

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Uzavírání účetního období a transfer pricing

Aktuálně s mnoha klienty řešíme uzavření předcházejícího roku a doučtování vnitroskupinových transakcí. Velmi často jsou vnitroskupinové fakturace posledními operacemi účetního období. Jak takové operace vypadají a na co je dobré si dát pozor? V rámci skupin spojených osob existuje mnoho různorodých vztahů. Téměř v každé skupině však probíhají takzvané vnitroskupinové služby. Většinou se jedná o služby podpůrného charakteru. Pod tímto názvem si představme služby, které zajišťují zejména administrativní podporu a nepředstavují hlavní ekonomickou činnost skupiny (core business). Typicky se jedná o účetnictví, personální agendu, marketing a podobné služby.

Za poskytování výše popsaných služeb bývá poskytovatel velmi často odměněn metodou nákladů a přírážky (cost plus metoda). Tato metoda spočívá v tom, že poskytovatel přenesse na příjemce své služby vynaložené náklady a k nim připočte zisk, který je vypočten jako procento z těchto nákladů. V praxi je tedy nutné určit nákladovou základnu a správnou výši ziskové přírážky. Oba tyto kroky by se mohly jevit jako relativně jednoduché. V praxi je však nutné postupovat velmi pozorně, neboť ďábel je vždy skrytý v detailu.

Při tvorbě nákladové základny je nutné rozhodnout, jaké náklady budou do nákladové základny vstupovat. Dále je nutné rozhodnout, zda bude nákladová základna tvořena skutečnými nebo plánovanými náklady. V praxi jsou nejčastěji používány plánované náklady, neboť jejich použití umožňuje poskytovateli služeb fakturovat v průběhu roku stejnou měsíční odměnu. Nejpozději na konci roku by však mělo dojít k výpočtu skutečných nákladů a jejich porovnání s plánovanými náklady, což je krok, na který se často zapomíná. V případě odchylky plánovaných a skutečných nákladů by mělo dojít ke konečné fakturaci, která zohledňuje skutečné náklady vynaložené poskytovatelem služeb – výsledkem pak může být dofakturace rozdílu či vystavení dobropisu. V ideálním případě by samozřejmě výsledný rozdíl měl být minimální, ale ne vždy se podaří plánované náklady správně odhadnout.

Právě vyčíslení skutečných nákladů, jejich porovnání s plánovanými náklady a výsledná fakturace či vystavení dobropisů jsou v tuto roční dobu aktuálním tématem, protože společně s uzavíráním účetnictví dochází k účtování posledních dokladů, a tedy konečnému zjištění skutečných nákladů vynaložených poskytovateli služeb a jejich alokace na příjemce služeb.

Tento proces je velmi náročný na koordinaci a časovou souslednost jednotlivých kroků, protože v případě špatné koordinace může dojít například k situaci, kdy má příjemce služeb již uzavřené účetnictví, ale poskytovatel služeb ještě potřebuje vyfakturovat svou odměnu. Otevírat již uzavřené účetnictví je stejně nežádoucím krokem jako vykazání souvisejících nákladů na straně poskytovatele jako daňově neúčinných. Správně nastavená metodika převodních cen a systém alokace jsou pak pro správné vyúčtování nutnou podmínkou.

Závěrem je nutné dodat, že lze samozřejmě namítat, že nezávislý poskytovatel služeb také nacení své služby předem a přebírá na sebe tak riziko, že dojde k neplánovanému zvýšení nákladů, které není možné na příjemce (zákazníka) přenést, čímž dojde ke snížení jeho zisku. Tato logika by u spojených osob mohla také platit, otázkou však vždy je, zda je vztah spojených příjemců a poskytovatelů služeb natolik nezávislý, že lze tuto logiku aplikovat – velmi zjednodušeně lze totiž říct, že spojená osoba nemůže nést riziko, o kterém nerozhoduje.

Je zřejmé, že správné nastavení metodiky převodních cen není jednoduché a je třeba mu věnovat patřičnou pozornost, neboť se jedná o oblast, která je ze strany správce daně velmi detailně kontrolována. Metodika alokace a vyúčtování nákladů na vnitroskupinové služby by měla být pečlivě připravena s předstihem, aby závěrečným krokem bylo již pouze vyhodnocení odchylek plánovaných a skutečných nákladů a jejich případné doúčtování.



Ing. Martin Koldinský
soudní znalec
Associate Partner

Rödl & Partner

[Rödl & Partner Tax, k.s.](#)

Platněřská 2
110 00 Praha 1

Tel.: +420 236 163 111
e-mail: martin.koldinsky@roedl.com

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Pohled přes hranice - natáčení pornografických klipů jako důvod výpovědi z nájmu bytu](#)
- [Nařízení EU o umělé inteligenci a jeho dopady na využití jazykových modelů v advokátní praxi](#)
- [Revize zájezdové směrnice: co přináší, co hrozilo a co to znamená pro praxi](#)
- [Kupní smlouva o převodu nemovitosti bez uvedení výše kupní ceny](#)
- [Druhá „tlačítková novela“: povinné tlačítko pro odstoupení od smlouvy](#)
- [Souhlas s veřejným užíváním pozemku jako překážka nároku na bezdůvodné obohacení - nález Ústavního soudu sp. zn. I. ÚS 2541/25](#)
- [Kupní smlouva bez přesného určení kupní ceny](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 36.: Doložka o mlčenlivosti](#)
- [Detekce podezřelého obchodu v kontextu hazardních her](#)
- [AI omnibus](#)
- [Když model počítá správně, ale závěr je zavádějící: limity AI při oceňování podniků](#)