

Правовая характеристика методологии установления трансфертных цен в национальной налоговой системе

*Хашковский Н. В., асп. БГУ,
науч. рук. доц. Пилипенко А. А., канд. юр. наук, доц.*

Трансфертное ценообразование (далее – ТЦО) является одной из ключевых категорий в международном налоговом праве, затрагивающей экономические взаимоотношения между взаимозависимыми и приравненными к ним лицами (далее – аффилированные субъекты, лица). Под трансфертными ценами понимаются цены, применяемые в сделках между аффилированными субъектами, находящимися в различных налоговых юрисдикциях. Такие цены потенциально могут быть использованы для вывода прибыли в юрисдикции с более низкой налоговой нагрузкой, что порождает необходимость контроля за такими сделками и правовой регламентации порядка установления цен, которые будут соответствовать критерию «рыночности», предписывающему, что условия сделок между аффилированными лицами должны быть такими же, как в сделках с независимыми субъектами, то есть как на открытом рынке. Правовая регламентация ценообразования позволяет избежать случаев манипулирования налоговой базой в пользу плательщика налога на прибыль.

Законодатель в главе 11 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК) установил специальные правила в виде 5 методов ТЦО, которыми необходимо руководствоваться для правильного расчета цены реализации товара, работы, услуги (далее – продукт) [1].

Первый традиционный «метод сопоставимых рыночных цен» заключается в сравнении цены сделки между аффилированными субъектами с ценами между независимыми лицами, которые можно найти в свободном доступе, например, путем обращения к единой информационной базе [2]. Данный метод – наиболее универсальный, применяется при наличии точных данных о ценах на аналогичные продукты и является приоритетным в ситуациях, когда возможно применение нескольких методов.

Второй традиционный «метод цены последующей реализации» применяется при наличии в сделке посредника, например, дистрибьютора или перепродажной компании, где возможно точно выделить размер торговой надбавки. Он основан на сравнении цены продажи продукта аффилированному субъекту-посреднику с ценой перепродажи посредником этого же продукта независимому лицу [2]. Метод применяется, если характеристики перепродаваемого продукта не изменяются, а посредник не использует объекты нематериальных активов, существенно влияющие на цену [1]. При наличии возможности использовать второй, третий или четвертый метод применению подлежит второй метод.

Третий традиционный «затратный метод» применяется в ситуациях внутригруппового оказания услуг или производственной деятельности [2], например, при оказании материнской компанией технической поддержки своим дочерним компаниям или при создании продукта не основным предприятием, а аффилированным субъектом, который самостоятельно приобретает сырье для производства продукта, а в последующем передает созданный продукт основному предприятию для его реализации независимому субъекту. Метод применяется при наличии точных данных о затратах, которые понес один из субъектов при оказании услуг или производственной деятельности в пользу второго субъекта.

Четвертый нетрадиционный «метод сопоставимой рентабельности» заключается в сопоставлении одного из показателей рентабельности [1] и применяется, если отсутствуют данные о прямых сделках и ценах в них, но возможно оценить прибыльность сделки, например, при использовании активов, соответствующую отдачу от которых нельзя определить непосредственно [3].

Пятый нетрадиционный метод «распределения прибыли» используется при оценке сложных многоэтапных уникальных сделок, в которых стоимость готового продукта формируется за счет участия каждого аффилированного субъекта, а доходы и расходы от сделки делятся между сторонами в зависимости от их вклада [3]. Метод применяется, например, при совместной разработке объекта интеллектуальной собственности.

Таким образом, глава 11 НК является одним из примеров государственного регулирования цен посредством 5 методов, выбор которого не должен основываться на критерии выгоды (налоговой экономии) и зависит от доступности данных, сложности предмета сделки (создаваемого продукта) и вклада сторон. Применяются такие методы по отдельности либо путем комбинирования, что позволяет соблюсти критерий «рыночности» цен и не допустить необоснованное занижение суммы налога на прибыль.

Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) : 29 дек. 2009 г., № 71-3 : принят Палатой представителей 11 дек. 2009 г. : одобр. Советом Респ. 08 дек. 2009 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.04.2024 г. // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь.

2. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/0e655865-en.pdf?expires=1731399331&id=id&accname=guest&checksum=35CFB84D07B840D36CDFE3A0F1337960>. – Date of access: 11.11.2024.

3. Матус, Е. Г. Помощник по трансфертному ценообразованию [Электронный ресурс] / Е. Г. Матус. – Режим доступа: <https://ilex-private.ilex.by/view-document/BEPB1/93655/M100001>. – Дата доступа: 11.11.2024.