



7 Главных заблуждений

относительно

**Трансфертного
ценообразования**



www.awarablogs.com/ru

Совсем недавно прошел срок подачи уведомлений о контролируемых сделках. Все отчитались и вздохнули с облегчением. Между тем, некоторые компании, не подавшие уведомления по крупным сделкам (с превышением порога 80 млн. рублей) за 2013 год, уже получили запросы от налоговых органов с просьбой пояснить, почему уведомления по данным сделкам не были поданы.

С 1 июня налоговые органы также могут запросить пакет документации, подтверждающий рыночный уровень цен по контролируемым сделкам за 2014 год. Напомним, что [с 2014 года](#) все внешнеэкономические сделки с взаимозависимыми лицами, вне зависимости от размера сделки, требуют подачи уведомлений о контролируемых сделках и наличия документации, обосновывающей рыночный уровень примененных цен. Однако, некоторые члены финансового сообщества все еще полны надежды, что данный вопрос не стоит их внимания, и есть на то несколько простых причин.

7 главных заблуждений относительно трансфертного ценообразования:

1. К нашей компании это не применимо, наши сделки не попадают под контроль.

В действительности, любые трансграничные сделки с взаимозависимыми компаниями подпадают под контроль. Это относится и к сделкам по покупке или продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, договорам займа (с определенными исключениями), роялти и т.п. Иными словами, под контроль подпадает весь тот арсенал сделок, которые российские компании заключают с взаимозависимыми компаниями за рубежом.

При этом закон определяет очень широкий перечень оснований для признания компаний взаимозависимыми, и этот перечень не является закрытым. В частности взаимозависимыми признаются компании, если одна компания прямо или косвенно владеет

другой более чем на 25% или, обе эти компании имеют одного конечного собственника; компании, управляет которыми один и тот же генеральный директор, а также компании, у которых более половины членов совета директоров совпадают, и т.п.

2. Наши товары/услуги такие уникальные, налоговой не с чем будет сравнивать наши цены.

Практически каждый наш клиент может похвастаться тем, что его товар (услуга) в чем-то уникален. Однако это вряд ли станет препятствием для налоговых органов для установления рыночного уровня вознаграждения за этот товар или услугу. Действительно, Налоговый кодекс содержит несколько методов, направленных на проверку рыночности цен, используемых взаимозависимыми компаниями в своих взаиморасчетах. Только один из этих методов предполагает прямое сравнение цен товаров (услуг), используемых взаимозависимыми лицами в своих взаиморасчетах, с ценами, существующими на рынке. Особенности товара, безусловно влияющие на цену, оказывают куда меньшее влияние на рентабельность товаров. Поэтому остальные методы направлены на сравнение рентабельности, полученной по контролируемой сделке между взаимозависимыми лицами, с рентабельностью, которую извлекают в сопоставимых условиях независимые лица. В этом случае, «уникальность» товара уже вряд ли будет препятствием для проверки цены.

3. У нас рыночный уровень цен, его регулярно контролирует таможня.

Однако, у таможенных и налоговых органов задачи прямо-противоположные. Налоговая заинтересована в том, чтобы Ваши закупочные цены, которые Вы относите на расходы для целей налога на прибыль, были как можно ниже. В то время как для таможенных целей, чем выше стоимость товара, тем больше импортер заплатит таможенных платежей при ввозе товара.

При этом не стоит недооценивать желание налоговых органов оспорить уровень Ваших цен и пополнить бюджет доначисленными налогами.

4. У нас маленькая компания нас не станут проверять.

Действительно, возможно, в первую очередь налоговые органы обратят свое внимание на крупный бизнес. Однако есть множество маленьких компаний с достаточно большими оборотами по сделкам, которые могут также привлечь внимание налоговой. При этом, оспаривание цен по сделкам сравнительно небольших компаний может казаться более привлекательным для налоговых органов с точки зрения формирования положительной судебной практики, чем ввязывание в длительные споры с крупнейшими компаниями нашей страны.

5. Сумма штрафов мала, риски не существенны.

Если налоговая сочтет уровень цен нерыночным, то риски будут следующими:

- Пени (1/300 ставки рефинансирования (8.25%))
- Штраф в размере 20% от суммы неуплаченного налога (применяется с 2014 по 2016 год включительно)
- Штраф в размере 40% от суммы неуплаченного налога (применяется с 2017 года)

И конечно же, компании будет предложено заплатить сами налоги, исходя их цен, которые налоговые органы посчитают рыночными.

6. У головной компании есть документация по трансфертному ценообразованию, в случае запроса налоговой, мы сможем использовать ее.

Такая документация, бесспорно, поможет при анализе и подготовке российского пакета документов. Но, опыт показывает, что в большинстве европейских стран требования контролирующих органов к объему и содержанию документации, подтверждающей рыночный уровень цен, гораздо ниже российских требований. Поэтому, не стоит сильно рассчитывать на помощь материнской компании при подготовке локальной документации.

7. Пока налоговая не запросит, не будем ничего готовить.

Отреагировать на запрос налоговых органов по трансфертной документации необходимо в тридцатидневный срок. Общие рекомендации налоговых органов к составу документации следующие:

- Информация о налогоплательщике, контрагенте по сделке и самой сделке
- Функциональный анализ. В отличие от правил ОЭСР, в России он формально необязательный, но требуется на практике для обоснования метода трансфертного ценообразования
- Обоснование выбранного метода трансфертного ценообразования
- Расчет интервала рыночных цен (рентабельности)

На практике, это требует времени и вовлечения в процесс сотрудников различных отделов, а также коллег из головной компании. Если Вы не специалист по трансфертному ценообразованию, то вероятность подготовить качественную документацию в срок крайне мала.

Что же делать?

- Самостоятельно скорректировать налоговую базу и доплатить налоги до проведения проверки налоговой службой.
- Подготовить документацию о трансфертном ценообразовании или адаптировать внутригрупповую документацию к требованиям российского законодательства.
- Адаптировать программы бухгалтерского учёта для упрощения процесса получения из них информации, необходимой для подготовки документации о трансфертном ценообразовании и автоматизировать подготовку уведомлений о контролируемых сделках.

BRICS Consulting