

Секция «Актуальные проблемы мировой экономики и международной торговли»

## Некоторые аспекты трансфертного ценообразования

Научный руководитель – Лексин Иван Владимирович

*Боброва Кира Константиновна*

*Студент (магистр)*

Московский государственный университет тонких химических технологий имени М.В.

Ломоносова, Москва, Россия

*E-mail: bk97@mail.ru*

Трансфертное ценообразование - это установление в сделках между взаимозависимыми лицами цен, отличных от рыночных. Трансфертные цены, как правило, дают возможность перераспределить общую прибыль группы компаний и оптимизировать уровень налогообложения. Само по себе трансфертное ценообразование не является незаконным, однако правильность определения цен может проверять Федеральная Налоговая служба России. Практика трансфертного ценообразования широко распространена в западных странах, и в последние десятилетия в России. Организация экономического сотрудничества и развития приняла в 2017 году положение, регулирующее трансфертное ценообразование [4]. Поскольку Россия не является членом ОЭСР, напрямую нормы данного акта не распространяются на практику российского правоприменения. Однако начиная с 2012 года в России появился отдельный раздел Налогового кодекса (Раздел V.1.) [1], где установлены основные положения, касающиеся регулирования сделок между взаимозависимыми лицами. Стоит отметить, что нормы Налогового кодекса РФ в данной сфере схожи с нормативным актом ОЭСР.

Ключевой проблемой в данном процессе является установление корректной рыночной цены, чтобы налоговые органы не установили факт занижения цены в целях уменьшения налоговой базы. В Налоговом Кодексе указаны 5 методов трансфертного ценообразования:

1. **Метод сопоставимых рыночных цен**, для его применения будет достаточно одной сделки, которая удовлетворяет критериям сопоставимости, в том случае, если продавец не занимает доминирующего положения на рынке.
2. **Метод цены последующей реализации**, он может применяться для определения рыночного характера цены, по которой покупатель приобретает у взаимозависимого лица товары и реализует их независимому лицу.
3. При применении **затратного метода** сравнивают валовую рентабельность затрат с данным показателем по сопоставимым сделкам.
4. **Метод сопоставимой рентабельности**. При применении этого метода могут использоваться разные показатели рентабельности: рентабельность продаж, валовая рентабельность коммерческих и управленческих расходов, рентабельность затрат, рентабельность активов и другие показатели рентабельности. Показатели рентабельности рассчитывают либо по четырем сопоставимым сделкам, либо по четырем сопоставимым организациям.
5. **Метод распределения прибыли**. Этот метод является последним по приоритетности, его используют в тех случаях, когда невозможно применять другие методы. В данном случае сравнивают фактическое распределение прибыли между сторонами анализируемой сделки с распределением прибыли между сторонами сопоставимых сделок.

Данные методы перечислены в Налоговом Кодексе в порядке убывания приоритетности их использования. То есть наиболее приоритетным, согласно законодательству, является метод сопоставимых рыночных цен (в общем случае) или же метод цены последующей

реализации при перепродаже готовых товаров или услуг, а использование иных методов допускается в случае, если применение вышеуказанных методов невозможно. При обосновании выбора метода установления цены обязательно нужно включить обоснование невозможности применения остальных более приоритетных методов. На мой взгляд, данная обязанность влечет за собой лишнюю бумажную работу для налогоплательщиков, поскольку, если, например, применяется пятый метод, то нужно последовательно написать причины отклонения четырех предшествующих методов. В связи с этим, наиболее эффективным выходом из видится, отказ от обязательного письменного обоснования отклонения более приоритетных методов. Должно быть достаточно лишь письменного обоснования причин выбора метода.

Более того, на практике не так легко найти необходимую информацию о ценах в сопоставимых сделках, где были реализованы аналогичные товары. Налогоплательщики чаще всего могут применять данный метод, если у них есть информация о собственных сделках или о сделках контрагентов, сопоставимых с контролируемой [3]. Кроме того, данные сделки должны быть совершены не со взаимозависимыми лицами. Подобные информационные барьеры возникают также и при применении метода цены последующей реализации, затратного метода и метод распределения прибыли.

Именно поэтому наиболее широко применяемым является метод сопоставимой рентабельности, который допускает сравнение рентабельности анализируемой сделки с рентабельностью сопоставимых компаний, а не сделок, как это требуется при использовании остальных методов. В целях применения данного метода в соответствии с требованиями российского законодательства организации могут использовать любую общедоступную базу данных, где содержатся сведения бухгалтерской отчетности компании. Судебная практика также подтверждает факт того, что наиболее часто применяемым является именно метод сопоставимой рентабельности [2]. В связи с этим, следует убрать из Налогового Кодекса норму о приоритетности использования методов трансфертного ценообразования, и позволить налогоплательщикам самим выбирать наиболее доступный для них метод.

### Источники и литература

- 1) Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 27.12.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 2) Акчурина Г., Голованев М., Шакиров Д. Новости судебной практики в области налогов, сборов, страховых взносов РФ // Электронный журнал "Финансовые и бухгалтерские консультации", 2019, N 2 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 3) Смирнова Е., Татаренко А.. Налоговый контроль при трансфертном ценообразовании // Финансы, 2018, N 4) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 4) OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017 // OECD Transfer Pricing guidelines 2017 URL: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm> (Дата обращения: 26.02.2020)