

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Diplomová práce

**PŘEVODNÍ CENY – TESTOVÁNÍ SOULADU
S PRINCIPEM TRŽNÍHO Odstupu NA PŘÍKLADU
DISTRIBUTORA**

**TRANSFER PRICES – TESTING OF COMPLIANCE
WITH THE ARM'S LENGTH PRINCIPLE USING
THE EXAMPLE OF A DISTRIBUTOR**

Bc. Julián Andrés Morales-Cruz

Plzeň 2022

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

Fakulta ekonomická

Akademický rok: 2021/2022

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Julián Andrés MORALES CRUZ**
Osobní číslo: **K21N0192P**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika a management**
Téma práce: **Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora**
Zadávací katedra: **Katedra financí a účetnictví**

Zásady pro vypracování

1. Proveďte literární rešerši v oblasti převodních cen.
2. Charakterizujte zvolený daňový subjekt.
3. Vyberte vhodnou metodu hodnocení převodních cen pro účely ověření souladu jejich nastavení s principem tržního odstupu.
4. Aplikujte vybranou metodu v praxi.
5. Vyhodnoťte soulad nastavení převodních cen u zkoumaného daňového subjektu s principem tržního odstupu.

Rozsah diplomové práce: **60 – 80 stran**
Rozsah grafických prací: **neuveden**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam doporučené literatury:

- OECD. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris, France: OECD Publishing.
- Solilová, V. (2019). *Transferové ceny – Unikátní komplexní zpracování problematiky/Praktické pojetí formou případových studií*. Praha, Česko: Wolters Kluwer.
- Treidler, O. (2020). *Transfer Pricing in One Lesson. A Practical Guide to Applying the Arm's Length Principle in Intercompany Transactions*. Berlin, Germany: Springer.
- Účetní a daňové zákony ČR. (2021). <https://www.mfcr.cz/>

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Marie Černá, Ph.D.**
Katedra financí a účetnictví

Datum zadání diplomové práce: **25. října 2021**
Termín odevzdání diplomové práce: **25. dubna 2022**



Doc. Ing. Michaela Krechovská, Ph.D.
děkanka



Ing. Pavlína Hejduková, Ph.D.
vedoucí katedry

V Plzni dne 25. října 2021

Čestné prohlášení autora

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma

„Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora“

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucí diplomové práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

Plzeň dne 25. 4. 2022

.....

podpis autora

Aknowledgements

I would like to express my deepest appreciation to Ing. Marie Černá, PhD., for all her patience during all this time.

The completion of this work would not have been possible without the help of the advisors from PwC: Jindřich Ibl and Gabriela Pilátová.

Lastly, I would like to thank to Jan Votýpka, for helping me putting all this work from my broken Czech to a standard Czech.

A page wouldn't be enough to thank to all the people to whom I am indebted.

Obsah

Úvod	9
1 Teoretická východiska převodních cen	12
1.1 Definice převodních cen	13
1.2 Definice spojených osob (sdružených podniků).....	14
1.3 Princip tržního odstupu.....	15
1.4 Srovnávací analýza	17
1.5 Identifikace nejvhodnější metody převodních cen a testované strany	23
1.6 Výsledky tržního odstupu.....	32
1.7 Dokumentace převodních cen	33
1.8 Transferované ceny dle české legislativy	36
2 Hill's Pet Nutrition s.r.o.	38
2.1 Základní informace o společnosti.....	38
2.2 Obchodní činnost.....	39
2.3 Vybrané finanční ukazatele společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o.	40
3 Funkční a riziková analýza	42
3.1 Funkční analýza.....	42
3.1.1 Provozní management	42
3.1.2 Strategický management	43
3.1.3 Výzkum a vývoj	43
3.1.4 Výroba	43
3.1.5 Marketing a reklama	43
3.1.6 Prodej a distribuce	44
3.2 Postup ověření souladu s principem tržního odstupu v praxi.....	44
3.2.1 Popis testovaných transakcí.....	44
3.3 Riziková analýza	45
3.3.1 Tržní riziko	45
3.3.2 Riziko neprodejnosti zásob.....	46
3.3.3 Riziko neuhrazených pohledávek.....	46
3.3.4 Kurzové riziko	46
3.3.5 Riziko nehmotného majetku.....	47
3.3.6 Riziko spojené se zárukou	47

3.3.7 Majetek	47
3.4 Shrnutí	48
4 Výběr metody převodních cen.....	50
4.1 Výběr metody převodních cen v této analýze	50
4.1.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)	51
4.2 Důvody zamítnutí ostatních metod.....	53
4.2.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP).....	53
4.2.2 Metoda cenového rozpětí při opětovném prodeji (RPM).....	53
4.2.3 Metoda přírážky k nákladům (Cost+).....	54
4.2.4 Metoda rozdělení zisku (TPSM)	54
5 Benchmark analýza	55
5.1 Postup vyhledávání v databázi TP Catalyst.....	55
5.2 Shrnutí vyhledávání v databázi TP Catalyst.....	63
5.3 Navazující analýza v Microsoft Excelu.....	63
5.3.1 Vyloučení společností kvůli nedostatku dat v databázi TP Catalyst.....	64
5.3.2 Vyloučení společností kvůli ztrátám za sledované období 2017–2019....	65
5.3.3 Dostupnost webových stránek 225 společností.....	66
5.3.4 Manuální selekce	67
5.3.5 Výběr ukazatele ziskovosti.....	68
5.4 Mezikvartilové rozpětí.....	70
5.5 Ziskovost společnosti Hill’s Pet Nutrition s.r.o. v období 2017–2019	70
6 Vyhodnocení souladu s principem tržního odstupu	72
Závěr.....	74
Seznam použitých zdrojů	77
Seznam tabulek.....	82
Seznam obrázků.....	83
Seznam použitých zkratk a značek	84
Příloha	
Abstrakt	
Abstract	

Úvod

Převodní ceny lze považovat za jeden z významných faktorů, jenž ovlivňuje mezinárodní pohyb zboží, služeb, kapitálu aj. v oblasti ekonomické globalizace. I s ohledem na získané zkušenosti s převodními cenami v rámci své pracovní činnosti v jedné z mezinárodních distribučních společností bylo toto téma vybráno a zpracováno v diplomové práci *„Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora“*.

Rozvoj obchodu donutil společnosti hledat nové alternativy k rozšíření mezinárodních trhů. Právě toto rozšíření umožnilo nadnárodním společnostem hledat takové daňové jurisdikce, v nichž se nadnárodní společnosti setkávaly s menším daňovým tlakem a s nižším zdaněním. Toto zdanění se dotýká i obchodních transakcí prováděných společnostmi se spřízněnými osobami, např. dovozu, vývozu, dále poskytovaných a přijatých služeb, nehmotného majetku souvisejícího s manažerskými službami, právními, účetními, finančními, technickými či jinými náležitostmi apod.

S převodními cenami pracují účetní a auditoři v mezinárodních společnostech dennodenně, analyzují transakce mezi společnostmi v rámci skupiny. Aby tyto kontrolované transakce uskutečňované mezi subjekty v rámci skupiny dodržovaly princip tržního odstupu, musí být zákonodárci prosazena a záhy přijata patřičná právní opatření. Tato opatření umožňují zachovat, zlepšit nebo zvýšit kontrolu transakcí prováděných se subjekty stejné skupiny. V tomto smyslu daňové jurisdikce jednotlivých zemí stanovují pravidla týkající se převodních cen. Pravidla byla vytvořena, schválena a jsou stále novelizována i s ohledem na nadnárodní společnosti. Pravidla jsou stanovena tak, aby minimalizovala možnosti, jak zneužít převodních cen k obohacení.

Aby se předešlo manipulacím s cenami zboží, byly založeny mezinárodní organizace věnující se této problematice. Nejdůležitější roli zastává Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Organizace pracují na hledání takových právních mechanismů, aby daňové jurisdikce jednotlivých států mohly uplatňovat svoji daň

z příjmů, která by vznikla v samotné daňové jurisdikci, vzhledem k tomu, že by obchodní transakce probíhaly za tržních podmínek mezi společnostmi nezávislými na sobě.

Hlavním cílem této diplomové práce je zjistit, zda vybraná společnost, konkrétně distributor Hill's Pet Nutrition s.r.o., uskutečňuje obchodní transakce se spřízněnými osobami s ohledem na princip tržního odstupu, směrnice Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) a českou legislativu týkající se převodních cen.

Ke zvládnutí tohoto cíle bylo zapotřebí vytyčení a postupné plnění dílčích cílů, nejprve bylo nutné vyhledat aktuální zdroje pro vypracování teoretické i praktické části diplomové práce, charakterizovat vybraného distributora, provést srovnávací analýzu, stanovit vhodnou metodu hodnocení převodních cen s ohledem na ověření souladu s principem tržního odstupu a určit a vyhodnotit dosažené výsledky.

Teoretická část diplomové práce je proto opřena zejména o česky, anglicky, popř. španělsky psané vědecké a odborné články, články v časopisech, monografické publikace, firemní publikace, zvláště pak právní předpisy, např. směrnice OECD, jmenovitě „*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*“, popřípadě pokyny vydané Generálním finančním ředitelstvím (GŘ), které patří pod Ministerstvo financí České republiky.

V praktické části diplomové práce byl využit český obchodní rejstřík pro zjištění základních informací o vybraném distributorovi, výroční zprávy a účetní závěrky distributora Hill's Pet Nutrition s.r.o. (z portálu www.justice.cz) či databáze TP Catalyst. Jako poradci mi byli nápomocni experti ze společnosti PricewaterhouseCoopers (PwC).

Diplomová práce je rozdělena na šest kapitol, kapitoly na sebe logicky navazují. Část teoretickou tvoří první kapitola. Ta je věnována popisu teoretických základů převodních cen. V této části jsou definovány převodní ceny, sdružené podniky, princip tržního odstupu, srovnávací analýza, klady a zápory jednotlivých metod převodních cen či právní požadavky na převodní ceny s ohledem na legislativu v České republice.

Ve druhé kapitole této práce je představen vybraný distributor, společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. Kapitola obsahuje základní informace o společnosti, její obchodní činnosti a zahrnuje i vybrané finanční ukazatele společnosti. V této kapitole byla zvolena metoda deskripce.

Třetí kapitola je zaměřena na funkční a rizikovou analýzu obchodních transakcí distributora v letech 2017–2019. Díky shromážděným datům (za pomoci metody deskripce) byl ověřován souladu s principem tržního odstupu, popsány testované transakce, nákupy zboží a služeb distributora od spřízněné společnosti Hill's Pet Nutrition Division of Colgate-Palmolive Europe Sarl a objem testovaných transakcí.

Ve čtvrté kapitole byla vybrána nejvhodnější metoda převodních cen s ohledem na zjištěné informace o distributorovi a spřízněných osobách. Nejvhodnější metoda byla zvolena na základě dostupných informací v databázi TP Catalyst.

V páté kapitole byla za pomoci databáze TP Catalyst provedena benchmark analýza. Postupnou redukcí společností v databázi TP Catalyst byly vybrány společnosti s obdobnou distribuční činností jako distributor Hill's Pet Nutrition s.r.o. Do databáze TP Catalyst bylo nutné manuálně zadávat specifikující kritéria a následně eliminovat společnosti, které stanovená kritéria nesplňovaly. Díky zjištěným informacím o ziskovosti společností, váženému mezikvartilovému rozpětí těchto společností v letech 2017–2019 byly porovnány výsledky s distributorem, společností Hill's Pet Nutrition s.r.o.

V poslední kapitole bylo na základě vysvětlení a rozboru zjištěných informací stanoveno, zda společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. (distributor) prováděla transakce se spřízněnými osobami v uvedeném období let 2017–2019 v souladu s principem tržního odstupu.

1 Teoretická východiska převodních cen

Fenomén globalizace, charakterizovaný rostoucím mezinárodním obchodem, dominancí nadnárodních společností v celosvětovém ekonomickém prostředí a nárůstem globálního hrubého domácího produktu, přináší nové výzvy pro společnosti. Zejména v globalizovaném prostředí musí vlády jednotlivých států čelit rostoucím potřebám veřejných výdajů tím, že zajišťují patřičné zdanění zisků nadnárodních společností v každém státu.

Jsou-li obchodní transakce prováděny mezi společnostmi, které patří do stejné nadnárodní skupiny, ceny dohodnuté v uvedených obchodních transakcích (zboží, služeb nebo finančních nástrojů) mohou být výsledkem administrativních rozhodnutí, nikoli tržních sil. Více než 2/3 toků obchodních transakcí mezi státy se uskutečňuje mezi společnostmi patřícími do stejné nadnárodní skupiny (McKinsey & Company, 2020).

Při neexistenci právních předpisů týkajících se těchto dohodnutých cen by státy byly v nevýhodě, protože výše daňového základu každé společnosti v dané nadnárodní skupině je přímo spojena s cenami dohodnutými s jejími pobočkami, například česká dceřiná společnost, která získává zboží nebo služby od své mateřské společnosti za příliš vysoké ceny, sníží své zisky a bude mít omezený daňový základ v České republice za cenu vyšších zisků v zemi sídla své mateřské společnosti.

S ohledem na výše uvedené jevy většina států zavedla směrnice o převodních cenách (OECD, 2021), jejichž cílem je chránit daňový základ každé země a poskytnout správcům daně a nadnárodním společnostem nástroj ke stanovení správného rozdělení zisků mezi jurisdikcemi zapojenými do transakcí mezi sdruženými podniky (Code of Federal Government, 2021).

Ceny používané u transakcí uskutečněných mezi společnostmi stejné nadnárodní skupiny se nazývají převodními cenami. S ohledem na mezinárodní zdanění jsou v současné době převodní ceny považovány za jeden z kritických faktorů pro společnosti i státy. I proto zavedla většina států směrnice o převodních cenách (OECD, 2021). Cílem těchto směrnic je chránit daňový základ každého státu a poskytnout finančním úřadům a nadnárodním společnostem nástroj, tzn. směrnice, ke stanovení správného rozdělení

zisků mezi jednotlivé státy, podle toho, kde mají sídla sdružené společnosti (Code of Federal Government, 2021).

V současné době je stanovení převodních cen ve většině daňových jurisdikcí na světě založeno na principu tržního odstupu. Tento termín definovala a uvedla do praxe Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD). Uvedený princip stanovuje, že cena jakékoli obchodní transakce prováděné mezi sdruženými společnostmi musí být dohodnuta s ohledem na ceny a částky protiplnění, které by byly použity nezávislými stranami při srovnatelných transakcích. Podle této zásady by měly ceny stanovené mezi sdruženými společnostmi odrážet ceny, které vznikly podle zákonů nabídky a poptávky (OECD, 2017a).

1.1 Definice převodních cen

Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J., & Mohindra, K. (2016) chápou převodní ceny jako neutrální pojem, který jednoduše odkazuje na stanovení převodních cen pro transakce mezi sdruženými stranami.

McKinley a Owslez (2013) představují převodní cenu jako cenu účtovanou mezi sdruženými stranami (např. mezi mateřskou společností a jí ovládanou zahraniční korporací) při vnitropodnikové transakci. Převodní ceny přímo ovlivňují alokaci celoskupinového zdanitelného příjmu napříč národními daňovými jurisdikcemi. Zásahy společnosti v oblasti převodních cen tedy mohou přímo ovlivnit její příjem po zdanění do té míry, že se daňové sazby v jednotlivých národních jurisdikcích liší.

Pokyn GFŘ D-332 (2009a, s. 2) uvádí, „že za převodní neboli transferové (obvyklé) ceny lze považovat „ceny“ uplatňované u transakcí uskutečňovaných mezi dvěma daňovými subjekty ekonomicky nebo personálně spojenými, v terminologii smluv o zamezení dvojího zdanění se užívá pojem sdružené podniky.“

1.2 Definice spojených osob (sdružených podniků)

Podle OECD (2014, s. 21) je podnik sdruženým podnikem, pokud

„a) se podnik jednoho smluvního státu podílí přímo nebo nepřímo na vedení, kontrole nebo jmění podniku druhého smluvního státu, nebo

b) tytéž osoby se přímo nebo nepřímo podílejí na vedení, kontrole nebo jmění podniku jednoho smluvního státu i podniku druhého smluvního státu, a jestliže v jednom i v druhém případě jsou oba podniky ve svých obchodních nebo finančních vztazích vázány podmínkami, které dohodly nebo jim byly uloženy, a které se liší od podmínek, které by byly sjednány mezi nezávislými podniky, mohou být jakékoli zisky, které nebyť těchto podmínek by byly docíleny jedním z těchto podniků, jež však vzhledem k těmto podmínkám docíleny nebyly, zahrnuty do zisků tohoto podniku a následně zdaněny.“

Koncept sdružených podniků je zásadní pro uplatnění principu tržního odstupu, což je mezinárodně uznávaný daňový standard pro převodní ceny. Princip tržního odstupu se vztahuje pouze na transakce mezi sdruženými podniky. Podle OECD a prakticky všech daňových smluv pojem sdružených podniků zahrnuje přímou nebo nepřímou účast na řízení, kontrole nebo kapitálu podniku v jiném podniku nebo přímou nebo nepřímou účast na řízení, kontrole nebo kapitálu stejné osoby v jiných podnicích (OECD, 2017b).

Dle zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, je definována kontrola podniku v § 23 odst. 7:

„a) osoby kapitálově spojené

1. pokud se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby nebo pokud se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech několika osob; a pokud zároveň tento podíl tvoří alespoň 25 % základního kapitálu nebo 25 % hlasovacích práv těchto osob, pak jsou všechny tyto osoby osobami přímo kapitálově propojenými,

2. pokud se jedna osoba nepřímo podílí na základním kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby nebo pokud se jedna osoba přímo či nepřímo podílí na základním kapitálu nebo hlasovacích právech několika osob; a pokud zároveň tento podíl tvoří alespoň 25 % základního kapitálu nebo 25 % hlasovacích práv těchto osob, jsou všechny tyto osoby kapitálově vzájemně propojenými osobami,

b) osoby jinak spojené, které jsou osobami

1. pokud se jedna osoba podílí na řízení nebo kontrole jiné osoby,

2. pokud se na řízení nebo kontrole jiných osob podílejí totožné osoby nebo osoby blízké, pak jsou tyto jiné osoby osobami jinak vzájemně spojenými. Za osoby jinak spojené se nepovažují osoby, pokud jedna osoba je členem dozorčí rady dvou osob,

3. ovládající a ovládané jsou ovládané stejnou ovládající osobou,

4. osoby blízké,

5. které vznikly právním vztahem převážně za účelem snížení základu daně nebo zvýšení daňové ztráty.“

1.3 Princip tržního odstupu

Princip tržního odstupu (ALP) je postup stanovení ceny, na které se mohou dohodnout dvě nezávislé společnosti při prodeji hmotného a nehmotného zboží, poskytování služeb a finančních dohod; proto se tento princip stal základem pro převodní ceny a má svůj původ v článku 9 vzorové smlouvy „*OECD Model tax convention on income and on capital 2017*“.

V článku 9 vzorové smlouvy OECD (2017b, s. 34) se uvádí: *"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."*

Uplatnění principu tržního odstupu není vždy možné jednoduchým způsobem ověřit v transakcích mezi sdruženými osobami. Je nutné porovnat podmínky analyzovaných transakcí za podmínek dohodnutých nesdruženými osobami (nekontrolovanými transakcemi). Aby byl uplatněn princip tržního odstupu, je potřebné si nejprve položit otázku: *„Co by udělala nezávislá třetí strana?“*

V angličtině nazýváme princip tržního odstupu souslovím „*Arm's Length Principle*“. „*Délka paže*“, jak lze tento termín přeložit do češtiny, odkazuje na určitou větší

vzdálenost třetí strany (tzn. cizince). Pouze tzn. blízcí/příbuzní mohou zůstat v menší vzdálenosti. Pokud není dodržována tato zásada, tzn. zvýhodňování příbuzných, bývá to v anglosaských předpisech chápáno jako nepřiměřená vzdálenost udržovaná mezi společnostmi a jejími sdruženými osobami.

Princip tržního odstupu je součástí globalizovaného obchodního systému, který je uplatňován hlavními ekonomickými mocnostmi světa (OECD, 2021). Je založen na obchodním vývoji, z něhož vyplývá, že nadnárodní podniky nemají prospěch z dvoustranných dohod a smluv. Společnosti zdaňují tam, kde vydělávají dceřiné společnosti, nebo tam, kde sídlí jejich mateřská společnost.

Pro definování principu tržního odstupu je nutné zohlednit následující aspekty:

1. **Souvislosti** = existence vztahů mezi sdruženými stranami pro účely analýzy (převodní ceny);
2. **Účel** = proč transakce mezi sdruženými stranami proběhly;
3. **Podmínky** = jaké byly podmínky mezi sdruženými stranami oproti těm, které mohly být poskytnuty nezávislým stranám;
4. **Benefity** = jaké výhody plynou z transakcí provedených mezi sdruženými stranami a jaké bude zdanění v zemi, kde byly transakce uskutečněny.

Cílem principu tržního odstupu je to, aby nadnárodní společnosti fungovaly jako nezávislé společnosti a aby srovnatelné transakce byly prováděny za srovnatelných podmínek za účelem „úpravy zisků podniků“ (OECD, 2017a).

1.3.1 Třístupňový přístup k použití principu tržního odstupu

- a. Krok 1 – Provedení srovnávací analýzy
- b. Krok 2 – Identifikování nejvhodnější metody převodních cen a testované strany
- c. Krok 3 – Určení výsledku principu tržního odstupu

1.4 Srovnávací analýza

Základem převodních cen je princip tržního odstupu neboli spravedlivá tržní hodnota. Princip tržního odstupu stanovuje, že cena účtovaná v obchodních transakcích mezi sdruženými stranami musí být v souladu s cenou účtovanou ve srovnatelné transakci mezi nesdruženými stranami. Prokazování nezávislých cen spočívá téměř výhradně na komplexní a spolehlivé srovnávací analýze. Pokyn GFŘ D-34 (2019) poskytuje právní rámec pro srovnávací analýzu v České republice. Srovnávací analýza vychází ze směrnic OECD týkajících se převodních cen. Směrnice OECD o převodních cenách nejsou implementovány do české daňové legislativy přímo, ale v pokynu GFŘ D-22 (2015) se doporučuje používat směrnice OECD pro převodní ceny. Pokyn GFŘ D-22 (2015) určuje jednotný postup při aplikaci některých ustanovení českého zákona o daních z příjmů (Solilová & Nerudová, 2019).

Nejprve je nutné najít transakce, které se kvalifikují jako srovnatelné. To je začátkem srovnávací analýzy. Srovnávací analýza vyžaduje především důkladné pochopení kontrolované transakce (tj. transakce mezi sdruženými stranami), k čemuž se dospěje definováním a zkoumáním obchodních a finančních vztahů mezi spojenými stranami, jakož i specifických rysů kontrolované transakce. Jakmile je transakce vymezena (a tím jasně pochopena), lze ji identifikovat a spolehlivě srovnat (PwC, 2020).

Srovnávací analýza je jádrem aplikace principu tržního odstupu. Aplikace principu tržního odstupu je založena na srovnání podmínek v kontrolované transakci s podmínkami, které by byly uskutečněny, kdyby strany byly nezávislé a kdyby provedly srovnatelnou transakci za srovnatelných okolností (Solilová & Nerudová, 2019).

Klíčovými aspekty ve srovnávací analýze jsou dle OECD (2017a):

A. Přesné vymezení kontrolované transakce identifikací obchodních a finančních vztahů mezi sdruženými stranami a ekonomicky relevantními charakteristikami s nimi spojenými.

B. Porovnání ekonomicky relevantních charakteristik kontrolované transakce, jak jsou přesně vymezeny, s charakteristikami potenciální srovnatelné nezávislé transakce.

Ekonomicky relevantní charakteristiky nebo faktory srovnatelnosti, které je třeba identifikovat v obchodních nebo finančních vztazích mezi sdruženými podniky, aby bylo

možné přesně vymezit skutečnou transakci, je možné obecně kategorizovat takto (GFŘ, 2019):

- smluvní podmínky transakcí;
- vykonávané funkce, nesená rizika a aktiva používaná jednotlivými podniky;
- vlastnosti převáděného majetku či poskytnutých služeb;
- ekonomické okolnosti stran transakce a trhu;
- podnikatelské strategie.

1.4.1 Srovnávací analýza během pandemie COVID-19

Od prosince 2019 je svět svědkem rozsáhlého dopadu pandemie COVID-19 na ekonomickou aktivitu, globální hodnotové řetězce a ziskovost ve většině průmyslových odvětví a geografických oblastech. Stejně jako ve všech nejistých obdobích, kdy se státy snaží řešit krizi opatřeními, kterými motivují k hospodářskému růstu, jako jsou daňové úlevy a investiční pobídky, se daňové jurisdikce ve větší míře zaměřují na nastavení strategie převodních cen, aby ověřily důvody a povahy kontraktů zaznamenaných ve finančních výkazech společností (ČNB, 2021).

Společnosti provádějící mezipodnikové transakce by proto měly přizpůsobit své modely převodních cen aktuálním ekonomickým a finančním podmínkám, aby bylo zajištěno, že vnitřní strategie odrážejí potenciální přerozdělení funkcí, činností a rizik v rámci nadnárodní skupiny. Stejně tak musí úřady při kontrole daňových kontrol nezbytně brát v úvahu výjimečné okolnosti, za kterých společnosti působily ve sledovaném období, a také nejistotu, ve které určovaly strategie převodních cen. Na takovou zásadu poukazují také směrnice OECD o převodních cenách, které dokládají, že v některých případech daňoví poplatníci stanovují svoji dokumentaci převodních cen před transakcemi (OECD, 2020).

Provedení srovnávací analýzy a hledání srovnatelných transakcí (nebo subjektů) je náročnější v obdobích déletrvajících ekonomických a finančních turbulencí z důvodu absence vhodných komparovaných transakcí a z důvodu dvouletého zpoždění, které existuje mezi koncem fiskálního roku a dobou, kdy jsou finanční data nadnárodních společností veřejně dostupná v databázích (KPMG, 2020).

Společnosti tak mohou při identifikaci srovnatelných subjektů přijmout následující strategie, aby byla srovnávací analýza konzistentní s měnicími se ekonomickými podmínkami. Takovými podmínkami dle KPMG (2020) jsou:

1. Zahrnutí ztrátových společností do množiny srovnávaných společností pro určení skutečné tržní ceny. Eliminace ztrátových společností nemusí být vhodná v obdobích recese a krize, protože odrážejí skutečné tržní podmínky.
2. Volba vhodného časového období; v tomto případě období tří let před sledovaným daňovým rokem, který se běžně používá pro výběr srovnávaných subjektů, nemusí být vhodné v období recese.
3. Volba referenčních trhů; ekonomická recese může mít globální dopad i omezení na některé země, z čehož vyplývá nutnost pečlivě posoudit výběr země, ve které srovnávaný subjekt působí.
4. Volba konkrétní úpravy finančních údajů srovnatelných subjektů, aby byly zohledněny skutečné ekonomické podmínky.

1.4.2 Smluvní podmínky transakcí

Smlouva může být uzavřena ústně nebo písemně. Když jsou smlouvy uzavřené sdruženými stranami prostřednictvím písemných smluvních dohod, poskytují výchozí bod pro přesné vymezení skutečné transakce. Smlouva zahrnuje informace o tom, jak je transakce oceněna a jak jsou odpovědnost a rizika rozděleny mezi strany transakce v době uzavření smlouvy (GFŘ, 2019).

Dohody mezi sdruženými stranami bývají méně formální a všechny podmínky mezi stranami nemusí být dohodnuty písemně. Písemné smlouvy jako takové nemusí obsahovat všechny informace o smluvních podmínkách. Informace jsou vyžadovány s přihlédnutím k analýze dalších ekonomicky relevantních charakteristik. Celkově tato analýza poskytuje důkazy o skutečném chování spojených osob v souvislosti s transakcemi (Deloitte, 2017).

Pokud by neexistovaly žádné písemné podmínky, skutečná transakce by musela být odvozena z důkazů o skutečném chování poskytnutých identifikací ekonomicky relevantních charakteristik transakce. Za určitých okolností by nemusel být skutečný

výsledek obchodních nebo finančních vztahů ze strany nadnárodního podniku identifikován jako transakce, přesto však může vést k převodu materiální hodnoty. Podmínky transakcí by bylo třeba odvodit ze zúčastněných stran (GFŘ, 2019).

Chování zúčastněných stran nemusí být vždy v souladu se smlouvou. K pochopení takových rozdílů by tedy byla nutná funkční analýza. Pokud jsou ve srovnání identifikovány podstatné rozdíly oproti chování dohodnutému ve smlouvách, skutečná transakce by měla být určena na základě chování. Toto srovnání není možné bez písemné smlouvy nebo jiného prostředku k identifikaci smluvních podmínek. V takových případech by všechny aspekty ujednání musely být odvozeny z dostupných důkazů o skutečném chování zúčastněných stran (GFŘ, 2019).

1.4.3 Vykonávané funkce, nesená rizika a aktiva používaná jednotlivými společnostmi

V transakcích mezi dvěma nezávislými stranami bude odměna obvykle závislá na vykonaných funkcích. Při vymezení kontrolované transakce a stanovení srovnatelnosti mezi transakcemi a stranami kontrolovanými a nezávislými je nutné provést funkční analýzu (OECD, 2010).

Funkční analýza se snaží identifikovat ekonomicky významné aktivity a převzatou odpovědnost, použitá aktiva a rizika, která všechny strany transakce přebírají. Funkční analýza poskytuje přehled o tvorbě hodnoty v rámci dodavatelského řetězce obecně, zejména pak v transakcích se sdruženými stranami. Na základě funkční analýzy lze pochopit relevantní příspěvky zúčastněných stran k transakci a jejich role v celkové tvorbě hodnoty. Každá ze zúčastněných stran by se měla zaměřit na svůj výkon a na svoje schopnosti. Pro analýzu není důležitý objem funkcí, které podniky vykonávají, ale spíše ekonomický význam těchto funkcí, pokud jde o jejich četnost, povahu a hodnotu pro příslušné strany transakcí (OECD, 2017a).

Funkce a jejich význam by měly být posuzovány ve světle hodnotových faktorů podniku. Provádění nebo vykonávání kontroly nad funkcemi, které nejvíce přispívají k hodnotovým faktorům, má nejvýznamnější dopad na celkovou tvorbu hodnoty a v konečném důsledku i na zisk z transakce. Významná rizika je zásadní identifikovat

a zvážit u každé ze zúčastněných stran transakce, protože skutečné převzetí rizik by mělo významný dopad na cenu transakce mezi sdruženými stranami. Identifikace rizik jde ruku v ruce s identifikací funkcí a aktiv a je nedílnou součástí procesu identifikace obchodních nebo finančních vztahů mezi sdruženými stranami a přesného vymezení transakce (GFŘ, 2019).

Analýza rizik v kontrolované transakci prostřednictvím funkční analýzy zahrnuje určení toho, jak sdružené strany při transakci fungují ve vztahu k převzetí a řízení konkrétních ekonomicky významných rizik, zejména která strana vykonává kontrolní funkce a funkce zmírňování rizik a která strana má finanční kapacitu na převzetí rizika (OECD, 2010).

1.4.4 Vlastnosti převáděného majetku či poskytnutých služeb

Diferenciace je běžná obchodní strategie přijatá pro vstup nebo udržení se na vysoce konkurenčním trhu. Tento proces zahrnuje odlišení produktu nebo služby od ostatních tak, aby byly pro cílovou skupinu atraktivnější. Na základě toho, jak úspěšně strategie funguje, to může vést k tomu, že se produkty budou prodávat za vyšší ceny než v případě konkurence. Strategie diference může spočívat ve změně fyzických nebo funkčních vlastností, přidání dalších funkcí, způsobu prodeje produktu nebo služeb atd., z nichž každá vlastnost může hrát významnou roli při stanovení ceny produktu. Proto by měly být pečlivě prozkoumány podobnosti a rozdíly v produktu, službě nebo nehmotném majetku v kontrolované transakci a v nezávislé transakci (OECD, 2010).

Tabulka 1: Vlastnosti převáděného majetku či poskytnutých služeb

Povaha transakce	Možná srovnání
Převod zboží	Fyzické rysy, Kvalita a spolehlivost, Dostupnost a objem nabídky
Poskytování služeb	Povaha a rozsah služeb
Nehmotné vlastnosti	Forma transakcí, Druh a povaha nehmotného majetku, Doba trvání a rozsah práv poskytovaných nehmotným majetkem, Očekávané přínosy z užívání nehmotného majetku

Zdroj: OECD, 2010

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

1.4.5 Ekonomické okolnosti stran transakce a trhu

Obvyklé ceny se mohou na různých trzích lišit i u transakcí zahrnujících stejný majetek nebo služby; proto musí být při vymezení skutečné transakce a při stanovení srovnatelnosti pro účely převodních cen přezkoumány i ekonomické okolnosti. Dokonce i stejná nemovitost nebo služba může mít na různých trzích různé nezávislé ceny. Pro provedení smysluplné analýzy převodních cen je tedy nutné, aby trhy, ve kterých působí sdružená strana a nezávislé strany, nebyly rozdílné v charakteristikách, které mají podstatný dopad na cenu, nebo aby bylo možné provést vhodné úpravy k odstranění účinků těchto rozdílů (Traidler, 2020).

1.4.6 Podnikatelské strategie

Obchodní strategie musí být rovněž prozkoumány při vymezení transakce a při stanovení srovnávacího vzorku pro účely převodních cen. Obchodní strategii lze chápat jako postup nebo soubor rozhodnutí, která pomáhají podniku dosahovat konkrétních obchodních cílů.

Obchodní strategie musí brát v úvahu mnoho aspektů podniku, např. inovace, vývoj nových produktů, stupeň diverzifikace, averze k riziku, hodnocení politických změn, vstup existujících a plánovaných pracovněprávních předpisů, dobu trvání opatření a další faktory ovlivňující každodenní podnikání (OECD, 2010).

1.5 Identifikace nejvhodnější metody převodních cen a testované strany

Existuje několik metod, které mohou nadnárodní společnosti použít k určení přesných cen za obvyklých podmínek pro transakce mezi sdruženými stranami. OECD (2017a) uvádí pět hlavních metod převodních cen, které mohou nadnárodní podniky a finanční úřady uplatňovat. Těchto pět metod je rozděleno do kategorií tradiční transakční metody a transakční ziskové metody. Tam, kde tradiční transakční metody spoléhají na skutečné transakce, metody transakčních zisků spoléhají na úroveň zisku realizované ze skutečné transakce (OECD, 2017a).

Při určování nezávislých převodních cen existuje několik přijatelných metod. Všechny přijatelné metody převodních cen se pokoušejí zjistit, zda jsou podmínky stanovené v obchodních nebo finančních vztazích mezi sdruženými podniky v souladu s principem tržního odstupu. Z praktického hlediska není žádná metoda vhodná pro všechny možné situace. Použitelnost konkrétní metody závisí na faktech a okolnostech konkrétního případu, kombinaci dostupných důkazů a relativní spolehlivosti ostatních zvažovaných metod (OECD, 2010).

Metody převodních cen dle OECD (2017a):

a. Tradiční (transakční) metody

- Metoda srovnatelné nezávislé ceny – Comparable Uncontrolled Price (CUP)
- Metoda cenového rozpětí při opětovném prodeji – Resale price method (RPM)
- Metoda přirážky k nákladům – Cost plus method (Cost+)

b. Transakční ziskové metody

- Transakční metoda rozdělení zisku – Profit split method (TPSM)
- Transakční metoda čistého rozpětí – Transactional net margin method (TNMM)

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

Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP) je metoda, která porovnává cenu, jež se používá pro převáděné zboží nebo služby poskytované v rámci závislých transakcí, s cenou používanou pro převáděné zboží nebo služby poskytované ve srovnatelné nezávislé transakci za podobných okolností. Jinými slovy, tato metoda definuje tržní cenu jako cenu dohodnutou mezi nezávislými stranami ve srovnatelných transakcích (Plesner Rossing, Cools, & Rohde, 2017).

United Nations (2017) uvádí dva předpoklady, které pro ideální aplikaci této metody musí být splněny:

- Žádný z rozdílů mezi transakcemi nebo mezi srovnávanými společnostmi nemůže podstatně ovlivnit dohodnutou cenu na otevřeném trhu.
- V případě, že takové rozdíly existují, lze provést přiměřené a spolehlivé úpravy, jejichž cílem je eliminace účinků na cenu.

Existují dva způsoby-použití této metody pomocí interních nebo externích informací:

1) Interní CUP

Interní CUP vyžaduje existenci srovnatelných transakcí s nezávislými stranami kterékoli ze sdružených stran zapojených do analyzované transakce. Interní CUP se používá v případě, že dceřiná společnost nakupuje aktiva od své mateřské společnosti, pokud jsou k dispozici následující informace:

- Dceřiná společnost nakupuje obdobné zboží od jiných nezávislých dodavatelů za obdobných okolností (tj. za obdobných smluvních podmínek a tržních podmínek).
- Mateřská společnost prodává stejné zboží jiným nezávislým zákazníkům za podobných okolností (tj. za podobných smluvních podmínek a tržních podmínek) (RoyaltyRange, 2019).

2) Externí CUP

- Externí CUP vyžaduje nezávislé transakce prováděné nezávislými stranami za okolností podobných transakcím mezi sdruženými stranami. Tyto transakce jsou předmětem srovnávací analýzy. Externí srovnatelné transakce jsou obvykle získávány ze specializovaných databází (RoyaltyRange, 2019).

Výhody metody CUP dle Hughese a Nichollse (2010):

- Jsou-li k dispozici informace o transakcích, jedná se o nejpřímější a nejspolehlivější metodu k ověření aplikace principu tržního odstupu.
- Metodu CUP lze považovat za spolehlivou metodu při prokazování adekvátnosti nastavení cen, protože tato metoda poskytuje uživatelům data srovnatelnosti.
- Metoda CUP představuje nejlepší možnost z hlediska nákladů a přínosů, protože není vyžadováno použití externí databáze, mají-li uživatelé dostatek informací potřebných při aplikaci této metody.
- Pro analýzu úrokových sazeb u mezipodnikových úvěrů nebo pro platby licenčních poplatků se doporučuje právě metoda CUP.

Nevýhody metody CUP dle Hughese a Nichollse (2010):

- Metoda CUP vyžaduje přísné dodržování požadavků na srovnatelnost, protože jakýkoli rozdíl mezi analyzovanou transakcí a srovnatelnou transakcí může ovlivnit cenu.
- Metoda CUP vyžaduje značnou ostražitost při kontrole cen a upřesnění podmínek analyzované transakce a srovnatelné transakce, aby bylo zajištěno, že změny z jednoho daňového období do druhého neovlivní analýzu srovnatelnosti.
- Nalezení externích dat, která splňují všechny požadavky na srovnatelnost, je náročné a vyžaduje podrobnou analýzu zkoumané transakce a srovnatelné transakce.
- Metoda CUP není tolik využívána, protože jsou těžko dohledatelná data nutná pro použití této metody.

1.5.2 Metoda cenového rozpětí při opětovném prodeji – Resale price method (RPM)

Metoda ceny při opětovném prodeji (RPM) je jednou z tradičních transakčních metod, kterou lze použít k určení, zda transakce uplatňuje princip tržního odstupu. Metoda RPM se zaměřuje na spřízněnou prodávající společnost, která při analýze převodních cen vykonává marketingové a prodejní funkce jako testovaná. Tato metoda analyzuje cenu produktu, kterou sdružená prodávající společnost účtuje zákazníkovi coby nezávislé straně. Sdružená prodávající společnost si ponechává na pokrytí svých prodejních, všeobecných a administrativních nákladů hrubou marži, aby dosáhla přiměřeného zisku. Vhodná úroveň zisku je založena na činnostech, které plnila, a rizicích, která podstupovala. Zbývající část ceny zboží se považuje za cenu za obvyklých podmínek pro meziodnikové transakce mezi prodejní společností a sdruženou společností. Vzhledem k tomu, že metoda je založena na hrubých ziscích za běžných tržních podmínek spíše než na přímém určování nezávislých cen (jako u metody CUP), vyžaduje tato metoda méně přímé transakční srovnatelnosti než metoda CUP (UN, 2017).

Výhody metody RPM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Metoda RPM dokáže zajistit, aby meziodnikové transakce byly prováděny za tržních podmínek, jsou-li k dispozici potřebná a správná data.
- Metoda RPM využívá hrubou marži, a proto jsou požadavky na srovnatelnost o něco méně přesné než u některých jiných metod.

Nevýhody metody RPM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Metoda RPM není běžně používána, protože pro jednotlivé transakce vyžaduje existenci srovnatelných kontrolovaných a nekontrolovaných transakcí, dostupných údajů o hrubé marži.
- Metoda RPM může být rovněž obtížně použitelná kvůli přirozeným rozdílům ve způsobu, jakým se účetní metody uplatňují v různých společnostech. Společnosti mohou ve svých finančních výkazech kategorizovat určité náklady odlišně, přičemž je zapotřebí určitého úsudku, aby bylo možné určit, co by mělo být

považováno za náklady na prodané zboží oproti provozním nákladům. Tato účetní metoda může mít významný dopad na metodu ceny při opětovném prodeji, a to z toho důvodu, že hrubý zisk, který se používá k určení hrubé marže z transakce, vychází z přímých nákladů na prodané zboží a z provozních nákladů. Společnosti mohou mít identické zisky, ale pokud by jinak kategorizovaly své náklady, mohly by mít úplně jiné marže.

1.5.3 Metoda přirážky k nákladům – Cost plus method (Cost+)

Metoda přirážky k nákladům (Cost+) určuje cenu za obvyklých podmínek na základě nákladů vynaložených dodavatelem zboží a služeb při transakci se sdruženou osobou. Tato metoda přidává marži z příjmů tak, aby odrážela přiměřený zisk s ohledem na vykonané funkce a podmínky na trhu. Tato metoda se uplatňuje zejména při výrobě produktů či poskytování služeb sdruženým osobám (OECD, 2010).

Všechny přímé a nepřímé náklady (mimo provozních nákladů) včetně nákladů vynaložených kupujícím za zboží dodavatele nebo ve prospěch dodavatele jsou při aplikaci této metody zahrnuty. Hlavní srovnatelné parametry jsou založeny na transakcích, které poskytovatel provádí s nezávislými třetími stranami, a na transakcích mezi nezávislými stranami. V případě, že se náklady a výdaje promítnou do srovnatelných transakcí jiným způsobem než u poplatníka, cena transakce je přezkoumávána, jsou nutné úpravy, protože jinak by mohl být ovlivněn výpočet hrubé marže (Hughes & Nicholls, 2010).

Výhody metody Cost+ dle Hughese a Nichollse (2010):

- Metoda Cost+ je snadno pochopitelná.
- Metodu Cost+ může využívat většina účetních systémů.
- V případě aplikace metody Cost+ lze vystavovat faktury a provádět platby na rozdíl od jiných metod bez nutnosti tvorby složitých tabulek pro určení rozdělení zisku nebo marží.

Nevýhody metody Cost+ dle TGS Au partners (2021):

- Při aplikaci metody Cost+ existuje možnost, že zisková marže z nákladů s tržní cenou příliš nesouvisí.
- Údaje o hrubé ziskové marži nemusí být srovnatelné kvůli účetním nesrovnalostem a dalším faktorům.
- Metoda Cost+ vyžaduje účetní konzistentnost mezi sdruženými transakcemi a transakcemi mezi nezávislými stranami.
- Metoda Cost+ se zaměřuje pouze na výrobní společnosti, které používají převodní ceny.

1.5.4 Transakční metoda rozdělení zisku – Profit split method (TPSM)

Podle transakční metody rozdělení zisku (TPSM) je cena za obvyklých podmínek stanovena na základě rozdělení zisku, který by dvě nezávislé strany očekávaly, že získají v nezávislé transakci. Za tímto účelem se nejprve určí zisk, jenž má být rozdělen mezi strany transakce, a poté se uvedený zisk rozdělí na základě odhadu, k němuž nezávislé strany dospějí podle principu tržního odstupu (OECD, 2010).

OECD doporučuje tuto metodu v případě použití jedinečných nehmotných majetků, protože zúčastněné strany se snaží rozdělit zisk na základě příspěvků každé ze stran. Při aplikaci této metody je vyžadována analýza příspěvků každé zúčastněné strany na rozdíl od ostatních metod, které se zaměřují pouze na funkci vykonávanou jednou ze zúčastněných stran (OECD, 2018). Transakční metoda rozdělení zisku představuje dvě alternativy k dosažení obvyklé ceny: metodu rozdělení zisku (samotnou) a metodu rozdělení zbytkového zisku (OECD, 2010).

Nejprve se celkové zisky operace rozdělují na základě přiměřených parametrů, kterých by v podobných transakcích dosáhly nezávislé strany. Adekvátní rozdělení zisků je založeno na srovnatelných informacích (pokud existují) nebo (s ohledem na hodnotu funkcí, které vykonávají společnosti zapojené do transakce) na základě použitých aktiv a rizik, která každá ze zúčastněných stran nese (OECD, 2010).

Stanovení obvyklé ceny se při aplikaci metody TPSM provádí ve dvou fázích. V první fázi jsou příspěvky stran, které jsou považovány za nejedinečné, oceňovány na základě

funkcí prováděných v analyzované transakci. Ve druhé fázi je zbývající zisk rozdělen mezi strany transakce na základě skutečností a okolností této transakce. Podle rekonstrukce podmínek jednání mezi nezávislými stranami tak lze aplikovat metodu TPSM tak, aby cena přiřazená neunikátnímu příspěvku odpovídala té nejnižší ceně, kterou je nezávislý poskytovatel služeb ochoten přijmout, a nejvyšší ceně, kterou je příjemce služby ochoten zaplatit. Rozdíl mezi těmito částkami odpovídá zbytkovému zisku, který si strany musí rozdělit podle zvláštností transakce (OECD, 2018).

Výhody metody TPSM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Výhoda metody TPSM je v alokaci zisku holistickým způsobem.
- Metoda TPSM poskytuje komplexní pohled na dění v transakcích a ukazuje širší a přesnější posouzení strategií společnosti v oblasti převodních cen.
- Metodu TPSM lze využít zejména v případě, kdy se dvě společnosti chtějí podělit o riziko.
- Metoda TPSM umožňuje zvládnout situace, kdy obě strany významně přispívají k transakcím, sdílejí mnoho synergií a náklady transakcí nelze snadno oddělit.

Nevýhody metody TPSM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Metodu TPSM lze považovat za metodu riskantní, protože rozdělení zisku je často velmi subjektivní. I malé dělené alokace mohou vést k výrazně odlišným výsledkům.
- Metoda TPSM vyžaduje mnoho informací a značné množství analýz, proto se jedná o složitou a nákladnou metodu.

1.5.5 Transakční metoda čistého rozpětí – Transactional net margin method (TNMM)

Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM) určuje cenu za obvyklých podmínek pomocí ukazatele čistého zisku s ohledem na předem stanovený základ (náklady, tržby nebo aktiva). Tato metoda používá ukazatele získané z transakcí uskutečněných společnostmi s nezávislými stranami a z podobných transakcí uzavřených mezi nezávislými stranami. Zvláštní význam při aplikaci této metody má funkční analýza. Tato metoda

se doporučuje v případě, kdy jedna ze stran vkládá do podnikání „jedinečná“ aktiva (nehmotné statky), protože je založena na aplikaci ukazatele zisku pro jednu ze zúčastněných stran. Pokud obě strany vkládají nejedinečná aktiva, je vhodné uplatnit metodu rozdělení zisku (OECD, 2010).

Výběr ukazatele úrovně zisku (úroveň „PLI“) je kritickým aspektem implementace metody TNMM. Výběr ukazatele úrovně zisku závisí na typu funkce nebo činnosti společnosti, která má být testována. Níže jsou uvedeny ukazatele úrovně zisku, které se obecně používají (UN, 2017):

- **Návratnost aktiv (ROA):** Provozní zisk se dělí provozním majetkem (obecně pouze hmotným majetkem).
- **Návratnost vloženého kapitálu (ROCE):** Provozní zisk dělený celkovým použitým kapitálem (celková aktiva minus hotovost a investice).
- **Provozní marže (OM):** Provozní zisk dělený výnosy. Provozní marže se obecně používá pro marketingové, prodejní a distribuční funkce. Provozní marže se uplatňuje v případě, kdy se testovaná funkce strany neblíží srovnatelné funkci, protože rozdíly ve funkcích mají menší vliv na provozní zisk než hrubý zisk.
- **Návratnost celkových nákladů (ROTC):** Provozní zisk dělený celkovými náklady.
- **Návratnost nákladů na prodané zboží:** Hrubý zisk dělený náklady na prodané zboží. Obecně platí, že PLI je lepší volbou než hrubá marže, protože kategorizace nákladů (provozní náklady nebo náklady na prodané zboží) může být poněkud svévolná nebo dokonce manipulovatelná, takže srovnání mezi testovanými a srovnatelnými stranami je obtížné nebo nemožné.
- **Berry Ratio:** Hrubý zisk dělený provozními náklady.

Výhody metody TNMM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Za klíčovou výhodu metody TNMM lze považovat to, že jsou často veřejně dostupné údaje o čistých ziscích. Čisté zisky získávají srovnatelné nezávislé podniky ze svých obchodních aktivit na srovnatelných trzích s jinými třetími stranami. Proto se na rozdíl od metod Cost+ či RPM jeví tato metoda jako snazší a méně citlivá s ohledem na drobné rozdíly v prodávaných produktech.

Nevýhody metody TNMM dle Hughese a Nichollse (2010):

- Hlavní nevýhoda metody TNMM je spjata s výše uvedenými výhodami. Metoda totiž využívá veřejných informací, často však nedostatečných, a proto není jisté (z důvodu nemožnosti provedení spolehlivé funkční analýzy srovnatelných společností), zda jsou srovnatelné společnosti skutečně srovnatelné s testovanou stranou.
- Ten, kdo dělá analýzy převodních cen a používá tuto metodu, nemůže provádět funkční analýzu srovnatelných společností, musí se spoléhat na účty a další veřejně dostupné informace o srovnatelných společnostech. Vždy existuje riziko, že informace od srovnatelných společností nebudou dostatečně srovnatelné, aby splnily kritéria pro použití této metody.
- Existuje riziko, že společnost nadměrně využívá celkových nákladů, aby zmenšila svůj zisk z toho důvodu, aby snížila základ daně v těch daňových jurisdikcích, kde je daňová sazba vyšší.

1.5.6 Volba nejvhodnější metody převodních cen

Nadnárodní společnosti by si měly zvolit nejvhodnější metodu převodních cen na základě směrnic OECD. V případě, že tradiční transakční metoda a transakční zisková metoda jsou stejně spolehlivé, dává se přednost tradiční transakční metodě (OECD, 2017). Za nejvhodnější metodu je možné považovat tu, která nejlépe odpovídá skutečným a okolnostem každé konkrétní transakce a která poskytuje nejspolehlivější měřítko ceny, zisku nebo příjmu (GFŘ, 2019).

Při výběru nejvhodnější metody je třeba vzít v úvahu následující faktory (UN, 2017):

- povaha kontrolované transakce určená provedením funkční analýzy;
- stupeň skutečné srovnatelnosti při srovnávání s transakcemi mezi nezávislými stranami;
- úplnost a přesnost údajů s ohledem na transakci nezávislé strany;
- spolehlivost všech učiněných předpokladů;
- míru ovlivnění úprav, pokud jsou údaje nepřesné nebo předpoklady nesprávné.

Česká legislativa neupřednostňuje žádnou konkrétní metodu. Měla by být zvolena metoda, která poskytuje nejspolehlivější výsledky s přihlédnutím ke kvalitě dostupných údajů a stupni přesnosti úprav. Ať už si společnost zvolí kteroukoli metodu, měla by být vedena dokumentace převodních cen, aby společnost prokázala, že její převodní ceny jsou stanoveny v souladu s principem tržního odstupu (GFŘ, 2019).

Aby bylo možné určit, která metoda převodních cen je pro analýzu nejvhodnější, je nutné zvážit řadu faktorů ve vztahu k transakci (Royalty Range, 2019):

- silné a slabé stránky jednotlivých metod;
- vhodnost metody vzhledem k povaze řízené transakce (kterou je možné určit pomocí funkční analýzy);
- dostupnost spolehlivých srovnatelných údajů;
- úroveň srovnatelnosti mezi kontrolovanou transakcí a dostupnými srovnatelnými položkami;
- nutnost zvolit metodu převodních cen, která poskytne nejpresnější výsledky pro analýzu.

1.6 Výsledky tržního odstupu

Každá společnost by se měla snažit stanovit své převodní ceny pro daňové účely v souladu s principem tržního odstupu na základě informací, které jsou v době stanovení přiměřeně dostupné. K výsledku tržního odstupu lze dospět tak, že je užitá nejvhodnější metody převodních cen. Tato metoda je zvolena na základě dostupných údajů srovnatelných transakcí nezávislé strany (OECD, 2017a).

1.6.1 Použití rozsahu tržního odstupu

V některých případech lze použít princip tržního odstupu a dospět ke konkrétnímu číslu. Toto číslo nejspolehlivěji určí, zda jsou podmínky transakce nezávislé. Protože však vnitropodnikové stanovení ceny není exaktní věda, použití nejvhodnější metody poskytne více výsledků v jednom nebo více daňových obdobích, z nichž všechna čísla jsou stejně spolehlivá (OECD, 2017a). Podstatná odchylka mezi číselnými body v tomto rozsahu

může naznačovat, že údaje použité při stanovení některých číselných bodů nemusí být tak spolehlivé jako údaje použité ke stanovení ostatních číselných bodů v rozsahu tržního odstupu nebo že odchylka může vyplývat z vlastností srovnatelných údajů, které vyžadují úpravy (PwC, 2020).

Je třeba vynaložit veškeré úsilí k vyloučení těch číselných bodů, které mají menší stupeň srovnatelnosti. Stále však mohou vzniknout problémy při srovnatelnosti. Tyto problémy nelze identifikovat a/nebo kvantifikovat, a proto se tyto problémy neupravují. V takových případech mohou statistické nástroje, které berou v úvahu centrální tendenci, zužovat rozsah a pomoci zvýšit spolehlivost analýzy (OECD, 2017a).

Pokud se srovnatelná nezávislá transakce uskutečnila ve více než jednom daňovém období, lze pro stanovení obvyklé ceny použít vážený průměr cen takových transakcí. Váha by přitom měla být zadána na základě zvolené metody stanovení převodních cen (KPMG, 2020).

- U metody RPM se vypočítá vážený průměr cen pomocí váhy přiřazované množství prodejů.
- U metody Cost+ se vypočítá vážený průměr cen tak, že vahám se přiřazuje množství nákladů.
- Pro metodu TNMM se vážený průměr cen vypočítá s váhami přiřazenými buď dle množství tržeb a nákladů, nebo aktiv, podle toho, co bylo vybráno jako ukazatel čistého zisku (KPMG, 2020).

1.7 Dokumentace převodních cen

Základním úkolem převodních cen je zajistit, aby ceny mezi spojenými osobami nebo společnostmi stejné skupiny byly dohodnuty v tržních hodnotách. Aby bylo možné dojít ke vzájemné dohodě, je nutné vytvořit oficiální dokument, jenž by obsahoval informace prokazující, že daňový subjekt dodržuje ustanovení zákona (GFŘ, 2021). Dokumentace převodních cen by měla prokázat, že převodní ceny jsou v souladu s principem tržního odstupu. To znamená, že podmínky uplatňované v transakcích se spojenými osobami by měly být totožné s podmínkami, které by byly uplatňovány i mezi nezávislými společnostmi (OECD, 2017a).

Kvalitní dokumentace převodních cen je pro mezinárodní společnost tím nejlepším prostředkem, díky kterému se lze vyhnout zbytečným úpravám, jež mohou nastat při daňové kontrole prováděné finančními úřady. Společnost může výrazně snížit riziko pozdějších úprav převodních cen a tím i riziko mezinárodního dvojího zdanění. Proto je žádoucí zpracovávat důkladnou a důslednou dokumentaci pro každé daňové období. Při sestavování dokumentace dochází k identifikaci transakcí se spojenými osobami a řízenému rozhodování o převodních cenách. Sestavení dokumentace může společnosti pomoci k lepší interpretaci vnitroskupinové transakce (Vero, 2021).

Informace o dokumentaci lze nalézt v kapitole V Směrnice OECD „*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*“:

- Master file (MF) poskytuje podrobné informace o globálních operacích nadnárodního podniku;
- Local file (LF) obsahuje podrobné informace o mezipodnikových transakcích nadnárodního podniku v konkrétní daňové jurisdikci;
- Country-by-country Report (CbC).

1.7.1 Master file

Master file poskytuje globální přehled o převodních cenách nadnárodní společnosti, o globálních transakcích společnosti a strategiích převodních cen. Dle OECD (2017a) zahrnuje master file tyto oblasti:

- Organizační struktura;
- Geografické umístění operací;
- Hlavní hnací síly hodnota/zisk;
- Popisy aktivit obchodních jednotek (produkty a služby);
- Nehmotný majetek;
- Mezipodnikové financování;
- Podnikové finance a daňové postavení.

Master file by měl poskytovat přehled globálních operací nadnárodní společnosti, přehled celkové strategie převodních cen pro tvorbu a přehled vlastnictví nehmotného majetku a finančních aktivit společnosti a globální alokaci příjmů a ekonomické aktivity

společnosti, aby bylo možné zařadit praktiky převodních cen do globální ekonomické, právní, finanční a daňové souvislosti (Deloitte, 2015).

1.7.2 Local file

Směrnice OECD (2017a) uvádí, že local file musí obsahovat rozpis vnitroskupinových plateb a příjmů pro každou kategorii kontrolovaných transakcí zahrnujících místní subjekt (tj. platby a příjmy za produkty, služby, licenční poplatky a úroky) podle daňové jurisdikce zahraničního subjektu plátce nebo příjemce. Je nutné, aby byly nahlášeny různé typy smluv včetně všech podstatných mezipodnikových smluv uzavřených místním subjektem. Local file musí zahrnovat kopie stávajících jednostranných, dvoustranných nebo mnohostranných Advance Pricing Agreement (APA) a dalších daňových rozhodnutí, na která se místní daňová jurisdikce nevztahuje. Daňová rozhodnutí souvisejí s kontrolovanými transakcemi popsány v local file.

Local file se skládá ze tří částí:

1) Popisné nebo obecné informace o místním subjektu: identifikace, struktura, činnost, složení základního kapitálu, sektor a popis ekonomických přidružených nebo spřízněných stran, se kterými byly transakce uskutečněny;

2) Konkrétní informace o závislých transakcích: třídy operací, smluvní detaily, funkční analýza, obchodní strategie, sektor, stanovení ceny jednou z pěti autorizovaných metod, analýza ekonomických a finančních ukazatelů, výběr společností a srovnatelných operací, ekonomické a účetní úpravy.

3) Doplnkové informace o finančních informacích: účetní závěrka, daňová situace a zvláštní okolnosti. Klasifikační a objednávková fáze podkladové dokumentace, kterou je nutné v případě potřeby předložit daňové správě. Dokumentace je zahrnuta společně se závěry a stanoviskem ke studii do textu prezentovaného jako finální produkt.

1.7.3 Country-by-country Report

Country-by-country Report dle směrnice OECD (2017a) poskytuje daňovým jurisdikcím analýzu rizik na vysoké úrovni včetně informací o globální alokaci příjmů, uhrazených

daních a dalších ukazatelích ekonomické aktivity včetně subjektů, které jsou součástí skupiny. Všechny společnosti v rámci skupiny lze strukturovat dle státu, aby informace obsažené v CbC byly použity k úpravám na základě rozdělení globálního zisku podle předem stanovených vzorců (tj. dle globálního formulačního rozdělení příjmů).

Country-by-country Report zahrnuje návrh a přípravu dvou šablon uvedených v Příloze III kapitoly V Směrnice OECD (2017a):

1. Přehled rozdělení zisku, daní a ekonomických činností podle daňové jurisdikce;
2. Seznam všech členských subjektů nadnárodní skupiny zahrnutých do každé agregace podle daňové jurisdikce s uvedením hlavních ekonomických činností, které vykonávají subjekty nadnárodní skupiny. Seznam hlavních ekonomických činností obsahuje 13 možností.

1.8 Transferované ceny dle české legislativy

1.8.1 Princip tržního odstupu a Metody převodních cen

Směrnice OECD jsou základním dokumentem pro převodní ceny v české legislativě. Definici převodních cen lze nalézt v pokynu GFŘ D-332. Pojmy princip tržního odstupu a spojené osoby jsou definované v Zákoně č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů. Finanční správa České republiky vydala sérii pokynů (pokyny GFŘ D-22, GFŘ D-34, GFŘ D-334 a GFŘ D-10) za účelem zajištění určité jednotnosti související s převodními cenami.

Pokyn GFŘ D-34 (2019) se zaměřuje na definici pěti metod převodních cen, tradičních transakčních metod (metody srovnatelné nezávislé ceny, metody cenového rozpětí při opětovném prodeji, metody přírážky k nákladům) a ziskových transakčních metod (metody čistého rozpětí, metody rozdělení zisku). V tomto pokynu lze nalézt i doporučení pro výběr nejvhodnější metody na základě srovnávací analýzy. Tradiční transakční metody mají přednost před ziskovými transakčními metodami.

1.8.2 Srovnávací analýza

Pokyn GFŘ D-34 (2019) uvádí některá doporučení, jak postupovat při realizaci srovnávací analýzy. Preferovány jsou domácí srovnatelné nebo podobné trhy. V případě nutnosti je potřeba provést úpravy srovnatelnosti.

1.8.3 Dokumentace převodních cen

Pokyn GFŘ D-34 (2019) doporučuje, aby master file a local file byly v souladu se směrnicemi OECD pro převodní ceny. Master file a local file jsou dle pokynu GFŘ D-34 v souladu s přílohami kapitoly V Směrnice OECD (2017a). Zákon č. 164/2013 Sb., o mezinárodní spolupráci při správě daní a o změně dalších souvisejících zákonů, upravuje CbC a stanovuje pokuty za nedodržení CbC. Při vyplňování přiznání k dani z příjmů se vypisují údaje o transakcích se spojenými osobami do přílohové části.

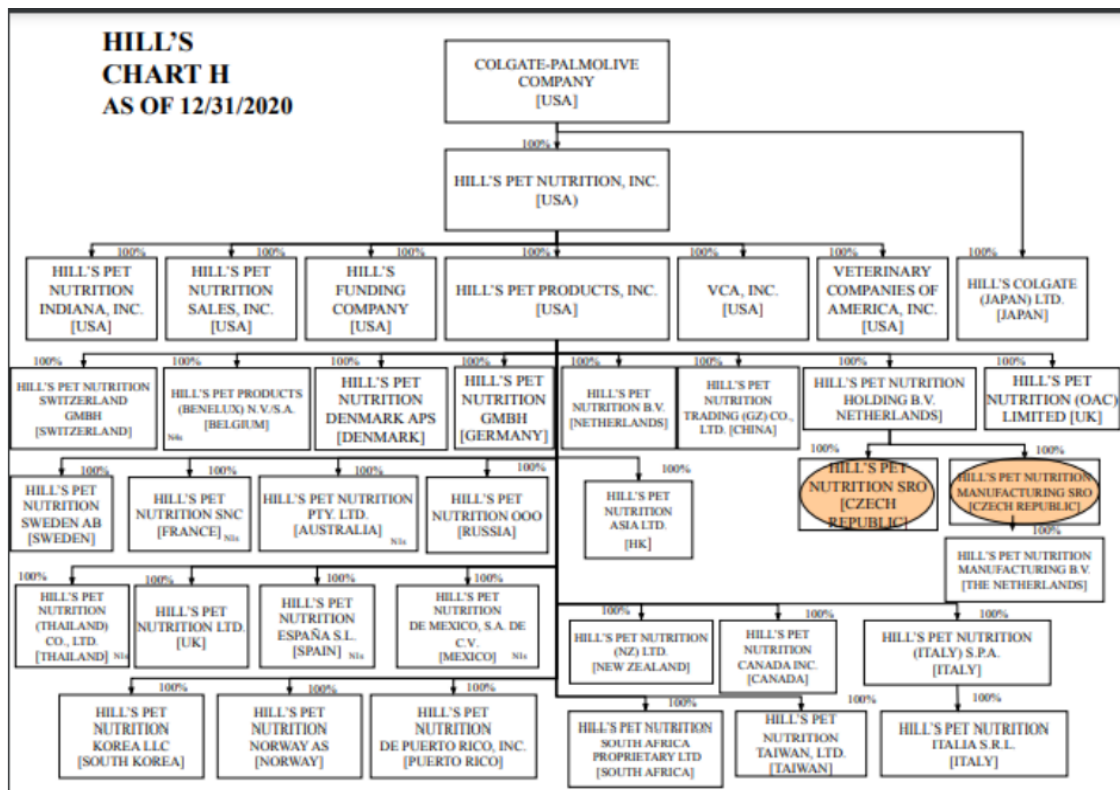
2 Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. je mezinárodní společnost se sídlem v České republice. Tato společnost byla vybrána pro praktickou část této diplomové práce na základě dostupnosti potřebných údajů a následné konzultace s poradcí ze společnosti PwC.

2.1 Základní informace o společnosti

Americká společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o., známá jako „Hills“, se zabývá výrobou krmiv pro psy a kočky. Společnost byla založena v roce 1907 ve městě Topeka (Kansas) v USA. Společnost je dceřinou společností Colgate-Palmolive. Od roku 2015 působí v České republice dvě pobočky: Hill's Pet Nutrition s.r.o. (distributor) a Hills Pet Nutrition Manufacturing, s.r.o., (výroba). Hill's Pet Nutrition s.r.o. zaměstnával v České republice v roce 2020 průměrně 45 osob (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2021).

Obrázek 1: Struktura společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. v rámci skupiny



Převzato: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2021

Tabulka 2: Registrační informace společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Datum zápisu	22. května 2015
Spisová značka	C 242683 vedená u Městského soudu v Praze
Sídlo	Rohanské nábřeží 678/23, Karlín, 186 00 Praha 8
Identifikační číslo	4105575
Právní forma	Společnost s ručením omezeným
Statutární orgán	Ing. PETR FALTEJSEK, dat. nar. 20. listopadu 1963 Sokolovická 482, 267 62 Komárov Den vzniku funkce: 29. ledna 2016
	Dr. BIANCA PAULI PEDRAZZINI, dat. nar. 7. srpna 1974 4107 Ettingen, Blauenweg 7a, Švýcarská konfederace Den vzniku funkce: 1. ledna 2019
	AURELIEN JEAN DENIS REYMONDON, dat. nar. 27. listopadu 1975 4052 Basel, Alban-Rheinweg 112, Švýcarská konfederace Den vzniku funkce: 10. dubna 2019
	Ing. PAVEL BEHENSKÝ, dat. nar. 23. srpna 1973 Hvězdářská 503/19, Velká Chuchle, 159 00 Praha 5 Den vzniku funkce: 1. srpna 2020
Společníci	Hill's Pet Nutrition Manufacturing, s.r.o., IČ: 275 80 792 Rohanské nábřeží 678/23, Karlín, 186 00 Praha 8 Obchodní podíl: 100%
Základní kapitál	200 000 Kč

Zdroj: Obchodní rejstřík, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

2.2 Obchodní činnost

Hill's Pet Nutrition s.r.o. je distributorem krmiv pro psy a kočky na evropském, středomořském trhu a Blízkém východě. Společnost dodává produkty pod značkou Hill's Pet Prescription Plan, Science Plan, Vet Essentials a Pamlsky Hill (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2022).

Obrázek 2: Ukázka krmiv Hill's Pet Nutrition s.r.o.



Převzato: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2022

2.3 Vybrané finanční ukazatele společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Účetnictví a účetní uzávěrka společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. byly vedeny v souladu s českými účetními předpisy.

Tabulka 3: Vybrané finanční ukazatele společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. (v tis. Kč) za roky 2017, 2018 a 2019

	2017	2018	2019
Bilanční suma	259 766	270 205	255 878
Tržby za prodej zboží	854 884	778 441	832 849
Náklady vynaložené na prodané zboží	629 586	660 218	667 547
Provozní výsledek hospodaření	57 156	5 105	13 843
Výsledek hospodaření před zdaněním	6 853	14 055	14 292

Zdroj: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

V roce 2019 společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. zvýšila tržby o 6.98 % v porovnání s rokem 2018, v porovnání s rokem 2017 zmenšila své tržby o 2.58 %. Výsledek hospodaření před zdaněním byl v roce 2019 v porovnání s rokem 2018 o 1.68 % vyšší, v porovnání s rokem 2017 o 108.55 % vyšší.

3 Funkční a riziková analýza

Směrnice OECD popisují funkční analýzu jako analýzu funkcí vykonaných sdruženými stranami v kontrolovaných transakcích, nezávislými stranami ve srovnatelných nekontrolovaných transakcích s přihlédnutím k použitým aktivům a podstupovaným rizikům. Kontrolovanými transakcemi se rozumí transakce prováděné mezi sdruženými osobami, transakce nekontrolované lze chápat jako transakce uskutečňované s nezávislou třetí stranou.

3.1 Funkční analýza

Funkční analýza je jedním z požadavků v oblasti převodních cen v české legislativě. Funkční analýza musí obsahovat podkladové dokumentace poplatníků, kteří provádějí transakce se spojenými osobami.

Na základě funkční analýzy probíhají ostatní analytické procesy, např. identifikace společnosti zapojené do transakcí, na které je aplikována metoda převodních cen; typ srovnatelnosti, který je třeba hledat; výběr použité metody; možné úpravy informací analyzované společnosti a srovnatelnosti a interpretace výsledků.

Cole a Byrnes (2009) zmiňují, že v rámci funkční analýzy se mohou uplatňovat dotazníky, rozhovory a kontrolní seznamy nebo kombinace všeho zmíněného, kde váha nebo pořadí jejich použití je méně důležité než výsledek z nich získaný. Výsledek musí jasně identifikovat, která ze společností skupiny vykonává určitou funkci, podstupuje určité riziko a používá určité aktivum v každé z vnitropodnikových transakcí.

3.1.1 Provozní management

Funkce vykonávané v rámci provozního managementu zahrnují účetnictví, controlling, právní a regulatorní záležitosti, aktivity v oblasti lidských zdrojů a IT, správu pokladny a obecnou administrativu.

Veškeré aktivity provozního managementu společnosti vykonává sama společnost. Jedná se o oblasti vedení účetnictví, mzdové agendy a správy svých obchodních prostor.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. poskytuje společnosti Colgate-Palmolive Services (Poland) Sp. z.o.o. administrativní služby (účetnictví) (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.1.2 Strategický management

Strategická rozhodnutí týkající se nabízeného sortimentu, cenové strategie, slevy, propagace značky a dalších klíčových oblastí jsou prováděna v koordinaci s mateřskou společností Colgate-Palmolive. Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. má vlastní marketingové oddělení (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.1.3 Výzkum a vývoj

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nevykonává v oblasti výzkumu a vývoje žádné aktivity (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.1.4 Výroba

Výrobcem produktů, které společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. distribuuje, je společnost Colgate-Palmolive Europe Sarl. Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. není do výrobního procesu zapojena (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.1.5 Marketing a reklama

Mateřská společnost Colgate-Palmolive určuje marketingovou strategii skupiny, je zodpovědná za uvádění novinek na trh a vedení globálních reklamních kampaní.

V rámci sestavování rozpočtu jsou společnosti Colgate-Palmolive určeny v oblasti marketingu priority, jejichž naplnění v podobě konkrétních kroků (při respektování schváleného rozpočtu) jsou v kompetenci společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. může využít aktivit Colgate-Palmolive, např. přistoupit k věrnostnímu programu, který Colgate-Palmolive zavedlo (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.1.6 Prodej a distribuce

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. vystupuje jako distributor produktů skupiny na českém trhu. V kompetenci společnosti je vyhledávání nových lokálních zákazníků, udržování vztahů se stávajícími zákazníky, vyjednávání cen v rámci pravidel skupiny, uzavírání smluv. Hill's Pet Nutrition s.r.o. poskytuje zákaznický servis a komunikuje se zákazníky v případě reklamací.

Při vyjednávání prodejních cen postupuje společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. v souladu s pravidly, která stanovuje společnost Colgate-Palmolive. Pravidla určují minimální a doporučenou prodejní cenu, resp. procentuální odchylku od standardního ceníku.

Přepravu produktů zajišťuje Colgate-Palmolive Europe Sarl. Tato společnost provozuje ve Švýcarsku vlastní logistické centrum. Pro zajištění samotné dopravy k zákazníkovi si najímá externí dopravce.

Při řešení reklamací se konečný zákazník nejprve obrací na obchod, v němž zboží zakoupil. V případě uznání reklamace vystavuje společnost dobropis na hodnotu zboží.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. je zodpovědná za fakturaci, úhradu a správu pohledávek. Platební schopnost svých zákazníků prověřuje společnost v souladu s pravidly stanovenými společností Colgate-Palmolive (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.2 Postup ověření souladu s principem tržního odstupu v praxi

3.2.1 Popis testovaných transakcí

3.2.1.1 Nákup zboží od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl

Hlavní obchodní činnost společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. spočívá v nákupu a prodeji krmiv pro psy a kočky. Krmiva jsou nakupována od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl. Nákup zboží je upraven písemnou smlouvou.

Hill's Pet Nutrition s.r.o. prodává krmiva třetím stranám, u nichž následně nakupují koneční zákazníci (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.2.1.2 Nákup služeb od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nakoupila v roce 2019 služby od Colgate-Palmolive Europe Sarl v hodnotě 41 200 000 Kč (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.2.1.3 Objem testovaných transakcí za rok 2019

Tabulka níže poskytuje přehled transakcí uskutečněných v rámci skupiny ve stanoveném období 2019:

Tabulka 4: Objem vnitroskupinových transakcí společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. (v tis. Kč) v roce 2019

(tis. Kč)	2019
Nákupy/náklady	
Nákupy zboží	667 547
Nákupy služeb	41 200
Ostatní	1 610
Nákladové úroky a podobné náklady	418
Celkem	710 775

Převzato: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020

3.3 Riziková analýza

3.3.1 Tržní riziko

Tržní riziko vzniká, když se společnost potýká s nepříznivými prodejními podmínkami způsobenými zvýšenou konkurencí na trhu, nepříznivým vývojem poptávky, nemožností vývoje trhu či nesprávným zacílením na zákazníka.

Tržní riziko může být rozděleno do dvou složek: riziko objemu prodeje a cenové riziko. Riziko objemu prodeje se týká výkyvů v objemech prodaných výrobků nebo služeb na trhu, cenové riziko pak výkyvů cen.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nemá zajištěný zisk ze své obchodní činnosti. Odměna za funkce, jež vykonává, je závislá na množství zboží, které prodá svým zákazníkům, a na cenách, za něž se tyto prodeje uskuteční. Ceny, za které zboží nakupuje od Colgate-Palmolive Europe Sarl, vycházejí ze zákaznických ceníků a jsou upraveny

o dodatečné diskonty a skonta, které zohledňují funkce vykonávané Hill's Pet Nutrition s.r.o. Provozní náklady hradí společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. z marže získané z prodaného zboží. Z výše uvedeného vyplývá, že společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. je vystavena riziku objemu prodeje i cenovému riziku (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.2 Riziko neprodejnosti zásob

Rizika neprodejnosti zásob jsou spjata s nepřesnostmi v prognózách, nespolehlivými dodavateli, ztrátami zboží, omezenou životností produktů, ztrátou produktů a životním cyklem produktů.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. podstupuje výše uvedená rizika, pokud neprodá své zásoby zboží (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.3 Riziko neuhrazených pohledávek

Riziko neuhrazených pohledávek spočívá v pravděpodobnosti, že konkrétní zákazník není schopen zaplatit za nabízené zboží nebo služby.

Jelikož společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. prodává zboží i třetím stranám, může toto riziko nastat. Společnost mu může předejít snížením hodnocení ratingu a zprávou o stárnoucí pohledávce (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.4 Kurzové riziko

Riziko směnného kurzu je dáno kolísáním místní měny prodejce ve srovnání s cizí měnou, ve které bylo zboží nebo služby prodány.

V České republice prodává společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. své zboží převážně v českých korunách. Hill's Pet Nutrition s.r.o. prodává zboží i na Slovensku, kde je fakturační měnou euro. Společnost zároveň nakupuje zboží od švýcarské společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl. Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. proto nese určité kurzové riziko (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.5 Riziko nehmotného majetku

Riziko nehmotného majetku souvisí s legislativou týkající se značky a patentů.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. je ovlivněna místní legislativou, která může mít důsledky pro značku (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.6 Riziko spojené se zárukou

Záruční riziko představuje pravděpodobnost výskytu nebezpečí během záruční doby a následky tohoto nebezpečí.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. se v minulosti potýkala s problémy, které souvisely se špatnými přísadami ve svých produktech, proto musela společnost dostát smluvním závazkům a uhradit svým zákazníkům finanční kompenzace.

3.3.7 Majetek

3.3.7.1 Hmotný majetek

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. využívá pro svoji činnost pronajaté prostory v pražské městské části Karlín. V těchto prostorách jsou umístěny kanceláře, kancelářské vybavení a sklady (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.3.7.2 Nehmotný majetek

Nehmotný majetek, jenž je spojený s technickými parametry značky Hill's Pet a dalších značek skupiny (např. ochranné známky, značky, patenty, know-how) vlastní společnost Colgate-Palmolive. Značky jsou registrované v České republice (Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020).

3.4 Shrnutí

Funkční analýza byla provedena za účelem vyhodnocení rozdělení funkcí a rizik, které společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. vykonává a nese vzhledem k transakcím nákupu zboží od Colgate-Palmolive Europe Sarl. Tabulka 5 zobrazuje s ohledem na výše provedenou funkční a rizikovou analýzu úroveň vykonávaných funkcí společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. a společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl.

Tabulka 5: Funkční analýza nákupu zboží společnosti Hill's Petr Nutrition s.r.o. od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl

	Hill's Pet Nutrition s.r.o.	Colgate-Palmolive Europe Sarl
Funkce	Úroveň vykonávané funkce (XX – vysoká, X – nízká)	
Provozní management		
Účetnictví	XX	X
IT	X	XX
Právní a regulatorní záležitosti	XX	XX
Lidské zdroje	XX	X
Strategický management	X	XX
Výzkum a vývoj		XX
Výroba		XX
Marketing a reklama		
Strategický marketing	X	XX
Operativní marketing	XX	X
Prodej a distribuce		
Skladování	XX	X
Logistika	XX	X
Vyhledávání zákazníků	XX	X
Vyjednávání ceny	X	XX
Uzavírání smluv	XX	X
Fakturace, sledování plateb	XX	X
Záruky a opravy	XX	X

Rizika	Úroveň rizika (XX – vysoká, X – nízká)	
	Tržní riziko	XX
Riziko neprodejnosti zásob	XX	X
Riziko neuhrazených pohledávek	XX	X
Kurzové riziko	XX	X
Riziko vývoje nehmotného majetku	XX	XX
Záruční riziko	XX	XX
Majetek	Vlastnictví a využití majetku (“X” – vlastnictví)	
Hmotný majetek		
Výrobní vybavení	XX	X
Logistické centrum	XX	X
Kancelářské prostory	XX	X
Nehmotný majetek		
Výrobní know-how	X	XX
Marketingová nehmotná aktiva (marketingové techniky, databáze zákazníků atd.)	XX	X
Obchodní značka	X	XX

Zdroj: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

Na základě výše uvedené funkční analýzy lze konstatovat, že společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. může být v případě transakce nákupu zboží od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl a následného prodeje tohoto zboží zákazníkům charakterizována jako distributor s běžnými obchodními riziky.

4 Výběr metody převodních cen

Směrnice OECD poskytují metodické vodítko při aplikaci principu tržního odstupu včetně podrobného popisu metod použitelných pro testování jednotlivých transakcí mezi sdruženými podniky.

4.1 Výběr metody převodních cen v této analýze

Směrnice OECD dávají doporučení, jak zjistit, zda jsou kontrolované transakce v souladu s principem tržního odstupu. Výsledky transakce odpovídají výsledkům, které by byly realizovány, pokud by se na srovnatelných transakcích za srovnatelných podmínek podílely nezávislé srovnatelné subjekty. K tomu, aby transakce byla „srovnatelná“ s kontrolovanou transakcí, nemusí být nezávislá transakce shodná s kontrolovanou transakcí, musí však být dostatečně podobná, aby poskytla spolehlivé měřítko výsledku v souladu s principem tržního odstupu.

Tradiční transakční metody zahrnují:

- metodu srovnatelné nezávislé ceny (Comparable Uncontrolled Price Method, „CUP“);
- metodu cenového rozpětí při opětovném prodeji (Resale Price Method, „RPM“);
- metodu přírážky k nákladům (Cost Plus Method, „Cost+“).

Transakční ziskové metody zahrnují:

- metodu rozdělení zisku (Profit Split Method, „TPSM“);
- transakční metodu čistého rozpětí (Transactional Net Margin Method, „TNMM“).

Níže je vyhodnocena nejvhodnější metody (a odůvodněno odmítnutí ostatních metod), díky níž lze zjistit, zda společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nakupuje zboží od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl s ohledem na dodržování principu tržního odstupu.

4.1.1 Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)

Metoda TNMM měří míru ziskovosti realizovanou testovanou společností z definované podnikatelské činnosti, pro kterou jsou k dispozici spolehlivé údaje o ziskovosti analyzované řízené transakce. V rámci metody TNMM postačují relativně volně srovnávané podobné údaje o ziskovosti podobných nezávislých společností. Databáze TP Catalyst byla použita, aby bylo možné získat srovnatelné spolehlivé údaje o ziskovosti nezávislých společností.

Metoda TNMM byla zvolena pro ověření souladu s principem tržního odstupu v případě cen pořizovaného zboží od Colgate-Palmolive Europe Sarl. Bylo tak učiněno na základě srovnávání údajů o ziskovosti nezávislých společností, které vykonávají srovnatelnou distribuční činnost jako Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Směrnice OECD (2017a) uvádí, že metoda TNMM by se měla uplatňovat podobným způsobem jako při použití metody cenového rozpětí při opětovném prodeji (RPM) nebo metody Cost Plus (Cost+). Metoda TNMM by měla být v ideálním případě stanovena na základě ukazatele čistého zisku. Testovaná společnost by měla dosáhnout obdobné ziskovosti (tj. v určitém rozpětí), jako dosahují nezávislé společnosti v rámci transakcí na volném trhu.

Pokud není možné použít „interní srovnatelnosti“ jako reference, je nutné použít čistou marži, kterou by nezávislá společnost získala ve srovnatelné transakci. Transakce z nezávislých společností jsou nazývány jako „externí srovnatelné“. Navzdory tomu, co je uvedeno ve směrnici OECD, se pro praktické účely v případě „interních srovnatelných“ transakcí obvykle používá transakčních metod RPM nebo Cost+, což omezuje použití metody TNMM pro „externí srovnatelné“ (OECD, 2017a). Metodu RPM nebo Cost+ lze obecně použít, pokud se jedná o „interní srovnatelné“ transakce. Jsou-li k dispozici data na úrovni hrubých marží, jsou tyto dosažené hrubé marže testovány. V případě metody TNMM se testují čisté marže.

Tyto „externí srovnatelné“ transakce je možné identifikovat díky mezinárodním finančním trhům, které umožňují získat finanční informace společností. Tyto informace jsou zpřístupněny pro investory. Některé specializované společnosti shromažďují tyto informace, aby mohly vytvořit databáze, které zahrnují automatizované nástroje. Databáze usnadňují vyhledávání informací včetně stručných popisů společností.

Aby byly informace dostupné v databázích v souladu s transakcemi, které by měly být testovány, je nutné nejprve definovat strategii vyhledávání. Tato strategie může optimalizovat kvantitativní a kvalitativní kritéria, která je třeba vzít v úvahu pro hodnocení, přijímání nebo odmítání potenciálně srovnatelných společností.

Mezi nejběžnější kvantitativní kritéria patří:

- průměrné nebo opakující se ztráty;
- výdaje na výzkum a vývoj nebo reklamu podle úrovně obratu;
- dostatečné finanční informace.

Mezi nejběžnější kvalitativní kritéria patří:

- kontrolovaný podnik;
- úpadek, restrukturalizace nebo likvidace;
- počáteční fáze;
- provádění různých funkcí.

Dle směrnice OECD (2017a) by nebyla metoda TNMM spolehlivá v případě, že by každá ze stran zapojená do transakce poskytla monetární a nemonetární příspěvky (např. logo společnosti, ...), tzn. takové příspěvky, které by byly hodnotné, něčím výjimečné. Směrnice také udávají, že testovaná strana by měla provádět jednoduché transakce. O těchto transakcích by měly existovat spolehlivé informace.

Za klíčový lze u této metody považovat výběr ukazatele čistého zisku. Tento ukazatel je vyhodnocen na základě obratu, nákladů a výdajů, aktiv (např. provozních, stálých, dále použitého kapitálu).

Směrnice OECD (2017a) uvádí, že číselný jmenovatel by měl být v souladu s relevantním ukazatelem. Tento ukazatel je testován s přihlédnutím k použitým aktivům a podstupovaným rizikům. Obecně platí, že prodejní nebo distribuční náklady zahrnuté do provozních nákladů, mohou tvořit adekvátní základ pro distribuční aktivity. Na druhé straně celkové náklady nebo provozní náklady mohou být vhodné pro poskytování služeb

nebo výrobní činnosti. Provozní aktiva mohou být přiměřeným základem pro činnosti vyžadující velký kapitál (např. výrobní činnosti nebo specifické infrastrukturní služby).

Provozní aktiva však nemusí být tím nejlepším jmenovatelem v případech, kdy aspekty jako vliv hodnoty měny (inflace nebo znehodnocení) mohou ovlivnit ceny transakcí. Ceny transakcí mohou znesnadňovat srovnatelnost v případě, že testovaná strana je z jiné země než u srovnávané společnosti.

Za další důležitý aspekt pro aplikaci této metody lze považovat dostupnost segmentovaných finančních informací, které mohou umožnit efektivní identifikaci výnosů, nákladů a provozních nákladů stejně jako některé položky rozvahy pro určité ukazatele související s transakcí nebo transakcemi. V tomto smyslu směrnice OECD (2017a) uvádí, že by měly být vyloučeny náklady a výnosy, které nesouvisí s kontrolovanou transakcí neboli testovanou transakcí.

4.2 Důvody zamítnutí ostatních metod

4.2.1 Metoda srovnatelné nezávislé ceny (CUP)

Metoda CUP určuje tržní cenu na základě ceny placené při srovnatelných nezávislých transakcích, kdy prodávající a kupující nejsou spojené osoby. Při srovnatelných nezávislých transakcích je nutné disponovat informacemi, které se týkají patentů, technických dat, analyzovaných srovnatelných produktů, smluvních podmínek, ekonomických okolností a podnikatelských strategií. Ačkoliv se jedná o přesnou metodu, nebyla tato metoda využita, jelikož většina potřebných dat nebyla k dispozici.

4.2.2 Metoda cenového rozpětí při opětovném prodeji (RPM)

Metoda cenového rozpětí při opětovném prodeji testuje tržní povahu transferové ceny při řízené transakci porovnáním hrubé marže realizované při srovnatelné nezávislé transakci. Při použití metody RPM je kladen větší důraz na srovnatelnost vykonávaných funkcí, úrovně podstupovaných rizik a dalších okolností transakcí než v případě transakčních ziskových metod. Navíc je aplikace této metody podmíněna jednotnou účetní praxí, některé nákladové položky mohou být v různých účetních standardech

klasifikovány odlišně (jako náklady na prodané zboží nebo jako provozní náklady). Tato metoda požaduje ještě více informací o transakcích, než předešla metoda, a proto nemohla být tato metoda využita. Dalším důvodem pro zamítnutí této metody RPM je fakt, že společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nenakupuje od třetích stran (což je patrné z objemů skupinových nákupů dle závěrky), a není tedy možné srovnávat hrubé marže vůči třetím stranám a spojeným osobám.

4.2.3 Metoda přírážky k nákladům (Cost+)

Nevýhodou metody Cost+ je požadavek na vysokou srovnatelnost transakcí. Pro aplikaci metody Cost+ je potřeba mít k dispozici přesné údaje o nákladech, které se u srovnatelných společností vztahují konkrétně k vybrané transakci. Tato metoda není obecně vhodná pro testování distribuční činnosti

Jelikož Hill's Pet Nutrition s.r.o. nemá k dispozici přesné údaje o nákladech, které se u srovnatelných společností vztahují ke konkrétním transakcím, jeví se metoda Cost+ pro účely hodnocení transakcí nákupu zboží od Colgate-Palmolive Europe Sarl jako nevhodná.

4.2.4 Metoda rozdělení zisku (TPSM)

Metoda TPSM se používá pro převody hmotného a nehmotného majetku. Hodnotí, zda alokace kombinovaného zisku nebo ztráty připadající na jednu nebo více řízených transakcí je v souladu s principem tržního odstupu.

Společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. a Colgate-Palmolive Europe Sarl neřeší rozdělení společně dosahovaného zisku, a proto nelze považovat metodu PSM pro účely ověření transakce nákupu zboží za vhodnou.

5 Benchmark analýza

Benchmark analýza se zaměřuje na vyhledávání a následné srovnávání nezávislých společností. Z těchto společností je vytvořen vzorek určený pro srovnávací analýzu. V této diplomové práci byla benchmark analýza využita jako jeden z dílčích cílů pro nalezení odpovědi, zda společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. dodržuje soulad s principem tržního odstupu při transakcích se společností Colgate-Palmolive. Srovnávací analýza byla zaměřena na distributory, kteří provozují svoji činnost v Evropské unii, Velké Británii a v zemích EFTA. Zdrojem informací byla zpoplatněná databáze TP Catalyst, tato databáze obsahuje data o společnostech. Databáze je dostupná pouze v anglickém jazyce.

Vyhledávací proces zahrnoval analýzy společností v databázi TP Catalyst, vyřazení nevhodných společností a výběr takových společností, které jsou vhodné pro zařazení do souboru srovnatelných společností se společností Hill's Pet Nutrition s.r.o. Po konzultaci s poradci ze společnosti PwC byl jako srovnávací (s ohledem na dostupnost údajů) zvolen rok 2019.

Detailní popis celého vyhledávacího procesu je uveden níže.

5.1 Postup vyhledávání v databázi TP Catalyst

V databázi TP Catalyst (2021) bylo pro vyhledávání potřebných informací a následnou eliminaci společností dle předem stanovených požadavků využito níže uvedených kritérií:

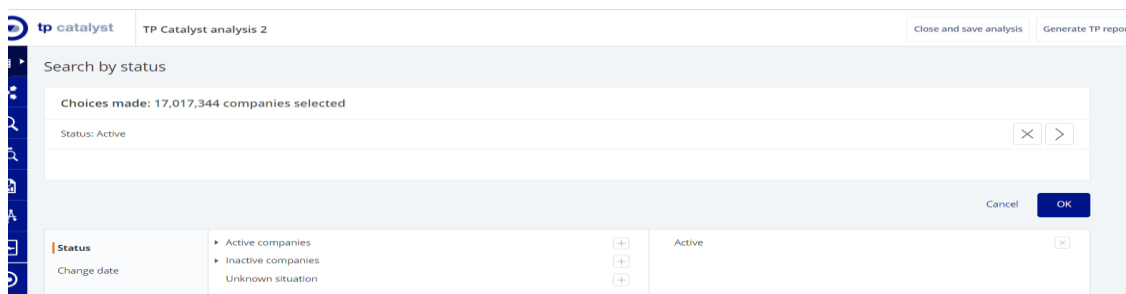
- World region/region in country;
- Status;
- NACE REV 2 (Primary codes only);
- BvD independence indicator;
- Subsidiaries with shareholders by profile;
- Shareholders with subsidiaries by profile;
- Consolidation code;
- Year of Incorporation;

- Operating revenue.

5.1.1 Krok 1: Status

Nejprve byly v databázi TP Catalyst vyhledány všechny aktivní společnosti (Status: active). Aktivními společnostmi se rozumí společnosti, které dosud provozují svoji obchodní činnost. V databázi TP Catalyst (2021) bylo nalezeno celkem 17 017 344 takových aktivních společností.

Obrázek 3: Aktivní společnosti v databázi TP Catalyst (2021)



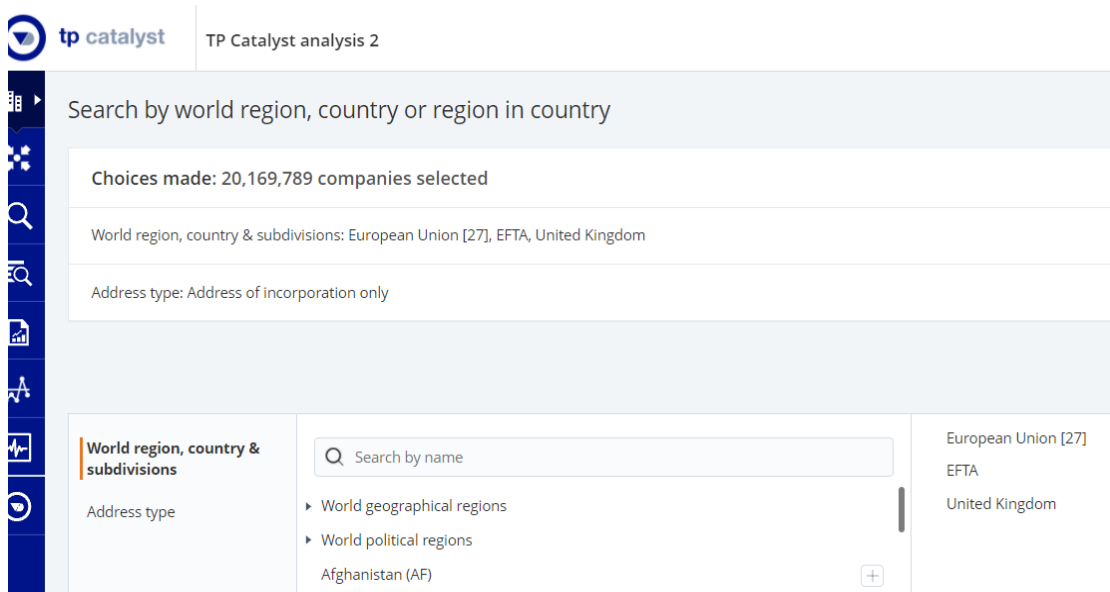
Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.2 Krok 2: World region/region in country (Geografická poloha)

Jelikož společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. sídlí v České republice, podniká v České republice a v Evropě, byla ve druhém kroku zadána geografická poloha: Evropská unie (EU), Evropské sdružení volného obchodu (EFTA) a Spojené království Velké Británie (UK). V databázi TP Catalyst (2021) bylo zjištěno celkem 20 169 789 společností, které podnikají v tomto geografickém regionu.

Obrázek 4: Vybraná geografická poloha v databázi TP Catalyst (2021)



Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

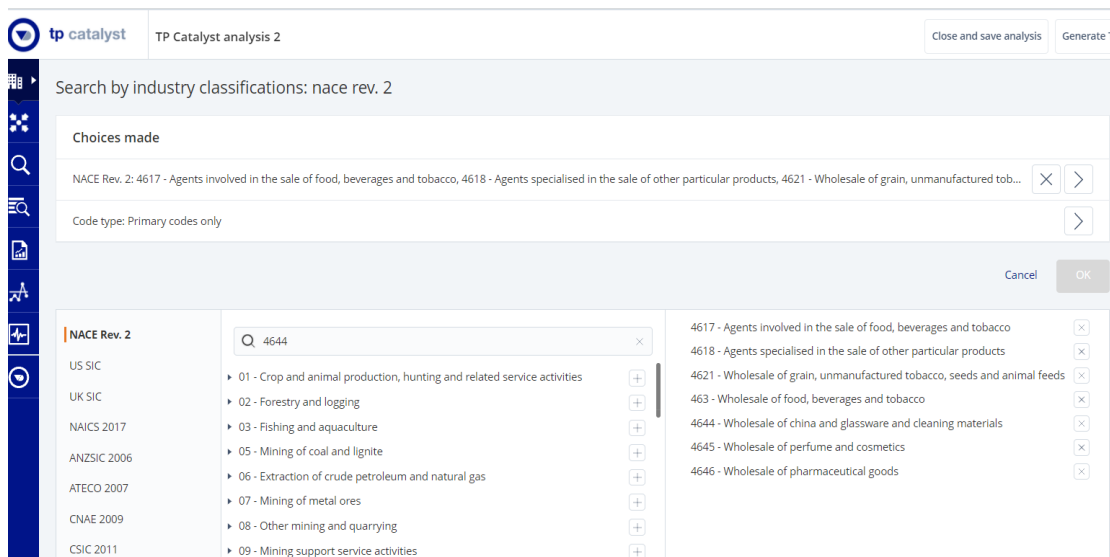
5.1.3 Krok 3: NACE REV 2 (Primary codes only) (Kód odvětví)

V tomto kroku byly v databázi TP Catalyst vyhledány kódy klasifikace ekonomických činností (viz níže). Tyto kódy ekonomických činností, které jsou spojené s činností distributora, byly uvedeny na základě klasifikace ekonomických činností dle Českého statického úřadu (NACE, 2021):

- 4617: Zprostředkování velkoobchodu a velkoobchod v zastoupení s potravinami, nápoji, tabákem a tabákovými výrobky;
- 4618: Zprostředkování specializovaného velkoobchodu a specializovaný velkoobchod v zastoupení s ostatními výrobky;
- 4621 - Velkoobchod s obilím, surovým tabákem, osivy a krmivými;
- 463 - Velkoobchod s potravinami, nápoji a tabákovými výrobky;
- 4644 - Velkoobchod s porcelánovými, keramickými a skleněnými výrobky a čisticími prostředky;
- 4645 - Velkoobchod s kosmetickými výrobky;
- 4646 - Velkoobchod s farmaceutickými výrobky.

V databázi TP Catalyst (2021) bylo nalezeno celkem 521 713 společností, které mají co dočinění s obchodem v těchto odvětvích.

Obrázek 5: Kódy klasifikace ekonomických činností v databázi TP Catalyst (2021)



Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

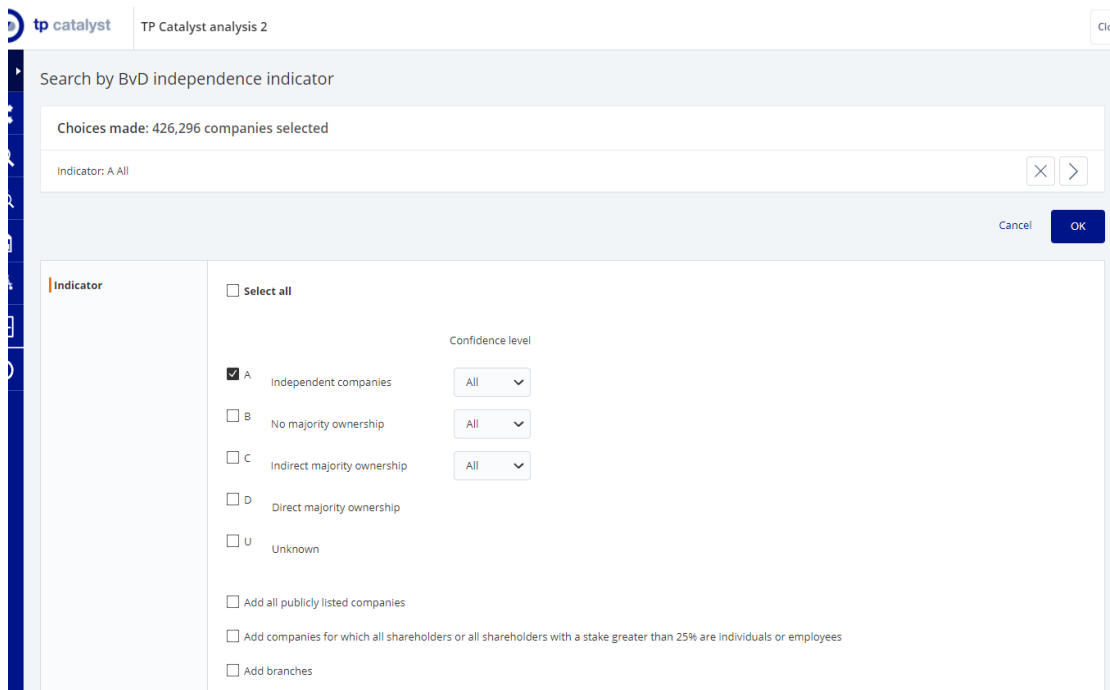
Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.4 Krok 4: BvD independence indicator (Nezávislost)

V dalším kroku byly vyhledávány společnosti nezávislé. Z předešlého vyhledávání bylo zjištěno 521 713 společností, které se věnovaly obchodu v odvětvích výše uvedených. Z tohoto počtu bylo celkem 426 296 společností nezávislých, které mají vlastníka s podílem 25% a méně (TP Catalyst, 2021).

Z výběru byly vyloučeny závislé společnosti, které mají alespoň jednoho vlastníka, jednu právnickou osobu, která ovládá více než 25 % společnosti. Závislé společnosti byly vyloučeny, protože finanční výsledky kontrolovaných nebo závislých společností by mohly být zkresleny transakcemi se spojenými osobami.

Obrázek 6: BvD independence indicator v databázi TP Catalyst (2021)



Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.5 Krok 5: Subsidiaries with shareholders by profile (Dceřiné společnosti)

V pátém kroku byly eliminovány společnosti, které jsou vlastněny jinou společností z více než 25 %. Tento krok měl za cíl vyčlenit dceřiné společnosti, jelikož jejich výsledek hospodaření může být ovlivněn transakcemi s mateřskými společnostmi. V databázi TP Catalyst (2021) bylo nalezeno celkem 13 651 910 společností, které jsou ovládané jinou společností z více než 25 %, tyto společnosti byly vyloučeny z analýzy.

Obrázek 7: Počet společností v databázi TP Catalyst (2021) dle kroku 5

The screenshot shows the TP Catalyst interface for 'TP Catalyst analysis 2'. The main heading is 'Search subsidiaries by the profile of their shareholders'. Below this, it states 'Choices made: 13,651,910 companies selected'. A filter for 'Percentage' is set to 'At least one shareholder, Minimum: 25, Maximum: 100'. The interface includes a sidebar with navigation icons and a main panel with a 'Cancel' button and an 'OK' button. The 'Percentage' filter is expanded, showing 'Minimum: 25' and 'Maximum: 100'.

Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.6 Krok 6: Shareholders with subsidiaries by profile (Mateřské společnosti)

V návaznosti na předcházející krok je ze vzorku třeba vyloučit společnosti, které vlastní alespoň jednu dceřinou společnost minimálně z 25 %. Výsledek hospodaření mateřských společností by totiž mohl být ovlivněn transakcemi s dceřinými společnostmi. Databáze TP Catalyst (2021) našla 1 604 693 společností.

Obrázek 8: Počet společností v databázi TP Catalyst (2021) dle kroku 6

The screenshot shows the TP Catalyst interface for 'TP Catalyst analysis 2'. The main heading is 'Search shareholders by the profile of their subsidiaries'. Below this, it states 'Choices made: 1,604,693 companies selected'. A filter for 'Percentage' is set to 'Minimum: 25, Maximum: 100, Include subsidiaries with unknown percentage'. The interface includes a sidebar with navigation icons and a main panel with a 'Cancel' button and an 'OK' button. The 'Percentage' filter is expanded, showing 'Minimum: 25', 'Maximum: 100', and a checked checkbox for 'Include subsidiaries with unknown percentage'.

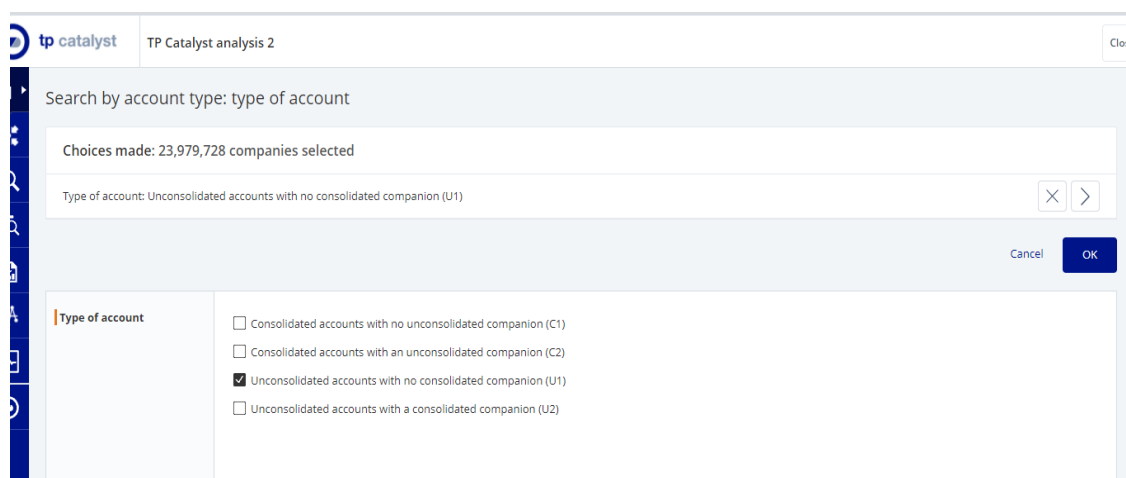
Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.7 Krok 7: Consolidation code (Konsolidovaná účetní závěrka)

V tomto kroku byly vyloučeny společnosti, které mají konsolidované účetní závěrky. Skutečnost, že společnost předkládá konsolidovanou účetní závěrku, naznačuje, že tato společnost není nezávislá. Ve vzorku byly ponechány pouze společnosti, které mají nekonsolidované účty (U1). Nekonsolidované účetní závěrky mělo 23 979 728 společností (TP Catalyst, 2021).

Obrázek 9: Nekonsolidované účetní závěrky v databázi TP Catalyst (2021)



Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.8 Krok 8: Year of Incorporation (Rok založení)

Tento krok vyřadil ze vzorku srovnatelné společnosti, které byly založeny před rokem 2014. Cílem tohoto kroku bylo eliminovat vliv počátečních nákladů, které souvisely s počáteční činností, zejména s finančními výkazy, potenciálně srovnatelných společností. Před rokem 2014 bylo založeno celkem 16 626 619 společností (TP Catalyst, 2021).

Obrázek 10: Počet společností založených před rokem 2014 v databázi TP Catalyst (2021)

The screenshot shows the TP Catalyst search interface. At the top, it says 'tp catalyst TP Catalyst analysis 2'. Below that, there's a search bar with the text 'Search by year of incorporation'. Underneath the search bar, it says 'Choices made: 16,626,619 companies selected'. There's a field for 'Year of incorporation: To: 2014' with navigation arrows. At the bottom right, there are 'Cancel' and 'OK' buttons. Below the search bar, there's a section titled 'Year of incorporation' with 'From' and 'To' input fields. The 'To' field is set to '2014'. There's also a checkbox labeled 'Include companies for which the year of incorporation is unknown'.

Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.1.9 Krok 9: Operating revenue (Provozní výnosy)

V devátém kroku bylo zjišťováno, kolik společností mělo provozní výnosy za rok 2019 vyšší než 8 milionů eur. Tato částka byla vybrána záměrně, aby ze vzorku byly vyřazeny (malé) společnosti s takto nízkými provozními výnosy. Databáze TP Catalyst (2021) odhalila 445 691 společností se srovnatelnými nebo vyššími provozními výnosy než 8 milionů eur.

Obrázek 11: Provozní výnosy za rok 2019 vyšší 8 milionů eur v databázi TP Catalyst (2021)

The screenshot shows the TP Catalyst search interface for 'Search by key financials & employees'. At the top, it says 'tp catalyst TP Catalyst analysis 2'. Below that, there's a search bar with the text 'Search by key financials & employees'. Underneath the search bar, it says 'Choices made: 445,691 companies selected'. There's a field for 'Values: Key financials & employees in million EUR: Minimum: 8' with a 'show all' button. There's also a field for 'Time period: Last available year' with navigation arrows. At the bottom right, there are 'Cancel' and 'OK' buttons. Below the search bar, there's a section titled 'Values' with 'Time period' and 'Variable' fields. The 'Variable' field is set to 'Operating revenue (Turnover)'. There are radio buttons for 'Value', 'Growth rate', and 'Rate of decline'. The 'Value' radio button is selected. There are input fields for 'Minimum', 'Maximum', and 'Top'. The 'Minimum' field is set to '8'. There are also radio buttons for 'Positive trend' and 'Negative trend'. There are checkboxes for 'Include n/a' and 'Include estimates'. At the bottom, there's a note: 'When the value is not available, an estimate is calculated based on the last available year.'

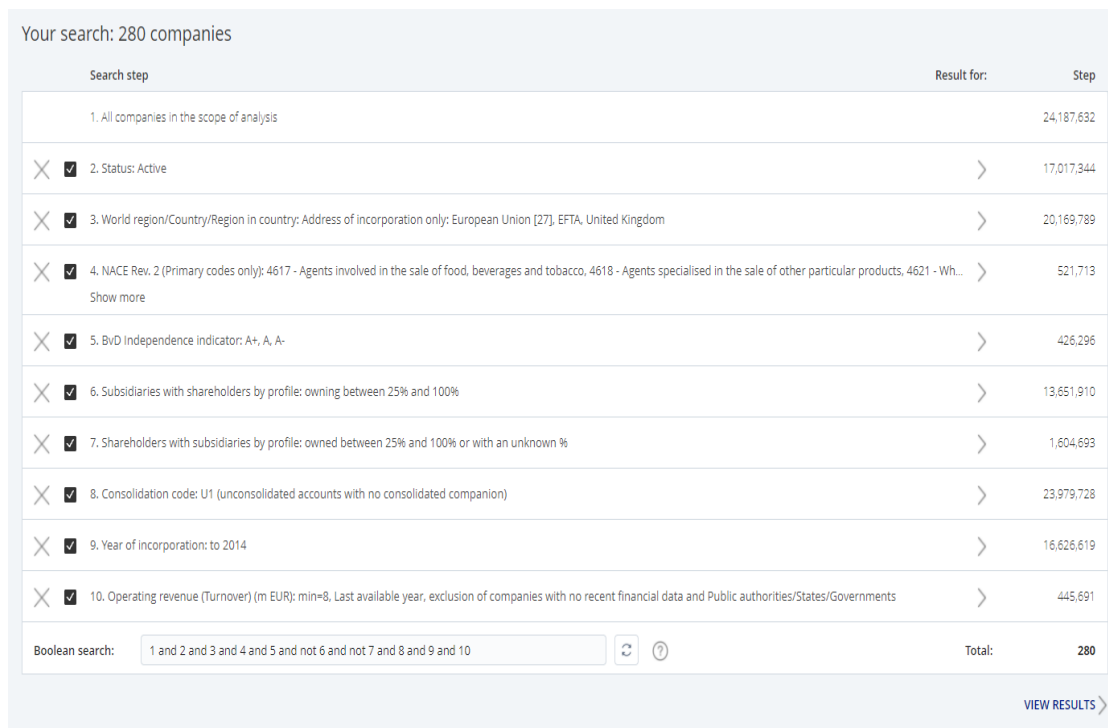
Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.2 Shrnutí vyhledávání v databázi TP Catalyst

Všechny výše uvedené kroky byly zadány do jednoho formuláře (používána spojka „AND“ („a“)). Celkem bylo nalezeno 280 společností, které splňují kritéria srovnatelnosti se společností Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Obrázek 12: Počet společností srovnatelných s Hill's Pet Nutrition s.r.o.



Search step	Result for:	Step
1. All companies in the scope of analysis		24,187,632
<input checked="" type="checkbox"/> 2. Status: Active	>	17,017,344
<input checked="" type="checkbox"/> 3. World region/Country/Region in country; Address of incorporation only: European Union [27], EFTA, United Kingdom	>	20,169,789
<input checked="" type="checkbox"/> 4. NACE Rev. 2 (Primary codes only): 4617 - Agents involved in the sale of food, beverages and tobacco, 4618 - Agents specialised in the sale of other particular products, 4621 - Wh... Show more	>	521,713
<input checked="" type="checkbox"/> 5. BvD Independence indicator: A+, A, A-	>	426,296
<input checked="" type="checkbox"/> 6. Subsidiaries with shareholders by profile: owning between 25% and 100%	>	13,651,910
<input checked="" type="checkbox"/> 7. Shareholders with subsidiaries by profile: owned between 25% and 100% or with an unknown %	>	1,604,693
<input checked="" type="checkbox"/> 8. Consolidation code: U1 (unconsolidated accounts with no consolidated companion)	>	23,979,728
<input checked="" type="checkbox"/> 9. Year of incorporation: to 2014	>	16,626,619
<input checked="" type="checkbox"/> 10. Operating revenue (Turnover) (m EUR): min=8, Last available year, exclusion of companies with no recent financial data and Public authorities/States/Governments	>	445,691
Boolean search: 1 and 2 and 3 and 4 and 5 and not 6 and not 7 and 8 and 9 and 10	Total:	280

[VIEW RESULTS >](#)

Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.3 Navazující analýza v Microsoft Excelu

Díky výše stanoveným kritériím při vyhledávání v databázi TP Catalyst je zřejmé, že kritéria srovnatelnosti se společností Hill's Pet Nutrition s.r.o. splňovalo 280 společností. Všechny společnosti zahrnuje tabulka v Příloze A. Tento počet společností bylo však nutné zúžit na základě dostupných dat a ekonomických ukazatelů. K tomuto účelu posloužila navazující analýza v Microsoft Excelu.

Tabulka 6: Dostupné informace v databázi TP Catalyst, 2021

Company name Latin alphabet
BvD ID number
Country ISO code
BvD Independence Indicator
NACE Rev. 2, core code (4 digits)
Reason
Website address
Operating revenue (Turnover) th EUR 2017
Operating revenue (Turnover) th EUR 2018
Operating revenue (Turnover) th EUR 2019
Sales th EUR 2017
Sales th EUR 2018
Sales th EUR 2019
Operating P/L [=EBIT] th EUR 2017
Operating P/L [=EBIT] th EUR 2018
Operating P/L [=EBIT] th EUR 2019
Manual review
Status

Zdroj: Databáze TP Catalyst, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.3.1 Vyloučení společností kvůli nedostatku dat v databázi TP Catalyst

Nejprve bylo nutné zjistit seznam společností, jejich roční obrat a zisk před úroky a zdaněním (EBIT). Proto byl vytvořen dokument, který obsahoval společnosti, jež ne/disponovaly informacemi o ročním obratu a EBITu pro alespoň dva roky ze tří. Společnosti, které těmito informacemi nedisponovaly, byly vyloučeny.

Pro zjištění veškerých dat týkajících se obratu a EBITu, byl užit vzorec aplikace Microsoft Excel.

Pro roční obrat vypadal vzorec takto:

$$=IF(AND(COUNTIF(L:N,"n.a.")<2,COUNTIF(L:N,0)<2),"OK","OUT") \quad (1)$$

kde: $L:N$... oblast buněk týkající se ročního obratu;

n.a. ... žádná dostupná číselná hodnota u společností;

OK ... podmínka splněna (společnost ponechána);

OUT ... podmínka zamítnuta (společnost vyřazena).

Pro EBIT vypadal vzorec takto:

$$=IF(AND(COUNTIF(O:Q,"n.a.")<2,COUNTIF(O:Q,0)<2),"OK","OUT") \quad (2)$$

kde: *O:Q* ... oblast buněk týkající se ročního obratu;

n.a. ... žádná dostupná číselná hodnota u společností;

OK ... podmínka splněna (společnost ponechána);

OUT ... podmínka zamítnuta (společnost vyřazena).

Další krok spočíval ve výběru takových společností, které zároveň disponovaly údaji o ročním obratu a EBITu. Pro takovéto případy byl v programu Microsoft Excel nadefinován vzorec takto:

$$=IF(AND(S2="OK",R2="OK"),"OK","OUT") \quad (3)$$

kde: *S2* výsledná buňka s ročními obraty všech 280 společností;

R2 výsledná buňka s EBITy všech 280 společností;

OK společnosti postoupeny k další analýze;

OUT ... společnosti vyřazeny.

Na základě tohoto vzorce bylo zjištěno, že k další analýze bylo postoupeno celkem 246 společností, v tomto kroku bylo vyloučeno 34 společností.

5.3.2 Vyloučení společností kvůli ztrátám za sledované období 2017–2019

V tomto kroku byly vyloučeny společnosti, které byly ve sledovaném období 2017–2019 v průměru ztrátové. Vyloučení společností bylo provedeno na základě průměrných

ročních ztrát za všechna tři sledovaná období (2017, 2018, 2019). Je-li testovaná strana (v tomto případě společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o) vyhodnocena jako společnost s omezeným rizikem, pak jsou vyloučené ztrátové společnosti v rámci benchmark analýzy. Jestliže jsou společnosti ve ztrátě, indikuje to, že tyto společnosti nejsou společnostmi s omezeným rizikem (jako tato testovaná strana), a proto by ztrátové společnosti mohly být nesrovnatelné.

V programu Microsoft Excel byl nejprve vytvořen nový dokument, který zahrnoval 246 společností. Tento počet byl získán z předešlé analýzy (viz výše). U těchto 246 společností byl posléze pomocí vzorce „Average“ vypočten průměr ročního obratu za roky 2017–2019.

Vzorec vypadal takto:

$$=AVERAGE(O:Q) \quad (4)$$

kde: $O:Q$... oblast buněk týkající se ročního obratu.

Následně byl vytvořen nový vzorec. Pokud byla společnost neztrátová (tzn. že EBIT byl vyšší než 0), byla postoupena další analýze, pokud byla společnost ztrátová (tzn. že EBIT byl nižší než 0), byla vyloučena z další analýzy.

Vzorec vypadal takto:

$$=IF(AVERAGE(O:Q)<0,"OUT","OK") \quad (5)$$

kde: $O:Q$... oblast buněk týkající se průměrných EBITů.

Na základě tohoto vzorce bylo zjištěno, že ve stanovených letech (2017, 2018, 2019) bylo bez ztrát celkem 225 společností. Těchto 225 společností bylo podrobena další analýze. Dvacet jedna společností bylo ztrátových.

5.3.3 Dostupnost webových stránek 225 společností

V dalším kroku bylo nutné eliminovat společnosti, které nemají webové stránky. Tato eliminace byla uskutečněna manuálně, protože na tuto eliminaci nelze užít žádný vzorec v programu Microsoft Excel. Bylo zjištěno, že z 225 společností nedisponovalo webovými stránkami 32 společností. Celkem 193 společností mělo webové stránky, a proto tyto společnosti byly postoupeny další analýze.

Tento krok byl učiněn proto, že by bylo obtížné i přes vynaložené úsilí zjistit potřebné informace o společnostech nutné pro analýzu.

5.3.4 Manuální selekce

Po vyhledávání webových stránek společností následovala manuální selekce společností. Cílem bylo shromáždit informace o distribučních činnostech společností. Manuální selekce společností vyžadovala značné množství času. Vyhledávány byly společnosti s obdobnou distribuční činností jako společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o

Celkem bylo nutné zkontrolovat 193 společností. Do programu Microsoft Excel byly zkopírovány názvy všech těchto společností, jež disponovaly webovými stránkami. U každé z těchto společností bylo nutné zjistit kód primární činnosti NACE.

Informace o činnostech 193 společností byly vyhledávány na webových stránkách těchto společností, následně byly společnosti označeny za ne/žádoucí. Za nežádoucí byly označeny ty společnosti, které nejsou distributory. Ostatní společnosti byly vyhodnoceny jako společnosti žádoucí. Tyto společnosti byly dále analyzovány.

U těchto společností byly vyhledány jejich webové stránky, byly vyloučeny ty společnosti, které nejsou distributory. Celkem bylo nalezeno 14 společností, které vykonávají srovnatelnou distribuční činnost jako testovaná strana. Názvy těchto společností jsou uvedeny dle databáze TP Catalyst (2021) v původním jazyce níže:

Distriboissons

Unexport s.c.

Libretti s.r.l.

Les punxes distribuidora sl

Almacenes rubio sa

Suministros a carnicerías sa

Balzaretti agri-business s.r.l.

Centro distribuzione alimentare s.r.l.

Lusopera - sociedade de exportacao e comercializacao de produtos hortofructicolos, lda

Exportacion alfalfa feed sl.

Pam - producao e distribuicao horticola do litoral, lda

Eurocidal distribucion sl

Distribuidora de bebidas alhabia sl

Green sales distributions ab

5.3.5 Výběr ukazatele ziskovosti

Ukazatel ziskovosti je finanční ukazatel používaný při analýzách obvyklé ziskovosti srovnatelných společností. Díky tomuto ukazateli lze získat přehledy, výsledky o finančním obratu společnosti a výsledky srovnatelných společností následně analyzovat, porovnávat a vytvářet závěry.

Ukazatel ziskovosti měří vztah hospodářského výsledku vzhledem k tržbám, nákladům nebo použitým zdrojům. Aplikace daného ukazatele ziskovosti závisí na povaze testovaných aktivit, spolehlivosti dostupných dat a rozsahu, v jakém se mají posuzovat odměny, které by testovaná společnost obdržela, kdyby obchodovala s nespojenou osobou.

Pro potřeby srovnání ukazatelů ziskovosti srovnatelných společností byla využita transakční metoda čistého rozpětí („TNMM“) a rentabilita tržeb (anglicky return on sales, dále jen „ROS“). ROS je typicky využíván v analýzách distributorů.

Ukazatel ROS byl vypočítán jako provozní zisk dělený provozními výnosy (obraty).

Tabulka 7: Return on Sales (ROS) u 14 analyzovaných společností

NÁZEV SPOLEČNOSTÍ	ROS 2017	ROS 2018	ROS 2019	Vážený průměr 2017–2019
DISTRIBOISSONS	0.83 %	0.71 %	0.49 %	0.68 %
UNEXPORT S.C.	0.34 %	0.37 %	NA	0.35 %
LIBRETTI S.R.L.	1.69 %	0.69 %	0.89 %	1.09 %
LES PUNXES DISTRIBUIDORA SL	6.74 %	4.23 %	2.72 %	4.56 %
ALMACENES RUBIO SA	2.22 %	3.22 %	4.20 %	3.22 %
SUMINISTROS A CARNICERIAS SA	3.01 %	3.53 %	3.47 %	3.34 %
BALZARETTI AGRI- BUSINESS S.R.L.	7.56 %	9.81 %	9.26 %	8.88 %
CENTRO DISTRIBUZIONE ALIMENTARE S.R.L.	2.03 %	2.56 %	3.24 %	2.61 %
LUSOPERA - SOCIEDADE DE EXPORTACAO E COMERCIALIZACAO DE PRODUTOS HORTOFRUTICOLAS, LDA	0.46 %	0.79 %	1.04 %	0.76 %
EXPORTACION ALFALFA FEED SL.	0.02 %	0.09 %	0.04 %	0.05 %
PAM - PRODUCAO E DISTRIBUICAO HORTICOLA DO LITORAL, LDA	1.54 %	1.66 %	2.69 %	1.96 %
EUROCIDAL DISTRIBUCION SL	0.04 %	0.07 %	0.05 %	0.05 %
DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS ALHABIA SL	2.46 %	0.61 %	0.73 %	1.27 %
GREEN SALES DISTRIBUTIONS AB	3.14 %	2.82 %	2.66 %	2.88 %

Zdroj: Microsoft Excel, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.4 Mezikvartilové rozpětí

Z důvodu zvýšení spolehlivosti analýzy a eliminace tržních výkyvů je využíván statistický nástroj mezikvartil. Využití tohoto nástroje je v souladu s pokynem GFŘ D-34. Díky mezikvartilovému rozpětí jsou eliminovány extrémně nízké a vysoké hodnoty provozních marží.

Výpočet kvartilů byl proveden pomocí statistických funkcí v programu Microsoft Excel. Pro jejich výpočet byla použita data výpočtu ROS v analyzovaných letech 2017–2019 a vážený průměr ziskovosti 14 společností v těchto letech.

Výsledné mezikvartilové hodnoty jsou uvedeny v Tabulce 8 (viz níže). Pro ROS 2019 byl výpočet stanoven pouze na základě 13 společností, neboť jedna ze společností nedisponovala ročním obratem a EBITem.

Tabulka 8: Mezikvartilové rozpětí u 14 sledovaných společností

	2017	2018	2019	Vážený průměr 2017–2019
Počet pozorování	14	14	13	14
Minimum	0.02 %	0.07 %	0.04 %	0.04 %
Dolní kvartil	0.56 %	0.63 %	0.73 %	0.70 %
Medián	1.86 %	1.22 %	2.66 %	1.58 %
Horní kvartil	2.87 %	3.12 %	3.24 %	3.18 %
Maximum	7.56 %	9.81 %	9.26 %	8.88 %

Zdroj: Microsoft Excel, 2021

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

5.5 Ziskovost společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. v období 2017–2019

Při stanovení ceny za zboží prodávané společností Hill's Pet Nutrition s.r.o. vychází Colgate-Palmolive Europe Sarl z jednotného ceníku, který se uplatňuje při prodejkách

spřízněným i nespřízněným distributorům. Ceny jsou následně upraveny tak, aby prodejní ceny zohledňovaly rozsah aktivit vykonaných daným distributorem. Skupina Colgate-Palmolive uplatňuje globálně jednotnou cenovou strategii.

Pro účely ověření správnosti výše uvedeného postupu a skutečnosti, zda takto stanovené převodní ceny odpovídají principu tržního odstupu, byla zvolena metoda TNMM. Ziskovost společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. byla porovnávána se 14 srovnatelnými nezávislými společnostmi, jež vzešly z výše provedené analýzy.

Tabulka 9 zachycuje tři položky: tržby, EBIT a ROS. Všechny tyto položky se vztahují ke společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. v období 2017–2019. Ukazatelem ziskovosti je rentabilita tržeb (ROS).

Tabulka 9: ROS společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. v letech 2017, 2018, 2019

	2017	2018	2019
Tržby (v Kč)	854 884	778 441	832 849
EBIT (v Kč)	57 156	5 105	13 843
ROS (v %)	6.69	0.66	1.66

Zdroj: Hill's Pet Nutrition s.r.o., 2020

Zpracoval: Julián Andrés Morales-Cruz

Celkové mezikvartilové rozpětí u 14 sledovaných společností v letech 2017–2019 ukázalo, že vážený průměr rentability tržeb se pohyboval v rozmezí od 0.04 % (minimum) do 8.88 % (maximum). Celkové mezikvartilové rozpětí bylo tvořeno hodnotami od dolního kvartilu 0.70 % do horního kvartilu 3.18 %. Vážený medián v tomto období činil 1.58 %.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. dosáhla v roce 2019 rentability tržeb 1,66 %. Tento rok bylo zvolen s ohledem na konzultace s poradci z PwC. Hodnota rentability tržeb v tomto období se nachází ve váženém mezikvartilovém rozpětí zjištěném v rámci srovnávací analýzy u 14 společností v období let 2017–2019.

6 Vyhodnocení souladu s principem tržního odstupu

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. lze na základě provedené funkční analýzy charakterizovat jako distributora s běžnými obchodními riziky.

K tomu, aby bylo zjištěno, zda společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nakupuje zboží od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl v souladu s principem tržního odstupu, bylo potřeba užít transakční metodu čistého rozpětí (TNMM). Tato metoda byla použita, protože byly k dispozici všechny potřebné údaje ke zjištění, zda společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. obchodovala se společností Colgate-Palmolive Europe Sarl v souladu s principem tržního odstupu.

Po manuální selekci 193 společností v databázi TP Catalyst bylo vybráno 14 nezávislých společností, které byly na základě zadávaných parametrů v této databázi srovnatelné se společností Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Nejdůležitějším faktorem se stal ukazatel ziskovosti neboli rentabilita tržeb. Rentabilita tržeb těchto 14 společností za období let 2017–2019 byla porovnána s rentabilitou tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o.

Vážená rentabilita tržeb 14 srovnatelných společností v letech 2017–2019 se pohybovala v rozpětí od 0.04 % do 8.88 %, vážené mezikvartilové rozpětí bylo stanoveno od 0.70 % do 3.18 %, vážený medián činil 1.58 %. Rentabilita tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. dosáhla v roce 2019 na hodnotu 1.66 %. Jelikož se tato hodnota nachází ve váženém mezikvartilovém rozpětí zjištěném srovnávací analýzou u 14 srovnatelných společností, lze konstatovat, že ceny zboží nakupovaného společností Hill's Pet Nutrition s.r.o. od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl **neodporovaly** v roce 2019 principu tržního odstupu.

Tento výsledek je možné považovat za velmi dobrý, společnost by měla pokračovat v transakcích se sdruženými stranami za stejných podmínek jako při obchodování se společností Colgate-Palmolive Europe Sarl v roce 2019.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. respektovala v roce 2019 princip tržního odstupu při obchodních transakcích se společností Colgate-Palmolive Europe Sarl. Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. měla v roce 2017 hodnotu rentability tržeb 6.69 %. Tento výsledek se nachází mimo hodnoty váženého mezikvartilového rozpětí, v tomto případě

nad horním kvantilem tohoto rozpětí. V takovémto případě společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. nakupovala v tomto roce zboží a služby od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl za nízké ceny, společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. měla nízké náklady vynaložené na prodané zboží, což způsobilo, že společnost dosáhla vyššího zisku, a tedy měla vyšší základ daně, a proto musela uhradit vyšší daně v České republice.

Oproti tomu hodnota rentability tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. byla 0.66 % v roce 2018. Tato hodnota se nachází pod dolním kvantilem zjištěného váženého mezikvartilového rozpětí. To znamená, že společnost docílila nízkého zisku kvůli vysokým nákladům vynaloženým na prodané zboží, společnost teda měla nízký zisk, a tím pádem nízký základ daně, a proto nemusela uhradit vyšší daně v České republice.

Závěr

Hlavním cílem této diplomové práce „*Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora*“ bylo zjistit, zda distributor, společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o., ve sledovaném období dodržuje princip tržního odstupu při obchodních transakcích se sdruženou společností, konkrétně se společností Colgate-Palmolive Europe Sarl.

Aby bylo možné dospět k závěru, bylo nutné stanovit si dílčí cíle: vyhledat aktuální zdroje pro vypracování teoretické i praktické části diplomové práce a tyto zdroje vhodně užít, charakterizovat vybraného distributora, provést srovnávací analýzu, stanovit vhodnou metodu hodnocení převodních cen s ohledem na ověření souladu s principem tržního odstupu, určit a vyhodnotit dosažené výsledky. Stanovené cíle práce byly splněny.

Diplomová práce byla rozdělena do šesti kapitol. Na základě českých i zahraničních zdrojů byla vytvořena první kapitola týkající se teorie převodních cen. Druhá kapitola se věnovala charakteristice zvoleného distributora, společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o., třetí kapitola byla zaměřena na funkční a rizikovou analýzu této společnosti. Čtvrtá kapitola zahrnovala výběr nejvhodnější metody převodních cen s ohledem na informace získané o distributorovi. Pátá kapitola obsahovala poznatky benchmark analýzy z databáze TP Catalyst. V poslední kapitole byl vyhodnocen hlavní cíl této práce.

Teoretická část práce vycházela z českých i mezinárodních zdrojů, např. z angličtiny, španělštiny. Základním pramenem této práce se bezpochyby staly směrnice OECD týkající se převodních cen. Vysvětleny byly pojmy jako převodní ceny, spojené osoby, princip tržního odstupu. Popsány byly metody převodních cen, shrnuta byla problematika převodních cen s ohledem na českou legislativu, jelikož zvolený distributor sídlí v České republice.

Praktická část byla podložena teoretickými poznatky spjatými s problematikou převodních cen. Nejprve byla charakterizována autorem vybraná společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. Údaje o společnosti podstatné a potřebné pro závěry této práce byly získány z účetních závěrek zveřejněných distributorem v portálu www.justice.cz.

Sledovány byly transakce této společnosti se sdruženou společností Colgate-Palmolive Europe Sarl.

Na základě získaných informací byla provedena funkční a riziková analýza společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. S ohledem na zjištěné informace o této společnosti byla zvolena vhodná transakční metoda, a to metoda čistého rozpětí (TNMM). Zamítnutí ostatních transakčních metod bylo odůvodněno.

Poté byla v databázi TP Catalyst provedena benchmark analýza. Databáze vyhledala na základě předem stanovených vstupních dat společnosti s obdobnou obchodní činností jako společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. K předem stanoveným vstupním datům patřilo vyhledávání společností se statutem aktivní, z geografického hlediska byly sledovány společnosti s obchodní činností v Evropské unii, Velké Británii a státech EFTA. Další parametry byly zaměřeny na společnosti nezávislé, vyloučeny byly společnosti vlastněné z více než 25 %, společnosti vlastníci alespoň jednu dceřinou společnost minimálně z 25 % i ty společnosti, které byly založeny před rokem 2014. Dále byly vyhledávány společnosti s nekonsolidovanou účetní závěrkou a s provozními výnosy stanovenými na základě konzultací s poradci ze společnosti PwC vyššími než 8 milionů eur, čímž byly eliminovány společnosti s nižšími provozními výnosy. Všechna kritéria splňovalo celkem 280 společností.

Dále bylo 280 společností podrobena analýze v programu Microsoft Excel. Tento počet společností bylo nutné zúžit na základě dostupných dat a ekonomických ukazatelů ve stanovených letech 2017–2019. Eliminovány byly společnosti, které nedisponovaly informacemi o ročních obratech a EBITech, společnosti, které byly ve sledovaném období v průměru ztrátové, společnosti, jež neměly zřízené webové stránky, společnosti, které nebyly na základě dostupných dat distributory. Tyto parametry odhalily celkem 14 společností, jež byly srovnatelné se společností Hill's Pet Nutrition s.r.o.

U těchto zbylých 14 společností byl vypočten index rentability tržeb ve sledovaném období let 2017–2019. Z důvodu zvýšení spolehlivosti analýzy a eliminace tržních výkyvů byl vypočítán statistický nástroj mezikvartil. Následně byla vážená rentabilita tržeb v období 2017–2019 srovnána s rentabilitou tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. a vyvozen závěr.

Vážený průměr indexu rentability tržeb 14 srovnatelných nezávislých společností v období let 2017–2019 činil rozpětí od 0.04 % do 8.88 %. Vážené mezikvartilové rozpětí u sledovaných společností se pohybovalo od 0.70 % do 3.18 %. Vážený medián byl stanoven na 1.58 %.

Společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. dosáhla v roce 2019 indexu rentability tržeb 1,66 %. Tento rok 2019 byl vybrán s ohledem na nedávno dokončený audit distributora, společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o., a s ohledem na konzultace s poradci ze společnosti PwC.

Protože se hodnota indexu rentability tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. nachází ve váženém mezikvartilovém rozpětí zjištěném u 14 společností, znamená to, že společnost Hill's Pet Nutrition s.r.o. **respektuje a dodržuje princip tržního odstupu** při transakcích se sdruženými společnostmi. Výsledek indexu rentability tržeb Hill's Pet Nutrition s.r.o. se navíc přibližuje váženému mediánu u sledovaných analyzovaných společností.

V případě, kdyby výsledek výpočtu rentability tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. byl v rozmezí nižším než vypočtený dolní kvartil, znamenalo by to, že společnost neuplatňuje princip tržního odstupu a nakupuje produkty od spřízněných společností za vyšší tržní cenu, čímž snižuje svůj zisk. V případě, kdyby výsledek výpočtu rentability tržeb společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. byl nad vypočteným horním kvartilem, znamenalo by to, že společnost nakupuje produkty od spřízněných společností za nižší cenu. To by vedlo k tomu, že společnost má vyšší zisk, a proto musí platit vyšší daně.

Seznam použitých zdrojů

Monografické publikace

Cole, R., & Byrnes, W. (2009). *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*. New York, United States: Lexis.

Cooper, J., Fox, R., Loeprick, J., & Mohindra, K. (2016). *Transfer Pricing and Developing Economies: A Handbook for Policy Makers and Practitioners*. Washington, D.C., United States: World Bank Publications.

Pena, H., Solano, M., & García, D. (2003). *Transfer Pricing Rules and Practice in Mexico*. Washington, D.C., United States: BNA Tax Management.

Solilová, V. & Nerudová, D. (2019). *Transferové ceny – Unikátní komplexní zpracování problematiky / Praktické pojetí formou případových studií*. Praha, Česká republika: Wolters Kluwer ČR.

Treidler, O. (2020). *Transfer Pricing in One Lesson. A Practical Guide to Applying the Arm's Length Principle in Intercompany Transactions*. Berlin, Germany: Springer.

Vědecké a odborné články

Česká národní banka (2021). *CNB.cz*. Dostupné 31. 11. 2021 z https://www.cnb.cz/export/sites/cnb/cs/menovapolitika/.galleries/gev/gev_2020/gev_20_04.pdf

CIAT (2021). *Ciat.org*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www.ciat.org/some-considerations-on-the-transfer-pricing-comparability-analysis-process/?lang=en>

Deloitte (2015). *Deloitte.com*. Dostupné 23. 11. 2021 z <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-beps-changes-transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting.pdf>

Deloitte (2017). *Deloitte.com*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www2.deloitte.com/nz/en/pages/tax-alerts/articles/do-your-contracts-comply-with-new-transfer-pricing-guidelines.html>

GCF (2021). *Grupoconsultorefe.com*. Dostupné 23. 11. 2021 z <https://grupoconsultorefe.com/recursos/articulo/documentacion-de-precios-de-transferencia-en-mexico>

Hill's Pet (2021). *Hillspet.cz*. Dostupné 1. 12. 2021 z <https://www.hillspet.cz/>

Hughes, E., & Nicholls, W. (2010) *Taxjournal.com*. Dostupné 9. 11. 2021 z <https://www.taxjournal.com/articles/different-methods-tp-pros-and-cons>

KPMG (2020). *Danovky.cz*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://danovky.cz/en/covid-19-and-transfer-pricing-policy-comparability-analysis>

McKinley, J., & Owslez, J. (2013). Transfer Pricing and its effect on financial reporting. *Journal of accountancy*, 17 (10). Dostupné z <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2013/oct/20137721.html>

PwC (2020). *PwC.com*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/Poniendo-la-comparabilidad-en-perspectiva.html>

RoyaltyRange (2019). *Royaltyrange.com*. Dostupné 9. 11. 2021 z <https://www.royaltyrange.com/home/blog/transfer-pricing-comparable-uncontrolled-price-cup-method>

TGS Au partners (2021). *Au-partners.com*. Dostupné 15. 11. 2021 z <https://au-partners.com/en/blog/costplus-method-for-transfer-pricing>

TP Guidelines (2021). *Tpguidelines.com*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://tpguidelines.com/b-2-comparability-analysis/>

Vero (2021). *Vero.fi*. Dostupné 23. 11. 2021 z <https://www.vero.fi/en/businesses-and-corporations/business-operations/transfer-pricing/transfer-pricing-documentation/>

WSBI (2015). *Wsbi-esbg.org*. Dostupné 4. 10. 2021 z <https://www.wsbi-esbg.org/Positions/Taxation/taxation>

Firemní publikace

McKinsey & Company (2020). *The 2020 McKinsey Global Payments Report*. Dostupné z <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/financial%20services/our%20insights/accelerating%20winds%20of%20change%20in%20global%20payments/2020-mckinsey-global-payments-report-vf.pdf>

Články v časopise:

Plesner Rossing, C., Cools, M., & Rohde, C. (2017). International transfer pricing in multinational enterprises. *Journal of Accounting Education*, 39 (C), 55-67. doi: 10.1016/j.jaccedu.2017.02.002

Právní předpisy

Code of Federal Government (2021). *Ecf.gov*. Dostupné 4. 10. 2021 z <https://www.ecfr.gov/current/title-26/chapter-I/subchapter-A/part-1/subject-group-ECFRd098d41e22e1417/section-1.482-1A>

Generální finanční ředitelství (2009a). *Financnisprava.cz*. Dostupné 2. 11. 2021 z <https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/D%20-%20Z%c3%a1kony/D-332.pdf>

Generální finanční ředitelství (2009b). *Financnisprava.cz*. Dostupné 24. 11. 2021 z <https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/D-334.pdf>

Generální finanční ředitelství (2012). *Financnisprava.cz*. Dostupné 24. 11. 2021 z <https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/PokynGFR-D-10.pdf>

Generální finanční ředitelství (2015). *Financnisprava.cz*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/D%20-%20Z%c3%a1kony/Pokyn-GFR-D-22.pdf>

Generální finanční ředitelství (2019). *Financnisprava.cz*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www.financnisprava.cz/assets/cs/prilohy/d-zakony/Pokyn-GFR-D-34.pdf>

OECD (2010). *OECD.org*. Dostupné 4. 11. 2021 z <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/45765363.pdf>

OECD (2014). *Model tax convention on Income and on Capital: Condensed Version 2014*. OECD Publishing se sídlem v Paříži.

OECD (2017a). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OECD Publishing se sídlem v Paříži.

OECD (2017b). *OECD Tax convention on income and on Capital 2017*. OECD Publishing se sídlem v Paříži.

OECD (2018). *Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method: Inclusive Framework on BEPS: Action 10, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. OECD Publishing se sídlem v Paříži.

OECD (2020). *OECD.org*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/guidance-on-the-transfer-pricing-implications-of-the-covid-19-pandemic-731a59b0/>

United Nations (2017). *Practical manual on transfer pricing for developing countries*. UN Publishing se sídlem v New Yorku.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů

Zákon č. 164/2013 Sb., o mezinárodní spolupráci při správě daní a o změně dalších souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů

Ostatní zdroje

Databáze TP Catalyst (2021)

Hill's Pet Nutrition s.r.o. (2020). *Výroční zpráva 2019*. Dostupné z <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=62408594&subjektId=898740&spis=985629>

Hill's Pet Nutrition s.r.o. (2021). *Výroční zpráva 2020*. Dostupné z <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=68437074&subjektId=898740&spis=985629>

Hill's Pet Nutrition s.r.o. (2022). *Hillspet.cz*. Dostupné 2. 2. 2022 z <https://www.hillspet.cz/>

Microsoft Excel (2022)

NACE (2021). Nace.cz. Dostupné 3. 10. 2021 z <http://www.nace.cz/>

Obchodní rejstřík (2021). *Justice.cz*. Dostupné 3. 11. 2021 z <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=898740&typ=PLATNY>

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vlastnosti převáděného majetku či poskytnutých služeb	22
Tabulka 2: Registrační informace společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o.	39
Tabulka 3: Vybrané finanční ukazatele společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. (v tis. Kč) za roky 2017, 2018 a 2019	40
Tabulka 4: Objem vnitroskupinových transakcí společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. (v tis. Kč) v roce 2019	45
Tabulka 5: Funkční analýza nákupu zboží společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. od společnosti Colgate-Palmolive Europe Sarl	48
Tabulka 6: Dostupné informace v databázi TP Catalyst, 2021	64
Tabulka 7: Return on Sales (ROS) u 14 vybraných společností	69
Tabulka 8: Mezikvartilové rozpětí u 14 sledovaných společností	70
Tabulka 9: ROS společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. ve letech 2017, 2018, 2019	71

Seznam obrázků

Obrázek 1: Struktura společnosti Hill's Pet Nutrition s.r.o. v rámci skupiny	38
Obrázek 2: Ukázka krmiv Hill's Pet Nutrition s.r.o.	40
Obrázek 3: Aktivní společnosti v databázi TP Catalyst (2021)	56
Obrázek 4: Vybraná geografická poloha v databázi TP Catalyst (2021)	57
Obrázek 5: Kódy klasifikace ekonomických činností v databázi TP Catalyst (2021)	58
Obrázek 6: BvD independence indicator v databázi TP Catalyst (2021)	59
Obrázek 7: Počet společností v databázi TP Catalyst (2021) dle kroku 5	60
Obrázek 8: Počet společností v databázi TP Catalyst (2021) dle kroku 6	60
Obrázek 9: Nekonsolidované účetní závěrky v databázi TP Catalyst (2021)	61
Obrázek 10: Počet společností založených před rokem 2014 v databázi TP Catalyst (2021)	62
Obrázek 11: Provozní výnosy vyšší 8 milionů eur v roce 2019	62
Obrázek 12: Počet společností srovnatelných s Hill's Pet Nutrition s.r.o.	63

Seznam použitých zkratk a značek

ALP	Arm's length principle
APA	Advance pricing agreement
CbC	Country-by-country Report
Cost +	Cost plus method
CUP	Comparable Uncontrolled Price method
EBIT	Earnings before interest and taxes
EFTA	European Free Trade Association
EU	Evropská unie
GFŘ	Generální finanční ředitelství
LF	Local file
MF	Master File
NACE	Nomenclature d'Activités des Communautés Européennes
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OM	Operating Margin
PLI	Profit level indicator
PwC	PricewaterhouseCooper
ROA	Return on Assets
ROCE	Return on capital employed
ROS	Return on sales
ROTC	Return on total costs
RPM	Resale Price Method
TNMM	Transactional net margin method
TP	Transfer Pricing
TPSM	Transactional Net Margin Method

UK United Kingdom

UN United Nations

Příloha

Příloha A: Seznam 280 potenciálně srovnatelných společností z databáze TP Catalyst; písmeno „X“ značí vyloučené společnosti.

	COMPANY NAME	DATA	ZTRÁTA	WEB
1.	CE.DI. GROS - SOCIETA' CONSORTILE A RESPONSABILITA' LIMITATA (IN BREVE CE.DI. GROS - S.C. A R.L.)			
2.	GARCIA ARANDA SL			
3.	MERCK SHARP & DOHME "MSD" S.A.			
4.	ANNONI S.P.A.		X	
5.	JET IMPORT			
6.	PHARMACEUTICAL CENTER S.A. - "VITAFARM"			
7.	LES QUATRE SAISONS		X	
8.	TABAKWAREN UNION GMBH & CO. KG			
9.	FELDSAATEN FREUDENBERGER G.M.B.H. & CO. KOMMANDITGESELLSCHAFT			
10.	MAPE ASESORES SA			
11.	VINAOLIVA S. COOP			
12.	CARMEN POLSKA SP. Z O.O.			
13.	DYNAMIC PHARMA S.A.			
14.	H WALTON LIMITED	X		
15.	INPROQUISA SA			
16.	EUMEDICA			
17.	MANZANILLA OLIVE S.C. AND DE 2 GRADO			
18.	FRUTA DE ANDALUCIA SCA	X		
19.	COFFEETEAM			
20.	SOL Y TIERRA CAMPO DE CARTAGENA SL			

21.	PACIFIC PRODUCE LIMITED	X		
22.	AGRAL		X	
23.	BARTON AND REDMAN LIMITED	X		
24.	BENEFIS S.R.L.			
25.	ERIE EUROPE			
26.	DISTRIBOISSONS			
27.	ARMADORES DE BURELA SA			
28.	UAB ARIMEX			
29.	AGRUPAADRA SA		X	
30.	BILLIET-VANLAERE			
31.	SOCIETA' AGRICOLA MIOORTO S.R.L.			
32.	ALMACENES COSTASOL SA			
33.	SAT LIMITADA N 4771 GRUFESA			
34.	SCHIETSE			
35.	CONACO, SA			
36.	FARMASYN S.A.			
37.	UNEXPORT S.C.			
38.	GELPIAVE S.R.L.			
39.	EZG ANKUM GMBH			
40.	NATURKOST SCHRAMM IMPORT-EXPORT GMBH	X		
41.	UNILAND S.C.			
42.	ZIARN-POL SP. Z O.O.			
43.	SAT 429 5 PLATANEROS DE CANARIAS	X		
44.	HAJDUK GRUPA PRODUCENTOW PIECZAREK SP. Z O.O.			
45.	CEREALES PEPILLO SA			
46.	PGC POLSKA GRUPA CERAMICZNA SP. Z O.O.			
47.	CHEMIL S.R.L.			
48.	GWTS - TRADING, S.A.			X
49.	CITRICOS GINERO, S.L.			
50.	TORRIBA - ORGANIZACAO DE PRODUTORES HORTOFRUTICOLAS, S.A.			

51.	COMERCIAL DE MATERIAS PRIMAS, SA			X
52.	GROUPEMENTS DE PRODUCTEURS FRUITS ET LEGUMES	X		
53.	INSULAR GENERAL ALIMENTARIA SA			X
54.	ETABLISSEMENTS LUCIEN WALCH			
55.	HORTICOLA DE MAZARRON SL			
56.	WISE TRADING LIMITED	X		
57.	OP LA MARCA GRAINS SOCIETA' CONSORTILE A R.L.			X
58.	PESCADORES DEL SUR SL			
59.	PASTORES GRUPO COOPERATIVO DE PRODUCTORES DE CARNE S.C.			
60.	INTERLAZARO SL			
61.	GOOD FOOD WINES LIMITED	X		
62.	ZOLL MEDICAL FRANCE			
63.	GIOVANNI GRASSO S.R.L.		X	
64.	LATTEPIU' - SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA		X	
65.	SARTO S.R.L.			
66.	GRUPA PRODUCENTOW GRZYBOWY RAJ SP. Z O.O.			
67.	PHARMA SA			
68.	POLSKA GRUPA HANDLOWA ALFA SP. Z O.O.			
69.	EUROVOLAILLES			
70.	COSELVA-AGRICOLA I SECCIO DE CREDIT DE LA SELVA DEL CAMP S.C.C.L.	X		
71.	BELGIAN BEVERAGES			
72.	GOEDHUIS & COMPANY LIMITED	X		
73.	UNIARME - UNIAO DE ARMAZENISTAS DE MERCEARIA, C.R.L.	X		
74.	LIBRETTI S.R.L.			
75.	DIBS DISTRIBUTION LIMITED	X		
76.	ZLATA VEJCE A.S.,			

77.	EUROAVI SRL		X	
78.	CASALMA SL			
79.	LES PUNXES DISTRIBUIDORA SL			
80.	MERCAGRISA SA			
81.	GROS & CO. SOCIETA' A RESPONSABILITA' LIMITATA (IN BREVE GROS & CO. S.R.L.)			
82.	APAVE - ORGANIZACAO DE PRODUTORES AGRICOLAS DO VALE DO TEJO, S.A.			X
83.	SOCIEDADE DE VINHOS VITOR MATOS II, S.A.			
84.	PROEX DRINKS GROUP, SOCIEDAD ANONIMA.			
85.	COCEREALES S.C. AND		X	
86.	DEILOR S.C.	X		
87.	AGRODOMI S.C.			
88.	ADS GROUP			
89.	SERMIDE ORTOFRUIT SOCIETA' CONSORTILE A RESPONSABILITA' LIMITATA			X
90.	ADELPHI (TUBES) LIMITED	X		
91.	ALMACENES RUBIO SA			
92.	HORTOFRUTICOLAS CAMPELOS, S.A.		X	
93.	PRIM SANTERRE			
94.	CEREALES NORIEGA SA			
95.	TORRE H. GLATZOUNIS A.B.E.E.			
96.	MOGALLA S. A. T. H. 0020			
97.	TOP POMMES DE TERRE			
98.	EN'DIVA			
99.	AIB FOODS LIMITED	X		
100.	IMAGO			
101.	PROTON SA			
102.	FRUTAS APEMAR SL			
103.	TESI SAEZ SL			
104.	SUMINISTROS A CARNICERIAS SA			

105.	PASSALIS, G. & J., S.A.			
106.	COOPCYL S.C.			
107.	GLUCHOWSKI GROUP SP. Z O.O.			
108.	BALZARETTI AGRI-BUSINESS S.R.L.			
109.	EXOTIC FRUIT AS			
110.	VALDIPOM			
111.	ARTE MORHUA SA.			
112.	PGS SP. Z O.O.			
113.	PREMIUM HALAL MEAT POULTRY LIMITED	X		
114.	EUROFRESH FRUIT & VEGETABLES LIMITED	X		
115.	GRUPO HORTIBERIA SOCIEDAD ANONIMA			
116.	L'ALTAVILLOISE			
117.	PROVECAEX SL			
118.	TROPICANA SP. Z O.O.			
119.	NEW GREEN			
120.	GRUPA PRODUCENTOW ROLNYCH SUFLIDOWO SP. Z O.O.			
121.	CENTRO DISTRIBUZIONE ALIMENTARE S.R.L.			
122.	HATZISALATAS S.A.			
123.	AGROBIODROM			
124.	ALFRUT SAT N H 11			
125.	SAT AGRICULTORES DEL SURESTE			
126.	VERDE INTESA SOCIETA' CONSORTILE A RESPONSABILITA' LIMITATA			X
127.	BIALSKI OWOC SP. Z O.O.			
128.	GRUPA PRODUCENTOW WARZYW SZKLARNIOWYCH VEGAPOL SP. Z O.O.			
129.	NARANJAS JIMENEZ SL			
130.	PAN.SY.FA. PANHELLENIC PHARMACISTS COOP. S.A.	X		

131.	CITRICOS ANDALUCES S. A. T. 3719			
132.	NATIONWIDE HYGIENE SUPPLIES LIMITED	X		
133.	GRUPA PRODUCENTOW GREEN GROUP SP. Z O.O.			
134.	AGROAGUADULCE SOCIEDAD LIMITADA.			X
135.	ETABLISSEMENTS MICHEL COME			
136.	GERMAN SEED ALLIANCE GMBH			
137.	MUNDIPHARMA PHARMACEUTICALS LIMITED	X		
138.	RESCO SA			
139.	COOP - TATRY, S.R.O.			X
140.	A. ALVES & COMPANHIA, LDA			
141.	SELECT FRUIT			
142.	TOSTADORES REUNIDOS SA			
143.	CERPRO - ORGANIZACAO DE PRODUTORES, S.A.			X
144.	PROCAM SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA			
145.	ORTOFRUTTA SATTIN S.R.L.			
146.	SAT N 9913 CITRICULTORES REUNIDOS			X
147.	MOURLHON ETABLISSEMENTS			
148.	ANDALUCIA DE EXPORTACIONES S.C. AND			X
149.	V.S. DENTAL S.P.A.			
150.	PEPE VAQUERO SL			
151.	PHARMA EEC S.R.L.			
152.	CERSUL - AGRUPAMENTO DE PRODUTORES DE CEREAIS DO SUL, S.A.			
153.	D. & F. MCCARTHY LIMITED	X		
154.	CITRISOL SDAD COOP			
155.	IBERALFA S.C.C.L.			

156.	FAGRICOOP - COOPERATIVA AGRICOLA E DOS PRODUTORES DE LEITE DE VILA NOVA DE FAMALICAO, C.R.L.	X		
157.	GHIGO S.R.L.			
158.	S.C. COTA 120			
159.	OLFATTORIO S.R.L.			
160.	SOPROLUX			
161.	ESPALMEX SL			
162.	SICA BIO PAYS LANDAIS	X		
163.	GRUPO TOPGEL SL.			
164.	GRUPO AGF FASHION SL.			
165.	UNICOD AS			
166.	GRUPA PRODUCENTOW OWOCOW I WARZYW PIECZARKI PODLASKIE SP. Z O.O.			
167.	LUSOPERA - SOCIEDADE DE EXPORTACAO E COMERCIALIZACAO DE PRODUTOS HORTOFRUTICOLAS, LDA			
168.	HIJOS DE TEODORO MUNOZ SL			
169.	RAMIRO ARNEDO SA			
170.	CALCOB - COOPERATIVA AGRICOLA DE OLIVEIRA DO BAIRRO E VAGOS, C.R.L.	X		
171.	EXPORTACION ALFALFA FEED SL.			
172.	FRUTAS OLMOS SL			
173.	ANEDILCO SL			
174.	OP NAZIONALE ITALIA CEREALI - PER FILIERE DI QUALITA' S. CONSORTILE A R.L. IN BREVE CEREALI ITALIA S.CONSORTILE A R.L.			
175.	BODEGAS MENDIETA SL			X
176.	DOMAINES ET CHATEAUX DE BOURGOGNE REUNIS			
177.	CINATUR GROUP SOCIEDAD LIMITADA			
178.	HERMANOS CASTANO FERNANDEZ SL			

179.	TUIDA GROUP OOD			
180.	UNITED COMPANY VARNA OOD			
181.	TODOCERAM SRL			X
182.	SARL AVICOLE DE L'OUEST			X
183.	SOLCHEM NATURE SL			
184.	ARGAL FRANCE			
185.	LR HEALTH & BEAUTY SYSTEMS, S.R.O.			
186.	LA SORGENTE PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI SRL IN SIGLA LA SORGENTE SRL			X
187.	TEMPLE WINES (CASH & CARRY) LIMITED	X		
188.	HOSPITAL HISPANIA SL			
189.	SCOT LA CIGOGNE	X		
190.	PINONES DE CASTILLA SA			
191.	NORALCO SA		X	
192.	DOLCIARIA CIDNEO S.P.A.			
193.	VITALUS DISTRIBUCION ALIMENTARIA SL			
194.	SKOVLY-GRUPPEN AS		X	
195.	PAM - PRODUCAO E DISTRIBUICAO HORTICOLA DO LITORAL, LDA			
196.	SARL DOMAINE BAYARD			
197.	SICA SARL LA CHARENTEISE FRUITIERE		X	
198.	EL ESPEJO HOSTELERO, SA			
199.	CENTRUM PTASZKOWO SP. Z O.O.			X
200.	MEJILLONERAS CONS DE UDRA SL			X
201.	REMEDUS			
202.	COOPERATIVA ABASTECEDORA DOS INDUSTRIAIS DE ALIMENTOS COMPOSTOS PARA ANIMAIS, C.R.L.	X		
203.	P MORALES Y GODOY SL			
204.	LESAFFRE HELLAS S.A.			

205.	COMERCIAL ATLANTICA PESQUERA SA			X
206.	BIOVENTIX PLC	X		
207.	PARMAFRUTTA - S.R.L.			
208.	F.LLI BONIFAZIO S.R.L.			
209.	LA CHIPRANESCA S.C.L.			
210.	DIABETYK24 SP. Z O.O.		X	
211.	HOSTELERIA SAN MARTIN SL			X
212.	HIT-M OOD			
213.	O MELRO.OP, S.A.			X
214.	KYPROPHARM LIMITED	X		
215.	NEW MEDICAL SOLUTIONS S.R.L.			
216.	CORIMA COMPTOIR D'ORIENT ET DU MAROC	X		
217.	SIMID SPED OOD			X
218.	NANUK			
219.	SICA RAISINOR FRANCE PEPINS		X	
220.	EUROCIDAL DISTRIBUCION SL			
221.	DYNAMIS RODOU LTD			
222.	HERMANOS GALLEGO VAQUERO SA			X
223.	TERRA NOSTRUM S.A.	X		
224.	BELPISCEPROM SIA			
225.	DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS ALHABIA SL			
226.	LE SERBET			
227.	COFRUTAS QUALITY SOCIEDAD LIMITADA.			
228.	ENFAREL S.A.		X	
229.	DOMAINE DE LA CROZETTE			
230.	COPROSAIN COOPERATIVE DE TRANSF. ET COMMERC. DE PRODUITS SAINS		X	
231.	PRZEDSIEBIORSTWO PRODUKCYJNO - HANDLOWO - USLUGOWE BAS - POL SP. Z O.O.			

232.	TERRAMILHO - AGRUPAMENTO DE PRODUTORES DE CEREAIS, LDA			X
233.	PRIMOHORTA - SOCIEDADE DE PRODUTORES DE HORTICOLAS, LDA			
234.	LANDFRUIT DE EXTREMADURA S.L.			
235.	DISTRIBUCIONES TODA-SAGRA SL		X	
236.	SPECIAL FORMAGGI S.R.L.			
237.	LA REDONDA DE LOS HUERTOS SL			
238.	POLSAD DYSTRYBUCJA SP. Z O.O.			
239.	LES VERGERS DE LA COURTOISE			
240.	COMERCIAL DE BEBIDAS CORTES SL			X
241.	VIVERO EL PINAR S.C.			
242.	ARGES BIOSUD COOPERATIVA AGRICOLA			X
243.	RIPOSTO PESCA S.R.L.			
244.	LAAGEN GULROT AS			
245.	COLA DAIRY PRODUCTS ESPANA SL	X		
246.	SILOS DEL CINCA SA			
247.	BACK EUROP ESPANA SL			
248.	OVIGAR LIVESTOCK SOCIEDAD LIMITADA.			X
249.	ORIGINE GROUP SOCIETA' CONSORTILE A RESPONSABILITA' LIMITATA			
250.	SAISSE ET FILS		X	
251.	BERNAS MEDICAL			
252.	COMERCIAL ZARAGOZA SL		X	
253.	GFT FRANCE			
254.	CORUNAFRUIT SA			X
255.	LAKY S.A.		X	
256.	GREX MEDICAL OY			
257.	MOSCHIANO S.R.L.			
258.	FLORABELLA HORTICULTURA SL			X
259.	GREEN SALES DISTRIBUTIONS AB			

260.	COOP EXTREMENA DE AJOS DE ACEUCHAL S.C.			
261.	MEDILEVEL SA			
262.	AVICSA SABORS SELECTES SL			
263.	AGRIMORE S.A.			
264.	CPF - CENTRO DE PRODUCAO E COMERCIALIZACAO HORTOFRUTICULA, LDA			X
265.	CARIDUL Y SALUD SL			
266.	GROSSISTI BEVANDE ASSOCIATI S.R.L.			X
267.	COPI TRADING SA			
268.	PENTA BEVANDE S.R.L.			
269.	CHEMIGROUP FRANCE			
270.	ELIPEC - AGRUPAMENTO DE PRODUTORES DE PECUARIA, S.A.			
271.	BIBITE LACONI S.R.L.			
272.	RIOFRUIT SL			
273.	XEPO-ORGANIZACAO DE DISTRIBUICAO E COMERCIO, S.A.			X
274.	FRUITS ET LEGUMES PROVENCE INDUST			
275.	FRUTAS HERMANOS BRAOJOS SL	X		
276.	LA COLLEGALE DES DOMAINES DE LOIRE			
277.	VDA DE ANTONIO SERRA SA		X	
278.	GRUPA PRODUCENTOW OWOCOW WITAMINA SP. Z O.O.			
279.	HD HLUCIN, S.R.O.			
280.	GOMEZ TINEO SA			

Abstrakt

MORALES-CRUZ, J. A. (2022). *Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora společnosti* (Diplomová práce), Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická.

Klíčová slova: převodní ceny, princip tržního odstupu, spojené osoby, závislé transakce, srovnávací analýza, funkční analýza

Tato diplomová práce „*Převodní ceny – testování souladu s principem tržního odstupu na příkladu distributora*“ se zabývá analýzou principu tržního odstupu převodní cen pro společnost v roli distributora. Tato práce se skládá ze dvou částí, části teoretické, obsahující teoretická východiska převodních cen ve světě a v České republice, a části praktické. Praktická část zahrnuje funkční, rizikovou a benchmark analýzu. Benchmark analýza byla provedena pomocí databáze TP Catalyst. Díky výsledkům získaným z uvedené databáze byly společnosti dále analyzovány, aby bylo možné zjistit rentabilitu tržeb u těchto společností. Na základě zjištění ROS (rentability tržeb) u těchto společností byl vyvozen závěr této diplomové práce. Na závěr bylo uvedeno, zda distributor realizuje své obchodní aktivity se spojenými osobami s ohledem na princip tržního odstupu.

Abstract

MORALES-CRUZ, J. A. (2022). *Transfer prices – testing of compliance with the arm's length principle using the example of a distributor* (Diplom thesis), West Bohemia University in Pilsen, Faculty of Economics.

Key words: transfer pricing, arm's length principle, related parties, related transactions, comparability analysis, functional analysis

This diploma thesis "*Transfer prices – testing of compliance with the arm's length principle using the example of a distributor company*" deals with the analysis of arm's length principle of transfer prices for a distributor company. This work consists of two parts, the theoretical part, containing the theoretical basis of transfer pricing in the world and in the Czech Republic, and the practical part. The practical part includes functional, risk and benchmark analysis. Benchmark analysis was performed using the TP Catalyst database. Thanks to the results obtained from this database, the companies were identified to determine the ROS (profitability of sales) of these companies. Based on the findings of ROS in these companies, the conclusion of this thesis was created. In conclusion, it was stated whether the distribution company carries out its business activities with related parties on arm's length principle the principle.