

Политика ТЦ как инструмент для снижения налоговых рисков и планирования предпринимательской деятельности 3/25/25



Консультант отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия
Andrejs Andrievs Ramma



Andis Vītols

Старший менеджер проектов отдела трансфертного ценообразования, PwC Латвия

Исторически в контексте латвийского рынка мы привыкли думать о трансфертном ценообразовании (ТЦ) с точки зрения соответствия, опираясь на соответствующую документацию ТЦ, которая обосновывает соответствие примененного трансфертного ценообразования рыночной цене (стоимости), и в случае необходимости вносить коррективы. Однако все чаще наблюдается следующая тенденция: предприятия разрабатывают политику ТЦ как стратегический инструмент, который вносит вклад не только в обеспечение соответствия, но и в управление рисками и планирование предпринимательской деятельности.

Политика ТЦ обладает существенной дополнительной ценностью для налогоплательщиков независимо от охвата конкретной политики. Она может служить основой для анализа цепочки создания ценности группы предприятий, в результате которого появляется возможность обнаружить практические улучшения для оптимизации деятельности предприятия с точки зрения ТЦ. В то же время она может служить стратегическим путеводителем, обеспечивающим поддержку при определении и анализе имеющихся и возможных внутригрупповых сделок.

На современном рынке труда, где группы предприятий все чаще отдают предпочтение централизации функций хозяйственной деятельности, политики ТЦ приобретают особую значимость. Их наличие помогает предприятиям не растеряться в сложной среде сделок между связанными сторонами, обеспечить наглядность и избежать распространенных ошибок, например непреднамеренного отсутствия документирования контролируемых сделок. Данная ошибка по-прежнему широко распространена в повседневной практике, и предприятия нередко не замечают ее до тех пор, пока не столкнутся с рисками или последствиями.

В таком контексте особую важность приобретают планирование и контроль трансфертного ценообразования в отношении имеющихся или планируемых сделок между предприятиями группы. Эффективное управление данным процессом позволяет своевременно распознать потенциальные проблемные ситуации и устранить или смягчить их заранее.

Чтобы обеспечить структурированный подход к планированию и контролю трансфертного ценообразования, многие предприятия разрабатывают официальные политики ТЦ или внутренние правила, регулирующие типичные контролируемые сделки.

Что следует включать в политику трансфертного ценообразования и какие аспекты являются существенными?

1. Охват политики ТЦ

Как правило, руководству предприятия известно или оно может предвидеть, какого рода сделки планируются между предприятиями группы. Это означает, что потенциально рискованные сферы можно идентифицировать и четко определить в политике ТЦ, указав, что к таким видам сделок должны применяться особые условия и подход к их обоснованию.

Пример:

В группу предприятий, материнское предприятие которой находится в Латвии, входят несколько дочерних предприятий в Литве, Эстонии и Польше. Материнское предприятие производит товары и продает их своим дочерним предприятиям. Помимо этого предприятия группы оказывают друг другу вспомогательные управленческие услуги, а материнское предприятие получает лицензионный сбор за передачу нематериального актива.

На основе приведенного выше примера группа предприятий может разработать политику ТЦ, охватывающую конкретные виды сделок, чтобы обеспечить ясность и наглядность в применении ТЦ. Исходя из приведенного примера, такая политика может включать: 1) сделки по производству и продаже товаров, 2) оказание вспомогательных управленческих услуг, 3) сделки с лицензионным сбором.

1. Функциональный анализ

Следующий шаг после идентификации сделок, включаемых в политику ТЦ, – анализ обстоятельств и фактов сделок, в т.ч. составление описания выполняемых функций, принимаемых рисков и используемых активов, путем подготовки функционального анализа. Описание действий, совершаемых сторонами сделки, и степени их ответственности имеет существенное значение для точного определения функциональных профилей вовлеченных сторон. В случае производства товаров обычно выделяют три функциональных профиля, а именно: toll, производители по договору и с полной степенью риска, которые ведут резко различающуюся деятельность и принимают разные риски, из-за чего их вознаграждение за проделанную работу существенно различается.

1. Определение метода трансфертного ценообразования

За определением функционального профиля следуют определение и описание используемых методов ТЦ для каждой сделки, включая вариации в зависимости от стороны анализируемой сделки – обычно в качестве тестируемой стороны выбирают сторону с самым простым функциональным профилем, о котором доступны надежные сопоставимые данные. Продолжая пример производственной сделки, отметим, что в такого рода сделках обычно используется метод цен перепродажи, метод добавления затрат или метод чистой прибыли от сделки.

На практике существуют различные сценарии предпринимательской деятельности и обстоятельства, способные изменить или существенно повлиять на выбор метода трансфертного ценообразования, который впоследствии используется для подтверждения соответствия цены (стоимости) сделки принципу рыночной цены. Иногда под действием определенных обстоятельств метод трансфертного ценообразования приходится менять. Очень важно своевременно контролировать эти обстоятельства и документировать их в политике ТЦ.

1. Отбор сопоставимых данных и определение рыночной цены (стоимости)

Когда подходящий метод трансфертного ценообразования выбран, следующим шагом является идентификация сопоставимых сделок или предприятий для определения рыночной цены (или уровня прибыли) перед заключением сделки – так называемый подход ex-ante. Данный подход

важен для того, чтобы условия сделки изначально соответствовали принципу рыночной цены, а не корректировались по факту.

Отбор сопоставимых данных обычно происходит с использованием:

- внутренних сопоставимых сделок, заключаемых с несвязанными сторонами, если они есть;
- общедоступных баз данных (например, Amadeus, Orbis, RoyaltyStat и др.).

В результате этого процесса определяется интервал рыночных цен, который служит основой для оценки сделки и коррекций в случае необходимости.

1. Внедрение политики и последующий надзор

Когда рыночный интервал с анализируемым финансовым показателем сформирован, заключительным шагом политики является ее практическое внедрение в процессы предприятий группы. Это означает:

- обучение персонала применению политики ТЦ;
- создание механизмов внутреннего контроля для осуществления надзора за соответствием сделок политике;
- регулярный пересмотр политики, особенно в случае изменения структуры группы, рыночных условий или нормативного регулирования.

Политики ТЦ – отличный помощник, который не позволяет запутаться в лавине сделок и пропустить документирование некой контролируемой сделки, а также обеспечивает гораздо более детальный обзор деятельности группы в долгосрочной перспективе и помогает вовремя идентифицировать потенциальные долгосрочные риски в контексте ТЦ, что дает группам возможность своевременно предпринять превентивные действия, чтобы устранить проблемы прежде, чем они созреют.

Учитывая тенденции последнего времени, можно обоснованно полагать, что спрос на политики ТЦ продолжит расти. Если это потребует представляемой вами группе, помните – достаточно просто позвонить нам!