

*Определение таможенной
стоимости в свете правил
трансфертного
ценообразования:
международный опыт и
перспективы
практического применения
в России*

1 марта 2013 года

Содержание

1. Внутригрупповые поставки и трансфертные цены
2. Налоговый подход: принцип «вытянутой руки»
3. Таможенная стоимость и трансфертное ценообразование: в чем конфликт?
4. Подтверждение таможенной стоимости при поставках между взаимосвязанными лицами
5. Подходы таможенных органов в других странах
6. Перспективы принятия международного опыта в России
7. Выводы

Внутригрупповые поставки и трансфертные цены

- **Трансфертные цены** - цены по сделкам между взаимозависимыми/взаимосвязанными лицами. Применяются при реализации (“трансферте”) товаров, работ, услуг и т.д. в рамках компаний одной группы, т.е. при трансфертном ценообразовании
- На внутригрупповые поставки приходится существенная часть торговли между странами
- Российские дочерние компании крупнейших международных групп обеспечивают прямой («белый») импорт товаров в Россию (как готовой продукции, так и компонентов для собственного производства в России)

Налоговый подход: принцип «вытянутой руки»

- **Принцип «вытянутой руки»** является международным стандартом контроля трансфертных цен для целей налогообложения.
- **Суть принципа** - соответствие трансфертных цен рыночному уровню, т.е. уровню цен, которые применяли бы 1) независимые компании 2) в сопоставимых обстоятельствах.
- **Применение принципа** основано на сопоставлении условий контролируемой сделки с условиями сопоставимой сделки, объектом которой являются сопоставимые товары, между независимыми сторонами.

Критерии сопоставимости сделок по рекомендациям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР):

- характеристики продукции или услуг
- функциональный анализ
- условия контрактов
- экономические обстоятельства (анализ отрасли)
- бизнес-стратегия (оценка текущих задач компании, например, расширение сферы деятельности, предотвращение рисков).

Таможенная стоимость и трансфертное ценообразование: в чем конфликт?

Таможенная стоимость и трансфертное ценообразование - разные методы, но одна задача – обеспечить «рыночность» цен для расчета налогов.

В чем же конфликт?

При работе с взаимосвязанными лицами:

- ❑ для налоговых целей использование рыночных цен направлено на обеспечение рыночного распределения прибыли между различными юрисдикциями (странами), где платят налоги компании, вовлеченные в рассматриваемые операции;
- ❑ для таможенных целей определение рыночных цен важно для обеспечения «рыночности» ввозных цен для исчисления таможенных пошлин и налогов.

Подтверждение таможенной стоимости при поставках между взаимосвязанными лицами (1 из 3)

Практический вопрос для таможенных органов: как убедиться, что цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате цена по сделке между взаимосвязанными лицами (трансфертная цена), приемлема для таможенных целей?

Изучение обстоятельств сделки

Применение проверочных величин



Необходимо убедиться, что покупатель и продавец, являясь взаимосвязанными лицами, продают и покупают товары на таких условиях, как если бы они не были взаимосвязанными.

Подтверждение таможенной стоимости при поставках между взаимосвязанными лицами (2 из 3)

Как таможенные органы могут убедиться, что данные о надбавке к цене и фактических расходах в сделках между взаимосвязанными лицами соответствуют обычному уровню надбавки к цене, производимой для получения прибыли и покрытия общих (коммерческих и управленческих) расходов, обычно имеющей место в связи с продажей товаров того же класса или вида?



Документация по трансфертному ценообразованию (benchmarking study)

Подтверждение таможенной стоимости при поставках между взаимосвязанными лицами (3 из 3)

Рекомендация Всемирной таможенной организации*

«Возможность использования документации по трансфертному ценообразованию как основы для изучения обстоятельств продажи должна рассматриваться индивидуально в каждой конкретном случае. В целом, любая информация или документация, которая предоставлена импортером и имеет отношение к рассматриваемому делу, может быть использована для изучения обстоятельств продажи. Документация по трансфертному ценообразованию может быть одним из источников информации для такого изучения».

*Commentary 23.1

Подходы таможенных органов в других странах (1 из 2)

- ❑ Рассмотрение вопросов влияния/отсутствия влияния взаимосвязи на стоимость сделки «не привязано» к выпуску товаров (в основном, осуществляется после выпуска товаров);
- ❑ Консультирование по таможенной стоимости;
- ❑ Постоянное развитие практики использования документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей (например, соглашений с налоговыми органами по ценообразованию);
- ❑ Расширяется практика корректировки таможенной стоимости на основе корректировки цены, произведенной по итогам деятельности.

Подходы таможенных органов в других странах (2 из 2)

США

Использование документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей.

Планируется осуществление корректировок таможенной стоимости на основе корректировки цены.

ЕС

Большие отличия в правоприменительной практике.

Возможность корректировки таможенной стоимости на основе корректировки цены не предусмотрена законодательством ЕС, но некоторые страны используют (например, Франция).

Практика использования документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей.

Перспективы принятия международного опыта в России

- ❑ Расширение практики использования документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей.
- ❑ По мере развития российской практики применения принципа «вытянутой руки» для налоговых целей таможенные органы также будут получать больше информации об условиях и методах формирования трансфертных цен.
- ❑ Участники рынка надеются на более подготовленный и взвешенный подход со стороны таможенных органов к вопросам контроля таможенной стоимости при поставках между взаимосвязанными лицами.
- ❑ В спорах по таможенной стоимости сведения из документации по трансфертному ценообразованию будут использоваться как для защиты позиций участников ВЭД, так для защиты решений таможенных органов.

Выводы

- ❑ Конфликт интересов существует практически во всех странах, но наблюдается тенденция на сближение.
- ❑ В странах ЕС и США таможенные требования «идут на встречу» трансфертному ценообразованию (возможность корректировки таможенной стоимости на основе корректировки цены).
- ❑ Документация по трансфертному ценообразованию может и должна быть использована для таможенных целей.
- ❑ Компаниями надо взвешенно подходить к принципам трансфертного ценообразования и готовить документацию с учетом не только налоговых, но и таможенных последствий.

Спасибо за внимание!

Контакты

Анна Ульянова

Старший менеджер

Таможенная практика PwC

anna.ulyanova@ru.pwc.com

Тел.: +7 (495) 223 5082

Настоящая презентация является конфиденциальной и предназначена для использования только ее получателями. Презентация подготовлена исключительно в качестве общей информации и не относится к услугам профессионального консультирования. Пользователи презентации не должны предпринимать какие-либо действия на ее основе без обращения к профессиональным консультантам. Презентация подготовлена на основании общедоступной информации, документов и мнений различных экспертов, в отношении которых в презентации не дается никаких заверений или ручательств (явно выраженных или подразумеваемых). Перевод отдельных терминов, которые приводятся в презентации, не может считаться официальной интерпретацией этих терминов. Любое использование информации, приведенной в презентации, осуществляется пользователями на свой страх и риск.

© 2012 «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В.». Все права защищены.

Под «PwC» понимается компания «ПрайсвотерхаусКуперс Раша Б.В. или, в зависимости от контекста, другие фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL). Каждая фирма сети PwCIL является самостоятельным юридическим лицом и не выступает в качестве агента сети PwCIL или любой другой фирмы сети. PwCIL не оказывает услуги клиентам. PwCIL не несет ответственность за действия или бездействие любой фирмы сети, не может контролировать профессиональные суждения, высказываемые фирмами сети, и не может никаким образом связать их каким-либо обязательством. Ни одна из фирм сети PwCIL не несет ответственности за действия или бездействие любой другой фирмы сети PwCIL, не может контролировать профессиональные суждения другой фирмы PwCIL и не может никаким образом связать другую фирму сети или PwCIL каким-либо обязательством.