

## **Компания против Комитета государственных доходов Министерства финансов РК («КГД»)**

**Налоговая проверка:** 2009-2012 гг.

**Вид проверки:** комплексная налоговая проверка

**Сумма доначислений:** более 1 млрд. тенге

**Инстанция:** Верховный Суд РК

**Дата слушания:** май 2016 г.

**Основные вопросы:** трансфертное ценообразование («ТЦ») в части экспорта полезных ископаемых

### **Факты:**

Основной деятельностью Компании является добыча и реализация полезных ископаемых, в том числе, на экспорт.

КГД в рамках проведенной комплексной проверки Компании помимо прочих вопросов оспорил налоговые обязательства Компании в отношении экспорта полезных ископаемых в адрес взаимосвязанного трейдера на основе казахстанского законодательства о ТЦ.

### **Позиция Компании:**

Как следует из судебных материалов, для подтверждения соответствия цен в экспортных поставках полезных ископаемых в адрес трейдера рыночным ценам Компания применила метод цены последующей реализации и предоставила проверяющим исследование рыночного уровня маржи независимых трейдеров, подготовленное с использованием коммерческой базы данных.

### **Позиция налоговых органов:**

Налоговые органы согласились с применением метода цены последующей реализации и использованием коммерческой базы данных для проведения исследования рыночного уровня маржи трейдеров, но не согласились с результатами исследования рыночных данных, предоставленного Компанией. А именно, налоговой проверкой было установлено завышение ставки маржи трейдера ввиду различий в подходе к проведению исследования налоговых органов и Компании.

### **Позиция суда:**

Верховный Суд вынес решение в пользу налоговых органов.

### **Основные наблюдения и рекомендации РВС:**

- КГД расширяет практику проверки вопросов ТЦ с применением анализа маржи (рентабельности, прибыли) и использованием для этих целей коммерческой базы данных.
- В рамках проверки КГД применил концепции, которые распространены в международной практике анализа ТЦ, но не описаны в казахстанском законодательстве. Например, выбор тестируемой стороны в рассматриваемой сделке, отбор независимых сопоставимых

компаний для построения диапазона маржи, применение межквартильного диапазона, выбор финансового показателя для определения маржи и т.д.

- Мы рекомендуем уделять особое внимание специфике применения методов анализа ТЦ, основанных на тестировании маржи (рентабельности, прибыли), и подготовке исследований рыночных данных, а также рекомендуем стараться заблаговременно согласовывать позицию с КГД в отношении подхода к ТЦ и вести активный диалог с налоговыми органами касательно методологии анализа ТЦ при проведении проверки.

**Майкл Ахэрн, Партнёр**  
*michael.ahern@kz.pwc.com*

**Ануар Муканов, Директор**  
*anuar.mukanov@kz.pwc.com*

**Адель Сапаргалиева, Менеджер**  
*adel.sapargaliyeva@kz.pwc.com*

Пр. Аль-Фараби, 34  
Здание А, 4 этаж  
Алматы, 050059, Казахстан  
Тел.: +7 (727) 33032 00  
Факс: +7 (727) 244 68 68  
[www.pwc.kz](http://www.pwc.kz)

**Дана Токмурзина, Старший Менеджер**  
*dana.tokmurzina@kz.pwc.com*

**Нурсултан Нурбаев, Менеджер**  
*nursultan.nurbayev@kz.pwc.com*

Пр. Кабанбай батыра 15/1  
Бизнес центр "Q2", 4 этаж  
Астана, 010000, Казахстан  
Тел.: +7 (7172) 55 07 07  
Факс: +7 (7172) 55 07 08  
[www.pwc.kz](http://www.pwc.kz)