**ЛЕКЦИЯ 5 ТЕМА 5 : «УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕМ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА»**

1. Ценообразование в рыночных условиях

### Трансфертное ценообразование :основные понятия и определения. Закон «О трансфертном ценообразовании»

1. Трансфертное ценообразование и налоговый контроль

1 вопрос. Ценообразование в рыночных условиях

Ценовая политика является одной из составляющих комплекса маркетинга налогоплательщика и должна быть направлена на достижение его стратегических целей. Ценовая политика используется для достижения следующих целей:

· максимизации рентабельности продаж, то есть отношения прибыли (в процентах) к общей величине выручки от продаж;

· максимизации рентабельности чистого собственного капитала предприятия (то есть отношения прибыли к общей сумме активов по балансу за вычетом всех обязательств);

· максимизации рентабельности всех активов предприятия (то есть отношения прибыли к общей сумме бухгалтерских активов, сформированных за счет как собственных, так и заемных средств);

· стабилизации цен, прибыльности и рыночной позиции, то есть доли предприятия в общем объеме продаж на данном товарном рынке (эта цель может приобретать особое значение для предприятий, действующих на рынке, где любые колебания цен порождают существенные изменения объемов продаж);

· достижения наиболее высоких темпов роста продаж.

При определении цены продукции, выпускаемой организацией, учитываются следующие факторы:

– уровень потребительского спроса на эту продукцию;

– эластичность спроса, сложившегося на рынке этой продукции;

– возможность реакции рынка на изменение выпуска предприятием этой продукции;

– меры государственного регулирования ценообразования (например, на продукцию предприятий-монополистов);

– уровень цен на аналогичную продукцию предприятий-конкурентов.

При определении цен на продукцию, производимую предприятием, используются следующие методы:

– расчет цен исходя из себестоимости и прибыли (в процентном отношении к себестоимости или на вложенный капитал);

– ориентация на покупательский спрос продукции, выпускаемой предприятием (чем выше спрос, тем выше цена продукции, и наоборот, в результате чего при неизменной себестоимости продукция продается по разным ценам в зависимости от места и времени продаж);

– использование среднеотраслевых цен;

– ориентация на цены продукции, выпускаемой предприятиями-конкурентами (ценового лидера).

Активная политика предприятия в сфере ценообразования состоит в установлении цен на продукцию, выпускаемую предприятием, на основе рассмотрения следующих факторов:

– цен, которые могут обеспечить реализацию продукции;

– объемов реализации этой продукции, возможных при этих ценах;

– объемов производства продукции, которые необходимы при таких объемах реализации;

– средних затрат, которые соответствуют этим объемам производства;

– рентабельности продукции по отношению к затратам и активам предприятия, которые могут быть достигнуты при избранных ценах и достигнутых объемах производства.

Свобода определения цен в условиях конкурентного рынка не отменяет их регулирования со стороны государства, у которого таким инструментом регулирования ценообразования выступают налоги.

Формирование цены товара имеет большое значение с точки зрения налогообложения. Введение в действие Налогового кодекса РК придало данному вопросу еще большее значение. В тоже время на многих предприятиях не уделяется должного внимания вопросу правильному (с точки зрения налогообложения) установлению цены на реализуемую продукцию.

2 вопрос. Трансфертное ценообразование :основные понятия и определения. Закон «О трансфертном ценообразовании»

Развитие трансфертного ценообразования приобрело в последние десятилетия глобальные размеры, охватив подавляющую часть мировой внешней торговли. Стремительный рост вертикально интегрированных структур, таких как холдинги, транснациональные корпорации (ТНК) и др., привел к появлению множества сделок между компаниями, принадлежащих одной корпорации и находящихся в разных странах.

Появление трансфертных цен в мире связано с 50–60-ми гг. XX века, так как именно в этот период появляются крупные транснациональные корпорации (ТНК). Уже к началу 1980-х гг. в США их насчитывалось около 1,5 тыс., в Великобритании – более 300 компаний, которые активно использовали трансфертное ценообразование; менее активно этот процесс происходил в Японии, где ощущалось большее тяготение к крупным централизованным организационным структурам.

Первой страной, принявшей специальное законодательство, детально регулирующее вопросы трансфертного ценообразования, стали Соединенные Штаты Америки (это относится к середине 1960-х г.г).

Специальным документом, содержащим важнейшие принципы правового регулирования трансфертных цен в сфере международного налогообложения, стали руководящие разъяснения Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Актуальность темы исследования обусловлена высокой зависимостью Казахстана от экспорта сырья, так как это делает республику уязвимой перед угрозой потерь бюджета, связанных с использованием экспортерами трансфертных цен.

Вашингтонский центр по стратегическим и международным исследованиям в период 1999-2000 гг. выяснил, что в результате применения трансфертного ценообразования из Казахстана ежегодно «утекало» более миллиарда долларов. А Международный валютный фонд показал, что только из-за занижения цен на экспортируемую нефть в 2000 году утечка капитала составила порядка 410 миллионов долларов, или 2,5 процента к ВВП.

Вопросы трансфертного ценообразования являются настоящим камнем преткновения во взаимоотношениях налогоплательщиков и уполномоченных органов. Эффективный государственный контроль над трансфертным ценообразованием является одним из ключевых инструментов обеспечения экономической безопасности страны. Доля сырья в общем объеме казахстанского экспорта неуклонно увеличивается все последние годы. Потери государственного бюджета Республики Казахстан возникают в связи с тем, что компании  используют трансфертные цены с целью минимизации налоговых платежей в республике.

Сущность Закона «О трансфертном ценообразовании» весьма проста – если вы продали товар на внешнем рынке по цене ниже рыночной, налоговый орган произведет «корректировку объекта налогообложения», т. е. посчитает, что товар был продан по рыночной цене, исчислив разницу между ценой фактической продажи и некой ценой, объявленной «рыночной». Это обернется вам доначислением суммы налога, начислением пени и наложением штрафа, т. е. означает наступление для налогоплательщика явно отрицательных экономических последствий.

Фактически это означает, что внешнеэкономические сделки во избежание неблагоприятных налоговых последствий должны осуществляться резидентами **по ценам не ниже рыночных.**

**Пример.** Компания заключила договор на реализацию товара покупателю в государстве с льготным налогообложением в количестве 1000 штук по цене 1000 у.е. и полностью его реализовала по цене 1000 у.е по курсу 150 тенге за у.е. Рыночная цена составила 1200 у.е. В данной ситуации необходимо доначислить 200 000 у.е (1200-1000)\*1000 или в тенге=200 000\*150=30 млн. тенге.

Объясняется это необходимостью «предотвращения потерь государственного дохода в международных деловых операциях».

В Казахстане вопросы трансфертного ценообразования регулируются Законом Республики Казахстан от 5 июля 2008 года N 67-IV «О трансфертном ценообразовании».

Трансфертное ценообразование является одним из самых распространенных способов минимизации налогов. Им пользуются как крупные промышленные и торговые компании, так и малые предприятия.

Трансфертное ценообразование (transfer pricing) –это уточнение цены для целей налогообложения в сделках зависимых друг от друга лиц. Основная суть трансфертного ценообразования заключается в применении завышенных или заниженных цен при поставке товаров, работ и услуг между взаимосвязанными сторонами. Применение такого подхода при заключении сделок позволяет скрывать действительные затраты, которые несут стороны, заключившие контракт, что позволяет им значительно занижать налоговые платежи, подлежащие уплате в бюджет.

Актуальность вопроса о контроле в области трансфертного ценообразования объясняется фискальным значением этого направления контрольной деятельности. Проверяя соответствие цен товаров определенному среднерыночному уровню, налоговые органы преследуют цель выявления заниженных или завышенных цен, используемых налогоплательщиками для снижения налоговых выплат.

Для начала ознакомимся с основными понятиями, использующимися в Законе.

1. цена из источников информации - цена, полученная из официально признанных источников информации, данных о биржевых котировках, от уполномоченных органов, а также из других источников информации;
2. диапазон цен - ряд значений рыночных цен, ограниченный минимальным и максимальным значениями рыночных цен, определенных в результате применения одного из методов определения рыночных цен или источников информации в порядке, установленном настоящим Законом;
3. котировальный период - период ценообразования, но не более тридцати календарных последовательных дней, за которые опубликованы котировки цен на бирже, установленный в контракте на реализацию товара (работы, услуги), в течение которого в соответствии с условиями сделки сторонами сделки определяется среднеарифметическое значение среднеарифметических ежедневных котировок цен на соответствующие биржевые товары (работы, услуги), а также небиржевые товары, цены на которые привязаны к котировкам на биржевые товары;
4. идентичные товары (работы, услуги) - товары (работы, услуги), имеющие одинаковые характерные для них основные признаки: физические характеристики, качество и репутацию на рынке, страну происхождения и производителя;
5. трансфертная цена (трансфертное ценообразование) - цена, которая формируется между взаимосвязанными сторонами и (или) отличается от объективно формирующейся рыночной цены с учетом диапазона цен при совершении сделок между независимыми сторонами, подлежащая контролю в соответствии с настоящим Законом;
6. соглашение по применению трансфертного ценообразования - письменный договор между уполномоченными органами и участником сделки, устанавливающий метод определения рыночной цены и источник информации, применяемый для определения рыночной цены, на определенный период;
7. трейдер - лицо, осуществляющее посреднические функции при купле-продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг самостоятельно и (или) по поручению участника сделки;
8. конечный потребитель - независимая сторона, не имеющая с участниками сделки особых взаимоотношений, оказывающих влияние на экономические результаты сделки, осуществляемой такими участниками сделки;

**Какие сделки подлежат контролю за трансфертным ценообразованием**

Одним из сделок подлежащих контролю за трансфертным ценообразованием являются международные деловые операции. При этом, к международным деловым операциям относятся экспортные и (или) импортные сделки по купле-продаже товаров; сделки по выполнению работ, оказанию услуг, одной из сторон которых является нерезидент, осуществляющий деятельность в Республике Казахстан без образования постоянного учреждения; сделки резидентов Республики Казахстан, совершенные за пределами территории Республики Казах­стан, по купле-продаже товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

**В каких случаях проводятся проверки по вопросам трансфертного ценообразования**

Уполномоченные органы проводят проверки по вопросам трансфертного ценообразования в следующих случаях:

1. при установлении отклонения цены сделки от рыночной цены;
2. на основании информации о фактах применения трансфертных цен, полученных от государственных органов;
3. при проведении проверок, осуществляемых уполномоченными органами по вопросам соблюдения налогового законодательства Республики Казахстан и таможенного законодательства таможенного союза и (или) Республики Казахстан в случае отсутствия источников информации по рыночным ценам.

**Что является котировальным периодом**

В Закон внесено понятие *котировальный период*, то есть период ценообразования, который составляет не более тридцати календарных последовательных дней за которые опубликованы котировки цен на бирже, установленный в контракте на реализацию товара (работы, услуги), в течение которого, в соответствии с условиями сделки сторонами сделки определяется среднеарифметическое значение среднеарифметических ежедневных котировок цен на соответствующие биржевые товары (работы, услуги), а также небиржевые товары, цены на которые привязаны к котировкам на биржевые товары.

**Методы определения рыночной цены**

В целях определения рыночной цены используется один из следующих методов:

1. метод сопоставимой неконтролируемой цены;
2. метод "затраты плюс";
3. метод цены последующей реализации;
4. метод распределения прибыли;
5. метод чистой прибыли.

**1.Метод сопоставимой неконтролируемой цены**

Метод сопоставимой неконтролируемой цены применяется путем сравнения цены сделки на товары (работы, услуги) с рыночной ценой с учетом диапазона цен по идентичным (а при их отсутствии - однородным) товарам (работам, услугам) в сопоставимых экономических условиях.

При определении рыночной цены товара (работы, услуги) учитывается информация о ценах на товары (работы, услуги) на момент реализации этого товара (работы, услуги).

В случае, если условиями контракта на реализацию товаров (работ, услуг) предусмотрено применение котировального периода, то цена на биржевые товары, а также на не биржевые товары, цены на которые привязаны к котировкам на биржевые товары, определяется как среднеарифметическое значение любой из публикуемых в одном источнике информации ежедневных котировок на товары (работы, услуги) за котировальный период с учетом дифференциала.

Среднеарифметическое значение котировок цен за котировальный период определяется по следующей формуле:

P1 + P2 + Pn  
      S = --------------  
               n

где:  
      S - среднеарифметическое значение среднеарифметических ежедневных котировок цен на соответствующий товар (работу, услугу) за котировальный период;  
      Р1, Р2,..., Рn - среднеарифметическое значение ежедневных котировок цен на соответствующий товар (работу, услугу) в дни, за которые опубликованы котировки цен в течение котировального периода;  
      n - количество дней в котировальном периоде, за которые опубликованы котировки цен.  
      Среднеарифметическое значение ежедневных котировок цен на соответствующий товар (работу, услугу) за котировальный период определяется по формуле:  
           Cn1 + Cn2  
      Pn = ------------  
                  2

      где:  
      Рn - среднеарифметическое значение ежедневных котировок цен на соответствующий товар (работу, услугу);  
      Сn1 - низшее значение (min) ежедневной котировки цены на соответствующий товар (работу, услугу);  
      Сn2 - высшее значение (max) ежедневной котировки цены на соответствующий товар (работу, услугу).  
      При отсутствии минимальных и максимальных значений котировок цен за день за среднеарифметическое значение принимается фактическое значение котировки за соответствующий день.  
**2.Метод "затраты плюс"**

      1. При использовании метода "затраты плюс" рыночная цена товаров (работ, услуг) определяется как сумма произведенных затрат (расходов) и наценки.

      2. Для определения затрат (расходов) учитываются затраты (расходы) на производство (приобретение) и (или) реализацию товаров (работ, услуг), затраты (расходы) по транспортировке, хранению, страхованию и иные затраты (расходы). Наценка определяется таким образом, чтобы обеспечить средний диапазон сложившихся для данной сферы деятельности норм рентабельности, который рассчитывается исходя из диапазона норм рентабельности в сопоставимых экономических условиях.

      3. Рентабельность для данной сферы деятельности определяется на основании данных органов государственной статистики Республики Казахстан, органов налоговой службы и других источников информации.   
**3.Метод цены последующей реализации**

      Метод цены последующей реализации - метод, при котором рыночная цена товаров (работ, услуг) определяется как разность между ценой, по которой такие товары (работы, услуги) реализованы покупателем при последующей реализации (перепродаже), и подтверждаемыми затратами (расходами), понесенными покупателем при перепродаже (без учета цены, по которой были приобретены указанным покупателем у продавца товары (работы, услуги), а также его маржой. При этом маржа должна соответствовать диапазону маржи.  
      *Сноска. Статья 15 с изменениями, внесенными Законом РК от 09.06.2010* № 288-IV *(вводятся в действие с 01.01.2009).*

**4.Метод распределения прибыли**

      Метод распределения прибыли определяет прибыль от сделки, которая должна быть распределена между участниками сделки.   
      Такая прибыль распределяется между участниками сделки в соответствии с экономическим обоснованием, функциональным анализом, соглашениями, принятыми в соответствии с принципом "вытянутой руки" и на основе прибыли, которую получили бы эти компании, если бы они были независимыми.

**5.Метод чистой прибыли**

      Метод чистой прибыли основывается на определении чистого дохода, который получили бы от этой сделки независимые стороны в сопоставимых экономических условиях.   
      Чистый доход определяется с учетом одного из следующих показателей, которые сформировались по данным бухгалтерского учета:

      1) остаточная стоимость активов;

      2) объем реализации;

      3) затраты.

**Как осуществляется взаимодействие уполномоченных органов с другими организациями**

Уполномоченные органы вправе запросить информацию, необходимую для определения правильности применения цены сделки, у следующих субъектов в соответствии с законами Республики Казахстан:

1. государственных органов;
2. банков, организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций;
3. страховых (перестраховочных) организаций, страховых брокеров;
4. профессиональных участников рынка ценных бумаг;
5. аудиторов, аудиторских организаций;
6. иных организаций, имеющих отношение к международным деловым операциям.

      2. Запросы о предоставлении информации и привлечении специалистов государственных органов к проверкам обязательны для исполнения в течение тридцати календарных дней.

3 вопрос. Трансфертное ценообразование и налоговый контроль

Бизнес-структуры, транснациональные компании  используют  возможность управления трансфертными ценами в своих интересах. Схема работает просто: производственные компании поставляют продукцию по трансфертной цене, которая намного ниже рыночной, родственным сбытовым компаниям, зарегистрированным в оффшорной зоне (иностранной или внутренней). Сбытовики реализуют товар по рыночной цене, получая сверхприбыль, с которой не платятся налоги. По данным журнала «The Economist» на базе трансфертных цен сегодня осуществляется 30-50% мирового экспорта товаров и услуг. Используя механизм трансфертных цен, транснациональные корпорации добиваются снижения налоговой нагрузки в среднем на 10-15% [1]. К примеру, в сделках со связанными сторонами компании могут искусственно занижать экспортные цены на нефть, если в стране, откуда экспортируется нефть, налог на доход значительно выше, чем в стране, куда она импортируется. Закон о трансфертном ценообразовании позволяет уличить бизнес-структуры в занижении налоговых обязательств посредством злоупотребления трансфертными ценами и взыскать в госбюджет недоплаченные суммы.

С конца 1990-х годов правительство Казахстана принимает меры по решению данной проблемы на законодательному уровне. Первоначально положения о государственном контроле за применением трансфертных цен были включены в состав Налогового кодекса, в 2001 году был принят Закон Республики Казахстан N136 II от 5 января 2001 года «О государственном контроле при применении трансфертных цен» [2],  с 1 января 2009 года в действие был  введен Закон Республики Казахстан № 67-IV «О трансфертном ценообразовании»  действующий и в настоящее время [3].

Между тем накопленный опыт налоговых и таможенных органов по проведению мониторинга сделок и проверок по трансфертному ценообразованию показал, что возникла необходимость внесения изменений и дополнений в законодательство по трансфертному ценообразованию с целью совершенствования механизма администрирования трансфертного ценообразования. В связи с этим в Закон Республики Казахстан № 67-IV «О трансфертном ценообразовании»   были внесены поправки, которые вступили в силу 1 января 2010 года [3].

Несмотря на проделанную работу по совершенствованию нормативных правовых актов, регулирующих вопросы трансфертного ценообразования, в  законодательстве Казахстана  существуют серьезные пробелы, в связи с тем, что в Казахстане не действуют международные принципы регулирования трансфертного ценообразования. Во многих странах мира государственное регулирование вопросов трансфертного ценообразования основывается на принципах, которые подробно изложены в директивах ОЭСР. В директивах ОЭСР по трансфертному ценообразованию, конечно, прописаны не все нюансы, и многое остается на усмотрение законодателей и налоговых администраций в каждой отдельной стране. Однако принятие основополагающих принципов ОЭСР сняло бы множество вопросов.   
Казахстанская практика противоречит даже самому определению трансфертной цены, принятому в мировой практике. Так, по определению ОЭСР, это цена купли-продажи товаров, нематериальных активов или услуг между ассоциированными (связными) компаниями. Причем такая цена, вполне может соответствовать рыночной цене. Согласно  ст. 2  Закона Республики Казахстан  «О трансфертном ценообразовании»  трансфертная цена – это цена, которая формируется между взаимосвязанными сторонами и (или) отличается от объективно формирующейся рыночной цены с учетом диапазона цен при совершении сделок между независимыми сторонами. В странах, где регулирование трансфертного ценообразования основывается на принципах ОЭСР, компаниям  относительно несложно доказать, что цена в сделке со связной стороной является рыночной. Для этого, к примеру, предъявляются данные по ценам, которые компания использовала в сопоставимых сделках с несвязанными сторонами (при этом сопоставимыми должны быть множество факторов: спецификация и качество товара, различные условия и обстоятельства сделки, функции и риски, которые принимают на себя стороны сделки и т.д.). Если цены в сопоставимых сделках со связанными и несвязанными сторонами совпадают, то цена сделки со связанной стороной считается рыночной.

Налоговые органы оппонируют: выявить и доказать ассоциированность компаний достаточно сложно, можно построить такую цепочку промежуточных фирм, что разобраться будет очень сложно. Поэтому налоговые органы считают, что следует проверять все сделки. Проверка всех сделок требует больших затрат и времени. Однако в мировой практике есть способы разрешения этого противоречия, без лишних и немалых затрат. К примеру, в международных стандартах финансовой отчетности (МФСО), к которым сейчас переходит и Казахстан, прописано обязательство для компаний - раскрывать ассоциированные структуры. Можно использовать и другие способы, чтобы обязать компании сообщать о связности компаний и установить ответственность за нарушение этого пункта. Кроме того, налоговые органы всегда могут воспользоваться правом получения информации о связанности компаний в соответствии с налоговыми конвенциями. Казахстан в настоящее время заключил конвенции с 37 странами.

Согласно Закону Республики Казахстан  «О трансфертном ценообразовании»  от 5 июля 2008 года проверки могут проводиться по всем сделкам, таким образом, и налоговый комитет, и компании тратят множество сил и времени. Во-вторых, нет возможности просто доказать, что использовалась рыночная цена, нельзя использовать обыкновенное сравнение сделки со связной стороной и независимой. Потому что проверяют и ту, и другую сделку. В-третьих, время, деньги и силы уходят на рассмотрение споров в суде. В-четвертых, для доказательства того, что цена была рыночной, нередко требуется представить документы и данные от независимых компаний-контрагентов. А эта информация во многих случаях является коммерческой тайной. Добиться получения такой информации, как правило, можно только от связных компаний.

Еще одна сложность  это нулевой порог допустимого отклонения цены сделки от рыночной цены для некоторых категорий сделок, в том числе для сделок со связанными компаниями. В законе детально не прописано, как именно следует рассчитывать рыночную цену. Но когда перейдут, к примеру, на услуги, определить рыночную цену будет намного сложней. И нулевая погрешность, которую допускает закон, может привести в суд очень многие компании, в том числе честных налогоплательщиков. Так что необходимо внести поправки, по которым для всех видов сделок допустимым будет хоть какое-то отклонение от условной эталонной рыночной цены.

Следует упомянуть о поправках, внесенных в Закон РК «О трансфертном ценообразовании». Теперь с 1 января 2010 года в Закон внесли поправку в части того, что контролю подлежат международные деловые операции и к этим сделкам относятся экспорт и импорт товаров. В Закон внесено понятие *котировальный период*, то есть период ценообразования, который составляет не более тридцати календарных последовательных дней за которые опубликованы котировки цен на бирже, установленный в контракте на реализацию товара (работы, услуги), в течение которого, в соответствии с условиями сделки сторонами сделки определяется среднеарифметическое значение среднеарифметических ежедневных котировок цен на соответствующие биржевые товары (работы, услуги), а также небиржевые товары, цены на которые привязаны к котировкам на биржевые товары.

При реализации биржевого товара, предоставляется котировальный период 30 календарных дней. Котировальный период рассчитывается как среднеарифметическое значение среднеарифметических ежедневных котировок цен. При реализации небиржевого товара, который не привязан к биржевому товару, период определения рыночной цены будет являться один день, то есть получается  противоречивая ситуация. Какой-либо информация о рыночных ценах на товары, которые не котируются на биржах нет, то есть аналогичных поставщиков нет, и при этом, периодом определения рыночной цены оставлен один день, то есть внесенные поправки благоприятны не для всех экспортеров или импортеров.

Что же касательно услуг, работ. Биржи не публикуют ни экспедиторские услуги, ни монтажные работы. Например, заключая договор на приобретение 1 января, а услуга будет получена 25 января, то сроком определения рыночной стоимости остается прежний срок, то есть 25 января.

Кроме того, есть много непонятных аспектов и по другим товарам. Согласно статье 2 Закона котировальным периодом является 30 календарных дней, а статья 13 Закона гласит:

*по биржевым товарам*, за исключением нефти, - не более 30 календарных дней до даты перехода права собственности и не более 30 календарных дней после даты перехода права собственности, т.е. можно применять 60 дней.

*по небиржевым товарам*, цены на которые привязаны к котировкам на биржевые товары, - не более 30 календарных дней до даты перехода права собственности покупателю и не более 60 календарных дней после даты перехода права собственности, т.е. можно применять 90 дней.

Получается, если Вы примените 35 дней котировального периода, то применение данного котировального периода идет в нарушения статьи 2 Закона, но не в нарушение статьи 13 Закона, из чего следует, что Налоговые органы на свое усмотрение будут определять, является ли данный котировальный период трансфертным или нет, так как одна статья позволяет это, а другая нет.

В статье 7 Закона затронуты вопросы по поводу отчетности и документация по мониторингу сделок. В данной статье определено, что участники сделок должны предоставить в уполномоченные органы информацию о марже, комиссионном (агентском) вознаграждении торгового брокера, трейдера или агента либо, компенсации за выполнение ими торгово-посреднических функций. При этом, участник сделки предоставляет информацию, раскрывающую составляющие маржи, если такая информация доступна участникам сделки, и в случае, если маржа включает в себя комиссионное (агентское) вознаграждение торгового брокера, трейдера или агента, либо компенсацию за выполнение торгово-посреднических функций, уполномоченными органами эти составляющие не учитываются при осуществлении контроля. Весьма сложно утверждать  включает ли в себя маржа вознаграждение торгового брокера (трейдера, агента) или выполнение торгово-посреднических функций, так как покупатель определяет данные статьи одной цифрой в дифференциале. Уполномоченные органам необходимо будет разделять статью расходов по марже на несколько статей. Это весьма проблематично.

Законодателям необходимо руководствоваться основными целями законодательства по трансфертному ценообразованию предотвращение потерь государственного бюджета РК в международных деловых операциях, а также защита экономических интересов и национальной безопасности РК. Поэтому необходимо совершенствование методов и порядка контроля при применении трансфертных цен. Поправки в закон, которые  конкретизируют условия возникновения контроля при применении трансфертных цен, а также непосредственный механизм его осуществления для устранения разночтений при применении отдельных положений законодательства по трансфертному ценообразованию позволит  достигнуть этих целей. Также путем усиления государственного контроля при применении трансфертных цен будет  предотвращена потеря государственного бюджета в международных деловых операциях.

Решение вопросов по трансфертному ценообразованию позволит устранить препятствия на пути формирования системы эффективной международной торговли и поможет избежать создания предпосылок для двойного налогообложения при экспорте казахстанских товаров.

Рекомендуемая литература

* Louis Kaplow The Theory of Taxation and Public Economics Princeton University Press, 2011
* Income Tax Planning for Financial Planners by Thomas P. Langdon. Hardcover, 2012
* Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года N 99-IV   
  «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) по состоянию на 06.03.2014 года
* Балапанов Е.С. «Государственный налоговый менеджмент в Республике Казахстан (проблемы формирования и развития). - Алматы, 2001.
* Вылкова Е.С., Романовский М.В. Налоговое планирование. - СПб.: Питер, 2004. - 634 с.
* Тусеева М.Х., Тусеева И.Х.Налоговое планирование на микроуровне: состояние, тенденции, перспективы. Учебное пособие.- Алматы:, 2008.- 127с
* Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. - Издательство: Альпина Бизнес Букс, ISBN 5-9614-0011-5.
* Скала В.И., Скала В.Н. Нестандартные налоговые ситуации (практическое пособие по применению отдельных норм НК Республики Казахстан ), Алматы 2005г.;
* Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н., Брызгалин В.В., Баженов О.И. Методы налоговой оптимизации. Изд.2-е, перераб. и доп. - М.: «Аналитика-Пресс»,2000;
* Джон Пеппер. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. - М: ИНФРА-М, 1998.