

IFRS 15 Výnosy ze smluv se zákazníky

Ing. Alice Machová, FCCA

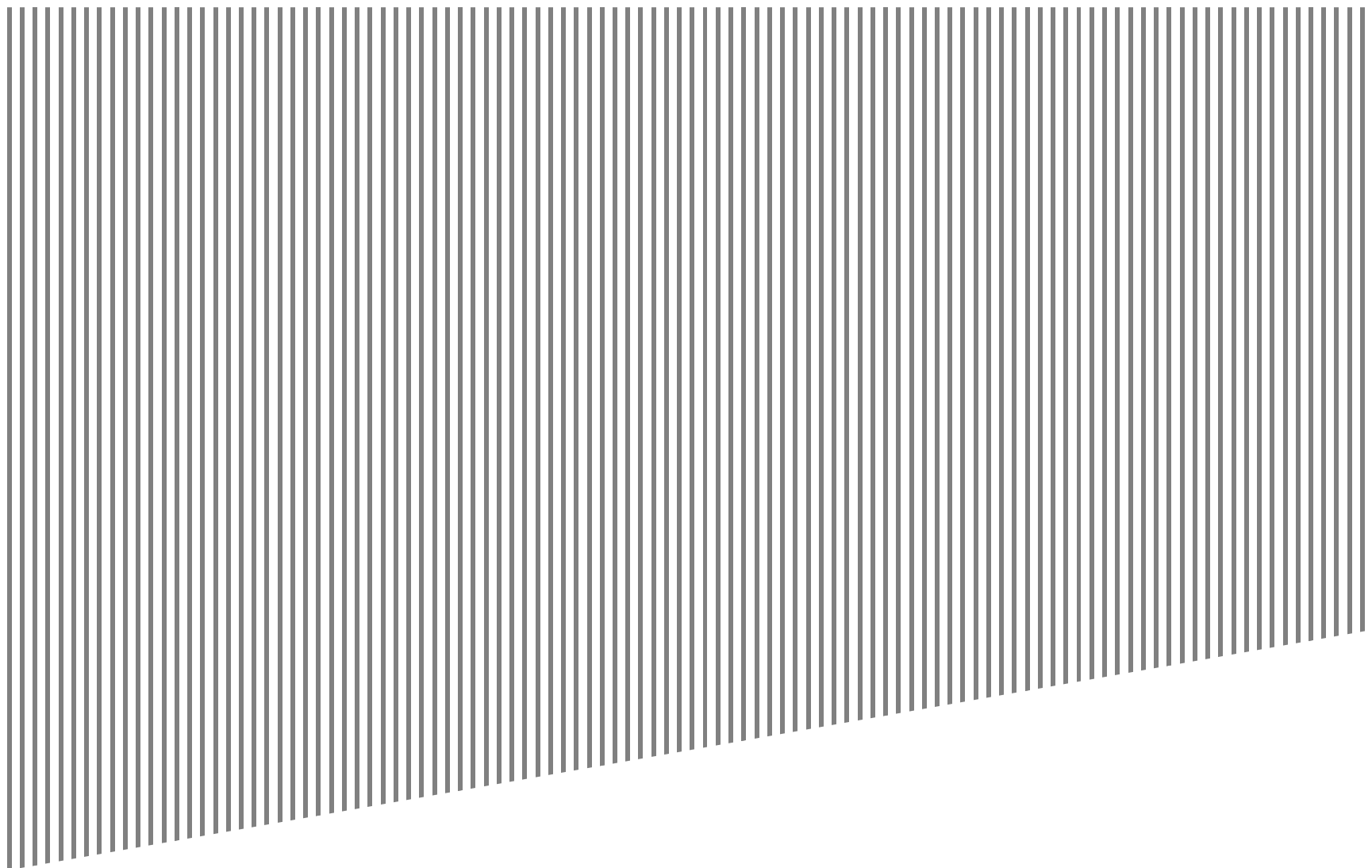
Výkonná ředitelka EY

Financial Accounting Advisory Services

Program

- ▶ Úvod do IFRS 15
- ▶ Metody přechodu na IFRS 15
- ▶ Shrnutí pětikrokového modelu
- ▶ Ostatní aspekty modelu
- ▶ Hlavní témata pro významné sektory
- ▶ Diskuse

Úvod do IFRS 15



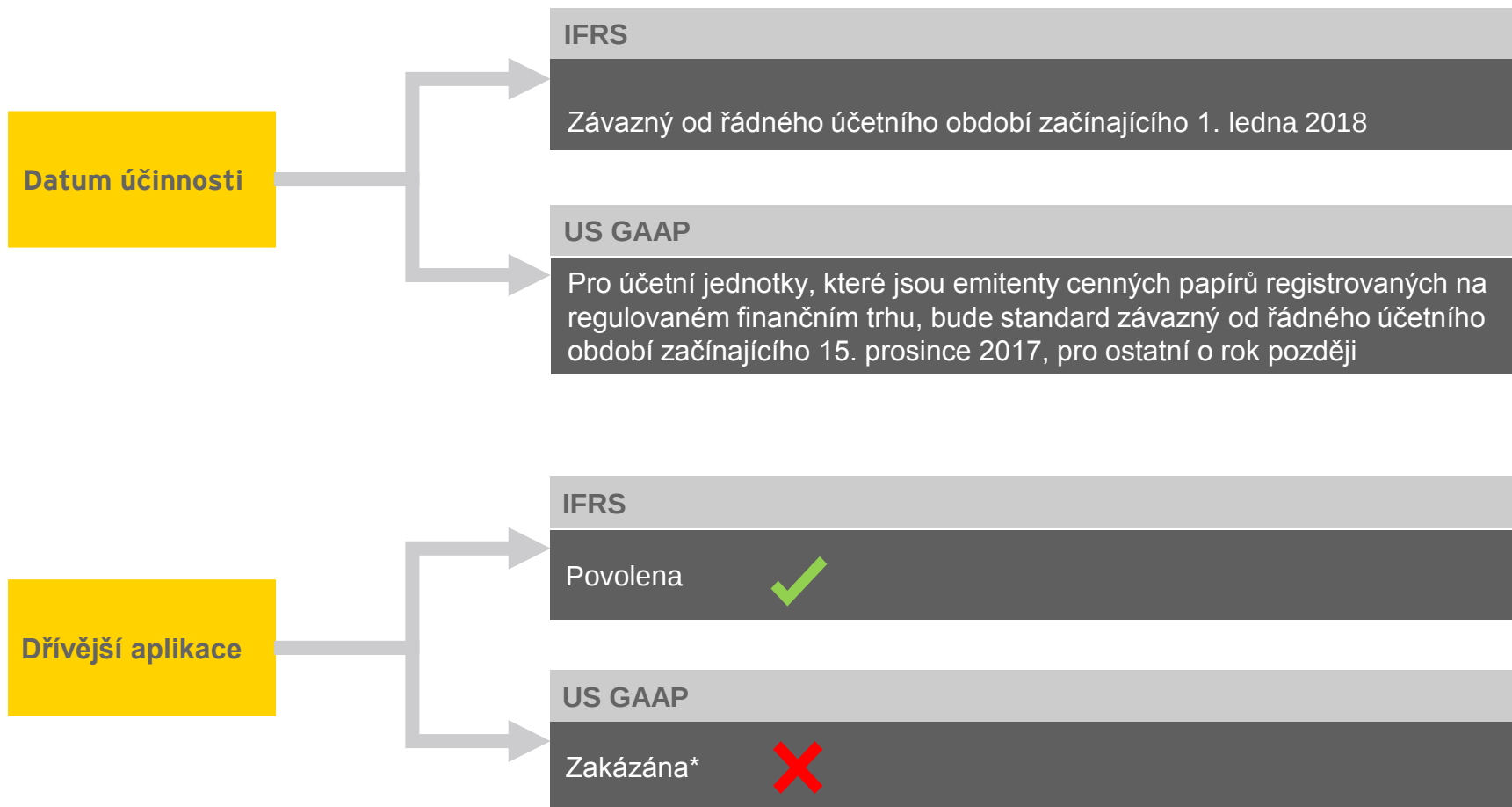
Nový standard upravující účtování výnosů

Základní informace

- ▶ IFRS 15 *Výnosy ze smluv se zákazníky* - standard vydán 28. května 2014
- ▶ Nový standard nahrazuje **všechny stávající** mezinárodní účetní standardy (tj. nahrazuje IAS 18, IAS 11 atd.)
- ▶ ASC 606 *Výnosy ze smluv se zákazníky* – US GAAP=IFRS
- ▶ Jeden komplexní model pro účtování výnosů z **veškerých smluv** platný pro **všechny účetní jednotky** a **všechna odvětví**

Přechod na nový standard

Datum účinnosti



* Účetní jednotky, které nejsou emitenty cenných papírů registrovaných na regulovaném finančním trhu, mohou standard implementovat dřív, ale nikoli před termínem závazné účinnosti platným pro účetní jednotky, které jsou emitenty na regulovaném trhu.

Přechod na nový standard

Metody

Plná retrospektivní Účetní závěrka Příloha	Kumulativní úprava k 1/1/2017	
	Nový standard	Nový standard Informace v příloze podle IFRS 15
	2017	2018
Modifikovaná retrospektivní Účetní závěrka Příloha	Dosavadní předpis	Kumulativní úprava k 1/1/2018
		Nový standard Informace v příloze podle IFRS 15 + dosavadní předpis

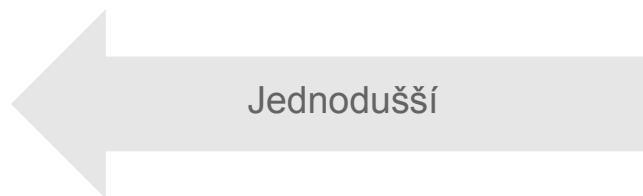
Čím je implementace IFRS 15 specifická?

Jedná se o zásadní standard, který se týká prakticky „všeho a všech“

- ▶ **Standard bude mít dopad téměř na všechny společnosti a všechna odvětví**
- ▶ **Projeví se v řadě podnikových oblastí**
 - ▶ Finanční a manažerské výkaznictví
 - ▶ Smluvní ujednání se zákazníky
 - ▶ Ujednání týkající se financování
 - ▶ Odměňování, vztahy se zaměstnanci, dohody s odbory
- ▶ **S dopady standardu bude nutné seznámit zaměstnance, akcionáře, věřitele, investory a další zainteresované subjekty**
- ▶ **Standard je rozsáhlý a složitý**
- ▶ **Účetní jednotky budou uplatňovat úsudek ve větší míře než podle doposud platného standardu**
- ▶ **Interpretace ustanovení standardu zatím není ustálená**

Přechod na nový standard

Pro koho bude přechod složitější a pro koho jednodušší?

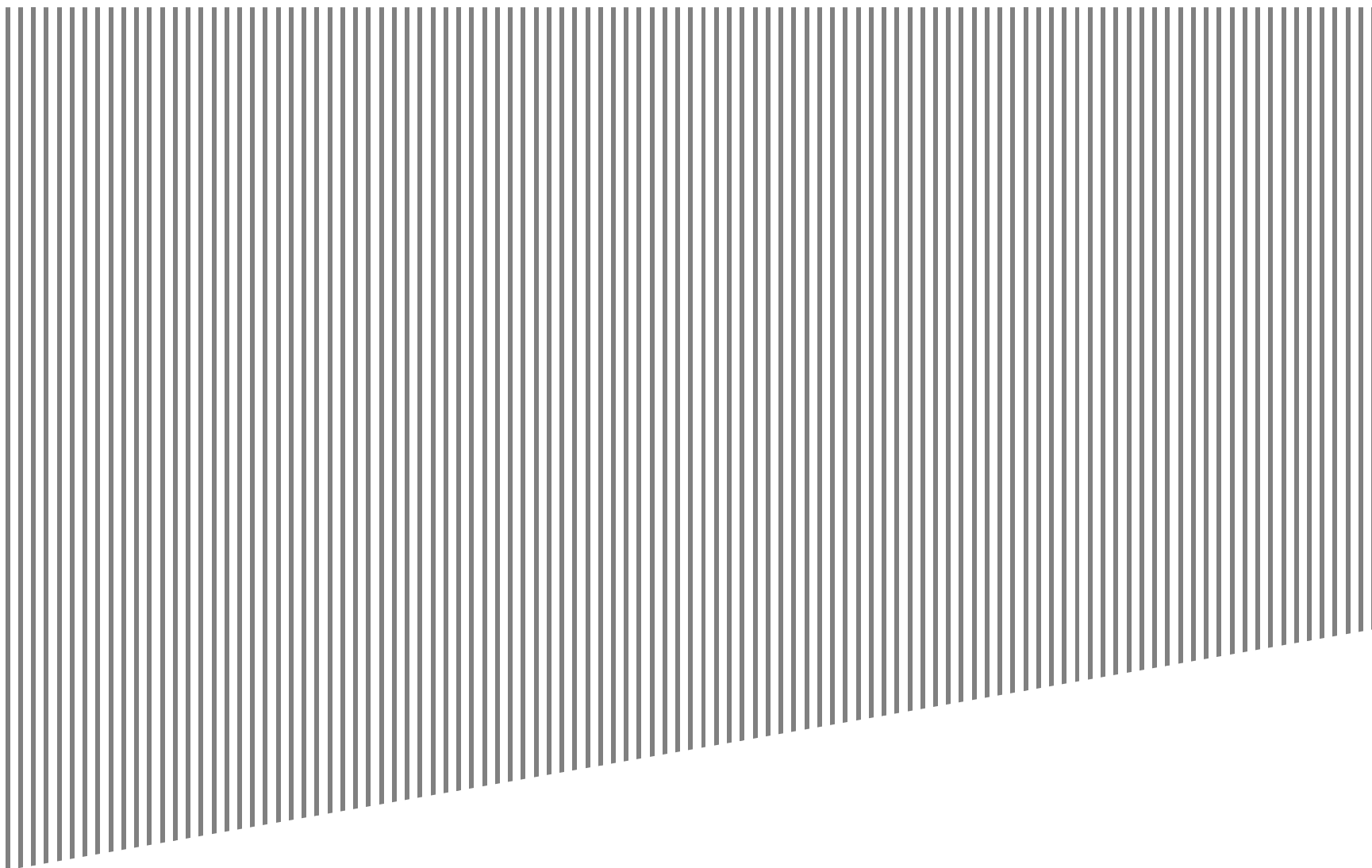


- ▶ Kratší výnosový cyklus
- ▶ Jeden typ podnikatelské činnosti
- ▶ Společnost působí jen v jedné zemi
- ▶ Vysoký stupeň centralizace
- ▶ Proces účtování výnosů je kvalitně řízen a již poskytuje data pro odhad výnosů
- ▶ Stávající povinnosti plnit se kvůli novému standardu nezmění
- ▶ Společnost používá jednotný globální informační systém (ERP)
- ▶ Ve společnosti funguje kvalitní řízení změn



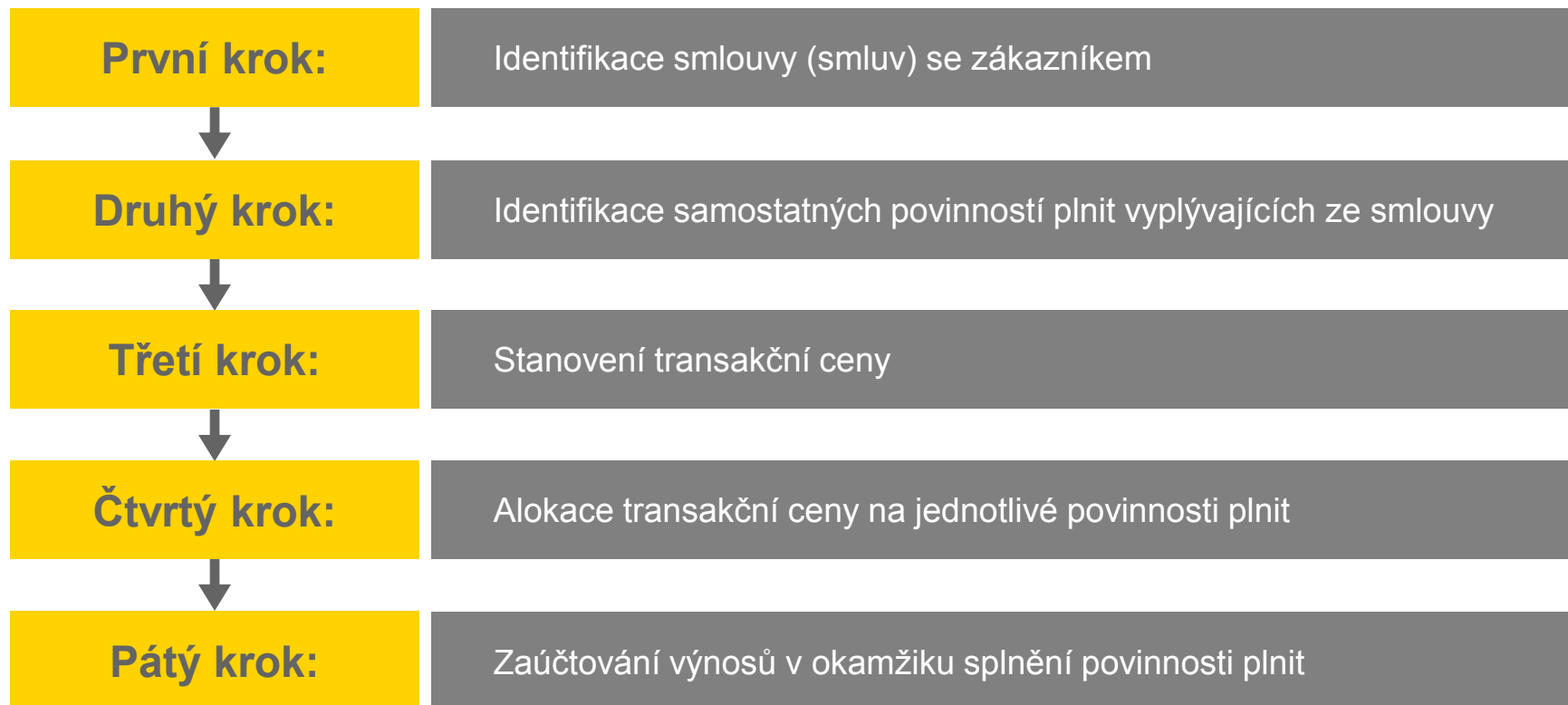
- ▶ Dlouhodobé smlouvy
- ▶ Víceru různých podnikatelských činností
- ▶ Celosvětová působnost
- ▶ Společnost je decentralizovaná
- ▶ Stávající proces účtování výnosů vyžaduje jen minimální odhady
- ▶ Počet povinností plnit se změní
- ▶ Společnost používá různé informační systémy, které nejsou kompatibilní
- ▶ Zavádění změn ve společnosti je problematické

Shrnutí pětikrokového modelu



Shrnutí nového modelu

Základní princip – výnosy se účtují v okamžiku přechodu kontroly nad dodaným zbožím či službami na zákazníka v částce předpokládané protihodnoty (odměny), kterou by účetní jednotka měla podle očekávání za toto zboží nebo služby obdržet



První krok: Identifikace smluv se zákazníkem

Kdo je zákazníkem?

Identifikace smluv se zákazníkem



- ▶ Typické formy prodejů, kdo je zákazníkem?
- ▶ Smlouvy mohou být uzavřeny písemně, ústně, či implicitně
- ▶ Je možné sloučit dvě a více smluv, případně rozčlenit jednu smlouvu na dílčí složky, jestliže lépe vystihuje ekonomickou realitu (např. prodej forem a zakázka na výrobu komponent)
- ▶ Podrobnější popis účetních dopadů při změně smlouvy

Druhý krok: Identifikace povinností plnit

Co je samostatnou povinností plnit?

Všechny výrobky a služby, které společnost poskytne zákazníkům na základě prodejní smlouvy, dávají podnět ke vzniku samostatné povinnosti plnit (např. servis zdarma po určitou dobu apod.), i když je společnost může považovat za bezvýznamné a nedůležité.



- ▶ Typy služeb a výrobků poskytovaných společností
- ▶ Výrobky zdarma
- ▶ Záruky

Druhý krok: Identifikace povinností plnit

Základní informace

Co se změní?



- ▶ Stávající mezinárodní standard výslovně neupravuje smlouvy s vícečetnými výstupy. Místo toho se zaměřuje na identifikaci samostatných složek transakce tak, aby byla objasněna její podstata.
- ▶ Řada zpracovatelů účetních závěrek podle IFRS proto čerpala oporu v US GAAP, podle nichž účetní jednotka musí identifikovat jednotlivé „výstupy“ z dohody se zákazníkem. Nicméně tento termín není v US GAAP definován.
- ▶ Podle IFRS 15 musí účetní jednotka identifikovat každé přislíbené zboží nebo službu a rozhodnout, které zboží/služba představuje samostatnou povinnost plnit.

Druhý krok: Identifikace povinností plnit

Příklad

- ▶ Společnost uzavřela smlouvu na výrobu a instalaci speciálního zařízení vyrobeného podle požadavků zákazníka plus na pětiletou údržbu
- ▶ Instalace představuje smontování zařízení z několika dílů tak, aby mohlo fungovat jako celek, uskuteční se v prostorách zákazníka
- ▶ Zařízení nemůže bez instalace fungovat
- ▶ Společnost prodává zařízení společně s instalací, instalace se neposkytuje samostatně
- ▶ Instalaci by mohli zajistit i jiní dodavatelé
- ▶ Údržba se poskytuje jako samostatná služba

Druhý krok: Identifikace povinností plnit

Příklad

	Krok 1	Krok 2
Zařízení	Zda může jít o samostatné plnění Zařízení nelze bez instalace používat, ale zákazník si může instalaci zajistit u jiného dodavatele. Jedná se o samostatné plnění. Přejdi na krok 2.	Zda jde o samostatné plnění v kontextu dané smlouvy Zařízení a instalace jsou úzce propojeny. Během instalace je nutná velká míra přizpůsobení požadavkům zákazníka. Zboží není samostatným plněním, protože musí být nainstalováno.
Instalace	Instalaci může provést jiný dodavatel, jedná se tedy o samostatné plnění. Přejdi na krok 2.	Viz výše – zařízení a instalace nejsou vzájemně nezávislými plněními.
Údržba	Údržba má samostatnou funkci, o čemž svědčí i to, že se prodává samostatně. Přejdi na krok 2.	Údržba není se zařízením úzce spojena. Není nutná žádná integrace, modifikace ani customizace. Údržba je samostatným plněním.



V daném příkladu by existovaly dvě samostatné povinnosti plnit: (1) jednou povinností plnit by bylo zařízení včetně instalace, protože nejde o nezávislé složky; (2) druhou povinností plnit by byla údržba, která v rámci smlouvy představuje samostatnou službu.

Třetí krok: Stanovení transakční ceny

Variabilní protihodnota

Transakční cena je částka protihodnoty, kterou účetní jednotka obdržela nebo očekává, že obdrží od zákazníka výměnou za dodané výrobky nebo služby dle smlouvy.

Transakční cena musí zohledňovat následující faktory:

- ▶ Proměnlivost částky protihodnoty (např. kvůli bonusům, rabatům, penále)
 - ▶ Transakční cena musí být rozumně odhadnutelná, tj. účetní jednotka má zkušenost s obdobným typem smluv, neočekává významné změny podmínek
- ▶ Časovou hodnotu peněz
- ▶ Částky placené zákazníkovi

Stanovení variabilní protihodnoty: Očekávaná hodnota nebo Nejpravděpodobnější hodnota

Očekávaná hodnota

- ▶ Suma pravděpodobnostně vážených částek z rozpětí možných výsledků
- ▶ Nejrelevantnější v případě, že transakce má velký počet možných výsledků
- ▶ Může vycházet i z omezeného počtu nespojitých výsledků a pravděpodobností

Třetí krok: Stanovení transakční ceny

Variabilní protihodnota

- ▶ Transakční cena se může měnit v důsledku toho, že některé složky protihodnoty jsou variabilní
- ▶ Vymezení „variabilní protihodnoty“ je široké
- ▶ Identifikace variabilní protihodnoty je u nového modelu účtování výnosů důležitým krokem, protože pro každý typ variabilní protihodnoty jsou relevantní jiná omezení a ty je nutné zohlednit

Složky a faktory variabilní protihodnoty

Bonusy

Stimulační platby

Penále

Refundace

Poplatky založené na
tržních cenách

Diskonty

Reklamace

Záruky vrácení peněz

Slevy z ceny

Množstevní slevy

Servisní smlouvy

Náhrady škod

Třetí krok: Stanovení transakční ceny

Variabilní protihodnota – omezení

Omezení definované novým standardem („Omezení“) – variabilní složka protihodnoty se zahrnuje do transakční ceny pouze v případě, že je vysoce pravděpodobné, že to v budoucnu nepovede ke zrušení významné částky výnosů



Třetí krok: Stanovení transakční ceny

Příklad 1– Očekávaná hodnota

Společnost A poskytuje transport zákazníkům zábavního parku z místa ubytování do zábavního parku a zpět, to vše v rámci ročního kontraktu. Fixní odměna je 400 tis. EUR ročně. Společnost A má dále nárok na výkonnostní bonus navázaný na minimální zpoždění a průměrnou čekací dobu zákazníků. Bonus se pohybuje mezi 0 EUR – 600 tis. EUR. Na základě historických zkušeností společnost odhaduje následující pravděpodobnostní rozdělení:



Bonus	Pravděpodobnost výsledku
0 EUR	30 %
200 000 EUR	30 %
400 000 EUR	35 %
600 000 EUR	5 %

Třetí krok: Stanovení transakční ceny

Příklad 1 – Očekávaná hodnota (pokračování)

Analýza – společnost A se domnívá, že nelze určit nejpravděpodobnější variantu a proto je nejvhodnější použít metodu Očekávané hodnoty:

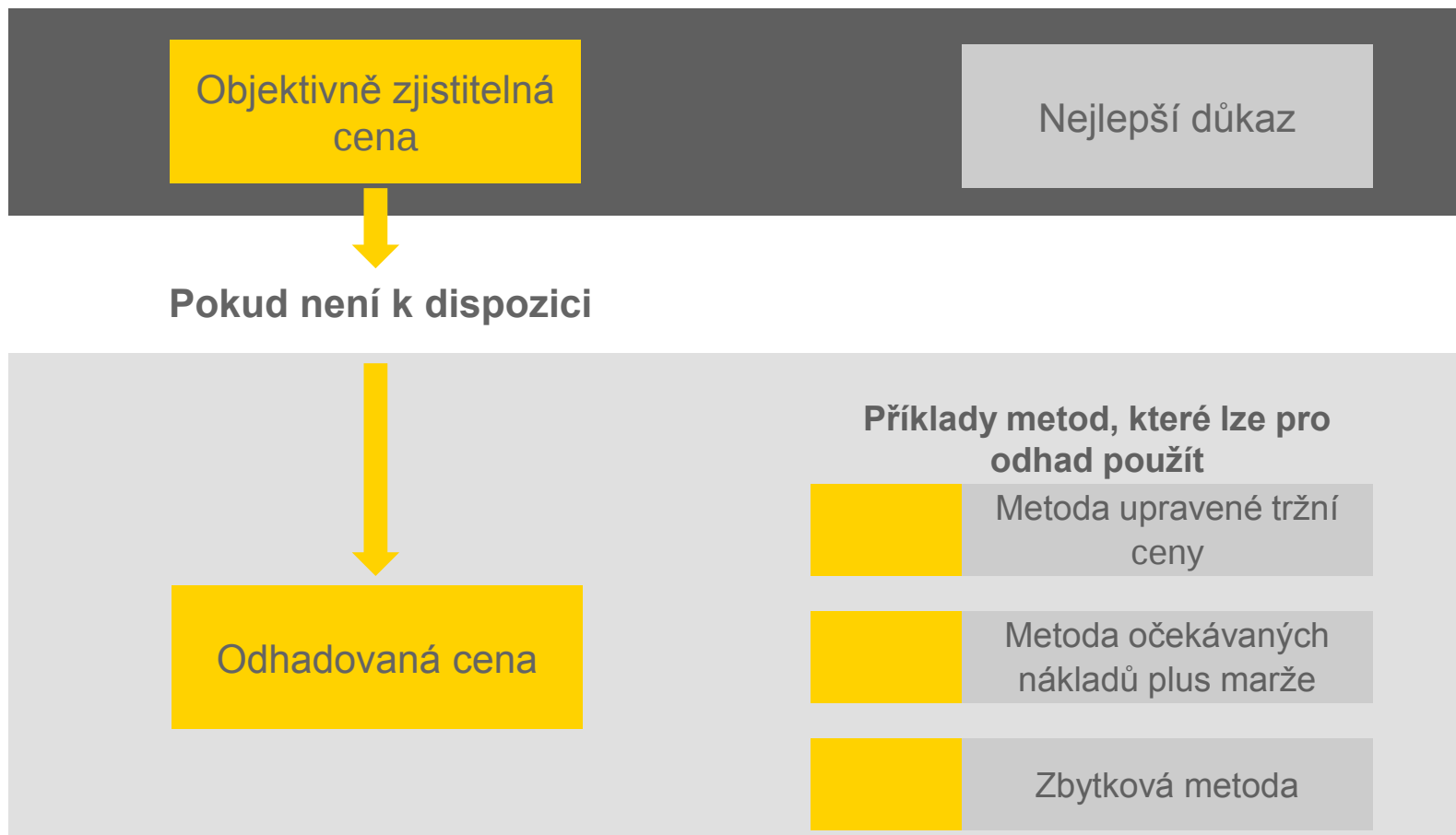
- ▶ $(200,000 \times 30\%) + (400,000 \times 35\%) + (600,000 \times 5\%) = \text{EUR } 230,000$ – před aplikací Omezení
- ▶ Předpokládejme, že A uzavřela smlouvu v Q2, čekací doba zákazníků v Q2 byla lehce nad průměrem a proto A odhadne, že je pravděpodobné že pouze EUR 200,000 nebude v budoucnu eliminováno z výnosů.
- ▶ V Q3 se opět vylepší průměrná čekací doba a společnost zahrne odhad EUR 230,000 do výsledků
- ▶ Vyhodnocení situace každé Q

Není pouze matematické cvičení - aplikace Omezení může změnit výsledek Očekávané hodnoty!

Ustanovení odvětvových „best practices“, případně detailnější aplikační ustanovení

Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Určení samostatné prodejní ceny



Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Příklad 1

- ▶ Společnost A uzavřela smlouvu na prodej hardwaru, odborných služeb a na poskytování údržby, hodnota smlouvy je 200 000 CU
- ▶ Na základě analýzy dojde k závěru, že každé přislíbené zboží, resp. služba představuje samostatnou povinnost plnit
- ▶ Protože společnost A běžně poskytuje odborné služby i údržbu také samostatně, použije pro stanovení jejich samostatných prodejních cen tyto separátní transakce, samostatná prodejní cena odborných služeb je 25 000 CU, údržba stojí 15 000 CU
- ▶ Hardware se ale běžně samostatně neprodává, takže jeho samostatnou prodejní cenu společnost A odhadne na základě vlastních nákladů, své cílové marže a odhadované tržní marže (tj. použije metodu očekávaných nákladů plus marže), samostatná prodejní cena hardwaru činí 185 000 CU

Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Příklad 1

Povinnost plnit	Odhad samostatné prodejní ceny	% celkové prodejní ceny	Alokace slevy	Alokace transakční ceny
Hardware	185 000	82,2	-20 600	164 400
Odborné služby	25 000	11,1	-2 800	22 200
Údržba	15 000	6,7	-1 600	13 400
Celkem	225 000	100,0	-25 000	200 000

Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Příklad 2

- ▶ Předpokládejme stejnou výchozí situaci jako v příkladu 1, jen s tím rozdílem, že součástí dodávky bude rovněž software, celková smluvní cena zakázky je 250 000 CU
- ▶ Podle společnosti A představuje také software samostatnou povinnost plnit
- ▶ Software se samostatně nikdy neprodává
- ▶ Dodávka softwaru byla součástí celé řady dodávek, cena daného softwarového produktu se pohybovala od 15 000 CU do 125 000 CU

Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Příklad 2

- ▶ Výpočet samostatné prodejní ceny softwaru zbytkovou metodou:

Celková smluvní cena zakázky	250 000
Minus odhadovaná samostatná prodejní cena:	
Hardwaru	-185 000
Odborných služeb	-25 000
Údržby	-15 000
Samostatná prodejní cena softwaru	25 000

Čtvrtý krok: Alokace transakční ceny

Příklad 3

Příklad: Smlouva s mobilním operátorem

- ▶ Zákazník dostane telefon iPhone 5s (samostatná prodejní cena 499 CU); počáteční úhrada 49 CU
- ▶ Měsíční platba (neomezené volání a internet) 49 CU

Poznámka:

¹ $CU\ 499 \div CU\ 1,675 \times CU\ 1,225$ (relative fair value iPhone 5s)

² $CU\ 1,176 \div CU\ 1,675 \times CU\ 1,225$ (relative fair value services)

[V CU]		t_0	t_{1-24}	Σ_{0-24}	%	SSP
IAS 18 „nejlepší praxe“	iPhone 5s	49		49	4 %	499
	Služby		49	1 176	96 %	1 176
	Σ výnosů	49	49	1 225		1 675
IFRS 15	iPhone 5s	365^1		365	30 %	499
	Služby		36^2	860	70 %	1 176
	Σ výnosů	365	36	1 225		1 675

Pátý krok: Zaúčtování výnosů v okamžiku splnění (souběžně s plněním) povinnosti plnit



Model je založen na převodu kontroly



Kontrola je schopnost řídit využívání užitků plynoucích z aktiva a získat prakticky veškeré tyto užitky



Kontrola je rovněž schopnost zabránit jiným stranám, aby využívaly užitky plynoucí z aktiva a získaly prakticky veškeré tyto užitky



Užitky plynoucí z aktiva jsou peněžní toky, které lze získat přímo nebo nepřímo různými způsoby, jako např.:



Využíváním aktiva k výrobě zboží nebo poskytování služeb



Využíváním aktiva k vyrovnání závazků nebo snížení nákladů



Zastavením aktiva na krytí úvěru



Využíváním aktiva ke zhodnocení jiných aktiv



Prodejem nebo směnou aktiva



Držbou aktiva

Pátý krok: Zaúčtování výnosů

Průběžné plnění povinnosti plnit

Průběžné
plnění
povinnosti
plnit

Převod kontroly nad zbožím nebo službami probíhá po určitou dobu, je-li splněna alespoň jedna z následujících podmínek:



Plněním poskytovaným účetní jednotkou vzniká, resp. zhodnocuje se aktivum, přičemž zákazník toto aktivum kontroluje již v době jeho vytváření nebo zhodnocování



Plněním poskytovaným účetní jednotkou nevzniká aktivum, pro něž by účetní jednotka měla alternativní využití, a účetní jednotka má právně vymahatelný nárok na úhradu za plnění, které zákazníkovi doposud poskytla

Čistá servisní smlouva



Jiný subjekt by práce, které jsou už hotové, nemusel provést znovu

- ▶ Nezohledňují se faktory, kvůli nimž by nebylo možné zbývající povinnosti plnit převést na jiný subjekt
- ▶ Předpokládá se, že jiný subjekt, který by plnil zbývající povinnosti plnit, by nemohl využívat užitky z žádného aktiva, které účetní jednotka kontroluje

Pátý krok: Zaúčtování výnosů

Průběžné plnění povinnosti plnit



Výnosy se účtují průběžně podle míry dokončenosti



Cílem je s maximální věrností zachytit výkony účetní jednotky



Pro každou průběžně plněnou povinnost plnit se používá jedna metoda měření míry dokončenosti



Metody založené na
výstupních datech



Metody založené na
vstupních datech



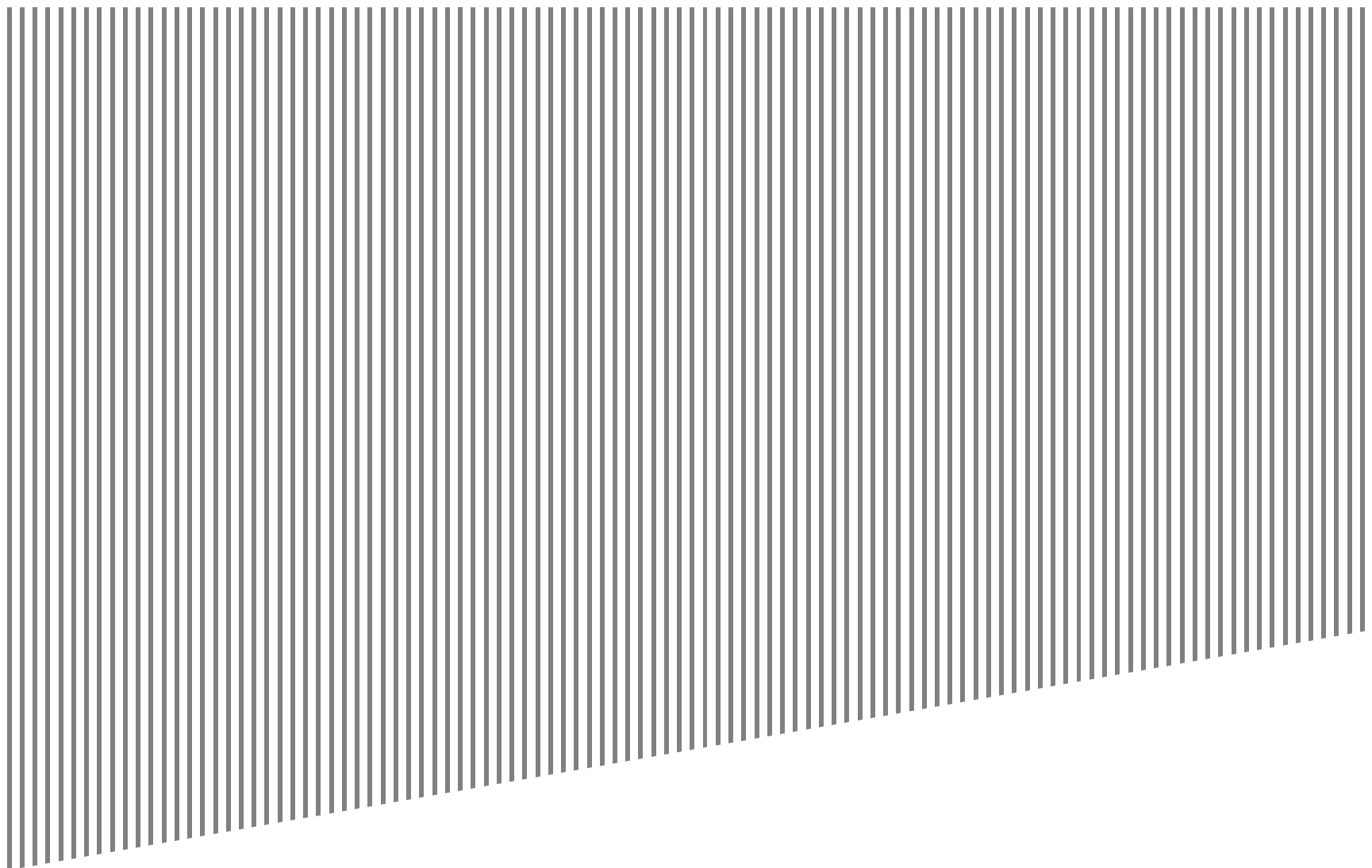
Pro obdobné povinnosti plnit se za obdobných okolností používá stejná metoda



Není-li možné míru dokončenosti spolehlivě odhadnout, výnosy se nezaúčtují

Pokud ale účetní jednotka předpokládá, že se jí vrátí vynaložené náklady, zaúčtuje výnosy do výše vzniklých nákladů

Ostatní aspekty modelu



Náklady smlouvy

Podle nového standardu existují dva druhy smluvních nákladů, které se musí aktivovat:

- ▶ Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy se zákazníkem (tj. náklady, které by účetní jednotce nevznikly, kdyby danou smlouvu neuzavřela), ty se aktivují, pokud účetní jednotka předpokládá, že se jí tyto náklady budou plněním smlouvy kompenzovat
- ▶ Náklady vynaložené na plnění smlouvy, které nespádají do působnosti jiného standardu IFRS (např. IAS 2 *Zásoby*, IAS 16 *Pozemky, budovy a zařízení* nebo IAS 38 *Nehmotná aktiva*), pokud přímo souvisí s konkrétní smlouvou (nebo s budoucí smlouvou, kterou účetní jednotka může přímo identifikovat), pokud vytvářejí nebo zhodnocují zdroje účetní jednotky, jež budou v budoucnu použity ke splnění (nebo při průběžném plnění) povinností plnit, a pokud se budou plněním smlouvy kompenzovat.

Podle IFRS 15 se tyto náklady aktivují a odpisují rovnoměrně v souladu s tím, jak jsou související zboží nebo služby převáděny na zákazníka. U těchto aktiv je rovněž nutné posuzovat, zda nedošlo ke snížení jejich hodnoty.

Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy

- ▶ Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy se aktivují, pokud účetní jednotka očekává, že se jí budou plněním smlouvy kompenzovat
 - ▶ Přírůstkové náklady jsou náklady, které by účetní jednotce nevznikly, kdyby danou smlouvu neuzavřela
 - ▶ Je-li doba odpisování souvisejícího aktiva jeden rok nebo kratší, lze přírůstkové náklady v souladu s IFRS 15 účtovat přímo do nákladů
- ▶ Aktivum se odpisuje po dobu, kdy se související zboží a služby převádějí na zákazníka, a testuje se na snížení hodnoty
 - ▶ Pokud se náklady netýkají jen jedné, ale více smluv (např. při očekávaném obnovení smlouvy), odpisy zohledňují stávající i očekávané další smlouvy

Co se změní?

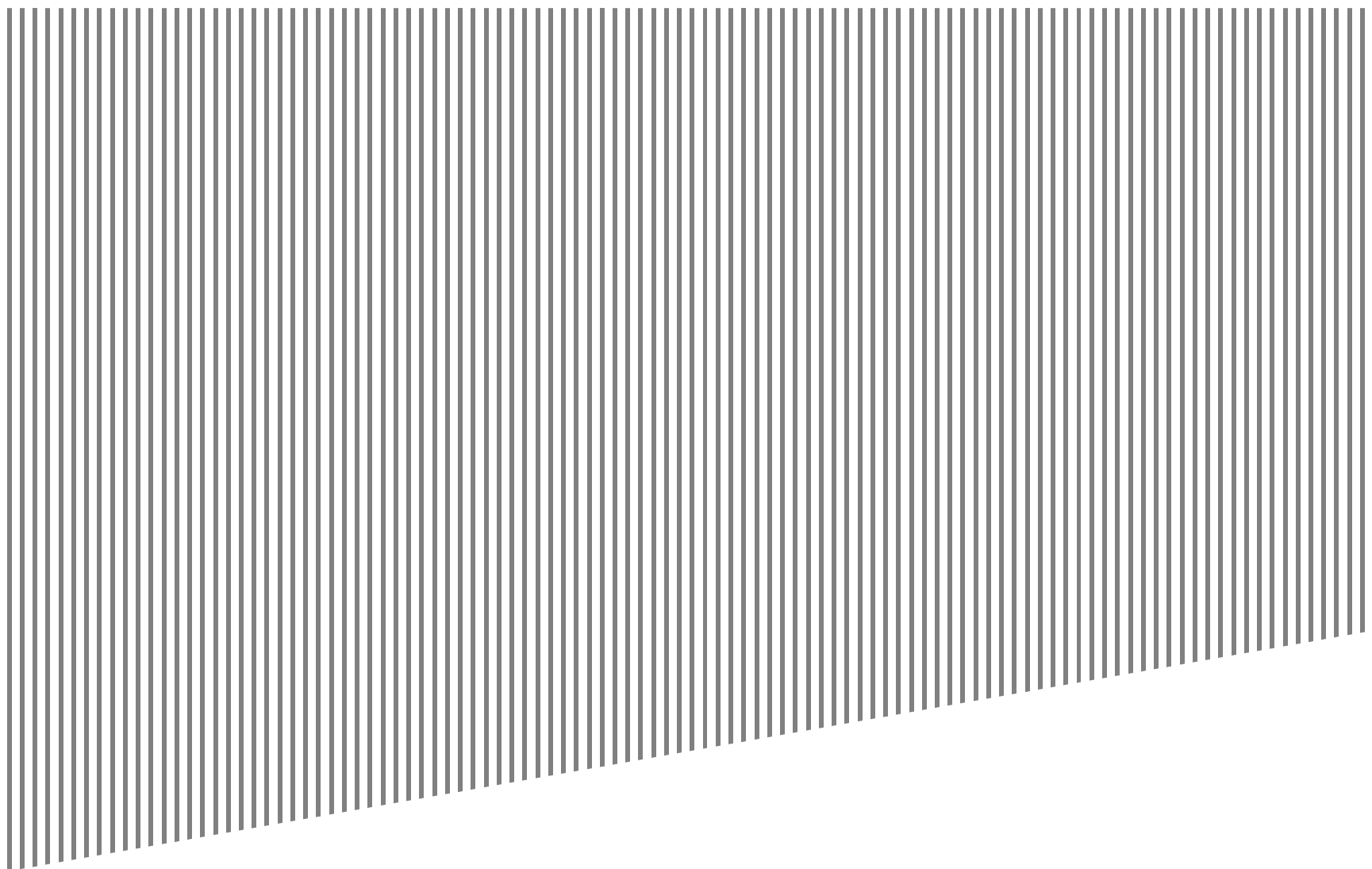


- ▶ Pro účetní jednotky, které náklady na pořízení smlouvy v současnosti účtují do nákladů, bude IFRS 15 představovat významnou změnu, protože budou muset tyto náklady aktivovat.
- ▶ Nový standard může ale přinést změnu i těm účetním jednotkám, které náklady na pořízení smlouvy již dnes aktivují, a to v případě, že v současnosti aktivované částky neodpovídají přírůstkovým nákladům, takže nebudou splňovat podmínky pro kapitalizaci podle IFRS 15.

Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy – příklad

- ▶ Společnost A má následující motivační plány:
 - ▶ Bonusový plán pro pracovníky prodeje, v jehož rámci dostávají měsíční odměny za nově podepsané smlouvy
 - ▶ Bonusový plán pro pracovníky prodeje, u něhož jsou odměny vypláceny jednak podle ukazatele „čistý zisk na akcii“ a jednak podle osobního hodnocení zaměstnance
- ▶ Náklady na plán odměňující zaměstnance za nově podepsané smlouvy společnost aktivuje, protože předpokládá, že tyto náklady se jí budou kompenzovat, a protože se jedná o přírůstkové náklady na pořízení smlouvy
 - ▶ Aktivum se odpisuje po dobu poskytování souvisejících služeb (tj. po průměrnou dobu trvání příslušných smluv)
- ▶ Náklady na druhý plán odměňující zaměstnance podle čistého zisku na akcii a podle osobního hodnocení se časově rozlišují, protože se nejedná o přírůstkové náklady ani o náklady přímo přiřaditelné identifikovatelným smlouvám

TRG – společná pracovní skupina IASB a FASB



Přechod na nový standard

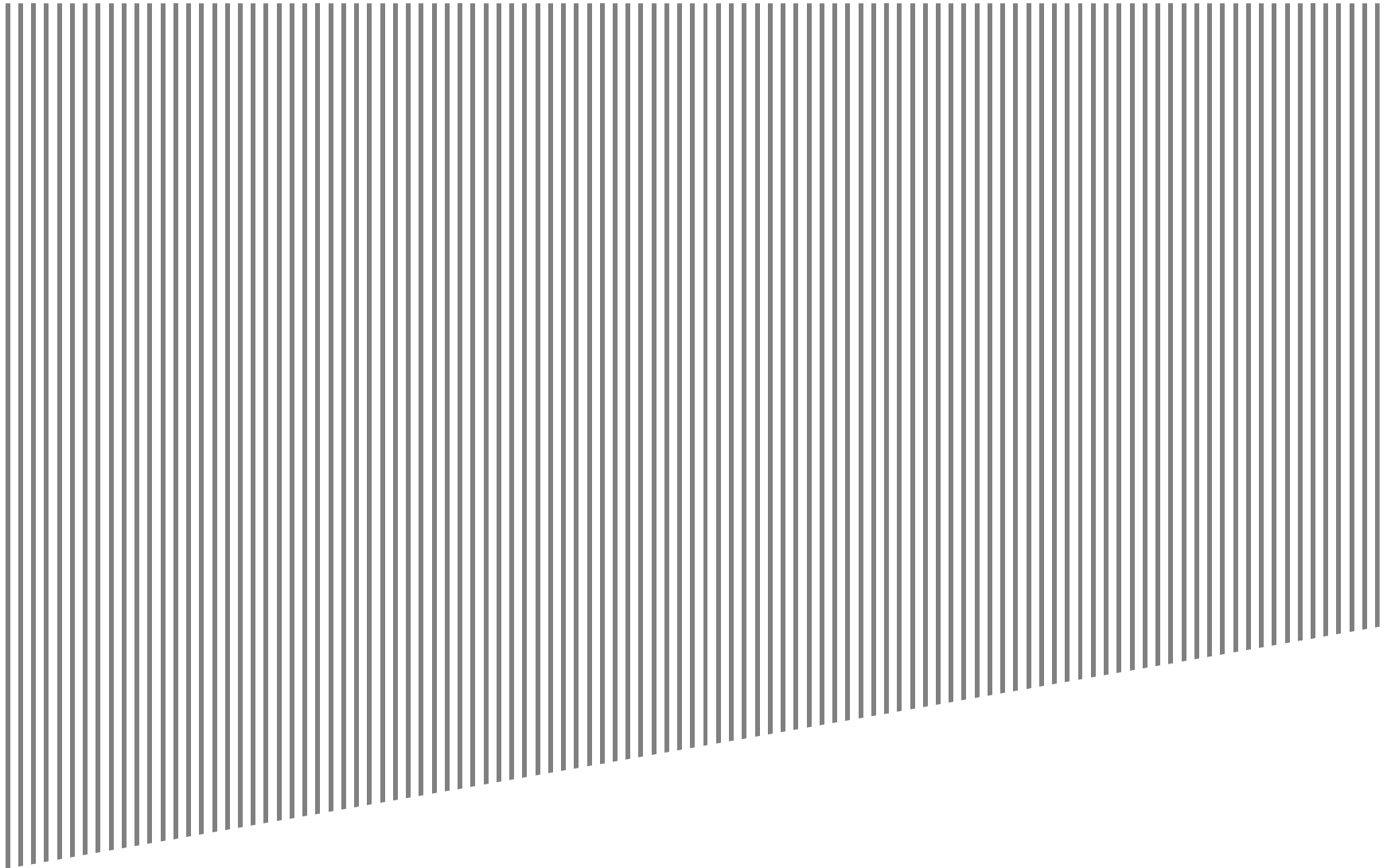
TRG – pracovní skupina podporující implementaci IFRS 15

FASB/IASB Joint Transition Resource Group for Revenue Recognition (TRG)

Jedná se o společnou pracovní skupinu IASB a FASB pro problematiku účtování výnosů

- ▶ Úkolem skupiny je prodiskutovávat problémy objevující se ve fázi implementace nového standardu (tj. do roku 2017)
- ▶ Schůzky pracovní skupiny jsou veřejné
- ▶ Skupina nevydává žádné pokyny atd.
- ▶ Možné výstupy z jejích diskusí:
 - ▶ Záležitost je postoupena Interpretačnímu výboru EITF/IFRS
 - ▶ Záležitost je postoupena IASB a FASB
- ▶ Skupina má 19 členů, kteří zastupují zpracovatele účetních závěrek, auditory, regulační orgány, uživatele účetních závěrek, FASB, IASB a další subjekty

Hlavní témata – významné sektory



Hlavní témata – technologický sektor

Potenciální oblasti dopadů nového standardu

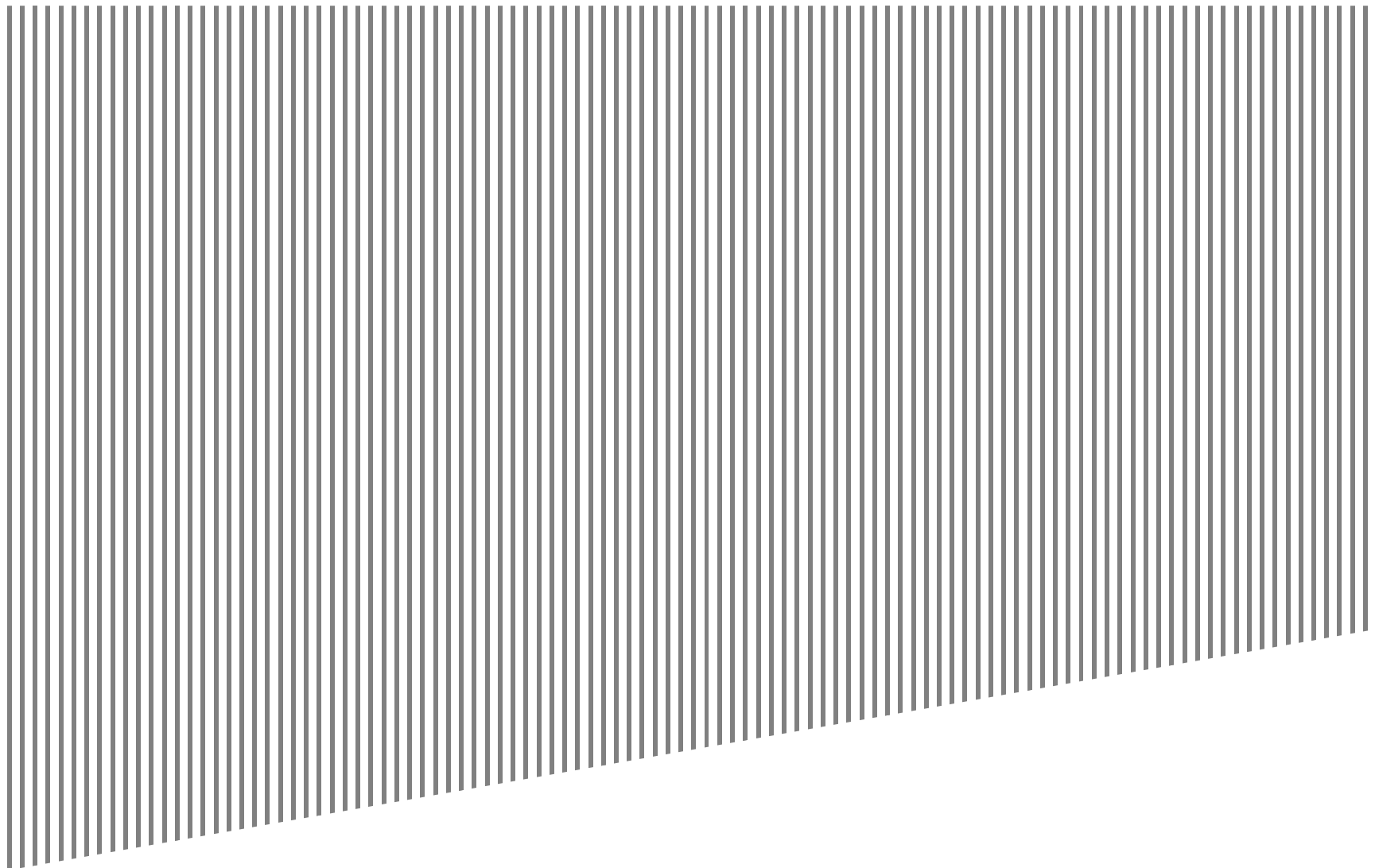
- ▶ Identifikace povinností plnit – softwarová licence, upgrades, údržba, instalace
- ▶ Modifikace kontraktů
- ▶ Navýšení hodin konzultantů na řešení na míru – např. s jinou cenou
- ▶ Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy
- ▶ Alokace ceny na povinnosti plnit, stanovení reálné hodnoty u údržby, podpory (nyní většinou zbytková hodnota)
- ▶ Licence – „right to access“ – vs- „right to use“

Hlavní témata – Telekomunikace

Potenciální oblasti dopadů nového standardu

- ▶ Alokace ceny na povinnosti plnit, stanovení reálné hodnoty, časté změny cen
- ▶ Portfoliová metoda vs individuální přístup
- ▶ Modifikace kontraktů
 - ▶ Rodinné plány, přidání účastníků
- ▶ Přírůstkové náklady na pořízení smlouvy
 - ▶ Provize externím prodejcům
 - ▶ Variabilní část platu interních prodejců
 - ▶ Náklady na SIM karty, roční časové rozlišení

Shrnutí



Shrnutí

Standard upravující účtování výnosů



Oproti dosavadní praxi budou účetní jednotky muset provádět **víc odhadů**, častěji používat **úsudek** a budou muset o těchto odhadech a úsudcích uvádět **podrobnější informace v příloze účetní závěrky**



Kvůli **rozdílům v okamžiku zaúčtování výnosů** a ve vykazování výnosů a některých nákladů může dojít ke změně v klíčových ukazatelích, včetně např. obchodní marže



Je třeba **informovat** zaměstnance, akcionáře, věřitele, investory atd. o tom, jaký dopad budou tyto změny mít na účetní jednotku



Bude patrně nutné zavést nové IT systémy a procesy zajišťující shromažďování a správu potřebných údajů a upravit strukturu vnitřních kontrol

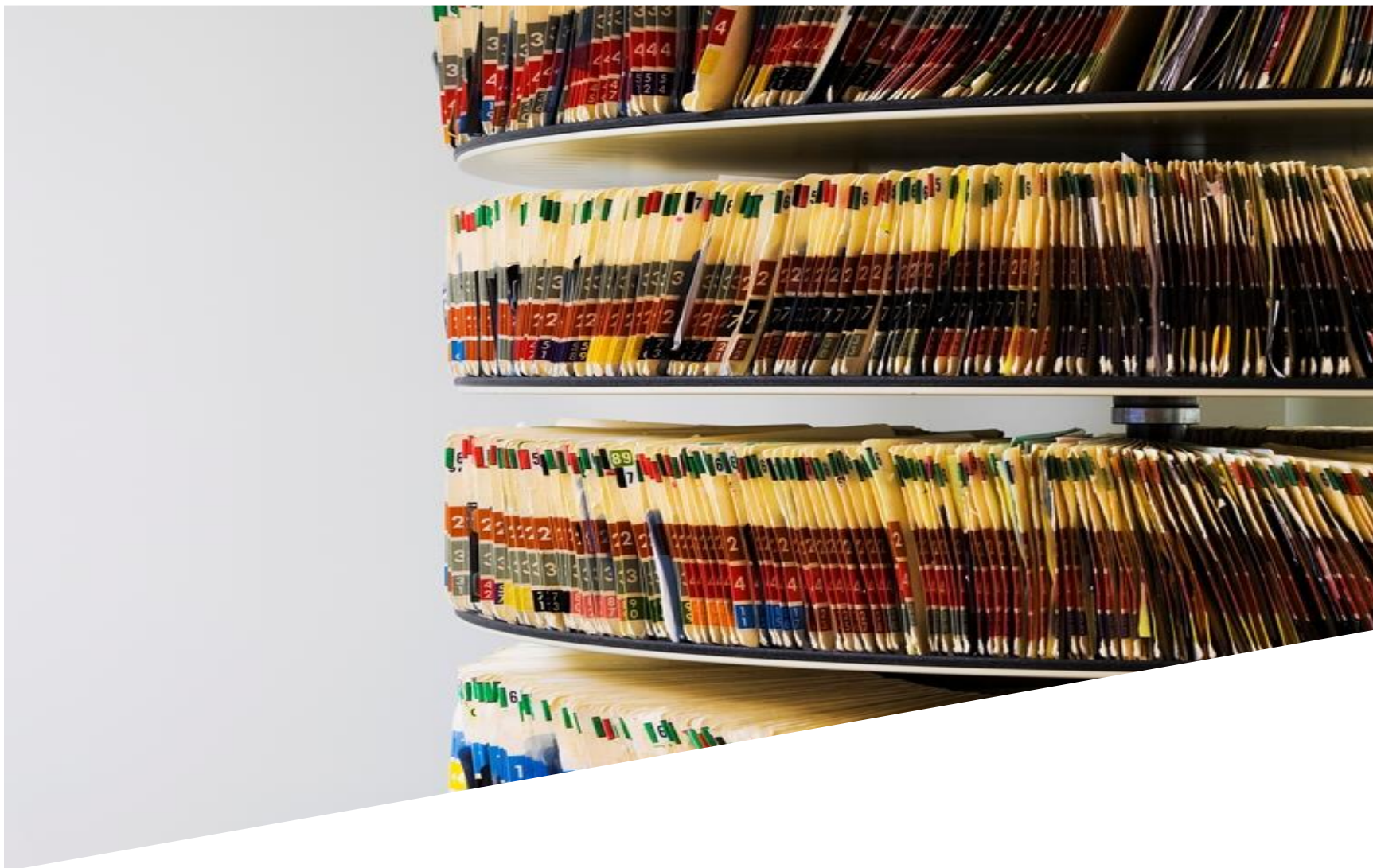


Nový standard může mít dopad na strategie daňového plánování, převodní ceny a daňová podání



Účetní jednotky budou muset zvolit buď **plnou**, nebo **modifikovanou retrospektivní** aplikaci

Děkuji za pozornost!



Kontakty



Alice Machová

Výkonná ředitelka

Tel.: +420 225 335 169

Email: alice.machová@cz.ey.com

Informace o EY

EY je předním celosvětovým poskytovatelem odborných poradenských služeb v oblasti auditu, daní, transakčního a podnikového poradenství. Znalost problematiky a kvalita služeb, které poskytujeme, přispívají k posilování důvěry v kapitálové trhy i v ekonomiky celého světa. Výjimečný lidský a odborný potenciál nám umožňuje hrát významnou roli při vytváření lepšího prostředí pro naše zaměstnance, klienty i pro širší společnost.

Název EY zahrnuje celosvětovou organizaci a může zahrnovat jednu či více členských firem Ernst & Young Global Limited, z nichž každá je samostatnou právníckou osobou. Ernst & Young Global Limited, britská společnost s ručením omezeným garancí, služby klientům neposkytuje. Pro podrobnější informace o naší organizaci navštivte prosím naše webové stránky ey.com.

© 2015 Ernst & Young, s.r.o. | Ernst & Young Audit, s.r.o. | E & Y Valuations s.r.o.
Všechna práva vyhrazena.

Tento materiál má pouze všeobecný informační charakter, na který není možné spoléhat se jako na poskytnutí účetního, daňového ani jiného odborného poradenství. V případě potřeby se prosím obraťte na svého konkrétního poradce.

ey.com