

Развеиваем миф: трансфертное ценообразование как причина убытков налогоплательщика 1/23/24



Старший руководитель проектов по трансфертному ценообразованию, PwC Латвия

Zane Smutova



Директор отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия
Tatjana Konceva

В своей повседневной работе мы заметили, что при закрытии отчетного года у налогоплательщика (НП) порой возникают убытки от хозяйственной деятельности. Служба государственных доходов (СГД) воспринимает это как один из существенных рисков, дающих основание для начала контрольного мероприятия, особенно в отношении НП, которые входят в международную группу предприятий и в качестве основной причины возникновения убытков указывают влияние на рентабельность трансфертного ценообразования (ТЦ). В данной статье – о том, что убытки могут иметь объективное экономическое обоснование и другие легитимные причины стратегии предпринимательской деятельности и связанные с ними риски, которые материализовались в соответствующем отчетном году, а также о том, где и как приводить пояснения, чтобы развеять представление о том, что причиной убыточности хозяйственной деятельности НП является именно ТЦ.

Основной принцип предпринимательской деятельности

В общем случае основной целью деятельности предприятия каждого НП является извлечение прибыли. Как правило, предприятия желают получать прибыль регулярно, однако результатом хозяйственной деятельности могут быть и убытки.

Приложения к годовому отчету

Приложения, включаемые в годовой отчет, – хорошая возможность для предприятия обратить повышенное внимание и уделить время оценке своих финансовых результатов. Приводя в приложениях информацию, предусмотренную нормативными актами, предприятие может разработать качественный и полный годовой отчет, содержащий достоверный, ясный и всеобъемлющий анализ хозяйственной деятельности с емким пояснением финансовых результатов предприятия для внутренних и внешних пользователей.

Мы заметили, что пояснение причины возникновения убытков в отчетном году чаще всего очень короткое – оно сообщает, что убытки будут погашены из прибыли следующего года.

К сожалению, такого признания факта убытков недостаточно для того, чтобы у СГД сложилось ясное представление об их причинах, особенно если предприятие заключает сделки со связанными сторонами.

Поэтому при подготовке приложений к годовому отчету НП может воспользоваться возможностью изложить существенные факты и аргументы (без многословия), чтобы у СГД уже при беглом

рассмотрении не возникло подозрений и были приняты установленные трансфертные цены.

Информация, указываемая в документации ТЦ

Умело указанная в самой документации ТЦ информация об отчетном периоде, в котором у НП возникли убытки от основной деятельности, и приведенные в ней указания о том, что на возникновение убытков оказало влияние множество различных предпосылок и факторов и что они имеют объективное экономическое обоснование и другие легитимные причины стратегии предпринимательской деятельности и связанные с ними риски, которые материализовались в результате этого, непременно станут полезным и используемым пояснением СГД, что в применении ТЦ соблюден принцип рыночной цены.

Документация ТЦ должна включать обобщение финансовой информации о применении методики ТЦ. Прежде всего нужно проанализировать факторы, которые оказали негативное влияние на хозяйственную деятельность НП, финансовые результаты отчетного года и рентабельность в целом и которые нужно учесть при оценке соответствия цены (стоимости) сделок между НП и связанными лицами принципу рыночной цены.

Рекомендации по подготовке пояснений о финансовых результатах НП

В приложениях к годовому отчету рекомендуется сослаться на неблагоприятные внешние экономические рыночные условия, если они на самом деле существуют, с более подробным пояснением в документации ТЦ, например:

- *принятые законодателем нормативные акты в сфере деятельности НП*, указав, что возникшие в результате их исполнения обстоятельства в отчетном периоде привели к внеплановому снижению спроса на товары на основных рынках сбыта НП, что существенно повлияло на нетто-оборот и прибыль от основной деятельности;
- *годовую инфляцию*, указав, что в отчетном периоде из-за нее больше всего выросли отдельные издержки, связанные с хозяйственной деятельностью НП, на рост которых повлияла в основном геополитическая ситуация в мире в связи с санкциями против России и Беларуси, и перечислив неблагоприятные экономические последствия, которые проявляются в удорожании энергоресурсов, финансовых ресурсов и росте инфляции, изменении потока товаров и услуг;
- *разовые издержки*, указав, что они связаны с началом нового направления деятельности, наращиванием производственных мощностей, переездом в новые помещения.

Крайне желательно привести информацию и о внутренних факторах НП, в частности, об аргументах предпринимательской деятельности – стратегиях, проведенных в их рамках мероприятиях и их влиянии на результаты хозяйственной деятельности, например:

- *о стратегии обеспечения рабочей силы*, указав, что квалифицированная для ведения непрерывной хозяйственной деятельности, опытная рабочая сила, ее профессионализм и навыки являются одним из главных активов НП в обеспечении хозяйственной деятельности и что политикой предприятия предусматривается следить за соответствием размера вознаграждения работников рыночной ситуации, в том числе с учетом растущей инфляции, поэтому он регулярно (ежегодно) пересматривается;

- *о стратегии продаж*, указав, что НП в отчетный период продолжил использовать индивидуальную стратегию продаж, установив особые условия торговли, позволяющие: 1) выйти на новые рынки, 2) увеличить долю на нынешнем рынке, 3) вывести на рынок новые товары, 4) отразить растущую конкуренцию, и что из-за данной стратегии у НП возникли дополнительные расходы, связанные с содействием торговле и рекламой, которые соответственно уменьшили полученную прибыль. В свою очередь, чтобы побуждать потребителей и впредь выбирать распространяемую НП продукцию, указать, что стратегией деятельности предприятия предусматривается в течение ограниченного и указанного срока периодически принимать участие в распродаже товаров и публично объявленной торговле по сниженным ценам, а также применять к распространяемым продуктам различные скидки другого рода;
- *о стратегии портфельного подхода*, указав, что в отчетном периоде НП продал отдельные товары с небольшой прибылью или даже ниже себестоимости, чтобы сформировать спрос на другие товары предприятия;
- *о стратегии управления*, указав, что в отчетном периоде отдельным клиентам товары продавались по сниженной цене (залежалые запасы с коротким сроком годности), в результате чего сделки уже на уровне брутто совершались в минус, однако НП считает, что условия сделок соответствуют ситуации, существующей на открытом рынке, к тому же тем самым уменьшены запасы НП, которые в противном случае пришлось бы списать.

Приведенные пояснения результатов НП рекомендуется также обосновать финансовыми данными, например, сославшись на политику предприятия, предусматривающую отслеживание соответствия размера вознаграждения персонала рыночной ситуации, в том числе с учетом роста инфляции, из-за чего он регулярно (ежегодно) пересматривается, указав, что в 2023 году общие затраты на рабочую силу возросли в связи с переклассификацией издержек сторонних поставщиков услуг в затраты на рабочую силу.

Динамика изменения затрат на рабочую силу и количества работников

Показатель	2022 год	2023 год	Падение / Рост
Затраты на рабочую силу	692 341	1 142 275	↑ 449 934
Среднее количество работников	22	21	↓ -1

При возникновении вопросов об упомянутых в данной статье аспектах предлагаем обращаться к [нам](#).