



cutting through complexity™

Transfer pricing – obecný úvod

**Michal Fojt, Tax
Specialist
25. dubna 2013**



Transfer pricing – obecná definice

Zjednodušeně lze konstatovat, že za převodní neboli transferové (obvyklé) ceny lze považovat „ceny“ uplatňované u transakcí uskutečňovaných mezi dvěma daňovými subjekty ekonomicky nebo personálně spojenými.

Tyto ceny musí být stanoveny stejným způsobem, jak by postupovaly subjekty, které nejsou ekonomicky či personálně spojené (nezávislé podniky).

Takto stanovené ceny jsou cenami stanovenými na základě principu tržního odstupu.

V českých podmínkách lze zjednodušeně říci, že se jedná o použití cen obvyklých pro účely stanovení základu daně z příjmu, jak jsou uváděny v našich daňových zákonech.

Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů (ZDP)

- § 23 odst. 7
- § 22 odst. 1 písm. g) bod 3
- § 25 odst. 1 písm. w) a další

Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku

Metodické pokyny

- **Pokyn D-332** – Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny
- **Pokyn D-333** – Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednávaná mezi spojenými osobami
- **Pokyn D-334** – Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami
- **Pokyn GFŘ D-6** – k jednotnému postupu při uplatňování některých ustanovení
- **Pokyn GFŘ D-10** – ke službám s nízkou přidanou hodnotou poskytovaným mezi spojenými osobami

Liší-li se ceny sjednané mezi spojenými osobami od cen, které by byly sjednány mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, **a není-li tento rozdíl uspokojivě doložen**, upraví správce daně základ daně poplatníka o zjištěný rozdíl.

Nelze-li určit cenu, která by byla sjednávána mezi nezávislými osobami v běžných obchodních vztazích za stejných nebo obdobných podmínek, použije se cena zjištěná podle zvláštního právního předpisu.

V případě, kdy sjednaná výše úroků u půjčky a úvěru mezi spojenými osobami je nižší, než by byla cena sjednaná mezi nezávislými osobami, a věřitelem je poplatník uvedený v §2 odst. 3 nebo v §17 odst. 4 nebo je věřitelem společník nebo člen družstva uvedený v §2 odst. 2 a §17 odst. 3 , ustanovení věty první se nepoužije.

Spojenými osobami se pro účely tohoto zákona rozumí

- a) **kapitálově spojené osoby**, přitom
1. jestliže se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby, anebo se jedna osoba přímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech více osob; a přitom tento podíl představuje alespoň 25 % základního kapitálu nebo 25 % hlasovacích práv těchto osob, jsou všechny tyto osoby vzájemně osobami přímo kapitálově spojenými,
 2. jestliže se jedna osoba nepřímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích právech druhé osoby, anebo se jedna osoba přímo nebo nepřímo podílí na kapitálu nebo hlasovacích

1. Jestliže

a) se podnik jednoho smluvního státu podílí přímo nebo nepřímo na řízení, kontrole nebo kapitálu podniku druhého smluvního státu, nebo

b) tytéž osoby se podílejí přímo nebo nepřímo na řízení, kontrole nebo kapitálu podniku jednoho smluvního státu i podniku druhého smluvního státu

a jestliže v těchto případech jsou oba podniky ve svých obchodních nebo finančních vztazích vázány podmínkami, které sjednaly nebo jim byly uloženy a které se liší od podmínek, které by byly sjednány mezi nezávislými podniky, mohou jakékoliv zisky, které by, nebýt těchto podmínek, byly docíleny jedním

Sdělení Ministerstva financí k uplatňování mezinárodních standardů při zdaňování transakcí mezi sdruženými podniky – převodní ceny

- Princip tržního odstupu
- Odkaz na Směrnici OECD
- Srovnávací analýza
- Metody pro zjištění převodních cen
- Dokumentace převodních cen
- Následné úpravy zisku
- Předběžné cenové dohody

Metody pro zjištění převodních cen

- **Tradiční transakční metody** - jsou nejpřímějším nástrojem používaným ke zjištění, zda podmínky obchodu a finanční vztahy mezi spřízněnými osobami odpovídají tržním podmínkám. Proto jsou tyto metody upřednostňovány před ostatními metodami. Tradičními transakčními metodami jsou:
 - Metoda nezávislé srovnatelné ceny (CUP)
 - Metoda ceny při opětovném prodeji (RPM)
 - Metoda nákladů a přírážky (CPM)
- **Ziskové transakční metody**
 - Metoda rozdělení zisku (PSM)
 - Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)

Metoda nezávislé srovnatelné ceny (CUP)

- Tato metoda srovnává cenu účtovanou za majetek nebo služby poskytované v řízené transakci s cenou účtovanou za majetek nebo služby poskytované ve srovnatelné nezávislé transakci za srovnatelných okolností.
- Může být složité nalézt transakci mezi nezávislými podniky, která je natolik podobná řízené transakci, že neexistují žádné rozdíly s podstatnými dopady na cenu.
- Metoda srovnatelné nezávislé ceny je zvláště spolehlivou metodou tehdy, kdy nezávislý podnik prodává za stejných podmínek tentýž produkt, jaký je prodáván mezi dvěma sdruženými podniky. Dalším příkladem je situace, kdy subjekt prodává určitý produkt jinému sdruženému podniku ve své skupině, a zároveň prodává tentýž produkt nezávislému podniku.
- Preferovaná metoda z pohledu Směrnice OECD.
- Tedy: **převodní cena = nezávislá cena**

Metoda ceny při opětovném prodeji (RPM)

- Metoda ceny při opětovném prodeji vychází z ceny, za kterou je produkt nakoupený od sdruženého podniku prodán nezávislému podniku. Tato cena je pak snížena o přiměřenou hrubou marži, která představuje částku, z které by se nezávislý opětovný prodejce snažil pokrýt své prodejní a ostatní provozní náklady a dosáhnout přiměřeného zisku s ohledem na provozované funkce. To, co zbývá po odečtení hrubé marže, lze považovat po zohlednění nákladů spojených s koupí produktu (např. cla) za tržní cenu původního převodu majetku mezi sdruženými podniky.
- Tato metoda je pravděpodobně nejužitečnější u obchodně marketingové činnosti a v případech prodeje zboží přes spřízněnou distribuční firmu nezávislým subjektům, kdy distribuční společnost je omezena ve svých rizicích a funkcích.
- Tedy: **převodní cena = nezávislá cena – přírážka závislého prodejce**

Metoda nákladů a přírážky (CPM)

- Metoda nákladů a přírážky vychází z nákladů, které má dodavatel v řízené transakci na majetek převedený nebo služby poskytované spřízněné společnosti. K těmto nákladům se pak přičte zisková přírážka, aby se dosáhlo přiměřeného zisku s ohledem na vykonávané funkce a podmínky trhu.
- Tato metoda je pravděpodobně nejužitečnější tam, kde jsou mezi spřízněnými stranami prodávány výrobky, nebo tam, kde spřízněné strany uzavřely dohodu o společném využívání vybavení, nebo jedná-li se v řízené transakci o poskytování služeb.
- Přímá aplikace metody nákladů a přírážky požaduje dostupnost detailních informací o nákladech a přírážce aplikované ve srovnatelné nezávislé transakci.
- Tedy: **převodní cena = nezávislá cena + přírážka závislého dodavatele**

Metoda rozdělení zisku (PSM)

- Metoda rozdělení zisku se snaží vyloučit dopad zvláštních podmínek sjednaných nebo uložených v řízené transakci na zisky tím, že stanoví rozdělení zisků, které by se dalo předpokládat u nezávislých podniků, pokud by se do transakce zapojily.
- Metoda rozdělení zisku nejprve identifikuje zisk sdružených podniků, který má být rozdělen, z řízených transakcí, v nichž jsou sdružené podniky zaangažovány. Potom rozdělí tyto zisky mezi sdružené podniky na ekonomicky platném základě přibližně stanovujícím zisky, které by byly očekávány a reflektovány v dohodě na tržním principu.
- Tato metoda je pravděpodobně nejužitečnější tam, kde jsou jednotlivé transakce natolik provázané, že nemohou být posouzeny samostatně.

Transakční metoda čistého rozpětí (TNMM)

- Transakční metoda čistého rozpětí zkoumá čisté ziskové rozpětí, které uskutečňuje subjekt z řízené transakce, ve vztahu k přiměřenému základu, tj. porovnává finanční ukazatele související s řízenou transakcí s finančními ukazateli souvisejícími se srovnatelnou nezávislou transakcí (např. ziskovost, rentabilitu k nákladům, k prodeji, apod.).
- Tato metoda představuje určitou modifikaci metody nákladů a přírážky resp. metody ceny při opětovném prodeji a zpravidla využívá údajů z databází pro určení tržně obvyklé ziskovosti.

Sdělení Ministerstva financí k závaznému posouzení způsobu, jakým byla vytvořena cena sjednáváná mezi spojenými osobami

- APA (Advance Pricing Agreement)
 - Poplatník, který sjednává ceny v obchodních vztazích se spojenými osobami a vzniká mu pochybnost, zda tato cena odpovídá ceně obvyklé, může požádat místně příslušného správce daně o závazné posouzení způsobu stanovení...
- účinnost rozhodnutí 3 roky
 - správní poplatek 10 tis. Kč
 - doba vyřízení 7 - 8 měsíců
 - § 38nc ZDP
 - § 132 a 133 DŘ
 - § 23 odst. 7 ZDP

Sdělení Ministerstva financí k rozsahu dokumentace způsobu tvorby cen mezi spojenými osobami

- Obsah dokumentace převodních cen dle konceptu evropské dokumentace (tzv. „Masterfile“)
 - obecný popis podnikatelské činnosti a podnikatelské strategie skupiny podniků
 - obecný popis organizační struktury skupiny podniků
 - obecný popis spojených osob zúčastněných v obchodních vztazích
 - obecný popis obchodních vztahů (tok transakcí, průběh fakturace, rozsah transakcí)
 - obecný popis vykonávaných funkcí a nesených rizik
 - vlastnictví nehmotného majetku – licenční poplatky
 - popis tvorby převodních cen
 - *srovnávací analýza (dle specifik jednotlivých zemí)*

Dokumentace převodních cen

- Dokumentační povinnost není zákonnou povinností, ale je nutné postupovat dle:

§ 23/7 ZDP

§ 92/3 DŘ - daňový subjekt prokazuje všechny skutečnosti, které je povinen uvádět v řádném daňovém tvrzení, dodatečném daňovém tvrzení a dalších podáních (dříve § 31/9 ZSDP)

- Správce daně může explicitně dokumentaci požadovat v kterémkoliv okamžiku daňového řízení
- Obsah dokumentace – viz pokyn MF D-334, vychází z doporučení EU

Dokazování – správce daně hodnotí splnění 3 podmínek:

- Existence smluvního vztahu mezi spojenými osobami

- Ceny sjednané jsou rozdílné od cen obvyklých

Doměrky z titulu převodních cen v ČR

Daňové kontroly (v Kč)

Rok	Počet kontrol	Zvýšení základu daně	Doměrek	Snížení daňové ztráty
2009	139	148 969 000	50 439 000	801 471 000
2010	221	365 307 000	90 998 000	64 856 000
2011	312	310 417 000	169 700 000	816 033 000

Proč toto téma?

- Klíčový daňový element pro nadnárodní korporaci
- Jedna z nejdůležitějších výzev při formování optimální daňové strategie
- Transfer pricing dokumentace vzrůstá na významu
- Nezbytnost koordinace a globálního přístupu na úrovni korporace
- Vzrůstající zájem daňových správ
- Koordinovaná administrativní spolupráce jednotlivých zemí
- Sofistikovanější a důraznější daňová kontrola
- 1 z 5 kontrolovaných korporací celosvětově pocítuje citelnou administrativní sankci

Proč toto téma?

- Intenzita kontrol oblasti převodních cen se v posledních letech zvyšuje
- Požadavky na doložení oblasti převodních cen se zvyšují
- Specializace finančních úřadů
- Vznik Specializovaného finančního úřadu od roku 2012



cutting through complexity™

Dokumentace převodních cen

Případová studie

Michal Fojt, Tax Specialist
25. dubna 2013



Definice rozsahu

- Mapování situace
- Návrh struktury dokumentace

Realizace dokumentace

- Sběr a analýza informací
- Zpracování dokumentace



cutting through complexity™

Mapování situace

Nový finanční ředitel společnosti Vzducholodě CZ zvažuje vytvoření dokumentace převodních cen

Společnost Vzducholodě CZ je jednou ze společností skupiny, která podniká v novém odvětví výroby nákladních vzducholodí.

Skupinu Vzducholodě tvoří

- Holdingová společnost Vzducholodě Ger
- Česká společnost Vzducholodě CZ
- Česká společnost Aluminium CZ
- Zahraniční distribuční společnosti Distribuce Pol, Distribuce SK, Distribuce Ger

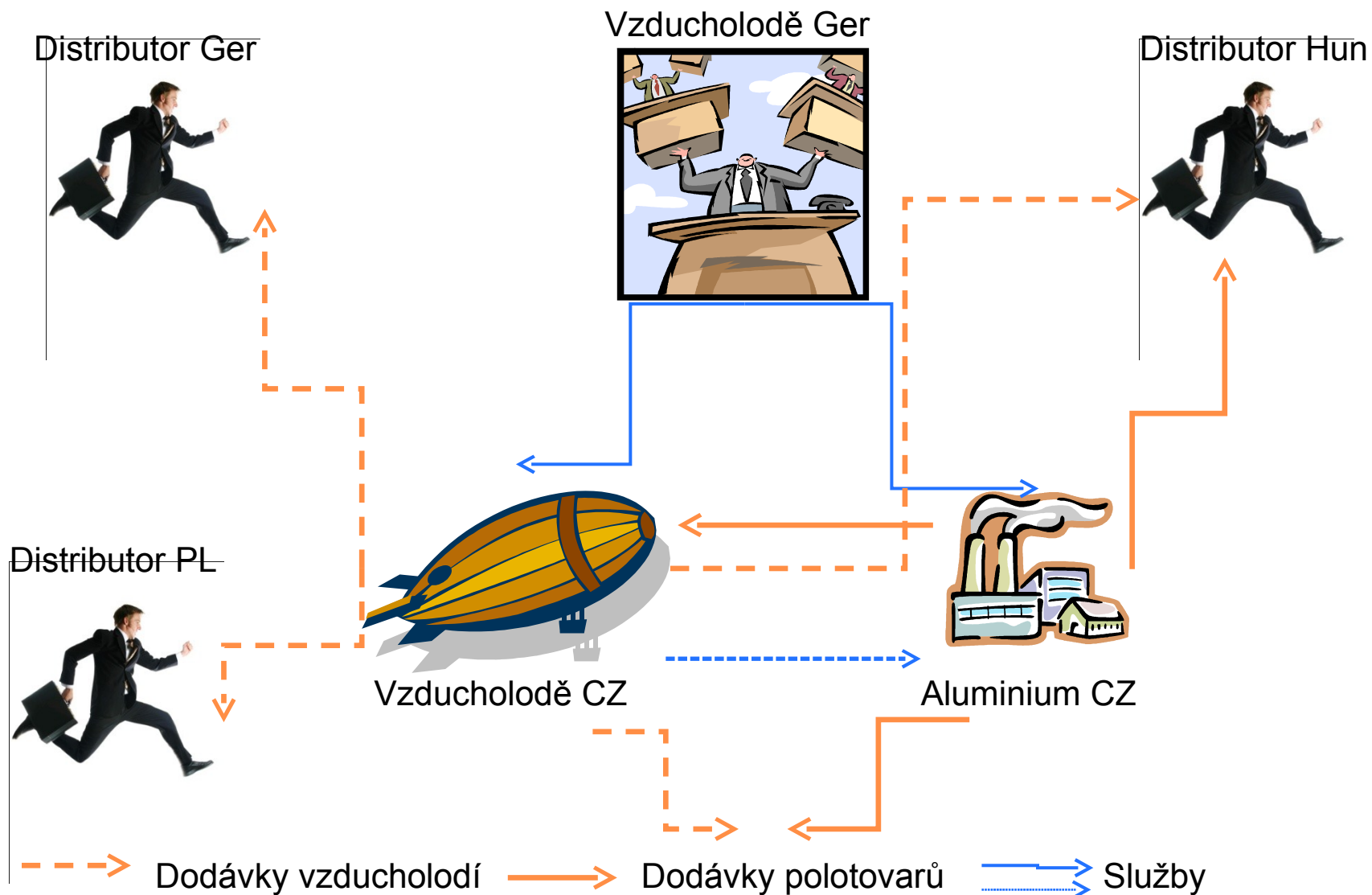
Prodej výrobků

- Společnost Vzducholodě CZ je výrobcem vzducholodí. Nejvíce vzducholodí prodává v tuzemsku, využívá však i zahraniční distributory.
- Společnost Aluminium CZ vyrábí polotovary pro letecký průmysl. Většinu dodávek umisťuje v rámci ČR, rovněž vystupuje jako subdodavatel společnosti Vzducholodě CZ a dále dodává prostřednictvím zahraničního skupinového Distributora Hun (vztah nákup – prodej).

Službové transakce

- Holdingová společnost Vzducholodě Ger poskytuje služby společnosti Vzducholodě CZ a Aluminium CZ (účetnictví, controlling, právní služby, poradenství).
- Společnost Vzducholodě CZ poskytuje služby v rámci ČR dalším společnostem ze skupiny, například Aluminium CZ (účetnictví, controlling, právní služby, poradenství).

Mapování situace – grafický rozbor



Mapování situace – identifikace rizik

Společnost Vzducholodě CZ vykazuje kontinuální ztrátu v období tří let od svého založení

Různé ceny výrobků vůči interním zákazníkům a externím zákazníkům

Omezená znalost metody stanovení převodní ceny u služeb, omezený přístup ke kalkulacím

Omezená znalost přijímaných služeb

Existuje skupinová dokumentace služeb, která není upravená pro lokální podmínky

Převodní ceny představují pro společnost riziko

Riziko lze identifikovat na třech úrovních

- Na úrovni celé společnosti – odůvodnění dlouhodobých ztrát
- Na úrovni výrokové transakce – různé ceny do skupiny a mimo skupinu
- Na úrovni služeb – dokumentace přínosu služeb ke zdanitelným příjmům a jejich ceny



cutting through complexity™

Návrh struktury dokumentace

Počet transakcí

- Jaké transakce se uskutečňují mezi společnostmi ve skupině?

Počet společností

- Je více společností podílejících se na transakci? Lze transakce agregovat?

Rizikovost transakcí

- Je s některou z transakcí spojeno významné riziko (mimořádné okolnosti)?
Je dokumentace některé z transakcí prioritou?

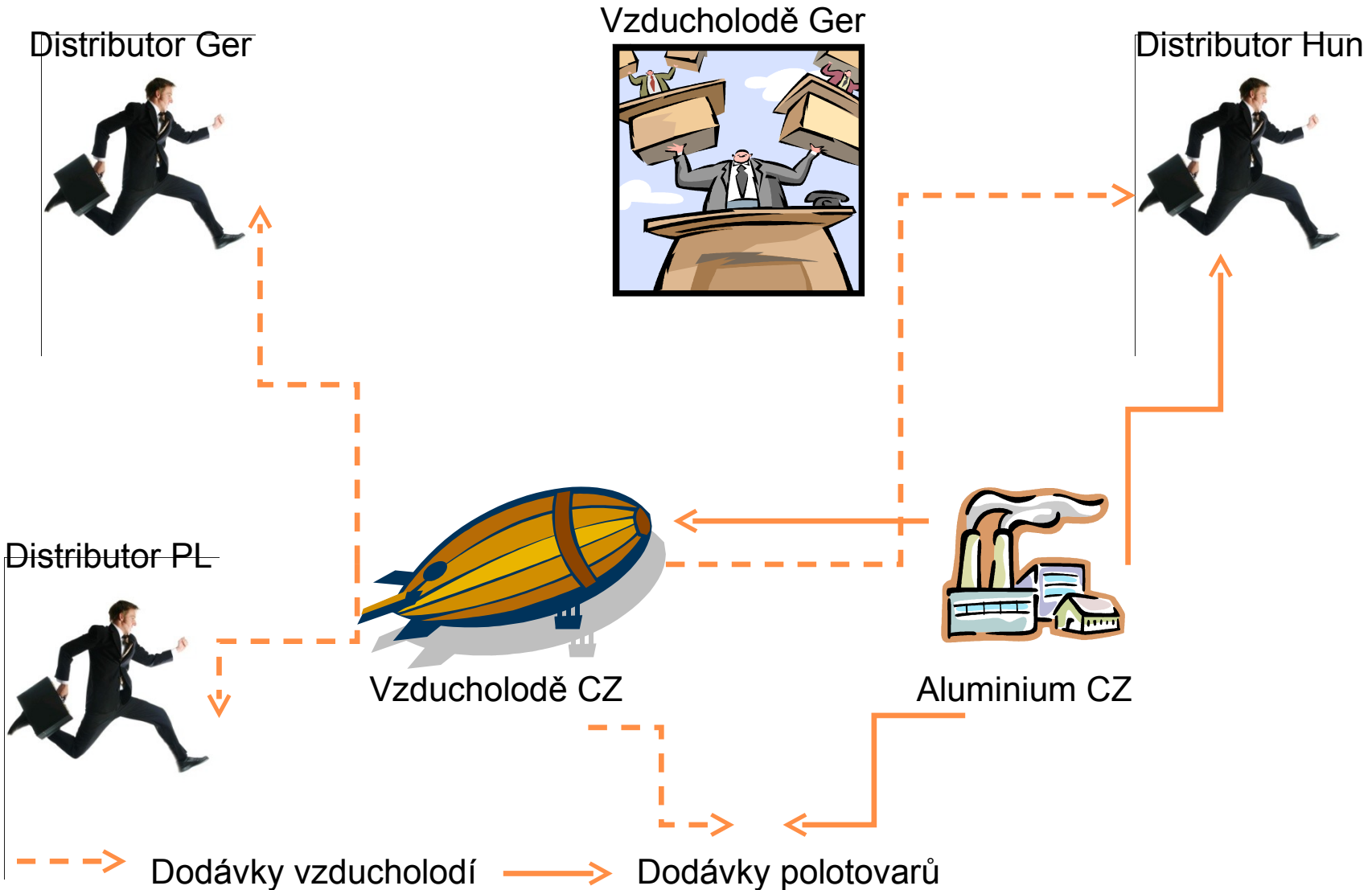
Mezinárodní přesah

- Bude třeba odsouhlasení dokumentace z centrály? Bude potřeba jazykový překlad?

Časové hledisko

- Je některá z transakcí prioritou?

Návrh struktury dokumentace – grafický rozbor výrobních transakcí



Shrnutí východiska

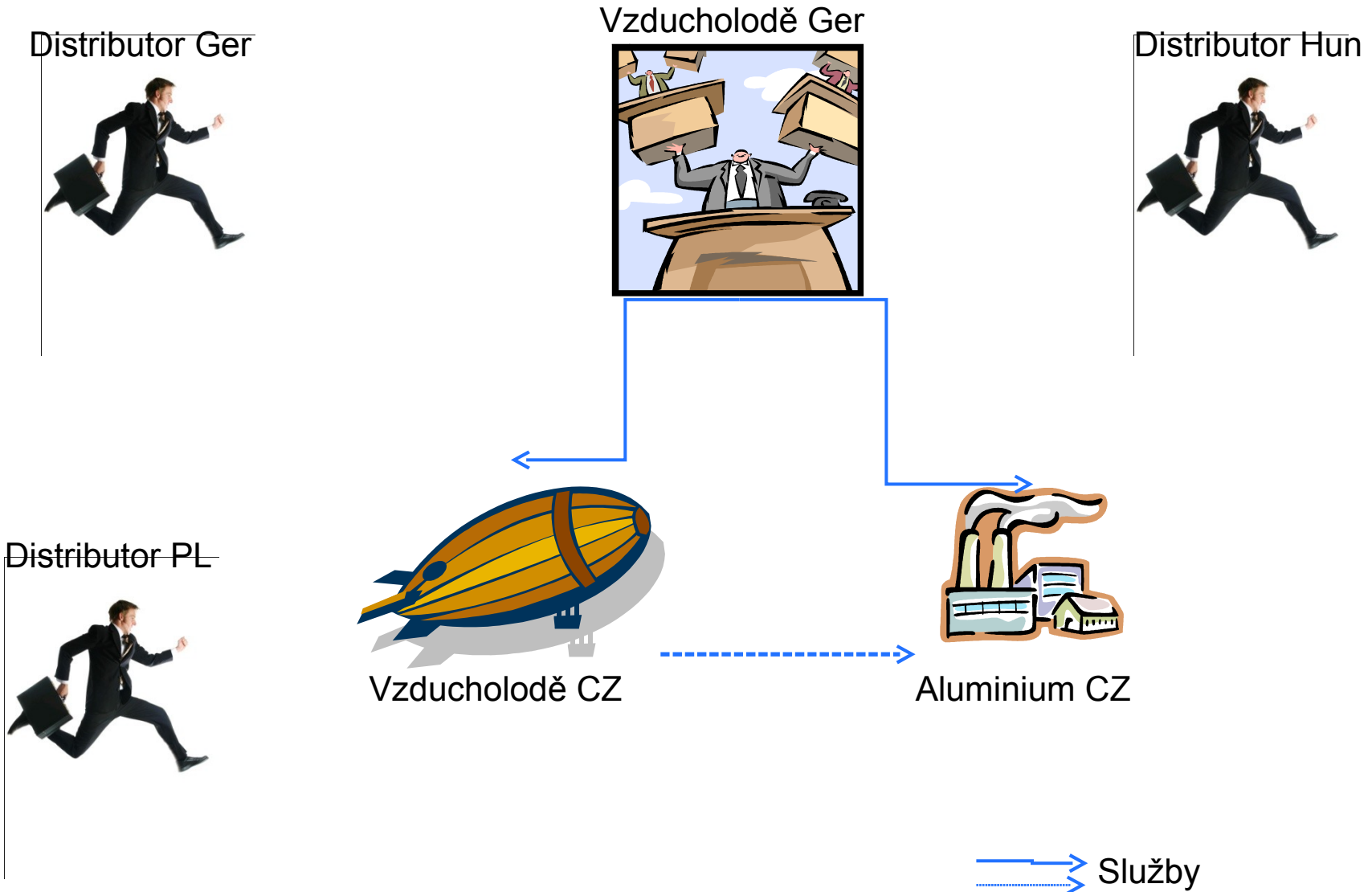
- V rámci skupiny jsou obchodovány dva typy výrobků – vzducholodě a polotovary
- Aluminium CZ je subdodavatel Vzducholodě CZ
- Obě společnosti dodávají i nezávislým odběratelům
- K dispozici kalkulace do a mimo skupinu
- Dlouhodobě jsou vykazovány ztráty

Navrhované řešení

- Dvě dokumentační zprávy (polotovary i výrobky)
- Nutnost vyrovnat se s interními i externími transakcemi
- Vypracování odůvodnění ztrátové pozice



Návrh struktury dokumentace – grafický rozbor služeb



Shrnutí východisek

- Aluminium CZ přijímá obdobné služby od Vzducholodě Ger a Vzducholodě CZ
- Určitá dokumentace služeb Vzducholodě Ger je zpracována na úrovni skupiny
- Omezená znalost ceny a obsahu služeb Vzducholodě Ger v ČR

Navrhované řešení

- Dvě dokumentace, kde
- Dokumentace pro Vzducholodě Ger musí vycházet z centrální dokumentace
 - lokalizace
- Ověření existence a evidence podkladů prokazujících skutečné poskytnutí služeb
- Odůvodnění odlišnosti poskytovaných služeb společnostmi Vzducholodě Ger a Vzducholodě CZ
- Odůvodnění benefitu poskytovaných služeb pro příjemce



Transakce	Dokumentace
Dodávky Vzducholodě CZ	Ano. Vysvětlit a doložit různou cenu v tuzemsku a do skupiny. Vysvětlit a doložit dlouhodobou ztrátu.
Dodávky Aluminium CZ	Ano. Vysvětlit a doložit různou cenu v tuzemsku a do skupiny, a případnou odlišnost cen vůči Vzducholodě CZ a Distributorovi Hun.
Služby Vzducholodě Ger	Ano. Kritické prokázání služby a vysvětlení odlišnosti od služeb Vzducholodě CZ.
Služby Vzducholodě CZ	Ano. Zvážit agregaci s dokumentací služeb Vzducholodě Ger.

Další možný potřebný výstup – **zhodnocení rizik** v oblasti převodních cen



cutting through complexity™

Sběr a analýza informací

Motto: Předpokladem úspěchu je komunikace



Část informací je již zpracovaná (obchodní plány, výroční zprávy, reportingsy, ...)

Některé informace nejsou k dispozici lokálně

Často jsou identifikována rizika v oblasti převodních cen, která nebyla předjímana při definici zakázky

Převodní ceny jsou často řešeny na úrovni skupiny – je nutné informovat odpovědné osoby

Pro kolegy z nefinančních oddělení je nutné požadovanou informaci přeložit do jejich jazyka

Informace o společnosti a skupině

Směrnice OECD předpokládá situace, kdy je závislý podnik ve ztrátě (čl. 1.70 a následující) – zejména analýza tržních okolností, strategií

Start-up fáze podnikání

- Nový výrobek
- Silná konkurence letadel
- Slabá infrastruktura pro vzducholodě
- Vysoké počáteční investice, které nejsou pokryty výnosy.

Finanční krize

Projekty, které se nerealizovaly....

....vs. rozložení rizik a funkcí podle smluv...

Informace o obchodním modelu s nezávislými a závislými odběrateli (distributory)

- Zprostředkování obchodu vs. nákup a prodej
- Odlišnosti v obchodních podmínkách
- Rizika – kapacitní riziko, riziko inkasa pohledávek, rizika spojená s trhem u distributora.
- Funkce – Která společnost je řídící? Kdo stanovuje marketingovou strategii? Kdo řídí výrobu? Strategické funkce...

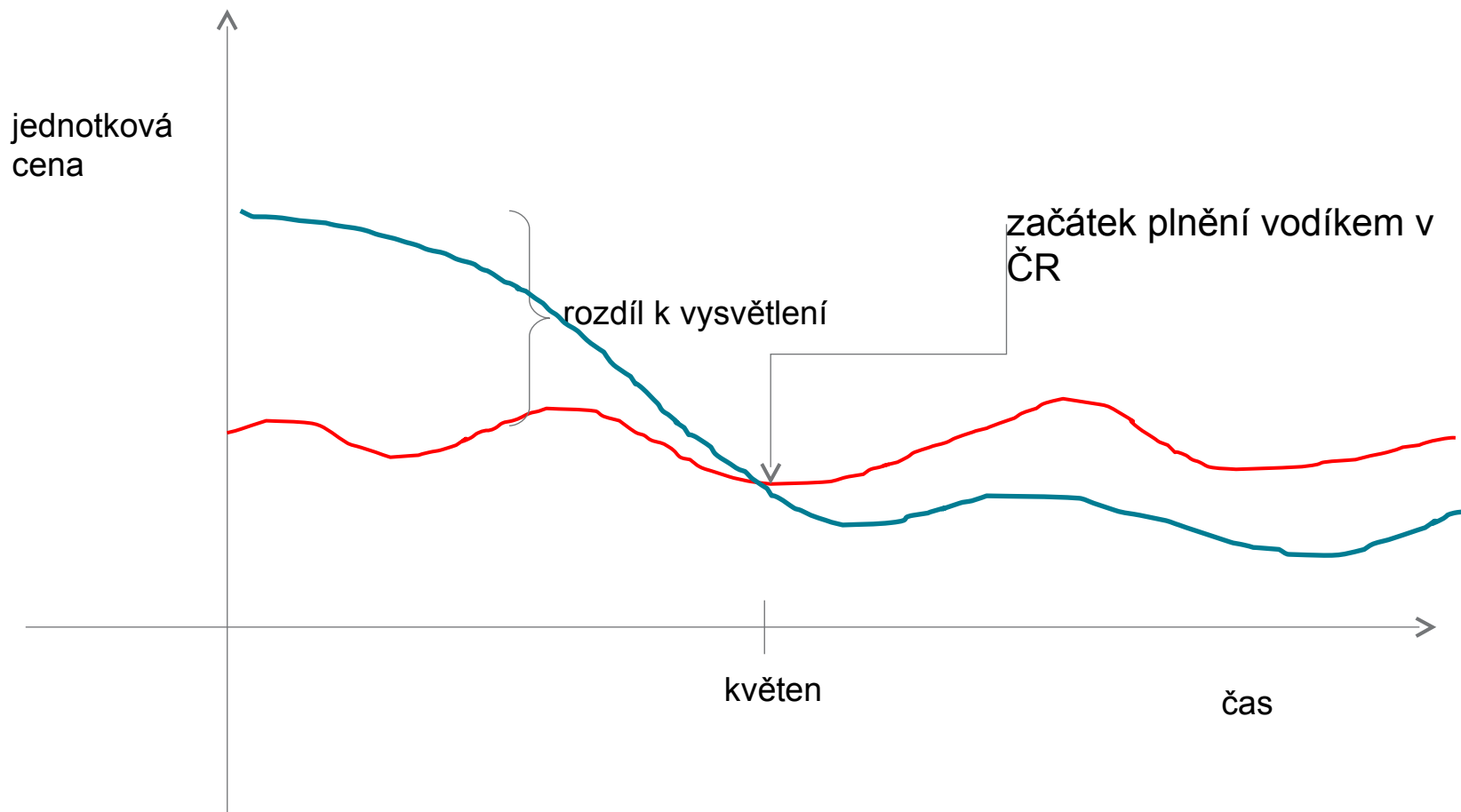
Technické odlišnosti výrobků

- Výrobky jsou shodné, ale...
- Na cenově senzitivním trhu ČR se od května plní vzducholodě vodíkem místo helia □

Specifika trhů, použité obchodní strategie

Srovnání s konkurencí – cena, charakteristiky výrobků

Srovnání a interpretace cen, marží (hrubých nebo čistých), ve vazbě na ekonomické okolnosti



Při ověření dokumentace služeb Vzducholodě Ger bylo zjištěno, že popis služeb je obecný

- Bude nutné zapojit holdingovou společnost? Jakou formou? Budou poskytnuty detaily?
- Pomůže interview jednotlivých oddělení Vzducholodě CZ (Aluminium CZ)?

U služeb poskytovaných Vzducholodě CZ interview jednotlivých oddělení

Vysvětlení víceúrovňového řízení

- Stanovování strategií, příprava směrnic, kontrola reportingů pro společné řízení vs.
- Operativní řízení

Pravidlo pro kalkulaci ceny

- Lze zjistit pro Vzducholodě CZ z lokálního účetnictví (controlling)
- Lze pravidlo ověřit i pro holdingovou společnost Vzducholodě Ger?
 - většinou ano, podkladové kalkulace bývají na úrovni skupiny zpracovány

Výhoda – FU má k dispozici a používá databázi Amadeus

Různé použití

- Na úrovni kalkulací
- Na úrovni reálných výsledků

Příklad – bylo zjištěno, že u služeb je použita metoda cost + 5 %

Výstup z Amadea na úrovni EBIT / provozní náklady

	2007	2008	2009	Průměr
1. kvartil	3,20%	3,10%	2,80%	3,02%
medián	5,82%	4,44%	3,32%	4,72%
3. kvartil	9,01%	8,80%	7,50%	8,04%

pět procent je
v rámci
interkvartilního
rozpětí

Pozn. Příklad se nezakládá na reálných datech



cutting through complexity™

Zpracování dokumentace

Obsaženo v Pokynu MF D-334

Popis skupiny a smluvních stran

Ekonomická analýza

- Přesný popis předmětu transakce (charakteristika zboží/služeb)
- Analýza smluvních podmínek
- Funkční a riziková analýza
- Analýza trhu a strategie

Popis a odůvodnění použité metody převodních cen

Srovnávací analýzy a jejich interpretace



Pokud není dokumentace, a transakce se skupinou jsou materiální

- Příprava dokumentace (závazné posouzení)
- Benchmark
- Posouzení rizika / vhodnosti nastavení

Pokud je k dispozici centrálně připravená dokumentace

- Úprava na specifické lokální podmínky
- Ověření aktuálnosti

Pokud je k dispozici lokální dokumentace

- Udržovat aktuální





cutting through complexity™

Průběh kontroly převodních cen – příklad z praxe



Možný průběh kontroly – vybrané požadavky FU I

Začátek

- Přeložte dokumentaci převodních cen (obvykle hned v prvním požadavku na podklady)
- Zaslání dotazníku FU – rozsahem přesahují převodní ceny

Další krok – situace kdy dokumentace nebyla předložena

- Vysvětlete a popište vykonávané funkce a nesená rizika společností
- Vysvětlete a doložte skutečnosti, které měly vliv na stanovení ceny výrobků prodávaných subjektům v rámci skupiny a ceny sjednané s externími odběrateli
- Prokažte, že ceny prodávaných výrobků v roce 2009 spojeným osobám jsou stanoveny ve výši, která odpovídá cenám sjednaným mezi nezávislými osobami
- Prokažte, že byl dodržen princip tržního odstupu, který je blíže specifikován v kapitole I. Směrnice o převodních cenách pro nadnárodní podniky a daňové správy vydané OSCE (viz. Finanční zpravodaj č. 10 ze 6. října 1997 a č. 6 z 30. června 1999)
- Předložte kalkulace výrobků prodávaných v roce 2009 pod těmito kódy: 001, 002 a 003

Možný průběh kontroly – vybrané požadavky FU II

Po zodpovězení předchozích otázek či po předložení vzorové kalkulace

- Doložte jednotlivé položky kalkulace na konkrétních číslech, tzn.
 - jakým procentem je kalkulována materiálová režie (z jakých konkrétních částek bylo vycházeno)
 - jak je kalkulována normohodina, jaký je plán normohodin pro jednotlivá období
 - na základě čeho bylo stanoveno procento správní režie, kolik činily plánované náklady na správní režii, jaké položky do ní byly zahrnuty a v jaké výši a proč právě tyto položky
 - totéž uveďte u odbytové a dopravní režie
- Nepředložení kalkulace ceny (alespoň příkladu) může být považována za nesplnění zákonných povinností (pomůcky)

Nebo

- Vysvětlete a doložte příčiny a důvody záporného ukazatele EBIT, který byl vypočten z údajů Vašeho účetnictví (společnost pět let v kontinuální ztrátě)

Finále

- Vysvětlete proč nebylo dosaženo ziskovosti dle předložených plánovaných kalkulací
- Vysvětlete proč nebyly tyto náklady přeneseny na odběratele (společnost ve skupině)

Nebo

- Na základě údajů dostupných z internetu vyplývá, že Skupina byla v kontrolovaném období zisková
- Na základě databáze Amadeus vychází v roce 2009 výsledky v oboru 2–4,9 procent.
- S ohledem na funkce a rizika nesené společností zisková přírážka pro rok 2009 tedy činí 2 procenta

Průběžně uplatňovat veškerá svá práva, protože z judikatury vyplývá

- Předložením dokumentace převodních cen a prokázáním realizace transakce **dochází k přenosu důkazního břemene na správce daně**
- Správce daně musí identifikovat rozdíl (tzn. porovnat cenu poplatníka s cenou, kterou sám zjistil a považuje za cenu v úrovni tržního odstupu)
- Správce daně musí seznámit poplatníka s jím stanovenou cenou a výsledným rozdílem
- Z rozhodnutí správce musí vyplývat, které konkrétní důkazy opatřil, co bylo jejich obsahem a jak z nich vyplynula cena obvyklá
- Správce musí poplatníka **vyzvat k doložení rozdílu a umožnit mu tento rozdíl vysvětlit**
- **Správce daně se musí s argumenty poplatníka vypořádat** a pokud s nimi nesouhlasí, musí uvést důvody, aby bylo rozhodnutí přezkoumatelné, nestačí pouze určit cenu jinak

Ze zkušeností doporučujeme

- Mít k dispozici (alespoň na vyžádání) plány, kalkulace, podklady, korespondenci apod.
- Průběžně požadované dokumenty předkládat, ale zároveň přemýšlet, kterým směrem FU míří
- Průběžně předkládat ekonomické argumenty, které mohly mít zásadnější ekonomické dopady v daném období
- Ověřit správnost finančním úřadem předkládaného benchmarku (jiné odvětví, činnosti apod.)
- Ověřit, že procesně postupoval FU v souladu s Daňovým řádem
- Aktivně používat judikaturu a lépe adresovat potenciální pochybnosti finančního úřadu



cutting through complexity™

Poučení



V případě transakcí s ekonomicky spojenými subjekty

- Mít k dispozici a postupovat dle skupinové dokumentace převodních cen
- Mít k dispozici smlouvy, faktury, přílohy apod.
- Archivovat interní plány, kalkulace, prezentace, analýzy rozdílů plánů vs. skutečnost apod.
- Archivovat emaily, zápisy z porad apod.
- Získat písemné potvrzení od společností ze skupiny, že v případě potřeby poskytnou detaily požadované finančním úřadem
- Průběžně finančnímu úřadu argumentovat a přenést břemeno důkazní na správce daně
- V případě doměrků ze zahraničí prověřit aplikovatelnost SZDZ či Arbitrážní konvence

Děkuji za pozornost

Michal Fojt

KPMG Česká republika, s.r.o.

mfojt@kpmg.cz

