



УНИВЕРСИТЕТ ПО ЗАСТРАХОВАНЕ И ФИНАНСИ
Катедра „Счетоводство и одит“

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т
на
ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД
за присъждане на ОНС „Доктор“
на тема:

**ОПТИМИЗИРАНЕ И КОНТРОЛ НА СДЕЛКИТЕ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА
В КОНТЕКСТА НА ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ**

Докторант:
Кирил Кирилов Ангелов

Научен ръководител:
проф. дн Десислава Йосифова

Област на висшето образование: 3. „Социални, стопански и правни науки“
Професионално направление: 3.8. „Икономика“
Научна специалност: „Счетоводство, контрол и анализ“

София, 2026 г.

Дисертационният труд е обсъден и насрочен за защита от катедрен съвет на катедра „Счетоводство и одит“ при Университет по застраховане и финанси – София, състоял се на2026 г.

Дисертантът е докторант на свободна докторантура в катедра „Счетоводство и одит“ при Университет по застраховане и финанси – София.

Дисертационният труд е структуриран в увод, изложение в три глави, заключение и списък на използваните литературни и нормативни източници. Съдържа общо 171 страници в т.ч. 21 фигури и 7 таблици.

НАУЧНО ЖУРИ:

1. -
2. -
3. -
4. -
5. -

ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (Base Erosion and Profit Shifting - BEPS) се утвърди като едно от най-съществените предизвикателства пред съвременните системи на международното корпоративно данъчно облагане. Чрез използване на различия, пропуски и несъответствия между националните данъчни режими мултинационалните предприятия могат да минимизират своята данъчна тежест, прехвърляйки печалби към юрисдикции с по-благоприятно данъчно третиране.

Съгласно официалната дефиниция на Европейската комисия свиването (ерозията) на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (СДОПП, или международно възприетата аббревиатура BEPS) представлява целенасочено прилагане на стратегии за данъчно планиране от мултинационални предприятия (МНП), насочени към намаляване на данъчната им тежест чрез използване на пропуски и несъответствия в данъчните системи на различните държави, което води до минимално или дори до липса на ефективно облагане с корпоративен данък.¹ Това поражда значителни загуби на корпоративни данъчни приходи, подкопава доверието в данъчните системи и налага последователно надграждане на международната, европейската и националната регулаторна рамка.

В отговор на тези процеси Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) и Г-20 стартират през периода 2012–2013 г. мащабния международен проект за борба с ерозията на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (BEPS), насочен към изграждането на координирана международна правна рамка чрез широко участие на правителства, бизнес, академични среди и гражданско общество. Основната цел на проекта е ограничаването на практиките, чрез които мултинационални предприятия прехвърлят печалби към юрисдикции с по-благоприятни данъчни режими, без там да се извършва реална икономическа дейност. В този контекст трансферното ценообразуване заема централно място, тъй като именно чрез него най-често се проявяват отклоненията от пазарния принцип при сделките между свързани лица

¹ Gravelle, Jane (1 April 2024). "The OECD/G20 Pillar 1 and Digital Services Taxes: A Comparison". Congressional Research Service.

Още при старта на проекта, ОИСР извършва оценка, според която глобалните загуби на приходи от корпоративен данък, дължащи се на практики за BEPS, възлизат между 100 и 240 милиарда щатски долара годишно, като самата организация подчертава, че става дума за консервативна оценка, ограничена от наличността на статистически данни и методологични ограничения². Тези загуби от липсата на потенциално дължимите данъчни приходи за държавите, представляват разликата между стойностната величина на приходите от корпоративен данък, която би трябвало да бъде събрана и стойностната величина, която се събира фактически.³

Десет години по-късно, според анализ на международната организация Tax Justice Network за 2023 г., ако не бъдат предприети съществени реформи в международните данъчни правила, държавите по света биха могли да загубят приблизително 4,7 трилиона щатски долара данъчни приходи през следващото десетилетие⁴. Тази прогноза е направена в контекста на усилията на ОИСР, Европейския съюз и САЩ за реформиране на международната данъчна архитектура и ограничаване на глобалните данъчни злоупотреби.

Според изведените данни, държавите в световен мащаб, губят **годишно 472 милиарда долара** данъчни приходи заради глобални данъчни злоупотреби.⁵ В Северна Америка тези загуби се изчисляват на 139,2 милиарда долара, а в Европа годишните данъчни загуби от злоупотреба с корпоративен данък се оценяват на **83.57 милиарда долара**, което е 0,4 % от европейския БВП.

Според изчисленията в анализа на Tax Justice Network, бъдещите загуби на данъчни приходи се равняват на световните разходи за обществено здраве за една година.

² <https://www.oecd.org/en/topics/base-erosion-and-profit-shifting-beps.html>

³ Van de Velde, E., Cannas, F., Harmful Tax Practices within the EU: Definition, Identification and Recommendations, Publication for the subcommittee on Tax Matters, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg, 2021

⁴ По доклад на британския мозъчен тръст "Мрежа за данъчна справедливост" (Tax Justice Network) за 2023 г. достъпен на <https://taxjustice.net/reports/>. Вж. също цитирано по БТА тук: <https://3e-news.net/bg/a/view/45642/bylgarija-gubi-135-6-mln-dolara-godishno-ot-zloupotrebi-s-korporativen-danyk>

⁵ От тях 301 милиарда долара "изтичат" заради действия на МНП, прехвърлящи печалби в данъчни убежища, а 171 милиарда долара - заради богати физически лица.

На този фон, годишните данъчни загуби за България, произтичащи от злоупотреби с корпоративното данъчно облагане, се изчисляват приблизително на 135,6 милиона щатски долара, което се равнява на около 0,2 % от brutния вътрешен продукт на страната⁶. Макар и относително по-ниски в сравнение с мащабите на глобалните загуби, тези стойности показват, че проблемът със свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби има съществено значение и за националната икономика.

В този контекст следва да се подчертае една важна особеност на българската нормативна рамка. За разлика от повечето международните регулаторни подходи, при които правилата за трансферно ценообразуване са насочени основно към трансграничните операции, съгласно действащото българско законодателство тези правила се прилагат **при всички сделки между свързани лица**, включително и при сделки между предприятия, опериращи изцяло в рамките на националната икономика.

Именно тази особеност придава допълнителна потребност от изследването на механизмите и методическите подходи за определяне и контрол на трансферните цени, както и на възможностите за разработване на оптимизационни модели, които да подпомагат както бизнеса, така и данъчната администрация при гарантиране на съответствието с принципа на независимите пазарни отношения.

АКТУАЛНОСТТА на темата е особено ясно изразена и в български условия. Наред с общите европейски и международни тенденции, националната нормативна уредба се характеризира със съществена особеност – правилата за трансферно ценообразуване се прилагат при всички сделки между свързани лица, а не само при трансграничните. Това разширява значително обхвата на практическите хипотези, при които възниква необходимост от икономически и фискално обосновано определяне и проверка на пазарните цени.

Връзките на свързаност между предприятията представляват нормална и широко разпространена стопанска практика. Същевременно тези отношения създават възможност за влияние върху цените и другите

⁶ По доклад на британския мозъчен тръст "Мрежа за данъчна справедливост" (Tax Justice Network) за 2023 г. достъпен на <https://taxjustice.net/reports/>, Вж. също цитирано по БТА тук: <https://3e-news.net/bg/a/view/45642/bylgarija-gubi-135-6-mln-dolara-godishno-ot-zloupotrebi-s-korporativen-danyk>

условия по сделките, което може да доведе както до изкривяване на финансовите резултати, така и до отклонения в данъчното третиране. Именно тук се проявява необходимостта от подходи, които едновременно да осигуряват съответствие с принципа на независимите пазарни отношения, да ограничават риска от агресивно данъчно планиране и да създават по-висока степен на правна и данъчна сигурност.

В този контекст следва да се подчертае, че взаимоотношенията и сделките между свързани лица имат двойко отражение:

- от една страна, те оказват влияние върху резултатите от дейността и финансовото състояние на всяко от предприятията в съответната конфигурация на свързаност;

- от друга страна, всяка такава сделка има допирна точка със съответната данъчна юрисдикция (в частност България), като законосъобразното и икономически обосновано прилагане на данъчните правила може да доведе както до допълнителни финансови тежести, така и до икономически предимства в рамките на обичайните бизнес взаимоотношения, без да се накърнява фискалният интерес на държавата, в която оперира съответното предприятие.

Увеличаването на броя, вида, многообразието и естеството на реализирането на сделки между свързани лица в съвременното развитие на глобалната икономика и особено в епохата на бурна дигитална трансформация, позволяваща осъществяване на бизнес на съвсем различни основи, изисква постоянно подобряване, разширяване и надграждане на отчетността на корпоративните структури както за финансово-счетоводни, така и за фискални цели.

Това предполага освен постоянна изследователска, анализаторска и тълкувателна дейност, съответно подлагане на преценка на регламентираните правила и приложни модели и методики в международен и съответно в национален аспект.

На тази основа се дефинира и **изследователската ТЕЗА** на дисертационния труд.

Изследователска ТЕЗА	<p>В рамките на нормативно регламентираните правила за третиране на сделките между свързани лица е възможно разработването и прилагането на подходящи оптимизационни модели в областта на трансферното ценообразуване, които удовлетворяват финансовите интереси на участващите субекти, като осигуряват баланс между икономическата обосновааност на корпоративните вътрешногрупови сделки и изискванията за защита на фискалните цели на държавата и съответните данъчни органи.</p>
----------------------	--

Лицата, свързани помежду си, сравнително лесно могат да оказват влияние върху ценовите и други съпътстващи условия по осъществяваните бизнес сделки. Разпространено допускане е, че „съществува значителна вероятност представената престация да не отговоря на получената по трансакцията цена на стоката или услугата“.⁷

Именно това е същинския проблем, стоящ в сърцевината на трансферното ценообразуване. Основни аргументи, подкрепящи това твърдение са в следните насоки, които са широко възприети в специализираната литература и бизнес практики ⁸:

- Някои сделки между дадено предприятие и други лица не биха се реализирали, ако не съществува свързаност между тях;
- Характерът и видът на сделките, които обикновено се сключват между свързани лица, в редица случаи се различават от тези, сключени при несвързани лица;
- Ценовите равнища по определени сделки със свързани лица не могат да бъдат съпоставени или не са идентични с цените за подобни сделки с несвързани лица;
- При голяма част от сделките между свързани лица е възможно да възникнат данъчни последствия или отклонения от данъчното облагане, особено ако те се сключват при договорени условия, различни от пазарните.

⁷ Свраков, А., В. Филипов, Б. Брезова, Б. Костов, С. Милев. Ново счетоводно законодателство. Национални счетоводни стандарти, ИК „Труд и право“, София, 2016, стр. 443.

⁸ Лучков, К. Идентификация на взаимоотношенията между свързани лица и тяхното оповестяване във финансовите отчети, Списание на ИДЕС, бр. 02/2021, година ХХV

На основата на всичко горепосочено, се формулират следните **ПРЕДМЕТ, ОБЕКТ и ЦЕЛ** на изследването в настоящия труд:

ПРЕДМЕТ на изследване	Регулаторната рамка, фискалните инициативи и конкретните политики в международен и национален контекст, насочени към ограничаване и противодействие на свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (BEPS), с акцент върху корпоративните стратегии за трансферно ценообразуване.
ОБЕКТ на изследване	Регулаторно признати методи за справедливо определяне и проверка на пазарния характер на трансферните цени при сделки между свързани лица.

ЦЕЛТА на дисертационния труд е разработването на оптимизационни методически модели в областта на трансферното ценообразуване, приложими при вътрешнофирмен и външен анализ, проверка и контрол на трансферни цени по сделки между свързани лица чрез обосноваване на корекционни подходи за достигане до пазарни ценови равнища.

Необходимостта от разработване на методики, основани на оптимизационни модели, се обуславя от значителното разнообразие и нарастващата сложност на сделките между свързани лица. Тези методики биха допринесли с висока научно-приложна стойност и биха имали двойка ползност - както за повишаване на данъчната сигурност и предвидимост за бизнеса, така и като инструмент за фискален анализ, данъчно планиране и прогнозиране на събираемостта на приходите от корпоративен данък в контекста на политиките за контрол върху трансферното ценообразуване.

В съответствие с принципа на независимите пазарни отношения (НПО) стремежът е взаимоотношенията между свързани лица да водят до икономически резултати, съпоставими с тези при сделки между независими предприятия. Това е особено важно предвид установени практики, при които за данъчни цели свързаните лица се третираат при по-

високи ценови равнища спрямо икономически обоснованите справедливи стойности при съпоставими неконтролирани сделки.

За постигането на тази цел, в хода на изследването са поставени следните основни **ЗАДАЧИ**:

- да се изследват съвременните достижения в уредбата на данъчните режими, свързани с трансферното ценообразуване, в международен, европейски и национален контекст;
- да се изяснят ключови понятия, свързани със свързани лица, видове единици и корпоративни структури, имащи значение за отчетността, облагането и контрола на сделките между тях;
- да се анализират общите правила и основните методи за определяне на пазарните цени в контекста на трансферното ценообразуване съобразно националните фискални практики и насоките на ОИСР;
- да се изследва същността на принципа на независимите пазарни отношения и да се предложат насоки за секторен анализ при проверка на съответствието с този принцип;
- да се обосноват практически приложими решения и корекционни подходи за доближаване на цените по контролирани сделки до равнищата на съпоставими неконтролирани сделки за типови сделки между свързани лица.

Методи на изследването: При разработване на дисертационния труд са използвани нормативен анализ, сравнителен метод, системен подход, функционален и секторен анализ, както и елементи на моделиране при разработването на оптимизационните методически решения.

В дисертационния труд са възприети следните **основни ограничения на изследването**:

- приоритетно се изследва понятието „свързани лица“ от данъчна гледна точка, с фокус върху регулирането на трансферното ценообразуване и съответното облагане на контролираните сделки;
- анализът е съобразен с нормативната среда, действаща към месец 12.2025 г. чрез подход, базиран на националната нормативна уредба, съгласно която правилата за трансферно ценообразуване се прилагат при всички сделки на свързани лица, а не само при трансграничните;
- при разработването на оптимизационните модели, изследваните бизнес сделки са сведени до три основни типа (сделки с недвижими имоти, сделки за услуги и заеми между свързани лица), като са

използвани ясно формулирани изчислителни процедури, базирани на приложимата национална нормативна уредба и административна практика.

СТРУКТУРА И СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

В структурно и отношение, разработката има следното съдържание:

УВОД

ГЛАВА 1

ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ В МЕЖДУНАРОДЕН КОНТЕКСТ И ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА ЕВРОПЕЙСКАТА НОРМАТИВНА УРЕДБА

I. ЕДИНИЦИ И ГРУПИРОВКИ ОТ ЕДИНИЦИ В КОНТЕКСТА НА РЕГЛАМЕНТА ЗА ЕВРОПЕЙСКАТА СИСТЕМА ОТ НАЦИОНАЛНИ И РЕГИОНАЛНИ СМЕТКИ И ПОГЛЕД КЪМ ПОНЯТИЕТО ФИКТИВНИ КОМПАНИИ

II. ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА УРЕДБАТА ЗА УНИФИЦИРАНО ТРЕТИРАНЕ ПРИ КОРПОРАТИВНОТО ПОДОХОДНО ОБЛАГАНЕ НА ТРАНСГРАНИЧНИ ДЕЙНОСТИ

III. ПРОУЧВАНЕ НА ИЗХОДИ ОТ КЛЮЧОВИ ПРАВНИ СПОРОВЕ МЕЖДУ МУЛТИНАЦИОНАЛНИ СВЪРЗАНИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ДАНЪЧНИ ОРГАНИ ОТНОСНО ТЦ - ИЗВЕДЕНИ ОБОБЩЕНИЯ

IV. ИЗВОДИ ОТ ГЛАВА ПЪРВА

ГЛАВА 2

ПРИНЦИП НА НЕЗАВИСИМИТЕ ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ – СЪЩНОСТ, И НАСОКИ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ В КОНТЕКСТА НА ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ И НАЦИОНАЛНИТЕ ФИСКАЛНИ ПРАКТИКИ

I. СВЪРЗАНИ ЛИЦА В КОНТЕКСТА НА ТРАНСФЕРНОТО ЦЕНООБРАЗУВАНЕ

1. Основни конфигурации на свързаност от данъчна гледна точка при физически лица.

2. Примерни конфигурации на свързаност при юридически лица (от счетоводна, данъчна и други нормативни гледни точки).

II. ПРИНЦИП НА НЕЗАВИСИМИТЕ ПАЗАРНИ ОТНОШЕНИЯ (НПО)

1. Анализ на съпоставимостта на сделки между свързани и независими лица.

2. Опорни точки за обща оценка за наличие или отхвърляне на съблюдаването на принципа на НПО при сделки между свързани лица.

III. ОБЩИ ПРАВИЛА ПРИ ПРИЛАГАНЕ НА МЕТОДИТЕ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ПАЗАРНИТЕ ЦЕНИ СЪОБРАЗНО НАЦИОНАЛНИТЕ ФИСКАЛНИ ПРАКТИКИ И ОИСР

IV. МЕТОДИ ЗА ОПРЕДЕЛЯНЕ НА ПАЗАРНИТЕ ЦЕНИ – ХАРАКТЕРИСТИКА И АНАЛИТИЧЕН ПРЕГЛЕД

1. Общ преглед.

2. Характеристика и аналитичен преглед на основните видове методи за определяне на пазарните цени.

2.1 Метод на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ)

2.2. Метод на пазарните цени (МПЦ)

2.3 Метод на увеличената стойност (МУС)

2.4 Метод на разпределената печалба (МРП)

2.5 Метод на транзакционната нетна печалба (МТНП)

3. Препоръчителен подход за контрол и документиране. Документация за трансферно ценообразуване.

V. НАСОКИ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА КОНКРЕТНА ИНДУСТРИЯ С ОПЕРАЦИИ СВЪРЗАНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА ПРОВЕРКА НА СЪОТВЕТСТВИЕТО С ПРИНЦИПА ЗА НПО

VI. ИЗВОДИ ОТ ГЛАВА ВТОРА

ГЛАВА 3

ВЪЗМОЖНИ ОПТИМИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ ПРИ ИЗВЪРШВАНЕ, АНАЛИЗ И ПРОВЕРКА НА СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

I. НЕОБХОДИМОСТ ОТ РАЗРАБОТВАНЕ НА УНИВЕРСАЛНО ПРИЛОЖИМИ ОПТИМИЗАЦИОННИ МОДЕЛИ ПРИ ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ НА СДЕЛКИ МЕЖДУ СВЪРЗАНИ ЛИЦА

II. ВЪЗМОЖНИ ПОДХОДИ ЗА ОПТИМИЗАЦИЯ

1. Възможни оптимизационни модели при сделки с недвижими имоти между свързани лица

2. Възможни оптимизационни модели при сделки с услуги между свързани юридически лица

3. Възможни оптимизационни модели при заеми между свързани юридически лица.

III. ИЗВОДИ ОТ ГЛАВА ТРЕТА

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПОСТИГНАТИ РЕЗУЛТАТИ

ИЗПОЛЗВАНИ ЛИТЕРАТУРНИ, НОРМАТИВНИ И ИНТЕРНЕТ ИЗТОЧНИЦИ

Глава ПЪРВА. Трансферното ценообразуване в международен контекст и през призмата на европейската нормативна уредба

В първа глава на дисертационния труд се изяснява теоретико-нормативната рамка на трансферното ценообразуване в международен контекст, с акцент върху европейската регулаторна среда и значението ѝ за разграничаването между пазарно обосновано вътрешногрупово ценообразуване, данъчно планиране, агресивно данъчно планиране и незаконосъобразни практики по отклонение от данъчно облагане.

Като изходна аналитична основа е разгледана Европейската система от национални и регионални сметки (ESA 2010), въведена с Регламент (ЕС) № 549/2013, в съпоставка със Системата от национални сметки (SNA 2008). На тази основа са изяснени понятията за институционална единица, резидентност, център на основен икономически интерес, предели на националната икономика, както и основните видове единици и групировки от единици, релевантни за анализа на трансграничните стопански отношения и данъчните ефекти от тях.

Специално внимание е отделено на групите от корпоративни предприятия, предприятията със специално предназначение, каптивните финансови институции и изкуствените дъщерни дружества. Изведено е, че правилното идентифициране на тези структури има съществено значение за анализа на вътрешногруповите сделки, за установяване на икономическата същност на операциите и за преценката дали са налице предпоставки за отклонение от пазарния принцип и за ерозия на данъчната основа.

В главата е разгледана и концепцията за т.нар. фиктивни компании, включително анонимни компании, „пощенски кутии“ и предприятия със специална цел, като е подчертано, че използването на подобни структури не е само по себе си неправомерно, но поражда значителни рискове от злоупотреба при липса на реална икономическа дейност, прозрачност и проследимост на действителната стопанска функция. В тази връзка е направено разграничение между избягване на данъци, агресивно данъчно планиране и укриване на данъци.

Като естествено продължение на изследването е анализирана проблематиката на Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) през призмата на инициативите на ОИСР и Г-20. Проследени са основните мерки от

плана BEPS, с особен акцент върху мерките, свързани с трансферното ценообразуване, документацията, отчетността и повишаването на прозрачността при дейността на мултинационалните предприятия.

Отделено е внимание и на отчитането по държави (Country-by-Country Reporting, CbCR) като инструмент за ограничаване на агресивното данъчно планиране и за подобряване на информационната обезпеченост на данъчните администрации. В този контекст са разгледани както изискванията по Действие 13 на BEPS, така и развитието на съответната европейска правна рамка относно публичното отчитане по държави в рамките на ЕС.

В тази част на труда се изгражда понятийния, институционалния и регулаторния фундамент на изследването, необходим за последващия анализ на трансферното ценообразуване като механизъм с двойствен характер - от една страна, като легитимен инструмент за вътрешногрупово разпределение на стойност и управление на стопанската дейност, а от друга, като потенциален канал за прехвърляне на печалби, изкуствено свиване на данъчната основа и засягане на фискалните интереси на отделните юрисдикции.

На следващо място в първа глава се анализира трансферното ценообразуване през призмата на европейската уредба за унифицирано третиране при корпоративното подоходно облагане на трансграничните дейности. Проследено е развитието на рамката на ЕС за противодействие на ерозията на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (BEPS), изградена в съответствие с инициативите на ОИСР и надграждана чрез последователни данъчни пакети, директиви и механизми за административно сътрудничество.

В тази връзка са разгледани основните европейски инструменти в областта на прякото корпоративно данъчно облагане, сред които Директивата срещу избягването на данъци (ATAD), правилата за административно сътрудничество и обмен на информация (вкл. DAC 6 и DAC 4), както и уредбата за разрешаване на данъчни спорове между държавите членки.

Съвкупността от специални Директиви в областта на корпоративното подоходно данъчно облагане, които установяват правила, приложими за всички данъчно задължени лица в ДЧ (*преди*

предложението на новата Директива за ТЦ), включват следния пакет⁹:

✓ Директива срещу избягването на данъци с нейното изменение т.нар. ATAD ;	ATAD 1 и 2
✓ 5-то изменение на Директивата относно административното сътрудничество в областта на данъчното облагане (2011/16/ЕС) – т.нар. DAC 6;	DAC 6
✓ Директивата за механизмите за разрешаване на данъчни спорове т.нар. TDRD	TDRD

Изведено е, че тези актове изпълняват функцията на първична регулаторна линия срещу агресивното данъчно планиране, като същевременно са насочени и към ограничаване на риска от двойно данъчно облагане и към повишаване на правната сигурност за предприятията, осъществяващи трансгранична дейност.

Специално внимание е отделено на ролята на DAC 6 за задължителното разкриване на потенциално рискови трансгранични схеми, на DAC 4 относно отчетите по държави, както и на механизмите за разрешаване на данъчни спорове в рамките на ЕС. На тази основа е подчертано, че въпреки изградената нормативна рамка, в практиката продължават да съществуват съществени затруднения, свързани с различното тълкуване на отделни понятия, с непълноценното функциониране на процедурите по разрешаване на спорове и със забавяния при оценката на ефективността на приетите мерки.

В изложението е отчетено и значението на констатациите на Европейската сметна палата, според които европейската регулаторна рамка е необходима и полезна, но при нейното практическо прилагане са налице дефицити, които ограничават ефективността ѝ. Изведено е, че именно в областта на трансферното ценообразуване тези дефицити се проявяват особено ясно чрез висока степен на данъчна несигурност, риск от двойно данъчно облагане, продължителни спорове между данъчни администрации и значителни разходи за съответствие от страна на предприятията.

На тази основа е разгледано и предложението на Европейската комисия за специална директива относно трансферното ценообразуване

⁹ Директива (ЕС) 2016/1164 на Съвета (ATAD 1), изменена с Директива (ЕС) 2017/952 на Съвета (ATAD 2); Директива (ЕС) 2018/822 на Съвета (DAC 6); Директива (ЕС) 2017/1852 на Съвета (TDRD).

като част от по-широкия пакет за подходящото данъчно облагане на предприятията в Европа. Подчертано е, че основната цел на тази директива е да въведе по-хармонизирана и правно сигурна рамка за прилагане на принципа на сделката между несвързани лица в рамките на Европейския съюз, както и да ограничи различията в националните подходи, които пораждат спорове, административна тежест и възможности за изкуствено прехвърляне на печалби.

Фигура 1 Визуализация на сделки между свързани предприятия



Източник: ОИСР¹⁰

Изведено е, че тази директива има потенциал да укрепи правната яснота, да намали разходите за спазване на изискванията, да ограничи риска от двойно данъчно облагане и да уеднакви основни понятия с ключово значение, включително понятието за свързани предприятия и критериите за контрол. Отбелязано е също, че чрез придаване на задължителна сила на международно възприетите стандарти на ОИСР, европейската рамка се насочва към по-висока предвидимост както за бизнеса, така и за данъчните администрации.

В обобщение, в тази част на първа глава се доказва, че трансферното ценообразуване е не само технически инструмент за вътрешногрупово определяне на цени, но и една от най-чувствителните области на съвременното международно корпоративно данъчно облагане, в която се пресичат интересите на предприятията, данъчните администрации и

¹⁰ <https://www.oecd.org/en/topics/country-by-country-reporting-for-tax-purposes.html>

наднационалната регулаторна политика на Европейския съюз.

На следващо място в тази глава се извършва проучване на практиката по ключови данъчно-правни спорове между мултинационални предприятия и данъчни администрации, свързани с трансферното ценообразуване. Анализът се основава на глобалната проблематика на свиването на данъчната основа и прехвърлянето на печалби (BEPS), която според оценки на ОИСП води до значителни загуби на корпоративни данъчни приходи в световен мащаб.

В тази връзка са представени данни и оценки относно мащаба на загубите от корпоративно данъчно облагане, както и ролята на трансферното ценообразуване като един от основните механизми за преразпределение на печалби между различни юрисдикции. Подчертава се, че прилагането на принципа на сделката между несвързани лица (т.нар. arm's length principle) има ключово значение за ограничаване на подобни практики и за съобразяване на данъчните резултати с реалното създаване на икономическа стойност.

В рамките на анализа са разгледани известни съдебни дела, включително споровете Apple срещу Европейската комисия, GlaxoSmithKline срещу Федералната данъчна служба на САЩ (Internal Revenue Service - IRS), Amazon срещу IRS, Coca-Cola срещу IRS и Medtronic срещу IRS.

Таблица 1

№	Търговски компании	Пояснение
1.	Apple срещу Европейската комисия	През 2020 г. Общият съд на Европейския съюз анулира решение на Европейската комисия, с което Apple следваше да плати 13 милиарда евро неплатени данъци на Ирландия. Делото се съсредоточава върху трансферните цени между ирландските подразделения на Apple и компанията майка. ¹¹
2.	GlaxoSmithKline (GSK) срещу IRS:	Това дело, уредено през 2006 г., включва спор относно трансферното ценообразуване на фармацевтични продукти между американските и британските

¹¹ <https://www.bbc.com/news/business-53416206>

		подразделения на GSK. Сумата на споразумението е 3,4 милиарда долара, което го прави едно от най-големите споразумения за трансферно ценообразуване в историята. ¹²
3.	Amazon срещу IRS	През 2017 г. Amazon спечели дело срещу IRS относно оценката на нематериални активи, прехвърлени на дъщерно дружество в Люксембург. IRS твърди, че Amazon дължи 1,5 милиарда долара допълнителни данъци, но съдебното решение е в полза на Amazon. ¹³
4.	Coca-Cola срещу IRS	През 2020 г. данъчният съд на САЩ решава в полза на IRS в дело, свързано с трансферното ценообразуване на Coca-Cola. Съдът установява, че Coca-Cola дължи 3,3 милиарда долара допълнителни данъци за годините 2007-2009. ¹⁴
5.	Medtronic срещу IRS	Това продължително дело включва съдебен спор относно трансферното ценообразуване на медицински устройства между американските и пуерториканските подразделения на Medtronic. IRS твърди, че Medtronic дължи 1,4 милиарда долара допълнителни данъци. ¹⁵

Тези случаи илюстрират сложността на трансферното ценообразуване като правна и икономическа материя, както и значителните финансови измерения на възникващите спорове между предприятия и данъчни администрации.

¹² <https://www.reuters.com/article/us-glaxosmithkline-tax-idUSN1934697920060912>

¹³ <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-23/amazon-wins-1-5-billion-tax-dispute-with-irs-over-luxembourg-unit>

¹⁴ <https://www.wsj.com/articles/coca-cola-loses-3-3-billion-tax-dispute-with-irs-11606273200>

¹⁵ <https://www.reuters.com/article/us-usa-tax-medtronic-idUSKBN1F82Q5>

**Средна продължителност на делата в месеци (години) по данни на
ОИСР**

Type of case	Average time
Transfer pricing cases	32.01 months
Other cases	23.36 months

Източник: ОИСР, <https://www.oecd.org/en/data/datasets/mutual-agreement-procedure-statistics.html>

В условията на все по-глобализираща се и конкурентна световна икономика нараства необходимостта от по-голяма данъчна сигурност на единния пазар. На основата на статистически данни на ОИСР и ЕС е показано, че броят на споровете по трансферно ценообразуване и процедурите за взаимно споразумение се увеличава през последните години, което потвърждава нарастващата значимост на тази проблематика в глобалната данъчна система.

Обосновава се, че именно заради подобни немалко случаи на спорове и последващи продължителни и скъпоструващи съдебни дела, европейското законодателство включва цялостен пакет изменени и нови директиви в това число и тази за ТЦ, както и специално приетата Директива (ЕС) 2017/1852 относно механизми за разрешаване на спорове във връзка с данъчното облагане в ЕС (по-известна с абревиатурата TDRD).

За да се избегнат данъчно-правни спорове респ. съдебни дела, и да се установи общ подход към МНП, сред основните очаквани резултати и последващо въздействие на директивата за ТЦ, е че по-единния подход с по-ясни и хармонизирани правила, ще доведе освен до намаляване на двойното данъчно облагане, но и на двойното данъчно необлагане, съответно до намаляване на споровете, свързани с ТЦ в целия ЕС.

Изведено е, че трансферното ценообразуване се характеризира с висока степен на интерпретативност и субективност, което често води до различни тълкувания от страна на отделните данъчни юрисдикции. Това създава предпоставки за двойно данъчно облагане, продължителни процедури за взаимно споразумение и значителни административни и финансови разходи за предприятията.

В тази връзка се подчертава значението на европейските механизми за разрешаване на данъчни спорове, включително специален пакет от Директива, който цели създаването на по-хармонизирана и предвидима правна рамка.

В обобщение се извежда, че съвременната регулаторна политика следва да търси баланс между две ключови цели — от една страна ограничаване на агресивното данъчно планиране и прехвърлянето на печалби, а от друга страна осигуряване на достатъчна данъчна сигурност и правна предвидимост за предприятията, осъществяващи трансгранична стопанска дейност.

В резултат на извършения анализ в първа глава са формулирани следните основни изводи:

➤ Анализирана е концепцията за институционалните единици като основна аналитична категория на макроикономическата статистика, като е изяснена тяхната роля за описване на икономическите взаимодействия и финансовите потоци в националната и наднационалната икономическа среда. Показано е, че дефиницията им в рамките на ЕСА 2010 осигурява методологична съпоставимост и възможност за наднационална консолидация, което е предпоставка за обективен анализ на икономически явления, стратегии и процеси.

➤ Изяснена е класификационната рамка на институционалните единици и специфичните корпоративни форми (предприятия със специално предназначение, каптивни финансови институции, изкуствени дъщерни дружества), като е подчертано значението на разграничението между икономическата съдържание и формалноправната „обвивка“ (форма) при анализа на трансгранични корпоративни групи и механизми за прехвърляне на печалби.

➤ Обобщава се, че фиктивните компании представляват икономическа конструкция, характеризираща се с отсъствие на реална стопанска дейност в юрисдикцията на регистрация и ориентирана към извличане на регулаторни и данъчни предимства, което създава рискове за принципите на лоялната конкуренция и равнопоставеността на икономическите участници.

➤ Обобщава се, че проблематиката на BEPS формира аналитична рамка, в която трансферното ценообразуване придобива ключово значение като инструмент за преразпределение на печалби между юрисдикции. В този контекст европейската нормативна рамка (ATAD,

DAC 4/6, TDRD и др.) и отчетността по държави (CbC reporting) функционират като механизми за повишаване на прозрачността и ограничаване на агресивното данъчно планиране.

➤ Установена е методологична връзка между статистическата концепция за институционална единица и данъчното третиране на свързани предприятия, което позволява интегриран анализ на трансферното ценообразуване като икономическа, статистическа и правна категория. Тази интердисциплинарна перспектива създава предпоставки за разработване на по-прецизни механизми за контрол и регулаторна хармонизация.

➤ Изяснено е разграничението между избягване на данъци, агресивно данъчно планиране и укриване на данъци за правилната интерпретация на корпоративните данъчни стратегии.

Глава Втора. Принцип на независимите пазарни отношения – същност и насоки за изследване в контекста на трансферното ценообразуване и националните фискални практики

В първата част на **втора глава** се изследва понятието за свързани лица като изходна и определяща категория в системата на трансферното ценообразуване. Изведено е, че приложението на правилата за трансферно ценообразуване е функционално обвързано именно с наличието на свързаност между участниците в дадена сделка, тъй като при тези отношения съществува възможност търговските и финансовите условия да се отклонят от условията, които биха били договорени между независими лица при свободен пазар.

Анализът обхваща нормативното дефиниране на свързаните лица в българското данъчно законодателство, преди всичко през разпоредбите на ДОПК и ЗКПО, както и значението на критериите за участие в капитала, контрол, решаващо влияние и родствени връзки. Подчертава се, че в националната правна рамка правилата за трансферно ценообразуване се прилагат не само при трансгранични, но и при вътрешни сделки между свързани лица.

Специално внимание е отделено на основните конфигурации на свързаност както при физически, така и при юридически лица. В тази връзка са разгледани различни форми на свързаност, основани на родствена зависимост, капиталово участие, пряк или косвен контрол, участие в органите на управление, както и възможност за упражняване на

решаващо влияние върху стопанската дейност на друго лице.

Наред с подхода, основан на действащата данъчна нормативна уредба, е направен и съпоставителен преглед на счетоводното третиране на свързаните лица през призмата на НСС 24 и МСС 24. Изведено е, че счетоводните стандарти имат съществена роля за прозрачността и достоверността на информацията относно взаимоотношенията между свързани лица, като същевременно предоставят полезна аналитична основа за идентифициране на сделки и условия, които могат да бъдат релевантни и за целите на данъчния контрол.

В изложението е отчетено и значението на понятието „контрол“ като ключов критерий при определянето на свързаността между предприятия. Подчертано е, че контролът може да се проявява не само чрез пряко притежание на капитал, но и чрез косвено участие, договорни механизми, възможност за назначаване на управителни органи или за упражняване на решаващо влияние при вземането на решения.

Разгледана е и връзката между данъчното разбиране за свързаност и други приложими нормативни режими, включително счетоводните стандарти, МСФО и критериите, използвани при определяне на статута на предприятията по Закона за малките и средните предприятия във връзка с достъпа до европейско финансиране. На тази основа се показва, че понятието за свързаност има междусекторно значение и следва да бъде тълкувано внимателно в зависимост от целите на конкретния нормативен режим.

В тази част на главата се обобщава, че правилното идентифициране на свързаните лица е първостепенно условие за законосъобразното прилагане на принципа на независимите пазарни отношения, за надеждното определяне на трансферните цени и за ограничаване на възможностите за изкуствено преразпределение на печалби и данъчни задължения.

На следващо място във втора глава се разглежда принципът на независимите пазарни отношения като основополагащ стандарт (еталон) в областта на трансферното ценообразуване. Изведено е, че този принцип поставя на равни начала свързаните и независимите лица за данъчни цели, като цели да не допуска формиране на данъчни предимства или неблагоприятни последици вследствие на вътрешногрупови отношения, отклоняващи се от пазарната логика.

Анализът е изграден върху националната нормативна рамка, и по-

специално върху разпоредбите на ЗКПО и подзаконовата уредба относно методите за определяне на пазарни цени. Подчертава се, че за да бъде приложим принципът на независимите пазарни отношения, е необходимо контролираната сделка да бъде съпоставена със сравнима сделка между независими лица при съпоставими обстоятелства. В тази връзка са систематизирани основните фактори на съпоставимостта: характеристиките на продукта или услугата, изпълняваните функции, използваните активи, поетите рискове, икономическите условия и прилаганите бизнес стратегии.

Специално внимание е отделено на **анализа на съпоставимостта** като централен елемент при преценката дали една цена или норма на печалба отговаря на пазарния принцип. Изведено е, че значението на отделните фактори не е еднакво във всички случаи, а зависи от характера на конкретната сделка и от избрания метод за определяне на пазарната цена. Показано е, че при едни методи водещо значение имат характеристиките на самия обект на сделката, а при други – функциите, рисковете и икономическата роля на страните.

В тази част на главата се формулират и основни опорни точки за обща оценка относно наличието или липсата на съответствие с принципа на независимите пазарни отношения. В този контекст е подчертано значението на документацията по трансферно ценообразуване, и по-специално на местното досие, като инструмент за доказване и обосноваване на вътрешногруповата ценова политика.

Разгледани са и специфични постановки от Ръководството на ОИСР и практическите насоки на НАП относно вътрешногруповите доставки и услуги. Изведено е, че при оценката за съответствие с принципа на независимите пазарни отношения следва най-напред да се установи дали съответната доставка или услуга е действително предоставена и дали носи икономическа или търговска стойност за получателя, а едва след това да се преценява дали договорената цена е пазарно обоснована.

Подчертава се, че самото извършване на плащане между свързани лица не представлява достатъчно доказателство за реалност на услугата. Необходимо е да бъде установено, че при съпоставими условия независимо предприятие би заплатило за такава услуга или би възложило нейното изпълнение на външен изпълнител. На тази основа се извежда изискването данъчнозадължените лица да могат да аргументират икономическата целесъобразност на отчетените разходи, очакваните

ползи от тях и пазарната обосновааност на възнаграждението.

В тази част на глава втора се извежда, че принципът на независимите пазарни отношения не се свежда единствено до формално сравняване на цени, а изисква комплексен функционален и икономически анализ на сделките, участниците, рисковете и реалната стопанска логика на вътрешногруповите отношения.

На следващо място във втора глава се разглеждат общите правила при прилагане на методите за определяне на пазарните цени съобразно националната нормативна уредба, практиката на приходната администрация и насоките на ОИСР. Като основна нормативна опора са анализирани Наредбите на Министерството на финансите, които уреждат реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени и служат като фундамент за практическата методология на НАП в областта на трансферното ценообразуване.

В тази част е изведено, че прилагането на всеки метод е подчинено на изискването за съпоставимост между контролираната и съпоставима неконтролирана сделка, като се отчитат характеристиките на продукта или услугата, изпълняваните функции, използваните активи, поетите рискове, икономическите условия и бизнес стратегиите. Подчертава се, че анализът на съпоставимостта е водещ както при избора на метод, така и при извършването на необходимите корекции за елиминиране на съществените различия между сравняваните сделки.

Специално внимание е отделено на въведената в националната практика йерархия на методите, при която традиционните транзакционни методи се прилагат с предимство, а методите, основани на печалбата, се използват, когато предходните не водят до надежден резултат.

Фигура 2 Критерии за класификация на видовете сделки и прилагане на съответни методи за оценка



Източник: Разработена на основата на Наръчник за трансферно ценообразуване на НАП

Изяснява се, че при определени условия е допустимо комбинирано прилагане на повече от един метод, както и използване на редици от пазарни стойности, средни величини и корекции, когато това е необходимо за постигане на по-висока степен на съпоставимост.

В обобщение, направеният анализ в тази част на Глава втора показва, че общите правила за прилагане на методите за определяне на пазарните цени имат ключово значение за еднозначното тълкуване на принципа на независимите пазарни отношения и за постигането на по-висока степен на предвидимост както за бизнеса, така и за органите по приходите, като по този начин се създават предпоставки за по-ефективно прилагане на политиките в областта на трансферното ценообразуване.

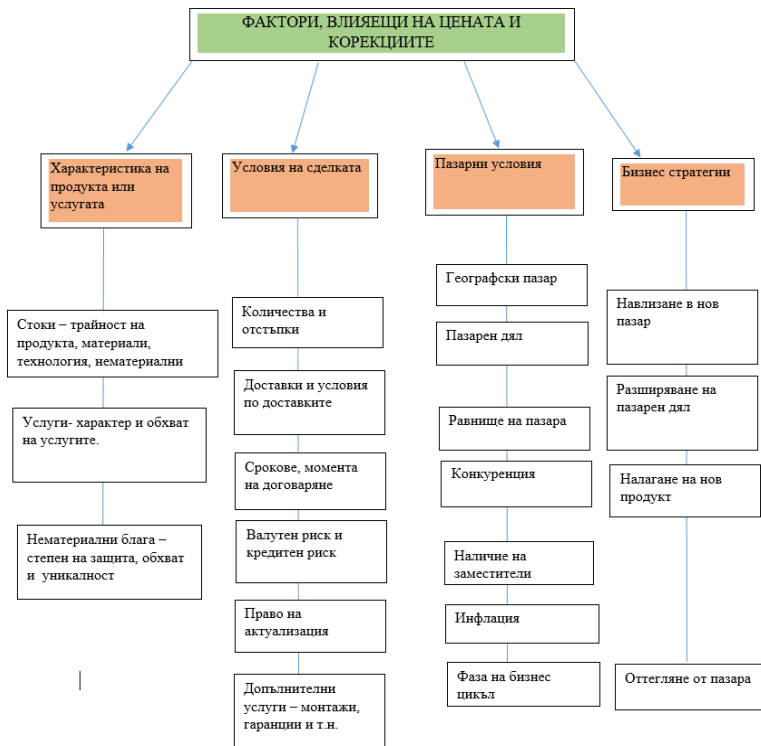
По-нататък във втора глава е извършен аналитичен преглед на основните методи за определяне на пазарните цени, приложими в националната данъчна практика и съотносими към насоките на ОИСР. Разгледани са методът на сравнимите неконтролирани цени, методът на пазарните цени, методът на увеличената стойност, методът на разпределената печалба и методът на транзакционната нетна печалба, като са изяснени техните приложни полета, аналитични особености, предимства и ограничения.

Изведено е, че изборът на подходящ метод зависи от конкретния характер на сделката, наличието на надеждни съпоставими данни, резултатите от функционалния анализ, особеностите на използваните активи и нематериални блага, както и от икономическите условия, в които се осъществяват взаимоотношенията между свързаните лица. Подчертава се, че нито един метод не е универсално приложим, а неговата надеждност следва да се преценява спрямо спецификата на конкретния казус.

Специално внимание е отделено на метода на разпределената печалба и метода на транзакционната нетна печалба като приложими инструменти при по-сложни и интегрирани сделки, включително в случаите на липса на достатъчно надеждни съпоставими неконтролирани сделки или при наличие на уникални и високостойностни нематериални блага. Разгледани са и особеностите при определянето на пазарни цени при сделки с нематериални активи, при които анализът следва да отчита не само правната форма на актива, но и потенциала му за генериране на печалба, условията на използване, степента на уникалност, срока на защита и разпределението на риска между страните.

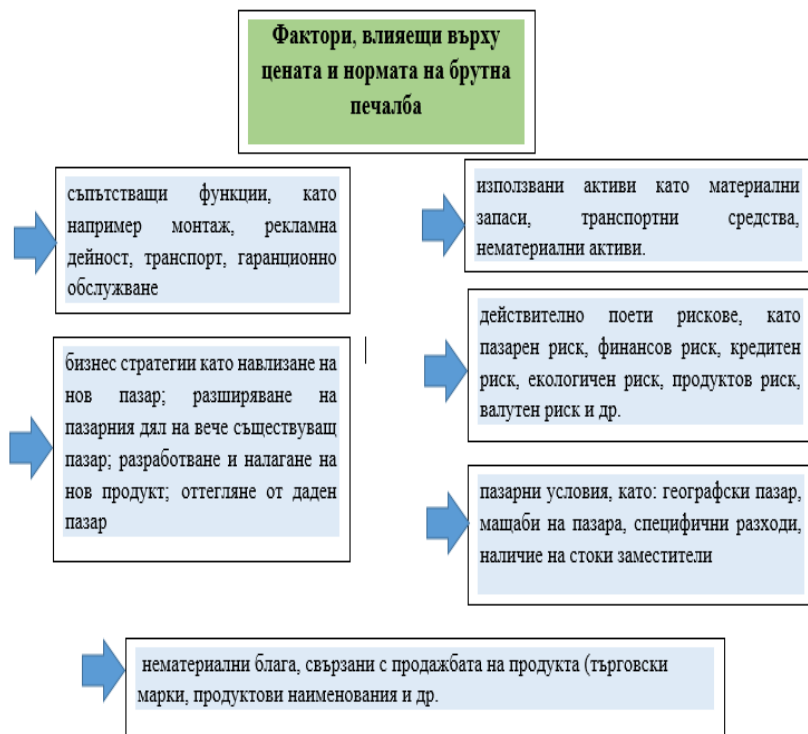
Представена обща картина на факторите, оказващи влияние върху цената и съответно налаганите корекции от страна на данъчните органи при Метода на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ) и Метода на пазарните цени (МПЦ).

Фигура 3 Фактори, влияещи върху цената и налаганите корекции от страна на данъчните органи при МСНЦ



Източник: Разработена на основата на Наръчник за трансферно ценообразуване на НАП

Фигура 4 Фактори, влияещи върху цената и нормата на брутна печалба при МПЦ



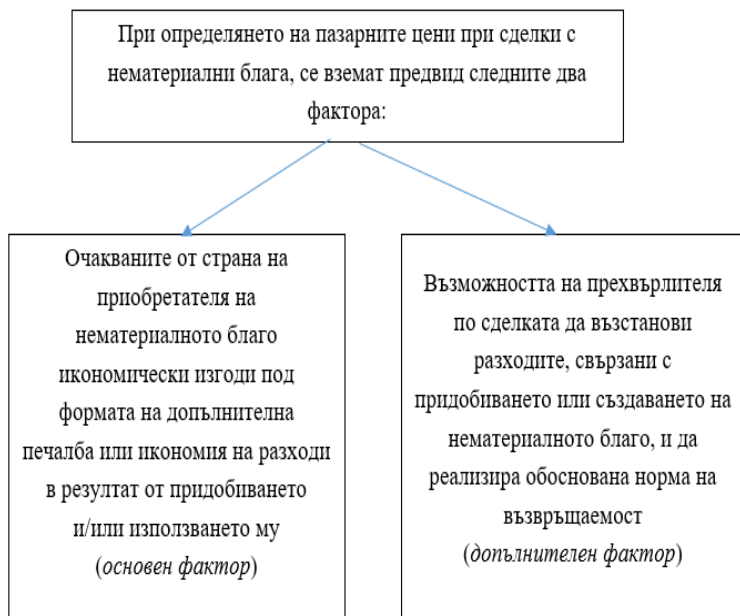
Източник: Разработена на основата на Наръчник за трансферно ценообразуване на НАП

В контекста на Метода на транзакционната нетна печалба (МТНП), изведено, че понятието „нематериално благо“ в националната уредба се използва, така както е използвано в Ръководството на ОИСР за ТЦ, и на практика в общия случай, то е синоним на често използваното в международните данъчни режими на различни юрисдикции (включително в ДЧ на ЕС), по-точно понятие за Интелектуална собственост / ИС (IP) по линия на патенти и др. подобни права и нематериални активи.

Изяснено е, че при определяне на пазарните цени на нематериални блага (активи / услуги / процеси / НИРД) са регламентирани и възприети

особени правила, които се представени по-долу.

Фигура 5



Източник: Разработена на основата на Наръчник за трансферно ценообразуване на НАП

На следващо място е поставен акцент и върху контрола и документирането на трансферното ценообразуване. Подчертава се значението на документацията за трансферно ценообразуване, включително местното и обобщеното досие, като основен инструмент за доказване на съответствието с принципа на независимите пазарни отношения. Изведено е, че съвременната документационна рамка в българското законодателство е изградена в съответствие с Действие 13 от плана BEPS на ОИСР и с европейските насоки за документация, като цели едновременно по-висока данъчна дисциплина, по-ефективен анализ на риска и по-голяма правна сигурност за данъчно задължените лица.

В обобщение, в тази част на глава втора се доказва, че правилният избор и аргументираното прилагане на методите за определяне на пазарните цени, съчетани с надеждна документация, са основна предпоставка както за ефективен фискален контрол, така и за

ограничаване на данъчноправните спорове в областта на трансферното ценообразуване, което е в интерес както на фиска, така и на бизнеса.

В заключителната част на втора глава се предлагат насоки за изследване на конкретна индустрия с опериращи свързани предприятия за проверка на съответствието с принципа на независимите пазарни отношения. Изведено е, че анализът на отрасловата и пазарната среда е задължителна предпоставка за правилното определяне и оценяване на трансферните цени, тъй като вътрешногруповите сделки не могат да бъдат разглеждани изолирано от конкурентната конюнктура, ценовите фактори, разходната структура, рисковете и цикличните особености на съответния сектор.

Подчертава се, че индустриалният анализ осигурява необходимия икономически контекст за последващата оценка на корпоративно равнище, включително за тълкуване на рентабилността, използваните активи, разпределението на рисковете и икономическата обосновка на вътрешногруповите цени. В тази връзка е показано, че при изследване на конкретен сектор следва да бъдат отчетени както глобалните и националните пазарни тенденции, така и специфичните фактори, влияещи върху разходите, търсенето, предлагането и нормалните равнища на печалба в индустрията.

Като примерна приложна рамка е очертана възможността за секторен анализ на предприятия, опериращи в агробизнеса и търговията със зърно и семена, при който се проследяват влиянието на международната конюнктура, пазарните сътресения, ценовата динамика, конкурентната среда, както и вътрешногруповите услуги и префактурирането на разходи. На тази основа се аргументира, че съответствието с принципа на независимите пазарни отношения може да бъде надеждно оценено само при отчитане както на вътрешнофирмените параметри, така и на конкретния отраслов контекст, в който функционира предприятието.

В обобщение, тази част на глава втора доказва, че индустриалният анализ е съществен елемент от методологията на трансферното ценообразуване, тъй като свързва конкретната сделка с реалната икономическа среда и позволява по-обоснована преценка както в защита на данъчнозадължените лица, така и на фискалния интерес.

В резултат на извършения анализ са формулирани следните основни **изводи от глава втора:**

➤ Принципът на независимите пазарни отношения се утвърждава като основополагащ регулаторен и аналитичен стандарт в трансферното ценообразуване, чрез който се осигурява равнопоставеност в данъчното третиране между свързани и независими лица.

➤ Понятието „свързани лица“ има интердисциплинарен характер и следва да бъде изследвано едновременно през данъчната, счетоводната и корпоративноправната му проекция, като определящо значение има не само формалната правна връзка, но и икономическата същност на отношенията между субектите.

➤ Фискалният риск при сделките между свързани лица произтича от възможността за отклонение от пазарните условия и за изкуствено преразпределение на печалбата, което обосновава необходимостта от ясни нормативни правила и надеждни доказателствени механизми.

➤ Националната уредба, стандартите на ОИСР и европейските практики формират обща методологична рамка за прилагане на принципа на независимите пазарни отношения и за контрол върху вътрешногруповите сделки.

➤ Анализът на съпоставимостта е централен инструмент при проверката на съответствието с принципа на независимите пазарни отношения, тъй като обхваща характеристиките на сделката, функциите, рисковете, активите, икономическите условия и бизнес стратегиите.

➤ Методите за определяне на пазарни цени при трансферното ценообразуване имат различна приложимост в зависимост от характера на сделката, степента на съпоставимост и наличието на надеждна информация, като при по-сложни случаи особено значение придобиват методите, основани на печалбата.

➤ Документацията по трансферно ценообразуване, включително местното и обобщеното досие, се утвърждава като ключов инструмент за доказване на съответствието с принципа на независимите пазарни отношения и за повишаване на прозрачността на вътрешногруповите отношения.

➤ При вътрешногруповите услуги решаващо значение има доказването на реално предоставена икономическа стойност, като критерий за преценка е дали независимо предприятие би заплатило същата цена за тази услуга при съпоставими условия.

➤ Изследването на трансферното ценообразуване изисква интегриран подход, който съчетава фискални, счетоводни, икономически

и статистически инструменти, с оглед постигане на по-висока обективност и надеждност на анализа.

➤ Отрасловият и индустриалният анализ е необходима предпоставка за правилното прилагане на принципа на независимите пазарни отношения, тъй като осигурява икономическия контекст, в който следва да бъдат оценявани вътрешногруповите сделки, трансферните цени и равнищата на рентабилност.

Глава ТРЕТА. Възможни оптимизационни модели при извършване, анализ и проверка на сделки между свързани лица

В трета глава се разработва концептуален и методически подход за оптимизация на анализа и контрола върху сделки между свързани лица. Изходната предпоставка е свързана с обстоятелството, че в съвременната стопанска практика съществува значителен обем и разнообразие от вътрешногрупови сделки, което усложнява както процеса на тяхното данъчно планиране от страна на предприятията, така и контролната дейност на приходната администрация.

На тази основа се аргументира необходимостта от разработване на по-ефективни методически решения, които да ускорят и систематизират процесите на анализ и проверка в областта на трансферното ценообразуване. Обосновава се, че прилагането на подобни модели може да намали риска от аналитични и методологични грешки, да повиши предвидимостта на данъчните резултати и да създаде по-висока степен на данъчна сигурност както за бизнеса, така и за контролните органи.

В тази връзка се предлага разработването на универсално приложими оптимизационни модели, базирани на принципите на националната нормативна уредба и международните насоки на ОИСР. Изведено е, че основата на тези модели следва да бъде анализът на съпоставимостта между контролирани и неконтролирани сделки, както и прилагането на утвърдените методи за определяне на пазарните цени.

Особено внимание е отделено на метода на сравнимите неконтролирани цени като един от най-надеждните инструменти за пряко прилагане на принципа на независимите пазарни отношения. Посочено е, че при наличие на достатъчно съпоставими сделки този метод позволява директно определяне на пазарната цена чрез сравнение между цените в контролирани и неконтролирани сделки.

На тази основа се предлага подход за разработване на практически

приложими оптимизационни модели, основани на типични бизнес ситуации. Концепцията се основава на разбирането, че систематизацията на често срещани сделки създава предпоставки за разработване на стандартизирани аналитични процедури, които могат да бъдат използвани както от предприятията при вътрешнофирменото данъчно планиране, така и от органите на приходната администрация при осъществяване на контрол.

В резултат на предварителен анализ на стопанската практика са идентифицирани три основни типа сделки между свързани лица, които имат висока честота на приложение и значимо данъчно значение, а именно:

- сделки с недвижими имоти между свързани лица (свързани предприятия);
- сделки, свързани с предоставяне на услуги между свързани лица (свързани предприятия);
- заеми между свързани лица (свързани предприятия).

За тези три широко разпространени типове сделки се разработват оптимизационни модели, основани на сравнителен анализ на данъчните резултати и на използването на информация от нормативната рамка, включително Наредбите на Министерство на финансите за методите за определяне на пазарни цени, приложимите разпоредби на ЗКПО и методическите указания на НАП.

Целта на разработените модели е да се достигне до определяне на релевантни цифрови коефициенти, чрез които цените по контролираните сделки могат да бъдат съпоставени с цените при сравними неконтролирани сделки. По този начин се създава възможност за по-бързо и надеждно определяне на пазарните ценови равнища, което води до оптимизация както на бизнес практиките, така и на контролната дейност на приходната администрация.

Чрез систематизирането на аналитични модели при изследване на типови сделки между свързани лица може значително да се допринесе за практическата ползност и за повишаване на ефективността на трансферното ценообразуване като инструмент за данъчна предвидимост, контрол и осигуряване на съответствие с принципа на независимите пазарни отношения.

На следващо място се представят разработените възможни подходи за оптимизация при три най-типични сделки между свързани

лица, а именно: сделки с недвижими имоти, сделки с извършване на услуги между свързани предприятия и финансови заеми между свързани лица. Общата логика на предложените подходи е насочена към създаване на по-ясни, по-бързи и по-лесно приложими аналитични решения, чрез които да се доближи цената по контролираната сделка до равнището, което би било договорено между независими лица при съпоставими условия.

При сделките с недвижими имоти между свързани лица е изведена възможност за използване на методически опростен корекционен подход, основан на обективно установими пазарни параметри, включително типични разходи, които биха възникнали при аналогична сделка между несвързани лица. Целта е да се ограничи зависимостта от субективни оценки, да се намалят възможностите за манипулиране на цената и да се постигне по-висока предвидимост при извършването на данъчния анализ на сделката. В този смисъл подобен подход би улеснил както бизнеса, така и приходната администрация, като същевременно не нарушава принципа на независимите пазарни отношения.

При сделките за услуги между свързани юридически лица е разгледана възможността за използване на рационално обосновани ценови корекции, отчитащи особеностите на вътрешногруповите отношения, включително споделени ресурси, организационна свързаност и установени търговски отношения между страните.

Разработен е подход в контекста на сключен примерен договор за извършване на услуга: проектиране на укрепително съоръжение на републикански път, за което е необходимо изготвяне на съвкупност от проектни части, съгласно действащите нормативни разпоредби за съдържанието и обхвата на инвестиционните проекти, което на свой ред предполага предприятието да има на свое разположение широко разнообразие от специалисти, както следва:

Част „Инженерно-геоложки доклад“ – Инженер-геолог с Пълна проектантска правоспособност;

Част „Пътна“ - Инженер „Транспортно строителство“ с Пълна проектантска правоспособност;

Част „Конструктивна“ - Инженер „Строителство на сгради и съоръжения“ с Пълна проектантска правоспособност;

Част „Геодезия“ – инженер геодезист с Пълна проектантска

правоспособност;

Част „План за управление на строителните отпадъци:“ – инженер с пълна проектантска правоспособност и допълнителен курс за изготвяне на „План за управление на строителните отпадъци“;

Част „Временна и постоянна организация на движението“ - Инженер „Транспортно строителство“ с Пълна проектантска правоспособност;

Част „План безопасност и здраве“ – инженер с пълна проектантска правоспособност и допълнителен курс;

Част „План пожарна безопасност“ – инженер с пълна проектантска правоспособност и допълнителен курс;

Дружество Б, което разполага със следния капацитет по възложените части от договора:

Част „Инженерно- геоложки доклад“ – Инженер-геолог с Пълна проектантска правоспособност;

Част „Геодезия“ – инженер геодезист с Пълна проектантска правоспособност.

Подчертано е, че кадровата обезпеченост за извършване на конкретна дейност е обект на контрол и проверки включително и на данъчните органи от агенцията за приходи. На тази основа се изхожда от презумпцията, че ако дружествата-подизпълнители са свързани лица, би било логично и справедливо да прилагат допустима отстъпка при договаряне на цените за услугите, такава каквато е и за редовни клиенти – независими лица (без да има рискове и основания тези цени да бъдат обявени за „трансферни“ и подложени на корекции за данъчни цели, само защото компаниите подизпълнители са свързани). Следователно се предлага, за използването на подобна отстъпка е основаването на съществуващи доказателства за редовни клиенти и използване на историческа информация от предходни проекти и извършваните разплащания между съответните дружества.

Извежда се, че подобни сделки за услуги са обичайна практика и се обосновава необходимост за промяна в нормативната уредба, с която ясно да се определи разрешената отстъпка, като се допълва с аргументи, че реалните бизнес дейности показват наличие на редица други корпоративни стратегии с цел данъчни икономии, които се осъществяват заради „нерегламентирани“ облекчения от цената.

Анализът акцентира върху необходимостта подобни отстъпки или

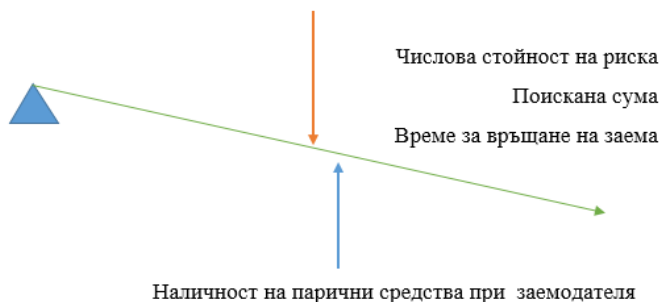
ценови облекчения да бъдат надлежно доказуеми и икономически оправдани, така че да не водят до прикрито изкривяване на данъчния резултат, а да отразяват реална стопанска логика.

Особено внимание е отделено на проблематиката, свързана с **предоставяне и получаване на заеми между свързани юридически лица**, при които е идентифициран практически значим нормативен и методически дефицит по отношение на определянето на пазарна лихва. Отдаването на заем е свързано с освобождаване на свободни парични средства и съответно намаляваща способност за оперативна дейност на заемодателя. В тази връзка е разработен примерен модел за определяне на лихвен процент, основан на количествени и качествени характеристики на сделката, включително размер на заема, срок, ликвидна позиция на заемодателя и оценка на риска.

Следвайки определението за пазарна лихва и ефективен годишен лихвен процент, е адаптирана формула, използвана от търговските банки по подходящ по начин, по който лихвените проценти се премахват и се оставят само обемите. Друга промяна е насочена към добавянето на ефектите от количествените и качествените характеристики на конкретната сделка за заем.

На тази основа е представена графично необходимостта от заемане на средства.

Фигура 6



Източник: Разработена от автора

Графичното представяне е изразено с наклонена права, представляваща намалената разполагаемост на дружеството. В зависимост от фактори като поискана сума, числова стойност от оценка на риска и времето за връщане на сумата, наклонът на правата може да

бъде по-стръмен или по-полегат. Изведено е, че тези фактори активират наклона и съответно колкото по-голяма е сумата, толкова по-малък е наклона, а балансиращо действие има паричната наличност в банковите сметки на дружеството.

Направено е съответно математическо представяне, както следва:

$$I = (S + Q) / T$$

, където

I – показател за лихвен процент

S- поискана сума

Q- числова стойност на риска

T- наличност на заемодателя

За да се определи годишната ставка получената стойност за I се разделя на договореното време за връщане (n) и полученото число е необходимо да се умножи по 100, за да се постигне изразяване в проценти: $\Lambda = (I / n) \times 100$

Изведено е, че подобен модел може да създаде по-обективна и предвидима база за формиране на лихва по вътрешногрупови заеми, в съответствие с изискването за пазарност и с критериите, заложен в националното данъчно законодателство.

В синтез, описанието на предложените модели, може да се обобщи и представи в следния табличен вид:

Таблица 2

Тип сделка	Използван подход	Основни параметри	Резултат
Недвижими имоти	Корекционен модел	Пазарни разходи; марж	Коригирана цена
Услуги	Функционален анализ	Разходна база; надбавка	Пазарна цена
Вътрешногрупови заеми	Лихвен модел	Срок; риск; ликвидност	Пазарна лихва

В тази част на главата се подчертава, че предложените оптимизационни подходи не претендират да заместят нормативната уредба, а представляват рационализирани методически решения, основани на действащото законодателство, административната практика

и общоприетите принципи на трансферното ценообразуване. Тяхната роля е да подпомогнат както вътрешнофирменото данъчно планиране и документиране, така и контролната дейност на органите по приходите чрез по-голяма яснота, измеримост и съпоставимост.

В обобщение, в тази част на глава трета се доказва, че при типови сделки между свързани лица е възможно да бъдат разработени практически приложими оптимизационни модели, които да повишат оперативната ефективност на анализа, да ограничат субективизма и да създадат по-добри условия за съответствие с принципа на независимите пазарни отношения.

В резултат на извършения анализ в трета глава са формулирани следните основни изводи:

➤ Необходимостта от разработване на оптимизационни модели в областта на трансферното ценообразуване се обуславя от нарастващия обем, разнообразието и сложността на сделките между свързани лица, които изискват по-бързи, по-надеждни и по-лесно приложими аналитични решения при определянето и контрола на трансферните цени.

➤ Използването на систематизирани и стандартизирани подходи при типови сделки между свързани лица създава предпоставки за намаляване на риска от грешки, ограничаване на субективните преценки и повишаване на данъчната сигурност както за бизнеса, така и за органите по приходите.

➤ При сделките с недвижими имоти между свързани лица е възможно да се използват ясни корекционни подходи, основани на обективно установими пазарни ориентирани, които улесняват определянето на ценови равнища, съответстващи на принципа на независимите пазарни отношения.

➤ При сделките с услуги между свързани юридически лица оптимизационният подход следва да отчита реалната организационна и ресурсна свързаност между страните, но без да допуска необосновано отклонение от пазарната логика и без да засяга данъчната неутралност на сделките.

➤ При заемите между свързани юридически лица съществува особена необходимост от по-ясна и работеща методика за определяне на пазарна лихва, тъй като именно в тази област често възникват значителни затруднения и риск от противоречиво тълкуване.

➤ Разработеният примерен модел за определяне на лихвен

процент по вътрешногрупови заеми показва, че чрез съчетаване на показатели за размер, срок, ликвидност и риск може да се достигне до по-обективна и икономически обоснована лихвена величина.

➤ Предложените оптимизационни модели стъпват върху съществуващата правна и методическа рамка, но я доразвиват в посока на по-висока практическа приложимост, предвидимост и оперативна ефективност. В по-общ практико-приложен план, те могат да допринесат за изграждането на по-балансиран подход между интересите на бизнеса и фискалния контрол, като създават възможност за по-справедливо, предвидимо и рационално третиране на сделките между свързани лица.

Потвърждение на тезата и постигане целта на изследването:

В ЗАКЛЮЧЕНИЕТО на труда, в резултат на проведеното изследване **се потвърждава изследователската теза**, че в рамките на нормативно регламентирани правила за третиране на сделки между свързани лица е възможно разработването и прилагането на подходящи оптимизационни модели в областта на трансферното ценообразуване, които в максимална степен съответстват на икономическите интереси на засегнатите стопански субекти, без да накърняват фискалните интереси на държавата и съответните данъчни юрисдикции.

С разработените и предложени оптимизационни методически модели за вътрешнофирмен и външен анализ, проверка и контрол на прилаганите трансферни цени при сделки между свързани лица **е постигната основната цел** на дисертационния труд.

Изследването потвърди необходимостта от обосноваване на методики, основани на систематизирани оптимизационни модели, поради значителното многообразие на сделките между свързани лица, наличието на практики по ерозия на данъчната основа и прехвърляне на печалби, както и поради съществуващите затруднения в контролната практика, които нерядко водят до данъчно-правни спорове, двойно данъчно облагане или свръхоблагане.

За постигането на поставената цел в дисертационния труд са изпълнени основните задачи:

- ✓ изследвани са съвременните достижения в уредбата на данъчните режими, свързани с трансферното ценообразуване, в международен, европейски и национален контекст;
- ✓ проучени са ключови понятия, свързани с видовете единици

и групировки от единици, имащи значение за отчетността, облагането и контрола на взаимоотношенията и сделките между свързани лица;

- ✓ анализирани са общите правила при прилагане на методите за определяне на пазарните цени съобразно националните фискални практики, насоките на ОИСР и предложената европейска уредба в областта на трансферното ценообразуване;

- ✓ изследвани са основните методи за определяне на пазарните цени в контекста на трансферното ценообразуване;

- ✓ изяснена е същността на принципа на независимите пазарни отношения, като на тази основа са предложени насоки за секторен анализ при проверка на съответствието с този принцип;

- ✓ обосновани са практически приложими решения за коригиране на цените по контролирани сделки с цел доближаването им до равнищата при съпоставими неконтролирани сделки.

Основният резултат от проведеното изследване се изразява в разработването на оптимизационни методически модели за систематизирани решения в областта на трансферното ценообразуване, базирани на действащата национална нормативна уредба, при която правилата за трансферно ценообразуване се прилагат както при трансгранични, така и при вътрешни сделки между свързани лица. Тази особеност създава възможности за адаптирано прилагане на разработените модели и в по-широка международна среда, включително в рамките на европейския икономически и регулаторен контекст при трансграничните дейности на мултинационални предприятия и корпоративни групи.

СПРАВКА ЗА ПРИНОСИТЕ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Конкретните приноси и приносни моменти са синтезирани както следва:

1. Принос към теорията (Теоретико-методологични приноси):

➤ **Систематизирани са съвременните достижения** в нормативната уредба на трансферното ценообразуване и данъчните режими, свързани с противодействието на данъчните злоупотреби, водещи до свиване на данъчната основа и прехвърляне на печалби в международен контекст (BEPS).

➤ **Предложени са насоки за прилагане на секторен анализ** като инструмент за проверка на съответствието на сделките между свързани лица с принципа на независимите пазарни отношения, илюстрирани чрез анализ на бизнес сделки в конкретен икономически сектор.

2. Принос към практиката (Научно-приложни приноси)

➤ **Изведена е аналитична рамка** за изследване на принципа на независимите пазарни отношения, съчетаваща данъчни, счетоводни, икономически и секторни параметри, като в нейния обхват са обосновани практически приложими корекционни подходи и релевантни цифрови коефициенти за извършване на корекции на прилаганите от свързани лица цени в контролирани сделки с цел доближаване на цените до равнищата на съпоставими неконтролирани сделки..

➤ **Разработени са оптимизационни методически модели** за систематизирани решения при три от най-разпространените типове сделки между свързани лица – продажба на недвижими имоти, извършване на услуги и финансиращи операции по вътрешногрупово кредитиране.

➤ **Обоснован е потенциалът за практическо приложение** на разработените модели както в национална, така и в европейска среда, като се подчертава тяхната двойка полезност - както за повишаване на данъчната сигурност и предвидимост за бизнеса, така и като инструмент за фискален анализ и подпомагане на контрола при трансферното ценообразуване.

СПИСЪК НА АВТОРСКИТЕ ПУБЛИКАЦИИ

1. Ангелов, К., Оптимизационни модели при извършване и анализ на сделки между свързани предприятия научно списание „Механика, Транспорт, Комуникации“, бр.1, 2026, достъпно на: <https://mtc-aj.com/>
2. Ангелов, К. Методи за определяне на пазарните цени в контекста на трансферното ценообразуване, Втора национална студентска и докторантска конференция „Код дигитално: икономика, образование и социални отношения“, ВУЗФ, 2022, достъпно на: <https://vuzflab.eu/wp-content/uploads/2022/07/%D0%9A%D0%BE%D0%B4-%D0%B4%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%BE-%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0-%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%B8-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%B8-%D0%BE%D1%82%D0%BD%D0%BE%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.pdf>
3. Ангелов, К., Д. Йосифова, Съответствие с принципа на независимите пазарни отношения в контекста на трансферното ценообразуване – насоки за изследване, МНК по случай 70 години Финансово-счетоводен факултет, УНСС, 2022, достъпно на: <https://www.cceol.com/search/viewpdf?id=1157770>
4. Ангелов, К. Някои аспекти на изследване и представяне на свързаните лица в контекста на трансферното ценообразуване, Десета младежка научна конференция "Аз знам и мога", ВТУ „Т.Каблешков“, 2023 и отпечатан в "Млад форум", младежко издание на Научното списание „Механика Транспорт Комуникации“, достъпно на: <https://mtc-aj.com/article.2200.htm>
5. Ангелов, К., Д. Йосифова, Проблеми и цели при определянето на цените при трансфери на стоки и услуги между свързани предприятия, научно списание „Механика, Транспорт, Комуникации“, бр.1, 2026, достъпно на: <https://mtc-aj.com/>