

СГД подвергает сомнению достоверность сопоставимых данных – все относительно 2/2/23



Директор отдела трансфертного
ценообразования, PwC Латвия
Tatjana Koncevaja

При оценке трансфертного ценообразования в трансграничных сделках налогоплательщики повсеместно используют заслужившие мировое признание методы анализа, с помощью которых обосновывают соответствие цен рыночной стоимости. Выбор наиболее точного метода зависит от экономической сущности сделки и доступности достоверной информации. Нередко именно ограниченный доступ к набору сопоставимых данных становится непреодолимым препятствием для применения конкретного метода. В данной статье – о проблематике использования данных, международной практике и возможных решениях в случае использования метода сопоставимых неконтролируемых цен (МСНЦ).

Местная практика

Согласно пункту 13 правил КМ № 677, в рамках МСНЦ цена, применяемая в сделке между связанными сторонами, сравнивается:

- с ценой сопоставимой сделки, заключенной связанной стороной и не связанной с ней стороной, или с ценой сопоставимой сделки, заключенной с другой несвязанной стороной; или
- если это достаточно сопоставимо, – с обобщенной общедоступной информацией о ценах сопоставимых сделок между несвязанными сторонами и других влияющих на цену факторах в сопоставимых условиях.

Анализ может опираться как на внутренние, так и на внешние сопоставимые данные в зависимости от их доступности. В частности, если предприятие заключает сопоставимые сделки как со связанными, так и с несвязанными деловыми партнерами, цены, применяемые в контролируемых сделках, можно обосновать, опираясь на цены неконтролируемых сделок, и это будут внутренние сопоставимые данные.

Напротив, в категорию внешних сопоставимых данных входят цены, применяемые в сделках других не связанных между собой сторон или обобщенные в общедоступных источниках информации. Особенno полезно использовать МСНЦ, основанный на внешних сопоставимых данных, для обоснования трансфертного ценообразования в случаях, когда предприятие задействовано во внутригрупповых транзакциях финансирования (займов и инвестиций), сделках передачи прав на использование нематериальной собственности (лицензий) или в операциях приобретения и реализации торгуемого на бирже сырья (зерна, масла, кофе, природного газа, драгоценных металлов, крупного рогатого скота и др.). Именно в таких сделках проще всего найти общедоступную и достоверную информацию о сопоставимых ценах, используя опубликованные центральными банками данные о применяемых в сделках финансирования процентных ставках или специализированные базы данных, из которых можно почерпнуть информацию о заключенных различными предприятиями сделках финансирования или сделках с нематериальными активами.

Высокая степень достоверности данных – основное преимущество МСНЦ, и для многих налогоплательщиков выбор данного метода при анализе трансфертного ценообразования мог бы стать решающим, если бы общедоступные сопоставимые данные не были ограничены и если бы латвийская СГД не занимала столь непоколебимую позицию, которая еще больше ограничивает возможности налогоплательщиков получать достоверные данные.

Сначала создается впечатление, что получить данные можно довольно быстро и просто, поскольку ряд предприятий на своих официальных интернет-страницах регулярно публикуют точные прейскуранты на товары и услуги, из которых сторонний пользователь может без особых затруднений почерпнуть нужную информацию об актуальных рыночных ценах, сравнить их с ценами, применяемыми в контролируемых сделках, и в случае необходимости внести изменения в свою ценовую политику, адаптируясь к рыночным условиям.

Однако в Латвии такие действия довольно рискованы, поскольку СГД неоднократно указывала, что в рамках МСНЦ цены предприятия необходимо сравнивать с ценами идентичных заключенных сделок. СГД подчеркивает, что указанная на домашних страницах предприятий информация о ценах не может приравниваться к ценам состоявшихся сделок, т.е. ценовое предложение обладает лишь признаками предполагаемой сделки, но еще не является фактически заключенной сделкой, несмотря на ее полную сопоставимость со сделкой, заключенной латвийским предприятием. К тому же общую ценовую картину искажают примененные впоследствии скидки, которые на момент анализа не отражаются в общедоступных ресурсах, что делает данные менее достоверными.

Международная практика

В практике некоторых европейских стран известны другие случаи, когда налоговая администрация добровольно полагается на предоставленную коммерсантом информацию о ценах на товары и услуги при условии, что данные являются объективными, прозрачными и разглашаемыми, а также предприятие регулярно делает своим клиентам только обязывающие ценовые предложения (*binding offers*), тем самым фиксируя цену и не предусматривая возможности предоставлять скидки или какие-либо еще снижения цен, и такие последовательные действия являются доказуемыми.

Изучив недавно опубликованное решение Верховного административного суда Чешской Республики по делу о завышенных маркетинговых расходах чешского налогоплательщика в связи с размещением рекламы на городских стадионах и важнейших спортивных площадках, мы заключили, что в данном случае именно государственная налоговая администрация для аргументирования своего мнения использовала общедоступную информацию о ценах и полученные от владельцев стадионов показания и доказательства неприменения скидок, которые не являются коммерческой тайной, чтобы точно определить рыночную цену рекламных услуг, тем самым подвергнув сомнению необоснованно высокие затраты чешского коммерсанта на рекламу в цепочке сделок между связанными сторонами. Подход налоговой администрации был признан соответствующим ситуации.

Сделанные выводы

Из проактивных действий чешской налоговой администрации, которая подробно изучила опубликованную ценовую политику и путем деловых переговоров собрала разглашаемую

информацию у владельцев стадионов, следует, что в целях сопоставимости все же можно использовать свободно доступные данные о ценах из публичных источников информации, если есть возможность доказать, что ценовые предложения всегда совпадают с ценами заключенных сделок.

В то же время необходимо критически оценить, не могут ли полученные в ходе переговоров дополнительные доказательства считаться секретными сопоставимыми данными, которые чешской налоговой администрации удалось получить благодаря информации, добровольно предоставленной владельцами стадионов, присвоившими ей статус разглашаемой информации, что было бы невозможно, если бы налоговая администрация не запросила дополнительную уточняющую информацию.