobují, že určení přesných a spolehlivých ukazatelů čistého zisku v souladu s principem tržního odstupu je složité. Proto je nutné stanovit určité podrobné pokyny pro určení srovnatelnosti pro transakční metodu čistého rozpětí – viz ustanovení odstavců 2.68 až 2.75.
- 2.65 Použití jakékoliv metody založené na principu tržního odstupu vyžaduje informace o nezávislých transakcích, které nemusí být k dispozici v momentě, kdy je řízená transakce uskutečňována. Zvláště to může být obtížné pro daňové poplatníky, kteří se snaží použít transakční metodu čistého rozpětí v čase řízené transakce (i když použití údajů z několika let, jak je o tom pojednáno v odstavcích 3.75 až 3.79 může tuto obavu zmírnit). Vedle toho nemusí mít daňový poplatník

¹⁾ Příklad, který dokresluje citlivost ukazatelů hrubého a čistého ziskového rozpětí, je uveden v Příloze I ke kapitole II.

- ci přístup k dostatečnému množství konkrétních informací o ziscích v rámci řízených transakcí tak, aby aplikace této metody byla přesvědčivá. Rovněž může být obtížné zjistit pro stanovení ukazatele čistého zisku použitého jako měřítko zisku z transakcí příjmy a provozní náklady týkající se řízených transakcí. Daňové správy mohou mít k dispozici více informací z kontrol jiných daňových poplatníků. O informacích dostupných daňovým správám, které však nemusí být poskytnuty daňovým poplatníkům – viz odstavec 3.36. Informace o problémech správného načasování viz odstavec 3.79.
- 2.66 Stejně jako metoda ceny při opětovném prodeji a metoda nákladů a přírážky je transakční metoda čistého rozpětí aplikována na pouze jeden ze sdružených podniků. Skutečnost, že mnoho faktorů, které se netýkají převodních cen, může ovlivnit čisté zisky, ve spojitosti s jednostrannou povahou analýzy v rámci této metody, může ovlivnit celkovou spolehlivost transakční metody čistého rozpětí, pokud je aplikován nedostatečný standard srovnatelnosti. Detailní pokyny o určení srovnatelnosti v rámci transakční metody čistého rozpětí jsou uvedeny v oddíle B.3.1.
- 2.67 Při aplikaci transakční metody čistého rozpětí mohou také nastat obtíže při určení vhodné odpovídající úpravy, především pokud není možné dopracovat se zpět k převodní ceně. Například to může být případ, kdy daňový poplatník obchoduje se sdruženým podnikem jak na straně kupujícího, tak na straně prodávajícího v rámci řízené transakce. Pokud v takovém případě transakční metoda čistého rozpětí naznačuje, že by zisk daňového poplatníka měl být upraven nahoru, může nastat určitá nejistota v tom, který ze zisků sdružených podniků by měl být snížen.
- B.3 Jak ji používat**
- B.3.1 Míra srovnatelnosti, kterou je třeba aplikovat na transakční metodu čistého rozpětí**
- 2.68 Za účelem volby a aplikace nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen je vždy nezbytné provést srovnávací analýzu, přičemž proces pro volbu a aplikaci transakční metody čistého rozpětí by neměl být méně spolehlivý než u jiných metod. V rámci dobré praxe je nezbytné při aplikaci transakční metody čistého rozpětí (stejně jako u jakékoliv jiné metody) jednat dle standardního procesu pro identifikaci srovnatelných transakcí a pro aplikaci takto získaných údajů, který je popsán v odstavci 3.4, nebo dle jiného ekvivalentního procesu, který má zajistit důkladnost předmětné analýzy. Ve světle tohoto tvrzení se uznává, že v praxi je úroveň dostupných informací o faktorech ovlivňujících externí srovnatelné transakce často omezená. Určení spolehlivého odhadu tržního výsledku vyžaduje flexibilitu a uplatnění správného úsudku. Viz odstavec 1.13.
- 2.69 Ceny budou pravděpodobně ovlivněny rozdíly v produktech a hrubá rozpětí budou pravděpodobně ovlivněna rozdíly ve funkcích. Takovéto rozdíly však již méně negativně ovlivní ukazatele čistého zisku. To však stejně jako u metody ceny při opětovném prodeji a metody nákladů a přírážky, které transakční metoda čistého rozpětí připomíná, neznamená, že pouhá podobnost funkcí mezi dvěma podniky povede nutně ke spolehlivým srovnáním. I za předpokladu, že lze pro aplikaci dané metody v rámci celé řady funkcí, které podniky vykonávají, izolovat podobné funkce, nemusí být ukazatele čistého zisku týkající se těchto funkcí automaticky srovnatelné, pokud například dané podniky vykonávají tyto funkce v rozdílných ekonomických odvětvích nebo na trzích s rozdílnými úrovněmi ziskovosti. Jestliže použité srovnatelné nezávislé transakce jsou transakce nezávislého podniku, je pro srovnatelnost řízených transakcí vyžadován vysoký stupeň podobnosti v řadě aspektů v transakcích sdruženého a nezávislého podniku. Kromě produktů a funkcí existuje celá řada jiných faktorů, které mohou významně ovlivnit ukazatele čistého zisku.
- 2.70 Užití ukazatelů čistého zisku může potenciálně vnést větší stupeň volatility do stanovení převodních cen, a to ze dvou důvodů. Za prvé, ukazatele čistého zisku mohou být ovlivněny některými faktory, které nemají dopad (nebo mají méně významný či přímý dopad) na hrubá rozpětí a ceny, z důvodu možných variací provozních nákladů u různých podniků. Za druhé, ukazatele čistého zisku mohou být ovlivněny některými shodnými faktory, jako je konkurenční postavení, které může ovlivnit cenu a hrubá rozpětí, ale dopady takových faktorů nemohou být tak snadno vyloučeny. V tradičních transakčních metodách mohou být dopady těchto faktorů přirozeně vyloučeny v důsledku toho, že se u nich trvá na větší podobnosti produktu a funkcí. V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, a především na dopadech funkčních rozdílů na nákladovou strukturu a příjmy potenciálních srovnatelných transakcí, mohou být ukazatele čistého zisku ve srovnání s hrubými rozpětími méně citlivé na rozdíly v rozsahu a komplexnosti funkcí a na rozdíly v úrovni rizik (za předpokladu smluvní alokace rizik v souladu s principem tržního odstupu). Na druhé straně pak v závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu a především na podílu fixních a variabilních nákladů může být transakční metoda čistého rozpětí v porovnání s metodou ceny při opětovném prodeji citlivější na rozdíly ve využití kapacity, protože rozdíly v úrovních absorpce nepřímých fixních nákladů (např. fixních výrobních nákladů

- nebo fixních distribučních nákladů) by ovlivnily ukazatele čistého zisku, avšak nemusí ovlivnit hrubé rozpětí nebo hrubou přírážku k nákladům, pokud se neodráží v cenových rozdílech. Viz Příloha I ke kapitole II nazvaná „Citlivost ukazatelů hrubého a čistého zisku“.
- 2.71 Ukazatele čistého zisku mohou být přímo ovlivněny následujícími silami fungujícími v odvětví: hrozba nových podniků, konkurenční postavení, efektivnost managementu a individuální strategie, hrozba substitučních produktů, lišící se struktury nákladů (jak se odrážejí např. ve stáří továrny či zařízení), rozdíly v kapitálových nákladech (např. financování z vlastních zdrojů nebo půjčování) a stupeň podnikatelských zkušeností (např. zda je podnikání ve fázi zahájení nebo je rozvinuté). Naopak každý z těchto faktorů může být ovlivněn řadou dalších prvků. Například stupeň hrozby nových podnikatelů bude určován takovými prvky jako diferenciací produktů, požadavky na kapitál a vládní podpory či regulace. Některé z těchto prvků mohou mít rovněž dopad na aplikaci tradičních transakčních metod.
- 2.72 Předpokládáme například, že daňový poplatník prodává audio přehrávače nejvyšší kvality sdruženému podniku, a jediná informace o zisku, která je k dispozici ze srovnatelných podnikatelských činností, je informace o prodeji audio přehrávačů střední kvality. Předpokládáme, že trh s audio přehrávači nejvyšší kvality roste co do tržeb, má vysoké překážky pro vstup, malý počet konkurentů a nabízí široké možnosti diferenciací produktu. Všechny rozdíly mají s velkou pravděpodobností podstatný dopad na ziskovost zkoumaných a srovnávaných činností, přičemž v takovém případě by byla potřebná úprava. Stejně jako u jiných metod ovlivní spolehlivost nezbytných úprav spolehlivost analýzy. Je třeba poznamenat, že i když se dva podniky pohybují přesně ve stejném odvětví, může se ziskovost lišit v závislosti na jejich podílu na trhu, konkurenčním postavení atd.
- 2.73 Lze namítnout, že potenciální nepřesnosti vyplývající z výše uvedených faktorů mohou být reflektovány ve velikosti tržního rozpětí. Použití rozpětí může do určité míry zmírnit úroveň nepřesnosti, ale nemusí zohlednit situace, kdy se zisky daňového poplatníka zvyšují či snižují v důsledku faktoru jedinečného pro daného daňového poplatníka. V takovém případě nemusí rozpětí zahrnovat body představující zisky nezávislých podniků, které jsou obdobným způsobem ovlivněny určitým jedinečným faktorem. Užití rozpětí proto nemusí vždy vyřešit výše uvedené problémy. Informace o rozpětí v souladu s principem tržního odstupu viz odstavce 3.55 až 3.66.
- 2.74 Transakční metoda čistého rozpětí může nabídnout praktické řešení jinak neřešitelných problémů převodních cen, pokud je použita citlivě a s přiměřenými úpravami, které by zohlednily rozdíly výše uvedeného druhu. Transakční metoda čistého rozpětí by neměla být užitá, pokud nejsou určeny ukazatele čistého zisku z nezávislých transakcí téhož daňového poplatníka ve srovnatelných situacích nebo – v případech, kdy srovnatelné nezávislé transakce jsou transakce nezávislého podniku – pokud nejsou přiměřeně brány v úvahu rozdíly mezi sdruženými a nezávislými podniky s podstatným dopadem na použité ukazatele čistého zisku. Mnoho zemí se obává, že záruky stanovené pro tradiční transakční metody mohou být při aplikaci transakční metody čistého rozpětí přehlíženy. Pokud tedy rozdíly v charakteristice srovnávaných podniků mají podstatný dopad na použité ukazatele čistého zisku, nebylo by vhodné použít transakční metodu čistého rozpětí bez úprav zohledňujících tyto rozdíly. Rozsah a spolehlivost těchto úprav ovlivní relativní spolehlivost analýzy podle transakční metody čistého rozpětí. Informace o úpravách srovnatelnosti viz odstavce 3.47 až 3.54.
- 2.75 Dalším důležitým aspektem srovnatelnosti je konzistentnost měření. Ukazatele čistého zisku musí být u sdružených a nezávislých podniků měřeny konzistentně. Navíc mohou existovat rozdíly v tom, jak podniky nakládají s provozními a neprovozními náklady, které ovlivňují čistý zisk. Jedná se například o odpisy a rezervy nebo opravné položky. Tyto položky je nezbytné brát v úvahu pro dosažení spolehlivé srovnatelnosti.

B.3.2 Volba ukazatele čistého zisku

- 2.76 Při aplikaci transakční metody čistého rozpětí by měla volba nejvhodnějšího ukazatele čistého zisku být v souladu s pokyny odstavců 2.2 a 2.8 s ohledem na volbu nejvhodnější metody pro okolnosti konkrétního případu. V úvahu je nezbytné vzít příslušné silné a slabé stránky různých ukazatelů; vhodnost uvažovaného ukazatele ve světle povahy řízené transakce, a to především na základě funkční analýzy; dostupnost spolehlivých informací (především o nezávislých srovnatelných transakcích) nezbytných pro aplikaci transakční metody čistého rozpětí na základě daného ukazatele; a míru srovnatelnosti mezi řízenými a nezávislými transakcemi, včetně spolehlivosti úprav srovnatelnosti, které mohou být nezbytné pro eliminaci rozdílů mezi danými transakcemi v rámci aplikace transakční metody čistého rozpětí na základě příslušného ukazatele. Tyto faktory jsou projednány níže v souvislosti se stanovením čistého zisku i jeho váhou.

B.3.3 Stanovení čistého zisku

- 2.77 V zásadě by měly být při stanovení ukazatele čis-

- tého zisku pro aplikaci transakční metody čistého rozpětí brány pouze ty položky, které (a) se přímo či nepřímo týkají příslušné řízené transakce; a (b) mají provozní povahu.
- 2.78 Náklady a výnosy, které se netýkají zkoumané řízené transakce, by měly být vyloučeny, pokud podstatně ovlivňují srovnatelnost s nezávislými transakcemi. Pro stanovení nebo testování čistého zisku, který daňový poplatník získá z řízené transakce (nebo z transakcí, které jsou vhodně agregovány dle pokynů uvedených v odstavcích 3.9 až 3.12), je nezbytná přiměřená úroveň segmentace finančních údajů daňového poplatníka. Proto by bylo nevhodné aplikovat transakční metodu čistého rozpětí v rámci celé společnosti, pokud určitá společnost realizuje celou řadu různých řízených transakcí, které nelze na agregované bázi vhodně srovnávat s transakcemi nezávislého podniku.
- 2.79 Podobně by pak v rámci analýzy transakcí mezi nezávislými podniky v potřebném rozsahu měly být ze srovnání vyloučeny zisky daných transakcí, které nejsou podobné zkoumaným řízeným transakcím. V poslední řadě, pokud jsou používány ukazatele čistého zisku nezávislého podniku, nesmí být zisky alokované na transakce nezávislého podniku narušeny řízenými transakcemi daného podniku. Viz odstavce 3.9 až 3.12 pro hodnocení oddělených a souhrnných transakcí daňového poplatníka a odstavec 3.37 o používání netransakčních údajů třetích stran.
- 2.80 Neprovozní položky, jako jsou úrokové příjmy a výdaje a daně z příjmů, by měly být ze stanovení ukazatele čistého zisku vyloučeny. Výjimečné a mimořádné položky, které se neopakují, by rovněž měly být všeobecně vyloučeny. Není tomu však vždy, neboť mohou existovat situace, kdy by bylo vhodné tyto položky zahrnout, a to v závislosti na okolnostech konkrétního případu a realizovaných funkcích/podstoupených rizicích testované strany. I v případě, že výjimečné a mimořádné položky nejsou brány v úvahu pro stanovení ukazatele čistého zisku, může být vhodné tyto položky přezkoumat, neboť mohou být zdrojem hodnotných informací pro účely srovnávací analýzy (například mohou vypovídat o tom, že testovaná strana nese určité riziko).
- 2.81 V těch případech, kdy existuje korelace mezi úvěrovými podmínkami a prodejními cenami, by mohlo být vhodné zahrnout do výpočtu ukazatele čistého zisku úrokové příjmy v souvislosti s krátkodobým pracovním kapitálem a/nebo pokračovat úpravami pracovního kapitálu – viz odstavce 3.47 až 3.54. Příkladem je situace, kdy velký maloobchodní podnik profituje z dlouhodobých podmínek splatnosti svých dodavatelů a krátkodobých podmínek splatnosti svých zákazníků. Toto mu umožňuje získávat hotovost, což následně umožňuje poskytovat zákazníkům nižší prodejní ceny, než pokud by takovéto příznivé podmínky splatnosti neexistovaly.
- 2.82 Otázka toho, zda by měly být kurzové zisky a ztráty zahrnuty či vyloučeny ze stanovení ukazatele čistého zisku, vzbuzuje několik obtížných problémů v otázce srovnatelnosti. Nejprve je nezbytné zvážit, zda mají kurzové zisky/ztráty obchodní povahu (např. kurzové zisky/ztráty u pohledávek či závazků z obchodního styku), a zda za ně zkoumaná strana odpovídá či nikoliv. Dále je nezbytné zvážit jakékoliv zajištění kurzové angažovanosti u výchozích pohledávek/závazků z obchodního styku, přičemž je nezbytné zacházet s ním při stanovování čistého zisku stejně. Pokud je tedy ve skutečnosti na transakci, ve které nese kurzové riziko zkoumaná strana, aplikována transakční metoda čistého rozpětí, je nezbytné kurzové zisky/ztráty konzistentně zohlednit (a to v rámci výpočtu ukazatele čistého zisku nebo zvlášť).
- 2.83 U finančních činnostech, kdy jsou v rámci běžného podnikání daňového poplatníka poskytovány či přijímány půjčky, bude všeobecně vhodné zvážit dopad úroků a jiných částek podobné povahy při stanovování ukazatele čistého zisku.
- 2.84 Obtížný problém v otázce srovnatelnosti může vyvstat, pokud je účetní režim pro některé položky u potenciálních srovnatelných transakcí třetích stran nejasný nebo pokud neumožňuje spolehlivé měření či úpravy (viz odstavec 2.75). Tato situace může nastat především v případě odpisů, amortizace, akciových opcí nebo penzijních nákladů. Rozhodnutí o tom, zda zahrnout tyto položky v rámci stanovení ukazatele čistého zisku pro aplikaci transakční metody čistého rozpětí, bude záviset na váze jejich očekávaných dopadů na vhodnost ukazatele čistého zisku v rámci okolností transakce a na spolehlivost srovnání (viz odstavec 3.50).
- 2.85 To, zda by měly být do stanovení ukazatele čistého zisku zahrnuty počáteční náklady/náklady na ukončení činnosti, závisí na skutečnostech a okolnostech daného případu a rovněž na tom, zda by se za srovnatelných okolností nezávislé podniky dohodly buď, že počáteční náklady a případné náklady na ukončení činnosti ponese strana vykonávající dané funkce; nebo že tyto náklady budou zcela či částečně prefakturovány bez přírážky – například zákazníkovi či vedení společnosti; nebo tyto náklady budou zcela či částečně prefakturovány s přírážkou – např. zahrnutím těchto nákladů do výpočtu ukazatele čistého zisku strany vykonávající dané funkce. Informace o nákladech na ukončení činnosti v souvislosti s podnikovou restrukturalizací viz kapitola IX, část II, oddíl E.
- B.3.4 Poměrování čistého zisku**
- 2.86 Volba jmenovatele by měla být v souladu se srovnávací analýzou (včetně funkční analýzy) řízené

- transakce, a především by měla odrážet alokaci rizik mezi strany (za předpokladu, že je tato alokace rizik v souladu s principem tržního odstupu – viz odstavce 1.47 až 1.50). Například kapitálově náročné činnosti, jako jsou určité výrobní činnosti, mohou zahrnovat významné investiční riziko, a to i v případech, kdy jsou provozní rizika (jako jsou tržní rizika nebo rizika skladových zásob) omezená. Pokud je na takovéto případy aplikována transakční metoda čistého rozpětí, bude ukazatel čistého zisku odrážet rizika související s investicemi, pokud se jedná o návratnost investice (např. návratnost aktiv – ROA nebo pracovního kapitálu – ROCE). Takovýto ukazatel může vyžadovat určité úpravy (nebo výběr jiného ukazatele čistého zisku) v závislosti na tom, která strana řízené transakce nese toto riziko, i na rozsahu rozdílů v riziku, které mohou být mezi řízenou transakcí daňového poplatníka a srovnatelnými údaji. Informace o úpravách srovnatelnosti viz odstavce 3.47 až 3.54.
- 2.87 Jmenovatel by měl být zaměřen na relevantní ukazatele hodnoty funkcí realizovaných testovanou stranou v rámci posuzované transakce, a to při zvážení používaných aktiv a podstoupených rizik dané strany. V souladu s hodnocením skutečností a okolností konkrétního případu mohou zpravidla být vhodným základem pro distribuční činnosti tržby nebo distribuční provozní náklady, úplné náklady či provozní náklady mohou být vhodným základem pro služby či výrobní činnost, zatímco provozní aktiva mohou být vhodným základem pro kapitálově náročné činnosti – např. určité výrobní činnosti či služby. V závislosti na okolnostech daného případu mohou být vhodné i jiné základy.
- 2.88 Jmenovatel by měl být přiměřeně nezávislý na řízených transakcích, jinak by neexistovalo žádné objektivní východisko. Například při analýze transakce zahrnující nákup zboží distributorem od sdruženého podniku za účelem dalšího prodeje nezávislým zákazníkům není možné dát do poměru ukazatele čistého zisku k nákladům na prodané zboží, neboť tyto náklady představují řízené náklady, pro které je testována shoda s principem tržního odstupu. Podobně pak u řízené transakce, která zahrnuje poskytování služeb sdruženému podniku, nelze vážit ukazatele čistého zisku oproti příjmům z prodeje služeb, protože se jedná o řízené prodeje, jejichž shoda s principem tržního odstupu je testována. Pokud je jmenovatel významně ovlivněn náklady řízené transakce, které nejsou předmětem testování (například poplatky centrály, nájemné nebo licenční poplatky hrazené sdruženému podniku), je nezbytné postupovat obezřetně, aby bylo zajištěno, že uvedené náklady řízené transakce významně nezkrášlují analýzu, a především že jsou v souladu s principem tržního odstupu.
- 2.89 Jmenovatel by měl být zvolen tak, aby bylo možné jej měřit spolehlivě a konzistentně na úrovni řízených transakcí daňového poplatníka. Kromě toho je vhodná základna (báze) ta, kterou lze spolehlivě a konzistentně měřit na úrovni srovnatelných nezávislých transakcí. To v praxi omezuje schopnost používat určité ukazatele – viz odstavce 2.99. Dále by alokace nepřímých nákladů daňového poplatníka na zkoumanou transakci měla být přiměřená a konzistentní v čase.
- B.3.4.1 Případy, kdy je čistý zisk poměřován tržbami**
- 2.90 Pro účely stanovení tržní ceny nákupů od sdruženého podniku za účelem dalšího prodeje nezávislým zákazníkům se často používá ukazatel čistého zisku, který představuje čistý zisk poměrně k tržbám nebo čistě ziskové rozpětí. V takovýchto případech by měl údaj o tržbách ve jmenovateli odpovídat tržbám z dalších prodejů předmětů nakoupených v rámci zkoumané řízené transakce. Tržby, které jsou odvozeny od nezávislých činností (nákup od nezávislých stran za účelem dalšího prodeje nezávislým stranám), by neměly být do stanovení či testování odměny za řízené transakce zahrnuty, pokud nezávislé transakce nejsou takové povahy, která by srovnání významně neovlivňovala; a/nebo jsou řízené a nezávislé transakce tak úzce spjaty, že je není možné adekvátně zhodnotit odděleně. K druhé situaci může někdy dojít v souvislosti s nezávislými poprodejními službami nebo při prodeji náhradních dílů poskytovaných distributorem nezávislým konečným zákazníkům, pokud jsou takovéto transakce úzce spjaty s řízenými nákupními transakcemi distributora za účelem dalšího prodeje stejným nezávislým konečným zákazníkům – například z toho důvodu, že servisní činnost je prováděna za použití práv nebo jiných aktiv, která jsou poskytnuta v rámci distribuční smlouvy. Informace o portfoliu přístupu viz rovněž odstavce 3.10.
- 2.91 Jednou z otázek, které vyvstávají v případech, kdy je ukazatel čistého zisku vztažen k tržbám, je, jakým způsobem naložit se slevami a rabaty, které mohou být poskytnuty zákazníkům ze strany daňového poplatníka nebo v rámci srovnatelných transakcí. V závislosti na účetních standardech lze s rabaty a slevami zacházet jako se snížením tržeb nebo jako s náklady. Podobné těžkosti mohou vzniknout i v souvislosti s kurzovými zisky/ztrátami. V případě, že takovéto položky významně ovlivňují srovnání, je zásadní srovnat spolu stejné položky a postupovat dle stejných účetních zásad v případě daňového poplatníka i srovnávaných údajů.

- B.3.4.2 Případy, kdy je čistý zisk poměřován náklady**
- 2.92 Ukazatele založené na nákladech by měly být používány pouze v těch případech, kdy náklady představují relevantního ukazatele hodnoty funkcí vykonávaných, aktiv používaných a rizik podstoupených testovanou stranou. Navíc by určení toho, jaké náklady by měly být zahrnuty v rámci nákladové báze, mělo vycházet z pečlivého zhodnocení skutečností a okolností daného případu. Pokud je ukazatel čistého zisku poměřován náklady, v úvahu by měly být brány pouze ty náklady, které se přímo či nepřímo týkají zkoumané řízené transakce (nebo transakcí agregovaných v souladu se zásadami odstavců 3.9 až 3.12). Obdobně je nezbytná přiměřená úroveň segmentace účetnictví daňového poplatníka, aby bylo možné ze jmenovatele vyloučit náklady, které se týkají jiných činností nebo transakcí, a které významným způsobem ovlivňují srovnatelnost s nezávislymi transakcemi. Navíc by ve většině případů měly být do jmenovatele zahrnuty pouze ty náklady, které mají provozní povahu. Pojednání v rámci odstavců 2.80 až 2.85 se rovněž týká nákladů jako jmenovatele.
- 2.93 Při aplikaci transakční metody čistého rozpětí založené na nákladech jsou často používány úplné náklady, včetně všech přímých a nepřímých nákladů týkajících se dané činnosti či transakce, spolu s vhodnou alokací režijních nákladů podnikatelské činnosti. Může vyvstát otázka, zda a do jaké míry je přijatelné dle principu tržního odstupu nakládat s významnou částí nákladů daňového poplatníka jako s přefakturovanými náklady, na něž není alokována žádná část zisku (tj. náklady, které lze potenciálně vyloučit ze jmenovatele ukazatele čistého zisku). Toto závisí na rozsahu, ve kterém by se nezávislá strana při srovnatelných okolnostech dobrovolně vzdala přírážky u části svých nákladů. Odpověď by neměla být založena na klasifikaci nákladů jako "interních" a „externích“ nákladů, ale spíše na srovnávací analýze (včetně funkční analýzy). Viz odstavec 7.36.
- 2.94 Pokud je posouzení nákladů coby přefakturovaných nákladů v souladu s principem tržního odstupu, vyvstává druhá otázka v souvislosti s dopady na srovnatelnost a na určení tržního rozpětí. Vzhledem k tomu, že je nezbytné srovnávat stejné položky, pokud jsou přefakturované náklady vyloučeny ze jmenovatele ukazatele čistého zisku daňového poplatníka, měly by být srovnatelné náklady rovněž vyloučeny ze jmenovatele srovnatelného ukazatele čistého zisku. V praxi se pak mohou v případech, kdy jsou k dispozici omezené informace o rozdělení nákladů v rámci srovnatelných údajů, objevit problémy v otázce srovnatelnosti.
- 2.95 V závislosti na skutečnostech a okolnostech daného případu může být vhodné použít jako nákladovou základnu skutečné náklady nebo standardní či rozpočtované náklady. Použití skutečných nákladů může způsobit problém, protože testovaná strana nemusí mít motivaci pečlivě monitorovat náklady. V ujednáních mezi nezávislymi stranami není neobvyklé, že do metody odměňování jsou zahrnuty úspory nákladů. V rámci výrobních ujednání mezi nezávislymi stranami může rovněž dojít k tomu, že ceny jsou stanoveny na základě standardních nákladů, přičemž jakékoliv snížení či zvýšení skutečných nákladů ve srovnání se standardními náklady je alokováno na výrobce. Stejně mechanismy by mohly být brány v úvahu při aplikaci transakční metody čistého rozpětí založené na nákladech, pokud tyto mechanismy odrážejí ujednání, která by byla uzavřena mezi nezávislymi stranami. Informace o stejném problému v souvislosti s metodou nákladů a přírážky viz odstavec 2.52.
- 2.96 Použití plánovaných/rozpočtovaných nákladů může rovněž způsobit několik problémů, pokud dochází k velkým rozdílům mezi skutečnými a plánovanými náklady. Nezávislé strany pravděpodobně nebudou nastavovat ceny na základě plánovaných nákladů bez toho, aby se dohodly, jaké faktory budou brány v úvahu při stanovení rozpočtu, bez toho, aby věděly, jak se plánované náklady srovnávají se skutečnými náklady z předchozích let, a bez toho, aby se zabývaly tím, jak budou řešeny nepředvídané okolnosti.
- B.3.4.3 Případy, kdy je čistý zisk poměřován aktivy**
- 2.97 Návratnost aktiv (nebo kapitálu) může být vhodnou základnou v případech, kdy jsou aktiva (spíše než náklady či tržby) lepším ukazatelem přidané hodnoty u testované strany, např. v rámci určitých výrobních činností či jiných činností náročných na aktiva nebo v rámci kapitálově náročných finančních činností. Pokud je v rámci ukazatele poměřován čistý zisk aktivy, měla by být použita pouze provozní aktiva. Provozní aktiva zahrnují hmotná provozní dlouhodobá aktiva, včetně budov a pozemků, strojů a zařízení, provozní nehmotná aktiva užívaná v podnikání, jako jsou patenty a know-how, a pracovní kapitálová aktiva, jako jsou zásoby a pohledávky z obchodního styku (bez závazků z obchodního styku). Investice a hotovostní zůstatky nejsou mimo finanční sektor všeobecně považovány za provozní aktiva.
- 2.98 V případech, kdy je čistý zisk poměřován aktivy, vyvstává otázka, jak daná aktiva ocenit – např. na základě účetní hodnoty nebo tržní hodnoty. Použití účetní hodnoty by mohlo srovnání zkusit například mezi těmi podniky, které svá aktiva

odepsaly, a těmi, které mají modernější a stále odepisovaná aktiva, případně mezi podniky, které používají nakoupená nehmotná aktiva, a ostatními podniky, které používají interně vytvořená nehmotná aktiva. Použití tržní hodnoty by mohlo tento problém případně zmírnit, ačkoliv tato situace může vést k jiným problémům v oblasti spolehlivosti, pokud je oceňování aktiv nejisté. Tento přístup může rovněž být extrémně nákladný a náročný, především u nehmotných aktiv. V závislosti na skutečnostech a okolnostech daného případu lze případně provést úpravy, které by zlepšily spolehlivost srovnání. Je nezbytné vybrat mezi účetní hodnotou, upravenou účetní hodnotou, tržní hodnotou a případně jinou alternativou s cílem nalézt nejspolehlivější měřítko, a to při zvažení velikosti a komplexnosti dané transakce, i nákladů a náročnosti, viz kapitola III, oddíl C.

B.3.4.4 Ostatní možné ukazatele čistého zisku

- 2.99 V závislosti na skutečnostech a okolnostech daných transakcí mohou být vhodné i jiné ukazatele čistého zisku. Například v závislosti na odvětví a zkoumané řízené transakci může být užitečné zvážit jiné jmenovatele, pokud existují nezávislé údaje, jako jsou například: podlahová plocha nájemních jednotek, váha přepravovaných výrobků, počet zaměstnanců, čas, vzdálenost, atd. Ačkoliv není důvod vyloučit užití takovýchto základů, pokud poskytují přiměřené údaje o přidané hodnotě testované strany v rámci řízené transakce, měly by být užívány pouze v případech, kdy je možné získat spolehlivé srovnatelné informace podporující užití dané metody na základě příslušného ukazatele čistého zisku.

B.3.5 Berryho koeficienty

- 2.100 „Berryho koeficienty“ jsou definovány jako koeficienty hrubého zisku k provozním nákladům. Úrokové a vedlejší příjmy jsou při stanovení hrubého zisku obecně vyloučeny; v rámci provozních nákladů mohou a nemusí být zahrnuty odpisy a amortizace, a to především v závislosti na možné nejistotě, ke které mohou vést v souvislosti s oceňováním a srovnatelností.
- 2.101 Volba vhodného finančního ukazatele závisí na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu – viz odstavec 2.76. Objevily se obavy, že Berryho koeficienty jsou někdy používány v případech, kdy nejsou vhodné, a to bez obezřetnosti, která je nezbytná při volbě a určení jakékoliv metody pro stanovení převodních cen / jakéhokoliv finančního ukazatele. V souvislosti s obecným užíváním ukazatelů založených na nákladech viz odstavec 2.92. Jedním z častých problémů při stanovování Berryho koeficientů je skutečnost, že tyto koefi-

cienty jsou velmi citlivé na případnou klasifikaci nákladů jako provozních nákladů – mohou tedy představovat problémy v otázce srovnatelnosti. Navíc se problémy, které jsou uvedeny výše v odstavcích 2.93 až 2.94 pro přefakturované náklady, rovněž objevují při aplikaci Berryho koeficientů. Aby byl Berryho koeficient vhodný pro posouzení odměny v rámci řízené transakce (např. zahrnující distribuci výrobků), je nezbytné, aby:

- Hodnota funkcí vykonávaných v rámci řízené transakce (příčemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko) byla úměrná k provozním nákladům;
 - Hodnota funkcí vykonávaných v rámci řízené transakce (příčemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko) nebyla zásadně ovlivněna hodnotou distribuovaných výrobků, tj. aby nebyla úměrná tržbám; a
 - Daňový poplatník v rámci řízených transakcí nerealizoval žádné další významné funkce (např. výrobní funkci), jejichž odměna by měla být počítána dle jiné metody či finančního ukazatele.
- 2.102 Situace, kdy mohou být Berryho koeficienty užitečné, zahrnují zprostředkovatelské činnosti, v rámci kterých daňový poplatník nakoupí zboží od sdruženého podniku a prodá je dále jiným sdruženým podnikům. V takovýchto případech nemusí být použitelná metoda ceny při opětovném prodeji, a to především v důsledku absence nezávislých prodejů/tržeb. Ani metoda nákladů a přírážky, dle které by byla stanovena přírážka k nákladům na prodávané zboží, nemusí být použitelná, pokud by náklady na prodávané zboží sestávaly z řízených nákupů. Na druhou stranu pak provozní náklady mohou být v případě prostředníka přiměřeně nezávislé od formulace převodních cen, pokud nejsou významně ovlivněny náklady řízených transakcí, jako jsou poplatky centrály, nájemné nebo licenční poplatky hrazené sdruženému podniku. V závislosti na skutečnostech a okolnostech daného případu a v souladu s výše uvedenými poznámkami může tedy být vhodným ukazatelem Berryho koeficient.

B.3.6 Ostatní pokyny

- 2.103 Ačkoliv se otázka užívání netransakčních údajů třetích stran netýká výhradně transakční metody čistého rozpětí, je v praxi kritická právě při aplikaci této metody, a to především v důsledku významného používání externích srovnatelných údajů. Tento problém vzniká z toho důvodu, že často nejsou k dispozici dostatečné veřejné údaje, které by umožnily stanovit externí ukazatele čistého zisku na transakční úrovni. Právě proto musí existovat dostatečná srovnatelnost mezi řízenou transakcí a srovnatelnými nezávislými

transakcemi. Vzhledem k tomu, že jedinými dostupnými údaji za třetí stranu jsou často údaje za celou společnost, je nezbytné pečlivě srovnat funkce vykonávané třetí stranou v rámci její celkové činnosti s funkcemi vykonávanými testovanou stranou v souvislosti s jejími řízenými transakcemi, aby bylo možné použít údaje třetí strany pro určení tržního výsledku testované strany. Obecným cílem je stanovit úroveň segmentace, která poskytuje spolehlivé srovnatelné transakce pro řízenou transakci, a to na základě skutečnosti a okolností konkrétního případu. I pokud není v praxi možné dosáhnout transakční úrovně, která je v rámci této Směrnice stanovena jako ideální, je stále důležité pokusit se nalézt nejspolehlivější srovnatelné transakce (viz ustanovení odstavce 3.2), a to pomocí vhodných úprav založených na dostupných údajích.

- 2.104 Pro pokyny o testované/zkoumané straně především odstavce 3.18 až 3.19; pro pokyny o rozpětí dle principu tržního odstupu viz odstavce 3.55 až 3.66; a pro pokyny o údajích za několik období viz odstavce 3.75 až 3.79.

B.4 Příklady použití transakční metody čistého rozpětí

- 2.105 Příklad metody nákladů a přírážky uvedený v odstavci 2.53 názorně demonstrovuje potřebu upravit hrubou přírážku vyplývající z transakce, aby se dosáhlo konzistentního a spolehlivého srovnání. Takové úpravy mohou být prováděny bez obtíží tam, kde mohou být snadno analyzovány relevantní náklady. Je-li však známo, že úprava je potřebná, ale není možné identifikovat příslušné náklady, pro něž je tato úprava nutná, může být nicméně možné identifikovat čistý zisk vyplývající z transakce, a zajistit tak použití konzistentního měřítka. Například, jestliže nemohou být identifikovány u nezávislých podniků X, Y a Z kontrolní, všeobecné a administrativní výdaje, které jsou součástí prodejních nákladů zboží, aby bylo možné upravit hrubé rozpětí pro spolehlivé uplatnění metody nákladů a přírážky, může být při absenci spolehlivějších srovnání nezbytné zkoumat ukazatele čistého zisku.
- 2.106 Podobný postup může být vyžadován, pokud existují rozdíly ve funkcích vykonávaných srovnávanými stranami. Předpokládejme, že skutečnosti jsou stejné jako v příkladu v odstavci 2.38 vyjma toho, že dodatečné funkce technické podpory vykonávají nezávislé podniky a nikoliv sdružené podniky, a že tyto náklady jsou zahrnuty do prodejních nákladů zboží, avšak nemohou být odděleně identifikovány. Z důvodu rozdílů v produktu a v trzích není možné nalézt srovnatelnou nezávislou cenu a metoda ceny při opětovném prodeji by byla nespolehlivá, neboť hrubá rozpětí

nezávislých podniků by měla být vyšší než u sdružených podniků z důvodu dodatečné funkce a pokrytí neznámých dodatečných nákladů. V tomto příkladu by bylo spolehlivější zkoumat čistá rozpětí, aby se stanovil rozdíl v převodní ceně, který by odrazil rozdíly ve funkcích. Užití čistých rozpětí v takovém případě musí zohledňovat srovnatelnost a nemusí být spolehlivé, pokud dodatečné funkce nebo rozdílné trhy mají na čisté rozpětí podstatný dopad.

- 2.107 Fakta jsou shodná jako v odstavci 2.36. Výši záručních nákladů vynaložených distributorem A však nelze určit, není tedy možné spolehlivě upravit hrubé rozpětí distributora A tak, aby bylo řádně srovnatelné s rozpětím distributora B. Pokud však neexistují další podstatné funkční rozdíly mezi A a B a čistý zisk A ve vztahu k jeho tržbám je známý, mohlo by být možné uplatnit transakční metodu čistého rozpětí na B porovnáním rozpětí ve vztahu k tržbám distributora A s čistými zisky na jedné straně s rozpětím distributora B vypočítaným na stejném základě.

C. Transakční metoda rozdělení zisku

C.1 Obecně

- 2.108 Transakční metoda rozdělení zisku se snaží eliminovat dopady zvláštních podmínek stanovených či určených v rámci řízené transakce (nebo v rámci řízených transakcí, které je vhodné agregovat dle principů odstavců 3.9 až 3.12) na zisk, a to stanovením rozdělení zisků, které by se daly očekávat u nezávislých podniků, a jejich účasti na dané transakci nebo transakcích. Transakční metoda rozdělení zisku nejprve identifikuje rozdělované zisky pro sdružené podniky z řízených transakcí, kterých se sdružené podniky účastní (dále jen „kombinované zisky“). Odkazy na „zisky“ by rovněž měly být chápány jako odkazy na ztráty. Informace o měření rozdělovaného zisku viz odstavce 2.124 až 2.131. Následně dochází k rozdělení kombinovaných zisků mezi sdružené podniky na ekonomicky platné bázi, která se blíží rozdělení zisků, jež by se dalo očekávat u dohody uzavřené na základě principu tržního odstupu a které by takovouto dohodu odrazilo. Informace o tom, jak rozdělit sdružené zisky, viz odstavce 2.132 až 2.145.

C.2 Silné a slabé stránky

- 2.109 Hlavní silnou stránkou transakční metody rozdělení zisku je skutečnost, že nabízí řešení pro vysoce integrované činnosti, pro něž by jednostranné metody nebyly vhodné. Například viz pojednání o vhodnosti a aplikaci metod rozdělení zisku na globální obchodování s finančními nástroji mezi sdruženými podniky v části

- III, oddílu C Zprávy o přisuzování zisků stálým provozováním.²⁾ Transakční metoda rozdělení zisku může rovněž být nevhodnější metodou v případech, kdy obě strany transakce mají pro transakci jedinečný a hodnotný přínos (např. poskytují jedinečná nehmotná aktiva), protože v takovémto případě by mohly nezávislé strany chtít sdílet zisky z dané transakce v poměru svých příslušných zásluh a dvoustranná metoda by mohla být v takovéto situaci vhodnější než jednostranná metoda. Kromě toho by v případech, kdy existují jedinečné a hodnotné zásluhy, mohly být spolehlivé informace o srovnatelných transakcích pro aplikaci jiné metody nedostačující. Na druhé straně by transakční metoda rozdělení zisku běžně nebyla použita v případech, kdy jedna strana transakce provádí pouze jednoduché funkce a nemá žádný významný jedinečný přínos (např. smluvní výrobce nebo smluvní servisní činnosti za relevantních okolností), protože v takovýchto případech by transakční metoda rozdělení zisku zpravidla nebyla vhodná ve světle funkční analýzy dané strany. Informace o omezeních u dostupnosti srovnatelných údajů viz odstavce 3.38 až 3.39.
- 2.110 V případě, že jsou dostupné srovnatelné údaje, mohou být relevantní v rámci analýzy rozdělení zisku, a to na podporu rozdělení zisků, které by ve srovnatelné situaci realizovaly nezávislé strany. Srovnatelné údaje mohou být v rámci analýzy rozdělení zisku rovněž relevantní pro zjištění hodnoty zásluh jednotlivých sdružených podniků v rámci daných transakcí. Ve skutečnosti se předpokládá, že nezávislé strany by si kombinované zisky rozdělily v poměru k hodnotě jejich příslušných zásluh pro realizaci zisků v rámci transakce. Na druhé straně budou externí tržní údaje posuzované při oceňování zásluh jednotlivých sdružených podniků v rámci řízených transakcí méně úzce spjaté s danými transakcemi než v případě jiných dostupných metod.
- 2.111 Avšak v případech, kdy neexistuje více údajů o tom, jak by si zisk za srovnatelných okolností a v rámci srovnatelných transakcí rozdělily nezávislé strany, může alokace zisků vycházet z rozdělení funkcí (příčemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko) mezi samotnými sdruženými podniky.
- 2.112 Další silnou stránkou transakční metody rozdělení zisku je, že v sobě skýtá flexibilitu, neboť bere v úvahu specifické a eventuálně jedinečné skutečnosti a okolnosti sdružených podniků, které se nevyskytují u nezávislých podniků, přičemž stále představuje přístup založený na principu tržního odstupu v rozsahu, ve kterém odráží to, co by v podobných situacích přiměřeně učinily nezávislé podniky.
- 2.113 Další silnou stránkou transakční metody rozdělení zisku je nižší pravděpodobnost, že některá ze stran řízené transakce získá extrémní a nepravděpodobný zisk, neboť jsou hodnoceny obě strany transakce. Tento aspekt může být obzvláště důležitý při analýze zásluh stran v souvislosti s nehmotným majetkem užívaným v rámci řízených transakcí. Tento dvoustranný přístup může být využit pro rozdělení zisků v rámci úspor z rozsahu nebo jiných společných hospodárností, přičemž je vyhovující pro daňové poplatníky i pro daňové správy.
- 2.114 Slabá stránka transakční metody rozdělení zisku se týká problémů při její aplikaci. Při prvním hodnocení se může zdát, že transakční metoda rozdělení zisku je ihned přístupná pro daňové poplatníky i daňové správy, neboť zde existuje sklon spoléhat se méně na informace o nezávislých podnicích. Avšak sdružené podniky i daňové správy mohou mít problém při získávání informací od zahraničních poboček. Navíc může být obtížné měřit kombinované výnosy a náklady pro všechny sdružené podniky účastníci se řízených transakcí, neboť to vyžaduje vedení účetních záznamů na stejném základě a provádění úprav účetní praxe a měn. Dále pokud je transakční metoda rozdělení zisku aplikována na provozní zisk, může být obtížné identifikovat vhodné provozní výdaje související s danými transakcemi a alokovat náklady mezi dané transakce a jiné činnosti sdružených podniků.

C.3 Jak ji používat

C.3.1 Obecně

- 2.115 Tato Směrnice se nesnaží přijít s vyčerpávajícím katalogem situací, ve kterých lze aplikovat transakční metodu rozdělení zisku. Aplikace dané metody bude záviset na okolnostech konkrétního případu a na dostupných informacích, avšak pořádkým cílem by mělo být přiblížit se co nejvíce rozdělení zisků, které by bylo realizováno, pokud by strany byly nezávislými podniky.
- 2.116 V rámci transakční metody rozdělení zisku mají být kombinované zisky rozděleny mezi sdružené podniky na ekonomicky platné bázi, která se blíží rozdělení zisků, které by se dalo očekávat

²⁾ Viz Zpráva o přisuzování zisků stálým provozováním, která byla ke zveřejnění schválena Výborem pro fiskální záležitosti dne 24. června 2008 a Radou OECD dne 17. července 2008, a dále Upravenou verzí (2010) Zprávy o přisuzování zisků stálým provozováním, která byla ke zveřejnění schválena Výborem pro fiskální záležitosti dne 22. června 2010 a Radou OECD dne 22. července 2010.

u dohody uzavřené na základě principu tržního odstupu a které by takovouto dohodu odráželo. Obecně by mělo stanovení kombinovaných zisků a faktorů k rozdělení:

- Být v souladu s funkční analýzou zkoumané řízené transakce, přičemž by mělo především odrážet alokaci rizik mezi stranami;
- Být v souladu se stanovením kombinovaných zisků a faktorů k rozdělení, které by byly dohodnuty mezi nezávislými stranami;
- Být v souladu s daným typem přístupu rozdělení zisku (např. analýza přínosů, zbytková analýza, nebo jiný ex-ante nebo ex-post přístup – viz níže uvedené odstavce 2.118 až 2.145); a
- Být spolehlivě měřitelné.

2.117 Navíc:

- Pokud je transakční metoda rozdělení zisku použita pro stanovení převodních cen v rámci řízených transakcí (přístup ex-ante), dá se důvodně předpokládat, že doba trvání daného ujednání a kritéria/alokační klíče budou dohodnuty před samotnou transakcí;
- Osoba aplikující transakční metodu rozdělení zisku (daňový poplatník nebo daňová správa) by měla být připravena vysvětlit, proč je tato metoda považována za nejvhodnější metodu z hlediska okolností daného případu, a dále vysvětlit způsob implementace, a to především kritéria/alokační klíče aplikované na rozdělení sdružených zisků; a
- Stanovení sdružených zisků určených k rozdělení/faktorů pro rozdělení by obecně mělo být po dobu trvání daného ujednání používáno konzistentně, včetně ztrátových období, s výjimkou případů, kdy by se nezávislé strany při srovnatelných okolnostech dohodly jinak a jsou zdokumentovány logické úvahy pro užití různých kritérií/alokačních klíčů, případně pokud by specifické okolnosti ospravedlnily opětovné vyjednávání mezi nezávislými stranami.

C.3.2 Různé přístupy pro rozdělení zisků

2.118 Existuje několik přístupů pro stanovení rozdělení zisků, a to na základě plánovaných, případně skutečných zisků, na kterých by se dohodly nezávislé podniky. Dva z těchto přístupů jsou rozebrány v následujících odstavcích. Tyto přístupy – tj. analýza zásluh a zbytková analýza – nejsou nezbytně vylučující nebo vzájemně se vylučující.

C.3.2.1 Analýza zásluh

2.119 V rámci analýzy zásluh by byly kombinované zisky, které odpovídají celkovým ziskům ze zkoumaných řízených transakcí, rozděleny mezi sdružené podniky tak, aby se rozdělení zisků přiměřeně blížilo tomu, co by z podobných transakcí očekávaly nezávislé podniky. Toto rozdělení může být podpořeno srovnatelnými údaji, pokud jsou takovéto údaje k dispozici. V případě, že dané údaje chybí, je rozdělení často založeno na relativní hodnotě funkcí vykonávaných jednotlivými sdruženými podniky účastnicími se řízených transakcí, a to při zvážení použitého majetku a podstoupených rizik. V případech, kdy lze relativní hodnotu přínosů měřit přímo, nemusí být nutné odhadovat skutečnou tržní hodnotu přínosů jednotlivých účastníků.

2.120 Může být obtížné stanovit relativní hodnotu, kterou jednotlivé sdružené podniky přispívají v rámci řízených transakcí, přičemž daný přístup bude často záležet na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu. Stanovení může být provedeno na základě srovnání povahy a rozsahu různých druhů přínosů jednotlivých stran (například poskytování služeb, vynaložené náklady na vývoj, investovaný kapitál) a přiřazení procenta na základě relativního srovnání a externích tržních údajů. Informace o tom, jak rozdělovat kombinované zisky, viz odstavce 2.132 až 2.145.

C.3.2.2 Zbytkové analýzy³⁾

2.121 Zbytková analýza rozděluje kombinované zisky ze zkoumaných řízených transakcí ve dvou fázích. V rámci první fáze je každému účastníkovi přiřazena tržní odměna za jeho nejedinečné přínosy v souvislosti s řízenými transakcemi, kterých se účastnil. Tato počáteční odměna by zpravidla byla určena na základě aplikace jedné z tradičních transakčních metod nebo transakční metody čistého rozpětí s odkazem na odměnu v rámci srovnatelných transakcí mezi nezávislými podniky. Tato fáze by obecně nebrala v úvahu výnos, který by plynul z jedinečného a hodnotného přínosu účastníků. V druhé fázi by mezi strany byl alokován zbytkový zisk (nebo ztráta), který by zbyl po rozdělení v rámci první fáze, a to na základě analýzy konkrétních skutečností a okolností dle pokynů stanovených v odstavcích 2.132 až 2.145 pro rozdělení kombinovaných zisků.

2.122 Alternativním přístupem pro aplikaci zbytkové

³⁾ Příklad, který dokresluje aplikaci rozdělení zbytkového zisku, je uveden v Příloze II ke kapitole II.

- analýzy by mohla být snaha o kopírování výsledku vyjednávání mezi nezávislými podniky na volném trhu. V tomto kontextu by pak v rámci první fáze počáteční odměna poskytnutá každému z účastníků odpovídala nejnižší ceně, kterou by nezávislý prodávající za daných okolností přiměřeně přijal, a nejvyšší ceně, kterou by byl kupující ochoten přiměřeně zaplatit. Jakékoliv nesrovnalosti mezi těmito dvěma hodnotami by mohly mít za následek zbytkový zisk, který by byl předmětem vyjednávání nezávislých podniků. V druhé fázi by tedy v rámci zbytkové analýzy mohlo dojít k rozdělení tohoto zisku na základě analýzy jakýchkoliv faktorů relevantních pro sdružené podniky, které by indikovaly, jakým způsobem by si rozdíl mezi minimální cenou prodávajícího a maximální cenou kupujícího rozdělily nezávislé podniky.
- 2.123 V některých případech by mohla být provedena analýza – pravděpodobně jako součást rozdělení zbytkového zisku nebo jako samostatná metoda pro rozdělení zisků – a to na základě diskontovaných peněžních toků ve prospěch stran řízených transakcí během předpokládané doby trvání podnikání. Jednou ze situací, ve kterých by se mohlo jednat o efektivní metodu, je zahájení podnikání – odhady hotovostních toků byly provedeny jako součást hodnocení životaschopnosti projektu a kapitálové investice a prodeje lze odhadnout s přiměřenou mírou jistoty. Avšak spolehlivost takového přístupu bude záviset na užití vhodné diskontní sazby, která by měla vycházet z tržních standardů. V tomto ohledu je nezbytné poznamenat, že celoodvětvové rizikové prémie užívané pro výpočet diskontu se neliší mezi jednotlivými podniky, natož mezi podnikatelskými segmenty, a že odhady relativního načasování příjmů mohou být problematické. Takovýto přístup by tedy vyžadoval značnou obezřetnost a měl by být doplněn informacemi získanými z jiných metod, pokud je to možné.

C.3.3 Stanovení kombinovaných zisků, které mají být rozděleny

- 2.124 Kombinované zisky, které mají být rozděleny v rámci transakční metody rozdělení zisku, jsou zisky sdružených podniků z řízených transakcí realizovaných sdruženými podniky. Kombinované zisky k rozdělení by měly zahrnovat pouze ty zisky, které vznikají ze zkoumaných řízených transakcí. Při stanovování těchto zisků je zásadní nejprve identifikovat relevantní transakce, kterých se má transakční rozdělení zisku týkat. Dále je důležité identifikovat úroveň agregace, viz odstavce 3.9 až 3.12. Pokud daňový poplatník realizuje řízené transakce s jedním či několika sdruženými podniky, je rovněž nezbytné identifikovat strany těchto transakcí a zisky, které mezi ně mají
- být rozděleny.
- 2.125 Za účelem stanovení kombinovaných zisků k rozdělení je nezbytné převést účetnictví stran dané transakce, na kterou je aplikováno transakční rozdělení zisku, na stejný základ z hlediska účetní praxe a měny, a následně tyto účetní záznamy sdružit. Protože účetní standardy mohou mít významný vliv na stanovení zisků k rozdělení, je nezbytné je zvolit před samotnou aplikací dané metody a aplikovat konzistentně po celou dobu trvání daného ujednání. Pro obecné pokyny týkající se konzistentnosti stanovení kombinovaných zisků k rozdělení viz odstavce 2.115 až 2.117.
- 2.126 Finanční účetnictví může být v případě absence harmonizovaných daňových a účetních standardů výchozím bodem pro stanovení zisku k rozdělení. Použití ostatních finančních údajů (např. z nákladového účetnictví) by mělo být povoleno v případech, kdy takovéto záznamy existují, jsou spolehlivé, ověřitelné a dostatečně transakční. V tomto kontextu mohou být z hlediska účetnictví nejužitečnější výkazy o příjmech za jednotlivé produktové řady nebo divizní účetní záznamy.

C.3.3.1 Skutečné nebo plánované zisky

- 2.127 Pokud by pro stanovení převodních cen v rámci řízených transakcí (tj. přístup ex-ante) měla být použita metoda rozdělení zisku, potom by se každý sdružený podnik snažil dosáhnout rozdělení zisků, které by z účasti na srovnatelných transakcích očekávaly nezávislé podniky. V závislosti na skutečnostech a okolnostech jsou v praxi používány metody rozdělení zisků na základě skutečných či plánovaných zisků.
- 2.128 Pokud daňová správa prověřuje aplikaci metody použité ex-ante, aby zhodnotila, zda se daná metoda spolehlivě přiblížila převodním cenám na základě principu tržního odstupu, je rozhodující, aby daňová správa připustila, že daňový poplatník nemohl v době stanovení podmínek řízené transakce vědět, jaký bude skutečný zisk z dané podnikatelské činnosti. Bez takového přístupu by mohlo v souvislosti s aplikací transakční metody rozdělení zisku dojít k penalizaci či odměně daňového poplatníka na základě okolností, které tento daňový poplatník nemohl důvodně předvídat. Takováto aplikace by byla v rozporu s principem tržního odstupu, protože nezávislé podniky by v podobných situacích vycházely pouze z plánů a nemohly by znát skutečné zisky. Rovněž viz odstavec 3.74.
- 2.129 Při užití transakční metody rozdělení zisku za účelem stanovení podmínek řízených transakcí by se sdružené podniky snažily o rozdělení zisku, kterého by dosáhly nezávislé podniky. Hodnocení podmínek řízených transakcí sdružených podniků pomocí transakční metody rozdělení zisku

bude pro daňovou správu nejjednodušší v případech, kdy si sdružené podniky tyto podmínky původně dohodly na stejném základě. Hodnocení tak může začít na stejném základě a může ověřit, zda je rozdělení skutečných zisků v souladu s principem tržního odstupu.

- 2.130 Pokud si sdružené podniky určily podmínky pro své řízené transakce na jiném základě, než je transakční metoda rozdělení zisku, bude daňová správa hodnotit takovéto podmínky na základě skutečného zisku podniku. Avšak je nezbytné postupovat obezřetně, aby bylo zajištěno, že aplikace transakční metody rozdělení zisku je provedena v kontextu, který je podobný praxi sdružených podniků – tj. na základě informací, které sdružené podniky v době uzavření transakcí znají nebo které jsou přiměřeně předvídatelné, aby nedocházelo k využívání zpětného pohledu. Viz odstavce 2.11 a 3.74.

C.3.3.2 Různá měření zisků⁴⁾

- 2.131 Obecně představují kombinované zisky, které mají být rozděleny v rámci transakční metody rozdělení zisku, provozní zisky. Tento způsob aplikace transakčního rozdělení zisku zajišťuje, že příjmy a výdaje NNP jsou alokovány na příslušné sdružené podniky na konzistentní bázi. Někdy však může být vhodné provést rozdělení hrubých zisků a následně odečíst výdaje vynaložené jednotlivými podniky nebo přiřaditelné jednotlivým podnikům (s vyloučením nákladů, které byly vzaty v úvahu při výpočtu hrubých zisků). V takovýchto případech, kdy jsou za účelem rozdělení hrubých příjmů a odpočtů NNP mezi sdružené podniky používány různé analýzy, je nezbytné postupovat s náležitou opatrností, aby bylo zajištěno, že výdaje vynaložené v rámci jednotlivých podniků a výdaje přiřaditelné jednotlivým podnikům jsou konzistentní s činnostmi a riziky těchto podniků, a že i alokace hrubých zisků je konzistentní s alokací činností a rizik. Například v případě NNP zabývajících se vysoce integrovanými globálními obchodními činnostmi, které zahrnují různé druhy majetku, je možné určit podniky, ve kterých jsou vynakládány výdaje (nebo kterým jsou tyto výdaje přiřaditelné), avšak již nelze přesně určit konkrétní obchodní činnosti, kterých se dané výdaje týkají. V takovémto případě může být vhodné rozdělit hrubé zisky z jednotlivých obchodních činností a následně od výsledných hrubých zisků odečíst výdaje vynaložené v rámci jednotlivých podniků nebo výdaje přiřaditelné jednotlivým

podnikům, přičemž je nezbytné mít na paměti výše uvedené varování.

C.3.4 Jak rozdělit kombinované zisky

C.3.4.1 Obecně

- 2.132 Relevantnost srovnatelných nezávislých transakcí nebo interních údajů a kritéria používaná pro dosažení rozdělení zisků na základě principu tržního odstupu závisejí na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu. Není tedy vhodné stanovit normativní seznam kritérií či alokačních klíčů. Pro obecné pokyny o konzistentnosti určení faktorů pro rozdělení viz odstavce 2.115 až 2.117. Kromě toho by kritéria nebo alokační klíče užívané pro rozdělení zisku měly:
- Být přiměřeně nezávislé na formulaci politiky převodních cen – tj. měly by být založeny na objektivních údajích (např. na prodejích nezávislým stranám);
 - Být podpořeny srovnatelnými údaji, interními údaji nebo oběma druhy údajů.

C.3.4.2 Důvěra v údaje ze srovnatelných nezávislých transakcí

- 2.133 Jedním možným přístupem je rozdělit kombinované zisky na základě rozdělení zisků, které jsou skutečně výsledkem srovnatelných nezávislých transakcí. Příklady možných zdrojů informací o nezávislých transakcích, které mohou být užitečné při určení kritérií pro rozdělení zisků v závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, zahrnují ujednání o společném podniku mezi nezávislými stranami, dle kterých jsou sdíleny zisky, např. vývojové projekty v ropném či plynovém průmyslu; smlouvy o farmaceutické spolupráci, společném marketingu nebo propagaci; smlouvy mezi hudebními vydavatelstvími a umělci; nezávislá ujednání v rámci sektoru finančních služeb; atd.

C.3.4.3 Alokační klíče

- 2.134 V praxi je rozdělení kombinovaných zisků dle transakční metody rozdělení zisku obecně realizováno pomocí jednoho či několika alokačních klíčů. V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu může být alokačním klíčem určitá hodnota (např. rozdělení 30 % ku 70 % na základě údajů o podobném rozdělení mezi nezávislými stranami v rámci srovnatelných transakcí) nebo proměnná (např. relativní

⁴⁾ Příklad, který dokresluje různá měřítka zisků při aplikaci transakční metody rozdělení zisku, je uveden v Příloze II ke kapitole II.

hodnota marketingových výdajů účastníků nebo jiné možné klíče – viz níže). Pokud je používáno několik alokačních klíčů, bude rovněž nezbytné stanovit váhu jednotlivých klíčů za účelem určení relativního přínosu, který každý alokační klíč představuje pro získání kombinovaných zisků.

- 2.135 V praxi se často používají alokační klíče, které vycházejí z aktiv/kapitálu (tj. z provozních aktiv, dlouhodobých aktiv, nehmotných aktiv, použitého kapitálu) nebo z nákladů (tj. z relativních výdajů a/nebo investic v klíčových oblastech, jako jsou výzkum a vývoj, strojírenství, marketing). V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétních transakcí mohou být vhodné jiné alokační klíče založené například na přírůstkových prodejkách, počtu zaměstnanců (tj. na počtu osob, které jsou zapojeny do klíčových funkcí generujících hodnotu v rámci transakce), době strávené určitou skupinou zaměstnanců, pokud existuje silná korelace mezi strávenou dobou a tvorbou kombinovaných zisků, na počtu serverů, paměťových úložištích, podlahové ploše nájemních jednotek, atd.

Alokační klíče založené na aktivech

- 2.136 Alokační klíče založené na aktivech či kapitálu mohou být použity v případech, kdy v kontextu řízené transakce existuje silná korelace mezi užitými hmotnými nebo nehmotnými aktivy či kapitálem a tvorbou hodnoty. Pro stručné informace o rozdělení kombinovaných zisků odkazem na použitý kapitál viz odstavec 2.145. Aby byl alokační klíč smysluplný, měl by být konzistentně aplikován na všechny strany dané transakce. Informace o problémech týkajících se srovnatelnosti v souvislosti s oceňováním aktiv v kontextu transakční metody čistého rozpětí, které jsou rovněž platné v kontextu transakční metody rozdělení zisku, viz odstavec 2.98.
- 2.137 Jednou konkrétní situací, kdy může být transakční metoda rozdělení zisku nejvhodnější metodou, je případ, kdy každá strana transakce přispívá hodnotnými a jedinečnými nehmotnými aktivy. Nehmotná aktiva představují složitou otázku, a to z hlediska jejich identifikace i oceňování. Identifikace nehmotných aktiv může být obtížná, neboť ne všechna cenná nehmotná aktiva jsou chráněna zákonem a registrována, a ne všechna cenná nehmotná aktiva jsou zaznamenána v účetnictví. Zásadní částí transakční analýzy rozdělení zisku je identifikovat, jakými nehmotnými aktivy přispívají jednotlivé sdružené podniky do řízené transakce, a určit relativní hodnotu těchto aktiv. Pokyny týkající se nehmotného majetku jsou uvedeny v kapitole VI této Směrnice. Rovněž viz příklady v Příloze ke kapitole VI „Příklady ilustrující

přístup Směrnice o převodních cenách k nehmotnému majetku a vysoce nejistým oceněním“.

Alokační klíče založené na nákladech

- 2.138 Alokační klíč založený na nákladech může být vhodný v případech, kdy je možné identifikovat silnou korelaci mezi vynaloženými relativními náklady a relativní přidanou hodnotou. Například marketingové náklady mohou být vhodným klíčem pro distributory-prodejce, pokud reklama generuje podstatná marketingová nehmotná aktiva, např. u spotřebního zboží, kde hodnotu marketingových nehmotných aktiv ovlivňuje reklama. Náklady na výzkum a vývoj mohou být vhodné pro výrobce, pokud se týkají vývoje významných obchodních nehmotných aktiv, jako jsou patenty. Avšak pokud například každá ze stran přispívá různými hodnotnými nehmotnými aktivy, potom není vhodné používat alokační klíče založené na nákladech, s výjimkou případů, kdy jsou náklady spolehlivým měřítkem relativní hodnoty takovýchto nehmotných aktiv. V situacích, kdy je primárním faktorem pro realizaci kombinovaných zisků lidská činnost, jsou často používány mzdové náklady.

- 2.139 Výhoda alokačních klíčů založených na nákladech spočívá v jejich jednoduchosti. Avšak ne vždy existuje silná korelace mezi relativními náklady a relativní hodnotou, jak je uvedeno v odstavci 6.27. Jedním z možných problémů alokačních klíčů založených na nákladech je, že mohou být velmi citlivé na účetní klasifikaci nákladů. Je tedy nezbytné předem jasně identifikovat, jaké náklady budou brány v úvahu při stanovení daného alokačního klíče, přičemž je rovněž nezbytné stanovit alokační klíč konzistentně pro všechny strany.

Otázka načasování

- 2.140 Další důležitou otázkou je stanovení relevantního časového období, za které by měly být brány v úvahu činitele pro určení alokačního klíče (např. aktiva, náklady nebo jiné činitele). Problémy vznikají z toho důvodu, že může existovat prodleva mezi dobou, kdy jsou náklady vynaloženy, a dobou, kdy je vytvořena hodnota. Někdy je pak obtížné rozhodnout, ze kterého období mají být použity náklady. Například v případě alokačního klíče založeného na nákladech může být v některých případech vhodné použít náklady za jednotlivé roky, zatímco v jiných případech může být vhodnější používat kumulované náklady (bez odpisů a amortizace, pokud je to za daných okolností vhodné) vynaložené v předchozích letech i v běžném roce. V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu může toto

určení mít podstatný dopad na alokaci zisků mezi strany. Jak je uvedeno v odstavcích 2.116 až 2.117, volba alokačního klíče by měla brát v úvahu konkrétní okolnosti daného případu, přičemž rozdělení zisků by se mělo spolehlivě blížit situaci, která by byla dohodnuta mezi nezávislými stranami.

C.3.4.4 Použití údajů z vlastní činnosti daňového poplatníka („interní údaje“)

- 2.141 V případě, že srovnatelné nezávislé transakce dostatečně spolehlivosti nepodporují rozdělení kombinovaných zisků, je nezbytné zvážit interní údaje, které mohou poskytovat spolehlivé možnosti pro stanovení či zkoumání tržní povahy rozdělení zisku. Druhy těchto interních údajů, které jsou relevantní, budou záviset na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, přičemž by měly splňovat podmínky uvedené v tomto oddíle a především v odstavcích 2.116, 2.117 a 2.132. Tyto údaje budou často získávány z nákladového či finančního účetnictví daňového poplatníka.
- 2.142 Například pokud se používá alokační klíč založený na aktivech, může proces vycházet z údajů získaných z rozvah jednotlivých stran transakce. Často dojde k situaci, kdy se ne všechna aktiva daňových poplatníků týkají příslušné transakce a jsou tedy nutné určité analytické činnosti, aby daňový poplatník mohl sestavit „transakční“ rozvahu, která bude použita pro aplikaci transakční metody rozdělení zisku. Obdobně pak v případech, kdy se používají alokační klíče založené na nákladech vycházejících z údajů výkazu zisků a ztrát daňových poplatníků, může být nezbytné sestavit transakční účty, které identifikují náklady týkající se předmětné řízené transakce, a ty, které by měly být ze stanovení alokačního klíče vyloučeny. Druh nákladů, který je vzat v úvahu (např. platby, odpisy, atd.), i kritéria použitá pro určení toho, zda se určitý náklad týká předmětné transakce nebo zda se spíše týká ostatních transakcí daňového poplatníka (např. ostatních produktových řad, které nejsou předmětem rozdělení zisku), by měly být aplikovány konzistentně na všechny strany dané transakce. Rovněž viz odstavec 2.98 Informace o oceňování aktiv v kontextu transakční metody čistého rozpětí, kdy je čistý zisk poměřován aktivy. Tato ustanovení jsou rovněž relevantní pro oceňování aktiv v kontextu transakční metody rozdělení zisku v případech, kdy se používá alokační klíč založený na aktivech.
- 2.143 Interní údaje mohou rovněž být užitečné v případech, kdy je alokační klíč založen na systému nákladového účetnictví, např. počet zaměstnanců zapojených v některých aspektech transakce, počet serverů, paměťová úložiště, podlahová plocha nájemných jednotek, atd.
- 2.144 Interní údaje jsou zásadní pro stanovení hodnoty příslušných zásluh stran v rámci řízené transakce. Stanovení těchto hodnot by mělo vycházet z funkční analýzy, která bere v úvahu všechny ekonomicky významné funkce, aktiva a rizika jednotlivých stran řízené transakce. V těch případech, kdy je zisk rozdělen na základě hodnocení relativního významu funkcí, majetku a rizik pro hodnotu přidanou k řízené transakci, by mělo být toto hodnocení podpořeno spolehlivými objektivními údaji, aby byla omezena subjektivita. Zvláštní pozornost je nezbytné věnovat identifikaci příslušných přínosů hodnotných nehmotných aktiv a přijetí významných rizik, a dále významnosti, relevantnosti a měření faktorů, které tato hodnotná nehmotná aktiva a významná rizika vyvolaly.
- 2.145 Jedním možným přístupem, který není projednán výše, je rozdělit kombinované zisky tak, že každý ze sdružených podniků účastnících se řízených transakcí získá stejnou míru návratnosti kapitálu použitého v rámci daných transakcí. Tato metoda předpokládá, že kapitálové investice každého účastníka v rámci transakce jsou spojené s podobnou úrovní rizika. Je tedy možné očekávat, že účastníci získají podobnou míru návratnosti jako v případě podnikání na volném trhu. Avšak tento předpoklad nemusí být realistický. Například by nebral v úvahu podmínky na kapitálových trzích a mohl by ignorovat relevantní aspekty, které by odhalila funkční analýza a které by měly být vzaty v úvahu v rámci transakčního rozdělení zisků.

D. Závěry pro transakční ziskové metody

- 2.146 Odstavce 2.1 až 2.11 popisují volbu nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností konkrétního případu.
- 2.147 Jak je uvedeno v této Směrnici, existují určité problémy týkající se použití transakční metody čistého rozpětí. Jedná se především o skutečnost, že tato metoda je někdy aplikována bez toho, aby adekvátně vzala v úvahu relevantní rozdíly mezi srovnávanými řízenými a nezávislými transakcemi. Mnoho zemí se obává, že záruky stanovené pro tradiční transakční metody mohou být při aplikaci transakční metody čistého rozpětí přehlíženy. Pokud tedy rozdíly v charakteristice srovnávaných transakcí mají podstatný dopad na použité ukazatele čistého zisku, nebylo by vhodné použít transakční metodu čistého rozpětí bez úprav zohledňujících tyto rozdíly. Viz odstavce 2.68 až 2.75 (standard srovnatelnosti, který by měl být aplikován na transakční metodu čistého rozpětí).
- 2.148 Informace o tom, že může být nezbytné použít transakční ziskové metody, neznamená, že by tyto metody využily nezávislé podniky pro stano-

vení cen. Stejně jako u jakékoliv jiné metody je důležité, že lze při užití transakčních ziskových metod vypočítat vhodné odpovídající úpravy, přičemž v některých případech je nezbytné stanovit odpovídající úpravy na agregované bázi v souladu se zásadami agregace uvedenými v odstavcích 3.9 až 3.12.

- 2.149 Ve všech případech je však nezbytné postupovat obezřetně při určení toho, zda může transakční zisková metoda aplikovaná na určitý aspekt případu dát výsledek, který je v souladu s principem tržního odstupu – a to buď ve spojitosti s tradiční transakční metodou nebo samostatně. Tuto otázku lze v konečném důsledku vyřešit pouze případ od případu, a to při zvážení výše uvedených silných a slabých stránek definovaných pro konkrétní transakční ziskové metody, na základě srovnávací analýzy (včetně funkční analýzy) stran transakce a na základě dostupnosti a spolehlivosti srovnatelných údajů. Navíc tyto závěry předpokládají, že aplikaci těchto metod bude předcházet určitá úroveň sofistikace vlastních daňových systémů jednotlivých zemí.

Kapitola III Srovnávací analýza

A. Provádění srovnávací analýzy

- 3.1 Všeobecný návod ke srovnatelnosti je uveden v oddílu D kapitoly I. Na základě definice srovnání implikuje zkoumání dvou podmínek: zkoumaných řízených transakcí a nezávislých transakcí, které jsou považovány za potenciálně srovnatelné. Vyhledávání srovnatelných údajů je pouze jednou součástí srovnávací analýzy. Tato činnost by neměla být se srovnávací analýzou zaměňována, ani by od ní neměla být oddělována. Vyhledávání informací o potenciálně srovnatelných nezávislých transakcích a proces identifikace srovnatelných údajů závisí na předchozí analýze řízených transakcí daňového poplatníka a příslušných faktorů srovnatelnosti (viz odstavce 1.38 až 1.63). Metodický, konzistentní přístup by měl poskytnout určitou kontinuitu či vazby v rámci celého analytického procesu – měly by tedy být udrženy konstantní vztahy mezi různými kroky: od předběžné analýzy podmínek řízené transakce po volbu metody pro stanovení převodních cen, přes identifikaci potenciálních srovnatelných údajů a nakonec k závěru o tom, zda jsou zkoumané řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu popsaným v odstavci 1 článku 9 Modelové smlouvy OECD.
- 3.2 Srovnávací analýza, která je součástí procesu volby nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen (viz odstavec 2.2) a její aplikace, má vždy za cíl nalézt nejspolehlivější srovnatelné údaje. Pokud je

tedy možné stanovit, že některé nezávislé transakce mají nižší míru srovnatelnosti než transakce jiné, měly by být eliminovány (rovněž viz odstavce 3.56). To však neznamená, že je stanoven požadavek na vyčerpávající hledání všech možných zdrojů srovnatelných údajů, neboť se uznává, že existují omezení z hlediska dostupnosti informací a že vyhledávání srovnatelných údajů může být náročné. Viz rovněž pojednání o otázkách dodržování předpisů v odstavcích 3.80 až 3.83.

- 3.3 Za účelem transparentnosti daného procesu je vhodné, aby daňoví poplatníci, kteří používají srovnatelné údaje na podporu svých převodních cen, nebo daňové správy, které používají srovnatelné údaje na podporu úprav převodních cen, poskytl vhodné podpůrné informace ostatním zainteresovaným stranám (tj. daňovým auditorům, daňovým poplatníkům nebo zahraničním kompetentním orgánům) za účelem případného posouzení spolehlivosti použitých srovnatelných transakcí. O informacích dostupných daňovým správám, které nejsou poskytnuty daňovým poplatníkům, viz odstavec 3.36. Obecné pokyny k požadavkům na dokumentaci jsou uvedeny v kapitole V této Směrnice. Viz rovněž Příloha ke kapitole IV „Pokyny pro provádění předběžných cenových ujednání při řešení případů dohodou („MAP APAs““).

A.1 Typický proces

- 3.4 Níže je popsán typický proces, který lze dodržovat při provádění srovnávací analýzy. Tento proces se považuje za přijatou správnou praxi, avšak nejedná se o povinný proces. Rovněž přípustný může být jakýkoliv jiný proces, který povede k identifikaci spolehlivých srovnatelných údajů, neboť spolehlivost výsledku je důležitější než samotný proces (tj. dodržování procesu v žádném případě negarantuje, že výsledek bude v souladu s principem tržního odstupu, zatímco nedodržení procesu neimplikuje, že výsledek nebude v souladu s principem tržního odstupu).
- Krok 1: Určení období (let), kterých se má analýza týkat.
- Krok 2: Obsáhlá analýza okolností daňového poplatníka.
- Krok 3: Pochopení zkoumaných řízených transakcí, a to především na základě funkční analýzy, za účelem volby testované strany (v případě potřeby), nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností daného případu, finančního ukazatele, který bude testován (v případě transakční ziskové metody), a za účelem identifikace významných faktorů srovnatelnosti, které by měly být vzaty v úvahu.
- Krok 4: Zhodnocení případných stávajících interních srovnatelných údajů.

- Krok 5: Určení dostupných zdrojů informací externích srovnatelných údajů, pokud jsou takovéto externí srovnatelné údaje nezbytné ve světle jejich relativní spolehlivosti.
- Krok 6: Volba nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen a – v závislosti na dané metodě – stanovení relevantního finančního ukazatele (např. stanovení relevantního ukazatele čistého zisku v případě transakční metody čistého rozpětí).
- Krok 7: Identifikace potenciálních srovnatelných údajů: určení klíčových vlastností, které mají být dodrženy ze strany jakékoliv nezávislé transakce, aby mohla být považována za potenciálně srovnatelnou, a to na základě relevantních faktorů identifikovaných v rámci kroku 3 a v souladu s faktory srovnatelnosti stanovenými v odstavcích 1.38 až 1.63.
- Krok 8: Určení úprav srovnatelnosti a jejich provedení (v případě potřeby).
- Krok 9: Interpretace a použití shromážděných údajů, určení odměny dle principu tržního odstupu.
- 3.5 V praxi není tento proces lineární. Především kroky 5 až 7 mohou být vyžadovány opakovaně až do doby, než je dosaženo vyhovujícího závěru (tj. volba nejvhodnější metody), především z toho důvodu, že zkoumání dostupných zdrojů informací může v některých případech ovlivnit volbu metody pro stanovení převodních cen. Například v případech, kdy není možné nalézt informace o srovnatelných transakcích (krok 7) a/nebo provést přiměřeně přesné úpravy (krok 8), si daňoví poplatníci mohou zvolit jinou metodu pro stanovení převodních cen a opakovat proces od kroku 4.
- 3.6 Informace o procesu stanovení, monitorování a hodnocení převodních cen viz odstavec 3.82.

A.2 Obsáhlá analýza okolností daňového poplatníka

- 3.7 „Obsáhlá analýza“ je podstatným krokem v rámci srovnávací analýzy. Tento krok lze definovat jako analýzu odvětví, konkurence, ekonomických a regulačních faktorů a jiných prvků, které mají vliv na daňového poplatníka a jeho prostředí, avšak prozatím nikoliv v kontextu specifické transakce. Tento krok pomáhá pochopit podmínky řízení transakce daňového poplatníka i podmínky nezávislých transakcí, které mají být předmětem srovnání, především pak ekonomické okolnosti transakce (viz odstavce 1.55 až 1.58).

A.3 Zhodnocení řízení transakce a volba zkoumané/testované strany

- 3.8 Zhodnocení zkoumaných řízených transakcí

má za cíl identifikovat relevantní faktory, které ovlivní volbu zkoumané strany (v případě potřeby), volbu a aplikaci nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností daného případu, finančního ukazatele, který bude testován (v případě transakční ziskové metody) a také volbu srovnatelných údajů, případně určení úprav srovnatelnosti.

A.3.1 Hodnocení samostatných a kombinovaných transakcí daňového poplatníka

- 3.9 Abychom se co nejvíce přiblížili podmínkám dle principu tržního odstupu, je v ideálním případě nezbytné aplikovat princip tržního postupu na jednotlivé transakce postupně. Často však dochází k situacím, kdy jsou samostatné transakce tak úzce spjaty nebo spojeny, že nemohou být samostatně adekvátně posouzeny. Může se jednat o následující příklady: 1. Některé dlouhodobé smlouvy na dodávku komodit či služeb; 2. Práva na užívání nehmotného majetku; 3. Stanovení cen pro řadu úzce spjatých výrobků (např. v rámci jedné produktové řady), pokud není praktické stanovit ceny pro každý jednotlivý produkt nebo transakci. Jiným příkladem by mohlo být poskytnutí licence na výrobní know-how a dodávky zásadních komponent sdruženému výrobcí; může být vhodnější zhodnotit podmínky dle principu tržního odstupu pro oba předměty společně spíše než odděleně. Takovéto transakce by měly být hodnoceny dohromady pomocí nejvhodnější metody dle principu tržního odstupu. Dalším příkladem by mohla být realizace transakce prostřednictvím dalšího sdruženého podniku; může být vhodné zvážit danou transakci jako celek spíše než posuzovat individuální transakce odděleně.
- 3.10 Další příklad, kdy mohou být transakce daňového poplatníka sdružovány, se týká portfolio přístupů. Portfolio přístup představuje podnikatelskou strategii zahrnující sdružení určitých transakcí ze strany daňového poplatníka za účelem získání řádného výnosu pro celé portfolio namísto jednotlivých produktů v rámci tohoto portfolio. Například některé produkty mohou být daňovým poplatníkem prodávány s nízkým ziskem nebo dokonce se ztrátou, protože vytvářejí poptávku po ostatních produktech a/nebo souvisejících službách stejného daňového poplatníka, které jsou následně prodány/poskytnuty s vyššími zisky (např. určité zařízení a související spotřební předměty, jako jsou kávovary a kávové kapsle, případně tiskárny a náplně). Podobné přístupy lze vysledovat v nejrůznějších odvětvích. Portfolio přístupy jsou příkladem podnikatelské strategie, kterou může být nezbytné zvážit v rámci srovnávací analýzy i při posuzování spolehli-

- vosti srovnatelných údajů. Viz odstavce 1.59 až 1.63 o podnikatelských strategiích. Avšak jak je uvedeno v odstavcích 1.70 až 1.72, tyto úvahy nevysvětlí trvalé celkové ztráty nebo špatnou výkonnost v čase. Navíc aby byly portfolio přístupy přípustné, musí být přiměřeně zacíleny, neboť by neměly být používány pro aplikaci určité metody pro stanovení převodních cen na úrovni celé společnosti daňového poplatníka v těch případech, kdy rozdílné transakce mají rozdílnou ekonomickou povahu a je nezbytné je segmentovat. Viz odstavce 2.78 až 2.79. Konečně by pak neměly být výše uvedené poznámky nesprávně pochopeny jako implikace toho, že je přípustné, aby jeden subjekt v rámci skupiny NNP obdržel výnos pod úrovni tržního výnosu za účelem poskytnutí užitek jinému subjektu v rámci skupiny NNP, viz především odstavec 1.71.
- 3.11 Zatímco může být nezbytné posoudit některé odděleně dohodnuté transakce mezi sdruženými podniky společně za účelem určení, zda jsou dané podmínky v souladu s principem tržního odstupu, jiné transakce dohodnuté mezi danými podniky v rámci balíčku může být nezbytné posuzovat samostatně. Skupina NNP může do jedné transakce/v rámci jedné ceny zahrnout několik různých užitků, jako jsou licence na patenty, know-how a obchodní značky, poskytování technických/administrativních služeb a pronájem výrobních zařízení. Tento typ ujednání je často označován jako souhrnná transakce (balíček). Tyto komplexní balíčky však pravděpodobně nebudou zahrnovat prodeje zboží, ačkoliv cena účtovaná za prodej zboží může zahrnovat některé doprovodné služby. V některých případech nemusí být možné hodnotit balíček jako celek a bude nutné rozdělit tento balíček na jednotlivé části. V takovýchto případech by se daňová správa po stanovení samostatných převodních cen pro jednotlivé součásti měla nicméně zabývat tím, zda je celková převodní cena pro celý balíček v souladu s principem tržního odstupu.
- 3.12 Dokonce i v rámci nezávislých transakcí mohou souhrnné transakce (balíčky) zahrnovat jednotlivé složky, které v rámci národních zákonů nebo smlouvy o zamezení dvojímu zdanění podléhají rozdílným daňovým režimům. Například licenční poplatky mohou podléhat srážkové dani, avšak platby nájemného mohou být předmětem čistého zdanění. V takovýchto situacích může být vhodné stanovit převodní ceny pro celý balíček, přičemž daňová správa by následně mohla určit, zda je pro jiné daňové účely nezbytné alokovat cenu na jednotlivé součásti balíčku. V rámci této úvahy by měly daňové správy posoudit souhrnnou transakci mezi sdruženými podniky stejným způsobem, jakým by analyzovaly podobné transakce mezi nezávislými podniky. Daňoví poplatníci by měli být připraveni prokázat, že souhrnná transakce odráží vhodné převodní ceny.
- A.3.2 Úmyslné vzájemné kompenzace**
- 3.13 Úmyslná kompenzace je ta kompenzace, kterou sdružené podniky vědomě zahrnou do podmínek řízené transakce. K této situaci dochází, když jeden sdružený podnik poskytl užitek jinému sdruženému podniku v rámci skupiny, který je následně do určité míry kompenzován jiným užitem obdrženým od daného podniku. Tyto podniky mohou uvést, že užítky, které vzájemně obdržely, by měly být započítány vůči užítkům, které poskytly, a to jako úplná nebo částečná úhrada za dané užítky. Pro účely stanovení daňových povinností je tedy nezbytné posoudit pouze případný čistý zisk/čistou ztrátu daných transakcí. Například podnik může jinému podniku poskytnout licenci na užívání patentu výměnou za poskytnutí know-how v jiné souvislosti, přičemž uvede, že daná transakce nemá za následek zisk či ztrátu ani jedné ze stran. Takováto ujednání mohou být někdy uzavřena i mezi nezávislými podniky, přičemž by měla být hodnocena dle principu tržního odstupu, aby byla kvantifikována hodnota příslušných užitků prezentovaných jako vzájemné kompenzace.
- 3.14 Úmyslné vzájemné kompenzace se mohou lišit z hlediska velikosti i komplexnosti. Takovéto kompenzace se mohou vyskytovat v různých formách, od jednoduchého salda dvou transakcí (například výhodná prodejní cena za vyrobené zboží výměnou za výhodnou kupní cenu za suroviny používané při výrobě daného zboží) po ujednání o všeobecném vyrovnání, které bude zahrnovat všechny užítky obou stran v rámci určitého období. Je velmi nepravděpodobné, že by nezávislé podniky přemýšlely o druhém typu ujednání, pokud by nebylo možné příslušné užítky dostatečně přesně kvantifikovat a pokud by nebyla smlouva vytvořena předem. V ostatních případech by nezávislé podniky zpravidla preferovaly vzájemně nezávislý tok svých příjmů a výdajů a případný zisk/ztrátu jako výsledek běžné obchodní činnosti.
- 3.15 Uznávání úmyslných vzájemných kompenzací nemění základní požadavek, že převodní ceny musí být pro daňové účely v souladu s principem tržního odstupu. Bylo by vhodné, pokud by daňoví poplatníci zveřejnili existenci vzájemných kompenzací úmyslně zabudovaných do dvou a více transakcí mezi sdruženými podniky a prokázali (případně potvrdili, že mají příslušné podpůrné informace a provedli dostatečnou analýzu za účelem prokázání toho), že po zvážení vzájemných kompenzací jsou podmínky upravující dané transakce v souladu s principem tržního odstupu.
- 3.16 Může být nezbytné posoudit transakce samostat-

ně, aby bylo zjištěno, zda jsou v souladu s principem tržního odstupu. Pokud mají být dané transakce analyzovány společně, je nezbytné pečlivě volit srovnatelné transakce a mít na paměti ustanovení odstavců 3.9 až 3.12. Podmínky vzájemných kompenzací týkající se mezinárodních transakcí mezi sdruženými podniky nemusí být zcela v souladu s podmínkami, které se týkají pouze domácích transakcí mezi nezávislými podniky, a to v důsledku rozdílů v daňových režimech pro vzájemné kompenzace v rámci různých národních daňových systémů nebo v důsledku rozdílů v režimech pro dané platby v rámci dvoustranných daňových dohod. Například srážková daň by komplikovala uznání licenčních poplatků oproti tržbám.

- 3.17 Daňový poplatník může v rámci šetření usilovat o snížení úpravy převodních cen, a to na základě neúmyslného vykázaní vyššího zdanitelného příjmu. Daňové správy dle svého uvážení mohou, ale nemusí takovému požadavku vyhovět. Daňové správy mohou takovéto požadavky rovněž zvážit v kontextu procedur řešení případů dohodou a korespondujících úprav (viz kapitola IV).

A.3.3 Volba testované strany

- 3.18 Při aplikaci metody nákladů a přírážky, metody ceny při opětovném prodeji nebo transakční metody čistého rozpětí (viz kapitola II) je nezbytné zvolit stranu transakce, pro kterou je daný finanční ukazatel (přírážka k nákladům, hrubé rozpětí nebo ukazatel čistého zisku) testován. Volba testované strany by měla být v souladu s funkční analýzou transakce. Obecně je testovanou stranou ta, na kterou lze určitou metodu pro stanovení převodních cen aplikovat nejspolehlivěji, a pro kterou lze nalézt nejspolehlivější srovnatelné transakce, tj. nejčastěji se bude jednat o tu stranu, která má méně komplexní funkční analýzu.
- 3.19 Toto lze dokreslit následujícím příkladem. Předpokládejme, že společnost A vyrábí dva druhy výrobků – P1 a P2 – které prodává společnosti B. Společnost B je sdruženým podnikem v jiné zemi. Předpokládejme, že společnost A vyrábí výrobky P1 pomocí hodnotných a jedinečných nehmotných aktiv, která patří společnosti B, a v souladu s technickými specifikacemi stanovenými společností B. Předpokládejme, že v rámci této transakce P1 společnost A vykonává pouze jednoduché funkce a v souvislosti s danou transakcí nemá žádný hodnotný/jedinečný přínos. Z hlediska transakce P1 by nejčastěji byla testována společnost A. Nyní předpokládejme, že společnost A rovněž vyrábí výrobky P2, pro které vlastní a používá hodnotná/jedinečná nehmotná aktiva, jako jsou hodnotné patenty a obchodní značky,

a pro které společnost B vystupuje jako distributor. Předpokládejme, že v rámci této transakce P2 společnost B vykonává pouze jednoduché funkce a v souvislosti s danou transakcí nemá žádný hodnotný/jedinečný přínos. Z hlediska transakce P2 by nejčastěji byla testována společnost B.

A.3.4 Informace o řízené transakci

- 3.20 Za účelem výběru a aplikace nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen dle okolností konkrétního případu jsou nezbytné informace o faktorech srovnatelnosti v souvislosti se zkoumanou řízenou transakcí, a především o funkcích, majetku a rizicích všech stran řízené transakce, včetně sdružených zahraničních podniků. Konkrétně to znamená, že ačkoliv jednostranné metody (např. metoda nákladů a přírážky, metoda ceny při opětovném prodeji nebo transakční metoda čistého rozpětí – viz detailně v kapitole II) vyžadují posouzení určitého finančního ukazatele nebo ukazatele úrovně zisku pro jednu ze stran příslušné transakce (tj. „testovaná strana“ – viz ustanovení odstavce 3.18-3.19), jsou pro správnou charakteristiku řízené transakce a pro volbu nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen rovněž nezbytné některé informace o faktorech srovnatelnosti řízené transakce, a to především o funkční analýze netestované strany.
- 3.21 Pokud je z hlediska okolností daného případu nejvhodnější metodou pro stanovení převodních cen (v souladu s pokyny uvedenými v odstavcích 2.1 až 2.11) transakční metoda rozdělení zisku, jsou nezbytné finanční informace o všech stranách transakce – domácích i zahraničních. Vzhledem k dvoustranné povaze této metody vyžaduje aplikace transakční metody rozdělení zisku obzvláště detailní informace o zahraničním sdruženém podniku, který vystupuje jako strana transakce. Toto zahrnuje informace o pěti faktorech srovnatelnosti za účelem řádného určení charakteristiky vztahů mezi stranami a za účelem prokázání vhodnosti transakční metody rozdělení zisku, i finanční informace (stanovení kombinovaných zisků, které mají být rozděleny, i rozdělení těchto zisků vychází z finančních informací všech stran transakce, včetně případného sdruženého zahraničního podniku). Obdobně pak v případech, kdy je vzhledem k okolnostem daného případu nejvhodnější metodou pro stanovení převodních cen transakční metoda rozdělení zisku, se dá důvodně očekávat, že daňoví poplatníci budou připraveni poskytnout daňovým správám nezbytné informace o sdružených zahraničních podnicích vystupujících v rámci transakce, včetně finančních údajů nezbytných pro výpočet rozdělení zisku.
- 3.22 Pokud je z hlediska okolností daného případu nejvhodnější metodou pro stanovení převodních

cen (v souladu s pokyny uvedenými v odstavcích 2.1 až 2.11) jednostranná metoda, jsou kromě informací uvedených v odstavci 3.20 nezbytné i finanční informace o testované straně – a to bez ohledu na to, zda je testovanou stranou domácí či zahraniční subjekt. Pokud je tedy nejvhodnější metodou metoda nákladů a přírážky, metoda ceny při opětovném prodeji nebo transakční metoda čistého rozpětí a testovanou stranou je zahraniční subjekt, jsou nezbytné dostatečné informace pro spolehlivou aplikaci zvolené metody na testovanou zahraniční stranu a pro zhodnocení aplikace dané metody na příslušnou testovanou zahraniční stranu ze strany daňové správy země netestované strany. Na druhou stranu pokud je jako nejvhodnější metoda zvolena jednostranná metoda a testovanou stranou je domácí daňový poplatník, nemá zpravidla daňová správa žádný důvod dále vyžadovat finanční údaje sdruženého zahraničního podniku.

- 3.23 Jak je vysvětleno výše, analýza převodních cen vyžaduje, aby byly k dispozici určité informace o sdružených zahraničních podnicích. Povaha a rozsah těchto informací závisí především na použité metodě pro stanovení převodních cen. Jak je však uvedeno v odstavci 5.11, sběr takovýchto informací může pro daňového poplatníka představovat problémy, se kterými se při předkládání svých vlastních informací nepotýká. Tyto obtíže by měly být brány v úvahu při tvorbě pravidel a/ nebo postupů pro dokumentaci.

A.4 Srovnatelné nezávislé transakce

A.4.1 Obecně

- 3.24 Srovnatelná nezávislá transakce představuje transakci mezi dvěma nezávislými stranami, která je srovnatelná se zkoumanou řízenou transakcí. Může se jednat o srovnatelnou transakci mezi jednou ze stran řízené transakce a nezávislou stranou („interní srovnatelná transakce“) nebo o transakci mezi dvěma nezávislými stranami, které nejsou stranami řízené transakce („externí srovnatelná transakce“).
- 3.25 Srovnání řízených transakcí daňového poplatníka s ostatními řízenými transakcemi realizovanými ze strany stejné či odlišné skupiny NNP jsou pro aplikaci principu tržního odstupu irelevantní, a proto by neměla být používána ze strany daňové správy jako základ pro úpravu převodních cen nebo ze strany daňového poplatníka na podporu jeho politiky v oblasti převodních cen.
- 3.26 Jedním z faktorů, který může způsobit to, že výsledky řízených transakcí daňového poplatníka mají blíže k tržním výsledkům, je existence minoritních akcionářů. Tento faktor však sám o sobě není určující. Vliv minoritních akcionářů závisí na několika faktorech, včetně toho, zda příslušný

minoritní akcionář má majetkovou účast na kapitálu mateřské společnosti nebo na kapitálu dceřiné společnosti, nebo zda má určitý vliv na ceny vnitroskupinových transakcí a tento vliv skutečně uplatňuje.

A.4.2 Interní srovnatelné transakce

- 3.27 Krok 4 typického procesu popsaného v odstavci 3.4 zahrnuje zhodnocení případných stávajících interních srovnatelných údajů. Interní srovnatelné údaje mohou mít přímější a bližší vztah ke zkoumané transakci než externí srovnatelné údaje. Finanční analýza může být snadnější a spolehlivější, neboť bude pravděpodobně vycházet z identických účetních standardů a předpisů v souvislosti s interními srovnatelnými údaji i řízenou transakcí. Navíc může být přístup k informacím o interních srovnatelných údajích úplnější i méně nákladný.
- 3.28 Na druhou stranu však interní srovnatelné údaje nejsou vždy spolehlivější, přičemž ne každá transakce mezi daňovým poplatníkem a nezávislou stranou může být považována za spolehlivou srovnatelnou transakci pro řízenou transakci realizovanou stejným daňovým poplatníkem. Pokud interní srovnatelné údaje existují, musí splňovat pět faktorů srovnatelnosti stejným způsobem jako externí srovnatelné údaje, viz odstavce 1.38 až 1.63. Pokyny o úpravách srovnatelnosti rovněž platí pro interní srovnatelné údaje, viz odstavce 3.47 až 3.54. Předpokládáme například, že daňový poplatník vyrábí určitý produkt. Významné objemy tohoto produktu prodává sdruženému zahraničnímu prodejci, zatímco marginální množství stejného produktu je prodáváno nezávislé straně. V takovémto případě objemy prodejů velmi pravděpodobně významně ovlivní srovnatelnost těchto dvou transakcí. Pokud není možné provést přiměřeně přesné úpravy za účelem eliminace těchto rozdílů, není pravděpodobné, že by transakce mezi daňovým poplatníkem a jeho nezávislým zákazníkem byla spolehlivě srovnatelná.

A.4.3 Externí srovnatelné transakce a zdroje informací

- 3.29 Existují různé zdroje informací, které lze využít pro účely identifikace potenciálních externích srovnatelných údajů. Tento pododíl pojednává o konkrétních otázkách, které vyvstávají v souvislosti s komerčními databázemi, zahraničními srovnatelnými transakcemi a informacemi neposkytnutými daňovým poplatníkům. Navíc pokud existují spolehlivé interní srovnatelné údaje, může být zbytečné hledat externí – viz odstavce 3.27 až 3.28.

A.4.3.1 Databáze

- 3.30 Častým zdrojem informací jsou komerční databáze vytvořené editory, kteří shromažďují účetní informace předkládané společnostmi příslušným administrativním orgánům a prezentují je v elektronickém formátu vhodném pro vyhledávání a statistické analýzy. Může se jednat o praktický a někdy i cenově dostupný způsob identifikace externích srovnatelných údajů, přičemž v závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu se může jednat o nejspolehlivější zdroj informací.
- 3.31 Často je identifikováno několik omezení komerčních databází. Protože tyto komerční databáze vycházejí z veřejně dostupných informací, nejsou k dispozici ve všech zemích, neboť ne všechny země nabízejí stejné množství veřejně dostupných informací o svých společnostech. Navíc v případě, že jsou tyto informace k dispozici, nemusejí zahrnovat stejný druh informací pro všechny společnosti podnikající v dané zemi, neboť požadavky na zveřejňování a předkládání informací se mohou lišit v závislosti na právní formě společnosti nebo na tom, zda se jedná o společnost obchodovanou na burze. Je rovněž nezbytné postupovat obezřetně z hlediska toho, zda a jak mají být tyto databáze používány, neboť slouží pro jiné než účely převodních cen. Komerční databáze ne vždy poskytují informace, které by byly dostatečně detailní a mohly by sloužit jako podklady pro zvolenou metodu pro stanovení převodních cen. Ne všechny databáze zahrnují stejně detailní informace a mohou být používány s podobnou úrovní jistoty. Důležitým faktorem je skutečnost, že v mnoha zemích je praxe taková, že komerční databáze slouží pro srovnávání výsledků společností spíše než transakcí, neboť informace o transakcích třetích stran jsou k dispozici jen výjimečně. Informace o používání netrankských údajů třetích stran viz odstavec 3.37.
- 3.32 Pokud jsou dostupné spolehlivé informace z jiných zdrojů, např. interní srovnatelné údaje, může být zbytečné používat komerční databáze. Pokud již jsou komerční databáze využívány, měly by být používány objektivně, přičemž je nezbytné se vždy snažit o identifikaci spolehlivých srovnatelných informací.
- 3.33 Používání komerčních databází by nemělo vést k převládání kvantity nad kvalitou. V praxi může provádění srovnávací analýzy pouze na základě komerčních databází vzbudit obavy týkající se spolehlivosti dané analýzy, a to především díky kvalitě informací relevantních pro zhodnocení srovnatelnosti, které jsou z databází zpravidla dostupné. Ve světle těchto obav může být nezbytné doplnit informace z databází o jiné veřejně do-

stupné informace, a to v závislosti na konkrétních skutečnostech a okolnostech. Takovéto doplnění databázových informací o jiné zdroje informací má podpořit kvalitu před standardizovanými přístupy, přičemž platí pro informace z databází získané ze strany daňových poplatníků/odborníků i ze strany daňových správ. Toto je nezbytné chápat v souvislosti s diskusí o nákladech a nárocích na dodržování předpisů pro daňové poplatníky, viz odstavec 3.80 až 3.83.

- 3.34 Existují rovněž autorské databáze, které jsou vytvořeny a vedeny některými poradenskými společnostmi. Kromě otázek, které byly vzneseny v souvislosti s více využívanými komerčními databázemi, vyvstává v případě autorských databází další otázka týkající se jejich pokrytí údajů, pokud jsou ve srovnání s komerčními databázemi založeny na omezenější části trhu. Pokud daňový poplatník využil za účelem doložení svých převodních cen autorské databáze, může si daňová správa ze zřejmých důvodů transparentnosti vyžádat přístup do dané databáze, aby přezkoumala výsledky daňového poplatníka.

A.4.3.2 Zahraniční zdroje nebo netuzemské srovnatelné údaje

- 3.35 Daňoví poplatníci ne vždy vyhledávají srovnatelné údaje v dané zemi, například v případech, kdy jsou na národní úrovni k dispozici nedostatečné údaje a/nebo za účelem snížení nákladů spojené s touto oblastí, pokud má několik subjektů skupiny NNP srovnatelné funkční analýzy. Netuzemské srovnatelné údaje by neměly být automaticky odmítány pouze z toho důvodu, že nejsou tuzemské. To, zda jsou netuzemské srovnatelné údaje spolehlivé, je nezbytné určit případ od případu a odkazem na rozsah, ve kterém takovéto transakce splňují pět faktorů srovnatelnosti. Zda je možné spolehlivě použít jedno vyhledávání srovnatelných údajů provedené na regionální úrovni pro několik dceřiných společností skupiny NNP podnikajících v daných regionech, závisí především na okolnostech, při kterých jednotlivé dceřiné společnosti podnikají. Viz odstavce 1.57 až 1.58 o tržních rozdílech a analýzách pro několik zemí. Rovněž mohou vyvstat problémy v souvislosti s různými účetními standardy.

A.4.3.3 Informace neposkytované daňovým poplatníkům

- 3.36 Správci daně mohou v souvislosti s šetřením u jiných daňových poplatníků nebo z jiných zdrojů disponovat informacemi, které nemusí být poskytnuty příslušnému daňovému poplatníkovi. Bylo by však nespravedlivé aplikovat na základě takovýchto údajů metodu pro stanovení převod-

ních cen, pokud daňová správa takovéto údaje v rámci národních požadavků na mlčenlivost nezpřístupní daňovému poplatníkovi, aby měl možnost obhájit svůj vlastní postoj a zajistit si efektivní soudní kontrolu ze strany soudů.

A.4.4 Používání netransakčních údajů třetích stran

3.37 Transakční zaměření metod pro stanovení převodních cen a otázka možné agregace řízených transakcí daňového poplatníka jsou diskutovány v odstavcích 3.9 až 3.12. Jinou otázkou je, zda mohou netransakční údaje třetích stran poskytnout spolehlivé srovnatelné údaje k řízeným transakcím daňového poplatníka (nebo k souboru transakcí agregovaných v souladu s pokyny stanovenými v odstavcích 3.9 až 3.12). V praxi jsou dostupné údaje třetích stran často ve formě agregovaných údajů, na úrovni celé společnosti nebo segmentu, a to v závislosti na příslušných účetních standardech. To, zda mohou takovéto netransakční údaje třetích stran poskytnout spolehlivé srovnatelné údaje k řízeným transakcím daňového poplatníka (nebo k souboru transakcí agregovaných v souladu s pokyny stanovenými v odstavcích 3.9 až 3.12), záleží především na tom, jestli třetí strana provádí řadu výrazně odlišných transakcí. Pokud jsou k dispozici segmentovaná data, mohou poskytovat lepší srovnatelné údaje než údaje za celou společnost či nesegmentovaná data, neboť jsou více transakčně zaměřeny. Rovněž však platí, že segmentovaná data mohou vést k problémům v souvislosti s alokací nákladů na různé segmenty. Obdobně pak mohou v určitých situacích externí údaje na úrovni celé společnosti nabídnout lepší srovnatelné údaje než externí segmentované údaje, například pokud činnosti vyjádřené v daných srovnatelných údajích odpovídají souboru řízených transakcí daňového poplatníka.

A.4.5 Omezení dostupných srovnatelných údajů

3.38 Identifikace možných srovnatelných údajů musí být provedena s cílem nalézt nejspolehlivější údaje, přičemž je potřeba mít na paměti, že tyto údaje nebudou vždy dokonalé. Například nezávislé transakce mohou být na určitých trzích/v rámci určitých odvětví vzácné. Může být nezbytné sáhnout po určitém pragmatickém řešení pro jednotlivé případy, např. rozšířením hledání o nezávislé transakce (a použitím informací o nezávislých transakcích), ke kterým dojde v rámci stejného odvětví a na srovnatelném geografickém trhu, ale které jsou realizovány stranami s odlišnými podnikatelskými strategiemi, modely podnikání nebo jiné mírně odlišné ekonomické okolnosti; o infor-

mace o nezávislých transakcích, ke kterým dojde v rámci stejného odvětví, ale na jiném geografickém trhu; nebo o informace o nezávislých transakcích, ke kterým dojde na stejném geografickém trhu, ale v rámci jiných odvětví. Volba mezi jednotlivými alternativami bude záviset na skutečnostech a okolnostech daného případu, a to především na významnosti očekávaných dopadů poruch srovnatelnosti na spolehlivost analýzy.

3.39 Transakční metoda rozdělení zisku může být za vhodných okolností použita i bez srovnatelných údajů, např. pokud je nedostatek srovnatelných údajů způsoben existencí hodnotných/jedinečných nehmotných aktiv, kterými jednotlivé strany v rámci transakce přispívají (viz odstavec 2.109). Avšak i v případech, kdy jsou srovnatelné údaje vzácné a nedokonalé, musí být volba nejhodnější metody pro stanovení převodních cen v souladu s funkční analýzou stran, viz odstavec 2.2.

A.5 Přijetí či odmítnutí potenciálních srovnatelných údajů

3.40 V zásadě existují dva způsoby, kterými lze provést identifikaci potenciálně srovnatelných údajů třetích stran.

3.41 První způsob, který lze kvalifikovat jako „aditivní“ (přídavný) přístup, spočívá v tom, že osoba, která vyhledávání provádí, sestaví seznam třetích stran, které by měly realizovat potenciálně srovnatelné transakce. Následně jsou shromážděny informace o transakcích realizovaných těmito třetími stranami, aby bylo potvrzeno, že se skutečně jedná o přijatelné srovnatelné údaje, a to na základě předem určených kritérií srovnatelnosti. Tento přístup pravděpodobně poskytuje správně zaměřené výsledky – všechny transakce uvedené v rámci analýzy jsou realizovány dobře známými aktéry v rámci trhu daňového poplatníka. Jak je uvedeno výše, pro zajištění dostatečné míry objektivity je důležité, aby byl příslušný proces transparentní, systematický a ověřitelný. „Aditivní“ přístup může být aplikován jako jediný přístup, kdy osoba, která vyhledávání provádí, ví o několika třetích stranách zabývajících se transakcemi, které jsou srovnatelné se zkoumanými řízenými transakcemi. Je rovněž dobré poznamenat, že „aditivní“ přístup má určité podobnosti s procesem v rámci identifikace interních srovnatelných údajů. V praxi může „aditivní“ přístup zahrnovat interní i externí srovnatelné údaje.

3.42 Druhý způsob – „deduktivní“ (zuzující) přístup – vychází ze širokého souboru společností, které podnikají ve stejném sektoru, realizují obecně podobné funkce a nepředstavují ekonomické vlastnosti, které jsou jasně odlišné. Seznam je následně zúžen pomocí výběrových kritérií a veřejně dostupných informací (např. z databází,

- webových stránek nebo informací o známých konkurentech daňového poplatníka). V praxi pak „deduktivní“ přístup zpravidla začíná vyhledáváním v databázi. Je tedy důležité postupovat v souladu s pokyny pro interní srovnatelné údaje a pro zdroje informací o externích srovnatelných údajích, viz odstavce 3.24-3.39. „Deduktivní“ přístup navíc není vhodný pro všechny případy a všechny metody. Informace v této části by tedy neměly být interpretovány tak, že ovlivňují kritéria pro volbu vhodné metody pro stanovení převodních cen stanovená v odstavcích 2.1 až 2.11.
- 3.43 V praxi se pro přijetí či odmítnutí potenciálních srovnatelných údajů používají kvantitativní i kvalitativní kritéria. Příklady kvalitativních kritérií se objevují v rámci portfolia výrobků a podnikatelských strategií. Nejčastěji se vyskytujícími kvantitativními kritérii jsou:
- Kritéria velikosti z hlediska tržeb, aktiv nebo počtu zaměstnanců. Velikost transakce vyjádřená absolutní hodnotou nebo poměrně k určitým činnostem stran může ovlivňovat relativní konkurenční postavení kupujícího a prodávajícího, a tedy i srovnatelnost.
 - Kritéria týkající se nehmotných aktiv, jako je podíl čisté hodnoty nehmotných aktiv/celkové čisté hodnotě aktiv nebo podíl výzkumu a vývoje („R&D“)/tržbám; tyto koeficienty mohou sloužit pro vyloučení společností s hodnotnými nehmotnými aktivy nebo významnými činnostmi v oblasti R&D, pokud posuzovaná strana nepoužívá hodnotná hmotná aktiva, případně nerealizuje významné činnosti v oblasti R&D.
 - Kritéria týkající se důležitosti exportních prodejů (zahraniční tržby/celkové tržby), pokud jsou takováto kritéria relevantní.
 - Kritéria týkající se zásob v relativní či absolutní hodnotě, pokud jsou takováto kritéria relevantní.
 - Ostatní kritéria za účelem vyloučení třetích stran, které jsou v mimořádně zvláštní situaci – např. začínající společnosti, společnosti v likvidaci, atd., kdy takovéto zvláštní situace jasně nejsou vhodné pro dané srovnání.
- Volba a aplikace výběrových kritérií závisí na skutečnostech a okolnostech každého konkrétního případu, přičemž výše uvedený seznam není restriktivní ani normativní.
- 3.44 Jednou výhodou „deduktivního“ přístupu je, že je reprodukovatelnější a transparentnější než „aditivní“ přístup. Zároveň se snadněji ověřuje, neboť se hodnocení soustředí na proces a na relevantnost výběrových kritérií. Na druhé straně se uvádí, že kvalita výsledku „deduktivního“ přístupu závisí na kvalitě vyhledávacích nástrojů, na které se spoléhá (např. na kvalitě databází, pokud je používána právě databáze, a na možnosti získat dostatečně detailní informace). V některých zemích, kde je spolehlivost a užitečnost databází v rámci srovnávacích analýz sporná, se může jednat o praktické omezení.
- 3.45 Nebylo by vhodné systematicky preferovat jeden přístup před druhým, protože v závislosti na okolnostech konkrétního případu může být hodnotný „aditivní“ nebo „deduktivní“ přístup, případně kombinace obou přístupů. „Aditivní“ a „deduktivní“ přístupy často nejsou používány výlučně. V rámci typického „deduktivního“ přístupu jsou často kromě prohledávání veřejných databází zahrnuty třetí strany, například známí konkurenti (nebo třetí strany, o kterých se ví, že realizují potenciálně srovnatelné transakce jako daňový poplatník), k čemuž v případě čistě deduktivního přístupu nedochází – např. z toho důvodu, že tito konkurenti mohou být klasifikováni v rámci odlišného odvětvového kódu. V takovýchto případech slouží „aditivní“ přístup jako nástroj zpřesnění vyhledávání založeného na „deduktivním“ přístupu.
- 3.46 Proces aplikovaný za účelem identifikace potenciálních srovnatelných údajů představuje jeden z nejkritičtějších aspektů srovnávací analýzy. Měl by tedy být transparentní, systematický a ověřitelný. Především volba výběrových kritérií má významný vliv na výsledek analýzy, měla by tedy odrážet smysluplné ekonomické charakteristiky srovnávaných transakcí. Úplná eliminace subjektivních soudů v rámci volby srovnatelných údajů není možná, avšak lze provést celou řadu věcí pro zvýšení objektivitu a transparentnosti při aplikaci subjektivních soudů. Zajištění transparentnosti daného procesu může záviset na rozsahu, ve kterém lze kritéria, jenž mají být použita pro volbu potenciálních srovnatelných údajů, zveřejnit a vysvětlit důvody pro vyloučení některých potenciálně srovnatelných údajů. Zvýšení objektivitu a zajištění transparentnosti procesu může rovněž záviset na rozsahu, ve kterém má osoba posuzující daný proces (daňový poplatník nebo daňová správa) přístup k informacím týkajícím se daného procesu a ke stejným zdrojům údajů. Problematika dokumentace procesu identifikace srovnatelných transakcí je uvedena v kapitole V.
- ### A.6 Úpravy z hlediska srovnatelnosti
- 3.47 Potřeba upravit srovnatelné údaje a požadavek na přesnost a spolehlivost jsou ve Směrnici zdůrazněny několikrát, a to v souvislosti s obecnou aplikací principu tržního odstupu i konkrétněji v kontextu jednotlivých metod. Jak je uvedeno v odstavci 1.33, být srovnatelný znamená, že žádné (případné) rozdíly mezi srovnávanými situacemi nemohou podstatně ovlivnit zkoumané podmínky, nebo lze provést přiměřeně přesné

úpravy, které by eliminovaly dopady takovýchto rozdílů. To, zda by měly být úpravy srovnatelnosti v konkrétním případě provedeny (a pokud ano, jaké úpravy by měly být provedeny), je otázkou úsudku, který by měl být posouzen ve světle pojednání o nákladech a břemenech spojených s dodržováním předpisů v rámci oddílu C.

A.6.1 Různé druhy úprav srovnatelnosti

- 3.48 Příklady úprav srovnatelnosti zahrnují úpravy z hlediska konzistentnosti účetnictví s cílem eliminovat rozdíly, které mohou vzniknout v důsledku odlišné účetní praxe mezi řízenými a nezávislými transakcemi; z hlediska segmentace finančních údajů s cílem eliminovat významné nesrovnatelné transakce; úpravy z hlediska rozdílů v kapitálu, funkcích, majetku nebo rizicích.
- 3.49 Příklad úpravy pracovního kapitálu za účelem vyjádření různých úrovní pohledávek, závazků a zásob je uveden v Příloze ke kapitole III. Skutečnost, že takovéto úpravy existují v praxi, neznamená, že by měly být prováděny rutinně či povinně. V souvislosti s návrhem těchto druhů změn by mělo spíše být prokázáno zlepšení srovnatelnosti (což platí pro každý typ úpravy). Značně odlišná úroveň relativního pracovního kapitálu mezi řízenými a nezávislými stranami může rovněž vést k dalšímu šetření ve věci charakteristik srovnatelnosti potenciálně srovnatelného údaje.

A.6.2 Účel úprav srovnatelnosti

- 3.50 Úpravy srovnatelnosti by měly být zváženy, pokud (a pouze pokud) se očekává, že zvýší spolehlivost výsledků. Relevantní úvahy v této souvislosti zahrnují závažnost rozdílů, u kterého se přemýšlí o úpravě, kvalitu údajů, které jsou předmětem úpravy, účel úpravy a spolehlivost přístupu aplikovaného pro provedení dané úpravy.
- 3.51 Je nezbytné zdůraznit, že úpravy srovnatelnosti jsou vhodné pouze u rozdílů, které budou mít podstatný dopad na srovnání. Některé rozdíly mezi řízenými transakcemi daňového poplatníka a srovnatelnými údaji třetích stran budou existovat vždy. Srovnání může být vhodné i přes neupravený rozdíl, za předpokladu, že takovýto rozdíl nemá podstatný vliv na spolehlivost srovnání. Na druhou stranu potřeba provést četné či významné úpravy v souvislosti s klíčovými faktory srovnatelnosti může indikovat, že transakce třetích stran ve skutečnosti nejsou dostatečně srovnatelné.
- 3.52 Úpravy nejsou vždy oprávněné. Například úprava rozdílů u pohledávek nemusí být zvláště užitečná, pokud rovněž existovaly významné rozdíly v účetních standardech, které však nelze odstranit. Po-

dobně jsou pak někdy aplikovány sofistikované úpravy, aby vzbudily mylný dojem, že výsledek vyhledávání srovnatelných údajů je „vědecký“, spolehlivý a přesný.

A.6.3 Spolehlivost provedené úpravy

- 3.53 Není vhodné vnímat některé úpravy srovnatelnosti, jako jsou úpravy rozdílů v úrovních pracovního kapitálu, jako „rutinní“ a nekontroverzní, případně vnímat jiné úpravy, jako jsou rizika jednotlivých zemí, za subjektivnější, a tedy podléhající dalším požadavkům na prokazování a spolehlivost. Jediné úpravy, které by měly být provedeny, jsou ty, u nichž se očekává zlepšení srovnatelnosti.

A.6.4 Dokumentování a testování úprav srovnatelnosti

- 3.54 Zajištění nezbytné úrovně transparentnosti úprav srovnatelnosti může záviset na dostupnosti vysvětlení jakýchkoliv provedených úprav, důvodů, pro které jsou dané úpravy považovány za vhodné, způsobů výpočtů, toho, jak změnily výsledky jednotlivých srovnatelných údajů a jak úpravy zlepšují srovnatelnost. Problematika dokumentace úprav srovnatelnosti je uvedena v kapitole V.

A.7 Tržní rozpětí

A.7.1 Obecně

- 3.55 V některých případech bude možné aplikovat princip tržního odstupu a získat tak jedinou hodnotu (např. cenu nebo marži), která bude nejspolehlivější pro určení toho, zda jsou podmínky určité transakce v souladu s principem tržního odstupu. Avšak vzhledem k tomu, že převodní ceny nepředstavují exaktní vědu, bude rovněž mnoho situací, kdy aplikace nevhodnější metody či metod povede k rozpětí hodnot, přičemž všechny tyto hodnoty budou relativně stejně spolehlivé. V takovýchto případech mohou být rozdíly v hodnotách, které tvoří dané rozpětí, způsobeny skutečností, že aplikace principu tržního odstupu obecně vede pouze k přiblížení se podmínkám, které by byly sjednány mezi nezávislými stranami. Je rovněž možné, že různé body rozpětí představují skutečnost, že nezávislé strany provádějící srovnatelné transakce za srovnatelných okolností nemusí pro danou transakci stanovit úplně stejnou cenu.
- 3.56 V některých případech pak některé zkoumané srovnatelné transakce nebudou mít relativně stejnou úroveň srovnatelnosti. Pokud je možné stanovit, že některé nezávislé transakce mají nižší úroveň srovnatelnosti než jiné, měly by být elimi-

- novány.
- 3.57 Rovněž může dojít k situaci, kdy přes veškerou snahu vyloučit body s nižší mírou srovnatelnosti dostaneme řadu hodnot, u které se – vzhledem k procesu použitému pro volbu srovnatelných údajů a vzhledem k omezením v souvislosti s dostupnými informacemi o srovnatelných údajích – domníváme, že přetrvávají určité vady srovnatelnosti, které nelze identifikovat a/nebo kvantifikovat, a nelze je tedy ani upravit. Pokud v takovýchto případech rozpětí zahrnuje značný počet pozorování, mohou ke zvýšení spolehlivosti analýzy přispět statistické nástroje, které berou v úvahu střední trend za účelem zmenšení rozpětí (např. mezikvartilové rozpětí nebo jiné percentily).
- 3.58 Rozpětí (řada) hodnot může rovněž vzniknout v situaci, kdy je za účelem hodnocení řízené transakce aplikována více než jedna metoda. Pro posouzení tržní povahy řízené transakce mohou být například použity dvě metody, které vedou k podobné míře srovnatelnosti. Každá metoda může vést k výsledku nebo rozpětí (řadě) výsledků, které se od sebe liší, a to v důsledku rozdílů v povaze metod a údajů relevantních pro aplikaci konkrétní metody. Nicméně každé samostatné rozpětí by mohlo být potenciálně použito pro definici přijatelného rozpětí hodnot odpovídajících principu tržního odstupu. Údaje z těchto rozpětí mohou být užitečné pro účely přesného definování tržního rozpětí, například pokud se rozpětí překrývají, nebo pro účely přezkoumání přesnosti použitých metod, pokud se rozpětí nepřekrývají. V souvislosti s používáním rozpětí odvozených od aplikace několika metod nelze stanovit žádné všeobecné pravidlo, protože závěry, které by měly být učiněny z jejich užití, budou záviset na relativní spolehlivosti příslušných metod použitých pro stanovení rozpětí a na kvalitě informací použitých v rámci aplikace různých metod.
- 3.59 Pokud aplikace nejvhodnější metody (nebo několika metod v relevantních situacích – viz odstavec 2.11) vede k rozpětí hodnot, může značná odchylka mezi body v daném rozpětí naznačovat, že údaje použité pro určení některých bodů nemusí být tak spolehlivé jako údaje použité pro určení jiných bodů rozpětí, případně že odchylka může být důsledkem vlastností srovnatelných údajů, které vyžadují úpravy. V takovýchto případech může být nezbytná další analýza příslušných bodů za účelem posouzení jejich vhodnosti pro zahrnutí v rámci tržního rozpětí.
- 3.61 Pokud je relevantní podmínka řízené transakce (např. cena nebo marže) mimo tržní rozpětí stanovené daňovou správou, měl by mít daňový poplatník možnost prezentovat argumenty o tom, že podmínky řízené transakce splňují princip tržního odstupu a výsledky spadají do tržního rozpětí (např. že tržní rozpětí je odlišné od výpočtu daňové správy). Pokud daňový poplatník tuto skutečnost neprokáže, musí daňová správa určit bod v rámci tržního rozpětí, dle kterého upraví podmínku řízené transakce.
- 3.62 Při určení tohoto bodu by se v případě, že rozpětí zahrnuje výsledky s relativně stejnou a vysokou spolehlivostí, dalo argumentovat, že jakýkoliv bod v daném rozpětí splňuje princip tržního odstupu. Pokud přetrvávají vady srovnatelnosti – viz odstavec 3.57 – může být vhodné použít pro určení daného bodu měřítka středního trendu (například medián, střední hodnotu nebo vážené průměry, atd., a to v závislosti na konkrétních charakteristikách příslušného datového souboru) za účelem minimalizace rizika chyby v důsledku přetrvávajících neznámých či nekvantifikovatelných poruch srovnatelnosti.

A.7.3 Extrémní výsledky: aspekty srovnatelnosti

A.7.2 Volba nejvhodnějšího bodu v rozpětí

- 3.60 Pokud relevantní podmínka řízené transakce (např. cena nebo marže) spadá do tržního rozpětí, neměly by být prováděny žádné úpravy.
- 3.63 Extrémní výsledky mohou zahrnovat ztráty nebo neobvykle vysoké zisky. Extrémní výsledky mohou ovlivnit finanční ukazatele, které jsou v rámci zvolené metody posuzovány (např. hrubé rozpětí v případě aplikace metody ceny při opětovném prodeji, případně ukazatel čistého zisku v případě transakční metody čistého rozpětí). Mohou rovněž ovlivnit další položky, např. výjimečné položky, které jsou pod čarou, ale přesto mohou reflektovat výjimečné okolnosti. Pokud vede jeden či několik potenciálních srovnatelných údajů k extrémním výsledkům, bylo by pro pochopení důvodů těchto výsledků nezbytné další šetření. Důvodem může být porucha srovnatelnosti, případně výjimečné okolnosti u jinak srovnatelné třetí strany. Extrémní výsledek může být vyloučen na základě toho, že byly objasněny dříve přehlížené podstatné poruchy srovnatelnosti, nikoliv pouze na základě toho, že výsledky plynoucí z navrhovaného „srovnatelného údaje“ se jen zdají být velmi odlišné od výsledků plynoucích z jiného navrhovaného „srovnatelného údaje“.
- 3.64 Nezávislý podnik by nepokračoval ve ztrátových činnostech, pokud by neměl důvodná očekávání budoucích zisků. Viz odstavce 1.70 až 1.72. Neočekává se, že především jednoduché či nízkorizikové funkce budou dlouhodobě generovat ztráty. To však neznamená, že ztrátové transakce nemohou být nikdy srovnatelné. Obecně by měly být

použity všechny relevantní informace a nemělo by existovat žádné nezvratné pravidlo o zahrnutí či vyloučení ztrátových srovnatelných údajů. Status srovnatelného údaje by opravdu měly určovat skutečnosti a okolnosti týkající se předmětné společnosti, nikoliv její finanční výsledky.

- 3.65 Obecně řečeno by měly ztrátové nezávislé transakce spustit další šetření, aby bylo možné určit, zda mohou být použity jako srovnatelné či nikoliv. Okolnosti, za kterých by měly být ztrátové transakce/podniky vyloučeny ze seznamu srovnatelných údajů, zahrnují případy, kdy ztráty neodrážejí běžné podnikatelské podmínky nebo kdy ztráty třetích stran odrážejí úroveň rizika, která není srovnatelná s úrovní rizika daňového poplatníka v rámci jeho řízených transakcí. Ztrátové srovnatelné údaje, které vyhovují srovnávací analýze, by neměly být vyloučeny pouze z toho důvodu, že vykazují ztrátu.
- 3.66 Podobné šetření by mělo být provedeno pro potenciální srovnatelné údaje, u kterých jsou ve srovnání s ostatními potenciálně srovnatelnými údaji vykázány neobvykle vysoké zisky.

B. Problematika načasování v rámci srovnatelnosti

- 3.67 V souvislosti se srovnatelností existují otázky související s načasováním, a to s ohledem na čas původu, sběru a předložení informací o faktorech srovnatelnosti a srovnatelných nezávislých transakcích, které se používají v rámci srovnávací analýzy. Viz odstavce 5.3, 5.4, 5.5, 5.9 a 5.14 kapitoly V pro informace o problematice načasování v kontextu požadavků na dokumentaci z hlediska převodních cen.

B.1 Čas původu

- 3.68 V zásadě se očekává, že informace týkající se podmínek srovnatelných nezávislých transakcí realizovaných nebo prováděných během stejného časového období jako řízená transakce („souběžné nezávislé transakce“) budou představovat nejspolehlivější informace pro užití v rámci srovnávací analýzy, neboť vyjadřují, jakým způsobem se nezávislé strany chovaly v rámci ekonomického prostředí, které je stejné jako ekonomické prostředí pro řízenou transakci daňového poplatníka. Dostupnost informací o souběžných nezávislých transakcích však může být v praxi omezená, a to v závislosti na času sběru.

B.2 Čas sběru

- 3.69 V některých případech vytvářejí daňoví poplatníci dokumentaci o převodních cenách, aby prokázali, že měli v době realizace vnitroskupinových transakcí přiměřenou snahu jednat v souladu

s principem tržního odstupu, tj. na bázi ex-ante (dále jen přístup „stanovení cen dle principu tržního odstupu“), a to na základě informací, které měli v dané době přiměřeně k dispozici. Takovéto informace nezahrnují pouze informace o srovnatelných transakcích z minulých let, ale také informace o ekonomických a tržních změnách, ke kterým mohlo dojít mezi těmito uplynulými roky a rokem řízené transakce. Ve skutečnosti by nezávislé strany za srovnatelných okolností při svých cenových rozhodnutích nevycházely pouze z historických údajů.

- 3.70 V ostatních případech mohou daňoví poplatníci testovat skutečný výsledek svých řízených transakcí, aby prokázali, že podmínky těchto transakcí byly souladu s principem tržního odstupu, tj. na bázi ex-post (dále jen přístup „testování výsledku dle principu tržního odstupu“). Takovýto test zpravidla probíhá v rámci procesu vytváření daňového přiznání na konci roku.
- 3.71 Přístup stanovení cen dle principu tržního odstupu, přístup testování výsledku dle principu tržního odstupu i kombinace těchto dvou přístupů se v členských zemích OECD objevují. Otázka dvojího zdanění může vyvstat v případě, že je mezi dvěma sdruženými podniky realizována řízená transakce, přičemž byly aplikovány různé přístupy s různými výsledky – například z důvodu nesrovnalosti mezi tržními očekáváními, která jsou brána v úvahu v rámci přístupu stanovení cen dle principu tržního odstupu, a skutečnými výsledky, které jsou sledovány v rámci přístupu testování výsledku dle principu tržního odstupu. Viz odstavce 4.38 a 4.39. Příslušné úřady by měly vynaložit maximální úsilí, aby vyřešily jakékoliv otázky týkající se dvojího zdanění, které mohou vzniknout z různých přístupů v jednotlivých zemích v souvislosti s úpravami na konci roku. Tyto otázky mohou být příslušným úřadům předloženy v rámci procedury vzájemné dohody (článek 25 Modelové smlouvy OECD).

B.3 Počáteční vysoce nejisté ocenění a nepředvídatelné události

- 3.72 Vyvstává otázka, zda a - pokud ano – jakým způsobem zahrnout do analýzy převodních cen budoucí události, které byly v době testování řízené transakce nepředvídatelné, především pokud bylo ocenění v dané době vysoce nejisté. Tato otázka by měla být ze strany daňových poplatníků i daňových správ řešena odkazem na to, co by za srovnatelných okolností udělaly nezávislé podniky, aby v úvahu vzaly oceňovací nejistotu v rámci cenotvorby dané transakce.
- 3.73 Úvaha, která je uvedena v odstavcích 6.28 až 6.32 a v Příloze ke kapitole VI „Názorné příklady přístupu Směrnice o převodních cenách k nehmot-

nému majetku a vysoce nejistým oceněním“ pro transakce zahrnující nehmotná aktiva, u nichž je ocenění nejisté, se analogicky týká i ostatních druhů transakcí s oceňovací nejistotou. Hlavní je určit, zda bylo oceňování dostatečně nejisté již na počátku, aby strany na základě principu tržního odstupu vyžadovaly mechanismus pro úpravu ceny, nebo zda změna hodnoty byla natolik zásadní, že by vedla k opětovnému sjednání transakce. V takovémto případě by měla daňová správa právo stanovit tržní cenu pro danou transakci na základě klauzule o úpravě nebo na základě opětovného sjednání, k čemuž by na základě principu tržního odstupu došlo v případě srovnatelné nezávislé transakce. V ostatních situacích, kdy není důvod považovat ocenění za dostatečně nejisté již na počátku, aby strany vyžadovaly mechanismus pro úpravu ceny nebo opětovné sjednání podmínek smlouvy, nemusí daňová správa takovouto úpravu provést, neboť by se jednalo o nepřiměřené užití zpětného pohledu. Pouhá existence nejistoty by neměla vyžadovat ex-post úpravu bez zvážení toho, co by učinily nezávislé podniky nebo co by si nezávislé podniky mezi sebou dohodly.

B.4 Údaje z let následujících po roku transakce

- 3.74 Údaje z let následujících po roku transakce mohou rovněž být pro analýzu převodních cen relevantní, avšak je nezbytné postupovat opatrně, aby nebyl aplikován zpětný pohled. Například údaje z pozdějších let mohou být užitečné při srovnávání životních cyklů výrobků v rámci řízených a nezávislých transakcí, aby bylo možné určit, zda je nezávislá transakce vhodnou srovnatelnou transakcí pro aplikaci určité metody. Následné jednání stran bude rovněž relevantní pro určení skutečných podmínek mezi stranami.

B.5 Údaje za několik let

- 3.75 V praxi je často užitečné zkoumat v rámci srovnávací analýzy údaje za několik let, avšak nejedná se o systematický požadavek. Údaje za několik let by měly být použity, pokud zvyšují hodnotu analýzy převodních cen. Nebylo by vhodné stanovit normativní pokyny s ohledem na počet let, kterých se má víceletá analýza týkat.
- 3.76 Abychom zcela pochopili skutečnosti a okolnosti řízené transakce, může být všeobecně užitečné přezkoumat údaje z předmětného roku i z let předcházejících. Analýza takovýchto informací může přinést skutečnosti, které mohly ovlivnit (nebo měly ovlivnit) proces stanovení převodních cen. Například užití dat z minulých let objasní, zda je vykázaná ztráta daňového poplatníka z určité transakce součástí celé řady ztrát u podobných transakcí, důsledkem konkrétních

ekonomických podmínek v předcházejícím roce, které zvýšily náklady v následujícím roce, nebo odrazem skutečnosti, že výrobek je na konci svého životního cyklu. Takováto analýza může být obzvláště užitečná při aplikaci transakční ziskové metody. Viz odstavec 1.72 o důležitosti údajů za několik období při zkoumání ztrátových situací. Údaje za několik let mohou rovněž zlepšit chápání dlouhodobých ujednání.

- 3.77 Údaje za několik let budou rovněž užitečné při poskytování informací o relevantních životních cyklech podniku a výrobku v rámci srovnatelných transakcí. Rozdíly v životních cyklech podniku nebo výrobku mohou mít podstatný dopad na podmínky převodních cen, přičemž tento dopad je nezbytné zhodnotit při určení srovnatelnosti. Údaje z dřívějších let mohou objasnit, zda nezávislý podnik, který se účastnil srovnatelné transakce, postihly srovnatelné ekonomické podmínky srovnatelně, nebo zda odlišné podmínky v dřívějším roce podstatně ovlivnily jeho cenu či zisk, díky čemuž neměl být tento podnik pro účely srovnání použit.
- 3.78 Údaje za několik let mohou rovněž zlepšit proces výběru externích srovnatelných údajů, např. na základě identifikace výsledků, které mohou indikovat významnou odchylku od výchozích charakteristik srovnatelnosti zkoumaných řízených transakcí, což by v některých případech vedlo k odmítnutí daného srovnatelného údaje, nebo které mohou detekovat anomálie v informacích třetích stran.
- 3.79 Použití údajů za několik let nemusí nutně implikovat použití víceletých průměrů. Údaje za několik let i víceleté průměry však mohou být za určitých okolností použity pro zlepšení spolehlivosti rozpětí. Viz odstavce 3.57 až 3.62 Informace o statistických nástrojích.

C. Otázky dodržování předpisů

- 3.80 Jedna otázka, která vyvstává s potřebou srovnávacích analýz, se týká rozsahu zátěže a nákladů na straně daňových poplatníků při identifikaci možných srovnatelných údajů a při získávání detailních informací o těchto údajích. Panuje shoda, že náklady na získávání informací mohou být skutečným problémem, především pro malé a střední podniky, ale také pro ty NNP, které realizují velké množství řízených transakcí v mnoha zemích. Odstavce 4.28, 5.6, 5.7 a 5.28 obsahují výslovné uznání potřeby přiměřené/racionální aplikace požadavku na dokumentaci srovnatelnosti.
- 3.81 Při provádění srovnávací analýzy neexistuje požadavek na vyčerpávající prohledávání všech možných relevantních zdrojů informací. Daňoví poplatníci a daňové správy by měly uplatnit vlastní

- úsudek, aby určily, zda jsou konkrétní srovnatelné údaje spolehlivé.
- 3.82 Je vhodné, aby si daňoví poplatníci zaváděli proces za účelem stanovení, monitorování a hodnocení svých převodních cen, a to ve světle velikosti transakcí, jejich komplexnosti, úrovně rizika a toho, zda jsou tyto transakce realizovány ve stabilním nebo měnícím se prostředí. Takovýto praktický přístup by byl v souladu s pragmatickou strategií hodnocení rizika nebo s principem opatrnosti v rámci řízení podniku. V praxi to znamená, že může být vhodné, aby daňový poplatník věnoval méně úsilí vyhledávání informací o srovnatelných údajích na podporu méně významných či méně závažných řízených transakcí. Pro jednoduché transakce, které jsou prováděny ve stabilním prostředí a jejichž charakteristiky jsou stejné či podobné, nemusí být každý rok nezbytná detailní srovnávací analýza (včetně funkční analýzy).
- 3.83 Do oblasti převodních cen vstupují malé až střední podniky a počet přeshraničních transakcí stále roste. Ačkoliv se princip tržního odstupu aplikuje stejně na malé a střední podniky i transakce, pro nalezení vhodné odpovědi na každý případ v oblasti převodních cen mohou být vhodná pragmatická řešení.

Příloha I ke kapitole II **Citlivost ukazatelů hrubého a čistého zisku**

Pro obecné pokyny o aplikaci transakční metody čistého rozpětí viz kapitola II, oddíl B této Směrnice.

Předpoklady o tržních uspořádáních (v souladu s principem tržního odstupu) v rámci následujících příkladů slouží pouze pro ilustraci, přičemž by neměly být interpretovány tak, že předepisují úpravy a tržní uspořádání ve skutečných případech konkrétních odvětví. Ačkoliv se příklady snaží vysvětlit principy uvedené v rámci oddílů této Směrnice, na které odkazují, dané principy musí být vždy aplikovány dle specifických skutečností a okolností konkrétního případu.

Kromě toho se poznámky uvedené pod příklady týkají aplikace transakční metody čistého rozpětí v situacích, kdy se tato metoda vzhledem ke skutečnostem a okolnostem konkrétního případu – především vzhledem ke srovnávací analýze (včetně funkční analýzy) dané transakce – a z hlediska hodnocení dostupných informací o nezávislých srovnatelných údajích jeví jako nejvhodnější.

1. Má se za to, že transakční metoda čistého rozpětí může být méně citlivá na určité rozdíly v charakteristikách výrobků než metoda srovnatelné nezávislé ceny nebo metoda ceny při opětovném prodeji. V praxi je při aplikaci transakční metody čistého rozpětí obecně kladen větší důraz na funkční srovnatelnost než na charakteristiku výrobků. Transakční metoda čistého rozpětí však může být méně citlivá

na některé rozdíly ve funkcích, které jsou vyjádřeny v rozdílech provozních výdajů, viz níže.

Názorný příklad 1: **Dopad rozdílu v rozsahu a komplexnosti marketingové funkce vykonávané distributorem**

Níže uvedený příklad je pouze ilustrativní. Jeho smyslem není stanovovat pokyny k volbě metody pro stanovení převodních cen nebo srovnatelných údajů, k efektivitě distributorů nebo tržním mírám návratnosti. Má pouze názorně vysvětlit dopady rozdílů v rozsahu a komplexnosti marketingové funkce vykonávané distributorem a srovnatelnými subjekty.

	Případ 1 Distributor vykonává omezenou marketingovou funkci	Případ 2 Distributor vykonává významnější marketingovou funkci
Prodej výrobků (Pro účely příkladu předpokládáme, že oba distributoři prodávají stejný výrobek na stejném trhu a za stejnou cenu)	1 000	1 000
Kupní cena od výrobce, která bere v úvahu důležitost marketingové funkce v souladu s funkční analýzou	600	480 (*)
Hrubé rozpětí	400 (40 %)	520 (52 %)
Marketingové náklady	50	150
Ostatní náklady (režijní náklady)	300	300
Čisté ziskové rozpětí	50 (5 %)	70 (7 %)

(*) *Předpokládáme, že v tomto příkladu rozdíl ve výši 120 odpovídá rozdílu v rozsahu a komplexnosti marketingové funkce vykonávané distributorem (dodatečné náklady ve výši 100 a odměna za danou funkci distributora).*

2. Pokud v rámci názorného příkladu 1 daňový poplatník podniká se sdruženým výrobcem jako v případě 2, zatímco externí „srovnatelné subjekty“ podnikají jako v případě 1, a za předpokladu, že rozdíl v rozsahu a komplexnosti marketingové funkce není identifikován – například v důsledku nedostatečně detailních informací o externích srovnatelných transakcích – potom by se riziko chyby při aplikaci metody hrubého rozpětí mohlo rovnat 120 (12 % × 1 000), zatímco při aplikaci metody čistého rozpětí by se rovnalo 20 (2 % × 1 000). To dokresluje skutečnost, že v závislosti na okolnostech daného případu a především na dopadu funkčních rozdílů nákladové struktury a příjmů srovnatelného subjektu mohou být čistá zisková rozpětí méně citlivá na rozdíly v rozsahu a komplexnosti funkcí než hrubá rozpětí.

Názorný příklad 2: **Dopad rozdílu v úrovni rizika podstoupeného distributorem**

Níže uvedený příklad je pouze ilustrativní. Jeho smyslem není stanovovat pokyny k volbě metody pro

stanovení převodních cen nebo srovnatelných údajů, k efektivitě distributorů nebo tržním mírám návratnosti. Má pouze názorně vysvětlit dopady rozdílů v úrovni rizika podstoupeného distributorem a srovnatelnými subjekty.

	Případ 1 Distributor na sebe nebere riziko zastarávání výrobků, protože těží z klauzule o zpětném odkupu, dle které jsou všechny neprodané zásoby odkoupeny zpět výrobcem.	Případ 2 Distributor na sebe bere riziko zastarávání výrobků. V rámci smluvního vztahu s výrobcem netěží z klauzule o zpětném odkupu.
Prodej výrobků (Pro účely příkladu předpokládáme, že oba distributoři prodávají stejný výrobek na stejném trhu a za stejnou cenu)	1 000	1 000
Kupní cena od výrobce, která bere v úvahu riziko zastarávání v souladu s funkční analýzou	700	640 (*)
Hrubé rozpětí	300 (30 %)	360 (36 %)
Ztráty ze starých zásob	0	50
Ostatní náklady (režijní náklady)	250	250
Čisté ziskové rozpětí	50 (5 %)	60 (6 %)

(*) Předpokládáme, že v tomto příkladu rozdíl v transakční ceně ve výši 60 odpovídá rozdílu v alokaci rizika zastarávání mezi výrobcem a distributorem (dodatečné ztráty odhadované ve výši 50 a odměna za riziko distributora), tj. jedná se o cenu za smluvní klauzuli o zpětném odkupu.

- Pokud je v rámci názorného příkladu 2 řízená transakce realizována jako v případě 1, zatímco externí „srovnatelné subjekty“ podnikají jako v případě 2, a za předpokladu, že rozdíl v úrovni rizika není identifikován v důsledku nedostatečně detailních informací o externích srovnatelných transakcích – potom by se riziko chyby při aplikaci metody hrubého rozpětí mohlo rovnat 60 (6 % × 1 000), zatímco při aplikaci metody čistého rozpětí by se rovnalo 10 (1 % × 1 000). To dokresluje skutečnost, že v závislosti na okolnostech daného případu a především na dopadu rozdílů v úrovni rizika nákladové struktury a příjmů srovnatelného subjektu mohou být čistá zisková rozpětí méně citlivá na rozdíly v úrovni rizika (za předpokladu, že je smluvní alokace rizik v souladu s principem tržního odstupu).
- V důsledku toho pak mohou podniky, které vykonávají různé funkce, mít celou řadu hrubých ziskových rozpětí, a to při zhruba srovnatelné úrovni čistého zisku. Například ve vyjádřeních z řad podnikatelů je uváděno, že transakční metoda čistého rozpětí by byla méně citlivá na rozdíly v objemu, rozsahu a komplexnosti funkcí i provozních nákladů. Na druhé straně může být transakční metoda čistého rozpětí ve srovnání s metodou nákladů a přírážky nebo ceny při opětovném prodeji citlivější na rozdíly ve využití kapacity, protože rozdíly v úrovni nepřímých

fixních nákladů (např. fixní výrobní náklady nebo fixní distribuční náklady) by ovlivnily čistý zisk, avšak nemusí ovlivnit hrubé rozpětí nebo hrubou přírážku k nákladům, pokud nejsou odraženy v cenových rozdílech, jak je uvedeno níže.

Názorný příklad 3:

Dopad rozdílu ve využití kapacity ze strany výrobce

Níže uvedený příklad je pouze ilustrativní. Jeho smyslem není stanovovat postup k volbě metody pro stanovení převodních cen nebo srovnatelných údajů, nebo k tržním mírám návratnosti. Má pouze názorně vysvětlit dopady rozdílů ve využití kapacity ze strany výrobce a srovnatelných subjektů.

V peněžních jednotkách	Případ 1 Výrobce zcela využívá svou kapacitu: 1 000 jednotek za rok	Případ 2 Výrobce má nevyužitou kapacitu – tj. vyrábí pouze 80 % toho, co by mohl vyrobit při plném využití kapacity: 800 jednotek za rok
Prodej výrobků (Pro účely příkladu předpokládáme, že oba výrobci mají stejnou celkovou kapacitu a že oba vyrábějí a prodávají stejný výrobek na stejném trhu a za stejnou cenu ve výši 1 peněžní jednotky za vyrobený výrobek) (*)	1 000	800
Náklady na prodané zboží: přímé náklady plus standardní alokace nepřímých výrobních nákladů (pro účely příkladu předpokládáme, že oba výrobci mají stejné variabilní náklady na prodané zboží na jednu vyrobenou jednotku – tj. 0,75 peněžní jednotky na vyrobený výrobek – a fixní mzdové náklady ve výši 50)	Variabilní: 750 Fixní: 50 Celkové: 800	Variabilní: 600 Fixní: 50 Celkové: 650
Hrubá přírážka k nákladům na prodané zboží	200 (25 %)	150 (23 %)
Nepřímé náklady (pro účely příkladu předpokládáme, že oba výrobci mají stejné nepřímé náklady)	150	150
Čisté ziskové rozpětí	50 (5 %)	Pokryty náklady

(*) Toto předpokládá, že tržní cena vyrobených výrobků není ovlivněna využitím kapacity ze strany výrobce.

- Pokud je v rámci názorného příkladu 3 řízená transakce realizována jako v případě 1, zatímco externí „srovnatelné subjekty“ podnikají jako v případě 2, a za předpokladu, že rozdíl ve využití kapacity není identifikován v důsledku nedostatečně detailních informací o externích srovnatelných transakcích – potom by se riziko chyby při aplikaci metody hrubého rozpětí mohlo rovnat 16 (2 % × 800), zatímco při aplikaci metody čistého rozpětí by se rovnalo 50 (5 % × 1 000). To dokresluje skutečnost, že v závislosti na skutečnostech a okolnostech daného případu a především na poměru fixních a variabilních nákladů, případně na tom, který ze subjektů (daňový poplatník nebo srovnatelný subjekt) má nevyužitou

kapacitu, mohou být ukazatele čistého zisku citlivější na rozdíly ve využití kapacity než hrubé přírůstky nebo hrubá rozpětí.

Příloha III ke kapitole II Názorný příklad různé míry zisků při aplikaci transakční metody rozdělení zisku

Pro obecné pokyny o aplikaci transakční metody rozdělení zisku viz kapitola II, část III, oddíl C této Směrnice.

Předpoklady o tržních uspořádáních (v souladu s principem tržního odstupu) v rámci následujících příkladů slouží pouze pro ilustraci, přičemž by neměly být interpretovány tak, že předepisují úpravy a tržní uspořádání ve skutečných případech konkrétních odvětví. Ačkoliv se příklady snaží vysvětlit principy uvedené v rámci oddílů této Směrnice, na které odkazují, dané principy musí být vždy aplikovány dle specifických skutečností a okolností konkrétního případu.

Kromě toho se poznámky uvedené pod příklady týkají aplikace transakční metody rozdělení zisku v situacích, kdy se tato metoda vzhledem ke skutečnostem a okolnostem konkrétního případu – především vzhledem ke srovnávací analýze (včetně funkční analýzy) dané transakce – a z hlediska hodnocení dostupných informací o nezávislých srovnatelných údajích jeví jako nejvhodnější.

- Dále jsou uvedeny některé názorné příklady dopadu volby měřítka zisku na stanovení kombinovaných zisků, které mají být rozděleny při aplikaci transakční metody rozdělení zisku.
- Předpokládejme, že A a B jsou dva sdružené podniky nacházející se v různých daňových jurisdikcích. Oba podniky vyrábějí stejné produkty a vynakládají náklady vedoucí k vytvoření nehmotných aktiv, které mohou vzájemně využívat. Pro účely tohoto příkladu se předpokládá, že povaha tohoto konkrétního aktiva je taková, že hodnota kontribuce daného aktiva přiřaditelná A i B je v daném roce proporcionální k relativním nákladům subjektů A i B na příslušné aktivum v daném roce. (Je nezbytné poznamenat, že tento předpoklad nebude v praxi vždy platit. Důvodem jsou případy, kdy by relativní hodnota kontribuce aktiv jednotlivých stran byla založena na kumulovaných nákladech z předchozích let i z běžného roku.) Předpokládejme, že A i B prodávají své výrobky výhradně třetím stranám. Předpokládejme, že jako nejvhodnější byla zvolena metoda rozdělení zbytkového zisku, že výrobní činnosti A i B představují jednoduché a nejedinečné transakce, na které by měla být alokována základní odměna ve výši 10 % nákladů z prodaného zboží, přičemž zbytkový zisk by měl být rozdělen v poměru nákladů na nehmotná aktiva A a B. Následující údaje jsou pouze ilustrativní:

	A	B	A + B
Tržby	100	300	400
Náklady na prodané zboží	60	170	230
Hrubý zisk	40	130	170
Režijní náklady	3	6	9
Ostatní provozní náklady	2	4	6
Náklady na nehmotná aktiva	30	40	70
Provozní zisk	5	80	85

- První krok: určení základní odměny za nejedinečné výrobní transakce (v tomto příkladu náklady na prodané zboží + 10 %)

A	$60 + (60 * 10\%) = 66$	- Základní odměna za výrobní transakce subjektu A = 6
B	$170 + (170 * 10\%) = 187$	- Základní odměna za výrobní transakce subjektu B = 17
		Celková alokace zisku prostřednictvím základní odměny (6+17) = 23

- Druhý krok: stanovení zbývajících zisku, který má být rozdělen

a) V případě, že je stanoven jako provozní zisk:

Kombinovaný provozní zisk	85
Již alokovaný zisk (základní odměny za výrobní transakce)	23
Zbývajících zisk, který má být rozdělen poměrně k nákladům A i B na nehmotná aktiva	62

Zbytkový zisk alokovaný na A:	$62 * 30/70$	26,57
Zbytkový zisk alokovaný na B:	$62 * 40/70$	35,43

Celkové zisky alokované na A:	6 (základní odměna) + 26,57 (zbytkový zisk)	32,57
Celkové zisky alokované na B:	17 (základní odměna) + 35,43 (zbytkový zisk)	52,43
Celkem		85

b) V případě, že je stanoven jako provozní zisk před režijními náklady (za předpokladu, že režijní náklady subjektů A/B se netýkají zkoumané transakce a měly by být pro účely stanovení sdružených zisků k rozdělení vyloučeny):

	A	B	A + B
Tržby	100	300	400
Náklady na prodané zboží	60	170	230
Hrubý zisk	40	130	170
Ostatní provozní náklady	2	4	6
Náklady na nehmotná aktiva	30	40	70
Provozní zisk před režijními náklady	8	86	94
Režijní náklady	3	6	9
Provozní zisk	5	80	85

Kombinovaný provozní zisk před režijními náklady	94
Již alokovaný zisk (základní odměny za výrobní transakce)	23
Zbývajících zisk, který má být rozdělen poměrně k nákladům A i B na nehmotná aktiva	71

Zbytkový zisk alokovaný na A:	$71 * 30/70$	30,43
Zbytkový zisk alokovaný na B:	$71 * 40/70$	40,57

Celkové zisky alokované na A:	6 (základní odměna) + 30,43 (zbytkový zisk)	33,43
Celkové zisky alokované na B:	17 (základní odměna) + 40,57 (zbytkový zisk)	51,57
Celkem		85

5. Jak je uvedeno v předcházejícím příkladu, vyloučení některých konkrétních položek ze stanovených kombinovaných zisků k rozdělení implikuje, že každá strana je odpovědná za své vlastní náklady. V důsledku toho musí být rozhodnutí o vyloučení některých konkrétních položek konzistentní se srovnávací analýzou (včetně funkční analýzy) dané transakce.
6. Další příklad ukazuje, že v některých případech může být vhodné vytáhnout určitou kategorii nákladů v takové míře, v jaké alokační klíč použitý v rámci analýzy rozdělení zbytkového zisku vychází právě z těchto nákladů. Například v případech, kdy se ukáže, že nejvhodnějším faktorem pro rozdělení zisku jsou relativní náklady na rozvoj nehmotných aktiv, mohou zbytkové zisky vycházet z provozního zisku před zahrnutím těchto nákladů. Po stanovení rozdělení zbytkového zisku následně každý sdružený podnik odečte své vlastní náklady. To lze vysvětlit následovně. Předpokládejme, že fakta jsou stejná jako v příkladu v odstavci 2 výše, a dále předpokládejme, že režijní náklady nejsou pro účely stanovení zbytkového zisku k rozdělení vyloučeny.
7. První krok: určení základní odměny za nejedinečné výrobní transakce (v tomto příkladu náklady na prodané zboží + 10 %)

Stejně jaké v odstavci 3.

8. Druhý krok: stanovení zbývajících zisku, který má být rozdělen

a) *V případě, že je stanoven jako provozní zisk po zahrnutí nákladů na nehmotná aktiva:*

Stejně jako v odstavci 4, případ a)

b) *V případě, že je stanoven jako provozní zisk před zahrnutím nákladů na nehmotná aktiva:*

	A	B	A + B
Tržby	100	300	400
Náklady na prodané zboží	60	170	230
Hrubý zisk	40	130	170
Režijní náklady	3	6	9
Ostatní provozní náklady	2	4	6
Provozní zisk před náklady na nehmotná aktiva	35	120	155
Náklady na nehmotná aktiva	30	40	70
Provozní zisk	5	80	85

Kombinovaný provozní zisk před náklady na nehmotná aktiva	155
Již alokovaný zisk (základní odměny za výrobní transakce)	23
Zbývajících zisk před zahrnutím nákladů na nehmotná aktiva, který má být rozdělen poměrně k nákladům A i B na nehmotná aktiva	132

Zbytkový zisk alokovaný na A:	$132 * 30/70$	56,57
Zbytkový zisk alokovaný na B:	$132 * 40/70$	75,43

Celkové zisky alokované na A:	6 (základní odměna) + 56,57 (zbytkový zisk)	32,57
Celkové zisky alokované na B:	17 (základní odměna) + 75,43 (zbytkový zisk)	52,43
Celkem		85

V daném příkladu jsou na subjekty A i B alokovány stejné zisky jako v případě, kdy je zisk k rozdělení stanoven jako provozní zisk po zahrnutí nákladů na nehmotná aktiva – viz případ a) výše.

9. Tento příklad dokresluje skutečnost, že pokud alokační klíč použitý na rozdělení zbytkového zisku vychází z kategorie nákladů vynaložených během období, nezáleží na tom, zda je zbytkový zisk k rozdělení stanoven před danými náklady, neboť tyto náklady jsou odečítány oběma stranami, nebo zda je zbytkový zisk k rozdělení určen po příslušných nákladech. Výsledek však může být různý, pokud faktor pro rozdělení vychází z kumulovaných nákladů předchozích let i běžného roku (viz odstavec 2 výše).

Příloha ke kapitole III Příklad úpravy pracovního kapitálu

Pro obecné pokyny týkající se úprav srovnatelnosti viz kapitola III, oddíl A.6 této Směrnice.

Předpoklady o tržních uspořádáních (v souladu s principem tržního odstupu) v rámci následujících příkladů slouží pouze pro ilustraci, přičemž by neměly být interpretovány tak, že předepisují úpravy a tržní uspořádání ve skutečných případech konkrétních odvětví. Ačkoliv se příklady snaží vysvětlit principy uvedené v rámci oddílů této Směrnice, na které odkazují, dané principy musí být vždy aplikovány dle specifických skutečností a okolností konkrétního případu.

Tento příklad je uveden pro ilustraci. Představuje jeden ze způsobů (avšak ne nutně jediný způsob), jakým lze vypočítat danou úpravu.

Kromě toho se poznámky uvedené pod příklady týkají aplikace transakční metody čistého rozpětí v situacích, kdy se tato metoda vzhledem ke skutečnostem a okolnostem konkrétního případu – především vzhledem ke srovnávací analýze (včetně funkční analýzy) dané transakce – a z hlediska hodnocení dostupných informací o nezávislých srovnatelných údajích jeví jako nejvhodnější.

Úvod

1. Tento jednoduchý příklad ukazuje, jak provést úpravu v uznávání rozdílů úrovní pracovního kapitálu mezi testovanou stranou (TestCo) a srovnatelným subjektem (CompCo). Viz odstavce 3.47 až 3.54 této Směrnice pro obecné pokyny k úpravám srovnatelnosti. Úpravy pracovního kapitálu mohou být při aplikaci transakční metody čistého rozpětí oprávněné. V praxi se obvykle objevují při aplikaci transakční metody čistého rozpětí, avšak mohou být rovněž vhodné u metody nákladů a přírážky nebo u metody ceny při opětovném prodeji. Úpravy pracovního kapitálu by měly být zvažovány pouze v případě, že dojde ke zvýšení spolehlivosti srovnatelných údajů a lze provést přiměřeně přesné úpravy. Tyto úpravy by neměly být prováděny automaticky, přičemž nebudou automaticky akceptovány ze strany daňových správ.

Proč provádět úpravu pracovního kapitálu?

2. V konkurenčním prostředí mají peníze svou časovou hodnotu. Pokud například společnost poskytne podmínky splatnosti v délce 60 dnů, měla by se cena zboží rovnat ceně za okamžitou úhradu plus úrok za 60 dnů z ceny okamžité úhrady. Pokud má společnost vysoké pohledávky, poskytuje svým zákazníkům relativně dlouhou dobu na vyrovnání jejich závazků. Takováto společnost by si musela prostředky na financování obchodního úvěru vypůjčit a/nebo strpět snížení hotovostního zůstatku, který by jinak byl k dispozici pro investice. V konkurenčním prostředí by tedy cena měla zahrnovat určitý faktor, který by odrážel dané platební podmínky a kompenzoval vliv času.
3. Pro vyšší úroveň závazků platí opak. V případě existence vysokých závazků společnost profituje z relativně dlouhé doby splatnosti pro úhradu dodavatelských faktur. V důsledku toho si bude muset půjčovat méně prostředků na financování svých nákupů a/nebo bude profitovat ze zvýšení hotovostních zůstatků, které tak budou k dispozici pro investice. V konkurenčním prostředí by tedy náklady na zboží měly zahrnovat určitý faktor, který by odrážel dané platební podmínky a kompenzoval vliv času.
4. Společnost s vysokou úrovní zásob by si pak obdobně buď musela půjčit prostředky na financování nákupů, nebo by musela snížit objem hotovostních zůstatků, které by jinak měla k dispozici pro investice. Je nezbytné uvědomit si, že úroková sazba může být ovlivněna strukturou financování (např. pokud jsou nákupy zásob částečně financovány z vlastních zdrojů) nebo rizikem spojeným s držbou určitého typu zásob.
5. Úprava pracovního kapitálu představuje pokus o úpravu rozdílů v časové hodnotě peněz mezi testovanou stranou a potenciálně srovnatelným subjek-

tem, a to za předpokladu, že takovýto rozdíl by měl být vyjádřen v ziscích. Výchozí logika je následující:

- Společnost bude potřebovat financování za účelem pokrytí časové prodlevy mezi dobou, kdy investuje své peníze (tj. zaplatí peníze dodavatelům), a dobou, kdy inkasuje prostředky z investic (tj. inkasuje platby od zákazníků).
 - Tato časová prodleva je vypočítána jako: doba nezbytná pro prodej zásob zákazníkům + (plus) doba nutná pro inkaso plateb od zákazníků – (minus) doba poskytnutá na úhradu závazků vůči dodavatelům.
6. Proces výpočtu úprav pracovního kapitálu:
 - a) Identifikujte rozdíly v úrovni pracovního kapitálu. Obecně se zabýváme třemi účty, tj. pohledávkami, závazky a zásobami. Na vhodnou bázi – například náklady, tržby nebo aktiva (viz odstavce 2.58 této Směrnice) je aplikována transakční metoda čistého rozpětí. Pokud jsou vhodnou základnou například tržby, potom by měly být jakékoliv rozdíly v úrovni pracovního kapitálu měřeny relativně k tržbám.
 - b) Vypočítejte hodnotu rozdílů v úrovni pracovního kapitálu mezi testovanou stranou a srovnatelným subjektem s ohledem na příslušnou základnu, při zahrnutí časové hodnoty peněz použitím vhodné úrokové míry.
 - c) Upravte výsledek tak, aby odrážel rozdíly v úrovni pracovního kapitálu. Následující příklad upravuje výsledky srovnatelného subjektu tak, aby odrážel úroveň pracovního kapitálu testované strany. Alternativně lze provádět výpočty za účelem úpravy výsledků testované strany tak, aby odrážely úroveň pracovního kapitálu srovnatelného subjektu, případně lze upravit výsledky obou stran tak, aby odrážely „nulový“ pracovní kapitál.

Praktický příklad výpočtu úprav pracovního kapitálu:

7. Následující výpočet je hypotetický. Má pouze vysvětlit to, jakým způsobem lze vypočítat úpravu pracovního kapitálu.

TestCo	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5
Tržby	179,5 mil. USD	182,5 mil. USD	187 mil. USD	195 mil. USD	198 mil. USD
Zisk před úroky a zdaněním (EBIT)	1,5 mil. USD	1,83 mil. USD	2,43 mil. USD	2,54 mil. USD	1,78 mil. USD
EBIT/Tržby (%)	0,8 %	1 %	1,3 %	1,3 %	0,9 %
Pracovní kapitál (na konci roku) ¹⁾					
Pohledávky z obchodního styku (R)	30 mil. USD	32 mil. USD	33 mil. USD	35 mil. USD	37 mil. USD
Zásoby (I)	36 mil. USD	36 mil. USD	38 mil. USD	40 mil. USD	45 mil. USD
Závazky z obchodního styku (P)	20 mil. USD	21 mil. USD	26 mil. USD	23 mil. USD	24 mil. USD

Pohledávky (R) + Zásoby (I) – Závazky (P)	46 mil. USD	47 mil. USD	45 mil. USD	52 mil. USD	58 mil. USD
(R + I – P) / Tržby	25,6 %	25,8 %	24,1 %	26,7 %	29,3 %

CompCo	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5
Tržby	120,4 mil. USD	121,2 mil. USD	121,8 mil. USD	126,3 mil. USD	130,2 mil. USD
Zisk před úroky a zdaněním (EBIT)	1,59 mil. USD	3,59 mil. USD	3,15 mil. USD	4,18 mil. USD	6,44 mil. USD
EBIT/Tržby (%)	1,32 %	2,96 %	2,59 %	3,31 %	4,95 %

Pracovní kapitál (na konci roku) ¹⁾					
Pohledávky z obchodního styku (R)	17 mil. USD	18 mil. USD	20 mil. USD	22 mil. USD	23 mil. USD
Zásoby (I)	18 mil. USD	20 mil. USD	26 mil. USD	24 mil. USD	25 mil. USD
Závazky z obchodního styku (P)	11 mil. USD	13 mil. USD	11 mil. USD	15 mil. USD	16 mil. USD
Pohledávky (R) + Zásoby (I) – Závazky (P)	24 mil. USD	25 mil. USD	35 mil. USD	31 mil. USD	32 mil. USD
(R + I – P) / Tržby	19,9 %	20,6 %	28,7 %	24,5 %	24,6 %

Úprava pracovního kapitálu	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5
(R + I – P) / Tržby pro TestCo	25,6 %	25,8 %	24,1 %	26,7 %	29,3 %
(R + I – P) / Tržby pro CompCo	19,9 %	20,6 %	28,7 %	24,5 %	24,6 %
Rozdíl (D)	5,7 %	5,1 %	-4,7 %	2,1 %	4,7 %
Úroková sazba (i)	4,8 %	5,4 %	5,0 %	5,5 %	4,5 %
Úprava (D*i)	0,27 %	0,28 %	-0,23 %	0,12 %	0,21 %
EBIT/Tržby (%) pro CompCo	1,32 %	2,96 %	2,59 %	3,31 %	4,95 %
Upravený pracovní kapitál EBIT/Tržby pro CompCo	1,59 %	3,24 %	2,35 %	3,43 %	5,16 %

8. Některé postřehy:

- Jednou z otázek při provádění úprav pracovního kapitálu je, v jaké době jsou pohledávky, zásoby a závazky testované strany/srovnatelného subjektu srovnávány. Ve výše uvedeném příkladu jsou výše těchto položek srovnávány k poslednímu dni zdaňovacího období. Tento přístup však nemusí být vhodný, pokud dané načasování neposkytuje reprezentativní úroveň kapitálu pro daný rok. V takovýchto případech mohou být použity průměry, pokud lépe odrážejí úroveň pracovního kapitálu během roku.
- Důležitou otázkou při provádění úprav pracovního kapitálu je volba vhodné úrokové sazby (či sazeb), která má být použita. Daná sazba (nebo sazby) by měla být obecně určena odkazem na úrokovou sazbu (sazby) platnou pro komerční podniky podnikající na stejném trhu jako testovaná strana. Ve většině případů bude vhodná úroková sazba komerčních úvěrů. V případech, kdy je saldo pracovního kapitálu testované strany záporné (tj. závazky jsou větší než pohledávky + zásoby), může být vhodná jiná sazba. Sazba použitá ve výše uvedeném příkladu odráží sazbu, při které si TestCo může vypůjčit prostředky na svém lokálním trhu. Tento příklad rovněž předpokládá, že jedna úroková sazba je vhodná pro závazky, pohledávky i zásoby, avšak v praxi tak tomu být nemusí. V případě, že lze na jednotlivé třídy aktiv či pasiv přiměřeně použít různé úrokové sazby, může být výpočet mnohem složitější než v rámci výše uvedeného příkladu.
- Účelem úprav pracovního kapitálu je zlepšit spolehlivost srovnatelných údajů. Vystává však otázka, zda by se měly úpravy pracovního kapitálu provádět, pokud lze výsledky některých srovnatelných subjektů spolehlivě upravit, zatímco výsledky jiných spolehlivě upravit nelze.

¹⁾ Viz poznámky v odstavci 8.

OECD

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj

**ZPRÁVA O ASPEKTECH PŘEVODNÍCH CEN U PODNIKOVÝCH RESTRUKTURALIZACÍ
KAPITOLA IX SMĚRNICE O PŘEVODNÍCH CENÁCH**

Původně zveřejněno OECD v jazyce anglickém pod názvem:

Report on the Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings: Chapter IX of the Transfer Pricing Guidelines

© 2010 OECD, Všechna práva vyhrazena.

© 2010 Ministerstvo financí České republiky k této verzi.

Publikováno po dohodě s OECD, Paříž.

Za kvalitu českého překladu a jeho soulad s původním textem je zodpovědné Ministerstvo financí České republiky.

PŘEDMLUVA

Tato Zpráva byla dne 22. června 2010 schválena Výborem pro finanční záležitosti a dále dne 22. července Radou OECD. Dne 22. července 2010 došlo k úpravě Doporučení Rady o stanovení převodních cen mezi sdruženými podniky [C(95)126/FINAL], které bere v úvahu doplnění zde přiložené nové Kapitoly IX a revizi Kapitol I–III Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy.

OBSAH

Kapitola IX	302
Aspekty převodních cen u podnikových restrukturalizací	302
Úvod	302
A. Rozsah	302
A.1 Podnikové restrukturalizace spadající do rozsahu této kapitoly	302
A.2 Problémy spadající do rozsahu této kapitoly	302
B. Aplikace Článku 9 Modelové smlouvy OECD a této Směrnice na podnikové restrukturalizace: teoretický rámec	303
Část I: Zvláštní ohledy na rizika	303
A. Úvod	303
B. Smluvní podmínky	303
B.1 Určení, zda je jednání sdružených podniků v souladu se smluvní alokací rizik	304
B.2 Určení, zda je alokace rizik v rámci řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu	304
B.3 Jaké jsou důsledky alokace rizika	308
C. Problematika dodržování předpisů	309
Část II: Kompenzace za samotnou restrukturalizaci na základě principu tržního odstupu	309
A. Úvod	309
B. Chápání samotné restrukturalizace	309
B.1 Identifikace restrukturalizačních transakcí: funkce, majetek a rizika před a po restrukturalizaci	310
B.2 Chápání obchodních důvodů pro restrukturalizaci a očekávaných přínosů restrukturalizace, včetně role synergií	310
B.3 Ostatní možnosti, které mají strany reálně k dispozici	311
C. Realokace ziskového potenciálu v důsledku podnikové restrukturalizace	312
C.1 Ziskový potenciál	312
C.2 Realokace rizik a ziskového potenciálu	312
D. Převod něčeho hodnotného (např. majetku nebo pokračujícího podniku)	313
D.1 Hmotný majetek	313
D.2 Nehmotný majetek	314
D.3 Převod činností (pokračujícího podniku)	316
D.4 Outsourcing	317
E. Odškodnění restrukturalizovaného subjektu za ukončení/významnou změnu stávajících ujednání	318
E.1 Zda je ujednání, které je ukončeno, neprodlouženo nebo podstatně změněno, formálně zachyceno v písemné podobě a obsahuje klauzuli o odškodnění	318
E.2 Zda jsou podmínky smlouvy a existence/neexistence klauzule o odškodnění či jiného druhu záruky (stejně jako podmínky dané klauzule, pokud je obsažena) v souladu s principem tržního odstupu	319
E.3 Zda jsou práva na odškodnění stanovena v rámci komerční legislativy nebo zvykového práva	320
E.4 Zda by na základě principu tržního odstupu jiná strana byla ochotna odškodnit stranu, která v souvislosti s ukončením/podstatnou změnou smlouvy utrpí určitou újmu	320

Část III: Odměna v rámci post-restrukturalizačních řízených transakcí	321
A. Podnikové restrukturalizace versus „strukturování“	321
<i>A.1 Obecná zásada: žádná odlišná aplikace principu tržního odstupu</i>	<i>321</i>
<i>A.2 Možné faktické rozdíly mezi situacemi vyplývajícími z restrukturalizace a situacemi, které byly jako takové strukturovány od počátku</i>	<i>322</i>
B. Aplikace na případy podnikových restrukturalizací: volba a aplikace určité metody pro určení převodních cen na post-restrukturalizační řízené transakce	323
C. Vztah mezi kompenzací za restrukturalizaci a post-restrukturalizační odměnou.....	324
D. Srovnání předrestrukturalizačních a post-restrukturalizačních činností	325
E. Úspory v souvislosti s přemístěním	325
F. Příklad: implementace centrální nákupní funkce.....	326
 Část IV: Uznání skutečně realizovaných transakcí.....	328
A. Úvod.....	328
B. Skutečně realizované transakce. Role smluvních podmínek. Vztah mezi odstavci 1.64 až 1.69 a ostatními částmi této Směrnice.....	328
C. Aplikace odstavců 1.64 až 1.69 této Směrnice na podnikové restrukturalizace.....	329
<i>C.1 Neuznání pouze ve výjimečných případech.....</i>	<i>329</i>
<i>C.2 Stanovení ekonomické podstaty transakce či ujednání.....</i>	<i>329</i>
<i>C.3 Určení, zda by daná ujednání byla přijata nezávislými podniky.....</i>	<i>329</i>
<i>C.4 Určení, zda má transakce či ujednání řešení z hlediska určení ceny dle principu tržního odstupu.....</i>	<i>331</i>
<i>C.5 Relevantnost daňového účelu</i>	<i>331</i>
<i>C.6 Důsledky neuznání dle odstavců 1.64 až 1.69</i>	<i>331</i>
D. Příklady	332
<i>D.1 Příklad (A): Transformace plnohodnotného distributora na „bezrizikového“ distributora</i>	<i>332</i>
<i>D.2 Příklad (B): Převod hodnotného nehmotného majetku na tzv. shell company (fiktivní společnost).....</i>	<i>332</i>
<i>D.3 Příklad (C): Převod nehmotného majetku, který je skutečně realizován</i>	<i>333</i>

Kapitola IX

Aspekty převodních cen u podnikových restrukturalizací

Úvod

A. Rozsah

A.1 Podnikové restrukturalizace spadající do rozsahu této kapitoly

- 9.1 Neexistuje žádná zákonná či všeobecně akceptovaná definice podnikové restrukturalizace. V kontextu této kapitoly je podniková restrukturalizace definována jako přeshraniční racionalizace/přesun funkcí, majetku a/nebo rizik ze strany nadnárodního podnikatelského subjektu. Podniková restrukturalizace může zahrnovat přeshraniční převody hodnotného nehmotného majetku, ačkoliv vždy tomu tak není. Může rovněž či alternativně zahrnovat ukončení nebo významné změny stávajících ujednání. Podnikové restrukturalizace, které spadají do působnosti této kapitoly, primárně zahrnují interní přemístění funkcí, majetku a rizik v rámci nadnárodních podniků, ačkoliv vztahy se třetími stranami (např. s dodavateli, subdodavateli či zákazníky) mohou rovněž být důvodem pro restrukturalizaci a/nebo mohou být tímto procesem dotčeny.
- 9.2 Od poloviny 90. let podnikové restrukturalizace často zahrnovaly centralizaci nehmotného majetku a rizik se ziskovým potenciálem. Zpravidla se jednalo o následující procesy:
- Transformace plnohodnotných distributorů na distributory s omezeným rizikem či komisionáře pro sdružený zahraniční podnik, který může fungovat jako ovládající společnost;
 - Transformace plnohodnotných výrobců na smluvní či provizní výrobce pro sdružený zahraniční podnik, který může fungovat jako ovládající společnost;
 - Převody nehmotných majetkových práv na centrální entitu (např. na takzvanou „IP společnost“) v rámci skupiny.
- 9.3 Existují také podnikové restrukturalizace, při kterých je na provozní subjekty (např. na výrobce či distributory) alokováno více nehmotného majetku a/nebo rizik. Podnikové restrukturalizace mohou rovněž zahrnovat racionalizaci, specializaci nebo univerzalizaci činností (výrobní závody a/nebo procesy, činnosti v oblasti výzkumu a vývoje, prodej, služby), a to včetně utlumování či rušení určitých podniků. Princip tržního odstupu a postupy v rámci této kapitoly platí stejně pro všechny druhy transakcí v rámci podnikových restrukturalizací, které spadají do definice uvedené v odstavci 9.1, a to bez ohledu na to, zda vedou k více či méně centralizovanému modelu podnikání.

- 9.4 Zástupci z řad podniků, kteří se účastnili konzultačního procesu OECD v letech 2005 až 2009, uvedli, že mezi obchodní důvody pro restrukturalizaci patří potřeba zachovat součinnost a úspory ze zvýšené výroby, napřímit řízení obchodních vazeb a zlepšit efektivnost dodavatelského řetězce, a to při využití výhod rozvoje technologií založených na internetu, který usnadnil vývoj globálních organizací. Rovněž naznačili, že podnikové restrukturalizace mohou být nezbytné za účelem zachování rentability nebo omezení ztrát v rámci klesající ekonomiky, například v případě nadměrné kapacity.

A.2 Problémy spadající do rozsahu této kapitoly

- 9.5 Tato kapitola pojednává o aspektech převodních cen u podnikových restrukturalizací, tj. o aplikaci Článku 9 (Sdružené podniky) Modelové smlouvy OECD a této Směrnice na podnikové restrukturalizace.
- 9.6 Podnikové restrukturalizace jsou zpravidla spojeny s realokací zisků mezi členy skupiny nadnárodních podniků, a to bezprostředně po samotné restrukturalizaci nebo po dobu několika následujících let. Jedním z hlavních cílů této kapitoly v souvislosti s Článkem 9 je diskuze o rozsahu, ve kterém je takováto realokace zisků v souladu s principem tržního odstupu, a obecněji, jak platí princip tržního odstupu pro podnikové restrukturalizace. Implementace integrovaných modelů podnikání a rozvoj globálních organizací v případech, kdy k tomu dochází z komerčních důvodů a v dobré víře, vyzdvihují obtížnost argumentace v rámci teoretického prostředí principu tržního odstupu, dle kterého je se členy skupiny nadnárodních podniků nakládáno jako s nezávislými subjekty. Tato koncepční obtížnost při aplikaci principu tržního odstupu v praxi je kvitována i v této Směrnici (viz odstavce 1.10 až 1.11). Bez ohledu na tento problém Směrnice reflektuje silnou podporu členských států OECD principu tržního odstupu i snahám o popsání jeho aplikace, a o zdokonalení jeho praktického uplatnění (viz odstavce 1.14 až 1.15). OECD na tuto koncepční obtížnost pamatovala při diskusi o problémech vyplývajících z kontextu podnikových restrukturalizací, a to ve snaze vytvořit přístupy, které jsou realistické a přiměřeně pragmatické.
- 9.7 Tato kapitola pokrývá pouze transakce mezi sdruženými podniky v kontextu Článku 9 Modelové smlouvy OECD, přičemž se netýká přisouzení zisků v rámci jednoho podniku na základě Článku 7 Modelové smlouvy OECD, neboť tyto záležitosti jsou předmětem zprávy WP6 o Přisuzování zisků stálým provozováním.¹⁾ Návod, který jsou uvedeny v rámci Článku 9, byly vytvořeny nezávisle na Autorizovaném přístupu OECD

- (dále jen „AOA“), který byl vytvořen pro potřeby Článku 7.
- 9.8 Národní pravidla proti zneužívání a legislativa CFC nespádají do rozsahu této kapitoly. Do rozsahu této kapitoly nespádají ani národní daňová pravidla pro platby na základě principu tržního odstupu, včetně pravidel týkajících se odpočitatelnosti těchto plateb a toho, jakým způsobem se mohou národní daňová ustanovení o kapitálových příjmech uplatnit na kapitálové platby na základě principu tržního odstupu. Ačkoliv daň z přidané hodnoty a nepřímé daně vznášejí významné otázky v kontextu podnikových restrukturalizací, nejsou v této kapitole zahrnuty.

B. Aplikace Článku 9 Modelové smlouvy OECD a této Směrnice na podnikové restrukturalizace: teoretický rámec

- 9.9 Tato kapitola vychází z předpokladu, že princip tržního odstupu a tato kapitola by neměly platit rozdílně pro restrukturalizace a post-restrukturalizační transakce než pro transakce, které byly takto strukturovány od samého začátku. Relevantní otázka v rámci Článku 9 Modelové smlouvy OECD a principu tržního odstupu je, zda v rámci podnikových restrukturalizací existují či jsou stanoveny podmínky, které by se lišily od podmínek realizovaných mezi nezávislými podniky. Jedná se o teoretický rámec, dle kterého by měly být interpretovány všechny návody v této kapitole. Tato kapitola se skládá ze čtyř částí, které je nezbytné číst jako celek.

Část I: Zvláštní ohledy na rizika

A. Úvod

- 9.10 Rizika mají v kontextu podnikových restrukturalizací zásadní význam. Zkoumání alokace rizik mezi sdružené podniky představuje základní část funkční analýzy. Na volném trhu by předpoklad zvýšeného rizika byl zpravidla kompenzován růstem očekávaného výnosu, ačkoliv skutečný výnos se může a nemusí zvyšovat v závislosti na míře, ve které jsou rizika opravdu realizována (viz odstavec 1.45). Podnikové restrukturalizace často vedou k tomu, že jsou lokální podniky přeměněny na společnosti s nízkými riziky (např. distributoři či smluvní výrobci s nízkými riziky), kterým jsou alokovány relativně nízké (ale všeobecně stabilní) výnosy na základě skutečnosti, že podnikatel-

ská rizika nese jiný subjekt, na který je alokován zbývající zisk. Je tedy důležité, aby daňové správy posuzovaly realokaci významných rizik podniku, který je restrukturalizován, a důsledky takovéto realokace pro aplikaci principu tržního odstupu a samotnou restrukturalizaci a post-restrukturalizační transakce. Tato část pokrývá alokaci rizik mezi sdruženými podniky v kontextu Článku 9 a především interpretaci a aplikaci odstavců 1.47 až 1.53. Cílem je poskytnout všeobecná vodítka týkající se rizik, která budou relevantní pro specifické problémy zkoumané jinde v této kapitole, včetně analýzy v Části II týkající se kompenzace na základě principu tržního odstupu za samotnou restrukturalizaci, analýzy v Části III týkající se odměny post-restrukturalizačních řízených transakcí a analýzy v Části IV týkající se uznávání či neuznávání transakcí prezentovaných daňovým poplatníkem.

B. Smluvní podmínky

- 9.11 Na rozdíl od přístupu AOA, který byl vytvořen pro účely Článku 7, vychází zkoumání rizik v kontextu Článku 9 z přezkoumání smluvních podmínek mezi stranami, neboť právě tyto podmínky zpravidla definují, jak mají být rizika mezi smluvními stranami rozdělena. Smluvní ujednání představují výchozí bod pro určení toho, která strana dané transakce nese riziko s ní spojené. V tomto ohledu by tedy bylo vhodné, pokud by sdružené podniky písemně dokumentovaly svá rozhodnutí o alokaci či převodu významných rizik, a to před uskutečněním transakcí, v rámci kterých budou daná rizika realizována či převáděna, a pokud by dokumentovaly hodnocení dopadů ziskového potenciálu z realokace významných rizik. Jak je uvedeno v odstavci 1.52, podmínky transakce lze najít v písemných smlouvách, v korespondenci a/nebo jiné komunikaci mezi smluvními stranami. V případě, že písemné dohody neexistují, je nezbytné dovodit smluvní vztahy příslušných stran z jejich jednání a ekonomických principů, které všeobecně upravují vztahy mezi nezávislými podniky.
- 9.12 Avšak jak je uvedeno v odstavcích 1.47 až 1.53, daňová správa je oprávněna napadnout domnělou smluvní alokaci rizika mezi sdruženými podniky, pokud není v souladu s ekonomickým smyslem příslušné transakce. Při posuzování alokace rizika mezi sdruženými podniky a jeho důsledky v oblasti převodních cen je tedy důležité prozkoumat nejenom smluvní podmínky, ale i následující

¹⁾ Viz Zpráva o přisuzování zisků stálým provozovněm, která byla ke zveřejnění schválena Výborem pro fiskální záležitosti dne 24. června 2008 a Radou dne 17. července 2008, a dále Upravená verze (2010) Zprávy o přisuzování zisků stálým provozovněm, která byla ke zveřejnění schválena Výborem pro fiskální záležitosti dne 22. června 2010 a Radou dne 22. července 2010.

doplňující otázky:

- Zda je jednání sdružených podniků v souladu se smluvní alokací rizik (viz níže uvedená Oddíl B.1);
- Zda je alokace rizik v rámci řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu (viz níže uvedený Oddíl B.2); a
- Jaké jsou důsledky alokace rizika (viz níže uvedený Oddíl B.3).

B.1 Určení, zda je jednání sdružených podniků v souladu se smluvní alokací rizik

- 9.13 V rámci transakcí mezi nezávislými podniky rozdílnost zájmů jednotlivých stran zajišťuje, že budou zpravidla požadovat, aby druhá strana dodržela podmínky smlouvy, přičemž smluvní podmínky budou následně obecně ignorovány či upraveny pouze v případě, že je to v zájmu obou smluvních stran. Stejná rozdílnost zájmů však nemusí existovat v případě sdružených podniků. Je tedy důležité přezkoumat, zda je jednání smluvních stran v souladu s podmínkami smlouvy, nebo zda z jednání stran vyplývá, že smluvní podmínky nebyly dodržovány či jsou pouze předstírané. V takovýchto případech je pro určení skutečných podmínek transakce nezbytná detailnější analýza.
- 9.14 Jednání smluvních stran by všeobecně mělo být bráno jako nejlepší důkaz týkající se skutečné alokace rizika. Odstavec 1.48 uvádí příklad, kdy výrobce prodá nemovitost sdruženému distributorovi v jiné zemi a tento distributor má dle smluvních podmínek převzít všechna kurzová rizika. Ve skutečnosti to však vypadá tak, že převodní cena je nastavena způsobem, aby distributora chránila před dopady pohybů směnných kurzů. V takovémto případě mohou daňové správy napadnout domnělou alokaci kurzových rizik.
- 9.15 Další příkladem, který je relevantní pro podnikové restrukturalizace, je situace, kdy zahraniční sdružený podnik na základě smlouvy převezme všechna rizika vyplývající ze skladových zásob. Při zkoumání alokace tohoto rizika může být relevantní prověřit například to, kde dochází k odepisování hodnoty zásob (tj. zda domácí daňový poplatník skutečně uplatňuje odpisy jako odpočty), přičemž mohou být nezbytné důkazy, které potvrzují, že jednání smluvních stran podporuje alokaci těchto rizik v souladu se smlouvou.
- 9.16 Třetí příklad se týká určení toho, která smluvní strana nese v rámci distribuční smlouvy úvěrové riziko. V rámci plnohodnotných distribučních smluv obecně nese riziko nedobytných pohledávek distributor, který účtuje tržby (bez ohledu na jakékoliv mechanismy pro zmírnění/převod rizik, které mohou být implementovány). Toto

riziko by zpravidla bylo na konci roku zahrnuto v rozvaze. Avšak rozsah rizika, které nese distributor na základě principu tržního odstupu, může být odlišný, pokud distributor obdrží odškodnění od jiné smluvní strany (např. od dodavatele) za nedobytné pohledávky a/nebo v případě, že je kupní cena určena na základě ceny při opětovném prodeji, nebo na základě provize, která je úměrná k hotovostním (spíše než fakturovaným) příjmům. Přezkoumání skutečných podmínek transakcí mezi smluvními stranami, včetně cenové kalkulace daných transakcí a případného rozsahu, ve kterém ji ovlivňuje úvěrové riziko, může poskytnout důkazy o tom, zda ve skutečnosti riziko za nedobytné pohledávky nese dodavatel nebo distributor (případně obě smluvní strany).

B.2 Určení, zda je alokace rizik v rámci řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu

- 9.17 Příslušné pokyny pro zkoumání rizik v kontextu funkční analýzy jsou uvedeny v odstavcích 1.47 až 1.51.

B.2.1 Role srovnatelných údajů

- 9.18 V případě, že údaje prokazují podobnou alokaci rizika v rámci srovnatelných nezávislých transakcí, potom se smluvní alokace rizika mezi sdruženými podniky považuje za alokaci na základě principu tržního odstupu. V tomto ohledu mohou srovnatelné údaje pocházet z transakce mezi jednou ze smluvních stran řízené transakce a nezávislou smluvní stranou („interní srovnatelná transakce“) nebo z transakce mezi dvěma nezávislými podniky, kde ani jeden není smluvní stranou řízené transakce („externí srovnatelná transakce“). Obecně lze říci, že hledání srovnatelných údajů za účelem zhodnocení souladu alokace rizika s principem tržního odstupu nebude provedeno izolovaně od všeobecné srovnávací analýzy transakcí, se kterými je riziko spojeno. Srovnatelné údaje budou použity za účelem zhodnocení souladu řízených transakcí s principem tržního odstupu, včetně alokace významných rizik v rámci uvedené transakce.

B.2.2 Případy, kdy nejsou nalezeny srovnatelné údaje

- 9.19 Velmi obtížné a sporné jsou situace, kdy nejsou k dispozici žádné srovnatelné údaje, které by prokázaly soulad alokace rizika v rámci řízené transakce s principem tržního odstupu. Pouhá skutečnost, že určitý typ dohody mezi sdruženými podniky nebyl v praxi realizován mezi nezávislými smluvními stranami, automaticky neznamená, že není realizován v souladu s principem tržního

odstupu. Avšak pokud nejsou k dispozici žádné srovnatelné údaje, které by podporovaly smluvní alokaci rizika mezi sdruženými podniky, je nezbytné určit, zda je alokace rizika taková, jakou by si za podobných okolností pravděpodobně sjednaly nezávislé smluvní strany.

- 9.20 Toto určení je ze své podstaty subjektivní. Je tedy vhodné stanovit určité pokyny k tomu, jak takovéto určení realizovat za účelem maximálního možného omezení nejistot a dvojího zdanění, ke kterému mohou tyto situace vést. Jedním z relevantních, ale nikoliv determinujících faktorů, které mohou pomoci při tomto určení, je přezkoumání toho, která (které) ze smluvních stran má (mají) relativně větší kontrolu nad příslušným rizikem – viz níže uvedené odstavce 9.22 až 9.28. Dalším faktorem, který může v rámci transakcí realizovaných v souladu s principem tržního odstupu ovlivnit ochotu nezávislé smluvní strany nést určité riziko, je finanční způsobilost přijmout dané riziko, což je dále rozvedeno v odstavcích 9.29 až 9.32. Kromě identifikace těchto dvou relevantních faktorů není možné stanovit normativní kritéria, která by zajistila jistotu ve všech situacích. Závěr, že alokace rizika v rámci řízené transakce neodpovídá alokaci rizika, která by byla dohodnuta mezi nezávislými smluvními stranami, by měl být učiněn velmi opatrně, ve světle skutečností a okolností daného případu.
- 9.21 Smyslem odkazů na „kontrolu nad rizikem“ a „finanční způsobilost přijmout dané riziko“ není stanovit standard dle Článku 9 Modelové smlouvy OECD, dle které by rizika vždy plynula z funkcí kapitálu či lidí. Funkční rámec dle Článku 9 se liší od přístupu AOA, který byl vytvořen v rámci Článku 7 Modelové smlouvy OECD.

B.2.2.1 Alokace a kontrola rizika

Význam pojmu „kontrola“

- 9.22 Otázkou vztahu mezi alokací a kontrolou rizika jako faktoru relevantního pro ekonomickou podstatu se zabývá odstavec 1.49. Ustanovení příslušného odstavce vychází z praxe. Pokud neexistují srovnatelné údaje, které by prokázaly soulad alokace rizika v rámci řízené transakce s principem tržního odstupu, může být pro určení toho, zda by byla podobná alokace rizika dohodnuta za srovnatelných okolností mezi nezávislými smluvními stranami, relevantním faktorem skutečnost, která smluvní strana má větší kontrolu nad příslušným rizikem. V takovýchto situacích, kdy jsou rizika alokována na smluvní stranu řízené transakce, která nad nimi má relativně menší kontrolu, mohou daňové správy napadnout soulad dané alokace rizika s principem tržního odstupu.

Význam pojmu „kontrola“ v tomto kontextu

- 9.23 V kontextu odstavce 1.49 je nezbytné „kontrolu“ chápat jako schopnost činit rozhodnutí o přijetí daného rizika (rozhodnutí riskovat kapitál), a rozhodnutí o tom, zda a jak dané riziko řídit, a to interně či pomocí externího poskytovatele. Toto by vyžadovalo, aby společnost disponovala pracovníky – zaměstnanci nebo vedoucími představiteli – kteří by měli pravomoc tyto funkce realizovat a efektivně by tak činili. Pokud tedy jedna strana nese určité riziko, není skutečnost, že najme druhou stranu, aby dané riziko na denní bázi spravovala a monitorovala, dostatečná pro převod tohoto rizika na druhou stranu.
- 9.24 Ačkoliv není pro účely kontroly rizika nezbytné provádět každodenní správu a monitoring (neboť je možné tyto funkce řešit prostřednictvím outsourcingu), je pro kontrolu rizika nezbytná schopnost zhodnotit výsledek každodenní správy a monitoringu ze strany poskytovatele služeb (úroveň potřebné kontroly a druh hodnocení výkonnosti by závisely na povaze rizika). To lze ilustrovat následovně.
- 9.25 Předpokládejme, že investor si najme správce fondu, aby na jeho účet investoval finanční prostředky. V závislosti na vzájemné dohodě těchto dvou subjektů může být správce fondu oprávněn realizovat všechna každodenní investiční rozhodnutí jménem investora, ačkoliv riziko poklesu hodnoty investice by nesl investor. V takovémto případě investor svá rizika kontroluje prostřednictvím tří relevantních rozhodnutí: rozhodnutí angažovat konkrétního správce fondu (nebo ukončit s tímto subjektem smlouvu), rozhodnutí o rozsahu zmocnění, které je uděleno správci fondu, a o zadaných cílech, a rozhodnutí o výši investice, kterou investor svěří do správy daného správce fondu. Navíc by byl správce fondu zpravidla povinen pravidelně předkládat investorovi příslušné zprávy, neboť investor by chtěl hodnotit výsledek činností správce fondu. V takovémto případě správce fondu ze svého pohledu poskytuje službu a řídí své vlastní podnikatelské riziko (např. chrání svou důvěryhodnost). Provozní riziko správce fondu, včetně možnosti ztráty klienta, se liší od investičního rizika jeho klienta. To ilustruje skutečnost, že investor zmocňující jinou osobu prováděním každodenních investičních rozhodnutí nemusí nutně na takovou osobu, která tato každodenní rozhodnutí realizuje, převést investiční riziko.
- 9.26 Dalším příkladem může být situace, kdy ovládající společnost angažuje smluvního výzkumníka, aby v její prospěch realizoval určitý výzkum. Předpokládejme mezi smluvními stranami následující dohodu: ovládající společnost nese riziko neúspěchu výzkumu a bude vlastnit výstupy výzkumu

- v případě úspěchu, zatímco smluvní výzkumník dostane garantovanou odměnu bez ohledu na úspěch či neúspěch výzkumu, avšak nenáleží mu žádné vlastnické právo v souvislosti s výsledkem výzkumu. Ačkoliv bude každodenní výzkum prováděn ze strany vědeckých pracovníků smluvního výzkumníka, očekává se, že ovládající společnost bude realizovat množství relevantních rozhodnutí za účelem kontroly svého rizika. Jedná se například o následující rozhodnutí: rozhodnutí angažovat příslušného smluvního výzkumníka (nebo ukončit s tímto subjektem smlouvu), rozhodnutí o druhu výzkumu, který by měl být prováděn, a o stanovených cílech, a rozhodnutí o rozpočtu alokovaném smluvnímu výzkumníkovi. Navíc by byl smluvní výzkumník zpravidla povinen předkládat ovládající společnosti pravidelné zprávy, např. při dosažení předem určených mezníků. Očekává se, že ovládající společnost bude schopna posoudit výsledek výzkumné činnosti. Vlastní provozní riziko smluvního výzkumníka – např. riziko ztráty klienta nebo riziko pokuty v případě nedbalosti – se liší od rizika neúspěchu, které nese ovládající společnost.
- 9.27 V rámci třetího příkladu předpokládáme, že ovládající společnost angažuje smluvního výrobce, aby v její prospěch vyráběl určité výrobky, a to s využitím technologie, kterou vlastní ovládající společnost. Předpokládáme mezi smluvními stranami následující dohodu: ovládající společnost garantuje smluvnímu výrobcí, že nakoupí 100 % výrobků, které výrobce vyrobí v souladu s technickými specifikacemi a návrhy poskytnutými ze strany ovládající společnosti a dle výrobního plánu stanovujícího objemy a načasování dodávek výrobků, zatímco smluvní výrobce obdrží garantovanou odměnu bez ohledu na to, zda ovládající společnost příslušné výrobky na trhu skutečně prodá, případně za jakou cenu. Ačkoliv budou každodenní výrobní činnosti zajišťovány zaměstnanci smluvního výrobce, očekává se, že ovládající společnost bude realizovat množství relevantních rozhodnutí za účelem kontroly svého rizika. Jedná se například o následující rozhodnutí: rozhodnutí angažovat příslušného smluvního výrobce (nebo ukončit s tímto subjektem smlouvu), rozhodnutí o druhu výrobků, které mají být vyráběny, včetně jejich technické specifikace, a rozhodnutí o objemech výroby ze strany smluvního výrobce a o načasování dodávek. Očekává se, že ovládající společnost bude schopna posoudit výsledek výrobních činností, včetně kontroly kvality výrobního procesu a vyrobených výrobků. Vlastní provozní riziko smluvního výrobce – např. riziko ztráty klienta nebo riziko pokuty v případě nedbalosti či nedodržení kvalitativních či jiných požadavků stanovených ze strany ovládající společnosti – se liší od tržního rizika nebo rizika skladových zásob na straně ovládající společnosti.
- 9.28 Je nezbytné mít na paměti, že rovněž existují rizika, nad kterými nemá významnou kontrolu žádná ze smluvních stran (viz odstavec 1.49). Existují rizika, která zpravidla nemůže žádná ze stran ovlivnit (např. ekonomické podmínky, situace na trhu peněz/burze, politické prostředí, sociální profily a trendy, konkurence a dostupnost surovin či pracovní síly), ačkoliv smluvní strany mohou přijímat rozhodnutí o tom, zda se daným rizikům vystaví či nikoliv, nebo zda a jak budou daná rizika zmírňovat. Pokud jde o rizika, nad kterými nemá žádná ze stran významnou kontrolu, nebyla by právě kontrola užitečným faktorem při určení toho, zda je alokace daných rizik v souladu s principem tržního odstupu.
- B.2.2.2 Finanční způsobilost přijmout dané riziko**
- 9.29 Dalším relevantním, ale nikoliv určujícím faktorem, který může pomoci při určení toho, zda alokace rizika v rámci řízené transakce odpovídá dohodě, která by byla za srovnatelných okolností realizována mezi nezávislými stranami, je skutečnost, zda subjekt nesoucí riziko má v době alokace rizika finanční způsobilost dané riziko přijmout.
- 9.30 Pokud je riziko na jednu ze stran (dále jen „nabyvatel“) alokováno na základě smlouvy a tato strana nemá v době uzavření smlouvy finanční způsobilost dané riziko přijmout – např. se očekává, že nebude schopna nést důsledky daného rizika, pokud se toto riziko zhmotní, a neimplementuje mechanismus, který by dané riziko pokryl – mohou vzniknout pochybnosti o tom, zda by takovéto riziko bylo na danou stranu alokováno v souladu s principem tržního odstupu. Ve skutečnosti může být nezbytné, aby v dané situaci riziko efektivně nesl postupitel, mateřská společnost, věřitelé nebo jiná strana, a to v závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, bez ohledu na smluvní podmínky, na základě kterých je riziko údajně alokováno na nabyvatele.
- 9.31 To lze vysvětlit na následujícím příkladu. Předpokládáme, že Společnost A, která nese odpovědnost za vady výrobků vůči zákazníkům, uzavře smlouvu se Společností B, dle které Společnost B odškodní Společnost A za všechny nároky vzniklé této společnosti v souvislosti s danou odpovědností. Riziko je tedy smluvně převedeno ze Společnosti A na Společnost B. Nyní předpokládáme, že v době, kdy je smlouva uzavřena, Společnost B nemá finanční způsobilost pro přijetí daného rizika – tj. očekává se, že Společnost B nebude mít prostředky na odškodnění Společnosti A, pokud k nárokům dojde – a neimplementuje mecha-

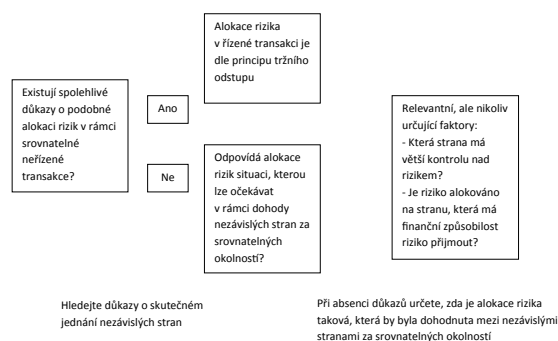
mus pro krytí rizika v případě, že se dané riziko zhmotní. V závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu může dojít k tomu, že Společnost A ve skutečnosti ponese náklady na riziko týkající se odpovědnosti za vady výrobků, přičemž v tomto případě by převod rizika ze Společnosti A na Společnost B nebyl efektivní. Alternativně může dojít k tomu, že mateřská společnost Společnosti B či jiná strana pokryje nároky Společnosti A vůči Společnosti B. V tomto případě by byl převod rizika ze Společnosti A efektivní (ačkoliv by nároky nebyly odškodněny ze strany Společnosti B).

- 9.32 Finanční způsobilost přijmout dané riziko nemusí nutně představovat finanční způsobilost nést všechny dopady v případě, že se riziko zhmotní. Může se například jednat o způsobilost nositele rizika chránit se před dopady daného rizika v případě, že se zhmotní. Navíc samotná vysoká úroveň kapitalizace neznámá, že riziko nese kapitálově silná strana.

B.2.2.3 Názorný příklad

- 9.33 Celý proces určení toho, zda je alokace rizika v rámci řízené transakce v souladu s principem tržního odstupu, lze názorně vysvětlit na níže uvedeném schématu.

Určení, zda je alokace rizik v řízené transakci v souladu s principem tržního odstupu



B.2.3 Rozdíl mezi provedením úpravy srovnatelnosti a nerozpoznáním alokace rizika v rámci řízené transakce²⁾

- 9.34 Rozdíl mezi provedením úpravy srovnatelnosti a nerozpoznáním alokace rizika v řízené transakci lze ilustrovat následujícím příkladem, který odpovídá příkladu v odstavci 1.69. Předpokládejme,

že výrobce v zemi A má sdružené distributory v zemi B. Předpokládejme, že daňová správa v zemi A prověřuje řízené transakce výrobce a především alokaci nadbytečného rizika skladových zásob mezi výrobcem a jeho sdružené distributory v zemi B. Má se za to, že v daném případě je toto nadbytečné riziko skladových zásob podstatné a je důvodem k detailní analýze převodních cen. Na úvod by daňová správa prověřila smluvní podmínky mezi stranami a to, zda mají ekonomickou podstatu (s odkazem na jednání stran), a zda jsou v souladu s principem tržního odstupu. Předpokládejme, že v daném případě neexistují žádné pochybnosti o tom, že skutečné jednání stran odpovídá smluvním podmínkám – tj. že výrobce skutečně nese nadbytečné riziko skladových zásob v rámci řízených transakcí se sdruženými distributory.

- 9.35 Při určování toho, zda je alokace smluvního rizika v souladu s principem tržního odstupu, by daňová správa prověřovala, zda existují důkazy o srovnatelných nezávislých transakcích podporujících alokaci rizika v rámci řízených transakcí výrobce. V případě, že takovéto důkazy existují – ať již z interních nebo externích srovnatelných údajů – nebyl by důvod zpochybňovat alokaci rizika v rámci řízených transakcí daňového poplatníka.

- 9.36 Nyní předpokládejme, že žádné důkazy z interních či externích srovnatelných nezávislých transakcí, které by podporovaly alokaci rizika v rámci řízených transakcí výrobce, neexistují. Jak je uvedeno v odstavci 1.69, skutečnost, že nezávislé podniky nealokují rizika stejným způsobem jako daňový poplatník v rámci svých řízených transakcí, není dostatečná pro neuznání alokace rizika v rámci řízených transakcí. Tato skutečnost však může být důvodem pro bližší prověření ekonomické logiky řízeného distribučního uspořádání. V takovémto případě by bylo nezbytné určit, zda byla alokace smluvního rizika v řízených transakcích dohodnuta v souladu s principem tržního odstupu. Jedním faktorem, který může být v rámci tohoto procesu nápomocný, je prověření toho, která (které) strana (strany) má (mají) větší kontrolu nad nadbytečným rizikem skladových zásob (viz odstavce 1.49 a 9.22-9.28 výše). Jak je uvedeno v odstavci 9.20, dalším faktorem, který může v rámci transakcí realizovaných na základě principu tržního odstupu ovlivnit alokaci rizika na nezávislý podnik, je finanční způsobilost přijmout dané riziko v době jeho alokace.

²⁾ Tato část se týká vztahu mezi návody v odstavci 1.49 a v odstavcích 1.64-1.69.

- 9.37 Může se také jednat o případ, kdy i přes nedostatek srovnatelných nezávislých transakcí podporujících stejnou alokaci rizika jako v případě řízených transakcí daňového poplatníka dojdeme k závěru, že příslušná alokace rizika má ekonomickou podstatu a je komerčně racionální – např. protože výrobce má relativně větší kontrolu nad nadbytečným rizikem skladových zásob, neboť realizuje rozhodnutí o množství výrobků nakupovaných ze strany distributorů. V takovémto případě by byla alokace rizika respektována, přičemž může být nezbytná úprava srovnatelnosti za účelem eliminace dopadů jakýchkoliv podstatných rozdílů mezi srovnávanými řízenými a nezávislými transakcemi.
- 9.38 Nyní předpokládejme, že daňová správa dojde k závěru, že ujednání daňového poplatníka v souvislosti s jeho řízenými transakcemi – a především v souvislosti s alokací nadbytečného rizika skladových zásob na výrobce – se liší od ujednání, která by realizovaly nezávislé podniky jednající komerčně racionálním způsobem, tedy že za srovnatelných okolností by výrobce v souladu s principem tržního odstupu nadbytečné riziko skladových zásob nepřijal – například na základě dohody o zpětném odkupu neprodaných skladových zásob od distributorů při plné ceně. V takovémto případě by se daňová správa snažila o přijatelné řešení prostřednictvím úpravy cen. Avšak ve výjimečných případech, kdy nelze uskutečnit přijatelné řešení na základě úpravy cen, může daňová správa v souladu s odstavci 1.47-1.50 opětovně převést dopady alokace rizika na sdružené distributory (např. napadením závazku výrobce odkoupit zpět neprodané skladové zásoby při plné ceně), pokud je alokace daného rizika jedním z faktorů srovnatelnosti ovlivňujících zkoumanou řízenou transakci.

B.3 Jaké jsou důsledky alokace rizika

B.3.1 Dopady alokace rizika, které jsou uznávány pro daňové účely

- 9.39 Obecně spočívají důsledky alokace rizika spojeného s řízenou transakcí na jednu smluvní stranu, kdy je alokace takového rizika shledána jako vyhovující principu tržního odstupu, v níže uvedených právech/povinnostech příslušné smluvní strany. Smluvní strana by měla:
- Nést případné náklady na řízení (interně nebo prostřednictvím sdružených či nezávislých poskytovatelů služeb) či zmírňování rizika (např. náklady na zajištění nebo na pojistné);
 - Nést náklady, které mohou vzniknout z realizace daného rizika. To například zahrnuje očekávané důsledky oceňování majetku (např. oceňování zásob) a/nebo účtování rezerv, a to při aplikaci příslušných národních

- účetních a daňových pravidel; a
 - Obdržet odměnu formou zvýšení očekávaného výnosu (viz odstavec 1.45).
- 9.40 Realokace rizik mezi sdruženými podniky může vést k pozitivním i negativním důsledkům pro postupitele i nabyvatele: na jedné straně mohou být potenciální ztráty a závazky – jako důsledek převodu – převedeny na nabyvatele; na straně druhé může být očekávaný výnos související s převedeným rizikem realizován spíše nabyvatelem než postupitelem.
- 9.41 Důležité je zhodnotit, zda je riziko ekonomicky významné – tj. zda obnáší významný ziskový potenciál – a v důsledku toho, zda může realokace rizika vysvětlit podstatnou realokaci ziskového potenciálu. Významnost rizika bude záviset na jeho velikosti, pravděpodobnosti realizace, předvídatelnosti i na možnosti jeho zmírnění. Pokud je riziko posouzeno jako ekonomicky nevýznamné, potom by jeho přijetí či realokace zpravidla nevysvětlily podstatnou výši ziskového potenciálu daného subjektu, případně jeho snížení. Na základě principu tržního odstupu se neočekává, že strana převede riziko, které je vnímáno jako ekonomicky nevýznamné, výměnou za podstatné snížení ziskového potenciálu.
- 9.42 Například pokud prodejní distributor, který se změnil na komisionáře, převede vlastnictví skladových zásob na zámořskou ovládající společnost, a tento převod vede k převodu rizika skladových zásob, bude daňová správa chtít zhodnotit, zda je převáděné riziko skladových zásob ekonomicky významné. Může pokládat následující dotazy:
- Jaká je úroveň investic do skladových zásob;
 - Jaká je historie stárnutí zásob;
 - Jaké jsou náklady na pojištění zásob; a
 - Jaká je historie ztrát při přepravě (v případě neexistence pojištění).
- 9.43 Účetní výkazy mohou poskytovat užitečné informace o pravděpodobnosti a velikosti určitých rizik (např. riziko nedobytných pohledávek, riziko skladových zásob), avšak mohou existovat ekonomicky významná rizika, která nemusí být jako taková uvedena v rámci finančních zpráv (např. tržní rizika).

B.3.2 Může použití určité metody převodních cen vytvořit prostředí s nízkými riziky?

- 9.44 Otázka vztahu mezi volbou určité metody převodních cen a úrovní rizika subjektu, který je na základě dané metody odměňován, je v kontextu podnikových restrukturalizací důležitá. Velmi často se polemizuje o tom, že pokud je v rámci určitého ujednání odměna počítána na základě metody nákladů a přírážky nebo transakční metody čistého rozpětí, která garantuje určitou úroveň hrubého nebo čistého zisku jedné ze stran,

tato strana podniká v prostředí s nízkými riziky. V tomto ohledu je nezbytné rozlišovat mezi cenovým ujednáním, dle kterého jsou ceny a ostatní finanční podmínky transakce smluvně stanoveny, a metodou pro určení převodních cen, která je použita pro zjištění toho, zda jsou ceny, marže nebo zisky z transakce v souladu s principem tržního odstupu.

9.45 S ohledem na předcházející nelze při hodnocení rizika jedné ze stran ignorovat podmínky, dle kterých je tato strana transakce odměňována. Ve skutečnosti může cenové ujednání přímo ovlivnit alokaci určitých rizik mezi stranami a v některých případech může vytvořit prostředí s nízkými riziky. Například výrobce může být chráněn před rizikem fluktuace cen surovin v důsledku toho, že je odměňován na základě metody nákladů a přírážky, která bere v úvahu jeho skutečné náklady. Na druhé straně mohou existovat určitá rizika, jejichž alokace není odvozena od cenových ujednání. Například odměna za výrobní činnost na základě metody nákladů a přírážky nemusí sama o sobě ovlivnit alokaci rizika ukončení výrobní smlouvy mezi stranami.

9.46 V souvislosti s metodou pro stanovení převodních cen za účelem posouzení cen, marží nebo zisků z transakce by se vždy mělo jednat o nejvhodnější metodu pro stanovení převodních cen s ohledem na okolnosti konkrétního případu (viz odstavec 2.2). Především by daná metoda měla odpovídat alokaci rizika mezi smluvními stranami (za předpokladu, že je takováto alokace rizika v souladu s principem tržního odstupu), nebo alokace rizika je důležitou součástí funkční analýzy transakce. Rozhodným faktorem pro volbu nejvhodnější metody pro stanovení převodních cen je tedy nízká či vysoce riziková povaha podnikání, nikoliv naopak. Informace o odměnách v rámci post-restrukturalizačních dohod v souladu s principem tržního odstupu – viz Část III této kapitoly.

C. Problematika dodržování předpisů

9.47 Pro daňové poplatníky je správnou praxí definovat si proces ke stanovení, monitorování a hodnocení převodních cen, a to při zvážení velikosti transakcí, jejich komplexnosti, úrovně souvisejícího rizika, a také, zda jsou transakce realizovány v rámci stabilního či měnícího se prostředí (viz odstavce 3.80 až 3.83). Proces hodnocení souladu alokace rizik ze strany daňového poplatníka s principem tržního odstupu může být obtížný a nákladný. Dá se důvodně očekávat, že rozsah a hloubka analýzy bude záviset:

- Na závažnosti rizika, a především na tom, zda s tímto rizikem souvisí značný ziskový potenciál; a

- Na tom, zda v rámci alokace rizika došlo k významným změnám – např. po podstatné změně rizikového profilu v důsledku restrukturalizace.

Část II: Kompenzace za samotnou restrukturalizaci na základě principu tržního odstupu

A. Úvod

9.48 Podniková restrukturalizace může zahrnovat přeshraniční převody hodnot – např. nehmotného majetku – ačkoliv ne vždy tomu tak je. Může rovněž či alternativně zahrnovat ukončení nebo významné změny stávajících ujednání – např. výrobních smluv, distribučních smluv, licencí, servisních smluv, atd. Důsledky převodu hodnot z hlediska převodních cen jsou projednány v Oddílu D této části. Důsledky ukončení nebo významné změny stávajících smluv z hlediska převodních cen jsou projednány v Oddílu E.

9.49 Článek 9 Modelové smlouvy OECD stanoví, že pokud se podmínky stanovené nebo určené v rámci převodu funkcí, majetku a/nebo rizik a/nebo v rámci ukončení či změny smluvních vztahů mezi dvěma sdruženými podniky nacházejícími se ve dvou různých zemích liší od podmínek, které by byly stanoveny či určeny 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.

B. Chápání samotné restrukturalizace

9.50 Rozhodnutí o tom, zda jsou podmínky stanovené či určené v rámci transakce podnikové restrukturalizace v souladu s principem tržního odstupu, bude zpravidla vycházet ze srovnávací analýzy, především pak z přezkoumání realizovaných funkcí, užívaného majetku a podstoupených rizik jednotlivými stranami, a dále z přezkoumání smluvních podmínek, ekonomických okolností a podnikatelských strategií.

9.51 Pokud jsou identifikovány nezávislé transakce, které jsou potenciálně srovnatelné s restrukturalizačními transakcemi, bude se srovnávací analýza rovněž zaměřovat na hodnocení spolehlivosti srovnání a – pokud je to nezbytné a možné – na určení přiměřeně přesných úprav srovnatelnosti za účelem eliminace podstatných dopadů rozdílů, které mohou existovat mezi srovnávanými situacemi.

9.52 Může se stát, že srovnatelné nezávislé transakce pro restrukturalizační transakci mezi sdruženými podniky nejsou k dispozici. To samo o sobě neznamená, že restrukturalizace není v souladu s prin-

cipem tržního odstupu, avšak stále je nezbytné určit, zda v souladu je.³⁾ V takovýchto případech bude rozhodnutí o tom, zda by se nezávislé strany při srovnatelných okolnostech dohodly na stejných podmínkách, vycházet z přezkoumání:

- Restrukturalizačních transakcí a funkcí, majetku či rizik před restrukturalizací a po ní (viz Oddíl B.1);
- Obchodních důvodů pro restrukturalizaci a očekávaných přínosů restrukturalizace, včetně role synergií (viz Oddíl B.2);
- Možností, které mají strany reálně k dispozici (viz Oddíl B.3).

B.1 Identifikace restrukturalizačních transakcí, funkce, majetek a rizika před a po restrukturalizaci

- 9.53 Restrukturalizace mohou mít mnoho podob a mohou zahrnovat pouze dva nebo více než dva členy skupiny NNP. Například jednoduché ujednání před restrukturalizací by mohlo zahrnovat plnohodnotného výrobce vyrábějícího zboží a prodávajícího dané zboží sdruženému plnohodnotnému distributorovi za účelem vstupu na trh. Restrukturalizace by mohla zahrnovat změnu tohoto dvoustranného ujednání, na základě kterého by došlo k transformaci distributora na distributora s omezeným rizikem nebo na komisionáře, přičemž rizika, která dříve nesl tento plnohodnotný distributor, převezme výrobce (viz pojednání o rizicích v Části I této kapitoly). Restrukturalizace bude často složitější, když se realizované funkce, používaný majetek a/nebo podstoupená rizika jednou či oběma stranami ujednání před restrukturalizací budou přesouvat na jednoho či několik dalších členů skupiny.
- 9.54 Aby bylo možné určit tržní kompenzaci splatnou při restrukturalizaci jakémukoliv restrukturalizovanému subjektu v rámci skupiny NNP i členu skupiny, který má takovou kompenzaci uhradit, je důležité identifikovat transakci či transakce, ke kterým dochází mezi restrukturalizovaným subjektem a jedním či několika členy skupiny. Tato analýza bude zpravidla zahrnovat identifikaci funkcí, majetku a rizik před a po restrukturalizaci. Může být důležité provést hodnocení práv a povinností restrukturalizovaného subjektu v rámci ujednání před restrukturalizací (včetně těch, které v rámci relevantních okolností existují dle smluvního a komerčního práva), a způsobu či rozsahu, ve kterém se taková práva a povinnosti mění v důsledku restrukturalizace.

- 9.55 Je zřejmé, že jakékoliv hodnocení práv a povinností restrukturalizovaného subjektu musí vycházet z požadavku, že taková práva a povinnosti odrážejí ekonomické principy, které obecně řídí vztahy mezi nezávislými podniky (viz odstavce 1.52 a 1.53). Restrukturalizovaný subjekt může být například v době restrukturalizace právně vázán krátkodobým smluvním ujednáním/smluvním ujednáním do odvolání. Avšak skutečné jednání subjektu v letech či desetiletích před restrukturalizací může naznačovat dlouhodobé ujednání, a tedy více práv, než je uvedeno v rámci právního smluvního ujednání.
- 9.56 Pokud neexistují důkazy o právech a povinnostech ve srovnatelné situaci, může být nezbytné stanovit, jaká práva a jaké povinnosti by existovaly v případě, že by spolu dané strany obchodovaly na základě principu tržního odstupu. V rámci tohoto hodnocení je nezbytné vyvarovat se užívání zpětného pohledu na věc (viz odstavec 3.74).

B.2 Chápání obchodních důvodů pro restrukturalizaci a očekávaných přínosů restrukturalizace, včetně role synergií

- 9.57 Zástupci podniků, kteří se účastnili konzultačního procesu OECD, uvedli, že nadnárodní podniky – bez ohledu na jejich výroby či odvětví – ve stále větší míře potřebují reorganizovat své struktury, aby zajistily centralizovanější kontrolu a řízení výrobních, výzkumných a distribučních funkcí. Tlak konkurence v rámci globalizovaného hospodářství, úspory z rozsahu, potřeba specializace nebo potřeba zvyšovat efektivitu a snižovat náklady – tyto faktory byly uvedeny jako důležité pro podporu podnikových restrukturalizací. Pokud daňový poplatník uvede jako důležitý obchodní důvod pro restrukturalizaci očekávané synergie, bylo by dobré, kdyby v době rozhodnutí o restrukturalizaci či v době její implementace zdokumentoval, o jaké očekávané synergie se jedná a za jakých předpokladů jsou očekávány. Jedná se o druh dokumentů, které budou pravděpodobně vyhotovovány na skupinové úrovni pro nedaňové účely, a to na podporu rozhodovacího procesu v rámci restrukturalizace. Pro účely Článku 9 by bylo vhodné, pokud by daňový poplatník zdokumentoval, jaký dopad mají tyto očekávané synergie na úrovni daného subjektu při aplikaci principu tržního odstupu. Dále je nezbytné uvést, že ačkoliv mohou být očekávané synergie relevantní pro pochopení podnikové restrukturalizace, je nezbytné vyvarovat se v rámci ex post analýz používání zpět-

³⁾ Viz odstavec 1.11.

- ného pohledu (viz odstavec 3.74).
- 9.58 Skutečnost, že motivem pro podnikovou restrukturalizaci mohou být očekávané synergie, nemusí zcela nutně znamenat, že zisky skupiny NNP se po restrukturalizaci skutečně zvýší. Může se stát, že zlepšené synergie umožní skupině NNP realizovat dodatečné zisky ve srovnání se situací, kdy by k restrukturalizaci nedošlo, avšak nemusí se nutně jednat o dodatečné zisky ve srovnání se situací před restrukturalizací. Například pokud je restrukturalizace nutná pro zachování, a nikoliv pro zvýšení konkurenceschopnosti. Navíc ne vždy k očekávaným synergiím dojde. Může se stát, že implementace globálního obchodního modelu, který byl navržen za účelem získání většího množství synergií v rámci skupiny, ve skutečnosti vede k dodatečným nákladům a poklesům efektivity.
- B.3 Ostatní možnosti, které mají strany reálně k dispozici**
- 9.59 Aplikace principu tržního odstupu je založena na myšlence, že nezávislé podniky budou při hodnocení podmínek potenciální transakce srovnávat danou transakci s ostatními možnostmi, které mají reálně k dispozici, přičemž danou transakci zrealizují pouze v případě přesvědčení, že neexistuje žádná jiná alternativa, která by byla zcela jasně atraktivnější. Jinými slovy, nezávislé podniky by uzavřely určitou transakci, pokud pro ně není horší než druhá nejlepší alternativa. Posouzení ostatních reálně dostupných možností může být relevantní pro srovnávací analýzu – tj. pro pochopení příslušných postojů stran.
- 9.60 Proto při aplikaci principu tržního odstupu daňová správa hodnotí každou transakci tak, jak byla strukturována ze strany daňového poplatníka, s výjimkou případů, kdy daná transakce není uznána v souladu s pokyny odstavce 1.65. Při hodnocení toho, zda by podmínky řízené transakce (především v otázce cen) byly přijatelné pro nezávislého daňového poplatníka ve světle stejných alternativ a podnikajícího za srovnatelných okolností, jsou zvažovány reálně dostupné alternativní struktury. V případě, že mohla být schválena ziskovější alternativa, avšak ekonomická povaha struktury daňového poplatníka se neliší od její formy a daná struktura není komerčně iracionální tak, že by prakticky bránila daňové správě v určení vhodné převodní ceny, nemůže být daná transakce ignorována. Avšak úvahy v rámci řízené transakce mohou být upraveny odkazem na zisky, které by byly získány v rámci alternativního řešení, neboť nezávislé podniky určitou transakci uzavřou pouze v případě, že nevidí žádnou jinou alternativu, která by byla zřetelně atraktivnější.
- 9.61 V souladu s principem tržního odstupu existují situace, kdy by měl určitý subjekt reálně k dispozici jednu či několik možností, které by byly zřetelně atraktivnější než přijetí podmínek restrukturalizace (při zvážení všech relevantních podmínek, včetně budoucích komerčních a tržních podmínek, ziskového potenciálu různých možností a jakýchkoliv úhrad či odškodnění za restrukturalizaci), případně včetně možnosti nevstoupit do restrukturalizační transakce. V takovýchto případech by nezávislá strana teoreticky s podmínkami restrukturalizace nesouhlasila.
- 9.62 V souladu s principem tržního odstupu rovněž existují situace, kdy by restrukturalizovaný subjekt neměl reálně k dispozici žádné zřetelně atraktivnější možnosti než přijetí podmínek restrukturalizace, např. ukončení smlouvy – s odškodněním či bez něj – viz níže uvedený Oddíl E. V rámci dlouhodobějších smluv může k této situaci dojít na základě ustanovení o ukončení smlouvy, která smluvním stranám umožňují v případě oprávněných důvodů předčasně ukončit smlouvu. U smluv, které stranám umožňují předčasné ukončení, se může ukončující strana rozhodnout ukončit smlouvu, neboť ve světle podmínek klauzule o ukončení došla k závěru, že je vhodnější přestat využívat danou funkci nebo ji realizovat interně, případně angažovat levnějšího či efektivnějšího poskytovatele (příjemce) nebo hledat lukrativnější příležitosti (poskytovatel). V případě, že restrukturalizovaný subjekt převede práva, jiná aktiva nebo pokračující podnik na jinou stranu, může být za takovýto převod odměněn dle ustanovení v níže uvedeném Oddílu D.
- 9.63 Princip tržního odstupu vyžaduje zhodnocení podmínek určených nebo stanovených mezi sdruženými podniky, a to na úrovni každého z nich. Skutečnost, že přeshraniční rozmístění funkcí, majetku a/nebo rizik může být motivováno platnými komerčními důvody na úrovni skupiny NNP (např. jako pokus o zajištění synergií na skupinové úrovni), neposkytuje odpověď na otázku, zda je tento proces v souladu s principem tržního odstupu z pohledu jednotlivých restrukturalizovaných subjektů.
- 9.64 Odkaz na myšlenku o reálně dostupných možnostech nemá vytvářet požadavek na daňové poplatníky týkající se zdokumentování všech případných reálně dostupných hypotetických možností. Jak je uvedeno v odstavci 3.81, při srovnávací analýze není nezbytné provádět vyčerpávající hledání všech možných relevantních zdrojů informací. Smyslem je spíše uvést, že pokud existuje zřetelně atraktivnější a reálně dostupná alternativa, měla by být součástí analýzy podmínek restrukturalizace.

C. Realokace ziskového potenciálu v důsledku podnikové restrukturalizace

C.1 Ziskový potenciál

- 9.65 Nezávislý podnik nutně neobdrží odměnu, pokud má změna jeho podnikatelských ujednání za následek snížení ziskového potenciálu nebo očekávaných budoucích zisků. Princip tržního odstupu nevyžaduje odměnu za pouhý pokles očekávání budoucích zisků subjektu. Při aplikaci principu tržního odstupu na podnikové restrukturalizace si klademe otázku, zda dochází k převodu něčeho hodnotného (práv nebo jiného majetku) nebo k ukončení/významné změně stávajících ujednání, a zda by takovýto převod, ukončení nebo významná změna byly za srovnatelných okolností předmětem odměny mezi nezávislými stranami. Tyto dvě situace jsou projednány v níže uvedených Oddílech D a E.
- 9.66 V rámci této Směrnice termín „ziskový potenciál“ označuje „očekávané budoucí zisky“. V některých případech může také zahrnovat ztráty. Teorie „ziskového potenciálu“ se často používá pro účely oceňování, při určování odměny za převod nehmotného majetku či pokračujícího podniku dle principu tržního odstupu nebo při určování odškodnění za ukončení/významnou změnu stávajících ujednání dle principu tržního odstupu, a to v případě, že by se daná odměna či dané odškodnění za podobných okolností použilo mezi nezávislými stranami.
- 9.67 V kontextu podnikových restrukturalizací by neměl být ziskový potenciál interpretován čistě jako zisky/ztráty, ke kterým by došlo, pokud by ujednání před restrukturalizací pokračovalo po dobu neurčitou. Na jedné straně, pokud určitý subjekt nemá v době restrukturalizace žádná cenná práva a/nebo jiný majetek, potom nedisponuje žádným ziskovým potenciálem. Na druhé straně, subjekt s významnými právy a/nebo jinými aktivy v době restrukturalizace může mít značný ziskový potenciál, který musí být v konečném důsledku řádně odměněn, aby byla ztráta tohoto ziskového potenciálu ospravedlnitelná.
- 9.68 Aby bylo možné určit, zda by samotná restrukturalizace vedla v souladu s principem tržního odstupu k určité formě kompenzace, je zásadní rozumět dané restrukturalizaci, včetně změn, ke kterým došlo, to jak tyto změny ovlivnily funkční analýzu podniků, jaké byly podnikatelské důvody pro restrukturalizaci a jaké byly její očekávané přínosy, případně jaké možnosti by měly smluvní strany reálně k dispozici – viz pojednání v Oddílu B.

C.2 Realokace rizik a ziskového potenciálu

- 9.69 Podnikové restrukturalizace často zahrnují změ-

ny příslušných rizikových profilů sdružených podniků. Realokace rizik mohou být důsledkem převodu hodnot – viz níže uvedený Oddíl D – případně důsledkem ukončení/významné změny stávajících smluv (viz Oddíl E). Obecné pokyny k aspektům převodních cen jsou uvedeny v Části I této kapitoly.

- 9.70 Jako příklad si vezmeme transformaci plnohodnotného výrobce na smluvního výrobce. Ačkoliv v takovémto případě může být odměna na základě nákladů a přírůžky v souladu s principem tržního odstupu odměnou za realizaci post-restrukturalizační smluvní výrobní procesy, jinou otázkou je, zda by mělo dojít k odškodnění na základě principu tržního odstupu za změnu stávajících ujednání, která má za následek vzdání se rizikovějšího ziskového potenciálu ze strany výrobce, a to při zvážení jeho práv a ostatního majetku.
- 9.71 V rámci dalšího příkladu předpokládejme, že distributor podniká na své vlastní riziko v rámci dlouhodobého smluvního ujednání pro daný typ transakce. Předpokládejme, že na základě jeho práv v rámci dlouhodobé smlouvy týkající se daných transakcí má reálně dostupnou možnost přijmout či odmítnout přeměnu na distributora s nízkými riziky pracujícího pro sdružený zahraniční podnik, přičemž odměna v souladu s principem tržního odstupu za tuto distribuční činnost s nízkými riziky se odhaduje jako stabilní zisk ve výši 2 % ročně, zatímco zbylý ziskový potenciál související s riziky by nyní byl alokován na sdružený zahraniční podnik. Pro účely tohoto příkladu předpokládejme, že daná restrukturalizace by byla implementována pouze prostřednictvím změny stávajících smluvních ujednání, tj. bez převodu majetku. Z pohledu distributora vyvstává otázka, zda by mu nové ujednání (při zvážení odměny v rámci post-restrukturalizační transakce a jakékoliv kompenzace za samotnou restrukturalizaci) přineslo stejný či větší užitek než jeho realistické (třebaže rizikovější) alternativy. Pokud tomu tak není, daná situace by implikovala, že post-restrukturalizační ujednání je špatně nastaveno z hlediska ceny nebo že bude nutná dodatečná kompenzace, aby distributor za restrukturalizaci obdržel přiměřenou odměnu. Z pohledu sdruženého zahraničního podniku pak vyvstává otázka, zda a - pokud ano – do jaké míry je tento podnik ochoten přijmout na základě principu tržního odstupu rizika v situacích, kdy distributor bude realizovat stejnou činnost v nové pozici.
- 9.72 Na základě principu tržního odstupu bude odpověď pravděpodobně záviset na právech a ostatním majetku smluvních stran, na ziskovém potenciálu distributora a jeho sdruženého podniku v souvislosti s oběma podnikatelskými modely

(plnohodnotný distributor a distributor s nízkými riziky), i na očekávané době trvání nového ujednání. Pohled distributora lze ilustrovat na následujícím příkladu.

Pozn.: Tento příklad je pouze ilustrativní. V žádném případě nemá vypovídat o volbě nejhodnější metody pro určení převodních cen, o agregaci transakcí nebo o výši tržní odměny za distribuční činnosti. V tomto příkladu se předpokládá, že změna alokace rizika distributora vychází ze změny stávajícího distribučního ujednání, dle které dochází k realokaci rizika mezi stranami. Tento příklad má dokreslit pohled distributora. Nebere v úvahu pohled sdruženého zahraničního podniku (ovládající společnosti), ačkoliv v rámci analýzy převodních cen je nezbytné zvážit oba pohledy.

Zisky distributora před transformací: Historické údaje za posledních pět let (činnosti s významnými riziky) (čisté ziskové rozpětí/tržby)	Očekávání budoucího zisku distributora pro další tři roky (pokud by si zachoval úplné riziko, za předpokladu, že by takovouto možnost reálně měl) (čisté ziskové rozpětí/tržby)	Zisky distributora po transformaci (činnosti s nízkými riziky) (čisté ziskové rozpětí/tržby)
Případ č. 1: Rok 1: (-2 %) Rok 2: +4 % Rok 3: +2 % Rok 4: 0 Rok 5: +6 %	(-2 % až +6 %) S významnou mírou nejistoty v rámci tohoto rozpětí	Garantovaný stabilní zisk ve výši +2 % ročně
Případ č. 2: Rok 1: +5 % Rok 2: +10 % Rok 3: +5 % Rok 4: +5 % Rok 5: +10 %	(+5 % až +10 %) S významnou mírou nejistoty v rámci tohoto rozpětí	Garantovaný stabilní zisk ve výši +2 % ročně
Případ č. 3: Rok 1: +5 % Rok 2: +7 % Rok 3: +10 % Rok 4: +8 % Rok 5: +6 %	(0 % až +4 %) S významnou mírou nejistoty v rámci tohoto rozpětí (např. v důsledku nových konkurenčních tlaků)	Garantovaný stabilní zisk ve výši +2 % ročně

9.73 V případě č. 1 se distributor vzdává ziskového potenciálu při významné nejistotě za relativně nízký, ale stabilní zisk. To, zda by takovéto rozhodnutí byla ochotná přijmout i nezávislá strana, by záviselo na očekávaném výsledku v obou případech, na ochotě daného podniku podstupovat rizika, na reálně dostupných alternativách a na možné kompenzaci za samotnou restrukturalizaci. V případě č. 2 pak je nepravděpodobné, že nezávislé podniky by v situaci distributora souhlasily s realokací rizik a souvisejícího ziskového potenciálu bez další kompenzace, pokud by měly i jiné možnosti. Případ č. 3 ilustruje skutečnost, že analýza by měla brát v úvahu budoucí ziskový potenciál a – tam, kde dojde k významné změně komerčního nebo ekonomického prostředí – nebudou pouze historická data dostatečná.

D. Převod něčeho hodnotného (např. majetku nebo trvajících podniku)

9.74 Níže uvedené Oddíly D.1 až D.3 pojednávají o některých typických převodech, ke kterých může dojít v rámci podnikových restrukturalizací: převody hmotného majetku, nehmotného majetku a převody činností (pokračujícího podniku).

D.1 Hmotný majetek

9.75 Podnikové restrukturalizace mohou zahrnovat převod hmotného majetku (např. vybavení) ze strany restrukturalizovaného subjektu ve prospěch sdruženého zahraničního podniku. Ačkoliv převody hmotného majetku obecně nezpůsobují žádné významné obtíže v oblasti převodních cen, jeden častý problém se týká oceňování zásob, které jsou převáděny v souvislosti s transformací ze strany restrukturalizovaného výrobce nebo distributora na sdružený zahraniční podnik (např. na ovládající společnost), pokud nabývající nabude vlastnické právo k zásobám k datu implementace nového podnikatelského modelu a uspořádání dodavatelsko-odběratelského řetězce.

Názorný příklad

Poznámka: Následující příklad má pouze ilustrovat otázku oceňování při převodech zásob. V žádném případě nevypovídá o tom, zda by určitá forma restrukturalizace měla být uznána ze strany daňových úřadů, zda takováto forma restrukturalizace odpovídá principu tržního odstupu, ani nenaznačuje, že určitá metoda pro určení převodních cen je přijatelná pro všechny podniky při restrukturalizaci.

9.76 Předpokládejme daňového poplatníka, který je členem skupiny NNP, přičemž je využíván jako „plnohodnotný“ výrobce a distributor. Dle podnikatelského modelu před restrukturalizací tento daňový poplatník nakupoval suroviny, vyráběl dokončené výrobky pomocí svého vlastního/pro-najatého hmotného a nehmotného majetku, prováděl marketingové a distribuční funkce a prodával dokončené výrobky externím zákazníkům. V rámci této činnosti daňový poplatník nesl celou řadu rizik, jako jsou rizika skladových zásob, rizika nedobytných pohledávek a tržní rizika.

9.77 Předpokládejme, že dojde k restrukturalizaci daného ujednání a daňový poplatník nyní funguje jako takzvaný smluvní výrobce a distributor s omezenými funkcemi. V rámci restrukturalizace je vytvořen sdružený zahraniční podnik, který nabude různý obchodní a marketingový nehmotný majetek od různých sdružených podniků, včetně daňového poplatníka. Dále mají být

v souvislosti s restrukturalizací suroviny nakupovány příslušným sdruženým zahraničním podnikem, uloženy k dodání v prostorách daňového poplatníka za účelem výroby, a to výměnou za výrobní poplatek. Zásoby dokončených výrobků budou patřit sdruženému zahraničnímu podniku a budou nakupovány daňovým poplatníkem za účelem jejich okamžitého opětovného prodeje externím zákazníkům (tj. daňový poplatník nakoupí dokončené výrobky až ve chvíli, kdy s určitým zákazníkem uzavře prodej). V rámci tohoto nového podnikatelského modelu sdružený zahraniční podnik ponese rizika zásob, která dříve nesl daňový poplatník.

9.78 Předpokládáme, že v rámci přechodu od dřívějšího ujednání na restrukturalizované ujednání budou suroviny a dokončené výrobky, které jsou v době implementace nového ujednání zachyceny v rozvaze daňového poplatníka, převedeny na sdružený zahraniční podnik. Vystává otázka, jak při dané přeměně určit převodní cenu zásob dle principu tržního odstupu. S tímto problémem se lze zpravidla setkat, pokud dochází k přechodu od jednoho podnikatelského modelu k druhému. Princip tržního odstupu platí pro převody zásob mezi sdruženými podniky nacházejícími se v různých daňových jurisdikcích. Volba vhodné metody pro stanovení převodních cen závisí na srovnávací analýze (včetně funkční analýzy) stran. Může být nezbytné, aby funkční analýza zahrnovala přechodné období, v rámci kterého dochází k implementaci převodu. Například v rámci výše uvedeného příkladu:

- Jednou možností by mohlo být stanovení tržní ceny pro suroviny a dokončené výrobky odkazem na srovnatelné nezávislé ceny, a to v rozsahu, ve kterém mohou takovéto srovnatelné nezávislé ceny splnit faktory srovnatelnosti – tj. podmínky nezávislé transakce jsou srovnatelné s podmínkami převodu, který probíhá v kontextu restrukturalizace.
- Druhou možností by mohlo být stanovení převodní ceny pro dokončené výrobky jako ceny pro opětovný prodej zákazníkům bez tržní odměny za stále prováděné marketingové a distribuční funkce.
- Další možností je vycházet z výrobních nákladů a přidat tržní přírůstek za účelem stanovení odměn pro výrobce za funkce, které prováděl, majetek, který používal, a rizika, která přijal v souvislosti s danými zásobami. Existují však případy, kdy je tržní hodnota zásob příliš nízká pro přidání zisku k nákladům dle principu tržního odstupu.

9.79 Volba vhodné metody pro určení tržních cen závisí částečně na tom, která část transakce je méně komplexní a lze ji zhodnotit s vyšší mírou jistoty (vykonávané funkce, používaný majetek a rizika

podstoupená ze strany výrobce, případně marketingové či prodejní funkce, které mají být dále realizovány při zvážení použitého majetku nebo podstoupených rizik v souvislosti s realizací daných funkcí). Viz odstavce 3.18 až 3.19 o volbě zkoumaného podniku.

D.2 Nehmotný majetek

9.80 Převody nehmotného majetku vedou k obtížným otázkám, a to v souvislosti s identifikací převáděného majetku, i v souvislosti s jeho oceněním. Identifikace může být obtížná, neboť ne všechen hodnotný nehmotný majetek je ze zákona chráněn a registrován a ne všechen hodnotný nehmotný majetek je veden v účetních výkazech. Relevantní nehmotný majetek může potenciálně zahrnovat práva na používání průmyslového majetku, jako jsou patenty, ochranné známky, obchodní jména, designy nebo modely, i autorská práva k literárním, uměleckým či vědeckým dílům (včetně softwaru), a duševní vlastnictví, jako je know-how a obchodní tajemství. Dále může zahrnovat seznamy zákazníků, distribuční kanály, jedinečné názvy, symboly nebo obrazy. Důležitou částí analýzy podnikové restrukturalizace je identifikace významného nehmotného majetku, který byl případně převeden, dále to, zda by nezávislé podniky za jeho převod platily odměnu, a stanovení ceny tohoto majetku dle principu tržního odstupu.

9.81 Stanovení tržní ceny pro převod práv k nehmotnému majetku by mělo brát v úvahu pohled převádějícího i nabyvatele (viz odstavec 6.14). Tento proces bude ovlivněn řadou faktorů, mezi které patří výše, doba trvání a rizikovost očekávaných přínosů z užívání nehmotného majetku, povaha majetkových práv a související omezení (omezení týkající se způsobu využití, geografická omezení, časová omezení), rozsah a zbývající doba trvání případné právní ochrany těchto práv a jakákoliv klauzule o výhradnosti v souvislosti s danými právy. Ocenění nehmotného majetku může být komplexní a nejisté. V kontextu podnikových restrukturalizací lze aplikovat obecné pokyny k nehmotnému majetku a ujednáním o podílení se na nákladech, které jsou uvedeny v Kapitolách VI a VIII.

D.2.1 Převod nehmotných práv ze strany lokálního podniku na centrální entitu (sdružený zahraniční podnik)

9.82 Podnikové restrukturalizace mohou někdy zahrnovat převod nehmotného majetku, který dříve vlastnil jeden či několik místních podniků, na centrální entitu nacházející se v jiné daňové jurisdikci (např. sdružený zahraniční podnik, kte-

- rý vystupuje jako ovládající společnost nebo tzv. „IP společnost“). Převáděný nehmotný majetek může, ale nemusí být pro převádějího anebo skupinu NNP jako celek hodnotný. V některých případech převádějí i nadále převedený nehmotný majetek používá, avšak v rámci odlišného zákonného postavení (např. jako držitel licence udělené ze strany nabyvatele, případně na základě smlouvy, která zahrnuje omezená práva k nehmotnému majetku, např. ujednání o smluvní výrobě za pomoci převedených patentů nebo ujednání o omezené distribuci pomocí převedené ochranné známky); v jiných případech pak tento majetek již dále nevyužívá.
- 9.83 Skupiny NNP mohou mít pro centralizaci vlastnictví a řízení nehmotného majetku platné podnikatelské důvody. Příkladem v kontextu podnikové restrukturalizace je převod nehmotného majetku, který je důsledkem specializace výrobních zařízení v rámci skupiny NNP. V situaci před samotnou restrukturalizací může být každý výrobní subjekt vlastníkem a správcem celé řady patentů – například pokud byly dané výrobní závody dříve získány od třetích stran spolu s jejich nehmotným majetkem. V rámci globálního podnikatelského modelu se může každý výrobní závod specializovat na určitý výrobní proces nebo na geografickou oblast spíše než dle jednotlivých patentů. V důsledku dané restrukturalizace může skupina NNP přistoupit k převodu všech lokálně vlastněných a řízených patentů na ústředí, které pak všem výrobním závodům skupiny udělí smluvní práva (prostřednictvím licencí nebo výrobních smluv) na výrobu produktů spadajících do jejich nové kompetence, a to na základě patentů, které dříve vlastnil stejný či jiný subjekt v rámci skupiny.
- 9.84 Princip tržního odstupu vyžaduje zhodnocení podmínek stanovených/určených ze strany sdružených podniků, a to na úrovni každého z nich. Skutečnost, že centralizace nehmotných majetkových práv může být motivována rozumnými komerčními důvody na úrovni skupiny NNP, nepřináší odpověď na otázku, zda je daný převod v souladu s principem tržního odstupu z hlediska převádějího i nabyvatele.
- 9.85 Rovněž v případě, kdy lokální podnik převede svá práva k nehmotnému majetku na sdružený zahraniční podnik a i po převodu nehmotný majetek dále používá, avšak v rámci odlišného zákonného postavení (např. jako držitel licence), měly by být podmínky převodu hodnoceny z hlediska převádějího i nabyvatele, především při zkoumání ceny, při které by byly ochotny daný majetek převést/zakoupit nezávislé podniky. Viz odstavce 9.81. Stanovení tržní odměny pro následné vlastnictví, užívání a zužitkování převedených aktiv by mělo brát v úvahu rozsah vykonávaných funkcí, používaného majetku a podstoupených rizik danými stranami v souvislosti s převáděným nehmotným majetkem. Toto je obzvláště relevantní při podnikových restrukturalizacích, neboť několik zemí vyjádřilo obavy, že informace o funkcích, majetku a rizicích sdružených zahraničních podniků nejsou často k dispozici.
- 9.86 V případě, že v rámci podnikové restrukturalizace dochází k převodu nehmotného majetku, na který navazuje nové ujednání, kdy převádějí bude i nadále využívat převedený nehmotný majetek, je nezbytné prověřit komerční ujednání mezi stranami jako celek a zhodnotit, zda jsou transakce v souladu s principem tržního odstupu. Pokud by nezávislá strana měla převést majetek, který má v úmyslu i nadále využívat, bylo by rozumné, pokud by si vyjednala podmínky budoucího užívání (např. podmínky licenční smlouvy) současně s podmínkami převodu. Ve skutečnosti bude obecně existovat vztah mezi určením tržní kompenzace za daný převod, určením tržní kompenzace za post-restrukturalizační transakce v souvislosti s převáděným majetkem (např. budoucí licenční poplatky, které mohou být splatné ze strany převádějího za možné užívání daného majetku) a očekávanou budoucí ziskovostí převádějího v souvislosti s budoucím užíváním daného majetku. Například ujednání, dle kterého je za cenu ve výši 100 převeden patent v roce N a současně je uzavřena licenční smlouva, která stanoví, že převádějí bude i nadále používat převedený patent výměnou za licenční poplatky ve výši 100 ročně po dobu 10 let, pravděpodobně nebude v souladu s principem tržního odstupu.
- D.2.2 Nehmotný majetek převedený v době, kdy není určena jeho hodnota**
- 9.87 V rámci podnikové restrukturalizace mohou vyvstat problémy v případě, že je nehmotný majetek převeden v době, kdy ještě není určena jeho hodnota (např. před jeho využíváním), především pokud existuje značná prodleva mezi úrovní očekávaných budoucích zisků, které byly vzaty v úvahu do hodnocení provedeného v době prodejní transakce, a skutečnými zisky odvozenými ze strany nabyvatele od využívání takto získaného nehmotného majetku. Pokud je ocenění nehmotného majetku v době transakce vysoce nejisté, vyvstává otázka, jak by měla být dle principu tržního odstupu určena cena. Tato otázka by měla být daňovými poplatníky i daňovými správami řešena odkazem na to, co by za srovnatelných okolností učinily nezávislé podniky, a to ve světle oceňovací nejistoty při určení ceny dané transakce. Viz odstavce 6.28 až 6.35 a příklady v Příloze ke Kapitole VI „Příklady vysvětlující Směrnici o převodních cenách pro nehmotný majetek a vysoce nejisté ohodnocení.“

9.88 Dle těchto návodů je hlavní otázkou určit, zda je ocenění již na počátku tak nejisté, že by strany v souladu s principem tržního odstupu požadovaly mechanismus pro úpravu ceny, nebo zda byla změna hodnoty natolik zásadní událostí, že by vedla k opětovnému vyjednávání o dané transakci. V takovémto případě by měla daňová správa právo určit tržní cenu pro daný převod nehmotného majetku na základě klauzule o úpravě/opětovném sjednání, k čemuž by na základě principu tržního odstupu došlo v případě srovnatelné nezávislé transakce. V ostatních situacích, kdy není důvod domnívat se, že ocenění bylo dostatečně nejisté již na počátku, aby strany vyžadovaly mechanismus pro úpravu ceny nebo opětovné sjednání podmínek smlouvy, nemusí daňová správa takovouto úpravu provést, neboť by se jednalo o nevhodné užití zpětného pohledu. Pouhá existence nejistoty by neměla vyžadovat ex post úpravu bez zvažování toho, co by učinily nezávislé podniky/co by si nezávislé podniky mezi sebou dohodly.

D.2.3 Lokální nehmotný majetek

9.89 Pokud dojde k transformaci plnohodnotného podniku na podnik „s omezeným rizikem, omezenými aktivy a nízkou odměnou“, vystávají otázky, zda tato přeměna vyžaduje převod hodnotného nehmotného majetku (např. zákaznických seznamů) ze strany restrukturalizovaného lokálního subjektu na sdružený zahraniční podnik, a zda existuje lokální nehmotný majetek, který zůstává v rámci lokálního podniku.

9.90 Především v případě přeměny plnohodnotného distributora na distributora s omezeným rizikem/komisionáře může být důležité prověřit, zda si daný distributor během let před restrukturalizací vytvořil lokální nehmotný marketingový majetek a – pokud ano – jaká je povaha a hodnota tohoto majetku a zda došlo k jeho převodu na sdružený podnik. Pokud tento lokální nehmotný majetek existuje a je převeden na sdružený zahraniční podnik, použil by se pro určení toho, zda a - pokud ano – jak kompenzovat daný převod, princip tržního odstupu, a to na základě toho, co by bylo za podobných okolností dohodnuto mezi nezávislými stranami. Na druhou stranu, pokud tento lokální nehmotný majetek existuje a zůstává v rámci restrukturalizovaného subjektu, měl by být vzat v úvahu v rámci funkční analýzy post-restrukturalizovaných činností. Může rovněž ovlivnit volbu a aplikaci nevhodnější metody pro určení převodních cen u post-restrukturalizačních řízených transakcí a/nebo může být předmětem samostat-

né odměny, např. prostřednictvím licenčních plateb ze strany sdruženého zahraničního podniku, který ho bude používat od restrukturalizace, ve prospěch restrukturalizovaného subjektu po dobu životnosti daného nehmotného majetku.⁴⁾

D.2.4 Smluvní práva

9.91 Smluvní práva mohou být hodnotným nehmotným majetkem. Pokud dochází mezi sdruženými podniky k převodu (či postoupení) hodnotných smluvních práv, je nezbytné stanovit odměnu za tato práva v souladu s principem tržního odstupu, přičemž je nezbytné vzít v úvahu hodnotu převáděných práv z pohledu převádějícího i nabyvatele.

9.92 Daňové správy vyjádřily obavy u případů, které zaznamenaly v praxi, kdy subjekt dobrovolně ukončí smlouvu, jež mu přinášela užitky, aby umožnil sdruženému zahraničnímu podniku uzavřít podobnou smlouvu a profitovat ze souvisejícího ziskového potenciálu. Předpokládejme například, že společnost A má cenné dlouhodobé smlouvy s nezávislými zákazníky, které pro společnost A představují významný ziskový potenciál. Předpokládejme, že společnost A v určité době dobrovolně vypoví své smlouvy se svými zákazníky, a to za podmínek, kdy jsou tito zákazníci právně či komerčně povinni uzavřít podobná ujednání se společností B, která je sdruženým zahraničním podnikem v rámci stejné skupiny NNP jako společnost A. V důsledku tohoto ujednání smluvní práva a související ziskový potenciál, který dříve náležel společnosti A, nyní náleží společnosti B. Pokud je skutečná situace taková, že společnost B mohla uzavřít dané smlouvy se zákazníky pouze na základě toho, že se společnost A vzdala svých smluvních práv v její prospěch, a že společnost A ukončila své smlouvy se svými zákazníky s vědomím, že tito zákazníci byli právně či komerčně povinni uzavřít podobná ujednání se společností B, jednalo by se ve své podstatě o třístrannou transakci zahrnující převod hodnotných smluvních práv ze společnosti A na společnost B, přičemž odměna za tento převod by měla být stanovena v souladu s principem tržního odstupu, v závislosti na hodnotě práv, kterých se společnost A vzdala, a to z pohledu společnosti A i z pohledu společnosti B.

D.3 Převod činností (pokračujícího podniku)

D.3.1 Oceňování převodu činností

9.93 Podnikové restrukturalizace někdy zahrnují převod pokračujících podniků, např. fungujících, eko-

⁴⁾ Viz Část III této kapitoly pro informace o odměně v rámci post-restrukturalizačních ujednání.

nomicky integrované podnikatelské jednotky. Převod pokračujícího podniku v tomto kontextu znamená převod majetku společně se schopností vykonávat určité funkce a nést určitá rizika. Takovéto funkce, majetek a rizika mohou například zahrnovat: hmotný a nehmotný majetek; pasiva spojená s držbou určitého majetku a realizací určitých funkcí – např. R&D a výroba; schopnost provádět činnosti, které převádějí vykonával před samotným převodem; a jakékoliv zdroje, kapacity a práva. Ocenění převodu pokračujícího podniku by mělo odrážet všechny hodnotné součásti, které by za podobných okolností byly odměněny mezi nezávislými stranami. Například v případě podnikové restrukturalizace zahrnující převod podnikatelské jednotky, která mimo jiné zahrnuje výzkumné zařízení se zkušenými výzkumnými pracovníky, by mělo ocenění pokračujícího podniku mimo jiné odrážet hodnotu daného zařízení a případnou hodnotu pracovní síly, přičemž tyto hodnoty by byly dohodnuty dle principu tržního odstupu.

- 9.94 Stanovená tržní kompenzace za převod pokračujícího podniku se nemusí nutně rovnat sumě samostatných ocenění jednotlivých součástí, které tvoří souhrnný převod. Především pokud převod pokračujícího podniku zahrnuje několik souběžných převodů vzájemně souvisejících aktiv, rizik, funkcí, může být nezbytné provést ocenění daného převodu na souhrnné bázi, aby bylo dosaženo nejspolehlivějšího ocenění pokračujícího podniku dle principu tržního odstupu. Pro ocenění převodu pokračujícího podniku mezi sdruženými podniky mohou být užitečné oceňovací metody, které se používají v rámci akvizic mezi nezávislými stranami.
- 9.95 Příkladem je případ, kdy dojde k relokaci výrobních aktivit, které byly zajišťovány subjektem M1 (subjektem skupiny NNP), na jiný subjekt – M2 (například aby došlo k využití úspor z daného místa). Předpokládejme, že M1 převede na M2 své stroje a zařízení, zásoby, patenty, výrobní procesy, know-how a klíčové smlouvy s dodavateli a odběrateli. Dále předpokládejme, že dojde k realokaci několika zaměstnanců subjektu M1 do subjektu M2, aby v rámci M2 pomohli s rozjezdem realokované výrobní činnosti. Předpokládejme, že takovýto převod by byl považován za převod pokračujícího podniku, a to i pokud by proběhl mezi nezávislými stranami. Za účelem stanovení případné odměny za daný převod mezi sdruženými podniky dle principu tržního odstupu je nezbytné transakci srovnat s převodem pokračujícího podniku mezi nezávislými stranami spíše než s převodem izolovaného majetku.

D.3.2 Ztrátové činnosti

- 9.96 Ne každý případ, kdy restrukturalizovaný subjekt

ztrácí funkce, majetek a/nebo rizika, zahrnuje skutečnou ztrátu očekávaných budoucích zisků. V některých případech restrukturalizace mohou být okolností takové, že namísto ztráty „ziskové příležitosti“ je restrukturalizovaný subjekt ve skutečnosti zachráněn před možností „ztrátové příležitosti“. Subjekt může souhlasit s restrukturalizací a ztrátou funkcí, majetku a/nebo rizik, pokud se jedná o lepší alternativu než úplné ukončení podnikání. Pokud prognózy pro restrukturalizovaný subjekt naznačují, že bez provedení restrukturalizace dojde ke ztrátám (např. podnik provozuje výrobní závod, který je neekonomický z důvodu rostoucí konkurence v podobě levných dovozů), potom ve skutečnosti nemusí v důsledku restrukturalizace dojít ke ztrátě žádné ziskové příležitosti, a naopak se může jednat o zachování stávajícího podnikání daného subjektu. V takovýchto situacích může restrukturalizace vést k užitkům pro restrukturalizovaný subjekt v podobě snížení nebo eliminace budoucích ztrát, pokud dané ztráty převyšují restrukturalizační náklady.

- 9.97 Byla vznesena otázka, zda by měl nabyvatel ve skutečnosti obdržet od převádějího odměnu za převzetí ztrátových činností. Odpověď závisí na tom, zda by za srovnatelných okolností byla nezávislá strana ochotná zaplatit za postoupení svých ztrátových činností, zda by zvážila jiné alternativy – např. ukončení dané činnosti, a dále na tom, zda by byla nějaká třetí strana ochotna dané ztrátové činnosti převzít (např. s ohledem na možné splynutí s jejími vlastními činnostmi) a – pokud ano – za jakých podmínek, např. na základě kompenzace. Mohou se objevit situace, kdy by nezávislá strana byla ochotna danou úhradu provést – např. pokud by finanční náklady a společenská rizika ukončení dané činnosti byly takové, že je pro převádějího výhodnější zaplatit nabyvateli, který se pokusí danou aktivitu oživit a bude odpovědný za jakékoliv případné nezbytné záložní plány.
- 9.98 Situace však může být odlišná, pokud ztrátové činnosti poskytují jiné užitky, jako jsou synergie s ostatními činnostmi realizovanými stejným daňovým poplatníkem. Mohou rovněž existovat okolnosti, kdy je ztrátová činnost udržována jen z toho důvodu, že přináší určité užitky skupině jako celku. V takovémto případě vyvstává otázka, zda by dle principu tržního odstupu měl subjekt, který si ponechává ztrátovou činnost, obdržet odměnu ze strany těch, kteří profitují ze zachování této činnosti.

D.4 Outsourcing

- 9.99 V případě outsourcingu se může stát, že určitá strana se rozhodne dobrovolně podstoupit restrukturalizaci a nést související restrukturalizač-

ní náklady výměnou za očekávané úspory. Předpokládejme například, že se daňový poplatník, který vyrábí a prodává výrobky v rámci jurisdikce s vysokými náklady, rozhodne převést formou outsourcingu svou výrobní činnost na sdružený podnik nacházející se v jurisdikci s nízkými náklady. Po restrukturalizaci bude daňový poplatník nakupovat vyrobené výrobky od svého sdruženého podniku, přičemž je i nadále bude prodávat externím zákazníkům. Restrukturalizace může vyžadovat restrukturalizační náklady pro daňového poplatníka, ale zároveň mu tento proces umožní profitovat z úspor nákladů u budoucích nákupů ve srovnání s vlastními výrobními náklady. Nezávislé strany implementují tento typ outsourcingových ujednání, přičemž od nabyvatele nezbytně neočekávají explicitní kompenzaci, pokud očekávané úspory nákladů pro převádějícího převyšují jeho restrukturalizační náklady.⁵⁾

E. Odškodnění restrukturalizovaného subjektu za ukončení nebo významnou změnu stávajících ujednání

9.100 Pokud dojde v kontextu podnikové restrukturalizace k ukončení/podstatné změně stávajícího smluvního vztahu, může restrukturalizovaný subjekt utrpět určité újmy (např. odpisy majetku, ukončení pracovních smluv), náklady na přebudování (např. za účelem úpravy stávajících provozů dle potřeb zákazníků) a/nebo ztrátu ziskového potenciálu. V rámci podnikových restrukturalizací dochází často ke změně stávajících ujednání takovým způsobem, že jsou změněny příslušné rizikové profily jednotlivých stran, s dopady na alokaci ziskového potenciálu mezi stranami. Například plnohodnotná distribuční smlouva je změněna na distribuční/komisionářské ujednání s nízkým rizikem; plnohodnotná výrobní smlouva je změněna na ujednání o smluvní/provizní výrobě. V takovýchto situacích vyvstává otázka, zda by se za podobných okolností nezávislé strany dohodly na odškodnění ve prospěch restrukturalizovaného subjektu (a pokud ano, jak by takovéto odškodnění bylo určeno).

9.101 Změnu stávajících ujednání někdy doprovází převod práv a jiného majetku. Například ukončení distribuční smlouvy někdy doprovází převod nehmotného majetku. V takovýchto případech je nezbytné posuzovat návody v Oddílech D a E

této části dohromady.

9.102 Pro účely této kapitoly znamená termín odškodnění jakýkoliv druh kompenzace, která může být uhrazena za újmy utrpěné ze strany restrukturalizovaného subjektu. Nezáleží na tom, zda jsou takovéto kompenzace ve formě zálohových plateb, sdílení restrukturalizačních nákladů, nižší (nebo vyšší) kupní (nebo prodejní) ceny v kontextu post-restrukturalizačních činností, případně v jiné formě.

9.103 V žádném případě nelze předpokládat, že všechny případy ukončení/významné změny smluv by měly opravňovat k tržnímu odškodnění. Za účelem posouzení toho, zda by bylo tržní odškodnění oprávněné, je důležité posoudit okolnosti v době restrukturalizace, především práva a jiná aktiva stran i reálně dostupné alternativy stran. Pro tyto účely mohou být důležité následující čtyři podmínky:

- Zda je ujednání, které je ukončeno, neprodlouženo nebo podstatně změněno, formálně zachyceno v písemné podobě a obsahuje klauzuli o odškodnění (viz níže uvedený Oddíl E.1);
- Zda jsou podmínky smlouvy a existence/neexistence klauzule o odškodnění či jiného druhu záruky (stejně jako podmínky dané klauzule, pokud je obsažena) v souladu s principem tržního odstupu (viz níže uvedený Oddíl E.2);
- Zda jsou práva na odškodnění stanovena v rámci komerční legislativy nebo zvykového práva (viz níže uvedený Oddíl E.3); a
- Zda by na základě principu tržního odstupu jiná strana byla ochotna odškodnit stranu, která v souvislosti s ukončením/podstatnou změnou smlouvy utrpí určitou újmu (viz níže uvedený Oddíl E.4).

E.1 Zda je ujednání, které je ukončeno, neprodlouženo nebo podstatně změněno, formálně zachyceno v písemné podobě a obsahuje klauzuli o odškodnění

9.104 Pokud je ujednání, které je ukončeno, neprodlouženo nebo podstatně změněno, formálně zachyceno v písemné podobě,⁶⁾ mělo by být výchozím bodem analýzy zhodnocení toho, zda byly podmínky ukončení, neprodloužení nebo podstatné změny dodrženy (např. s ohledem na případně požadovanou výpovědní lhůtu), a zda je uvedena klauzule

⁵⁾ Další otázkou, která je projednávána v odstavcích 9.148 až 9.153, je, zda a – pokud ano – jak by měly být úspory z dané lokace alokovány mezi stranami dle principu tržního odstupu.

⁶⁾ Jak je uvedeno v odstavci 1.52, podmínky transakce mohou být kromě písemné smlouvy rovněž obsaženy v korespondenci či jiné komunikaci mezi stranami. Pokud neexistují písemné podmínky, smluvní vztahy stran musí být odvozeny z jejich chování a z ekonomických zásad, kterými se obecně řídí vztahy mezi nezávislými podniky.

le o odškodnění či jiný druh záruky pro ukončení, neprodloužení nebo změnu ujednání. Jak je uvedeno v odstavci 1.53, v rámci transakcí mezi nezávislými podniky rozdílnost zájmů jednotlivých stran zajišťuje, že budou zpravidla požadovat, aby druhá strana dodržela podmínky smlouvy, přičemž smluvní podmínky budou následně obecně ignorovány či upraveny pouze v případě, že je to v zájmu obou smluvních stran.

- 9.105 Avšak posouzení podmínek smlouvy mezi sdruženými podniky nemusí být z pohledu převodních cen dostatečné, neboť pouhá skutečnost, že daná smlouva o ukončení, neprodloužení nebo změně neobsahovala klauzuli o odškodnění/záruce, nemusí nutně znamenat, že se jedná o ujednání v souladu s principem tržního odstupu – viz níže.

E.2 Zda jsou podmínky smlouvy a existence/neexistence klauzule o odškodnění či jiného druhu záruky (stejně jako podmínky dané klauzule, pokud je obsažena) v souladu s principem tržního odstupu

- 9.106 Mezi nezávislými stranami existují případy smluv, které jsou ukončeny, neprodlouženy nebo podstatně změněny bez jakéhokoli odškodnění. Protože však mezi sdruženými podniky nemusí existovat stejná rozdílnost zájmů jednotlivých stran jako u nezávislých stran, může vyvstat otázka, zda jsou podmínky smlouvy mezi sdruženými podniky v souladu s principem tržního odstupu, tj. zda by nezávislé strany za podobných okolností danou smlouvu uzavřely (například smlouvu, která neobsahuje žádnou klauzuli o odškodnění/záruce pro případ ukončení, neprodloužení nebo změny smlouvy). Pokud údaje ze srovnatelných transakcí dokládají podobnou klauzuli o odškodnění (nebo neexistenci takovéto klauzule) za srovnatelných okolností, potom bude klauzule o odškodnění (nebo její neexistence) v rámci řízené transakce považována za splňující princip tržního odstupu. Avšak v případech, kdy nejsou dostupné žádné údaje o srovnatelných transakcích, je nezbytné, aby rozhodnutí o tom, zda by se nezávislé strany na dané klauzuli o odškodnění (nebo na její neexistenci) dohodly, bralo v úvahu práva a ostatní aktiva stran v době uzavření daného ujednání a jeho ukončení či opětovného sjednání, přičemž může rovněž napomoci přešetření reálně dostupných alternativ daných stran.⁷⁾

- 9.107 Pokud zkoumáme, zda jsou podmínky určitého ujednání v souladu s principem tržního odstupu, může být nezbytné prověřit odměnu v rámci daných transakcí, které jsou předmětem ujednání, i finanční podmínky ukončení daného ujednání, neboť mohou být vzájemně provázány. Ve skutečnosti mohou být ustanovení klauzule o ukončení (nebo neexistence takovéto klauzule) významnou součástí funkční analýzy příslušných transakcí a konkrétně analýzy rizik daných stran, přičemž mohou být vzaty v úvahu při určení tržní odměny v rámci dané transakce. Obdobně pak odměna v rámci daných transakcí ovlivní rozhodnutí o tom, zda jsou podmínky ukončení ujednání v souladu s principem tržního odstupu.

- 9.108 V některých situacích může dojít k tomu, že za srovnatelných okolností by nezávislá strana neměla žádnou reálně dostupnou alternativu, která by byla jasně atraktivnější než přijetí podmínek ukončení/podstatné změny smlouvy. V jiných případech se pak může stát, že přezkoumání podstaty ujednání a skutečného jednání sdružených podniků by implikovalo dlouhodobější smlouvu, dle které by ukončující strana měla v případě předčasného ukončení nárok na určité odškodnění.

- 9.109 Jedna situace, která si zaslouží zvláštní pozornost, neboť by mohla ovlivnit podmínky smlouvy, pokud by byla smlouva uzavřena mezi nezávislými podniky, je situace, kdy aktuálně ukončená smlouva by zavazovala jednu ze stran k významným investicím, za které se dá přiměřeně očekávat tržní odměna pouze v případě, že by smlouva byla v platnosti po delší dobu. Toto ustanovení by mělo za následek finanční riziko pro stranu, která by danou investici provedla, pokud by došlo k ukončení smlouvy před vypršením daného časového období. Úroveň rizika by závisela na tom, zda by byla investice vysoce specializovaná, nebo zda by mohla být využita i pro jiné klienty (případně na základě určitých úprav). Pokud by riziko bylo významné, nezávislé strany by jej pravděpodobně za srovnatelných okolností vzaly v úvahu při sjednávání smlouvy.

- 9.110 Příkladem je situace, kdy výrobní smlouva mezi sdruženými podniky vyžaduje, aby výrobce investoval do nové výrobní jednotky. Předpokládejme, že výrobce dokáže tržní výnos z dané investice přiměřeně odhadnout v době uzavření smlouvy, a to za předpokladu existence výrobní smlouvy po dobu alespoň pěti let, výrobních aktiv v minimál-

⁷⁾ Viz odstavce 9.59 až 9.64 pro informace o reálně dostupných alternativách.

- ní výši x jednotek za rok a odměny za výrobní činnost vypočtené na bázi (např. y\$/jednotku), která by měla přinést tržní výnos z celkové investice do nové výrobní jednotky. Předpokládejme, že po třech letech sdružený podnik smlouvu v souladu s jejími podmínkami vypoví, a to v kontextu celospolečenské restrukturalizace výrobních činností. Předpokládejme, že daná výrobní jednotka je vysoce specializovaná a výrobce nemá po ukončení smlouvy jinou možnost než příslušný majetek odepsat. Vystává otázka, zda by se za podobných okolností nezávislý výrobce nejprve nesnažil o snížení finančního rizika spojeného s investicí v případě ukončení výrobní smlouvy před vypršením pětiletého období nezbytného pro získání tržního výnosu z investice.
- 9.111 V takovémto případě by byly relevantní obecné pokyny uvedené v Části I této kapitoly v souvislosti s rozhodnutím, zda je alokace rizika v souladu s principem tržního odstupu. Pokud jsou nalezeny srovnatelné nezávislé transakce, které potvrzují podobnou alokaci rizik v rámci nezávislých transakcí (především ve světle podmínek dané investice, odměny za výrobní činnost a podmínek ukončení), potom by byla alokace rizika mezi sdruženými podniky považována jako vyhovující principu tržního odstupu.
- 9.112 Pokud takovéto údaje k dispozici nejsou, bylo by nutné se ptát, zda by se na podobné alokaci rizika dohodly i nezávislé strany. Toto bude záviset na skutečnostech a okolnostech dané transakce a především na právech a majetku jednotlivých stran.
- Na základě principu tržního odstupu nemusí být strana, která danou investici realizuje, ochotna bez jakékoliv záruky podstoupit riziko (riziko ukončení), které kontroluje druhá strana (viz odstavce 1.49 a 9.17 až 9.33). Může být celá řada způsobů, jak lze dané riziko vzít v úvahu v rámci procesu vyjednávání smlouvy, například uvedením vhodné klauzule o odškodnění pro případ předčasného ukončení, případně upravením možnosti pro stranu provádějící danou investici převést danou investici za sjednanou cenu na druhou stranu v případě, že se tato investice stane pro první stranu zbytečnou v důsledku předčasného ukončení smlouvy druhou smluvní stranou.
 - Dalším možným přístupem by bylo zahrnout riziko spojené s možným ukončením smlouvy do stanovení odměny za činnosti, kterých se smlouva týká (např. zahrnutí rizika do stanovené odměny za výrobní činnosti, a to pomocí externích srovnatelných údajů, kdy jsou ve hře srovnatelná rizika). V takovémto případě tak strana, která danou investici realizuje, vědomě přijímá příslušná rizika a získává za to odměnu; již není nutná zvláštní odměna za ukončení smlouvy.
- Konečně pak v některých případech mohou smluvní strany daná rizika sdílet, např. strana ukončující smlouvu může nést část nákladů na ukončení vynaložených druhou smluvní stranou.
- 9.113 Podobný problém se může objevit v případě, kdy jedna strana realizovala činnosti v oblasti rozvoje, které měly v počátečních obdobích za následek ztráty či nízké výnosy, přičemž v době po ukončení smlouvy se očekávají nadprůměrné výnosy.
- 9.114 V případě, kdy se podmínky stanovené/určené mezi sdruženými podniky v souvislosti s ukončením, neprodloužením nebo podstatnou změnou jejich stávajících ujednání liší od podmínek, které by byly dohodnuty 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.

E.3 Zda jsou práva na odškodnění stanovena v rámci komerční legislativy nebo zvykového práva

- 9.115 Při hodnocení toho, zda jsou podmínky ukončení nebo neprodloužení stávajícího ujednání v souladu s principem tržního odstupu, mohou být užitečným zdrojem informace také možná východiska v rámci příslušného komerčního práva. Platná komerční legislativa nebo zvykové právo mohou poskytovat užitečné informace o právech na odškodnění a podmínkách/ustanovení, které lze očekávat v případě ukončení konkrétních druhů smluv, např. distribuční smlouvy. Dle takovýchto pravidel může být uvedeno, že strana, která byla ukončením postížena, má právo žádat u soudu odškodnění bez ohledu na to, zda bylo sjednáno ve smlouvě. Pokud však dané strany patří do stejné skupiny NNP, není pravděpodobné, že by daná strana vedla soudní spor vůči přidruženému podniku za účelem získání odškodnění – podmínky ukončení se tedy mohou lišit od podmínek, na kterých by se při srovnatelných okolnostech dohodly nezávislé strany.

E.4 Zda by na základě principu tržního odstupu jiná strana byla ochotna odškodnit stranu, která v souvislosti s ukončením/podstatnou změnou smlouvy utrpí určitou újmu

- 9.116 Analýza podmínek ukončení/podstatné změny smlouvy v souvislosti s převodními cenami by měla brát v úvahu pohledy převádějícího i nabyvatele. Při zvážení hlediska nabyvatele je důležité zhodnotit výši případného tržního odškodnění, i určit, která strana by toto odškodnění měla nést. Není

- možné odvodit jednotnou odpověď pro všechny případy, neboť daná odpověď by měla vycházet z posouzení skutečností a okolností konkrétního případu, a to především práv a ostatního majetku smluvních stran, ekonomických odůvodnění pro ukončení, určení očekávaných přínosů jednotlivých stran z ukončení a reálně dostupných alternativ. To lze názorně vysvětlit následovně.
- 9.117 Předpokládejme, že výrobní smlouva uzavřená mezi dvěma sdruženými podniky – subjektem A a subjektem B – je vypovězena ze strany subjektu A (subjekt B je výrobcem). Předpokládejme, že se subjekt A rozhodne pro další zajištění výrobních činností, které byly dříve zajišťovány subjektem B, využít jiného sdruženého výrobce, subjekt C. Jak je uvedeno v odstavci 9.103, v žádném případě nelze předpokládat, že všechny případy ukončení/významné změny smluv by měly opravňovat k tržnímu odškodnění. Předpokládejme, že dle pokynů ve výše uvedených Oddílech E.1 až E.3 se stanoví, že pokud by byla za daných okolností příslušná transakce realizována mezi nezávislými stranami, byl by subjekt B v pozici, kdy by mohl nárokovat odškodnění za újmy utrpěné v souvislosti s ukončením. Vystává otázka, zda by takovéto odškodnění měl nést subjekt A (tj. strana ukončující smlouvu), subjekt C (tj. strana přebírající výrobní činnosti, které byly dříve zajišťovány subjektem B), jejich mateřská společnost P, případně jiná strana.
- 9.118 Jak je uvedeno v Oddíle E.1, výchozím bodem analýzy by bylo hodnocení smluvních podmínek mezi subjekty A a B. V některých případech by mohly být rovněž relevantní smluvní podmínky zahrnující subjekty C, P a/nebo jinou stranu. Odpověď závisí na tom, zda by tyto subjekty byly dle principu tržního odstupu ochotny uhradit dané odškodnění za ukončení smlouvy.
- 9.119 Mohou nastat situace, kdy by subjekt A byl ochoten nést náklady na odškodnění dle principu tržního odstupu, např. v důsledku očekávání, že ukončení jeho smlouvy se subjektem B mu umožní realizovat úspory nákladů prostřednictvím nové výrobní smlouvy se subjektem C, přičemž současná hodnota těchto očekávaných nákladů je vyšší než výše odškodnění.
- 9.120 Rovněž mohou nastat situace, kdy bude tuto částku ochoten uhradit subjekt C, a to jako vstupní poplatek za získání výrobní smlouvy od subjektu A, např. pokud současná hodnota očekávaných zisků odvozených od této nové výrobní smlouvy subjektu C danou investicí vyvažuje. V takovýchto situacích může být úhrada ze strany subjektu C řešena několika způsoby, např. subjekt C může provést úhradu ve prospěch subjektu B nebo subjektu A, případně může subjekt C provést nepřímou úhradu ve prospěch subjektu A, a to úhradou závazku subjektu A ve prospěch B.
- 9.121 Mohou existovat případy, kdy by dle principu tržního odstupu mohly subjekty A a C nést dané náklady na odškodnění společně.
- 9.122 Rovněž může dojít k případům, kdy není v souladu s principem tržního odstupu ochoten dané náklady na odškodnění nést ani jeden ze subjektů (tj. ani A ani C), protože žádný z těchto subjektů neočekává v souvislosti se změnou dostatečné užítky. Dané ukončení může také být součástí celoskupinové restrukturalizace stanovené ze strany mateřské společnosti P za účelem realizace synergií na úrovni celé skupiny, přičemž odškodnění subjektu B by měla v souladu s principem tržního odstupu nést společnost P (s výjimkou případů, kdy subjekt B například získá z těchto synergií na úrovni skupiny užítky, které vyváží jeho náklady na ukončení/změnu smlouvy, a to bez ohledu na skutečnost, že došlo k ukončení/změně smlouvy).

Část III: Odměna v rámci post-restrukturalizačních řízených transakcí

A. Podnikové restrukturalizace versus „strukturování“

A.1 Obecná zásada: žádná odlišná aplikace principu tržního odstupu

- 9.123 Princip tržního odstupu a tato Směrnice by se neměly aplikovat odlišně na post-restrukturalizační transakce a na transakce, které byly jasně strukturovány od samého počátku. Odlišný přístup by vytvořil konkurenční distorzi mezi stávajícími aktéry, kteří provádějí restrukturalizaci svých činností, a novými účastníky, kteří implementují stejný podnikatelský model bez nutnosti restrukturalizovat své podnikání.
- 9.124 Srovnatelné situace musí být posuzovány stejně. Volba a praktická aplikace vhodné metody pro určení převodních cen musí vycházet ze srovnávací analýzy, včetně funkční analýzy stran a zhodnocení smluvních ujednání. Platí stejný standard srovnatelnosti a stejné pokyny k volbě a aplikaci metod pro stanovení převodních cen bez ohledu na to, zda dané ujednání vzniklo v důsledku restrukturalizace dřívějšího uspořádání.
- 9.125 Situace v oblasti podnikových restrukturalizací však zahrnují změnu a princip tržního odstupu musí být aplikován nejen na post-restrukturalizační transakce, ale také na další transakce, ke kterým dochází v rámci restrukturalizace, a které zahrnují přesun funkcí, majetku a/nebo rizik. Aplikace principu tržního odstupu na tyto další transakce je předmětem Části II této kapitoly.
- 9.126 Srovnávací analýza určitého ujednání, které je výsledkem podnikové restrukturalizace, může navíc odhalit některé faktické rozdíly oproti ujednání, které bylo jako takové strukturováno již od po-

čátku (viz níže). Tyto faktické rozdíly neovlivňují princip tržního odstupu ani způsob, kterým by měly být návody v této Směrnici interpretovány či aplikovány, avšak mohou ovlivnit srovnávací analýzu, a tedy i výsledek dané aplikace. Pro srovnávání situací před a po restrukturalizaci – viz Oddíl D.

A.2 Možné faktické rozdíly mezi situacemi vyplývajícími z restrukturalizace a situacemi, které byly jako takové strukturovány od počátku

9.127 Pokud ujednání mezi sdruženými podniky nahrazuje stávající ujednání (restrukturalizace), mohou existovat faktické rozdíly v souvislosti s výchozím bodem restrukturalizovaného subjektu ve srovnání s postavením nově zřízených činností. Takovéto rozdíly mohou například vyplynout ze skutečnosti, že post-restrukturalizační ujednání je vyjednáváno mezi stranami, které nemají žádné předchozí smluvní či komerční vztahy. V takovéto situaci může tento fakt v závislosti na skutečnostech a okolnostech daného případu, a především v závislosti na právech a povinnostech odvozených stranami od podmínek předchozích ujednání, ovlivnit reálně dostupné alternativy jednotlivých stran při vyjednávání podmínek nového ujednání, a tedy i podmínek restrukturalizačních/post-restrukturalizačních ujednání.⁸⁾ Předpokládejme například, že strana se v minulosti osvědčila jako dobrý „plnohodnotný distributor“, který vykonává celou řadu marketingových a prodejních funkcí, používá a vytváří hodnotný nehmotný marketingový majetek a podstupuje řadu rizik spojených s danými činnostmi – např. rizika skladových zásob, rizika nedobytných pohledávek a tržní rizika. Předpokládejme, že dojde ke změně a přeměně distribuční smlouvy na distribuční smlouvu s nízkým rizikem, dle které bude daný subjekt v rámci svých vztahů se sdruženým zahraničním podnikem a zákazníky vykonávat omezené marketingové činnosti pod dohledem sdruženého zahraničního podniku, používat omezený nehmotný marketingový majetek a ponese omezená rizika. Restrukturalizovaný distributor může být schopen vyjednat ujednání, které nezahrnuje zkušební dobu nebo jiné podobné nepříznivé podmínky, ačkoliv zkušební doba nebo jiné podmínky mohou být u nových distributorů běžné.

9.128 V případě, že mezi stranami existují trvalé podnikatelské vztahy před i po restrukturalizaci, mo-

hou rovněž existovat vzájemné vztahy mezi podmínkami činností před restrukturalizací a/nebo restrukturalizací samotnou a mezi podmínkami post-restrukturalizačních ujednání (viz pojednání v níže uvedeném Oddílu C).

9.129 Některé rozdíly ve výchozí pozici restrukturalizovaného subjektu ve srovnání s postavením nově zřízených činností se mohou týkat zavedené existence daných činností. Pokud někdo srovnává situaci, kdy se zavedený „plnohodnotný distributor“ transformuje na „distributora s omezeným rizikem“, se situací, kdy vznikne „distributor s omezeným rizikem“ na trhu, kde daná skupina předtím komerčně nepůsobila, mohou být pro nového účastníka nezbytné činnosti v oblasti pronikání na trh, které ovšem pro přeměněný subjekt potřebné nebudou. Toto může v obou situacích ovlivnit srovnávací analýzu a stanovení odměny dle principu tržního odstupu.

9.130 Pokud srovnáme situaci, kdy je zavedený „plnohodnotný distributor“ transformován na „distributora s omezeným rizikem“, se situací, kdy byl „distributor s omezeným rizikem“ na trhu stejně dlouhou dobu, mohou rovněž existovat rozdíly, neboť „plnohodnotný distributor“ mohl před svou přeměnou vykonávat funkce, vynakládat náklady (marketingové náklady), nést některá rizika a přispívat k rozvoji části nehmotného majetku, jež dlouhodobě existující „distributor s omezeným rizikem“ nutně nemusel. Vystává otázka, zda dle principu tržního odstupu by takovéto další funkce, majetek a rizika měly ovlivňovat pouze odměnu distributora před jeho přeměnou, zda by měly být vzaty v úvahu za účelem určení odměny z převodů, které proběhnou při dané transformaci (a pokud ano, tak jak), zda by měly ovlivnit odměnu restrukturovaného „distributora s omezeným rizikem“ (a pokud ano, tak jak), případně zda by se mělo jednat o kombinaci všech tří předcházejících možností. Například pokud zjistíme, že v souvislosti s činnostmi před restrukturalizací „plnohodnotný distributor“ vlastní určitý nehmotný majetek, zatímco zavedený „distributor s omezeným rizikem“ takovýto majetek nevlastní, může být dle principu tržního odstupu nezbytné, aby byla za tento majetek při restrukturalizaci poskytnuta odměna, pokud dojde k jeho převodu ze strany „plnohodnotného distributora“ na sdružený zahraniční podnik, nebo aby byl vzat v úvahu při stanovení tržní odměny post-restrukturalizačních činností, pokud k jeho převodu nedojde.⁹⁾

⁸⁾ Viz odstavce 9.59 až 9.64 pro informace o reálně dostupných alternativách jednotlivých stran v kontextu určení tržní kompenzace za samotnou restrukturalizaci.

⁹⁾ Viz odstavce 9.80 až 9.92 pro informace o aplikaci principu tržního odstupu na převody nehmotného majetku.

9.131 Pokud restrukturalizace zahrnuje převod rizik, která měl dříve daňový poplatník, na sdružený zahraniční podnik, může být důležité prověřit, zda se převod daných rizik týká pouze budoucích rizik, která vzniknou z post-restrukturalizačních transakcí, nebo také rizik, která již existují v době restrukturalizace jako výsledek předtransformačních činností, tj. existuje problém případné časové hranice. Předpokládejme například, že distributor nesl rizika nedobytných pohledávek, která již po restrukturalizaci a transformaci na „distributora s omezeným rizikem“ neponese, přičemž tento subjekt je srovnáván se zavedeným „distributorem s omezeným rizikem“, který nikdy riziko nedobytných pohledávek nenesl. Při srovnávání obou situací může být důležité prověřit, zda „distributor s omezeným rizikem“, který je výsledkem transformace, stále nese riziko související s nedobytnými pohledávkami, které vzniklo v době před restrukturalizací, tj. v době, kdy se jednalo o plnohodnotného distributora, nebo zda došlo k převodu všech rizik nedobytných pohledávek, včetně těch, která již v době transformace existovala.

9.132 Stejně poznámky a otázky se týkají ostatních druhů restrukturalizací, včetně ostatních druhů restrukturalizací prodejních činností, i restrukturalizací výrobních činností, činností v oblasti výzkumu a vývoje nebo činností souvisejících s ostatními službami.

B. Aplikace na případy podnikových restrukturalizací: volba a aplikace určité metody pro určení převodních cen na post-restrukturalizační řízené transakce

9.133 Volba a aplikace určité metody pro určení převodních cen na post-restrukturalizační řízené transakce musí vycházet ze srovnávací analýzy daných transakcí. Zásadní je chápat, jaké funkce, majetky a rizika jsou součástí post-restrukturalizační transakce, která strana je realizuje, používá nebo podstupuje. Za tímto účelem je nezbytné, aby byly k dispozici informace o příslušných funkcích, majetcích a rizicích obou stran transakce, např. restrukturalizovaného subjektu a sdruženého zahraničního podniku, se kterým obchoduje. Daná analýza by měla jít nad rámec označení přiřazeného restrukturalizovanému subjektu, neboť subjekt, který je označován jako „komisionář“ nebo „distributor s omezenými funkcemi“, může někdy vlastnit cenný nehmotný majetek a může i nadále nést významná tržní rizika, a subjekt, který je označován jako „smluvní výrobce“, může někdy vykonávat významné činnosti v oblasti vývoje nebo vlastnit/používat jedinečný nehmotný majetek. V rámci post-restrukturalizačních případů je nezbytné věnovat zvláštní pozornost identifikaci

hodnotného nehmotného majetku a významným rizikům, která efektivně zůstávají v restrukturalizovaném subjektu (včetně nechráněného nehmotného majetku – dle konkrétní situace), a dále tomu, zda alokace nehmotného majetku a rizik splňuje princip tržního odstupu. Otázky týkající se rizik a nehmotného majetku jsou projednány v Částech I a II této kapitoly. Viz především odstavce 9.44 až 9.46 pro informace o vztahu mezi volbou vhodné metody pro určení převodních cen a rizikovým profilem dané strany.

9.134 Post-restrukturalizační transakce mohou představovat určité výzvy s ohledem na identifikaci potenciálních srovnatelných transakcí v případech, kdy v rámci restrukturalizace dochází k implementaci podnikatelského modelu, který lze jen zřídka najít mezi nezávislými stranami.

9.135 Existují případy, kdy jsou k dispozici srovnatelné údaje (včetně interních srovnatelných transakcí), a to s výhradou provedení případných úprav v rámci srovnatelnosti. Jedním příkladem možné aplikace metody srovnatelné nezávislé ceny by mohl být případ, kdy dojde k akvizici podniku, který dříve nezávisle obchodoval se skupinou NNP, přičemž na akvizici navazuje restrukturalizace nyní řízených transakcí. Na základě hodnocení pěti faktorů srovnatelnosti a možného dopadu řízených a nezávislých transakcí probíhajících v různé době se může jednat o případ, že podmínky nezávislých transakcí před akvizicí poskytují srovnatelnou nezávislou cenu pro řízené transakce po akvizici. I pokud dojde k restrukturalizaci podmínek daných transakcí, v závislosti na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu může být možné provést úpravy o funkce, majetek a/nebo rizika, ke kterým došlo před restrukturalizací. Například může být provedena úprava srovnatelnosti, aby byl v úvahu vzat rozdíl v tom, která strana nese rizika nedobytných pohledávek.

9.136 Dalším příkladem možné aplikace metody srovnatelné nezávislé ceny by byl případ, kdy nezávislé strany poskytují výrobní, prodejní nebo servisní činnosti srovnatelné s činnostmi, které jsou poskytovány ze strany restrukturalizovaného sdruženého podniku. Vzhledem k nedávnému vývoji v oblasti outsourcingu lze v některých případech nalézt nezávislé outsourcingové transakce, které poskytují základ pro metodu srovnatelné nezávislé ceny pro účely určení tržní odměny v rámci post-restrukturalizačních řízených transakcí. Vše samozřejmě pod podmínkou, že outsourcingové transakce jsou vymezeny jako nezávislé transakce a hodnocení pěti faktorů srovnatelnosti poskytuje dostatečnou jistotu, že neexistují žádné podstatné rozdíly mezi podmínkami nezávislých outsourcingových transakcí a podmínkami post-restrukturalizačních řízených transakcí nebo že

- lze provést dostatečně spolehlivé úpravy (a jsou skutečně provedeny) za účelem eliminace takovýchto rozdílů.
- 9.137 Pokud je navržena srovnatelná transakce, je důležité zajistit provedení srovnávací analýzy za účelem identifikace případných podstatných rozdílů mezi řízenými a nezávislými transakcemi a – pokud je to nezbytné a možné – za účelem úpravy daných rozdílů. Srovnávací analýza může především odhalit, že restrukturalizovaný subjekt i nadále realizuje hodnotné a významné funkce, případně může odhalit výskyt nehmotného majetku a/nebo významných rizik, která i po restrukturalizaci stále zůstávají v rámci „holého“ subjektu, avšak nelze je nalézt u navrhovaných srovnatelných transakcí. Viz Oddíl A o možných rozdílech mezi restrukturalizovanými činnostmi a situacemi, kdy dochází k zahájení činností.
- 9.138 Identifikace potenciálně srovnatelných transakcí musí být provedena s cílem nalézt nejspolehlivější srovnatelné údaje při okolnostech daného případu, a to ve světle omezení, která mohou existovat v souvislosti s dostupností informací a souvisejících nákladů na dodržování předpisů (viz odstavce 3.2 a 3.80). Je zřejmé, že dané údaje nebudou vždy perfektní. Rovněž existují případy, kdy údaje o srovnatelných transakcích nenajdeme. To nemusí nutně znamenat, že řízená transakce není v souladu s principem tržního odstupu. V takovýchto případech může být nezbytné určit, zda by byly podmínky příslušné řízené transakce dohodnuty, pokud by spolu dané strany obchodovaly na základě principu tržního odstupu. Nehledě na problémy, které mohou vzniknout v procesu vyhledávání srovnatelných údajů, je nezbytné nalézt přiměřené řešení pro všechny případy převodních cen. Dle pokynů v odstavci 2.2 by i v případech, kdy jsou srovnatelné údaje omezené a nedokonalé, měla by být volba nejvhodnější metody pro určení převodních cen dle okolností daného případu v souladu s povahou řízené transakce stanovenou především na základě funkční analýzy.
- C. Vztah mezi kompenzací za restrukturalizaci a post-restrukturalizační odměnou**
- 9.139 V některých situacích může existovat důležitý vzájemný vztah mezi kompenzací za restrukturalizaci a tržní odměnou za provoz podniku po restrukturalizaci. Může tomu tak být v případě, kdy daňový poplatník převede podnikatelské činnosti na sdružený podnik, se kterým musí následně v rámci daných činností obchodovat. Jeden příklad takového vztahu je uveden v odstavci 9.99 o outsourcingu.¹⁰⁾
- 9.140 Dalším příkladem je situace, kdy daňový poplatník vykonávající výrobní a distribuční činnost, provede restrukturalizaci, kdy převede distribuční činnosti na sdružený zahraniční podnik, jemuž bude v budoucnosti prodávat zboží, které vyrobí. Sdružený zahraniční podnik by měl za svou investici do akvizice a provozu dané činnosti obdržet tržní odměnu. V této situaci se může daňový poplatník se sdruženým zahraničním podnikem dohodnout, že se vzdá zálohové odměny (nebo její části) za příslušnou činnost splatné dle principu tržního odstupu, přičemž namísto toho získá časem srovnatelný užitek prostřednictvím prodeje svého zboží sdruženému zahraničnímu podniku za ceny, které jsou vyšší, než by sdružený zahraniční podnik odsouhlasil v případě, že by došlo k úhradě zálohové kompenzace. Alternativně se mohou strany dohodnout na stanovení zálohové kompenzace za restrukturalizaci, která je částečně kompenzována budoucími nižšími převodními cenami za vyráběné výrobky, než by byly jinak stanoveny. Viz Část II této kapitoly pro informace o situacích, kdy by za samotnou restrukturalizaci byla splatná kompenzace dle principu tržního odstupu.
- 9.141 Jinými slovy, v této situaci, kdy daňový poplatník bude mít se sdruženým zahraničním podnikem, který bude vykonávat činnosti dříve realizovanou daňovým poplatníkem, trvalý podnikatelský vztah, mají daňový poplatník a sdružený zahraniční podnik příležitost na základě daného vztahu (např. prostřednictvím prodejní ceny zboží) získat ekonomické a komerční užítky, které mohou například vysvětlit, proč se jedna ze stran zřekla kompenzace za převod dané činnosti ve formě zálohové kapitálové platby, nebo proč se může budoucí převodní cena za výrobky lišit od cen, které by byly dohodnuty bez restrukturalizační transakce. V praxi však může být obtížné takovéto ujednání strukturovat a monitorovat. Ačkoliv mají daňovní poplatníci možnost zvolit si formu kompenzačních plateb – tj. zda ve formě zálohy nebo ve formě určitých splátek v čase – daňové správy by při hodnocení takovýchto ujednání chtěly vě-

¹⁰⁾ Rovněž viz odstavce 9.82 až 9.86.

dět, jak byla v souvislosti se vzdáním se případné kompenzace za samotnou restrukturalizaci ovlivněna kompenzace za post-restrukturalizační činnosti. Daňová správa by se v takovémto případě konkrétně chtěla zabývat daným ujednáním jako celkem, přičemž by měla k dispozici samostatné ocenění tržní kompenzace za restrukturalizaci a post-restrukturalizačních transakcí.

D. Srovnání předrestrukturalizačních a post-restrukturalizačních činností

- 9.142 Relevantní otázkou je případná role jakýchkoliv srovnání, která lze provést v souvislosti se skutečně generovanými zisky strany řízené transakce před a po restrukturalizaci. Zejména se lze ptát, zda by bylo vhodné stanovit post-restrukturalizační zisky restrukturalizovaného subjektu odkazem na zisky daného subjektu před restrukturalizací, a to na základě úprav, které by odrážely převod či vzdání se konkrétních funkcí, majetku a rizik.¹¹⁾
- 9.143 Důležitým bodem u takovéhoto srovnání před a po určité události je skutečnost, že srovnání zisků z post-restrukturalizačních řízených transakcí se zisky realizovanými v rámci řízených transakcí před restrukturalizací by nebylo dostatečné, neboť Článek 9 Modelové smlouvy OECD stanoví, že srovnání má být provedeno s nezávislými transakcemi. Srovnání řízených transakcí daňového poplatníka s ostatními řízenými transakcemi je pro aplikaci principu tržního odstupu irelevantní, a proto by nemělo být používáno daňovou správou jako základ pro úpravu převodních cen, případně ze strany daňového poplatníka na podporu jeho politiky v oblasti převodních cen.
- 9.144 Dalším problémem u srovnání před a po určité události jsou pravděpodobné obtíže při oceňování souboru funkcí, majetku a rizik, kterých se vzdal restrukturalizovaný subjekt, a to s vědomím, že ne vždy dojde k převodu těchto funkcí, majetku a rizik na jinou stranu.
- 9.145 Ve světle tohoto tvrzení mohou v rámci podnikových restrukturalizací hrát srovnání před a po určité události svou roli pro pochopení samotné restrukturalizace, přičemž mohou být součástí srovnávací analýzy (včetně funkční analýzy) před a po restrukturalizaci za účelem pochopení změn, které vysvětlují změny v alokaci zisků/ztrát mezi dané strany. Ve skutečnosti mohou být informace o ujednáních, která existovala před restrukturali-

zací, a o podmínkách samotné restrukturalizace zásadní pro pochopení kontextu, ve kterém byla post-restrukturalizační ujednání implementována, a pro zhodnocení toho, zda jsou tato ujednání v souladu s principem tržního odstupu. Tyto informace mohou ozřejmit reálně dostupné alternativy restrukturalizovaného subjektu.¹²⁾

- 9.146 Srovnávací analýza (včetně funkční analýzy) podnikatelské činnosti před a po restrukturalizaci může odhalit, že ačkoliv byly některé funkce, majetek a rizika převedeny, ostatní funkce mohou být na základě smlouvy stále vykonávány „holým“ subjektem pro sdružený zahraniční podnik. Na základě opatrného hodnocení příslušných rolí sdruženého zahraničního podniku a „holého“ subjektu lze určit, jaká je nevhodnější metoda pro stanovení převodních cen dle okolností daného případu – například zda je vhodné alokovat celý zbytkový zisk na sdružený zahraniční podnik v závislosti na skutečných rizicích a nehmotném majetku „holého“ podniku a sdruženého zahraničního podniku.
- 9.147 Rovněž se objeví případy, kdy lze provést srovnání před a po restrukturalizaci, neboť transakce před a po restrukturalizaci nebyly řízené, například v případě, že restrukturalizace následuje po akvizici, nebo pokud lze spolehlivě provést úpravy, které by objasnily rozdíly mezi nezávislými transakcemi před restrukturalizací a post-restrukturalizačními řízenými transakcemi. Viz příklad v odstavci 9.135. To, zda takovéto nezávislé transakce poskytují spolehlivé srovnatelné údaje, je nezbytné zhodnotit ve světle pokynů uvedených v odstavci 3.2.

E. Úspory v souvislosti s umístěním

- 9.148 Úspory v souvislosti s umístěním může realizovat skupina NNP, která přesune část svých aktivit na místo, kde jsou nižší náklady (např. na pracovní sílu, nemovitosti, atd.) než v místě, kde byly dané činnosti původně realizovány, přičemž jsou v úvahu brány potenciální náklady související s přemístěním (např. náklady na ukončení stávajících činností, potenciálně vyšší náklady na infrastrukturu v rámci nové polohy, potenciálně vyšší přepravní náklady, pokud se dané činnosti nacházejí ve větší vzdálenosti od trhu, náklady na školení místních zaměstnanců, atd.). Pokud je jako podnikatelský důvod pro restrukturalizaci

¹¹⁾ Jedná se o odlišnou otázku od problematiky ziskového potenciálu, o které je pojednááno v Části II této kapitoly.

¹²⁾ Viz odstavce 9.59 až 9.64 pro informace o reálně dostupných alternativách; viz rovněž odstavce 9.127 až 9.132 pro informace o možných faktických rozdílech mezi situacemi, které jsou výsledkem restrukturalizace, a situacemi, které byly jako takové strukturovány již od počátku, a o tom, jak tyto rozdíly mohou ovlivnit reálně dostupné alternativy jednotlivých stran při vyjednávání podmínek nového ujednání, a tedy i podmínek restrukturalizace a/nebo post-restrukturalizačních ujednání.

- prezentována podnikatelská strategie zaměřená na získání úspor v souvislosti s umístěním, je relevantní diskuse v rámci odstavců 1.59-1.63.
- 9.149 Pokud jsou po restrukturalizaci realizovány významné úspory v souvislosti s umístěním, vyvstává otázka, zda a jak by se měly strany o dané úspory podělit. Odpověď by samozřejmě měla záviset na tom, k jaké dohodě by za srovnatelných okolností dospěly nezávislé smluvní strany. Podmínky, které by byly dohodnuty mezi nezávislými stranami, by zpravidla závisely na funkcích, majetku a rizicích jednotlivých stran a jejich příslušné vyjednávací síle.
- 9.150 Jako příklad si vezměme podnik, který navrhuje, vyrábí a prodává značkové oblečení. Předpokládejme, že výrobní proces je základní, přičemž daná značka je známá a představuje vysoce hodnotný nehmotný majetek. Předpokládejme, že podnik je založen v zemi A, kde jsou vysoké náklady na pracovní sílu. Proto se podnik rozhodne ukončit své výrobní činnosti v zemi A a přesunout je do sesterské společnosti v zemi B, kde jsou mnohem nižší náklady na pracovní sílu. Podnik v zemi A si ponechá práva na značku a i nadále pokračuje v navrhování oblečení. Na základě restrukturalizace budou dané oděvy vyráběny sesterskou společností v zemi B na základě ujednání o smluvní výrobě. Ujednání nezahrnuje užívání významného nehmotného majetku, jež je vlastněn či licencován ze strany sesterské společnosti, a/nebo převzetí významných rizik ze strany sesterské společnosti v zemi B. Jakmile budou oděvy vyrobeny sesterskou společností v zemi B, budou prodány podniku v zemi A, který je bude dále prodávat externím zákazníkům. Předpokládejme, že tato restrukturalizace umožní skupině vytvořené podnikem v zemi A a jejímu přidruženému podniku v zemi B realizovat významné úspory v souvislosti s umístěním. Vyvstává otázka, zda by měly být úspory v souvislosti s umístěním alokovány na podnik v zemi A nebo na jeho sesterskou společnost v zemi B, případně na oba subjekty (a pokud ano, v jakém poměru).
- 9.151 Vzhledem k tomu, že realokovaná činnost je vysoce konkurenční, je v daném případě pravděpodobné, že podnik v zemi A má reálně dostupnou alternativu využívat sesterskou společnost v zemi B nebo externího výrobce. V důsledku toho by mělo být možné nalézt srovnatelné údaje za účelem stanovení podmínek, při kterých by třetí strana byla dle principu tržního odstupu ochotna vyrábět pro daný podnik oděvy. V takovéto situaci by smluvní výrobce na základě principu tržního odstupu získal velmi malou část (pokud vůbec nějakou) úspor v souvislosti s umístěním. Jiné ujednání by zapříčinilo, že by sdružený výrobce byl v odlišné situaci než nezávislý výrobce, což by bylo v rozporu s principem tržního odstupu.
- 9.152 V dalším příkladu nyní předpokládejme, že podnik v zemi X poskytuje vysoce specializované strojírenské služby nezávislým klientům. Daný podnik je velmi proslulý svou vysokou kvalitou. Svým nezávislým klientům účtuje poplatky na základě fixní hodinové sazby, která je srovnatelná s hodinovou sazbou účtovanou konkurencí za podobné služby na stejném trhu. Předpokládejme, že mzdy kvalifikovaných techniků jsou v zemi X vysoké. Podnik následně založí dceřinou společnost v zemi Y, kde zaměstná stejně kvalifikované techniky za podstatně nižší mzdy, přičemž převede podstatnou část svých strojírenských činností na dceřinou společnost v zemi Y formou subdodávek. Tímto způsobem získá významné úspory v souvislosti s umístěním pro skupinu, kterou tvoří daný podnik a jeho dceřiná společnost. Klienti i nadále jednají přímo s podnikem v zemi X a nemusí nutně vědět o ujednání o subdodávkách. Ještě nějakou dobu může známý podnik ze země X za své služby dále účtovat původní hodinovou sazbu, a to i přes podstatně nižší náklady na mzdy techniků. Po určité době je však nucen snížit svou hodinovou sazbu v důsledku konkurenčních tlaků a předat tak část svých úspor v souvislosti s umístěním svým klientům. V tomto případě rovněž vyvstává otázka, na kterou stranu (či strany) v rámci skupiny NNP by měly být na základě principu tržního odstupu alokovány dané úspory – zda na dceřinou společnost v zemi Y, podnik v zemi X, nebo na oba subjekty (a pokud ano, v jakém poměru).
- 9.153 V rámci tohoto příkladu může existovat vysoká poptávka po předmětném druhu strojírenských služeb a dceřiná společnost v zemi Y je jedinou společností, která dané služby dokáže poskytovat v požadované kvalitě. Podnik v zemi X tak nemá příliš mnoho jiných dostupných možností, než využít tohoto poskytovatele služeb. Dceřiná společnost v zemi Y mohla vytvořit hodnotný nehmotný majetek odpovídající jejímu technickému know-how. Tento nehmotný majetek je nezbytné vzít v úvahu při určení tržní odměny za služby realizované formou subdodávek. Při vhodných okolnostech (např. existují významné a jedinečné příspěvky – např. nehmotný majetek – používané ze strany podniku v zemi X i ze strany jeho dceřiné společnosti v zemi Y) je možné zvážit použití transakční metody rozdělení zisku.

F. Příklad: implementace centrální nákupní funkce

- 9.154 Tento oddíl názorně vysvětluje aplikaci principu tržního odstupu v případě implementace centrální nákupní funkce. Odráží ústřední důležitost srovnávacích analýz – a především funkční analýzy – pro pochopení role, kterou jednotlivé strany hrají v rámci vytváření synergií, úspor ná-

- kladů a jiných integračních účinků. Níže uvedený seznam nemá obsáhnout všechny možné situace, ale pouze ty nejčastější. To, která metoda pro stanovení převodních cen je nejvhodnější, bude záviset na skutečnostech a okolnostech daného případu. Na specifických okolnostech každého případu pak bude především záviset rozhodnutí o tom, na které strany by měly být alokovány úspory nákladů nebo neefektivita vytvořené na základě centralizace nákupní funkce.
- 9.155 Předpokládejme, že skupina NNP zavede centrální nákupní subjekt, který bude s externími dodavateli vyjednávat nákupy surovin používaných všemi výrobními závody skupiny v rámci jejich výrobních procesů. V závislosti na příslušných funkčních analýzách výrobních závodů, centrálního nákupního subjektu a dohodnutých podmínek je možné uvažovat o několika uspořádáních odměny a metodách pro stanovení převodních cen.
- 9.156 Předně se objeví případy, ve kterých bude možné aplikovat metodu srovnatelné nezávislé ceny. Předpokládejme, že centrální nákupní subjekt nakupuje suroviny od externích dodavatelů a prodává je výrobním závodům. Metoda srovnatelné nezávislé ceny může být použitelná, pokud jsou dané suroviny obchodovány na komoditním trhu (viz odstavec 2.18). Rovněž může dojít k případu, že cena, kterou výrobní závody platily před zavedením centrálního nákupního subjektu, nebo cena, kterou platí nezávislé strany za srovnatelné suroviny, může být – v závislosti na skutečnostech, okolnostech a dopadech řízených a nezávislých transakcí probíhajících v různou dobu – použita jako srovnatelná nezávislá cena za účelem stanovení ceny, za kterou by měly výrobní závody nakupovat suroviny od centrálního nákupního subjektu. Pokud však nebude metoda srovnatelné nezávislé ceny upravena, může dojít k situaci, kdy budou všechny úspory nákladů alokovány na centrální nákupní subjekt. Jak je uvedeno v odstavci 9.154, rozhodnutí o tom, zda se jedná o podmínku dle principu tržního odstupu, je nezbytné učinit případ od případu. Pokud bude stanoveno, že v souvislosti s okolnostmi případu by měla být část úspor alokována na výrobní subjekty, potom vyvstane otázka, zda by měla metoda srovnatelné nezávislé ceny být adekvátně upravena, a zda je to možné.
- 9.157 Pokud nelze použít metodu srovnatelné nezávislé ceny – např. z toho důvodu, že cena surovin kolísá a cena hrazená výrobními subjekty před zřízením centrálního nákupního subjektu nemůže sloužit jako referenční bod – je možné zvážit metodu nákladů a přírážky. Například centrální nákupní subjekt může nakupovat suroviny od externích dodavatelů a dále je prodávat výrobním závodům při ceně nákladů a přírážky – tj. při nové kupní ceně surovin ze strany centrálního nákupního subjektu zvýšené o přírážku stanovenou dle principu tržního odstupu. V takovémto případě by měla být přírážka přiřčena centrálnímu nákupnímu subjektu srovnatelná s přírážkami v rámci srovnatelných nezávislých obchodních činností.
- 9.158 V některých případech centrální nákupní subjekt vystupuje jako agent – a to pro dodavatele nebo pro kupující (nebo pro obě skupiny) – a je odměňován z provizí hrazených dodavateli nebo kupujícími (nebo oběma skupinami). Tato situace může nastat, pokud centrální nákupní subjekt vyjednává s externími dodavateli, avšak nenabývá vlastnické právo k zásobám, tj. výrobní závody i nadále nakupují suroviny přímo od dodavatelů, avšak při nižších cenách, kterých je dosaženo díky činnosti centrálního nákupního subjektu a účasti skupiny výrobních závodů v rámci daného ujednání. Provize může být přímo úměrná k zásobám (především pokud je provize hrazena dodavateli) nebo k získaným slevám (především pokud je provize hrazena výrobními závody). Tato provize by měla být srovnatelná s provizí, kterou by za srovnatelné funkce a za podobných okolností účtovaly nezávislé strany.
- 9.159 Může se stát, že to, co by bylo z pohledu centrálního nákupního subjektu prima facie považováno za tržní přírážku k nákladům nebo za provizi, ve skutečnosti vede k e stanovení kupních cen pro výrobní subjekty, které jsou vyšší než ceny, které by si zajistily samostatně. Pokud jsou jednotkové náklady, které jsou vytvářeny pro výrobce, podstatné (např. významně a opakovaně ovlivňují segment výrobků, které procházejí přes centrální nákupní subjekt), vyvstává otázka, zda by nezávislí výrobci souhlasili s úhradou takovýchto vyšších cen a jaká by byla ekonomická racionalizace, nebo zda by na základě principu tržního odstupu měl centrální nákupní subjekt nést celou neefektivitu (nebo její část) ve formě snížení prodejních cen účtovaných výrobcům. Odpověď bude záviset na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu. Klíčem k analýze bude stanovení užitků, které by mohly jednotlivé strany (výrobní subjekty a centrální nákupní subjekt) důvodně očekávat od implementace centrální nákupní funkce, a reálně dostupné alternativy těchto stran, včetně alternativy neúčastnit se ve vhodných případech centrálních nákupů, pokud nebudou očekávané užitky tak atraktivní, jako je tomu u ostatních alternativ. Pokud jednotlivé strany důvodně očekávaly užitky, bude zásadní analyzovat důvody pro zjevnou neefektivitu centrálního nákupního subjektu a smluvní podmínky, za kterých centrální nákupní subjekt funguje, a dále provést funkční analýzu výrobců a centrálního nákupního subjektu, především pak v souvislosti s jejich příslušný-

mi rolemi a odpovědnostmi v rozhodnutích, která k daným neefektivitám vedla. Tato analýza by měla umožnit rozhodnutí o tom, na kterou stranu (či strany) by měly být alokovány náklady neefektivity a v jakém rozsahu. Pokud tato analýza naznačuje, že neefektivita by měly být alokovány na centrální nákupní subjekt, jedním z možných způsobů je ocenění prodejních transakcí výrobních subjektů odkazem na srovnatelnou nezávislou cenu, tj. na základě cen, které by výrobní subjekty za srovnatelných okolností získaly na volném trhu u srovnatelných dodávek. Neměly by však být činěny žádné závěry o tom, že neefektivita je nezbytně standardně alokovat na centrální nákupní funkci, nebo že pozitivní dopady synergií by měly být vždy sdíleny mezi členy skupiny.

- 9.160 Konečně pak mohou existovat určité případy, kdy by byly úspory nákladů (případně náklady) generované na základě centralizace nákupní funkce sdíleny mezi centrálním nákupním subjektem a výrobními závody prostřednictvím určité formy rozdělení zisku.

Část IV: Uznání skutečně realizovaných transakcí

A. Úvod

- 9.161 Důležitým výchozím bodem pro jakoukoliv analýzu převodních cen je řádná identifikace a charakterizace zkoumané řízené transakce. Odstavce 1.64 až 1.69 se týkají relevantnosti skutečných transakcí realizovaných sdruženými podniky a pojednávají o výjimečných okolnostech, při kterých může být legitimní a vhodné, aby daňová správa pro účely převodních cen neuznala transakci předloženou daňovým poplatníkem.
- 9.162 Odstavce 1.64 až 1.69 se omezují na neuznávání transakcí pro účely provedení úprav v oblasti převodních cen ve smyslu Článku 9 Modelové smlouvy OECD (tj. úprav v souladu s principem tržního odstupu). Nejsou zde stanoveny žádné pokyny s ohledem na právo každé země charakterizovat transakce odlišně dle ostatních aspektů národního práva. Pojednání o vztahu mezi národními pravidly proti zneužívání a smlouvami je uvedeno v Komentáři k Článku 1 Modelové smlouvy OECD (viz především odstavce 9.5, 22 a 22.1 v rámci Komentáře).
- 9.163 NNP mohou organizovat své podnikatelské činnosti dle svého uvážení. Daňové správy nemají právo diktovat NNP to, jakým způsobem by si měly navrhout své struktury, nebo kde by měly realizovat své podnikatelské činnosti. Skupiny NNP nelze v žádném případě nutit, aby v určité zemi měly nebo udržovaly konkrétní úroveň podnikatelských aktivit. V tomto ohledu mohou jednat ve svém nejlepší komerčním a ekonomickém zájmu. V souvislosti s tímto rozhodnutím
- mohou být jedním z faktorů i daňové úvahy. Daňové správy však mají právo stanovit daňové dopady struktury implementované ze strany NNP, a to v souladu s aplikací různých smluv a především Článku 9 Modelové smlouvy OECD. To znamená, že daňové správy mohou v případě potřeby provádět úpravy převodních cen v souladu s Článkem 9 Modelové smlouvy a/nebo ostatní druhy úprav povolených národním právem (např. dle všeobecných či specifických pravidel proti zneužívání), a to v rozsahu, ve kterém jsou dané úpravy v rámci smluv v souladu se závazky těchto daňových správ.

B. Skutečně realizované transakce. Role smluvních podmínek. Vztah mezi odstavci 1.64 až 1.69 a ostatními částmi této Směrnice

- 9.164 V kontextu Článku 9 by mělo zkoumání aplikace principu tržního odstupu na řízené transakce vycházet ze skutečně realizovaných transakcí ze strany sdružených podniků, přičemž smluvní podmínky hrají zásadní roli (viz odstavec 1.64). Jak je však uvedeno v odstavcích 1.47 až 1.51 a 1.64 až 1.69, takovéto hodnocení smluvních podmínek není dostatečné.

- 9.165 Dle Článku 9 Modelové smlouvy je daňová správa oprávněna upravovat zisky daňového poplatníka, pokud se podmínky řízené transakce liší od podmínek, na kterých by se dohodly nezávislé podniky. V praxi pak úpravy převodních cen zahrnují úpravy zisků podniku souvisejících s úpravou ceny a/nebo ostatních podmínek řízené transakce (např. platebních podmínek nebo alokace rizik). To ovšem neznamená, že by všechny úpravy převodních cen měly být vnímány tak, že spočívají v neuznávání řízených transakcí dle odstavců 1.64 až 1.69 – bez ohledu na to, zda zahrnují pouze úpravu ceny nebo také (či alternativně) úpravu ostatních podmínek řízené transakce, nebo zda se jedná o výsledek samostatného ocenění transakcí, které jsou prezentovány ve formě balíčku dle ustanovení odstavců 3.11 a 6.18. Ve skutečnosti mohou být takovéto úpravy výsledkem zkoumání srovnatelnosti, viz především odstavec 1.33. Odstavce 1.48 až 1.54 stanovují pokyny pro možnost daňové správy napadnout smluvní podmínky, pokud nejsou v souladu s ekonomickou podstatou dané transakce nebo pokud neodpovídají jednání stran.

- 9.166 Část I této kapitoly obsahuje pojednání o tom, jak zjistit, zda je alokace rizik v rámci určité transakce mezi jednotlivé sdružené podniky v souladu s principem tržního odstupu. Jak je uvedeno v odstavci 9.11, zkoumání rizik v kontextu Článku 9 vychází z prověření smluvních podmínek daných stran, neboť tyto podmínky obecně definují rozdělení rizik mezi stranami. Jak je však uve-

deno v odstavcích 1.48 až 1.54, údajná alokace rizika mezi sdruženými podniky je respektována pouze v rozsahu, ve kterém je v souladu s ekonomickou podstatou transakce. Při prověřování alokace rizika mezi sdruženými podniky a dopadů převodních cen je tedy důležité zhodnotit nejenom smluvní podmínky, ale rovněž to, zda sdružené podniky smluvní alokaci rizik dodržují, a zda smluvní podmínky umožňují alokaci rizik dle principu tržního odstupu. Při oceňování toho, zda smluvní podmínky umožňují alokaci rizik dle principu tržního odstupu, existují dva důležité faktory. Jde o to, zda existují údaje ze srovnatelných nezávislých transakcí v souvislosti se srovnatelnou alokací rizik a – pokud takovéto údaje neexistují – zda dává alokace rizika komerční smysl (a především zda je riziko alokováno na stranu, která nad ním má větší kontrolu). Odstavce 9.34 až 9.38 obsahují vysvětlení rozdílu mezi provedením úpravy srovnatelnosti a neuznáním alokace rizika v rámci řízené transakce a dále pojednání o vztahu mezi pokyny v odstavci 1.49 a v odstavcích 1.64 až 1.69.

- 9.167 Podobné úvahy jsou uvedeny v Části II této kapitoly s ohledem na právo na odškodnění v případě ukončení/podstatné změny stávajícího ujednání. Odstavec 9.103 uvádí, že zhodnocení toho, zda je dané ujednání, které je ukončeno, neobnoveno nebo podstatně změněno, formálně zachyceno v písemné podobě a obsahuje klauzuli o odškodnění, může být důležité zhodnotit, zda jsou podmínky ujednání a možná existence či neexistence klauzule o odškodnění nebo jiného druhu záruky (i podmínek takovéto klauzule, pokud existuje) v souladu s principem tržního odstupu.

C. Aplikace odstavců 1.64 až 1.69 této Směrnice na podnikové restrukturalizace

C.1 Neuznání pouze ve výjimečných případech

- 9.168 Odstavce 1.64 až 1.69 explicitně omezují neuznávání skutečných transakcí nebo ujednání na výjimečné případy. To signalizuje, že neuznání transakce nepředstavuje standardní krok, ale jedná se o výjimku z všeobecného principu, že hodnocení řízené transakce ze strany daňové správy by mělo zpravidla vycházet ze skutečně realizované transakce ze strany sdružených podniků, a to dle způsobu, kterým byla daná transakce těmito podniky strukturována.¹³⁾ Slovo „výjimečný“ se v tomto kontextu podobá termínům „ojedinělý“ či „ne-

obvyklý“. Je z něj patrné, že ve většině případů se očekává, že princip tržního odstupu dle Článku 9 lze naplnit na základě stanovení tržní ceny pro dané ujednání dle jeho skutečné realizace nebo struktury.

- 9.169 V souladu s odstavci 1.64 až 1.69 může být ve výjimečných případech vhodné, aby daňová správa neuznala charakterizaci či strukturu transakce/ ujednání příslušných stran, pokud v souvislosti se všemi skutečnostmi a okolnostmi dojde k závěru, že:

- Ekonomická podstata transakce či ujednání se liší od příslušné formy transakce nebo ujednání (Oddíl C.2); nebo
- Nezávislé podniky by za srovnatelných okolností danou transakci či ujednání necharakterizovaly/nestrukturovaly stejně jako sdružené podniky, přičemž pro danou transakci či ujednání nelze spolehlivě stanovit tržní cenu (Oddíl C.3 a C.4).

Obě tyto situace představují případy, kdy je charakterizace či struktura dané transakce/ ujednání stran považována za výsledek podmínek, které by mezi nezávislými podniky neexistovaly (viz odstavec 1.66).

C.2 Stanovení ekonomické podstaty transakce či ujednání

- 9.170 Ekonomická podstata transakce či ujednání je stanovena na základě přezkoumání všech skutečností a okolností, jako je ekonomický a komerční kontext transakce či ujednání, předmět a dopad z praktického a podnikatelského hlediska a jednání stran, včetně jimi realizovaných funkcí, používaného majetku a podstoupených rizik.

C.3 Určení, zda by daná ujednání byla přijata nezávislými podniky

- 9.171 Druhá situace v odstavci 1.65 výslovně odkazuje na případ, kdy se ujednání přijatá sdruženými podniky „liší od těch, jež by byla uzavřena nezávislými podniky jednajícími komerčně racionálně...“ V souladu s odstavcem 9.163 by daňové správy neměly běžně zasahovat do podnikatelských rozhodnutí daňového poplatníka a do toho, jakým způsobem si strukturuje svá podnikatelská ujednání. Rozhodnutí o tom, že řízená transakce není komerčně racionální, musí tedy být provedeno velmi opatrně, přičemž pouze ve výjimečných případech může vést k neuznání ujednání

¹³⁾ Jak je uvedeno v odstavci 1.53, je důležité přezkoumat, zda je jednání smluvních stran v souladu s podmínkami smlouvy, nebo zda z jednání stran vyplývá, že smluvní podmínky nebyly dodržovány/ jsou fingované. V takovýchto případech je pro určení skutečných podmínek transakce nezbytná detailnější analýza, přičemž úprava ceny nemusí být vhodným řešením.

- sdužených podniků.
- 9.172 Pokud ze spolehlivých údajů vyplývá, že existují srovnatelné nezávislé transakce, nelze argumentovat, že takovéto transakce mezi sdruženými podniky by postrádaly komerční racionalitu. Existence srovnatelných údajů prokazujících tržní ceny pro ujednání sdruženého podniku dokumentuje, že dané ujednání je při srovnatelných okolnostech komerčně racionální pro nezávislé podniky. Na druhou stranu však pouhá skutečnost, že se ujednání sdružených podniků mezi nezávislými stranami nevyskytuje, sama o sobě neznamena, že není v souladu s principem tržního odstupu, tedy komerčně racionální (viz odstavec 1.11).
- 9.173 V rámci podnikových restrukturalizací skupiny NNP často implementují podnikatelské modely, které se jen zřídka kdy (pokud vůbec) objevují mezi nezávislými podniky, přičemž maximálně využívají skutečnosti, že se jedná o skupiny NNP, které mohou integrovaným způsobem spolupracovat. Skupiny NNP mohou například implementovat globální dodavatelsko-odběratelské řetězce nebo centralizované funkce, které se mezi nezávislými podniky nevyskytují. Je tedy často obtížné zhodnotit, zda jsou příslušné podnikatelské modely takové, že by je implementovaly i nezávislé podniky jednající komerčně racionálním způsobem. Tento nedostatek srovnatelných údajů samozřejmě neznamena, že implementace takovýchto globálních podnikatelských modelů by měla být automaticky považována za komerčně iracionální.
- 9.174 Předmětem zkoumání je skutečnost, zda výsledek (tj. přijaté uspořádání) odpovídá tomu, co by bylo výsledkem běžného komerčního jednání nezávislých stran; nejedná se o test chování v tom smyslu, že sdružené podniky byly povinny se při vyjednávání a schvalování podmínek daného ujednání skutečně chovat jako nezávislé podniky. Skutečnost, zda sdružené podniky opravdu vyjednávaly, nebo v rámci dohody o restrukturalizaci jednoduše jednaly v nejlepším zájmu skupiny NNP jako celku, neurčuje, zda by dané ujednání bylo přijato nezávislými stranami jednajícími komerčně racionálním způsobem, nebo zda bylo dosaženo cen dle principu tržního odstupu.
- 9.175 Aplikace principu tržního odstupu vychází z myšlenky, že nezávislé podniky do určité transakce nevstoupí, pokud vidí jinou, zjevně atraktivnější alternativu. Viz odstavce 9.59 až 9.64. Zde je uvedeno, že zvážení reálně dostupných alternativ může být relevantní pro stanovení tržních cen pro určité ujednání. Rovněž to může být relevantní z hlediska otázky, zda se ujednání přijatá sdruženými podniky liší od ujednání, která by přijaly nezávislé podniky jednající komerčně racionálně. Mohou existovat výjimečné případy, kdy nelze pro skutečně přijaté ujednání spolehlivě určit tržní cenu, přičemž je učiněn závěr, že dané ujednání by při srovnatelných okolnostech nebylo přijato nezávislými podniky jednajícími komerčně racionálně (viz Oddíl C.4).
- 9.176 Nezávislý podnik by neuzavřel restrukturalizační transakci, pokud ví o jiné alternativě, která je reálně dostupná a zřetelně atraktivnější, včetně alternativy nerealizovat danou restrukturalizaci. Při hodnocení toho, zda by strana měla v souladu s principem tržního odstupu jiné reálně dostupné a zřetelně atraktivnější alternativy, je nezbytné řádně zvážit všechny relevantní podmínky restrukturalizace, práva a ostatní aktiva stran, jakékoliv kompenzace nebo odškodnění za samotnou restrukturalizaci, odměnu za post-restrukturalizační ujednání (viz Části II a III této kapitoly) i komerční okolnosti vyplývající z účasti na skupině NNP (viz odstavec 1.11).
- 9.177 Při hodnocení komerční racionality restrukturalizace může vyvstat otázka, zda posuzovat jednu transakci izolovaně nebo zda ji posuzovat v širším kontextu, při zvážení ostatních transakcí, které s ní vzájemně souvisí. Obecně bude vhodné posuzovat komerční racionalitu restrukturalizace jako celku. Například při posuzování prodeje nehmotného majetku, který je součástí rozsáhlejší restrukturalizace zahrnující změny ujednání s ohledem na vývoj a užívání nehmotného majetku, není vhodné posuzovat komerční racionalitu prodeje tohoto nehmotného majetku izolovaně bez ostatních změn. Pokud ale na druhé straně restrukturalizace zahrnuje změny více než jednoho prvku či aspektu podnikání, které spolu ekonomicky nesouvisí, může být vhodné posuzovat komerční racionalitu konkrétních změn samostatně. Restrukturalizace může například zahrnovat centralizaci nákupní funkce skupiny a centralizaci vlastnictví hodnotného nehmotného majetku, který s nákupní funkcí nesouvisí. V takovémto případě může být vhodné posuzovat komerční racionalitu centralizace nákupní funkce a centralizaci vlastnictví hodnotného nehmotného majetku samostatně.
- 9.178 Mohou existovat celoskupinové podnikatelské důvody pro restrukturalizaci skupiny NNP. Je však důležité zdůraznit, že dle principu tržního odstupu jsou jednotliví členové skupiny NNP posuzováni jako samostatné subjekty spíše než neoddělitelné části jednoho sjednoceného podnikání (viz odstavec 1.6). V důsledku tohoto ustanovení pak z pohledu převodních cen nestačí, aby restrukturalizační ujednání dávalo komerční smysl pro skupinu jako celek: ujednání musí být v souladu s principem tržního odstupu na úrovni každého individuálního daňového poplatníka, a to při zvážení jeho práv a ostatních aktiv, očekávaných užitků z daného ujednání (např. odměny

v rámci post-restrukturalizačního ujednání plus jakékoliv kompenzační platby za samotnou restrukturalizaci) a reálně dostupných alternativ.

- 9.179 Pokud je restrukturalizace komerčně racionální pro skupinu NNP jako celek, očekává se, že bude zpravidla existovat vhodná převodní cena (tj. kompenzace za post-restrukturalizační ujednání plus jakékoliv kompenzační platby za samotnou restrukturalizaci), která by zajistila soulad s principem tržního odstupu pro každého jednotlivého člena skupiny účastnícího se dané transakce. Viz Část II, Oddíl B této kapitoly.

C.4 Určení, zda má transakce či ujednání řešení z hlediska určení ceny dle principu tržního odstupu

- 9.180 Dle druhé situace uvedené v odstavci 1.65 je druhé kumulativní kritérium následující: „skutečná struktura prakticky brání daňové správě stanovit přiměřenou převodní cenu“. Pokud lze s ohledem na okolnosti daného případu stanovit vhodnou převodní cenu (tj. tržní cenu, která bere v úvahu srovnávací analýzu, včetně funkční analýzy, obou stran transakce či ujednání) bez ohledu na to, že se daná transakce/ujednání nemusí vyskytovat mezi nezávislými stranami, a daňová správa může mít pochybnosti s ohledem na komerční racionalitu daňového poplatníka uzavírajícího danou transakci/ujednání, nebude dle druhé situace v odstavci 1.65 daná transakce (ujednání) ignorována. V ostatních případech může daňová správa rozhodnout, že se jedná o případ neuznání transakce/ujednání dle druhé situace v odstavci 1.65.

C.5 Relevance daňového účelu

- 9.181 Dle Článku 9 Modelové smlouvy OECD pak skutečnost, že je ujednání o podnikové restrukturalizaci motivováno snahou získat daňové úlevy, sama o sobě nevede k závěru, že se nejedná o ujednání dle principu tržního odstupu.¹⁴⁾ Existence daňového motivu nebo účely sama o sobě neomlouvá neuznání charakterizace či struktury určitého ujednání stran dle odstavců 1.64 až 1.69.
- 9.182 Za předpokladu, že skutečně dojde k převodu funkcí, majetku a/nebo rizik, může být pro skupinu NNP z hlediska Článku 9 komerčně racionální provést restrukturalizaci za účelem získání daňových úspor. Toto však není relevantní pro to, zda je princip tržního odstupu naplněn pro daňového poplatníka ovlivněného restrukturalizací na úrovni subjektu (viz odstavec 9.178).

C.6 Důsledky neuznání dle odstavců 1.64 až 1.69

- 9.183 Pokud se dle první situace v odstavci 1.65 ekonomická podstata transakce liší od její formy, může daňová správa ignorovat charakterizaci transakce příslušné strany a provést opětovnou charakterizaci dané transakce v souladu s její podstatou.
- 9.184 S ohledem na druhou situaci odstavec 1.65 obsahuje příklad neuznání prodeje a poznámku, že ačkoliv v tomto případě může být správně chápána transakce jako převod obchodního majetku, bylo by nicméně přiměřené, aby daňová správa uznala podmínky tohoto převodu ve svém souhrnu (a nikoliv jednoduše ceny) jako podmínky, které by se logicky daly očekávat u převodu majetku v rámci transakce mezi nezávislými podniky. V takovémto případě může být vhodné, aby daňová správa například upravila podmínky dohody komerčně racionálním způsobem.
- 9.185 V obou situacích by Článek 9 umožnil úpravu podmínek tak, aby odrážely podmínky, na kterých by se strany dohodly, pokud by daná transakce byla strukturována v souladu s ekonomickou a komerční realitou stran obchodujících na základě principu tržního odstupu (viz odstavec 1.66). V takových případech by daňové správy při uplatnění principu tržního odstupu musely určit, jaká skutečnost stojí v pozadí smluvní dohody (viz odstavec 1.67).
- 9.186 Odstavec 1.68 stanovuje některé pokyny pro případ, kdy mohou daňové správy považovat za užitečné odvolávat se na alternativně strukturované transakce mezi nezávislými podniky, aby určily, zda řízená transakce ve své aktuální struktuře odpovídá principu tržního odstupu. Zda mohou být brány v úvahu důkazy o určitém alternativním případě, bude záviset na skutečnostech a okolnostech konkrétního případu, včetně počtu a přesnosti úprav nezbytných pro zohlednění rozdílů mezi řízenou transakcí a příslušnou alternativou, včetně kvality jakýchkoliv jiných dostupných důkazů.
- 9.187 Tyto pokyny naznačují, že daňová správa by se snažila u neuznané transakce nahradit charakterizaci či strukturu tak, aby co nejvíce odpovídala skutečnostem daného případu, tj. aby byla v souladu s funkčními změnami podnikání daňového poplatníka vyplývajícími z dané restrukturalizace, aby co nejvíce odpovídala ekonomické podstatě daného případu a odrážela výsledky, kterých by bylo dosaženo, pokud by byla strukturována v souladu s komerční realitou nezávislých stran. Pokud například jedna část restrukturali-

¹³⁾ Jak je uvedeno v odstavci 9.8, domácí pravidla proti zneužívání nespádají do rozsahu této kapitoly.

začního ujednání zahrnuje uzavření určité továrny, nemůže jakákoliv opětovná charakterizace dané restrukturalizační transakce ignorovat skutečnost, že takováto továrna již není v provozu. Obdobě pak v případě, kdy jedna část restrukturalizace zahrnuje skutečné přemístění podstatné části podnikatelských funkcí, nemůže jakákoliv opětovná charakterizace dané restrukturalizační transakce ignorovat skutečnost, že skutečně došlo k přemístění těchto funkcí. V rámci dalšího příkladu, kdy restrukturalizační ujednání zahrnuje převod majetku mezi dvěma stranami, musí jakékoliv neuznání restrukturalizačního ujednání odrážet skutečnost, že mezi dvěma stranami došlo k převodu daného majetku, ačkoliv může být vhodné nahradit povahu převodu alternativní charakterizací, která co nejvíce odpovídá skutečností daného případu (např. údajný převod všech práv k majetku může být charakterizován jako pouhý pronájem nebo udělení licence k majetku a naopak).

D. Příklady

D.1 Příklad (A): Transformace plnohodnotného distributora na „bezrizikového“ distributora

9.188 Společnost Z je velmi známým distributorem luxusních produktů. Vlastní hodnotnou značku, cenná prodejní místa a velmi hodnotné dlouhodobé smlouvy s dodavateli. Tato společnost je pohlcena skupinou NNP, která podniká dle globálního podnikatelského modelu, kdy jsou všechny značky a ostatní hodnotný nehmotný majetek vlastněny společností V v zemi V, všechny klíčové dodavatelské smlouvy drží společnost W v zemi W, která je odpovědná za řízení dodavatelských smluv pro celou skupinu, a všechna prodejní místa jsou vlastněna realitní společností v zemi X. Bezprostředně po akvizici se skupina rozhodne provést restrukturalizaci společnosti Z, v rámci které je převedena její značka na společnost V, její cenné dodavatelské smlouvy jsou převedeny na společnost W a prodejní místa jsou převedena na společnost X, to vše za jednorázové platby. V důsledku převodu nyní společnost Z vystupuje jako komisionář společnosti W. Post-restrukturalizační ziskový potenciál této společnosti se ve srovnání se situací před restrukturalizací dramaticky snížil. Zástupci skupiny NNP vysvětlují, že podnikatelským důvodem pro restrukturalizaci je harmonizace provozního modelu společnosti Z s provozním modelem zbytku skupiny NNP, přičemž tento proces byl jedním z klíčových faktorů dané akvizice. Vzhledem k realizaci akvizice nemělo vedení společnosti Z žádnou jinou možnost než restrukturalizaci přijmout. Zdá se, že převod značky, smluv a prodejních míst spo-

lečnosti byl oceněn dle principu tržního odstupu, přičemž odměna za post-restrukturalizační činnosti bude rovněž oceněna dle principu tržního odstupu.

9.189 Za předpokladu, že v tomto případě skutečné jednání stran odpovídá formě restrukturalizace, by se ekonomická podstata ujednání nelišila od toho, jakým způsobem je charakterizována a strukturována danými stranami. Očekává se, že rozhodnutí o tržní ceně za samotnou restrukturalizaci i za post-restrukturalizační činnosti by bylo pro jednotlivé strany provedeno dle principu tržního odstupu, přičemž v tomto případě by byly restrukturalizační transakce uznány.

D.2 Příklad (B): Převod hodnotného nehmotného majetku na tzv. shell company (fiktivní společnost)

9.190 NNP vyrábí a distribuuje výrobky, jejichž hodnota není určena technickými vlastnostmi produktu, ale spíše značkou a viditelností. NNP má v úmyslu diferencovat se od svých konkurentů prostřednictvím rozvoje hodnotných značek, implementace pečlivě vytvořené a nákladné marketingové strategie. Značky vlastní společnost A v zemi A. Vytváření, udržování a realizace celosvětové marketingové strategie je klíčovým zdrojem hodnoty NNP, přičemž na těchto činnostech se podílí 125 zaměstnanců v centrále společnosti A. Hodnota značek má vliv na vysokou spotřebitelskou cenu výrobků. Ústředí společnosti A rovněž zajišťuje centrální služby pro sdružené společnosti skupiny (např. řízení lidských zdrojů, právní služby, daňové služby). Výrobky jsou vyráběny sdruženými společnostmi na základě ujednání o smluvní výrobě se společností A. Následně jsou distribuovány sdruženými společnostmi, které je nakupují od společnosti A. Zisky generované společností A po úhradě tržní odměny smluvním výrobcům a distributorům jsou považovány za odměnu za nehmotný majetek, marketingové činnosti a centrální služby společnosti A.

9.191 Následně dojde k restrukturalizaci. Značky jsou společností A převedeny na nově zřízenou sesterskou společnost (společnost Z) v zemi Z, a to výměnou za jednorázovou úhradu. Po restrukturalizaci plyne společnosti A odměna za služby, které vykonává pro společnost Z a zbytek skupiny, a to na základě metody nákladů a přírážky. Odměna sdružených smluvních výrobců a distributorů zůstává beze změny. Zisky, které zbudou po úhradě odměny za činnosti smluvních výrobců/distributorů a za služby ústředí společnosti A, jsou vyplaceny společnosti Z. Ze srovnávací analýzy lze vyvodit následující závěry:

– Srovnatelné nezávislé transakce neposkytují žádné údaje o převodu vlastnictví značek

a souvisejících rizik mezi nezávislými stranami stejným způsobem jako v rámci řízené transakce mezi společností A a společností Z;

- Společnost Z je spravována lokálními trustovými společnostmi. Nemá žádné pracovníky (zaměstnance či vedoucí pracovníky), kteří by měli pravomoc efektivně provádět kontrolní funkce v souvislosti s riziky souvisejícími se strategickým rozvojem značek. Společnost Z zároveň nedisponuje finanční kapacitou nezbytnou pro podstoupení daných rizik.
 - Vysoce postavení představitel z ústředí společnosti A jednou ročně navštíví zemi Z, aby formálně schválili strategická rozhodnutí nezbytná pro provoz společnosti. Tato rozhodnutí jsou před samotným jednáním v zemi Z vyhotovena ústředím společnosti A. Skupina NNP se domnívá, že tyto činnosti představují servisní činnosti vykonávané ústředím společnosti A pro společnost Z. Tyto činnosti v oblasti strategického rozhodování jsou odměňovány metodou nákladů a přírážky, tj. stejným způsobem jako u odměny za centrální služby (např. řízení lidských zdrojů, právní služby, daňové služby).
 - Vytváření, udržování a realizace celosvětové marketingové strategie je stále zajišťováno stejnými zaměstnanci ústředí společnosti A; za tyto služby je vyplácena odměna ve výši nákladů a přírážky. Společnost A není smluvně motivována maximalizovat hodnotu značek nebo tržní podíl, neboť je odměňována na základě nákladů a přírážky.
- 9.192 Úplné posouzení všech skutečností a okolností daného případu vede k závěru, že ekonomická podstata ujednání se liší od jeho formy. Skutečnosti pak především naznačují, že společnost Z nemá žádnou reálnou schopnost přijmout rizika, která jsou na ni alokována dle aktuálně charakterizovaného či strukturovaného ujednání příslušných stran. Dále neexistují žádné důkazy o podnikatelských důvodech daného ujednání. V takovémto případě odstavec 1.65 umožňuje, aby daňová správa neužala strukturu přijatou příslušnými stranami.¹⁵⁾

D.3 Příklad (C): Převod nehmotného majetku, který je skutečně realizován

- 9.193 Skutečnosti jsou stejné jako v příkladu (B), avšak nyní je část ústředí společnosti A efektivně přesunuta do země Z: 30 ze 125 zaměstnanců ústředí je propuštěno, dalších 30 zaměstnanců je převedeno do nové společnosti Z v zemi Z a 15 nových zaměstnanců je zaměstnáno přímo společností Z v zemi Z, aby převzali funkce vykonávané propuštěnými zaměstnanci. Zaměstnanci společnosti Z mají dovednosti a kompetence pro realizaci strategického rozvoje značky a provádění celosvětové marketingové strategie. Dále se v rámci tohoto příkladu předpokládá, že společnost Z má finanční způsobilost přijmout rizika související se strategickým rozvojem značek. Společnost Z, která je nyní zákonným vlastníkem daných značek, aktivně zajišťuje vytváření, udržování a realizaci celosvětové marketingové strategie. Zaměstnanci společnosti Z mají pravomoc vykonávat a skutečně vykonávají kontrolní funkce s ohledem na rizika související se strategickým rozvojem značek. Služby poskytované zbytkem ústředí společnosti A v zemi A zahrnují centrální služby (např. řízení lidských zdrojů, právní služby, daňové služby) i podpůrné marketingové funkce, které jsou úzce monitorovány zaměstnanci společnosti Z. Hlavním důvodem, proč skupina provedla tuto restrukturalizaci, je profitovat z výhodného daňového režimu v zemi Z (ve srovnání s daňovým režimem v zemi A).
- 9.194 Změny ve skutečnostech oproti příkladu (B) podporují závěr, že ekonomická podstata ujednání se neliší od jeho formy, přičemž nezávislé podniky jednající při srovnatelných okolnostech komerčně racionálním způsobem by dané ujednání charakterizovaly či strukturovaly stejně jako příslušné sdružené podniky. Vzhledem k těmto skutečnostem by se v této situaci daňová správa snažila dosáhnout tržní výsledek, a to stanovením tržní ceny pro samotou restrukturalizaci i pro post-restrukturalizační činnosti stran na základě uznání skutečně realizovaného ujednání.¹⁶⁾

¹⁵⁾ Nehledě na jakoukoliv možnou aplikaci všeobecných pravidel proti únikům a nehledě na otázku týkající se místa efektivního řízení společnosti Z.

¹⁶⁾ Toto nic nevyovídá o možné aplikaci domácích pravidel proti zneužívání.

POZNÁMKY:

POZNÁMKY:

Vydavatel: Ministerstvo financí ČR, Letenská 15, 118 10 Praha 1 – Malá Strana. IČ: 00006947. – **Redakce:** Alena Šauerová, telefon 257 042 500. Evid. číslo MKČR: E 18632.

Administrace: písemné objednávky předplatného, změny adres a počtu odebíraných výtisků – SEVT, a. s., Pekařova 4, 181 06 Praha 8 – Bohnice, telefon 283 090 352, 283 090 354, fax: 233 553 422, www.sevt.cz. Objednávky ve Slovenské republice přijímá a titul distribuuje Magnet Press Slovakia, s. r. o., Teslova 12, 821 02 Bratislava, telefon, fax: 00421 244 454 599, 00421 244 454 628. **Roční předplatné** se stanovuje na dodávku kompletního ročníku a je od předplatitelů vybíráno formou záloh. Záloha na ročník 2010 činí 380 Kč. **Vychází podle potřeby.** Závěrečné vyúčtování se provádí po dodání kompletního ročníku na základě počtu skutečně vydaných částek. **Účet pro předplatné:** Raiffeisen Bank, č.ú.: 1031046145/5500 – **Sazba a tisk:** Tiskárna Libertas, a. s., Drtinova 10, 150 00 Praha 5.

Distribuce: předplatné a jednotlivé částky na objednávku – SEVT, a. s., Pekařova 4, 181 06 Praha 8 – Bohnice, telefon 283 090 352, 283 090 354, fax: 233 553 422. **Distribuční podmínky předplatného:** jednotlivé částky jsou expedovány předplatitelům neprodleně po dodání z tiskárny. Objednávky nového předplatného jsou vyřizovány do 15 dnů a pravidelné dodávky jsou zahajovány od nejbližší částky po ověření úhrady předplatného do jeho úhrady jsou posílány jednorázově. Změny adres a počtu odebíraných výtisků jsou prováděny do 15 dnů. Lhůta pro uplatnění reklamací je stanovena na 15 dnů od data rozeslání, po této lhůtě jsou reklamace vyřizovány jako běžné objednávky za úhradu. V písemném styku vždy uvádějte IČO (právnícká osoba), rodné číslo bez lomítka (fyzická osoba) a kmenové číslo předplatitele. **Podání novinových zásilek** povoleno Ředitelstvím poštovní přepravy Praha, č. j. 2598.92. Podávání novinových zásilek ve Slovenské republice povoleno RPP Bratislava, pošta 12, č. j. 444.94 ze dne 27. 12. 1994.

Jednotlivé částky lze na objednávku obdržet v redakci.

Prodej za hotové:

**Tiskárna Libertas, a. s., Drtinova 10, 150 00 Praha 5,
tel. 257 018 111;**

SEVT, a. s.,

Praha 4, Jihlavská 405, tel. 261 260 414,

České Budějovice, Česká 3, tel. 387 319 045,

Brno, Česká 14, tel. 542 213 962,

Ostrava, roh Nádražní a Denisovy ulice 29, tel. 596 120 690.

