



ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ТРАНСФЕРТНОГО  
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ ПРЕТЕНЗИЙ  
НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО КОНТРОЛИРУЕМЫМ СДЕЛКАМ

Ольга Курамшина, старший юрист

- Метод сопоставимых рыночных цен. Тактика применения основного метода трансфертного ценообразования;
- Как определить, что метод сопоставимых рыночных цен не может использоваться;
- Методы ценообразования со второго по четвертый: как доказать правильность выбора;
- Метод распределения прибыли: когда применять и как доказать ФНС обоснованность его применения;
- Метод экспертной оценки и методы, не предусмотренные Налоговым кодексом: когда эффективнее отказаться от стандартных методов.

Иерархия методов трансфертного ценообразования по российскому законодательству:

1.

Метод сопоставимых рыночных цен  
(1 метод)

2.

Метод цены последующей реализации  
(2 метод)

Затратный метод  
(3 метод)

3.

Метод сопоставимой рентабельности  
(4 метод)

4.

Метод распределения прибыли  
(5 метод)

Метод экспертной оценки

Методы, не предусмотренные НК РФ

## Метод сопоставимых рыночных цен (МСРЦ):

1. Сопоставимые сделки самого налогоплательщика – обязательны для применения.
2. Сопоставимые сделки компаний группы налогоплательщика (в том числе зарубежных).
3. Сопоставимые сделки других участников рынка – если есть договоренности и права предоставлять данные третьим лицам.
4. Биржевые котировки (с корректировками) – спор по делу «Уралкалия».
5. Данные информационных систем:
  - лицензионные договоры;
  - договоры займа (нестабильная позиция налоговых органов);
  - договоры оказания услуг (на рынке в крайне ограниченном объеме).

## Метод цены последующей реализации (МЦПР) и Затратный метод (ЗМ):

1. Непосредственно сделка не оценивается.
2. МЦПР – для перепродажи товаров, ЗМ – для оказания услуг.
3. Валовая рентабельность компании сравнивается с валовой рентабельностью сопоставимых компаний.
4. Методы плохо применимы, если стороны сделки используют разные системы бухгалтерского учета.
5. Методы плохо применимы для деятельности, которая не является для стороны сделки основной.
6. Налоговые органы РФ настаивают на приоритетном использовании МЦПР и ЗМ, отказ от их применения требует подробных разъяснений.

## Метод сопоставимой рентабельности (МСР):

1. Непосредственно сделка не оценивается.
2. Может легко использоваться для сделок с иностранными контрагентами.
3. Не зависит от системы бухгалтерского учета.
4. Оценивает различные показатели рентабельности:
  - рентабельность продаж;
  - рентабельность затрат;
  - рентабельность коммерческих и управленческих расходов;
  - рентабельность активов;
  - иной показатель рентабельности, отражающий взаимосвязь между осуществляемыми функциями, используемыми активами и принимаемыми экономическими (коммерческими) рисками и уровнем вознаграждения.

## Метод распределения прибыли (МРП):

1. Оценивает уровень участия каждой стороны в полученной прибыли.
2. Распространен за рубежом, но российские налоговые органы не готовы к применению.
3. Допустимо ссылаться на практику применения среди контрагентов.

## Метод экспертной оценки:

1. Применяется для разовых сделок, не входящих в обычную хозяйственную деятельность налогоплательщика.
2. Может применяться как дополнительное доказательство рыночности.

## Методы, не предусмотренные НК РФ:

1. Комбинации методов.
2. Собственные «прочтения» методов.
3. Оценка результатов совокупности сделок.



Ольга Курамшина, старший юрист, налоговая и юридическая практика  
[kuramshina@korpusrava.com](mailto:kuramshina@korpusrava.com)  
+7 (495) 644-31-23

