

JÚL-AUGUST 2015

mandat
TAX & AUDIT SERVICES

aktuálne informácie z oblasti daní, práva a hospodárstva



MANDAT správy

V júl-augustovom čísle prinášame:
Transferová dokumentácia - 2.časť
Dôležité termíny

TRANSFEROVÁ DOKUMENTÁCIA - 2.ČASŤ

Aktuálne vydanie časopisu nadväzuje na aprílové vydanie, v ktorom sme sa venovali transferovej dokumentácii a na júnové vydanie, v ktorom sme stručne popísali legislatívne požiadavky na vytvorenie transferovej dokumentácie (ďalej len „TD“).

Nakoľko určenie metódy transferového oceňovania spolu s funkčnou a rizikovou analýzou predstavuje jednu z najdôležitejších a časovo najnáročnejších častí TD, v dnešnom vydaní si charakterizujeme 5 základných metód, rozdiely medzi nimi a načrtujeme vhodnosť ich použitia pre rôzne skupiny daňovníkov.

Metódy transferového oceňovania sa používajú na skúmanie, resp. testovanie konkrétnej transakcie a členia na dve skupiny:

Transakčné tradičné metódy – vychádzajú z porovnania ceny

- Metóda nezávislej trhovej ceny
- Metóda následného predaja
- Metóda zvýšených nákladov

Transakčné ziskové metódy – vychádzajú z porovnania zisku

- Metóda delenia zisku
- Metóda čistého obchodného rozpätia

Tradičné transakčné metódy

Tradičné transakčné metódy vychádzajú z porovnávania ceny produktov alebo služieb kontrolovaných transakcií závislých osôb s nekontrolovanými transakciami.

1. Metóda nezávislej trhovej ceny

(z angl. „CUP“ – Comparable Uncontrolled Price)

Metóda nezávislej trhovej ceny vychádza z porovnávania ceny produktu alebo služby dohodnutou medzi závislými osobami s cenou porovnateľného produktu alebo služby dohodnutou medzi nezávislými osobami. Najvhodnejšie je ak sa jedná o rovnaký resp. vysoko podobný produkt alebo službu, pričom porovnateľné musia byť aj ďalšie okolnosti transakcie, napr. trhové prostredie a pod.

Príklad:

Spoločnosť Alfa SK vyrába kolobežky a predáva ich zahraničnej závislej osobe Alfa CZ za cenu 300,- EUR/ks. Rovnaké produkty predáva aj nezávislej spoločnosti Kolo za cenu 400,- EUR/ks. Je nevyhnutné posúdiť, či ide o zhodné modely kolobežiek a či boli dodané za identických dodacích podmienok, na porovnateľné trhy a pod. Ak sa potvrdí zhoda, cena, za ktorú predáva spoločnosť Alfa SK kolobežky spoločnosti Alfa CZ, by mala byť zmenená na 400,- EUR/ks.



Jana Princová

e-mail: jana.princova@mandat.sk
Tel.: +421 2 571042-35

TRANSFEROVÁ DOKUMENTÁCIA - 2.ČASŤ

2. Metóda následného predaja

(z angl. „RPM“ – Resale Price Method)

Trhovou cenou je cena, za ktorú závislá osoba predmetný majetok predáva nezávislej osobe, znížená o obvyklú výšku obchodného rozpätia (čiže marže) porovnateľných nezávislých predajcov. Túto metódu využívame najmä u distribútorov produktov. V prípade, že sa nakupovaný tovar spracováva alebo upravuje, nie je použitie metódy vhodné.

Príklad:

Spoločnosť Alfa SK predáva kolobežky závislej osobe Alfa CZ za cenu 300,- EUR/ks a spoločnosť Alfa CZ ich následne distribuuje nezávislým odberateľom za cenu 400,- EUR/ks. Obchodná marža u nezávislých distribútorov kolobežiek za porovnateľných podmienok je vo výške 15 %. Pri použití metódy následného predaja by predajná, resp. nákupná cena medzi závislými osobami Alfa SK a Alfa CZ mala byť 340,- EUR ($400 - (0,15 \times 400)$).

3. Metóda zvýšených nákladov

(z angl. „COST+“ – Cost Plus Method)

Pri tejto metóde sa nezávislá trhovú cenu vypočíta zo skutočných priamych a nepriamych nákladov vynaložených na výrobu produktu (majetku alebo služby) navýšených o cenovú prirážku uplatňovanú medzi nezávislými osobami v porovnateľnom obchode. Metóda sa používa najmä pri transakciách, ktorých predmetom je výroba a predaj polotovarov alebo hotových výrobkov (tovarov a služieb), ktoré neobsahujú vysokú pridanú hodnotu.

Príklad:

Spoločnosť Alfa SK vyrába kolobežky. Priame a nepriame náklady na výrobu jedného ks kolobežky sú vo výške 200,- EUR. Na základe funkčnej a rizikovej analýzy spoločnosť Alfa SK klasifikujeme ako zmluvného výrobcu. Alfa SK predáva svoju produkciu zahraničnej závislej osobe Alfa CZ. Cena jednej kolobežky je 210,- EUR, t.j. cenová prirážka vo vzťahu k vynaloženým nákladom je vo výške 5 %. Nezávislí zmluvní výrobcovia dosahujú v porovnateľných transakciách zvyčajne 15 % cenovú prirážku. Pri použití metódy zvýšených nákladov by predajná cena kolobežky mala byť upravená na 230,- EUR ($200 + (0,15 \times 200)$).



Robert Jex

e-mail: robert.jex@mandat.sk
Tel.: +421 2 571042-13

Transakčné ziskové metódy

Transakčné ziskové metódy vychádzajú z porovnávania zisku, ktorý je výsledkom kontrolovanej transakcie.

TRANSFEROVÁ DOKUMENTÁCIA - 2.ČASŤ

4. Metóda delenia zisku

(z angl. „PSM“ – Profit Split Method)

Metóda kombinuje prevádzkový zisk dvoch spriaznených osôb a rozdeľuje tento zisk medzi dve spoločnosti na základe príspevku každej spoločnosti na vytvorení prevádzkového zisku. Použitie metódy je vhodné napríklad ak obe zmluvné strany vlastnia hodnotný nehmotný majetok a transakcie oboch spoločností sú úzko prepojené.

Príklad:

Spoločnosť Alfa SK vyrába kolobežky. Pri ich výrobe vyvinula špeciálny typ zliatiny, vďaka ktorému má rám kolobežky nízku hmotnosť a vysokú tvrdosť. Zahraničná závislá spoločnosť Alfa CZ predáva tieto kolobežky pod známou obchodnou značkou, ktorá je jej obchodným majetkom. Na propagáciu obchodnej značky vynakladá spoločnosť Alfa CZ značné prostriedky. Z predaja kolobežiek dosiahli obe spoločnosti súhrnný zisk vo výške 10 mil. EUR. Nezávislé spoločnosti by si za porovnateľných podmienok delili zisk z takejto transakcie v pomere 3:2. Na základe toho by agregovaný zisk z transakcie mal byť rozdelený nasledovne: spoločnosti Alfa SK má pripadnúť 6 mil. EUR a spoločnosti Alfa CZ 4 mil. EUR.

5. Metóda čistého obchodného rozpätia

(z angl. „TNMM“ – Transactional Net Margin Method)

Metóda zisťuje výšku zisku z obchodných alebo finančných transakcií medzi závislými osobami vo vzťahu k stanovenej základni (napr. náklady, tržby) a porovnáva ju so ziskom nezávislých osôb v porovnateľných transakciách. Pri aplikovaní metódy čistého obchodného rozpätia je možné použiť rôzne ukazovatele ziskovosti, napr. čistý zisk k tržbám, čistý zisk k nákladom, čistý zisk k majetku.

Príklad:

Spoločnosť Alfa CZ predáva kolobežky nezávislej osobe Kolo CZ, ktoré jej dodala závislá osoba Alfa SK. Z predaja kolobežiek má spoločnosť Alfa CZ tržby vo výške 20 mil. EUR. Za dodaný tovar zaplatila spoločnosť Alfa CZ 12 mil. EUR. Hrubý zisk tejto transakcie je vo výške 8 mil. EUR. Prevádzkové náklady na distribúciu a predaj kolobežiek sú 5 mil. EUR. Na základe uvedeného je čistý zisk tejto transakcie vo výške 3 mil. EUR. Ukazovateľ marže čistého zisku k tržbám z predaja je 15 % (3 mil. EUR/20 mil. EUR). Porovnateľní nezávislí distribútori dosahujú maržu čistého zisku k tržbám vo výške 10 %. Na základe uvedeného by mal byť čistý zisk Alfa CZ upravený na 2 mil. EUR a transferová cena (nákupná cena) sa upraví na 13 mil. EUR.



Martin Šiagi

e-mail: martin.siagi@mandat.sk
Tel.: +421 2 571042-14

TRANSFEROVÁ DOKUMENTÁCIA - 2.ČASŤ

Výberu metódy transferového oceňovania predchádza dôkladná funkčná a riziková analýza. Pri výbere metódy je postačujúce, ak sa na základe analýzy faktorov porovnateľnosti vylúčia tie metódy, ktorých použitie nie je vhodné.

Okrem základných metód definovaných v Smernici, je možné použiť aj inú metódu, ktorá však musí byť v súlade s princípom nezávislého vzťahu, pričom výber inej metódy podlieha dôslednému posúdeniu faktov a okolností transakcie.

Analýzou a aplikáciou metód transferového oceňovania môže dôjsť k úprave základu dane závislých osôb navýšením o rozdiel, o ktorý sa líšia ceny pri vzájomných obchodných vzťahoch medzi závislými osobami od cien používaných medzi nezávislými osobami.

Veríme, že naše posledné tri vydania časopisu venované problematike transferového oceňovania a transferovej dokumentácie Vám pomôžu pri jej zostavení. Odborníci našej spoločnosti Vám budú kedykoľvek nápomocní pri riešení problematických častí tak, aby Vaša transferová dokumentácia spĺňala všetky náležitosti určené legislatívnymi predpismi.



Robert Jex

e-mail: robert.jex@mandat.sk
Tel.: +421 2 571042-13

NEPREHLIADNITE

Dôležité termíny

Prehľad dôležitých termínov na august až september 2015 môžete nájsť na našej webovej stránke: <http://www.mandat.sk>

O SPOLOČNOSTIACH MANDAT

MANDAT CONSULTING, k.s. a **MANDAT AUDIT, s.r.o.** boli založené v roku 2004 ako daňovoporadenská a audítorská spoločnosť. Počas celej doby našej existencie poskytujeme služby v oblasti daní, účtovníctva a auditu menším, stredným aj nadnárodným spoločnostiam podnikajúcim na území Slovenskej republiky. Dlhoročná spolupráca so zahraničnými poradenskými spoločnosťami spojená s kompetenciou slovenských daňových poradcov a audítorov umožňuje poskytovať poradenstvo pre klientov pochádzajúcich z radov zahraničných investorov.

V oblasti nami ponúkaných služieb, daňového poradenstva a auditu, pracuje v súčasnosti 41 kvalifikovaných pracovníkov.

Informácie uvedené v tomto materiáli sú iba informatívnej povahy.

MANDAT CONSULTING, k.s. nepreberá zodpovednosť za rozhodnutia, ktoré si čitateľ urobí na základe tohto vydania.

Ak si by ste chceli pridať meno inej osoby z vašej spoločnosti do zoznamu prijímateľov **MANDAT správy**, prosím kontaktujte nás na e-mail adrese: **news@mandat.sk**

V prípade záujmu o ďalšie informácie nás prosím kontaktujte.



Martin Šiagi

e-mail: martin.siagi@mandat.sk
Tel.: +421 2 571042-14