

# Метод распределения прибыли при анализе трансфертного ценообразования: преимущества и недостатки 2/51/23



Консультант отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия  
Katrīna Sproģe



Старший менеджер проектов отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия

Andis Vitols

О методе распределения прибыли (МРП) и его потенциале в анализе трансфертного ценообразования (ТЦ) мы уже писали, рассмотрев суть данного метода и возможности его применения. В данной статье мы рассмотрим преимущества и недостатки МРП.

Из доступной информации о МРП и его применении следует, что при анализе ТЦ возникают двоякие ситуации. В некоторых ситуациях использование МРП признается полезным и даже желательным, а в других данный метод оказывается слишком сложным и не дает достаточно достоверного результата, чтобы убедительно оценить соответствие контролируемых сделок принципу рыночной цены.

## Преимущества

Цепочки добавления стоимости международных групп предприятий в наши дни все больше усложняются, затрудняя поиск соответствующих сопоставимых данных, поэтому традиционные методы ТЦ<sup>1</sup> в таких ситуациях не способны обеспечить достоверные результаты.

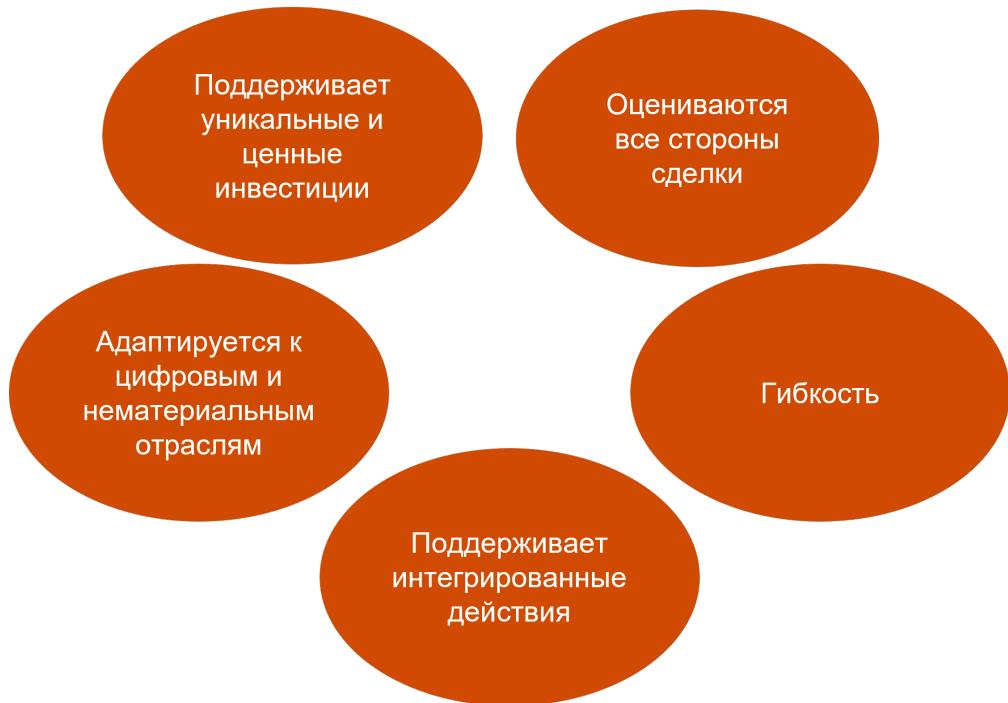
МРП предлагает решение в ситуациях, когда обе стороны сделки вносят уникальный и ценный вклад (например, вклад в интеллектуальную собственность, товарный знак). МРП признает вклад каждого вовлеченного в сделку предприятия и учитывает его при распределении прибыли.<sup>2</sup>

Лучше всего использовать МРП в случаях, когда действия, совершаемые в сделках между зависимыми сторонами, плотно интегрированы и элементы группы тесно сотрудничают между собой, однако обладают независимыми функциями, рисками и активами. При расчете прибыли, распределяемой между зависимыми сторонами, важно учитывать вклад каждого предприятия в ценностную цепочку, которому обычно не удается дать надлежащую оценку другими методами ТЦ.

Важно отметить, что в отдельных отраслях у МРП есть особые преимущества, например, этот метод используется для определения вкладов и распределяемой прибыли предприятий, основная деятельность которых тесно связана с оказанием цифровых услуг или созданием (улучшением) интеллектуальной собственности. Обычно бизнес цифровых услуг отличается сложной цепочкой ценностей, а, как упоминалось выше, МРП позволяет распределить функции, риски и активы, чтобы каждое предприятие получило надлежащее вознаграждение за выполненные функции. При корректном применении МРП налогоплательщик может быть уверен, что будут распознаны и учтены существенные активы, например, интеллектуальная собственность, программное обеспечение, данные клиентов и уникальные риски, например, кибербезопасность, конфиденциальность данных, изменения технологий, что может быть важным фактором при определении и распределении вознаграждения между предприятиями.

МРП отличается гибкостью и может учитывать широкий круг факторов, в том числе использованные нематериальные активы, риски и функции, поэтому его можно применять практически в любой контролируемой сделке, отражая создание истинной стоимости и вознаграждение каждого предприятия группы.

В целом МРП помогает оценить все вовлеченные в сделку стороны, определяя внесенный или планируемый вклад каждой из них, в результате чего каждое предприятие может получить справедливое вознаграждение, соответствующее принципу рыночной цены.



## Недостатки

МРП субъективен и может создать множество неясностей. Этот метод можно интерпретировать по-разному, что может вызвать разногласия между налогоплательщиком и налоговой администрацией с соответствующими последствиями. Даже небольшие отличия в определении функций, рисков и активов МРП могут привести к существенному расхождению результатов, что может повлиять на прибыль и соответственно налогооблагаемую базу каждой стороны сделки.

Анализируя вклад каждого предприятия, может быть трудно получить необходимые данные от всех вовлеченных предприятий. Даже если данные можно собрать, на практике могут вызвать затруднения различия в бухгалтерском учете разных юрисдикций, которые могут повлиять на способность налогоплательщика верно распределить прибыль между вовлеченными предприятиями.

Трудности в применении МРП практического характера может вызвать сегментация доходов и расходов вовлеченных сторон, необходимая для того, чтобы определить сопутствующие доходы и расходы сделки, анализируемой МРП, отделив их от других видов деятельности, не связанных с анализируемой сделкой (предприятия могут осуществлять несколько видов предпринимательской деятельности).

В некоторых случаях группа предпочитает применять МРП ко всей цепочке ценностей группы. Однако, как известно, функции, риски, активы и вклады могут отличаться даже в пределах одной

группы, элементы которой обладают одинаковым функциональным профилем, что может привести к тому, что в отдельных юрисдикциях МРП применяется неверно и предприятия получают вознаграждение, не соответствующее фактически выполненным ими функциям, взятым на себя рискам и использованным активам.

В целом МРП может быть сложным и ресурсоемким методом ТЦ. Он может вызвать споры с налоговыми учреждениями, за которыми следует дорогостоящий и длительный процесс заключения мирового соглашения, поскольку данный метод не универсален и не подходит абсолютно всем отраслям и сделкам. Особенно МРП не подходит для международных групп с простой цепочкой добавления ценностей и простыми сделками.



## Выводы

МРП – это решение, ориентированное на будущее, подходящее для сложности отдельных структур бизнеса. При этом МРП стимулирует прозрачность и способен уменьшить риск вывода прибыли. МРП является хорошим решением для групп со сложными цепочками добавления ценностей, позволяющим определить соответствие цен принципу сделки между независимыми сторонами, но в то же время МРП обладает отдельными недостатками, которые ограничивают возможность его применения в качестве универсального метода ТЦ при анализе сделок между зависимыми сторонами. Из-за сложности применения и других зависящих от отрасли ограничений в настоящий момент МРП редко используется в ТЦ, однако в будущем можно ожидать намного более частого использования.

<sup>1</sup> Согласно рекомендациям ОЭСР традиционными методами ТЦ являются метод сопоставимых неконтролируемых цен, метод цен перепродажи и метод причисления издержек.