

Zdeněk Švanda: chceme hrát významnou roli nejen na českém trhu

Ing. Zdeněk Švanda byl počátkem května jmenován novým výkonným ředitelem značky APOGEO. Přichází z advokátní kanceláře Glatzová & Co., v. o. s., kde působil v pozici ředitele společnosti. Před tím se zabýval poradenstvím v oblasti krizového a projektového managementu a nastavování řídicích procesů. Jedenáct let Švanda působil také v Českých aeroliniích, a. s. V pozici výkonného ředitele APOGEO ponese Švanda zodpovědnost za další rozvoj skupiny APOGEO, položili jsme mu proto pár otázek, jakým směrem hodlá APOGEO vést.



Co jste věděl o APOGEO, než jste byl osloven?

Musím se přiznat, že jsem o značce v dané chvíli nevěděl nic. Z druhé strany, v době mého rozhodování probíhala kampaň zaměřená na podporu image a znalosti značky APOGEO. Kampaň jsem samozřejmě vnímal a i díky tomu bylo mé rozhodování spojit část své profesní kariéry s touto značkou snazší.

Jaký je váš hlavní cíl, s čím na pozici výkonného ředitele nastupujete?

Vybudovat silného hráče v daném segmentu trhu, který potvrdí, že je synonymem kvalitní a profesionální práce pro klienty a současně je nejen náročným, ale i vyhledávaným zaměstnavatelem profesně zdatných odborníků.

Jaké máte v oboru zkušenosti?

Z pohledu klienta jsem často využíval poradenské a servisní společnosti v rámci mé praxe v ČSA, kde jsem získal přehled o nutnosti kvality a standardu služeb. Ty jsem následně využíval při práci pro své klienty v rámci svých vlastních poradenských projektů, zejména z oblasti strukturálních fondů EU. Největší zkušeností pro mě ale byla praxe v advokátní kanceláři Glatzová & Co. V této špičkové právní firmě jsem měl možnost velmi úzce spolupracovat s klienty na výběru a využití poradenských služeb, jaké APOGEO nabízí, a zejména díky tomu jsem důkladně poznal jejich

potřeby a nároky na kvalitu práce v oblasti podnikání APOGEO. Současně se mi podařilo pro tuto advokátní kancelář otevřít nové trhy, zejména Slovensko. V rámci dalších projektů jsem se také podílel na nastavování řídicích a IT struktur a ekonomických modelů v rámci menších firem zaměřených na služby.

Kde vidíte APOGEO v horizontu dvou, tří let?

Za předpokladu udržení dosavadního růstu a splnění cílů, o kterých jsem již výše hovořil, věřím, že budeme hrát významnou roli v první desítce podobně zaměřených společností nejen na českém trhu.

Jaké budou vaše první kroky?

V první řadě vidím jako svůj nejdůležitější úkol detailně se seznámit se všemi aspekty nabízených služeb a se situací ve všech firmách, které pod značku APOGEO patří. Z mých prvních poznatků bude asi nejaktuálnějším krokem doladění klientsky orientované řídicí struktury a její naplnění kvalifikovanými a spokojenými zaměstnanci. K tomu bude nutné ve spolupráci s HR oddělením zvýšit úsilí ve vyhledávání nových zaměstnanců a urychleně přijmout personální strategii, která by měla obsahovat i systém odměňování a benefitů. Úkolů, které před sebou vidím, je samozřejmě daleko více, ale rád bych vyzdvihнул ještě mimořádnou důležitost

Vážení čtenáři,

červnové vydání APOGEO News dýchá čerstvými událostmi. V úvodu přináší rozhovor s novým výkonným ředitelem skupiny Ing. Zdeňkem Švandou.

Z témat jsme pro vás vybrali problematiku transferových cen, o kterou je v poslední době v souvislosti s úpravou legislativy zvýšený zájem. Článek z cyklu Jak optimalizovat daňovou povinnost vysvětluje daňové aspekty finančního leasingu zboží ze zahraničí.

Ve společenské rubrice, která je novinkou červnového vydání, vás necháme nahlédnout do dění CFO Forum.

V aktualitách Vám představíme nové posily našeho týmu, dotkneme se také spolupráce APOGEO s ČSOB na portálu Klub úspěšných podnikatelů.

Přeji Vám příjemné čtení,

Jitka Micolášová
šéfredaktorka



- 02 **Proč se zabývat převodními cenami**
- 03 **Daňové aspekty finančního leasingu...**
- 04 **Poradna Aktuality**
- 05 **Společenská rubrika**

plné a úspěšné implementace nového informačního systému Maconomy. Pevně věřím, že díky tomuto systému budeme schopni nejen sledovat a rozklíčovat náklady a výnosy, ale i nadále výrazně zvyšovat efektivitu jednotlivých činností v rámci skupiny.

Proč se zabývat převodními cenami

Zákon o daních z příjmů ukládá poplatníkům, aby při transakcích se spřízněnými osobami používali obvyklé ceny, tj. stejné ceny, jaké by si sjednaly nezávislé osoby. Pokud jsou použity jiné ceny než obvyklé, správce daně upraví o zjištěný rozdíl základ daně poplatníka.

V minulých letech byla tato problematika částečně mimo oblast zájmu jednotlivých podnikatelských subjektů, neboť ani české finanční úřady nevykazovaly na tomto poli výraznou aktivitu. Přitom ustanovení zákona týkající se převodních cen existuje v české legislativě již od počátku 90. let, a to v prakticky nezměněné podobě.

Zvýšený zájem

V poslední době lze pozorovat značné zvýšení zájmu o tuto oblast. Ze strany finančních úřadů je tento postup logický, neboť případné doměrky daně mohou představovat vzhledem k povaze a rozsahu transakcí, na které lze ustanovení o obvyklých cenách aplikovat, významné částky. Na konci roku 2005 ministerstvo financí vydalo pokyn D-293, který obsahuje doporučení pro rozsah dokumentace k tvorbě převodních cen mezi spojenými osobami. O rok dříve se český text Směrnice OECD o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy stal součástí jiného pokynu.

Ekonomická analýza

Tyto kroky jsou chápány jako signál, že se daňová správa na převodní ceny zaměřuje. Zároveň má daňová správa přístup do ekonomických databází, na jejichž základě se provádějí ekonomické analýzy dokládající správnost použité ceny. Na rozdíl od minulosti může daňová správa s touto databází aktivně pracovat, a tak ověřit, že analýza, kterou bude předkládat poplatník při případném sporu, vychází ze srovnatelných vstupních údajů, a je tedy relevantní. Přestože je provedení kvalitní analýzy stanovené ceny a její náležitá dokumentace obvykle časově a (na první pohled) i finančně náročné, lze očekávat, že zájem o ni bude stoupat.

Daňová úspora

Jedním důvodem je jistě obava z výše doměrků, které mohou být v této oblasti značné, pokud jsou převodní ceny nastaveny špatně nebo pokud poplatník tuto

problematiku vůbec „neřeší“. Analýza převodních cen také nemusí vyznívat vždy v neprospěch poplatníka – jejím výsledkem může být zjištění, že převodní ceny jsou nastaveny neefektivně, a způsobují tak zbytečné daňové zatížení v rámci skupiny podniků. Po tomto zjištění se nabízí příležitost získat úpravou převodních cen legální daňovou úsporu.

Závazné posouzení

Od roku 2006 mají poplatníci možnost nechat si stanovenou cenu mezi spřízněnými osobami posoudit správcem daně, a to podáním žádosti místně příslušnému finančnímu úřadu o tzv. závazné posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena.

Tohoto institutu lze využít jak pro stávající transakce, tak i pro transakce plánované, dokonce i pro společnost, jejíž založení se předpokládá. Za dosud neexistující společnost může žádost podat jiná osoba, pokud zakládanou společnost dostatečně identifikuje. Kladné rozhodnutí správce daně dává potom poplatníkovi jistotu, že taková cena nebude v následujících až třech letech zpochybněna. Jako částečně problematické se jeví, že daňová správa není vázána žádným časovým limitem pro vydání závazného posouzení.

Příprava dokumentace

Rovněž je důležité věnovat náležitou pozornost přípravě podkladů a dokumentace, které jsou součástí žádosti,

aby nedošlo k jejímu zamítnutí z důvodů nedostatečně zpracované dokumentace, nebo dokonce z důvodů formálních. A to i s ohledem na skutečnost, že správní poplatek za podání žádosti o závazné posouzení ceny činí 50 000 Kč. Přitom v praxi se již vyskytly právě takové případy – žádost byla zamítnuta právě z toho důvodu, že finanční úřad vyhodnotil zpracovanou dokumentaci jako nedostatečnou.

Náležitosti žádosti

Zákon ukládá poplatníkům, aby v žádosti uvedli minimálně:

- identifikaci osob zúčastněných v obchodním vztahu
- popis organizační struktury, jejíž jsou zúčastněné osoby součástí
- popis obchodních činností zúčastněných osob
- popis obchodního vztahu
- zdaňovací období, na které se má rozhodnutí vztahovat
- popis a dokumentace způsobu, jakým byla cena vytvořena
- návrh výroku rozhodnutí

Rozsah jednotlivých bodů není v zákoně přesně určen, což může činit problém hlavně u předposledního požadavku. Je však možné vyjít z pokynu ministerstva financí, který stanoví náležitosti žádosti. Je pravděpodobné, že větší šanci úspěšně bude mít poplatník, jehož dokumentace bude kvalitně připravená a bude pokud možno obdobná jako dokumentace, kterou se dokládá analýza převodních cen. Takovou dokumentaci bude pro správce daně obtížné zpochybnit.

(článek vyšel v časopisu EURO dne 28. 5. 2007)



Ing. Václav Roudný
daňový konzultant APOGEO Tax

Daňové aspekty finančního leasingu movitých věcí ze zahraničí

Jednou z možností daňové optimalizace zisku podniků je přesunutí podnikatelských aktivit do zemí s nižší mírou daňové zátěže. Předpokládejme, že této možnosti využije společnost zabývající se leasingem movitých věcí – v zahraničí založí společnost podle zákonů hostitelské země, která nakoupí předměty leasingu a tyto bude následně formou finančního leasingu prodávat podnikatelským subjektům v České republice. Jaké jsou daňové souvislosti takového finančního pronájmu?

Smlouva musí splňovat požadavky českého zákona

Předně samotné leasingové smlouvy musí být v souladu s požadavky § 24 odst. 4, českého zákona o daních z příjmů tak, aby u kupujících byly leasingové splátky a následně pak i kupní cena najatých movitých věcí daňově uznatelným výdajem. Jedná se o požadavky na dobu trvání leasingových smluv a na výši (zůstatkové) prodejní ceny, které bývají v těchto smlouvách vždy zohledněny.

Z hlediska zákona o daních z příjmů jsou veškeré leasingové splátky placené českým subjektem (kupujícím) zahraničnímu subjektu (prodávajícím) považovány za příjmy ze zdrojů na území ČR a jako takové podléhají srážkové dani ve výši 1 % dle § 36 odst. 1, písm. c, zákona o daních z příjmů. (Nepřepokládá se, že by mezinárodní smlouva o zamezení

dvojího zdanění mohla tuto sazbu srážkové daně dále zvýhodnit.)

Splátky jsou nižší o výši daně

O sraženou daň odváděnou českému státu se snižují úhrady zahraničnímu subjektu (prodávajícím), který tak přijímá platby nižší. Tyto dopady do hospodářského výsledku prodávajícího jsou však méně významné než dosahované daňové úspory, neboť v České republice sražená daň se může přímo započítávat na daňovou povinnost prodávajícího, která má být placena v hostitelské zemi.

Z hlediska zákona o dani z přidané hodnoty se finanční leasing movitých věcí posuzuje obdobně jako dodání zboží - viz § 4, odst. 3, písmeno g) zákona o dani z přidané hodnoty. Z toho plyne, že z hlediska kupujícího a prodávajícího jde buď o pořízení či dodání zboží mezi členskými státy (systém reverse charge)

nebo o dovoz a vývoz zboží. To platí za předpokladu, že předmět leasingu je nakoupen mimo území České republiky a přepraven či dovezen do Česka. Pokud by byly předměty leasingu nakupovány přímo v České republice, vznikla by prodávajícímu (zahraniční společnosti) registrační povinnost k DPH v České republice. V ČR vybíraná a odváděná daň z přidané hodnoty by neovlivňovala hospodářský výsledek prodávajícího a rovněž ani kupujícího, pokud by byl plátcem DPH.

Z daňového hlediska nelze tedy v případech finančního pronájmu movitých věcí ze zahraničí do České republiky očekávat větší komplikace. Je ovšem třeba zvážit, zda dosažená daňová úspora na dani z příjmu z této činnosti převáží administrativní náklady a komplikace spojené se založením a správou zahraniční společnosti.

(Článek vyšel v seriálu „Jak optimalizovat daňovou povinnost“ na FinWeb.cz dne 7. 5. 2007)



Ing. Vlastimír Čech
daňový konzultant
APOGEO Tax

Příklad leasingu movité věci (stroje) z pohledu prodávající leasingové firmy

Pořizovací cena stroje: 5 000 000 Kč

Prodejní cena stroje: 6 000 000 Kč

	odpis	splátka	zisk leasingové společnosti (splátka – odpis)	leasingová společnost se sídlem v ČR daň z příjmu 24%	leasingová společnost se sídlem na Kypru daň z příjmu 10%
rok 1	1 666 666	2 000 000	333 334	80 000	33 333
rok 2	1 666 666	2 000 000	333 334	80 000	33 333
rok 3	1 666 666	2 000 000	333 334	80 000	33 333
celkem	4 999 998	6 000 000	1 000 002	240 000	100 000
zůstatková cena	2				
odpisy celkem	5 000 000				

Daňová úspora prodávající leasingové firmy se sídlem na Kypru v porovnání s firmou, která má sídlo v ČR: **140 000 Kč**

(?) **Poradna: Odpovídáme na vaše dotazy**

Cestovní náhrady u fyzických osob (FinWeb.cz 5. 4. 2007)

Dobrý den, mám tento dotaz z oblasti cestovních náhrad při cestě do zahraničí: Při pracovních cestách má zaměstnanec nárok na stravné a kapesné za každý den své cesty. Zajímá mne, jestli jako živnostník mohu sám sobě tyto náhrady vyplácet také a odečíst je jako výdajovou položku z příjmu fyzické osoby. Jakým způsobem se prokazuje délka těchto pracovních cest pro finanční úřad? (Petr Novotný)

Daňově uznatelným výdajem jsou výdaje na pracovní cesty, a to maximálně ve výši podle zvláštních předpisů (tj. od 1. 1. 2007 podle zákoníku práce), pokud zákon o daních z příjmů nestanoví jinak. Pro stravné a kapesné u zahraničních pracovních cest nestanoví zákon o daních příjmů žádné výjimky, a tudíž pro OSVČ platí pro uplatňování stravného a také kapesného do výdajů limity dané zákoníkem práce. Délku pracovních cest do zahraničí je třeba jednoznačně prokázat (jízdenky, letenky, doklady o ubytování, parkovací lístky, zápisy z jednání), i když způsob prokazování není nijak upraven.

Ing. Vlastimír Čech
daňový konzultant APOGEO Tax

Vyřazení automobilu z majetku (Profit č. 11)

Chci vyřadit osobní automobil z majetku, kategorie N1, odpočet DPH, rok pořízení 2002, odepsáno v roce 2005. Automobil ale nechci prodat. Musím odvést DPH? Z odhadu soudního? (Martin Dvořák)

Ano, při vyřazení automobilu bude nutné odvést DPH. Trvalé použití obchodního majetku plátcem pro jeho osobní spotřebu se považuje za použití hmotného majetku pro účely nesouvisející s uskutečňováním ekonomických činností, tj. za dodání zboží, pokud byl u tohoto majetku nebo jeho části dříve uplatněn odpočet daně. A jako dodání zboží bude podléhat DPH. Český zákon o DPH vyžaduje, aby bylo DPH odvedeno z ceny zjištěné podle zvláštního předpisu – zákona o oceňování. Lze předpokládat, že v tomto případě to může být daňově výhodné – cena podle zákona o oceňování bude u osobního automobilu po pěti letech používání zřejmě významně nižší než cena pořizovací.

Ing. Václav Roudný
daňový konzultant APOGEO Tax

Poskytnutí služby z EU plátcem (Profit č. 11)

Přijali jsme fakturu z EU (Itálie) za službu s místem plnění v Itálii od plátce DPH. Máme uplatnit DPH? Dále tuto službu máme přefakturovat – je třeba vystavit fakturu s DPH, nebo bez DPH? A bude základem daně celková částka přijaté faktury z Itálie? (Medková)

Podle otázky předpokládám, že službu prvotně poskytuje italský plátec DPH. Pokud tomu tak je a místo plnění je v Itálii, jak uvádíte, bude služba zatížena italskou DPH a v českém daňovém přiznání se nijak neprojeví. Český příjemce služby má možnost požádat o vrácení italské DPH nebo si klasicky uplatnit nárok na odpočet, pokud je v Itálii registrován k DPH.

Při další přefakturaci této služby resp. při jejím dalším poskytnutí je třeba opět nejprve určit místo plnění. Pokud bude v tuzemsku, bude poskytnutí služby podléhat české DPH, pokud bude místo plnění mimo tuzemsko, nebude doklad českou DPH obsahovat.

Ing. Václav Roudný
daňový konzultant APOGEO Tax

Máte také otázky? Zašlete je našim konzultantům na mikolasova@apogeo.cz.

APOGEO AKTUALITY / TISKOVÉ ZPRÁVY

> **Konzultanti APOGEO se stali odbornými partnery Klubu úspěšných podnikatelů ČSOB (25. 5. 2007)** V květnu 2007 spustila ČSOB nový informační portál určený pro klienty ze segmentu malých a středních firem pod názvem Klub úspěšných podnikatelů. [\[více\]](#)

> **Zdeněk Švanda výkonným ředitelem APOGEO (23. 5. 2007)** Ing. Zdeněk Švanda (38) byl jmenován výkonným ředitelem značky APOGEO. Přichází z advokátní kanceláře Glatzová & Co., v. o. s., kde působil v pozici ředitele společnosti. [\[více\]](#)

> **Zdeňka Maršálková konzultantem IFRS společnosti APOGEO (17. 5. 2007)** Ing. Zdeňka Maršálková přichází na pozici konzultanta IFRS společnosti APOGEO. Do společnosti nastoupila 12. dubna a bude mít na starosti především reporting dle mezinárodních účetních standardů IFRS. [\[více\]](#)

>> Registraci k odběru APOGEO News naleznete zde [\[>>>\]](#)

NOVINKA

Na našich stránkách www.apogeo.cz nyní naleznete novou rubriku informačního centra, ve které si můžete přečíst další naše **odborné články a publikace**.

>> Příští číslo APOGEO News vychází **5. 7. 2007**.

www.apogeo.cz

Setkání top finančníků CFO Forum pod záštitou APOGEO

V polovině května uspořádala agentura top vision setkání generálních a finančních ředitelů pod titulem CFO Forum. Na zámku Štiřín se vedle jmen partnerů akce objevilo také logo společnosti APOGEO, která se stala partnerem letošního ročníku.



K hraní lákala ruleta, poker a black jack.



Atmosféru večera podtrhla degustace kubánských doutníků a skotské whisky, doplněná o poutavý výklad znalce.



Série zajímavých přednášek byla doplněna o setkání u kulatých stolů. Na snímku účastníci diskutují s vicepremiérem pro evropské záležitosti Alexandrem Vondrou.



Hráči měli možnost znásobit peníze APOGEO v casinu.



Na konci večera proběhla dražba s imaginárními penězi. Ekvivalent licitované částky byl věnován na charitativní projekt Sport bez bariér. Ředitel společnosti APOGEO předává výherci vydražený darovací certifikát.

Kromě znalostní platformy bylo CFO Forum také prostorem pro méně formální diskuse v kolektivu profesně blízkých lidí. APOGEO připravilo pro téměř stovku účastníků společenský večer, který probouzel jejich hráčské vášně.



Nová měna APOGEO během večera rychle posilovala svůj kurz.