

Příjemci investiční pobídky a dokumentace k převodním cenám

Fakturujete firmám ve skupině nebo spojeným osobám a přitom jste příjemcem investiční pobídky? Z praxe máme zkušenost, že v případě kontroly ze strany správce daně se právě v těchto případech vyskytnou problémy, které by Vás (až do chvíle přijetí výzvy ze strany Finančního úřadu) ani nenapadly. Rádi bychom Vás na ně upozornili a doplnili také několik rad z praxe.

Pokud jste v režimu čerpání investiční pobídky, je velmi důležité, abyste neudělali chybu ve výpočtu základu daně a při nastavení převodních cen již několik let před samotným čerpáním slevy na dani. Ze samotného principu výpočtu slevy vyplývá, že při jejím stanovení se vychází ze základů daně zjištěných za zdaňovací období předcházející období jejího čerpání. A protože u příjemců investičních pobídek se doba doměření daně prodlužuje v závislosti na době čerpání pobídky, pak je jasné, že chyba ve výpočtu se Vám projeví několikanásobně!

Proto se také správce daně při kontrolách příjemců investičních pobídek zaměřuje na to, jestli jste neměli za jedno období vyšší zisk než za období další. **Nezapomeňte také na to, že délka lhůty, ve které může správce daně dodatečně doměřit daňovou povinnost, se u příjemců investičních pobídek prodlužuje v závislosti na době čerpání pobídky... tedy klidně 10 a více let.**

Jestliže nebudete mít dostatečně dobře připravenou dokumentaci k převodním cenám, můžete čelit složitému dokazování, v rámci kterého bude správce daně požadovat racionální ekonomické zdůvodnění možných výkyvů výsledků hospodaření před započítáním čerpání slevy, popřípadě po ukončení čerpání. Důvodem takového postupu správce daně jsou stále častější kontrolní zjištění, která nasvědčují neoprávněné daňové optimalizaci v této oblasti. **V době, kdy si začnete důkazy a argumenty zajišťovat až v době kontroly, s nejvyšší pravděpodobností se dostanete do situace, kdy se Vám bude těžko něco prokazovat** (data nejsou po mnoha letech k nalezení, autor excelové tabulky již

ve firmě nepracuje, některé z firem ve skupině byly prodány atp.).

Řešením dané situace je, se na takovou kontrolu správce daně v dostatečném předstihu připravit a svoji cenovou strategii řádně zdokumentovat. O dokumentaci k převodním cenám toho již bylo napsáno mnoho. **Co však autoři často opomíjejí, je skutečnost, že k tomu, aby dokumentace mohla být sestavena, je zapotřebí mít nastaven účetní systém tak, aby poskytl potřebná data!** Zejména si musíte zajistit veškeré účetní doklady a důkazy od firem ve skupině – zodpovědnost totiž leží na jednateli kontrolované společnosti a fakt, že po mnoha letech již nejste schopni některé informace získat, není pro správce daně relevantní.

Jedním z příkladů, kdy může správce daně zpochybnit systém nastavení převodních cen u příjemce investiční pobídky, je poskytování vnitroskupinových služeb. Řada společností ve skupině dnes využívá možností center sdílených služeb, které například v jedné zemi zajišťují IT služby, v jiné zemi vedou controlling a v další mají na starosti lidské zdroje. Přiřazení nákladů souvisejících s poskytováním těchto služeb je založeno na alokaci. My se, bohužel, často setkáváme se složitými tabulkami bez doložení odpovídajících účetních záznamů a dokladů. Při našem dotazu na logiku a vysvětlení těchto tabulek se často navíc dozvíme, že jim nikdo nerozumí a autor již ve firmě nepracuje - pro Finanční úřad je pak jednoduché podklady zpochybnit. Přitom základním podkladem

„V kontextu převodních cen tak stále na větším významu nabývá manažerské hodnocení výsledků, díky kterému můžete analyzovat, mimo jiné, například úspory z nákupů vstupů potřebných pro výrobu.“

pro takovou tabulku musí být funkční a riziková analýza, dle jejíchž výsledků se náklady rozpočítávají! Navíc v případech čerpání investičních pobídek se správce daně snaží paradoxně zisk snížit (oproti standardním kontrolám, kde se snaží zisk doměřit), a tím zabránit neoprávněnému čerpání pobídek.

Jako další příklad možného zpochybnění nastavení převodních cen můžeme uvést tzv. smluvního výrobce, tedy výrobní závod v rámci skupiny, který rozšířil výrobu produkce dodávané převážně mateřské společnosti. **Pokud v důsledku rozšíření výroby, které bylo podpořeno investiční pobídkou, dojde nejen k výraznému nárůstu obrátu, ale také k výrazné změně čisté provozní marže, správce daně okamžitě začne pochybovat o správném nastavení převodních cen v transakcích s mateřskou společností.** Výrobní společnost přitom realizuje celou řadu transakcí s nezávislými subjekty, které mohou výsledky hospodaření ovlivnit. Rovněž způsob, jakým má financována svá aktiva potřebná k výrobě není bez významu. Bylo by proto velkým zjednodušením hodnotit výsledky společnosti pouze na základě absolutní výše dosaženého hospodářského výsledku v daném období. V kontextu převodních cen tak stále na větším významu nabývá manažerské hodnocení výsledků, díky kterému můžete analyzovat, mimo jiné, například úspory z nákupů vstupů potřebných pro výrobu.

Dokumentace převodních cen má být Vaším logickým a praktickým průvodcem a ochráncem před správcem daně. Aby byla správně sestavena, měli byste ji zpracovat ve spolupráci s odborníky, kteří mají potřebné znalosti nejen z oblasti převodních cen, ale také v oblasti měření výkonosti firem.

Kontakt

Bližší informace Vám podá:



Lenka Lopatová

Manažerka - převodní ceny

T: +420 377 360 115

E: lenka.lopatova@moorestephens.cz