

# Базовое трансфертное образование

«Без дополнительных разъяснений норм нового законодательства о трансфертном ценообразовании налогоплательщики не справятся»

ПРЕДУПРЕЖДАЕТ ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК, АДВОКАТ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВОВОГО ЦЕНТРА EUCON

**Ч** — Что следует предпринять налогоплательщикам, чтобы не нарушать требования законодательства в части трансфертного ценообразования?

— Этот вопрос наиболее часто задается представителями бизнеса, так как не все понимают, с чего именно нужно начать. Мы рекомендуем клиентам в первую очередь провести анализ своих операций на предмет того, относятся ли они к категории контролируемых. Законодательство о трансфертном ценообразовании относит к их числу сделки со связанными лицами-нерезидентами; нерезидентами из юрисдикций, где ставка налога на прибыль на 5 и более процентов ниже, чем в Украине; операции со связанными лицами—резидентами Украины, уплачивающими налог на прибыль и НДС по неосновной (базовой) ставке либо задекларировавшими отрицательное значение объекта налогообложения по налогу на прибыль по результатам предыдущего года, а объемы таких операций с каждым отдельным контрагентом превысили 50 млн грн без учета НДС за отчетный год. Уровень цен, по которым с 1 сентября этого года проводятся операции, относимые к категории контролируемых, впоследствии придется обосновывать. Поэтому чем раньше в компании будет разработана политика трансфертного ценообразования и распределена ответственность между персоналом, тем быстрее можно будет приступить к ее реализации.

В то же время есть проблемы, вызванные практическим применением законодательства в данной сфере, и без дополнительных разъяснений и уточнений налогоплательщики не справятся. При этом могу утверждать, что не обойдется без значительного увеличения документооборота.

**— С какими сложностями сталкиваются налогоплательщики?**

— Я бы выделил отсутствие на сегодняшний день разъяснений по неурегулированным вопросам, недостаточную ясность изложения отдельных норм и отсутствие данных, которые можно и необходимо использовать для сравнения. По этой причине практическое применение вызывает массу вопросов. Непонятна, например, ситуация с посредниками: как определять суммарные лимиты операций в случае оказания услуг по агентским договорам и договорам поручения; в расчет включается вся сумма операции либо только сумма вознаграждения. Не определено также, учитываются ли при расчете суммарных лимитов курсовые разницы. Очень важный этап в процедуре обоснования цены — поиск сопоставимых операций. Такими они могут считаться в случае, если осу-



**ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК**

Родился в 1964 году во Львове. В 1990 году окончил Ленинградский горный институт, а в 2004-м — Киевский университет права Национальной академии наук Украины. Специализации: налоговое право, защита активов, реструктуризация бизнеса, корпоративное право, коммерциализация объектов права интеллектуальной собственности, налоговое планирование с использованием нематериальных активов. Член коллегии, председатель общественного совета при Министерстве доходов и сборов, вице-президент по правовым и налоговым вопросам ICC Ukraine.

ществляются в одинаковых коммерческих и финансовых условиях. А одинаковыми эти условия будут в том случае, если, помимо характеристик товаров, совпадут еще и условия договоров. Имеются в виду сроки поставки, условия оплаты, количество товаров, объемы выполненных работ или предоставленных услуг. Разумеется, найти сопоставимую с вашей операцией сделку будет непросто, так как слишком много условий должно совпасть. Поэтому чтобы нивелировать различия в условиях отдельно взятой и сопоставимой операции, скорее всего, придется проводить корректировки. А как их проводить, по какой методике, законодатель, к сожалению, не указал. Таким образом, в условиях отсутствия каких-либо разъяснений корректировки нужно применять весьма осторожно.

**— Каковы отличия между нормами законодательства о трансфертном ценообразовании, относящимися к операциям с продукцией металлургической промышленно-**

**сти, добывающего сектора, других ключевых отраслей?**

— На временной основе, до 1 января 2018 года, установлены отдельные правила определения обычной цены для операций по импорту и экспорту следующих товарных позиций: нефть и продукты ее перегонки, руда, минеральное топливо, продукты неорганической и органической химии, черные металлы и изделия из них. По решению налогоплательщика обычная цена на эти товары может определяться в общем порядке, но в рамках 5-процентного коридора (плюс при приобретении, минус при реализации). Ее также можно определять исходя из биржевых котировок (если товары торгуются на бирже) и согласно справочным ценам в специализированных изданиях (если товары не торгуются на бирже). Кроме того, при осуществлении операций с перечисленными товарными позициями налогоплательщик имеет право до 1 мая года, следующего за отчетным, доплатить налоги без штрафных санкций и пени.

**— Для определения цены в рамках контролируемой операции следует также использовать метод сравнительной неконтролируемой цены. Как это происходит на практике?**

— Метод сравнительной неконтролируемой цены (аналогов продаж) является приоритетным. Налогоплательщик может использовать любой метод, который он считает наиболее целесообразным. Однако если есть возможность применить метод аналогов продаж, то именно он и должен использоваться. Приоритетность этого метода обусловлена тем, что он обеспечивает наиболее точный результат проверки цен. Метод заключается в сравнении цены контролируемой операции с диапазоном рыночных цен на идентичные либо однородные товары (работы, услуги). Для его применения необходимо найти хотя бы одну сопоставимую операцию. Применение метода аналогов продаж возможно только при наличии достаточного объема информации о сопоставимой операции. На практике же получить такую информацию из внешних источников достаточно сложно, а иногда вообще невозможно. Поэтому если есть возможность, проще всего выбрать для сравнения собственные операции с контрагентами, которые не являются связанными лицами. Однако следует учитывать, что анализ сопоставимости собственных операций также проводится по установленным для этого критериям. Это количество поставленных товаров, распределение между сторонами функций и рисков, условия поставки и расчетов, скидки и надбавки.

**— Как обосновывается выбор предприятия того или иного метода определения «контролируемой» це-**

**ны? Как они должны документально оформляться?**

— Выбор метода ценообразования налогоплательщик осуществляет в зависимости от характера хозяйственной операции. Например, метод цены перепродажи логично применять в случае, если товар закупается с целью перепродажи, и осуществляется его подготовка к последующей реализации. Это может быть переупаковка, фасовка, разделение на партии, смешивание.

Метод «расходы плюс» применяется в случае выполнения работ, оказания услуг, реализации товаров по долгосрочным договорам. Он зачастую используется, если услуги, которые являются предметом контролируемой операции, достаточно специфичны, и найти на рынке поставщика подобных услуг не представляется возможным. Либо если в процессе анализа выясняется, что различия в условиях операции существенны, и их нельзя нивелировать посредством корректировки. В то же время этот метод сложно применить, так как иностранные компании часто не раскрывают информацию о структуре затрат.

Метод «чистой прибыли» применяется при отсутствии либо недостаточном объеме информации, на основании которой можно сделать вывод о достаточном уровне сопоставимости коммерческих и финансовых условий операции. К слову, допускается комбинация двух и более методов.

В своей документации налогоплательщик должен будет обосновать выбор метода ценообразования, для чего следует доказать корректность оценочных суждений. Необходимо также аргументировать отказ от применения других методов. Соответственно, крайне важно не только правильно выбрать метод ценообразования, но и квалифицированно обосновать этот выбор.

**— Ваша компания является соучредителем школы трансфертного ценообразования. На какую категорию слушателей рассчитана программа обучения?**

— В связи с принятием законодательства о трансфертном ценообразовании, которое является совершенно новой областью для отечественного бизнеса, мы совместно с нашими партнерами (компанией «Международный аудиторский союз») решили помочь своим клиентам разобраться в тонкостях данного документа. То есть изначально школа создавалась для обучения только наших клиентов, но, как показала практика, это также интересно представителям более широкого круга компаний. Поэтому мы стали приглашать и внешних слушателей. Программа лекций составлена в соответствии с пожеланиями главных бухгалтеров и финансовых директоров и рассчитана именно на данную категорию должностных лиц.