

ВЪЗМОЖНИ ПОДХОДИ ЗА ФИНАНСОВО И ФИСКАЛНО ОПТИМИЗИРАНЕ ПРИ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯ - СВЪРЗАНИ ЛИЦА

Кирил Ангелов, Десислава Йосифова

POSSIBLE APPROACHES TO FINANCIAL AND TAX OPTIMIZATION IN REAL ESTATE TRANSACTIONS BETWEEN COMPANIES - RELATED PARTIES

Kiril Angelov, Desislava Yosifova

Abstract: *In international practice, there is an exceptionally large number of transactions between related parties. Despite the defined rules and possible ways for determining the prices of goods and services between related parties, it is reasonable and pragmatic to work toward creating and building upon improved approaches that ensure better operational efficiency, tax certainty, and, consequently, the simplification and acceleration of audits and controls. In this context, there is a need to develop reliable and efficient methodological approaches that facilitate and accelerate the processes characteristic of transfer pricing. This creates the conditions for reducing the risk of errors, both for companies and for tax authorities.*

The development of effective methodological approaches, as the objective of this study, would have significant dual utility and practical value: on the one hand, for the purposes of tax planning and tax optimization from the perspective of the economic interests of commercial companies that are related parties, share common business objectives, and enter into commercial transactions with one another (in particular, those involving real estate), while at the same time ensuring that they do not undermine the public and fiscal interests of the relevant tax jurisdictions.

Key words: related parties; real estate; transfer pricing; optimization models

Увод

Актуалната потребност от проучване, търсене и разработване на подходи за финансово и данъчно оптимизиране при сделки с недвижими имоти между предприятия - свързани лица и съответно предлагане на насоки за легално нормативно уреждане чрез подобряване на данъчното законодателство, възниква поради наличието на голям обем и широко разнообразие от сделки между свързани лица в национален и трансграничен мащаб.

В международната практика, се наблюдават изключително голям брой сделки между свързани лица. Въпреки дефинираните правила и възможни методи за определянето на цените на стоки и услуги между свързани лица, е разумно и прагматично да се работи за създаване и надграждане на подобрени подходи, които да осигуряват по-добра оперативност, данъчна сигурност, съответно облекчаване и ускоряване на проверките и контрола.

В този контекст, съществува необходимост да се създадат надеждни и бързо работещи методически подходи, които да улеснят и ускорят процесите, характерни за трансферното ценообразуване. По този начин се създават предпоставки за намаляване риска от грешки, както при

дружествата, така и при контролиращите органи по приходите.

Създаването на работещи методически подходи като цел на настоящата разработка, би имало висока двойка полезност и практико-приложна стойност от една страна за целите на данъчното планиране и данъчното оптимизиране от гледна точка икономическите интереси на търговските дружества, които по един или друг начин са свързани лица, имат общи бизнес цели, извършват търговски сделки по между си (в частност такива с недвижими имоти), но същевременно с това да могат да не накърняват обществените и фискалните интереси на съответните юрисдикции.

1. Потенциал за развиване на прагматични подходи при третиране на сделки между свързани лица от фискална и корпоративна гледна точка

Принципът на независимите пазарни отношения (НПО) поставя на равни основи свързаните и независимите лица по отношение на данъчните цели от фискална гледна точка. Той възпрепятства създаването на данъчни предимства или неблагоприятни последици, които биха изкривили относителните конкурентни позиции на двете групи данъчни субекти.

В българското данъчно законодателство, принципът на НПО е заложен в чл. 16, ал. 1 от ЗКПО. Съгласно посочената разпоредба: „когато свързани лица осъществяват търговските и финансовите си взаимоотношения при условия, които оказват влияние върху размера на данъчния финансов резултат, отличаващи се от условията между несвързани лица, данъчният финансов резултат се определя и се облага с данък при условията, които биха възникнали за несвързани лица.”

За да бъде приложим принципът на НПО, е необходимо да се извърши сравняване на условията на контролирана сделка с условията на сделки между независими лица. За да бъде такова съпоставяне коректно, икономически значимите характеристики на сравняваните сделки и лица трябва да бъдат достатъчно съпоставими. Когато се съпоставят цени, степенята на съпоставимост трябва да е много висока, тъй като разликите ще окажат по-голямо отражение върху цените, отколкото върху нормите на печалба. За целта на този анализ е необходимо да се анализират факторите, посочени в действащата до края на 2025 г. Наредба за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарни цени, (съответно новоприетата едноименна такава, в сила от началото на 2026 г.), а именно:

- характеристика на продукта или услугата, които са предмет на сделката;
- функции, които всяко от лицата, участващи в сравняваните сделки, изпълнява (като се отчитат конкретните активи/услуги и поетите рискове, както и условията по сравняваните сделки);
- икономическите условия и прилаганите бизнес стратегии.

По своята същност методите за определяне на пазарните цени, представляват фискален инструмент за анализ на политиките на трансферно ценообразуване в рамките на групи или група от свързани лица. Основната цел на тези методи е да се постигнат резултати в търговските взаимоотношения между свързаните лица, които да са сходни на резултати от търговски взаимоотношения между независими лица.

Обосновката за разработване на практически подходи в настоящия доклад, под формата на методически модели за систематизирани решения, е направена в контекста на националната нормативна уредба, съгласно която правилата за трансферно ценообразуване се прилагат при всички сделки на свързани лица, а не само при

трансграничните.

Това от своя страна предоставя реални възможности за тяхното адаптиране и прилагане в международна среда на регионално европейско равнище при трансграничните дейности на многонационални предприятия (или компании, регистрирани в трети юрисдикции, но опериращи с дейност на територията на ЕС).

Важно условие за методите за определяне на пазарните цени, е сравнението на условията на контролирана сделка (такава между лица, третирани като свързани) с условията на сделки между независими лица.

За да е приложимо и обосновано подобно сравнение е необходимо икономически значимите характеристики на сравняваните сделки и лица да бъдат достатъчно съпоставими. Понятието „съпоставимост” и по - точно възможностите за съпоставимост могат да бъдат реализирани, когато различията между сравняваните обекти не оказват съществено влияние между анализирания показател (цена или норма на печалба по даден/и сделка/и).

В областта на трансферното ценообразуване, йерархичната подялба методите за определяне на пазарните цени, действаща до края на 2025 година ги диференцираше като традиционни и нетрадиционни. Към приоритетните традиционни методи попадаха метод на сравнимите неконтролирани цени, метод на пазарните цени и метод на увеличената стойност. Методът на транзакционната нетна печалба и методът на разпределената печалба, се третират като нетрадиционни. Това приоритизиране се обосноваваше с аргумента, че традиционните методи са по-точен и надежден измерител на пазарните цени, тъй като при тяхното прилагане, се изисква и постига по-голяма съпоставимост между сравняваните сделки и лица. (НАП, 2008)

Нормативният документ, като опорна точка за извършения анализ за последните 2 декади, е Наредбата за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени (МФ, 2006), действала в продължение на 20 години, и заменена от едноименната такава от началото на 2026 година. (МФ а, 2025) Необходимостта от анализ на правилата, обхванати от наредбата произтича от факта, че тя е основен източник за съставянето на Методологията за трансферно ценообразуване на НАП, а тази методология е водеща линия както за данъчната администрация, така и използван методически ориентир от страна на бизнеса.

В хода на извършване на това изследване има натрупан 20-годишен опит от прилагането на първата по рода си такава нормативна уредба, като новата Наредба (в сила от началото на 2026 г. и към момента все още без наблюдения практика) в голяма степен припокрива съдържанието на предходната (с някои различия, предвид актуалните версии на Ръководство за ТЦ на ОИСР). Приемането на нова национална наредба е част от процеса на присъединяване на България към ОИСР, като страна-кандидат преминаваща през оценяване степента на готовност в т.ч. в областта на фискалните въпроси в съответствие с актуалните правни инструменти на ОИСР.

Както се посочва в Мотивите за замяната с нова наредба „въпреки че правилата на Наредба № Н-9 от 2006 г. се основават и в голяма степен съответстват на Ръководството на ОИСР, същите не са изменени и допълвани след тяхното приемане и в тази връзка не отразяват промените в Ръководството на ОИСР, направени след 2006 г.“ (МФ 6, 2025). По-съществените промени, включват:

- замяна на т.нар. йерархия на методите с принципа на „най-подходящия метод спрямо обстоятелствата на конкретния случай“;
- включване на нова глава, разглеждаща ТЦ при финансови сделки.

И двата едноименни национални нормативни акта разглеждат редът и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени между свързани лица за целите на данъчното облагане, когато свързаните лица осъществяват търговските и финансовите си взаимоотношения при условия, различни от тези между несвързани (независими) лица.

Посочените методи за определяне на пазарните цени в действащата нормативна уредба имат за цел достигане до резултат, който би бил постигнат в обичайни търговски или финансови взаимоотношения между независими лица при съпоставими условия.

Съгласно общите правила за прилагането на методите е необходимо да се направи сравнение между контролираната и съпоставима неконтролирана сделка. Условието за съпоставимост и изследването на съпоставимостта, е основополагащо при прилагането на методите, като то се определя от следните фактори:

- характеристика на продукта / услугата, предмет на анализираната сделка;
- функциите, които всеки участник в сделка-

та изпълнява, като се отчитат използваните активи, поетите рискове и икономическите условия по сравняваните сделки.

В новоприетата наредба, след началото на 2026 г., с оглед хармонизиране с актуалната версия на Ръководството за ТЦ на ОИСР, вече и в българската нормативна среда, т.нар. „йерархия на методите“ е концептуално заменена с изхождане от принципа за „най-подходящ метод спрямо обстоятелствата на конкретния случай“, което дава по-голяма свобода за преценка (както за приходните контролни органи, така и за бизнеса в т.ч. и при възникване на данъчни спорове).

Също така за улесняване на анализа, се допуска прилагане на методите върху общата стойност на поредица от последователни сделки. Методите се прилагат на базата на съпоставими сделки през годината или на базата на съпоставими сделки през различни години, но при еднакво действащи икономически условия. Когато са налице фактори като икономически цикъл върху съответния отрасъл, жизнен цикъл на продукта/услугата или нематериалното благо, маркетинговите стратегии и други фактори, влияещи дългосрочно, е приемлива съпоставимостта с предходни години.

Може да се изведе, че от началото на 2026г., заменената едноименна наредба за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени не дава приоритет на нито един метод, а въвежда принципа „най-подходящ метод според конкретните обстоятелства“.

Тук вниманието се фокусира върху разглеждането на един от най-надеждните методи, а именно Метода на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ). Този метод има за цел да установи пазарните цени на база сходство между продукт или услуга, търгувани в контролирана и съпоставима неконтролирана сделка. Методът се характеризира с най-висока степен на надеждност и директност при прилагане на принципа на независимите пазарни отношения (НПО), когато предмет на контролираната и съпоставимата неконтролирана сделка е един и същ продукт и сравняваните лица изпълняват едни и същи функции.

МСНЦ се концентрира само върху цената на търгуваната стока или услуга. При констатация на разлика между цената на стоката или услугата в контролираната и съпоставимата неконтролирана сделка, след правилно и надеждно прилагане на МСНЦ, е възможно и силно препоръ-

чително цената по контролираната сделка да се замести директно с цената по неконтролираната сделка.

II. Систематизиране на типични бизнес сделки, осъществявани между свързани предприятия

Подходи, изразени чрез оптимизационни модели, основани на селектирани типови бизнес сделки може да намалят риска от грешки, както при търговските дружества - данъчно задължени лица (Нецева-Порчева, Т., 2013), така и при контролиращите органи по приходите в лицето на НАП или данъчни власти от други юрисдикции.

В хода на извършения анализ, са изведени типични и най-разпространени бизнес сделки, с цел доказване на надеждността на разработените и предложени практически подходи за систематизирани решения в практиката на бизнеса от една страна, и на НАП (и аналогични данъчни органи) от друга.

При направеното предварително проучване, са установени онези сделки, които са най-често срещани, типични и широко разпространени в хода на бизнеса на предприятия, които попадат в обхвата на дефинициите за свързани лица. На тази основа биха могли да се разработят и предложат три оптимизационни модела за определяне на ценови равнища, възприети като пазарни между лица, които са независими и не са свързани. По-конкретно, направено е следното категоризиране в три групи сделки:

➤ Сделки с недвижими имоти между свързани лица;

➤ Сделки, свързани с предоставяне на услуги между свързани юридически лица;

➤ Заеми между свързани юридически лица.

За да се достигне до ясно формулирани изчислителни процедури са използвани сравнителни методи, касаещи данъчния резултат, на базата на издадените от НАП фишове за трансферно ценообразуване, българските Наредби за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени (до края на 2025 г. и от началото на 2026 г.) и приложими постановления в тази област от ЗКПО.

Основната цел на анализа е достигането до релевантен цифров коефициент, с който да бъдат умножени цените в контролираните сделки. Резултатът ще се изразява в достигане до цените при сравнимите неконтролирани сделки. Така се постига оптимизация както от гледна точка на бизнес моделите, на база които оперират съответните икономически субекти, така и за орга-

ните на приходната агенция.

Като възможност за отклонение от предложените принципи могат да се определят човешкият фактор и натрупваните с години противоречиви практики. За целите на по-прецизното изследване тези два фактора ще бъдат елиминирани, доколкото при прилагането на подобна методика такива не биха възниквали като отклоняващ фактор.

По-нататък се представят разработени възможни оптимизационни модели за *една от трите групи типични бизнес сделки*, а именно тези с **недвижими имоти**.

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

Съгласно действащото законодателство при продажбата на недвижим имот е необходимо да се спазват няколко основни принципа.

Съгласно ЗДДС (чл. 45, ал. 3), освободена доставка е и доставката на сгради или на части от тях, които не са нови, доставката на прилежащите към тях терени, както и учредяването и прехвърлянето на други вещни права върху тях. С разпоредбата на чл. 45, ал. 7 от ЗДДС се създава право на избор от страна на доставчика доставките по ал. 1, 3 и 4 да се третират като облагаеми такива. В някои от случаите е необходимо да се извършат и допълнителни корекции. Тези случаи са разгледани в чл. 79, ал. 3, в която се постановява, че за стоките и услугите, които са или биха били дълготрайни активи, за целите на ал. (1) и (2) лицето дължи данък в размер, изчислен по определена в закона формула. Законодателят е предвидил няколко случая, при които ДДС е дължимо частично.

За целите на разработката тук, се приема, че сделките се извършват съгласно чл. 45 (3) от ЗДДС и са освободени доставки.

Съгласно ЗКПО, сделката е облагаема, като стойността от продажбата се добавя в увеличаване на приходната част и съответно увеличаване на счетоводната печалба.

В конкретния случай, когато свързани лица препродават помежду си недвижими имоти се изхожда от съблюдаването на правилата на Метода на сравнимите неконтролирани цени (МСНЦ). Както беше посочено, МСНЦ има за цел да установи пазарните цени на база сходство между продукт или услуга, търгувани в контролирана и съпоставима неконтролирана сделка.

За целите на анализа се използва практически примерен казус, описан по-долу.

Дружество „Алфа“ взема решение за продажба на офис помещение с място за паркиране на дружество „Бета“. „Алфа“ и „Бета“ са свързани лица, тъй като собствениците на двете дружества са едни и същи.

МСНЦ е приложим, защото може да се проследят пазарните цени на база сходство. Това може да се извърши и чрез оценител на недвижими имоти, който да даде ценова стойност, на която офис помещението може да се продаде или да се използват сравнителни методи със сделки на сходни по вид имоти и тяхната пазарна стойност. Честа практика е цената на сделката по обявата не винаги да бъде цената, на която сделката се изповядва. Също така се наблюдават и порочни практики с независимите оценки, които следва да се определят от лицензирани оценители (Колев, О., 2025), като в редица случаи самите стойностни оценки са предмет на предварителна уговорка.

➤ **В случай, че сделката е между несвързани (независими) лица** финансово-счетоводните аспекти и съответните данъчни резултати са описани по-долу.

Определената цена би била максималната, която продавачът би искал да получи. Договорената продажна цена при реалните търговски практики в масовия случай, е по-висока от отчетната (нетна балансова) стойност към момента на продажбата (каквато е пазарната цена по данни от съответни публично достъпни информационни бюлетини включително специализирани сайтове за покупко-продажба на недвижими имоти). В по-честия сценарий продавачът би избрал и услугите на брокер, където ще бъде необходимо да заплати комисионно възнаграждение, например между 3% и 10 % от продажната цена.

При така извършената продажба и нетна продажна цена от 100 000,00 лв., възможните комисиони са:

- При 3,5% – 3500,00 лв.;
- При 6% – 6000,00 лв.;
- При 10% – 10000,00 лв.

Съгласно ЗКПО чл. 55, ал. 1, при определяне на годишните данъчни амортизации на данъчните амортизируеми активи, този имот попада в категория I: Масивни сгради (включително инвестиционни имоти, съоръжения, предавателни устройства, преносители на електрическа енергия, съобщителни линии).

Табл. 1. Извадка от ДАП

Категория активи	Годишна данъчна амортизационна норма
Категория I	4%

Източник: на основание ЗКПО

Имотът е придобит от дружеството през декември 2012 за 50 000 лв. и е продаден през декември 2025 г. (последната година преди влизането на България в Еврозоната и приемането на еврото като национална валута).

Амортизация на имота: Линеен метод на амортизация (използва се при невъзможност да се дефинира изгодата от експлоатация на активите през срока на годността им и съвпада с данъчно признатия такъв от ЗКПО). Изчислява се по **класическите формули**:

Годишна амортизационна норма в % = 100 / срок на използване актива в години;

Годишна амортизационна квота = стойността на актива x годишната амортизационна норма в %;

Месечна амортизационна квота = годишната амортизационна норма / 12.

Съгласно посочените традиционни формули, годишната амортизационна норма е 4% (100/25), годишна амортизационна квота е 2000 лв. (50 000 x 4%), съответно месечната амортизационна квота е 166,67 лв. (2000/12).

Към момента на продажбата, са отчетени 12 години от амортизационния срок, като начислената (натрупана) амортизация към края на 2025 г. е в размер на 24 000,48 лв. (144 месеца x 166,67 лв.).

При продажбата на имота през декември, 2025 г., счетоводните записвания, биха изглеждали стандартно (тук няма отчитане на разчети по ЗДДС, тъй като сградата е стара и това е освободена сделка), като важен момент е коректното отразяване на брокерската комисионна в намаление на приходите от продажбата на имота по използваната операционно-резултатна сметка от гр. 70 Приходи от продажби.

Счетоводното отразяване изглежда по следния начин:

За отразяване на реализирания приход от продажбата на имота: Дебитираща се сметка „Клиенти“ и се кредитира сметка „Приходи от

продажба на ДМА“ със стойност 100 000,00. Полученото плащане при продажбата се отчита като се дебитира сметка „Разплащателна сметка в левове“ и се кредитира сметка „Клиенти“ със сумата от 100 000,00 лева.

Същевременно с това, се извършва и отписване на ДМА чрез следните счетоводни статии: Дебитира се сметка „Натрупана амортизация“ и се кредитира сметката за конкретния вид ДМА - „Сгради“ със сумата от натрупаната амортизация от 24 000,48 лв. Дебитира се сметка „Приходи от ДМА“ и се кредитира сметка „Сгради“ със сумата на неамортизираната част в размер на 25999,52 лв.

с/ка от гр. 70 Приходи от продажба на ДМА

Д-т	К-т
25999,52	100 000

Услугите в размер на 6% комисионна за брокерската агенция се отчитат по следния начин: Дебитира се сметка „Разходи за външни услуги“ и се кредитира сметка „Доставчици“ с 6000,00 лв. При фактическото изплащане на задължението, се дебитира сметка „Доставчици“ и се кредитира сметка „Разплащателна сметка в левове“ с 6000,00 лв.

Приключването на разходната сметка от гр. 60, се извършва в намаление на *брунтните приходи от продажби на имота* чрез отнасянето по дебита на сметка „Приходи от ДМА“ като се кредитира сметка „Разходи за външни услуги“ с 6000,00 лв.

с/ка от гр. 70 Приходи от продажба на ДМА

Д-т	К-т
25999,52 6000,00	100 000

Крайното салдо в размер на 68 000,48 лева, ще се отнесе по кредита на сметка „Печалби и загуби от текущата година“ в края на отчетния период към 31.12.2025 г.

Ако резултатът по сметка „Печалби и загуби от текущата година“ е положителен, при равни други условия, той би подлежал на облагане с 10% данъчна ставка съгласно ЗКПО. Когато по сметка „Печалби и загуби от текущата година“

се дебитира и останалата част от дебитния оборот по сметка „Приходи от продажби на ДМА“ – 6000.00 лв. брокерска комисионна, потенциалната данъчна печалба се намалява с размера на този разход за комисионна по извършването на сделката. Следователно при равни други условия, по линия на тази сделка дължимият корпоративен данък би бил 6800,05 лв.

➤ В условията на сделка между свързани лица не се предполага използването на брокерски услуги. С оглед спестяване на данък и реализиране на различни данъчни стратегии много често се наблюдават противоречиви недобри практики за изкуствено намаляване или увеличаване цените на даден имот при изповядването и официалното документиране и отчитане на неговата продажба. В редица случаи такива сделки между свързани лица се разглеждат като потенциални сделки, целящи снижаване на печалба и избягване на данъци.

В съответствие с описаното по – горе и на база пазарните нива на брокерските комисионни за съответен тип имотни сделки и съответен регион и сегмент на пазара (в случая за офис-помещения и административни цели), може да се приложи подходящо обоснован коефициент, който да коригира в увеличение или намаление продажната цена на имота. Коефициентът може да има процентно изразяване, например за разглеждания казус 6,6% средна стойност на разходите за възнаграждение за брокерски услуги.

Ако се използва същия примерен казус за офис помещението от декември, 2025 г. за нетна цена от 100 000,00 лв., цената на придобиване може да достига до 106 600 лв. за дружеството-купувач и съответно нетно до 93 400,00 лв. за дружеството-продавач.

Към момента на продажбата, данните за начислената (натрупаната) амортизация са същите в размер на 24 000,48 лв. (144 месеца x 166,67 лв.).

При продажбата на имота се съставят аналогични на вече посочените счетоводни статии, като за данъчни цели при допустимо данъчно намаление (облекчение), картината по приходната операционно-резултатна сметка в дружеството-продавач, би изглеждала по следния вид:

с/ка от гр. 70 Приходи от продажба на ДМА

Д-т	К-т
25999,52	93400,00

Величината на кредитното салдо, което ще се отнесе по кредита на с/ка „Печалби и загуби от текущата година“ в края на отчетния период и при равни други условия би подлежало на облагане с 10 % данък печалба е 67 400,48 лв. Така данъчната основа по линия на тази сделка би могла да бъде 67 400,48 лв., а дължимият корпоративен данък (при равни други условия), съответно – 6740,05 лв.

При направената оптимизация се вижда, че разликата между сумата, която се установява като дължим данък в приходната администрация е пренебрежимо малка (60 лв.).

Използването на подобен вид оптимизация и включването на възможни данъчни облекчения като допустими намаления при данъчното преобразуване в данъчното законодателство, би улеснило процесите на сравнение на цените, преминаването през оценители на имоти и би намалило броя и ефекта от порочните практики, свързани с изкуствено занижаване на продажните цени на недвижими имоти между свързани лица при тяхното нотариално изповядване и съответното последващо счетоводно отчитане и данъчно документиране. По този начин, за данъчни цели, справедливо се намаляват приходите от продажба на имота със стойност равна на разходи, които биха възникнали при сделка между несвързани лица и не се нарушава принципа на независимите пазарни отношения.

Подобна законодателна промяна в ЗКПО би предоставила възможност за улеснена процедура, която би допринесла за добра практика и справедливи финансови (данъчни) облекчения за бизнеса, осъществяван в рамките на свързани предприятия, но приравнявайки ги към независими такива.

Заклучение

Предимствата на предложения подход за възможни финансови и данъчно-нормативни оптимизации са систематизирани и посочени, както следва:

- Облекчаване на необходимите нормативни процедури от проверяващите и от самите търговски дружества в контекста на регулацията на трансферното ценообразуване между свързани лица;

- Минимални разлики по отношение на данъка от гледна точка на фискалния интерес, но справедлив подход за данъчно облекчение за предприятия, които са свързани лица, но рабо-

тят така или иначе при пазарни условия и в конкурентна среда;

- Не предполага повод за измами – подобни операции съществено намаляват вероятността от злоупотреби;

- Точни стойностни изчисления с фиксиран коефициент, което не позволява отклонения, заради условности;

- Улесняване на работата на приходната администрация с лесна и бърза проверка.

Литература

Закон за данък върху добавената стойност (ЗДДС), в сила от 01.01.2007 г. Обн. ДВ, бр. 63 от 4 август 2006 г., с посл. изм. и доп. ДВ, бр. 115 от 30 декември 2025 г.

(Zakon za danak varhu dobavenata stoynost (ZDDS), v sila ot 01.01.2007 g. Obn. DV br. 63 ot 4 avgust 2006g., s posl. izm. i dop. DV, br. 115 ot 30 dekemvri 2025g.)

Закон за корпоративното подоходно облагане /ЗКПО/, в сила от 01.01.2007 г., Обн. ДВ, бр. 105 от 22 декември 2006 г. с посл. изм. и доп. ДВ, бр. 30 от 27 март 2026 г.

(Zakon za korporativното podohodno oblagane /ZKPO/, v sila ot 01.01.2007 g., Obn. DV, br. 105 ot 22 dekemvri 2006 g. s posl. izm. i dop. DV, br. 30 ot 27 mart 2026 g.)

Колев, О. (2025) „Трифакторен модел за оценка на активи в контекста на дългосрочно времево отместване над две декади“, *XXVII International Scientific Conference „TRANSPORT 2025“*, ВТУ „Т. Каблешков“.

(Kolev, O. 2025, „Trifaktoren model za ocenka na aktivni v konteksta na dylgosrochno vremevo otmestvane nad dve dekadi“, *XXVII International Scientific Conference „TRANSPORT 2025“*, VTU „T. Kableshekov“)

МФ (2025) *Мотиви към проект на Наредба за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени*. Available at: <https://www.strategy.bg/bg/public-consultations/1160>

(MF (2025) *Motivi kam proekt na Naredba za reda i nachinite za prilagane na metodite za opredelyane na pazarnite tseni*. Available at: <https://www.strategy.bg/bg/public-consultations/1160>)

МФ (2006) Наредба № Н-9 от 14 август 2006 г. за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, Издадена от министъра на финансите, Обн. ДВ, бр. 70 от 29 август

2006г., отменена с ДВ, бр. 96 от 11 ноември 2025 г.

(МФ (2006) Наредба № N-9 от 14 август 2006 г. за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени, Издадена от министара на финансите, Обн. ДВ, бр. 70 от 29 август 2006г., отменена с ДВ, бр. 96 от 11 ноември 2025 г.)

МФ (2025), Наредба № Н-3 от 7 ноември 2025 г. за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени - ДВ, бр. 96 от 11 ноември 2025 г., в сила от 01.01.2026 г.

(МФ (2025), Наредба № N-3 от 7 ноември 2025 г. за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени - ДВ, бр. 96 от 11 ноември 2025 г., в сила от 01.01.2026 г.)

НАП (2008) Методология за трансферно ценообразуване – Наръчник по трансферно ценообразуване.

(НАП (2008) Metodologiya za transferno tsenoobrazuvane – Narychnik po transferno tsenoobrazuvane)

Нецева-Порчева, Т. (2013) „Използване на трансферните цени във фирменото управление“,

Научна конференция „Стратегическото планиране и програмиране: настояще и бъдеще“, УНСС, София, стр. 363-374.

(Netseva-Porcheva, T. (2013) „Izpolzvanе na transfernite tseni vav firmenoto upravlenie“, *Nauchna konferenciya „Strategicheskoto planirane i programirane: nastoyashte i badeshte“*, UNSS, Sofiya, pp. 363-374)

PhD student Kiril Angelov
University of Insurance and Finance,
Department of Accounting and Auditing
1618 Sofia, Gusla Str., No 1
E-mail: kiril.k.angelov@gmail.com

Prof. DSc Desislava Yosifova
T. Kableshkov University of Transport,
Department of Economy and Accounting in Transport
1574 Sofia, Geo Milev Str., No 158
E-mail: dyosifova@vtu.bg