

ОЭСР планирует упростить трансфертное ценообразование в маркетинговых и дистрибьюторских сделках 3/18/24



Директор отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия
Tatjana Konceva

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) уже довольно давно запустила проект доклада 1-го столпа (Pillar I) с целью решить различные вопросы, относящиеся к постоянно растущей глобализации и цифровизации экономики. При этом становится все сложнее определить право стран облагать доходным налогом с предприятий прибыль транснациональных групп предприятий. Несмотря на то что проект в основном ориентирован на цифровой бизнес, одно из предлагаемых ОЭСР решений может упростить трансфертное ценообразование (ТЦ) для определенной группы сделок – «рутинной» маркетинговой и распространительской деятельности.

Цель данной инициативы – способствовать стабильности и прогнозируемости международной налоговой системы путем установления фиксированной нормы прибыли «рутинной» маркетинговой и распространительской деятельности, которую не придется обосновывать отбором сопоставимых данных и сложным анализом ТЦ. Инициатива изложена в опубликованном ОЭСР 19 февраля текущего года Докладе 1-го столпа о сумме В (Amount В). Планируется, что изложенный в докладе упрощенный и рационализированный подход повысит налоговую определенность и облегчит бремя нормативного соответствия как для налогоплательщиков, так и для налоговых администраций, в особенности тех, которые находятся в юрисдикциях с низкой мощностью и столкнулись с ограниченностью ресурсов.

Квалифицируемые сделки

В докладе описана и определена совокупность квалифицируемых сделок, дающих право использовать упрощенный и рационализированный подход, и соответственно отличительные признаки распространителей.

Указанные далее сделки со связанными сторонами – это сделки, соответствующие упрощенному и рационализированному подходу:

- маркетинговые и распространительские сделки купли-продажи, в которых распространитель покупает товары у одного или нескольких связанных предприятий в целях дальнейшей перепродажи (оптом) несвязанным лицам;
- сделки торговых агентов и комиссионеров, в рамках которых торговый агент или комиссионер принимает участие в оптовой продаже товаров одного или нескольких связанных предприятий несвязанным сторонам.

Чтобы иметь право на упрощенный подход:

- необходима возможность документировать сделку для нужд ТЦ, используя метод ТЦ, в котором тестируемой стороной будет распространитель/агент или комиссионер;

- тестируемая сторона должна покрыть уровень операционных издержек, который определяется как удельный вес нетто-доходов и оценивается исходя из средневзвешенных данных за три года (в настоящий момент установлен предел от 3% до 20–30%).

При этом, если данные условия выполнены:

- в собственности распространителей не должно быть уникальных и ценных нематериальных активов;
- распространители не должны принимать на себя определенные экономически значимые риски;
- распространителям не следует заниматься розничной торговлей и одновременно распространением цифровых товаров и торгуемых на бирже сырьевых товаров (commodities) и оказанием услуг.

Матрица ценообразования

Упрощенный и рационализированный подход создает основу для системы ценообразования, в которой трехступенчатый процесс определяет норму чистой прибыли для соответствующих квалифицируемых распространителей. Норма чистой прибыли – это показатель рентабельности по умолчанию, который обозначается в двух измерениях: группировка отрасли и интенсивность факторов.

В матрицу ценообразования в общей сложности входят 15 разных целевых показателей рентабельности в пределах от 1,5% до 5,5%.

Применение

Не все страны обязаны принимать упрощенный и рационализированный подход, поскольку он носит выборочный характер. Если страна принимает данный подход, она может выбрать один из двух вариантов:

1. сделать его обязывающим для всех налогоплательщиков;
2. сделать его выбранной налогоплательщиками зоной безопасности (safe harbour).

Юрисдикции смогут по своему выбору применять упрощенный и рационализированный подход к «рутинным» квалифицируемым сделкам соответствующих распространителей за финансовые годы начиная уже с 1 января 2025 года.

Выводы

Если Латвия предпочтет применять новый подход, он сможет существенно облегчить административное бремя и издержки налогоплательщиков, контролируемые сделки которых будут ему соответствовать, при подготовке документации ТЦ и определении методики ТЦ данных сделок. При этом фиксированная норма прибыли может создать определенность и известную уверенность в том, что СГД не станет оспаривать методику ТЦ и примененный показатель прибыли.

В то же время, поскольку данная методика будет применяться по выбору, предприятия могут

и не получить налоговую определенность, которую получили бы, если бы она применялась во всех странах в обязательном порядке. Такое нескоординированное применение может привести к двойному налогообложению в случае налогового спора, если одна сторона сделки находится в стране, применяющей облегченный подход, а страна другой стороны сделки такой подход не принимает.