

LT in Focus

Суд апелляционной инстанции вынес решение по делу ПАО «Уралкалий». Решение вынесено в пользу ФНС России

ПАО «Уралкалий» (далее — Компания) в 2012 году осуществляло контролируемые сделки по реализации на экспорт калийных удобрений через взаимозависимого швейцарского трейдера (далее — Трейдер). Компания подготовила документацию по трансфертному ценообразованию (далее — ТЦО), в которой для подтверждения уровня цен выбрала метод сопоставимой рентабельности (далее — СР). ФНС России в рамках проверки по ТЦО применила к проверяемым сделкам метод сопоставимых рыночных цен (далее — СРЦ), используя в качестве источника информации данные о котировках, публикуемых ценовым агентством «Аргус Медиа». По результатам проверки ФНС России установила необоснованное занижение цены и начислила дополнительные обязательства по налогу на прибыль организаций в размере более 980 млн руб., а также пени.

Компания обратилась в суд с заявлением о признании решения ФНС России недействительным. [Решением](#) Арбитражного суда от 16 июня 2017 года требования заявителя были удовлетворены.

Налоговая служба не согласилась с решением суда первой инстанции и обратилась с жалобой в Апелляционный суд. Апелляционный суд [постановил](#) отменить решение нижестоящего суда и отказать в удовлетворении требования Компании о признании решения ФНС России недействительным.

[Позиция суда первой инстанции](#)

[Позиция суда апелляционной инстанции](#)

[Выводы](#)

Позиция суда первой инстанции

- Метод сопоставимой рентабельности применен Компанией правомерно.
- Метод СРЦ, примененный налоговыми органами на основании данных агентства «Аргус Медиа», не обеспечивает сопоставимость финансовых и коммерческих условий анализируемой и сопоставимых сделок по следующим причинам:
 - не были учтены различия в условиях осуществления контролируемой и сопоставимых сделок, касающиеся сроков и базисов поставки, а также объемов партий;
 - не обеспечивается сопоставимость функций и рисков продавца в сопоставимых и анализируемых сделках Компании;
 - не обеспечивается идентичность и однородность товаров, реализуемых Компанией, и товаров, котировки которых были использованы налоговыми органами.

Позиция суда апелляционной инстанции

В основу решения суда апелляционной инстанции положены следующие основные аргументы:

- метод сопоставимых рыночных цен является приоритетным, и применение иных методов допускается в том случае, если применение метода сопоставимых рыночных цен невозможно;
- котировки «Аргус Медиа» могут быть использованы в качестве сопоставимых сделок для целей применения метода СРЦ;
- доводы Компании о невозможности применения метода СРЦ, поддержанные судом первой инстанции, следует отклонить по нижеследующим основаниям.
 - **Довод о несоответствии качества товара, котируемого «Аргус Медиа», качеству товара, реализованного Компанией в адрес Трейдера**, отклоняется на основании того, что он, по мнению суда, противоречит позиции Компании, используемой при применении метода сопоставимой рентабельности.



Дмитрий Кулаков
Партнер
Трансфертное
ценообразование

«Мы видим, что мнения судов двух инстанций кардинально различны. К выводам апелляционной инстанции необходимо отнестись очень внимательно, однако нельзя утверждать, что в данном деле поставлена точка. Вероятным является продолжение разбирательства дела в суде кассационной инстанции. Мы будем внимательно следить за дальнейшим развитием процесса».

В документации, подготовленной на основе данного метода, указано, что для экспортных поставок вне зависимости от вида калия действует единая методология и единые процедуры, и в связи с этим для целей ТЦО экспортные поставки разных видов удобрений могут быть объединены в группу однородных сделок.

- **Довод о том, что при формировании котировки учитываются данные о сделках между аффилированными с ПАО «Уралкалий» компаниями**, опровергается разъяснениями «Аргус Медиа». Согласно письму «Аргус Медиа» при расчете котировки, помимо прочего, учитывались сделки по реализации ЗАО «Белорусская калийная компания» (взаимозависимое лицо) продукта как российского, так и белорусского производства, но только лицам, не являющимся аффилированными с Компанией. Суд также считает необходимым отметить, что согласно пояснениям Компании при формировании котировки «Аргус Медиа» учитывает цены сделок второго звена группы «Уралкалий», т. е. сделок по перепродаже российского калия (в цене которых уже учтена торговая надбавка Uralkali Trading SA) независимым лицам. При этом, по мнению суда, данный факт лишь «подтверждает сопоставимость объемов поставки Общества и «Аргус Медиа».
- **Доводы о несопоставимости сроков оплаты** признаются судом необоснованными, так как «Аргус Медиа» публикует диапазон рыночных цен, который формируют сделки со сроком оплаты, соответствующим срокам оплаты в проверяемых контролируемых сделках. Цены сделок с различным сроком оплаты не усредняются Агентством, а учитываются обособленно.

- По мнению суда, **объединение портов отгрузки товара бассейнов Черного и Балтийского морей при формировании котировки** не говорит о необоснованном усреднении цен в различных портах, а лишь расширяет диапазон цен сделок, где минимальным значением будет самая низкая из всех цен сделок.

- Вывод суда первой инстанции о том, что **котировки «Аргус Медиа» рассчитаны агрегированно без учета объемов поставок**, также отклоняется судом апелляционной инстанции с указанием на то, что «Аргус Медиа» не агрегирует цены, а определяет отдельные котировки для различных объемов поставки, из которых впоследствии формируется «ранжированный диапазон цен».

- Суд также не считает, что **период поставки товара является существенным условием обеспечения сопоставимости** анализируемых и сопоставляемых сделок в силу отсутствия волатильности на рынке калия хлористого в 2012 году. Минимальное значение соответствующих котировок, по данным «Аргус Медиа», было неизменно с августа 2011 года по декабрь 2012 года и составило 420 долларов США для стандартного калия и 430 долларов США для гранулированного калия.

При этом вывод суда первой инстанции о том, что налоговому органу следует в рамках проверки цен доказывать наличие факта налоговой оптимизации и вывода капитала за пределы РФ, остался непрокомментированным.

Выводы

На основании анализируемого решения суда можно сделать вывод о том, что для сделок, предметом которых являются котироваемые товары, следует с осторожностью

применять метод сопоставимой рентабельности при наличии информации о ценах, публикуемой ценовыми агентствами.

Мы надеемся, что вы найдете информацию, представленную в данном выпуске, интересной и полезной. Наши специалисты имеют широкий опыт консультирования по вопросам трансфертного ценообразования, а также опыт сопровождения компаний при проверках цен. В случае возникновения у вас вопросов, связанных с трансфертным ценообразованием, мы будем рады вам помочь.

С уважением,

Партнеры компании «Делойт» в СНГ

Департамент консультирования по налогообложению и праву



Дмитрий Кулаков
Партнер
dkulakov@deloitte.ru



Владимир Елизаров
Партнер
velizarov@deloitte.ru



Алексей Собчук
Директор
asobchuk@deloitte.ru



Юлия Синицына
Директор
ysinitsyna@deloitte.ru



Елена Васильева
Старший менеджер
elvasilieva@deloitte.ru



Дмитрий Машаров
Старший менеджер
dmasharov@deloitte.ru

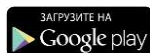


Ольга Цветкова
Старший менеджер
otsvetkova@deloitte.ru



Алина Мухина
Менеджер
almukhina@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 тысячи специалистов «Делойта» по всему миру привержены идеям достижения результатов, которыми мы можем гордиться. Для получения более подробной информации заходите на нашу страницу в [Facebook](#), [LinkedIn](#) или [Twitter](#).

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.