

Нерыночные цены сделок: налоговые последствия

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 27.07.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Очное обучение

Трансфертное ценообразование и налоговые риски

Последние изменения в ТЦО и налоговом контроле цен

- Изменения законодательства (в том числе и существенные изменения ФЗ от 27.11.2023 № 539-ФЗ)
- Разъяснения Минфина и ФНС
- Судебная практика

Контролируемые сделки (ст. 105.14 НК): на что обратить внимание

- Контролируемые сделки с взаимозависимыми лицами (особенности сделок с российскими и иностранными взаимозависимыми лицами)
- Сделки, приравненные к сделкам с взаимозависимыми лицами (сделки через технических посредников, сделки с товарами мировой биржевой торговли, сделка с офшорами)
- Порядок определения суммового порога. Особенности по посредническим договорам, при продаже и покупке у одного лица, при получении (выдаче) займов и кредитов, при

получении дивидендов, при переуступке прав требования, при получении средств безвозмездно и т.д.

- Самостоятельные корректировки: порядок и особенности
- Симметричные корректировки: порядок и особенности
- Способы снижения рисков по контролируемым сделкам

Декларирование и документирование трансфертных сделок

- Порядок и сроки подачи уведомлений о контролируемых сделках
- Представление документации ТЦО по требованию налогового органа
- Ответственность за нарушение правил ТЦО

Налоговый контроль

- Специальная налоговая проверка ТЦО (ст. 105.17 НК)
- Основания для проведения проверки ТЦО, порядок ее проведения и ограничения (глубина проверки, сроки и т.п.)

Методы обоснования правильности ценообразования

- Правила выбора и применения методов ТЦО
- Обзор судебной практики по применению методов ТЦО
- Источники информации, используемые для определения соответствия цены сделки рыночным ценам
- Интервалы рыночных цен (рентабельности). Медианное значение рыночных цен (рентабельности)
- Метод сопоставимых рыночных цен и сопоставимость условий сделок (1-й метод ТЦО)
- Порядок расчета интервала рыночных цен, рыночной рентабельности
- Метод цены последующей реализации (2-й метод ТЦО)
- Затратный метод (3-й метод ТЦО)
- Метод сопоставимой рентабельности (4-й метод ТЦО), показатели рентабельности и особенности их применения для отдельных видов финансово-хозяйственной деятельности
- Метод распределения прибыли (5-й метод ТЦО)

Ответы на вопросы и практические рекомендации

День 2

Очное обучение

Нерыночные цены сделок: налоговые последствия

Взаимозависимые лица: правила и практика

- Взаимозависимость по закону (п. 2 ст. 105.1 НК)
- Прямое и косвенное участие (ст. 105.2. НК)
- Признание лиц взаимозависимыми в судебном порядке: обзор судебной практики
- Налоговые последствия взаимозависимости лиц (необоснованная налоговая выгода, контролируемые сделки, контролируемая задолженность и т.п.)

Необоснованная налоговая выгода и цены сделок

- Статья 54.1. НК (пределы осуществления прав налогоплательщиком), необоснованная налоговая выгода: самое важное
- Проблемные зоны: фиктивные сделки (отсутствие реальности операций), деловая цель, приоритет существа над формой, искажение в налоговых целях
- Ошибки налоговой оптимизации (примеры из судебной практики)
- Как цены сделок связаны с необоснованной налоговой выгодой

Контроль цен по неконтролируемым сделкам

- Когда налоговики могут проверять цены по неконтролируемым сделкам?
- Способы определения рыночной цены по неконтролируемым сделкам
- Обзор судебной практики по спорам с доначислением налогов до рыночной цены, по неконтролируемым сделкам
- Способы снижения рисков по неконтролируемым сделкам (самостоятельное определение рыночной цены, реальность и деловая цель сделок)

Организация финансовых потоков между взаимозависимыми лицами

- Типичные ошибки, приводящие к дополнительным налоговым потерям (необоснованная налоговая выгода, безвозмездное пользование, экономически необоснованные расходы и т.д.)
- Налоговый эффект внутрифирменных сделок: как его правильно оценивать?
- Формы организации взаимодействия взаимозависимых лиц:
 - Внутрифирменные услуги: на что обратить внимание
 - Что такое акционерные расходы и как их трактует ФНС
 - Внутрифирменные займы. Можно ли применять беспроцентные займы?
 - Безвозмездная помощь (в том числе и вклад в имущество общества): как правильно воспользоваться налоговыми льготами?
 - Продажа долей ООО и акций АО: льготы и важные правила (ст. 284.2 и п. 17.2 ст. 217 НК РФ)

Дробление бизнеса и использование специальных налоговых режимов (УСН, ПСН)

- Дробление бизнеса без спецрежимов: чего стоит опасаться?
- Выгодные особенности УСН, ПСН
- Особенности встраивания спецрежимов в бизнес компании
- Схема дробления бизнеса — главное оружие налоговиков. Обзор судебной практики по схемам дробления бизнеса

Ответы на вопросы и практические рекомендации

Дистанционный формат

Состав продукта дистанционного обучения: видеокурсы, электронное учебное пособие, рабочая тетрадь (практические задания для закрепления материала), тест.

Преподаватели: Ильин Василий Львович, Михайлов Дмитрий Юрьевич, Шишкина Ирина Сергеевна, Ключко Мария Викторовна, Стерхова Светлана Александровна, Газин Ярослав Юрьевич

Видеокурс «Психология деловых отношений»

Программа

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с системой знаний и практических инструментов взаимодействия человека в деловой среде
- изучите важнейшие элементы деловых отношений
- освоите стратегии поведения участников деловых отношений
- изучите модель поведения человека в процессе общения
- рассмотрите модель партнерской коммуникации GROW
- узнаете о вербальных и невербальных средствах общения, их роле и значении в организации деловых отношений
- освоите ключевые компетенции деловых лидеров

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

Программа

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

В результате обучения вы:

- ознакомитесь с правилами подготовки и проведения деловых совещаний
- освоите правила подготовки презентаций
- рассмотрите место переговоров в процессе делового общения
- научитесь применять стратегии в переговорном процессе
- ознакомитесь с правилами ведения деловой переписки

Видеокурс «Основы управления проектами»

Программа

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера
- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

В результате обучения вы:

- выясните различия в жизненных циклах проектов и продуктов
- познакомитесь с инструментами Kanban, Lean и Kaizen
- получите комплексные знания о системах планирования проектов
- научитесь определять этапы реализации проекта и их результаты
- освоите основы риск-менеджмента при осуществлении проектной деятельности

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

Программа

- Роль менеджера в компании

- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

В результате обучения вы:

- разберете функционал и базовую модель компетенций менеджера
- узнаете, как выстроить в компании систему обратной связи
- избежите распространенных ошибок при внедрении типовых методов мотивации
- научитесь контролировать и делегировать рабочие задачи
- освоите принципы планирования и постановки целей сотрудникам

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Программа

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая
- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение

В результате обучения вы:

- изучите основные функции и задачи маркетинга в компании
- сформируете четкое представление об особенностях контент-маркетинга
- определите вид контента для вашей целевой аудитории
- поймете, как оценивается эффективность реализации контентной стратегии
- освоите составляющие бренд-менеджмента
- изучите 5 уровней реализации бренд-плана