

LT In Focus

ПАО «Уралкалий» выиграл в первой инстанции спор о начислении налогов по ТЦО-проверке

В 2012 году ПАО «Уралкалий» (далее — Компания) осуществляло контролируемые сделки по экспорту калийных удобрений в адрес взаимозависимого швейцарского трейдера (далее — Трейдер). Компания подготовила документацию по трансфертному ценообразованию (далее — ТЦО) в отношении указанных сделок, в которой обосновала использование цен в экспортных сделках на основании **метода сопоставимой рентабельности** (далее — СР). Тестируемой стороной был выбран Трейдер. ФНС России в рамках проверки по ТЦО применила к проверяемым сделкам **метод сопоставимых рыночных цен** (далее — СРЦ), используя в качестве источника информацию о котировках, предоставленную информационным агентством «Аргус Медиа», и, установив необоснованное занижение цены, пересчитала сумму выручки Компании и начислила дополнительные обязательства по налогу на прибыль в размере 980 млн руб., а также пени.

Компания оспорила решения ФНС России в суде. Арбитражный суд города Москвы **поддержал позицию Компании** и признал применение метода СР соответствующим налоговому законодательству по ТЦО. Суд указал, что налоговыми органами не было доказано, что налогоплательщик применил метод ТЦО неправомерно, более того, выбрав альтернативный метод СРЦ, налоговые органы не учли существенные факторы, оказывающие влияние на применение данного метода.

Аргументы ФНС России

Позиция суда

Вывод



Дмитрий Кулаков
Партнер
Трансфертное
ценообразование

«Мы понимаем, что к данному судебному решению следует относиться со всей серьезностью. При этом необходимо иметь в виду, что это решение только первой судебной инстанции, и, возможно, будет подана апелляция. Мы будем и дальше следить за развитием судебной практики».

Аргументы ФНС России

- Трейдер продавал продукцию иностранному взаимозависимому лицу, что **исключает возможность применения метода СР**. Кроме того, отсутствует перечень конечных покупателей продукции, в связи с чем невозможно подтвердить или опровергнуть наличие взаимозависимости между Трейдером и конечными потребителями.
- Метод СР применен Компанией некорректно, так как должна определяться фактическая рентабельность Трейдера **по каждой отдельной сделке (поставке)**, а не по группе сделок.
- Ни одна из компаний выборки **не соответствует критериям**, установленным п. 5 ст. 105.8 НК РФ, в частности, необоснованно повышен критерий независимости сопоставимых компаний (до 50%).
- **Отсутствие в качестве сопоставимых сделок собственных сделок Компании** (внешних или внутренних сделок) не препятствует применению метода СРЦ с использованием данных информационно-ценовых агентств.

Позиция суда

- **Метод СРЦ некорректно применен налоговыми органами** по следующим причинам:
 - у Компании отсутствуют экспортные поставки данного вида калийных удобрений независимым лицам;
 - внутренние поставки Компании данной марки калийных удобрений несопоставимы с экспортными по следующим причинам:
 - ✓ регулирование ценообразования на внутреннем рынке ФАС России;
 - ✓ необходимость Компании проводить маркетинговую политику и налаживать прямые контакты с покупателями на внутреннем рынке (при экспортных поставках данные функции выполняет Трейдер);
 - ✓ различное соотношение спроса и предложения на рынках минеральных удобрений в разных странах мира;
 - ✓ более длительная логистическая составляющая при поставках за рубеж.

- Метод СРЦ, примененный налоговыми органами, **не обеспечивает сопоставимость финансовых и коммерческих условий анализируемой и сопоставимых сделок** по следующим причинам:
 - на основании котировок из базы данных «Аргус Медиа» налоговый орган некорректно сравнивал методом СРЦ цены по анализируемым сделкам между Компанией и Трейдером (**сделкам первого звена**) с ценами по сделкам между другим трейдером и конечным потребителем (**сделкам второго звена**);
 - не приняты в расчет **различные условия** осуществления контролируемой и сопоставимых сделок в соответствии с методологией «Аргус Медиа», в частности: срок поставки, базис поставки, объем партии, порты отгрузки;
 - не обеспечивается **сопоставимость функций и рисков** продавца в сопоставимых сделках и Компании, в частности: в сделках, внесенных в базу данных «Аргус Медиа», трейдер калийных удобрений осуществлял свою деятельность в ином государстве (Белоруссия), заключал сделки на совершенно иных условиях, выполнял иные функции (выступая в качестве перепродавца приобретенных товаров), нес иные риски;
 - **не обеспечивается идентичность и однородность товаров**, реализуемых Компанией, и товаров, котировки которых были использованы налоговыми органами, поскольку разные марки калийных удобрений характеризуются различными техническими характеристиками, влияющими в том числе на ценообразование.
- Налоговый орган **не произвел необходимого анализа сделок**, заключенных на основании данных о котировках, предоставленных компанией «Аргус Медиа», и **не осуществил корректировки данных условий** для обеспечения сопоставимости сделок (в частности маржи перепродавца (трейдера), условий сделок и базисов поставки).
- При проведении проверки по ТЦО налоговые органы должны были применить **тот же метод, который был описан в документации Компании по ТЦО**, поскольку не было доказано, что метод СР не позволил Компании определить сопоставимость коммерческих и/или финансовых условий контролируемой сделки с условиями сопоставимых сделок, **что само по себе является достаточным основанием для признания оспариваемого решения недействительным.**
- Продажи единственному взаимозависимому с Трейдером покупателю продукции не превысили 10% и существенно не повлияли на рентабельность Трейдера, даже исключение данных продаж оставляет рентабельность Трейдера в диапазоне интервала рентабельности.
- Компания **обоснованно сгруппировала контролируемые** сделки с Трейдером по продаже калийных удобрений для целей ТЦО, руководствуясь разъяснениями Минфина России и рекомендациями ОЭСР, и рассчитала рентабельность по группе сделок, в связи с чем довод налогового органа о необходимости расчета рентабельности по каждой отдельной сделке (поставке) является необоснованным.
- Налоговые органы **не предоставили доказательств проведения Компанией налоговой оптимизации и вывода капитала за пределы РФ** посредством использования сделок с подконтрольным Трейдером, что согласно правовым подходам, представленным в обзоре практики рассмотрения судами дел по ТЦО, является одним из ключевых вопросов в области ТЦО.

Вывод

В целом аргументы Компании, поддержанные Арбитражным судом города Москвы и взятые за основу при принятии положительного решения, можно сгруппировать по следующим основным направлениям:

- ✓ **наличие** в Компании **документации по ТЦО**, в которой должным образом были обоснованы цены по контролируемым сделкам;
- ✓ **недоказанность некорректного применения метода СР** налоговыми органами;
- ✓ **некорректное использование котировок из базы данных «Аргус Медиа»:** не были учтены различия в условиях сделок, сравнивались неидентичные товары, не принимались во внимание **финансовая и коммерческая несопоставимость сделок**, не проводились **необходимые корректировки** цен из базы данных, что не обеспечивало должным образом сопоставимость анализируемых и сопоставимых сделок;
- ✓ **несоблюдение налоговыми органами процессуального порядка** и формальных процедур при осуществлении контроля за ценами, а именно: отсутствие даты на выгрузках из базы данных, отсутствие приложенных к акту проверок выгрузок из базы данных, предоставление налоговым органом новых доказательств, ранее отсутствовавших в материалах налоговой проверки.



Юлия Орлова
Партнер
Химическая
промышленность

«ФНС России все чаще оспаривает цены в контролируемых сделках по поставке готовой продукции российскими промышленными предприятиями – экспортерами иностранным трейдерам. При этом дела «Уралкалия» и нефтяной компании «Дулисьма» (более подробно см. выпуск LT in Focus от 7 февраля 2017 года) свидетельствуют о том, что арбитражные суды при рассмотрении споров по вопросам ТЦО полагаются в первую очередь на подтверждающую документацию по ТЦО, обосновывающую использование метода определения цены и порядка ценообразования в контролируемых сделках. При отсутствии или лишь формальном наличии документации по ТЦО шансы налогоплательщика оспорить решение ФНС России стремительно уменьшаются. Тем не менее, преимущество при ведении подобных споров находится на стороне налогоплательщиков, и мы рекомендуем учитывать данную тенденцию при составлении документации по ТЦО».

Мы надеемся, что вы найдете информацию, представленную в данном выпуске, интересной и полезной. Наши специалисты готовы ответить на любые ваши вопросы, имеющие отношение к теме данного выпуска.

С уважением,

Партнеры компании «Делойт» в СНГ

Контакты

Департамент консультирования по налогообложению и праву



Дмитрий Кулаков
Партнер
Трансфертное ценообразование
dkulakov@deloitte.ru



Владимир Елизаров
Партнер
Трансфертное ценообразование
velizarov@deloitte.ru



Юлия Орлова
Партнер
Химическая промышленность
yorlova@deloitte.ru



Алексей Собчук
Директор
Трансфертное ценообразование
asobchuk@deloitte.ru

Приложение TaxSmart



deloitte.ru

Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, включая их аффилированные лица, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании (далее — ДТТЛ). Каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. ДТТЛ (также именуемая «международная сеть «Делойт»») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Подробная информация о юридической структуре ДТТЛ и входящих в нее юридических лиц представлена на сайте www.deloitte.com/about.

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, консалтинга, финансового консультирования, управления рисками, налогообложения и иные услуги государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики. «Делойт» — международная сеть компаний, в число клиентов которой входят около четырехсот из пятисот крупнейших компаний мира по версии журнала Fortune. «Делойт» имеет многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира и использует свои обширные отраслевые знания и опыт оказания высококачественных услуг для решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Более 244 тысяч специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Для получения более подробной информации заходите на нашу страницу в [Facebook](https://www.facebook.com/deloitte), [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/deloitte) или [Twitter](https://twitter.com/deloitte).

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица (далее — «сеть «Делойт»») не представляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Прежде чем принять какое-либо решение или предпринять какие-либо действия, которые могут отразиться на вашем финансовом положении или состоянии дел, проконсультируйтесь с квалифицированным специалистом. Ни одно из юридических лиц, входящих в сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.