

Koronavir v převodních cenách



Jsme svědky bezprecedentních opatření. V řadě odvětví dochází k omezení nebo úplnému zastavení výroby či prodeje. Lze očekávat, že společnosti i celé nadnárodní skupiny realizují v roce 2020 nižší zisky nebo ztráty. Následně vyvstane otázka, kdo ve skupině by měl uvedené ztráty nést.

Specificky v České republice je řada společností svým profilem pouze smluvním výrobcem či limitovaným distributorem. Má garantovaný malý, ale stabilní zisk (na bázi cost plus nebo re-sale minus). V dobrých časech si reziduální zisk bere někdo jiný ve skupině, s argumentem, že nese veškerá tržní rizika. Ve špatných časech - kterých teď možná budeme svědky - by naopak skupina měla nést ztrátu a limitovanému výrobcovi či distributorovi zůstat jeho malý, ale garantovaný zisk.

Ze zkušenosti z krize před deseti lety ale víme, že řada nadnárodních skupin bude bojovat se scénářem, kdy malý český výrobce či distributor bude ziskový a bude platit daň, přestože celkově skupina vytváří ztrátu.

Nic ale není černobílé, a už vůbec ne v převodních cenách. Vyvstane řada otázek. Je propad výroby způsoben odlivem zákazníků? Nebo spíše nemožností produkt zákazníkovi dodat? Nebo by zákazník chtěl a mohl, ale výrobce nemá pracovní sílu aby vyráběl? Nebo chybějí suroviny od dodavatelů? Nakonec bude důležité určit kdo má podle dokumentace převodních cen jednotlivé funkce zajišťovat, kdo učinil která rozhodnutí a kdo tedy nese jednotlivé dopady.

Asi není ani vyloučené, aby smluvní výrobce na garantovaném cost plus nesl vzniklé ztráty, pokud jsou způsobené třeba nedostatkem pracovníků, kteří jsou doma v karanténě.

Tyto otázky pravděpodobně přijdou na řadu až časem. Teď je potřeba řešit především zdraví a základní chod podnikání. Nemusí být ale na škodu ve volné chvíli zapřemýšlet a třeba zdokumentovat, kdo která rozhodnutí udělal a proč.



Libor Frýzek

libor.fryzek@cz.ey.com
+420 731 627 004



Lucie Karpíšková

lucie.karpiskova@cz.ey.com
+420 731 627 067