

TP MONITOR

Srovnávací analýza není pouze módní pojem!

Jestliže jsou dnes převodní ceny veskrze moderní daňovou kategorií tak, jak to deklarují mezinárodní ekonomické organizace v čele s OECD i daňové správy ve vyspělém světě, pak jsme všichni nuceni zvykat si také na nové trendy s převodními cenami spojené, které nestály v nedávné minulosti tolik v popředí pozornosti a které přináší spoustu dodatečných otázek a pochybností pramenících z neznalosti souvislostí. Základním známým principem uplatňovaným v teorii i praxi převodních cen je určitě **tzv. princip tržního odstupu**.

Aplikace principu tržního odstupu je obecně založena na srovnání podmínek posuzované „řízené“ transakce s podmínkami transakcí mezi nezávislými podniky, známém pod pojmem **srovnávací analýza**. Aby byla taková srovnání smysluplná a obhajitelná, musí být ekonomicky relevantní znaky srovnávaných transakcí (situací) dostatečně srovnatelné.

Být „srovnatelný“ znamená, že v případě existujících rozdílů mezi srovnávanými situacemi nemohou tyto rozdíly závažně ovlivnit parametry, které jsou v metodologii převodních cen prověřovány (např. cenu nebo rozpětí), resp. že mohou být učiněny přiměřeně přesné úpravy těchto rozdílů, aby byly vyloučeny jejich dopady. Při určování stupně srovnatelnosti, včetně toho, jaké úpravy jsou nezbytné pro její vytvoření, je třeba pochopit, jak nezávislé společnosti vyhodnocují ocenění potenciálních transakcí.

Nezávislé podniky při hodnocení podmínek potenciálních transakcí jistě **srovnávají tyto transakce s jinými možnostmi**, které se jim reálně naskytují. Je například nepravděpodobné, aby podnik přijal cenu nabízenou za jeho výrobek 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 při objektivním ekonomickém chování obecně braly v úvahu jakékoliv ekonomicky relevantní rozdíly mezi možnostmi, které se jim při hodnocení těchto možností reálně nabízejí. Prováděná srovnávací analýza musí zohledňovat podstatné rozdíly mezi srovnávanými transakcemi nebo srovnávanými podniky. Aby se určitě stoupeň skutečné

srovnatelnosti a eventuálně se provedly příslušné úpravy pro „nastavení“ tržních podmínek ve vztahu k posuzovaným řízeným transakcím, je nezbytné srovnávat vlastnosti transakcí nebo podniků, které by ovlivnily cenové podmínky transakcí. Vlastnosti či „**faktory srovnatelnosti**“, které jsou v rámci určování srovnatelnosti důležité, zahrnují především charakteristiku převáděného majetku či služeb, funkce vykonávané stranami (příčemž se bere v úvahu používaný majetek a podstoupené riziko), smluvní podmínky, ekonomické okolnosti stran a podnikatelské strategie sledované stranami.

Až praktické naplňování výše uvedených tezí ukázalo, že jednoznačně nejdůležitější částí srovnávací analýzy je **funkční a riziková analýza**. Tato funkční analýza se snaží identifikovat a srovnat ekonomicky významné činnosti porovnávaných podniků, přijatou odpovědnost, použitý majetek a rizika podstoupená stranami posuzovaných transakcí. Mezi funkce, které by podniky a daňové správy měly identifikovat, patří např. plánování, výroba, montáž, výzkum a vývoj, poskytování služeb, nákup, distribuce, marketing, doprava a financování. 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, riziko úspěchu nebo neúspěchu investice do výzkumu a vývoje, finanční rizika jako rizika způsobená pohyby měnových kurzů či úrokové míry, úvěrová rizika, atd.

Výsledkem provedené analýzy by pak mělo být nastavení podmínek, za kterých vykonávané funkce budou do určité míry určovat rozložení rizik mezi stranami, a tedy i cenové podmínky, které by každá ze stran očekávala při tržním obchodování. Finanční situace podniku bude posuzována podle pravidla **„čím významnější funkční a rizikový profil podnik má, tím vyšší podíl na zisku (ale i ztrátě) by měl podniku náležet“**. Obecně například platí, že ziskový potenciál smluvního výrobce je nižší (nese minimální rizika) a také variabilita (rozptyl) zisku by měla být nižší než u plnohodnotného výrobce v daném odvětví.

Květen 2016