

Transfertcenu metožu piemērošana muitas vērtības noteikšanā (3/5/17)

Saskaņā ar Latvijas normatīvo aktu prasībām transfertcenu metodes preču vērtības noteikšanai ir izmantojamas UIN vajadzībām, jo atsauce uz tām ir iekļauta MK noteikumos Nr. 556 "Likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" normu piemērošanas noteikumi." Vienlaikus jāatceras, ka gadījumos, kad Latvijas nodokļu maksātāji iepērk preces no saistītiem ārvalstu uzņēmumiem, kas reģistrēti ārpus ES/EEZ dalībvalstīm, transfertcenas (TC) var ietekmēt arī preču muitas vērtību un maksājamos muitas nodokļus.

Preču vērtība

Latvijas muitas iestāžu darbinieki, ikdienā analizējot Latvijā importējamo preču vērtību, pārsvarā izmanto savu preču vērtības statistiku, pievēršot uzmanību gadījumiem, kad importējamo preču cena būtiski atšķiras no vidējiem statistikas radītājiem, tomēr muitniekiem ir tiesības izmantot arī TC noteikumus, lai pārbaudītu importējamo preču vērtības atbilstību tirgus vērtībai.

Pasaules muitas organizācijas (PMO), par kuras dalībnieci Latvija kļuva jau 1992. gadā, Muitas vērtējuma tehniskās komitejas 42. sēdē, kas notika pērn Briselē, kā preču muitas vērtības noteikšanas rīku akceptēja izpēti, kuras pamatā ir uz TC metodēm balstītas muitas vērtības noteikšanas scenārijs.¹

Scenārija būtība

Valstī X reģistrēts ražotājs Xco pārdod relejus savam meitas uzņēmumam Yco, kas ir vairumtirgotājs valstī Y. Xco pārdod saražotās preces tikai savām meitas sabiedrībām un ir vienīgais Yco piegādātājs. Y valsts muitas administrācija ir nolēmusi pārbaudīt Yco importēto preču vērtību, jo tai radās šaubas, vai deklarētā preču vērtība ir pieņemama. Pēc informācijas pieprasījuma nosūtīšanas muitas iestāde saņēma Yco TC dokumentāciju, kas pamatoja iepirkto preču cenu atbilstību tirgus vērtībai, balstoties uz darījuma tīrās peļņas metodi. TC dokumentācijā Yco pamatdarbības peļņas norma (PPN) tika salīdzināta ar PPN, ko gūst funkcionāli līdzīgi vairumtirgotāji, kas tajā pašā laikposmā izplata salīdzināmas preces valstī Y, veicot darījumus ar nesaistītiem uzņēmumiem.

Yco attiecīgā gada pārskata finanšu dati:

1	Tīrais appgrozījums	100
2	Pārdoto preču ražošanas izmaksas	82
3	Bruto peļņa	18
4	Pamatdarbības izmaksas	15,5
5	Pamatdarbības peļņa	2,5
6	PPN (6=5/1*100%)	2,5%

Yco TC dokumentācijā iekļautajā salīdzināmo datu atlasē (SDA) tika atlasīti astoņi ar Yco salīdzināmi neatkarīgi vairumtirgotāji, kuru PPN attiecīgajā gadā bija no 0,64% līdz 2,79% ar mediānu 1,93%. SDA PPN intervāls tika saskaņots ar Y un X valstu nodokļu administrācijām bilaterālās iepriekšējās vienošanās par darījuma tirgus cenu noslēgšanas gaitā. Tā kā Yco 2,5% PPN atrodas SDA intervālā, iepriekšējās vienošanās kontekstā secināms, ka releju cenas, par kurām Yco tos iegādājās no Xco, atbilst tirgus līmenim.

PMO secinājumi

Publicētajā izpētē, veicot analīzi, PMO balstījās uz Vispārējā līguma par tarifiem un tirdzniecību ("Līgums"), kuram ir pievienojusies arī Latvija, noteikumiem par preču muitas vērtības noteikšanu. Līguma 1. pantā ir noteikts, ka preču muitas vērtība atbilst darījuma vērtībai tikai tad, ja darījuma partneri nav savstarpēji saistīti; ja tie ir saistīti, šī saistība neietekmē darījuma vērtību. Tā kā Yco un Xco ir savstarpēji saistīti, lai noteiktu, vai darījuma vērtība ir akceptējama kā preču muitas vērtība, PMO ir jānoskaidro, vai šī saistība ir ietekmējusi darījuma vērtību. Izpētot TC dokumentācijā veikto analīzi, kuras atbilstību Y un X valstu normatīvo aktu prasībām ir apstiprinājusi Yco un Xco noslēgtā iepriekšējā vienošanās, PMO secināja, ka TC dokumentācija un iepriekšējā vienošanās pamato, ka Xco ir pārdevis preces Yco par tādu cenu, kādu savā starpā būtu piemērojuši divi nesaistīti uzņēmumi. Tādējādi PMO secināja, ka Yco un Xco savstarpējā saistība nav ietekmējusi preču cenu Yco un Xco darījumā, kas savukārt apliecina, ka darījuma vērtība ir akceptējama kā preču muitas vērtība.

PMO publicētās izpētes ietekme uz Latvijas nodokļu maksātājiem

Publicētajā izpētē PMO iesaka muitniekiem atsevišķos gadījumos preču muitas vērtības noteikšanai izmantot TC metodes. Eiropas Parlamenta un Padomes 2013. gada 9. oktobra Regulas Nr. 952/2013, ar ko izveido Savienības Muitas kodeksu, 69.-74. pants reglamentē preču muitas vērtību noteikšanu ES valstīs, tostarp Latvijā. Līdzīgi PMO līgumam, saskaņā ar minētajiem regulas pantiem preču muitas vērtība atbilst darījuma vērtībai, ja nepastāv darījumu ietekmējoši ierobežojumi, tostarp darījuma partneru savstarpēja saistība. Ja ierobežojumi pastāv, tad regula definē muitas vērtības noteikšanas palīgmetodes, no kurām viena nosaka, ka aprēķināto preču muitas vērtību veido šādu lielumu summa:

- ievesto preču ražošanā izmantoto materiālu un izgatavošanas vai citu pārstrādes darbību cena vai vērtība;
- peļņas un vispārīgo izdevumu summa, kas vienāda ar summu, kura parasti rodas, pārdodot tāda paša veida preces kā novērtējamās, kuras izvešanai uz ES izgatavo ražotāji valstī, no kurās tās izved.

Lai gan šī muitas vērtības noteikšanas metode ir pēdējā muitas vērtības noteikšanas metožu hierarhijā, ņemot vērā PMO publicēto izpēti, šī prakse var mainīties. Turklāt PMO publicētā izpēte norāda uz TC dokumentāciju nevis kā preču muitas vērtības aprēķina rīku, bet gan veidu, kā noteikt, vai darījuma partneru saistība ir ietekmējusi darījuma vērtību, kas ir muitnieku galvenais uzdevums.

Tirgū saistīto pušu darījumus mēdz ietekmēt tādi apstākļi, kuru dēļ šādu darījumu preču cenas atšķiras no vidējām preču cenām nozarē, tomēr tie neattiecas uz darījuma partneru savstarpējo saistību (piemēram, tirgū iespiešanās stratēģija u.c.). Šādos gadījumos profesionāli sagatavota un argumentēta TC dokumentācija var palīdzēt nodokļu maksātājiem pamatot preču muitas vērtību strīdu gadījumos, neļaujot muitniekiem nepamatoti palielināt maksājamo nodokļu summu. Gadījumos, kad importēto preču, kas iegādātas no saistītiem ārvalstu uzņēmumiem, apjoms ir būtisks (attiecīgi būtisks ir arī nodokļu risks), ieteicams apsvērt iespēju noslēgt iepriekšējo vienošanos ar VID, lai nepieļautu ne tikai papildu UIN, bet arī muitas nodokļu uzrēķina risku.

¹<http://www.wcoomd.org/en/topics/valuation/instruments-and-tools/case-study-14-1.aspx>