

Na co nezapomenout v oblasti transfer pricing ke konci roku?

Ing. Martin Koldinský, Rödl & Partner Tax, k. s.

Rödl & Partner

S blížícím se koncem roku nastává ideální čas zaměřit se na transfer pricing – klíčovou oblast pro podniky fungující v rámci skupin propojených podniků. Téma je to aktuální, praktické a pro mnohé nezbytné, zejména pokud chcete předejít daňovým rizikům a zajistit si hladký přechod do nového roku. Transfer pricing totiž je a bude pod drobnohledem daňových správ, a proto je nezbytné zajistit, aby transakce odpovídaly principu tržního odstupu.

Dnes se podíváme na tři hlavní oblasti, na které byste se měli ke konci roku zaměřit a vyhnout se tak překotným krokům po jeho skončení:

Za prvé se podíváme na TP adjustment neboli finální úpravu ziskovosti, za druhé na kontrolu výjimečných situací a jejich vliv na ceny a za třetí na aktualizaci dokumentace převodních cen.

TP Adjustment Dorovnání ziskovosti na tržně obvyklou úroveň

Začněme úpravou převodních cen, tak zvaným TP adjustmentem. Blížící se závěr roku je ideálním časem pro to, abyste zkontrolovali, zda se ziskovost jednotlivých společností ve skupině nachází v tržně obvyklém pásmu. Pokud zjistíte odchylky, může být nutné provést úpravy.

Proč je to důležité? Pokud například jedna část vaší skupiny vykazuje výrazně nižší nebo vyšší zisk, než je tržně obvyklé, může se to stát předmětem zájmu daňových úřadů a vyústit v doměření daně. Aby se tomu předešlo, je třeba tuto situaci řešit. TP adjustment vám může umožnit provést úpravy ziskovosti tak, aby výsledky odpovídaly tržním podmínkám.

A na co si dát pozor?

Správně stanovené rozpětí ziskovosti by mělo být stanoveno na základě aktuální benchmarkingové studie. Dále úpravy by měly být zakotveny ve smluvních vztazích mezi společnostmi. Pokud tomu tak není, je nejvyšší čas dokumentaci zrevidovat a případně upravit. Pozor také na to, že ne všechny státy zpětné úpravy umožňují, případně mají specifická pravidla. Je proto důležité sladit postupy mezi jurisdikcemi.

Zkrátka, TP adjustment není jen formalita. Jde o klíčový krok k minimalizaci rizik.

Kontrola výjimečných situací a jejich dopad na ceny

Druhou oblastí, na kterou bychom neměli zapomenout, je zohlednění výjimečných situací. Rok 2024 byl poznamenán celou řadou neočekávaných vlivů – jmenujme například nejistou geopolitickou situaci či dozvuky inflace a energetické krize. Tyto a další mimořádné faktory mohou výrazně ovlivnit tržní podmínky, a tím i transfer pricing.

A co byste měli udělat?

Analyzujte dopady. Podívejte se, jaké mimořádné situace ovlivnily vaše podnikání a jak. Změnily se náklady, poptávka nebo dostupnost zboží?

Dále sledujte odchylky od běžných praktik. Pokud jste museli přistoupit k netradičním obchodním rozhodnutím, pečlivě je zdokumentujte. Je důležité mít podklady, které vysvětlí, proč jste například prodávali za jiných podmínek než obvykle.

Nezapomeňte přizpůsobit metodiku. Standardní metody transfer pricingu nemusí v těchto situacích plně fungovat. To však neznamená, že je nelze použít – je ale potřeba vše důkladně odůvodnit.

Výjimečné situace zvyšují tlak na dokumentaci a transparentnost. Buďte připraveni a mějte jasné argumenty, které obhájí vaše postupy. Zpětné dohledávání a vzpomínání si na to, jak to tenkrát bylo, většinou nefunguje.

Aktualizace dokumentace převodních cen

Třetí klíčovou oblastí je aktualizace dokumentace. Dokumentace převodních cen není jen formalita – je to hlavní důkaz, že ceny ve vaší skupině odpovídají tržním podmínkám.

Co je potřeba zkontrolovat a aktualizovat? Funkční a rizikovou analýzu, benchmarkingové studie a místní legislativu. U funkční a rizikové analýzy se zaměřte na to, zda je aktuální. Odpovídá tomu, jak vaše skupina skutečně funguje? Může se stát, že změny v obchodním modelu nebyly do dokumentace zaneseny. V rámci benchmarkingové studie sledujte změny na trhu. Rostou náklady a dodavatelské řetězce jsou pod tlakem. Zkontrolujte, zda vaše benchmarkingové analýzy reflektují tyto změny. V neposlední řadě různé země mohou mít specifické požadavky na strukturu a obsah dokumentace. Sledujte změny a zajistěte, že vaše dokumentace odpovídá aktuálním pravidlům.

Kvalitní dokumentace není jen „pojištění“ proti daňovým kontrolám, ale může sloužit i jako strategický nástroj pro lepší řízení skupiny.

Závěr

Jak vidíte, závěr roku je pro oblast transfer pricingu obdobím, kdy je třeba zkontrolovat, upravit a připravit vše potřebné na nové fiskální období. Získáte tím nejen větší jistotu vůči daňovým úřadům, ale také lepší přehled o efektivitě a fungování vaší skupiny či společnosti.

Děkujeme, že jste si poslechli dnešní epizodu! Pokud máte jakékoli otázky nebo potřebujete odbornou pomoc s převodními cenami, neváhejte nás kontaktovat. Rádi vám pomůžeme nejen s úpravami na konci roku, ale i s dlouhodobou strategií v této oblasti.

Kontrolní otázky:

1. Proč je důležité provést TP adjustment ke konci roku a na základě čeho by měl být proveden?

TP adjustment je důležitý v případech, kdy se ziskovost některých společností ve skupině nachází mimo tržně obvyklé rozpětí ziskovosti. Jeho správným provedením tak dochází k řízení rizika souvisejícího s daňovými kontrolami.

2. Na jaké tři klíčové části byste se měli zaměřit při aktualizaci dokumentace převodních cen?

Na funkční a rizikovou analýzu, která odpovídá aktuálnímu obchodnímu modelu společnosti. Na aktualizované benchmarkingové studie reflektující změny na trhu, například růst nákladů či problémy v dodavatelských řetězcích. A na soulad s místní legislativou, která může mít specifické požadavky na strukturu a obsah dokumentace a která se může v průběhu času výrazně měnit.

Související odkazy:

- Směrnice OECD k převodním cenám pro nadnárodní podniky a daňové správy
- Pokyn GŘ D-34