

# Тест получения выгоды в анализе трансфертных цен (3/20/19)

Тест получения выгоды (ТПВ) является одним из важнейших вопросов, которые СГД будет анализировать, проверяя услуги, полученные в рамках группы, и оценивая, связаны ли расходы на их получение с хозяйственной деятельностью налогоплательщика. Чтобы доказать, что от полученной услуги получена выгода, важно ввести профилактические мероприятия для уменьшения риска трансфертных цен (ТЦ). ТПВ зависит от фактов и обстоятельств, поэтому невозможно точно выделить услуги, которые считаются услугами с низкой или высокой добавленной стоимостью. В этой статье – о ТПВ и возможностях убедиться, получена ли от оказанной услуги экономическая или коммерческая выгода.

С 1 января 2018 года в соответствии с правилами КМ № 802 налогоплательщикам в свою упрощённую документацию ТЦ об услугах низкой добавленной стоимости надо включать ТПВ. Хотя нормативные акты Латвии это понятие не разъясняют, оно описано в руководящих материалах ТЦ Организации экономического сотрудничества и развития, которые налогоплательщик может использовать как дополнительный источник<sup>1</sup> в своём анализе ТЦ.

В руководящих материалах пояснено, что в ходе ТПВ устанавливая, оказана ли услуга, надо оценить, была ли она для получателя необходимой услугой в рамках группы, получил ли получатель экономическую или коммерческую выгоду, и помогла ли она укрепить предпринимательскую деятельность получателя услуги.

## Доказательство получения услуги

Перед началом ТПВ и, чтобы ввести превентивные мероприятия по уменьшению риска, что СГД оспорит получение услуги, надо обобщить информацию, которая доказывает факт получения (например, договоры, их изменения и дополнения, переписка по э-почте, заметки и протоколы встреч, полученные указания и сообщения). Следует подчеркнуть, что платеж, произведенный предприятию группы, не является достаточным доказательством того, что эта услуга фактически оказана. Изначально может показаться, что доказать получение услуги – простая задача, однако важно помнить, что аудит ТЦ можно проводить за последние пять открытых отчётных лет и что информацию о получении услуги можно затребовать за тот же период.

## Выгода от услуги

Чаще всего трудно установить получателем услуги экономическую или коммерческую выгоду от услуги, которую оказывает головное предприятие группы или поставщик сообща используемых услуг (*shared service centre*) нескольким или всем предприятиям группы. Рекомендуется своевременно производить анализ таких централизованных услуг, используя ТПВ и ответив на такие вопросы:

1. Приобрело бы независимое предприятие в сравнимых обстоятельствах эту услугу у другого независимого предприятия и было бы готово покрывать расходы на услугу?
2. Если независимое предприятие не приобрело бы эту услугу у поставщика внешних услуг, обеспечило бы оно её с помощью своих внутренних ресурсов?

### 3. Существует ли связь между оказанной услугой и полученной или ожидаемой выгодой?

Если независимое предприятие не выбрало бы ни одну из упомянутых в первых двух вопросах альтернатив или если ответ на третий вопрос – «нет», тогда делается вывод, что полученная в рамках группы услуга не дала выгоды её получателю и не была необходимой, чтобы обеспечить успешную работу предприятия.

Если трудно понять и обосновать полученную от услуги выгоду, есть смысл описать так называемую цепочку ценностей деятельности (все мероприятия, необходимые для успешной хозяйственной деятельности от разработки стратегии до организации повседневной деятельности). Когда получено ясное представление о деятельности предприятия, объективно можно оценить, для осуществления какой функции у предприятия не хватает внутренних ресурсов, и какие услуги и выгоду оно получит от связанных предприятий. Например, у предприятия нет своего финансового аналитика, который мог бы оценить финансовые данные, сделать прогнозы и приспособить стратегию, поэтому предприятие получает услуги руководства от предприятия группы, в рамках которого обеспечены функции, связанные с финансовой аналитикой.

### Дублирование функций

Важно оценить также то, не дублирует ли полученная услуга функции, осуществляемые самим предприятием и не получает ли предприятие такую же услугу у независимого предприятия. Если в результате анализа делается вывод, что услуга дублирует функции, осуществляемые самим предприятием или услугу, полученную от третьего лица, это может свидетельствовать, что услуга, полученная в рамках группы, не была необходима. Только в случае, если эта услуга принесла выгоду её получателю и не дублируется, следует оценивать соответствие сделки рыночным принципам.

<sup>1</sup> Пункт 19 правил КМ № 677 от 14 ноября 2017 года «Правила применения норм закона о подоходном налоге с предприятия»