

## 1.4. НАЛОГОВОЕ И ТАМОЖЕННОЕ ОБЛОЖЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ТРАНСФЕРТНОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ

Клюкович З.А., д.э.н., профессор, кафедра «Налоги и налогообложение», Ростовский государственный экономический университет;  
Болдырева И.А., д.э.н., доцент, профессор, кафедра экономической теории, Ростовский филиал Российской таможенной академии

В статье делается попытка проведения сравнительного анализа налогового и таможенного обложения внешнеэкономической деятельности в условиях применения трансфертных цен. Представлена сравнительная характеристика методов определения рыночной цены при налогообложении внешнеэкономической деятельности, а также таможенной стоимости товаров, пересекающих таможенную границу. Проанализирован зарубежный опыт использования данных таможенной статистики в целях налогообложения доходов и применения документации по трансфертному ценообразованию при таможенном обложении.

В условиях транснационализации мировой экономики фискальные органы многих стран сталкиваются с проблемой налогового и таможенного обложения участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при осуществлении трансграничных сделок между взаимосвязанными (взаимозависимыми) лицами.

Использование участниками ВЭД трансфертного ценообразования, т.е. возможности применения заведомо заниженных цен между взаимосвязанными (взаимозависимыми) лицами при заключении внешнеторгового контракта обуславливает недополучение доходов в бюджеты национальных экономик по налогу на прибыль, налогу на доходы физических лиц, налогу на добычу полезных ископаемых, налогу на добавленную стоимость и таможенным пошлинам.

Трансфертная цена выступает особой разновидностью цены, применяемой в контексте международной торговли, устанавливаемой при торговле товарами и услугами во внутрикорпоративных отношениях между структурными подразделениями сложных предпринимательских образований и их аффилированными лицами, в том числе находящимися в различных странах. При этом именно на внутригрупповые поставки приходится существенная часть объема торговли между странами. Российские дочерние компании крупнейших международных групп обеспечивают прямой (белый) импорт товаров в Российскую Федерацию как готовой продукции, так и комплектующих для собственного производства в РФ.

По оценке журнала Economist, доля трансфертных сделок составляет порядка 50% мирового хозяйственного оборота и продолжает быстро расти. Используя механизм трансфертных цен, транснациональные корпорации добиваются снижения налоговой нагрузки в среднем на 10-15%, что для экономически развитых стран считается очень неплохим результатом [3].

Таким образом, с позиции ведения международного бизнеса трансфертное ценообразование выступает достаточно эффективным экономическим инструментом. С позиции же интересов государства трансфертное ценообразование – это механизм минимизации налоговых платежей и таможенных пошлин.

В налоговом законодательстве зарубежных стран термин «трансфертное ценообразование» имеет несколько сфер применения, в частности, в правовом регулировании этого ценообразования в рамках закона на доход и прибыль, в таможенном и антимонопольном законодательстве, в семейном имущественном законодательстве [5, с. 35].

Проблема занижения налогооблагаемой базы и таможенной стоимости в результате применения трансфертных цен при осуществлении внешнеторговой сделки является международной проблемой фискальных органов. В жесткости регулирования трансфертного ценообразования лидирующую роль занимают Япония, Индия, Китай и Канада. США являются первым государством, начавшим осуществлять контроль над трансфертным ценообразованием еще с 1960-х гг.

Первым документом, системно описывающим основы правового регулирования трансфертных цен в контексте международного налогообложения, стали разъяснения Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), представленные в отчете ОЭСР «Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия», принятые в 1979 г. В 1995 г. был разработан рекомендательно-методический документ в этой области – «Руководство по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР». Положения данного документа учитываются в законодательстве и правоприменительной практике различных стран мира, в том числе не являющихся участниками ОЭСР.

В РФ вопрос трансфертного ценообразования регулируется Налоговым кодексом РФ (НК РФ) (ст. 40). Вместе с тем, данная статья в действующей редакции представляет собой некоторый компромисс между государством и бизнесом. Прямо не запрещая сделок трансфертного ценообразования и таким образом предоставляя холдингам определенную свободу в формировании внутренних цен, данная норма ограничивает налоговую эффективность метода трансфертного ценообразования, устанавливая допустимое отклонение цен от рыночных не более чем на 20% (в противном случае налоги исчисляются, исходя из рыночных цен).

С 1 января 2012 г. в РФ применяются новые правила трансфертного ценообразования к сделкам между взаимосвязанными юридическими лицами и физическими лицами. Налоговое законодательство РФ в

сфере налогового администрирования трансфертных цен приведено в соответствии с международными стандартами (с Руководством ОЭСР). НК РФ введено новое понятие – «коммерческие или финансовые условия, отличные от тех, которые имели бы место в сопоставимых сделках между лицами, не являющимися взаимозависимыми (рыночные цены)». В список контролируемых сделок включены внешнеторговые сделки с природными ресурсами (нефтью, металлами и минеральными удобрениями), и сделки с лицами, местом регистрации которых являются государства, включенные в так называемый черный список Министерства финансов РФ (Минфин РФ), если общая сумма доходов по таким сделкам за год превышает 60 млн. руб.

В основе регулирования трансфертного ценообразования лежит принцип вытянутой руки, который является международным стандартом контроля трансфертных цен для целей налогообложения. Суть принципа заключается в необходимости достижения соответствия трансфертных цен рыночному уровню, т.е. уровню цен, которые применяли бы независимые компании в сопоставимых обстоятельствах. Применение принципа основано на сопоставлении условий контролируемой сделки с условиями сопоставимой сделки, объектом которой являются сопоставимые товары, между независимыми сторонами.

Критериями сопоставимости сделок по рекомендациям ОЭСР могут выступать:

- характеристики продукции или услуг;
- функциональный анализ (функции, выполняемые сторонами, принимаемые ими риски и используемые активы);
- условия контрактов (условия распределения рисков, выгод и ответственности; письменная или устная форма контракта и т.д.);
- экономические обстоятельства (анализ отраслевых особенностей, география и размеры рынка);
- бизнес-стратегия (оценка текущих задач компании, например, расширение сферы деятельности, предотвращение рисков).

Отличия в регулировании трансфертного ценообразования между отдельными странами незначительны, так как базовым документом для всех являются упоминаемые выше инструкции ОЭСР по трансфертному ценообразованию. В правилах регулирования трансфертного ценообразования обычно рекомендуется сбор дополнительной документации и информации от налогоплательщика отдельно по каждой из категорий взаимозависимых лиц.

Принципиальными моментами в регулировании трансфертного ценообразования, требующими законодательной проработки, являются следующие позиции:

- признаки взаимозависимости (взаимосвязанности) лиц, осуществляющих сделки;
- перечень контролируемых сделок, включая объекты интеллектуальной собственности;
- перечень методов определения рыночных цен и условий их применения; внедрение института предварительного соглашения о ценообразовании.

Взаимозависимость лиц, совершающих внешне-торговую сделку, выступает принципиальным основанием проверки правильности определения цены налоговыми органами, поскольку определяет контролируемость сделки. В соответствии с россий-

ским законодательством перечень взаимозависимых лиц включает 11 категорий, при том, что в прежней редакции НК РФ было прописано только три категории. Взаимозависимость лиц определяется следующими условиями:

- прямое или косвенное участие более чем на 25% одного участника сделки в капитале другого участника сделки;
- прямое или косвенное участие более чем на 25% какого-либо третьего лица в капитале обоих участников сделки;
- наличие у одного участника сделки права на назначение не менее 50% состава руководства другого участника сделки;
- факт назначения руководителей обоих участников сделки каким-либо третьим лицом;
- совпадение более 50% состава руководства обоих участников сделки;
- ситуация, когда один участник сделки является руководителем другого участника сделки;
- ситуация, когда оба участника сделки входят в группу из нескольких организаций, участники которой прямо владеют более чем 50% в капитале друг друга;
- родственные отношения между участниками сделки [1].

Налоговые и таможенные органы при определении рыночной цены и таможенной стоимости должны учитывать, что взаимозависимость сторон может носить не только явный, но и скрытый характер, т.е. не подпадать под принятые нормативы. К таким сделкам, в частности, относятся:

- сделки на необычных условиях с точки зрения уровня цены, уровня процента, гарантий или условий платежа;
- сделки, в которых отсутствует экономическая логика или не ясны причины ее проведения;
- сделки, в которых содержание отличается от формы;
- сделки, которые проводятся нетипичным или необычным способом или лицами, которые обычно не участвуют в подобных сделках;
- сделки с покупателями или продавцами, отличающиеся особенно большими объемами и значимостью по сравнению с другими сделками;
- не фиксируемые сделки, такие, как, например, предоставление или получение бесплатных информационных или консультативных услуг.

Целью регулирования трансфертного ценообразования как с позиции налогообложения, так и с позиции определения таможенной стоимости является обеспечение рыночной цены для расчета налогов и пошлин. Однако при работе с взаимосвязанными лицами фискальные органы налогового и таможенного профиля призваны решать собственные конкретные задачи:

- для налоговых целей использование рыночных цен направлено на обеспечение рыночного распределения прибыли между различными юрисдикциями (странами), где платят налоги компании, вовлеченные в рассматриваемые операции;
- для таможенных целей определение рыночных цен важно для обеспечения «рыночности» цен на ввозимые товары для исчисления таможенных пошлин и налогов.

При этом в качестве инструмента достижения цели налоговые органы используют корректировку расходов на приобретение товаров участниками ВЭД, таможенные органы – корректировку таможенной стоимости ввозимых товаров.

Практически значимый вопрос для таможенных органов при определении таможенной стоимости заключается в том, чтобы убедиться, что цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате

цена по сделке между взаимосвязанными лицами (трансфертная цена), приемлема для таможенных целей. Решение данной проблемы осуществляется посредством изучения обстоятельств сделки и применением проверочных величин.

В соответствии с рекомендациями Всемирной таможенной организации (ВТМО) «возможность использования документации по трансфертному ценообразованию как основы для изучения обстоятельств продажи должна рассматриваться индивидуально в каждой конкретной ситуации. В целом, любая информация или документация, которая предоставлена импортером и имеет отношение к рассматриваемому делу, может быть использована для изучения обстоятельств продажи. Документация по трансфертному ценообразованию может быть одним из источников информации для такого изучения» [4] (табл. 1).

Таблица 1

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ И РЫНОЧНОЙ ЦЕНЫ ПРИ ТРАНСФЕРТНОМ ЦЕНООБРАЗОВАНИИ [1, 2]

Метод определения стоимости (цены)	Содержание метода
<b>Таможенное обложение</b>	
Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами (цена сделки)	Ценой, фактически уплаченной или подлежащей уплате за ввозимые товары, является общая сумма всех платежей за эти товары, осуществленных или подлежащих осуществлению покупателем непосредственно продавцу при перемещении товаров через таможенную границу. Метод не может быть использован, когда установлена взаимозависимость участников сделки, за исключением случаев, когда эта взаимозависимость не повлияла на цену сделки
Метод по стоимости сделки с идентичными товарами	Используется стоимость сделки с идентичными товарами, проданными на том же коммерческом уровне (оптовом, розничном и ином) и в том же количестве, что и оцениваемые товары, но не ранее чем за 90 календарных дней до ввоза оцениваемых (ввозимых) товаров. В случае, если эти критерии серьезно разнятся, то цена сделки с идентичными товарами подвергается соответствующей корректировке для компенсации разницы и приведения сравниваемых условий к сопоставимому виду
Метод стоимости сделки с однородными товарами	В случаях, когда условия применения метода 1 и метода 2 не выполняются, применяется метод по стоимости сделки с однородными товарами. Однородными товарами могут являться товары со схожими характеристиками и состоящие из схожих компонентов, которые позволяют им выполнять те же самые функции, что и оцениваемым товарам
Метод вычитания стоимости	В качестве основы для определения таможенной стоимости оцениваемых товаров принимается цена единицы товара, по которой наибольшее совокуп-

Метод определения стоимости (цены)	Содержание метода
	ное количество оцениваемых, идентичных или однородных товаров продается лицам, не являющимся взаимосвязанными с лицами, осуществляющими такую продажу на единой таможенной территории
Метод сложения стоимости	За основу принимается расчетная стоимость товаров. Расчетная стоимость товаров определяется путем сложения расходов по изготовлению или приобретению материалов и расходов на производство, а также на иные операции, связанные с производством ввозимых товаров
Резервный метод	Резервный метод не дает специального способа оценки товаров, однако, при осуществлении оценки требует учитывать ряд принципов. Таможенная стоимость определяется в соответствии с установленными методами, допуская определенную гибкость в случае их применения, для достижения общих целей и условий принятой системы оценки товаров в таможенных целях
<b>Налогообложение</b>	
Метод сопоставимых рыночных цен	Заключается в определении соответствия цены товаров (работ, услуг) в анализируемой сделке рыночной цене на основании сопоставления цены, примененной в анализируемой сделке, с интервалом рыночных цен
Метод цены последующей реализации (перепродажи)	Определение соответствия цены в анализируемой сделке рыночной цене на основании сопоставления валовой рентабельности, полученной лицом, совершившим анализируемую сделку, при последующей реализации (перепродаже) им товара, приобретенного им в этой анализируемой сделке (группе однородных сделок), с рыночным интервалом валовой рентабельности
Затратный метод (издержки плюс)	Определение цены на основе средних издержек на данный продукт с учетом надбавки, соответствующей обычной для этой отрасли норме прибыли
Метод сопоставимой рентабельности	Заключается в сопоставлении операционной рентабельности, сложившейся у лица, являющегося стороной анализируемой сделки, с рыночным интервалом операционной рентабельности в сопоставимых сделках
Метод распределения прибыли	Сопоставление фактического распределения между сторонами анализируемой сделки совокупной прибыли, полученной всеми сторонами этой сделки, с распределением прибыли между сторонами сопоставимых сделок

Документацию, которую компания должна иметь и которая может понадобиться как доказательство не применения трансфертных цен, можно разделить на четыре составляющие:

- первичную бухгалтерскую документацию (т.е. учет всех сделок, совершаемых за налоговый период, бухгалтерские балансы и отчеты о прибыли и убытках с указанием стоимости сделок);

- документацию, подтверждающую расчеты налогооблагаемой прибыли;
- документацию о сделках с взаимозависимыми лицами;
- документацию, подтверждающую соответствие принципу вытянутой руки [2, с. 39].

Если компания не представляет указанной документации по просьбе налоговой службы или представляет ее с большим опозданием, она рискует быть подвергнутой различным штрафным санкциям (детали прописываются в законе).

Налоговый орган, контролируя правильность определения налогооблагаемой базы, запрашивает у налогоплательщика следующую документацию.

1. Сведения о деятельности сторон контролируемых сделок.
2. Перечень лиц, с которыми совершены контролируемые сделки.
3. Описание условий совершения сделки.
4. Описание методики ценообразования.
5. Обоснование причин выбора используемого метода.
6. Условия и сроки осуществления платежей.
7. Сведения о лицах, являющихся сторонами сделки с указанием осуществляемых ими функций и принимаемых рисков.
8. Сведения о полученных доходах (произведенных расходах) в результате осуществления контролируемой сделки.
9. Расчет интервала рыночных цен на аналогичную продукцию (товары, услуги).
10. Иные сведения, оказавшие влияние на цену, примененную в сделке.

Таможенная служба при определении таможенной стоимости товаров запрашивает у участников ВЭД следующие документы.

1. Прайс-листы производителя ввозимых (ввезенных) товаров.
2. Сведения о стоимости ввозимого (ввезенного) товара в стране отправления.
3. Сведения о стоимости ввозимых (ввезенных) товаров в разрезе торговых марок (брендов), моделей, артикулов.
4. Упаковочные листы.
5. Бухгалтерские документы об оприходовании товаров.
6. Договоры на поставку оцениваемых, идентичных, однородных товаров для их продажи на территории Таможенного союза.
7. Сведения, разъясняющие основания предоставления продавцом скидок покупателю на конкретную партию товара, их величину.
8. Оферты, заказы, прайс-листы продавцов оцениваемых, идентичных, однородных товаров.
9. Документы и сведения о физических характеристиках, качестве и репутации товаров и их влиянии на ценообразование.
10. Документы и сведения о перевозке и перегрузке товаров.
11. Документы и сведения, подтверждающие производимые после прибытия на единую таможенную территорию Таможенного союза оцениваемых товаров, строительство, возведение, сборку, монтаж, обслуживание или техническое содействие.
12. Документы об урегулировании сторонами внешнеэкономической сделки претензий.
13. Документы, подтверждающие, что взаимосвязь между продавцом и покупателем не повлияла на стоимость сделки с ввозимыми товарами.

В международной практике налогообложения при применении того или иного метода возникают трудности с реализацией методов, так как метод «издержки плюс» и метод цены перепродажи не учиты-

вают уровень спроса на товар (услугу). При применении метода «издержки плюс» сложности связаны с различной в разных странах системой учета расходов, а также распределением косвенных затрат применительно к контролируемой сделке [6, с. 42]. В РФ в практике контроля над трансфертным ценообразованием приоритетным был и остается метод сопоставимых рыночных цен.

В практике определения таможенной стоимости товаров по сделкам между взаимосвязанными лицами в различных странах наметились такие тенденции:

- рассмотрение вопросов влияния (отсутствия влияния) взаимосвязи между импортером и экспортером на стоимость сделки, не привязанной к выпуску товаров (в основном, осуществляется после выпуска товаров);
- постоянное развитие практики использования документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей (например, соглашений с налоговыми органами по ценообразованию);
- расширение практики корректировки таможенной стоимости на основе корректировки цены, определенной по итогам деятельности работников таможенных органов.

Особую проблематичность представляет процесс получения информации, используемой при сопоставлении условий сделок между взаимозависимыми лицами с условиями сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми. В соответствии с российским законодательством в качестве такой информации может использоваться только информация самого налогоплательщика и информацию из общедоступных источников:

- сведения о ценах и котировках российских и иностранных бирж;
- таможенная статистика внешней торговли РФ, публикуемая или представляемая по запросу Федеральной таможенной службы РФ;
- сведения о ценах (пределах колебаний цен) и биржевых котировках, содержащиеся в официальных источниках информации органов государственной власти и органов местного самоуправления;
- данные информационно-ценовых агентств;
- информация о сделках, совершенных налогоплательщиком.

На сегодняшний день в российской практике отсутствует какой-либо перечень официальных источников информации, либо перечень информационно-ценовых агентств или открытых информационных систем, позволяющий осуществлять для мониторинг рыночных цен в РФ.

Если взять опыт других стран, то в Республике Казахстан существует специальное постановление правительства Республики Казахстан от 12 марта 2009 г. №292, в котором содержится список агентств, сведения которых являются источниками информации о рыночных ценах на отдельные виды товаров, в том числе:

- нефть и нефтепродукты – агентства Platts, Reuters;
- природный и сжиженный газ – Platts, Reuters;
- зерновые и масличные культуры – АПК-Информ, Цена-Информ;
- хлопок – Cotlook Limited;
- драгоценные металлы – Reuters, Metal Bulletin;
- цветные и черные металлы – Platts, Reuters, Metal Bulletin, Метасофт Россия;
- финансовые услуги – Reuters, Bloomberg;

- руды и концентраты – Цена-Информ, Мегасофт Россия, The TEX Report Ltd; Ryan, s Notes, Alloy Metals and Steel Market Research;
- драгоценные металлы – Reuters, Metal Bulletin.

Что касается данных таможенной статистики, то следует отметить, что в большинстве стран методики налоговой и таможенной оценки стоимости, подлежащей налогообложению, носят независимый друг от друга характер, но в своей основе имеют аналогичные принципы. В частности, для США характерно использование документации по трансфертному ценообразованию в целях определения таможенной стоимости товаров. Для стран Европейского союза (ЕС) характерны большие отличия в правоприменительной практике. Возможность корректировки таможенной стоимости на основе корректировки цены не предусмотрена законодательством ЕС, но некоторые страны используют эту возможность (например, Франция). Так же как и в США, для стран ЕС характерна практика использования документации по трансфертному ценообразованию для таможенных целей.

Законодательная база таможенного дела ряда стран (Дания, Италия, Канада) содержит поправку, оговаривающую необязательность использования данных таможенной оценки в целях налогообложения доходов, что обусловлено во многом искусственными подходами к определению цены в рамках таможенного дела, а также невозможностью исключить искажения информации ввиду ценового сговора экспортеров / импортеров. Таким образом, применение в целях налогового контроля за трансфертным ценообразованием таможенной стоимости возможно со значительными оговорками и должно базироваться на принципе «использования в случае, если другими источниками не доказано другое» [7, с. 41].

По мере развития в РФ практики применения принципа вытянутой руки для налоговых целей таможенные органы также будут иметь возможность получения большей информации об условиях и методах формирования трансфертных цен.

Подводя итог вышеизложенного, можно сформулировать следующее.

1. Конфликт интересов между государством и бизнесом при осуществлении трансграничных операций с товарами, капиталами и услугами с точки зрения налогового и таможенного обложения взаимосвязанных (взаимозависимых лиц) существует практически во всех странах.
2. Трансфертное ценообразование является предметом регулирования и контроля со стороны национальных государств как с позиции налогообложения, так и в таможенных целях в разной степени проработанности.
3. Документацию по трансфертному ценообразованию целесообразно использовать для целей таможенного обложения.
4. Взаимосвязанные (взаимозависимые) компании должны взвешенно подходить к использованию схем трансфертного ценообразования и готовить документацию с учетом последствий, как в области налогообложения, так и в сфере определения таможенной стоимости.

## Литература

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения [Электронный ресурс] : федер. закон от 18 июля 2011 г. № 227-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза [Электронный ресурс] : соглашение между Правительством РФ, правительством Республики Белоруссия и правительством Республики Казахстан от 25 янв. 2008 г. : по состоянию на 23 апр. 2012. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Заикина О. Цена трансфертных цен [Электронный ресурс] / О. Заикина, М. Рубченко // Эксперт-online. – 2008. – №5. URL: [http://expert.ru/expert/2008/05/cena\\_tranfertnuh\\_cen/](http://expert.ru/expert/2008/05/cena_tranfertnuh_cen/)
4. Непесов К.А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран [Текст] / К.А. Непесов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – 304 с.
5. Никитин С.М. и др. Трансфертное ценообразование в развитых странах [Текст] / С.М. Никитин, Е.С. Глазова, Н.П. Степанова // Деньги и кредит. – 2006. – №4. – С. 35-40.
6. Орлова А.А. Международный опыт регулирования трансфертного ценообразования в контексте борьбы с уклонением от налогообложения [Текст] / А.А. Орлова // Налоги и финансы. – 2011. – №4. – С. 38-44.
7. Examination of the expression “circumstances surrounding the sale” under Article 1.2 (a) in relation to the use of transfer pricing studies [Text]. – World Customs Organization, 2010.

## Ключевые слова

Трансфертное ценообразование; рыночная цена; налогообложение; таможенные пошлины; таможенная стоимость; регулирование.

*Клюкович Зинаида Александровна*

*Болдырева Инна Александровна*

## РЕЦЕНЗИЯ

В условиях глобализации международных отношений одним из вариантов злоупотребления субъектами внешнеэкономической деятельности механизмами уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей является трансфертное ценообразование, позволяющее увеличивать доходы сложных корпоративных образований в результате экономических отношений между взаимосвязанными компаниями резидентами и не резидентами.

Актуальность темы рецензируемой статьи обусловлена тем, что с одной стороны, у налоговых и таможенных органов существуют различные методические подходы к организации процесса контроля за трансфертным ценообразованием, с другой стороны, опыт регулирования и контроля трансфертных цен данными фискальными структурами может быть использован в качестве взаимообмена.

Определенной научной новизной рассматриваемой работы можно считать осуществленный авторами сравнительный анализ целей и методов определения справедливой рыночной цены при налогообложении доходов и прибыли взаимосвязанных компаний-участников внешнеэкономической деятельности и определении таможенной стоимости при трансграничном перемещении товаров.

С точки зрения практической значимости заслуживающим внимания представляется проанализированный авторами зарубежный опыт контроля фискальными органами за формированием трансфертных цен при налоговом и таможенном обложении и обоснование целесообразности использования документации по трансфертному ценообразованию, применяемой налоговыми органами, в целях таможенного обложения.

Представленная работа по содержанию, структуре, обоснованности выводов и предложений отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.  
*Симионов Р.Ю., д.э.н., доцент, декан экономического факультета Ростовского филиала Российской таможенной академии*