

поле для интерпретации как налоговым органам, так и налогоплательщикам. Ниже мы приводим, на наш взгляд, наиболее важные аспекты Закона, на которые необходимо обратить внимание.

Сфера применения Закона

Уникальность Закона заключается в том, что он распространяется на сделки между независимыми сторонами. Таким образом, государство хочет контролировать цены, устанавливаемые не только между связанными компаниями, но и между совершенно независимыми организациями. В мировой практике контроль по трансфертному ценообразованию применяется в основном только к сделкам между связанными компаниями. В нашем примере выше мы рассмотрели классическую ситуацию, когда Компания 1 и Компания 2 связаны. В Казахстане такие же правила будут применяться и к сделкам между сторонами, которые являются независимыми. Хотя применимость к независимым сторонам логически не обоснована, поскольку сторона, являясь независимой, никогда не продаст третьей стороне нефть всего за USD 1.

Другой особенностью Закона является то, что он распространяется на все международные деловые операции, независимо от предмета сделки, места поставки товара, оказания работ, услуг, цены сделки.

Строгая иерархия методов определения рыночной цены

Еще одна черта действующего законодательства, которая несет за собой определенные сложности для налогоплательщиков, связана с методами, используемыми для определения рыночного уровня цен. Цену в своей сделке компания, конечно же, знает. В нашем примере это USD 1. Вопрос в том, как и где найти рыночную цену, т.е. USD 100.

Закон предусматривает следующие методы определения рыночной цены:

- 1) метод сопоставимой неконтролируемой цены;
- 2) метод «затраты плюс»;

3) метод цены последующей реализации;

4) метод распределения прибыли;

5) метод чистой прибыли.

Вышеуказанные методы принимаются строго иерархично, т.е. всегда необходимо начинать с первого метода. При неприменении первого метода последовательно применяют следующие методы. Необходимо также отметить, что факт неприменения какого-либо метода должен быть основательно подтвержден и доказан.

В настоящее время в мировой практике нет иерархии методов. Используется тот метод, который наиболее четко подходит к рассматриваемой сделке согласно своей концепции. Что касается Закона, то, как указано выше, он не позволяет нам перенять данный опыт. Более того, последующие четыре метода прописаны в Законе достаточно кратко, что не всегда позволяет налогоплательщику понять концепцию того или иного метода, специфику и сферу его применения.

В случаях, когда используются сложные цепочки поставок или же предметом сделки являются нематериальные активы, финансирование, или различного рода услуги, может оказаться довольно сложно выбрать и должным образом обосновать выбор того или иного метода.

Отсутствие источников информации по рыночным ценам

При применении того или иного метода налогоплательщикам необходимо откуда-то брать те или иные информационные данные. То есть необходимы источники информации, где можно было бы найти данные для определения рыночной цены. В соответствии с положениями Закона в Казахстане утвержден перечень официально признанных источников информации о рыночных ценах. Однако источники информации в нем указаны большей частью для сырьевого сектора экономики. Соответственно для компаний, занимающихся реализацией товаров народного потребления, дистрибуцией, оказанием различного рода услуг, на сегодняшний день нет абсолютно

никаких законодательно установленных источников информации о рыночных ценах.

Очевидно, в таких случаях должны использоваться так называемые прочие источники информации, среди которых, конечно же, приоритетным является маркетинговое исследование рынка. Однако на практике налоговые органы не хотят принимать во внимание результаты таких исследований, объясняя это их сугубой субъективностью и заведомой договоренностью сторон. В результате получается замкнутый круг: налоговые органы требуют, чтобы информация, используемая при определении рыночной цены, подтверждалась источниками информации, единственным применимым источником является, к примеру, маркетинговое исследование, однако его результаты ставятся налоговыми органами под сомнение. Мы уже не говорим о том, что проведение полноценного исследования рынка является достаточно дорогостоящим проектом, компаний и профессионалов, специализирующихся в данной сфере, в Казахстане практически нет. В ряде случаев провести исследование рынка просто невозможно, особенно, если мы говорим о B2B бизнесе. А еще представьте, если вы являетесь компанией, импортирующей более 10 000 наименований товара, и по каждому из них необходимо искать рыночную цену.

В некоторых случаях для подтверждения того, что применяемая цена является рыночной, необходимо получить документы от своего контрагента. В этом случае может возникнуть проблема в том, что контрагент не захочет предоставить те или иные документы ввиду их конфиденциальности и нежелания показывать собственную маржу. Здесь мы возвращаемся к сфере применения Закона. По идее, Закон должен применяться к сделкам между связанными сторонами. В таком случае запрос и предоставление документов не должны составлять большую сложность. Распространение Закона на сделки между независимыми сторонами однозначно влечет за собой проблемы с предоставлением подтверждающих документов.

Единственным возможным выводом является то, что в Казахстане не-