

РЕШЕНИЕ

№ 26914

гр. София, 03.07.2026 г.

В ИМЕТО НА НАРОДА

АДМИНИСТРАТИВЕН СЪД - СОФИЯ-ГРАД, Първо отделение 14 състав, в публично заседание на 18.05.2026 г. в следния състав:

СЪДИЯ: Пламен Горелски

при участието на секретаря Александра Вълкова, като разгледа дело номер **4638** по описа за **2024** година докладвано от съдията, и за да се произнесе взе предвид следното:

Съдебното производство е проведено по реда на чл. 156 – 161 от Данъчно-осигурителния процесуален кодекс, вр. Закона за корпоративното подоходно облагане.

Адвокат – пълномощник на законните представители на „СОФИЯ МЕД“ АД е оспорил РЕВИЗИОНЕН АКТ № Р-29002922007822-091-001/20.12.2023 г., издаден от органи по приходите при Териториална дирекция на НАП „Големи данъкоплатци и осигурители“, потвърден от директора на Дирекция „Обжалване и данъчно-осигурителна практика“ – С., с Решение № 372/22.03.2024 г.

В съдебното производство дружеството – жалбоподател е представявано от адвокат В. Я., който: поддържа жалбата; ангажира заключение на съдебносчетоводна експертиза; претендира възстановяване на разноските за водене на делото, съгласно представен списък (л. 702 от делото); представена е допълнително писмена защита.

Ответникът, чрез юрисконсулт: оспорва жалбата; желае присъждане на юрисконсултско възнаграждение и възразява за прекомерност на адвокатското; представена е писмена защита, съдържаща включително доводи за некредитиране заключението на съдебносчетоводната експертиза.

Процесната ревизия е възложена с редовно издадени от компетентен орган по приходите заповеди (л.л. 103-106 от делото), за определяне задължения на дружеството, за: корпоративен данък, за 2016 г.; данък върху дивидентите и ликвидационните дялове на юридическите лица и данък върху доходите на чуждестранни юридически лица по Закона за корпоративното подоходно облагане, за периода от 01.10.2016 г. до 31.12.2016 г.

Съставен е ревизионен доклад (л. 140), срещу който е подадено възражение. Възражението е

обсъдено подробно от издателите на ревизионния акт и е прието за неоснователно. Издаден е процесният РА № Р-29002922007822-091-001/20.12.2023 г. (л. 130) от компетентни органи по приходите, с който е увеличен финансовият резултат за 2016 г., на основание чл. 15, вр. чл. 16, ал. 1 ЗКПО, със сумата от общо 1 913 316, 89 лв., във връзка със сделки, със свързани лица, както следва: получаване на посреднически услуги - 32 444, 30 лв.; покупка на медни катоди от „Халкор“ -Гърция - 560 872, 79 лв.; продажба на продукция - 1 319 999, 80 лв., съответно – намалена е декларираната данъчна загуба за 2016 г., в размер на 1 224 160, 50 лв. и е определена на 0, 00 лв., при което не е установен корпоративен данък за внасяне.

Дружеството – жалбоподател е оспорило ревизионния акт пред решаващия административен орган, който с Решение № 372/22.03.2024 г. (л. 32) го потвърдил.

„София мед“ АД е декларирало като основен предмет на дейност през ревизионния период „производство на метални изделия (пръти, шини, телове и профили) от сплави, съдържащи мед, цинк и олово. Дружеството е осъществявало търговски отношения със свързани лица (посочени на стр. 3 от РД (л. 141 от делото), които са под общия контрол на ВИАХАЛКО СА – крайната компания на корпоративната група. Транзакциите са свързани с покупки, продажби и обработка на медни и цинкови продукти (готова продукция и полуфабрикати), и основни материали. Сделките са обобщени в представен на ревизиращите органи „Местен доклад за трансферно ценообразуване“. Те извършили анализ на трансферното ценообразуване (анализ на риска, функционален анализ, икономически анализ), с цел проверка, дали резултатът от тези сделки е в съответствие с независимите пазарни отношения и правилата за трансферно ценообразуване, предвид Ръководството на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие.

Процесуалните действия на ревизиращите органи са описани в доклада и са възприети изцяло от издателите на ревизионния акт. Установено е, че дружеството е отчитало отрицателни финансови резултати за дълъг период от време – от 2020 г. до 2016 г., вкл. Този резултат, според приходните органи не съответства на относително стабилната тенденция на нарастване цената на цинка и медта, и задържането на постигнатите ценови нива за периода. От „София мед“ АД е представена Документация за трансферно ценообразуване, за 2016 г., съдържаща информация за анализ на компанията и индустрията, анализ на пазара и функциите, икономически анализ, вътрешногрупови споразумения, и приложения. Документацията, в унисон с чл. 63 от Наредба № Н-9/ 14.08.2006 г. „за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени“ (отменена, считан от 01.01.2026 г., в сила за ревизионния период 2016 г.) е приета от ревизиращите, като подходяща основа за извършване оценка за съответствието на цените по сделките на дружеството със свързаните лица и с пазарните цени, по отношение всички разглеждани сделки за ревизионния период. Каза се по – горе, че след анализ ревизиращите органи по приходите приели наличие на основанието по чл. 15, вр. чл. 16, ал. 1 ЗКПО за увеличаване на финансови резултат с общо 1 913 316, 89 лв., във връзка със сделките за: получаване на посреднически услуги; покупка на медни катоди от „Халкор“; продажба на продукция.

1. Относно сделките за покупка на посреднически услуги.

„София мед“ АД е получавало посреднически услуги, както от свързани, така и от несвързани лица. Характерът на посредническата услуга и условията, при които тя се предоставя са съпоставими за свързани и несвързани лица. За установяване, доколко търговските и финансови взаимоотношения между свързани лица отговарят на пазарен принцип е избран като метод за трансферно ценообразуване „Метод на сравнимите и неконтролируеми цени“ (МСНЦ), който е приложен за разглежданите сделки, на база вътрешни, съпоставими данни. Тъй като не са налице обществено достъпни данни за посреднически услуги, оказвани между трети лица, които да имат

необходимата степен на съпоставимост, не са използвани външни сравними сделки за прилагането МСНЦ. Установено е, че процесните сделки, реализирани с помощта на посредници са с различни характеристики, по отношение вида продукция, географско местоположение на краен получател, общо количество на реализирани продажби от съответния вид продукция. Поради това ревизиращият екип е извършил допълнително групиране на сделките, за да отчетат разликите в условията по сделките за продажби, които оказват влияние върху размера на посредническото възнаграждение, понеже същото е в пряка зависимост от условията по сделките за продажби. Самото дружество в документацията за трансферно ценообразуване за 2016 г. е формирало възнаграждението на посредниците, на база процент от продажната цена. Извършено е сравнение на комисионата, като процент от нетната продажна цена към свързани лица, спрямо комисионната, като процент от нетната продажна цена към несвързани лица. Защото изборът на „София мед“ АД за формиране размера на възнаграждението на посредниците е в пряка зависимост от условията на продажбите, ревизиращият екип е избрал допълнителни критерии за сравняване и групиране на сделките за продажби, предмет на посредническите услуги. Приложените допълнителни критерии за сравнение, с цел повишаване на съпоставимостта са: а) вид продукция; б) географско местоположение на крайния получател; в) общо количество на реализираните продажби от съответния вид продукция. По отношение вида продукция сделките са разделени в групи, в зависимост от продуктовете линии, както следва: екструдирани продукти; продукти от валцово производство. За продуктите от леярно производство, производство на тръби и производство на покривни продукти не е извършено допълнително групиране, тъй като през ревизиращия период те са продавани без посредник. Прието е, че на сравняване подлежат само сделките от останалите две продуктови групи. Разделението по продуктови групи е с цел отчитане евентуални разлики в условията на пазарните сегменти, при които се реализират различните видове продукция.

По отношение крайния получател сделките са разделени в зависимост от неговото географското местоположение. Избрани са само сделки, осъществени в държави от Европейската икономическа зона или Ш., тъй като това е географският регион, в който основно оперират и посредниците - свързани лица.

По отношение третия допълнителен критерий - общо количество на реализираните продажби от съответния вид продукция сделките са групирани от всяка продуктова линия, като са разделени на две групи: малки по обем (общото количество на реализираните продажби не надхвърля 1 000 тона) и големи по обем (общото количество на реализираните продажби е над 1 000 тона). Съобразно политиката на дружеството за трансферно ценообразуване като основен критерий за сравнение на цените по сделките със свързаните и с несвързани лица е използвано съотношението между сумата на комисионата, платена на всеки посредник за продажби през годината на продукцията от всяка продуктова линия, и сумата на нетните продажни цени на съответните продажби. Изборът на нетната продажна цена е определен от ревизиращите като по-надежден критерий от фактурната стойност, защото при формирането на последната участват и разходите за комисионна на посредника, чийто размер е подложен на проверка. Отново сделките са групирани въз основа на посочените по-горе допълнителни критерии. Определено е, кои от сделките за продажба на продукцията към свързани лица са относими към сделки за продажба на продукцията към несвързани лица. Образувана е редица от стойности, от комисионни по сделки за продажба на продукцията към несвързани лица. Извършено е сравняване на платените комисионни по сделки със свързани лица, спрямо сделките към несвързани лица. При отклонение на разглежданите контролирани сделки от горната граница на съответната редица от вътрешни съпоставими сделки е извършена корекция, чрез приравняване към средно претеглената стойност

на комисионата, платена за екструдирани продукти. Това се е наложило, тъй като след анализ и систематизиране на събраната информация е установено, че възнаграждението, което „София мед“ АД е плащало на свързани лица за предоставени му комисионни услуги се отклонява от принципа на независимите пазарни отношения. Общата сума на корекцията за покупка на посреднически услуги е 32 444, 30 лв.

Относно сделките по покупка на суровини - медни катоди от „Halcor“ - Гърция.

„София мед“ АД е отчитало разходи за лихви, във връзка със сключено с HALCOR споразумение от 01.01.2026 г. за покупка на медни катоди, цената по което е определена като средна цена за мед, публикувана от Лондонската борса за метали, за определен котационен период, плюс премия, договорена на годишна база, заедно с лихва за отложено плащане. Дружеството е обяснило писмено начина на ценообразуване при покупка на медни катоди, като е представен и пример на изчисляване стойността на фактура. Ревизиращите констатирани, че в представената документация за трансферно ценообразуване не се съдържа изследване, което да доказва пазарен размер на отчетените разходи за лихви по споразумението. Позовавайки се на понятието „пазарна лихва“ (§1, т. 32 ДР ЗКПО) приели, че договорената лихва не следва да се различава от пазарната лихва. Предвид липсата в представената документация за трансферно ценообразуване на анализ за съответствие на начислените разходи за лихви по споразумението с пазарните нива, и с оглед чл. 62 от Наредба №Н-9/14.08.2006 г. и чл. 116, ал. 4 ДОПК ревизиращият екип приел, че за случая е приложим „Методът на сравнимите неконтролирани цени“, като е отчетено, че този метод е препоръчителен за прилагане пред всички останали методи, защото е най-директен и надежден начин за прилагане принципа на независими пазарни отношения. За подходящи неконтролирани сделки са приети лихвите по получени от ревизираното дружество краткосрочни заеми. Изчислена е лихвата за отложено плащане, като разлика между фактурираната цена за всяка отделна сделка за купуване на медни катоди от Halcor и цената, определена от средната цена на мед, публикувана на Лондонската борса за определения котационен период, плюс премия. Изчислен е процент на лихвата за всяка доставка поотделно. От годишните финансови отчети на ревизираното дружество е взет среднопретегленият лихвен процент по краткосрочни банкови заеми в годишен аспект и е приравнен към съответния период на отложено плащане към Halcor. За 2016 г. средно претегленият лихвен процент по краткосрочни банкови заеми е 5, 10%. Сравнен е лихвеният процент на всяка доставка, платен от дружеството, със среднопретегления лихвен процент по краткосрочните банкови заеми и е извършена корекция на всички суми, платени с лихвен процент, по-голям от среднопретегления лихвен процент за съответния период на отложено плащане. Общата сума на корекцията по всички доставки на катоди за 2016 г. е 560 872, 79 лв.

Относно сделките за продажба на продукция.

„София мед“ АД е продавало продукция на свързани лица. За доказване съответствието на цените с пазарните такива, според представената от дружеството документация за трансферно ценообразуване е използван „Методът на увеличената стойност“, който е приет от ревизиращите като принципно подходяща база за сравнение. За определяне рентабилността на сделките дружеството приело показателя за „марж на приноса“, по отношение всички продажби на продукцията от съответната група, реализирани към един клиент през годината. Маржът се изчислява като съотношение между сумата, получена като разлика между преработвателната цена, намалена с променливите разходи, отнесена към стойността на променливите разходи. За ревизирания период е представена редица от пазарни стойности, базирани на вътрешни съпоставими сделки с несвързани лица. Получен е изключително широк диапазон от стойности (РД, л. 153 от делото). Органите по приходите приели този широк диапазон като основание да се

счита, че не всички сделки с продукцията от съответната група, с несвързани лица са еднакво съпоставими на тестваните контролирани сделки, поради което „Методът на увеличената стойност“ е приложен неправилно в конкретния случай. Предвид на това сделките с независими лица са групирани въз основа на допълнително приети от ревизиращия екип критерии и съпоставяне на показателя „марж на приноса“ по тези сделки, с маржа на приноса по контролираните сделки, попадащи в съответната група, съобразно избраните критерии. Целта на допълнителното групиране е да се отчетат разликите в условията в сделките, които оказват влияние върху нормата на печалба. Възприетите от ревизиращия екип допълнителни критерии за групиране са: изключване на сделки, при които себестойността на метала или постоянните разходи са равни на нула; клиентите са разпределени в три групи по показател „обща себестойност на метала“ за всички изпълнени поръчки, в рамките на съответната година, като са формирани три групи, съответно: първа група - над 5 млн. лв.; втора група - между 5 млн. лв. и 1 млн. лв.; трета група - под 1 млн. лв.; въведен е географски критерий, като за съпоставими сделки са приети единствено такива, чийто краен получател е от държава в Европейската икономическа зона или Ш.. По отношение контролираните сделки и CPW AMERICA Co за съпоставими са приети само такива, чийто краен получател е държава в С. Америка; по критерия „вид на продукцията“ избраните сделки са групирани в 32 различни категории. Критерият е въведен, тъй като е установено съществено различие в показателя „променливи разходи за тон“, при продукцията от различните категории. Изчислен е показателят „марж на приноса“, след корекция в нетната преработвателна цена, отразяваща корекциите на комисионните между свързани лица. Получената преработвателна цена е намалена със сумата, представляваща резултат от премии и дискаунти на метала, тъй като е прието, че по този начин се постига по-голяма последователност в избрания подход, а именно - разходите за комисионни да бъдат изключени от разходната база, при прилагането „метода на увеличената стойност“, чийто размер е подложен на проверка. В резултат на тези изчисления е извършено преобразуване, в посока увеличаване на финансовия резултат за 2016 г. с 1 319 999, 80 лв.

Защитната теза на оспорващото дружество, обобщена в писмената защита е следната: „От събраните по делото доказателства и от заключението на ССЕ се установява по несъмнен начин, че при анализа на контролираните сделки на „С. Мед“ със свързани лица ревизиращият екип е приложил непоследователна и необоснована методология, в противоречие с изискванията на ЗКПО и Наредба № Н-9; в хода на настоящото производство „С. Мед“ е представило допълнителен анализ на съпоставимостта по отношение на посредническите услуги, при който комисионите са калкулирани като фиксирана стойност на тон, а не като проценти. Резултатите от допълнителния анализ показват, че комисионите на всички дружества - свързани лица, попадат в обхвата от пазарни стойности, формиран от съпоставими сделки с несвързани лица. На база на изложеното, условията на сделките по покупка на посреднически услуги съответстват на принципа на независимите пазарни отношения и корекция не следва да бъде извършена; представения пред съда анализ, основан на МТНП се явява надежден метод за определяне на пазарния характер на комплексната дейност на Дружеството и обоснова прилагането му. Този анализ „е надежден за определяне на пазарния характер на комплексната дейност на Дружеството и потвърждава позицията на „С. мед“ още във фазата на ревизията – заключение, до което е достигнало и вещото лице, констатирайки, че „допълнителният анализ обосновава пазарния характер на комплексната дейност на С. Мед, въз основа на Метода на трансакционната нетна печалба; относно посредническите услуги -

органите по приходите не са възприели предоставения анализ и са извършили собствена допълнителна категоризация, с която са разширили първоначално предоставените анализи. Именно тази категоризация оспорваме; според вещото лице „при анализа на комисионните за посреднически услуги физическите свойства на продукта имат второстепенно значение, тъй като обект на анализ е услугата по посредничество, а не самата стока“, следователно допълнителното групиране по вид продукция, въведено от НАП не повишава съпоставимостта, а изкуствено я стеснява; неоснователно ревизиращият екип е направил разделение на анализа, на база продадено количество от агентите, а именно: количество, равно или над 1 000 тона и количество под 1 000 тона, защото комисионата не зависи от продаденото количество, а е калкулирана като евро/долар/франк на тон, като тази сума е фиксирана, без значение от продаденото количество; според вещото лице органите по приходите не са извършили анализ за обосноваване на конкретния праг и не са изследвали, дали резултатите биха се променили при алтернативни прагове - например 800 или 1200 тона; ценообразуването на комисионата не зависи от региона, в който клиентът или агентът са базирани; клиентите на „С. Мед“, включително тези, спечелени с помощта на агенти са основно големи производители/строителни дружества или търговци на метални продукти, които продават разглежданите продукти в няколко географски региона по целия свят; поради това сделките, осъществени извън ЕИП и Ш. не трябва да бъдат изключени като несъпоставими, доколкото по този начин съпоставимият обхват се променя необосновано; в хода на настоящото производство „С. Мед“ е представило допълнителен анализ на съпоставимостта по отношение на посредническите услуги, при който комисионите са калкулирани като фиксирана стойност на тон, а не като проценти; резултатите от допълнителния анализ показват, че комисионите на всички дружества - свързани лица попадат в обхвата от пазарни стойности, формиран от съпоставими сделки с несвързани лица; на база на изложеното, условията на сделките за покупка на посреднически услуги съответстват на принципа на независимите пазарни отношения и корекция не следва да бъде извършена; неправилен е подходът на ревизиращия екип, който приравнява отсрочването на плащането по търговска доставка на банково кредитиране и приема банковите заеми на „С. Мед“ за съпоставима база, без да отчете, че отсроченото плащане е институт на търговското право (чл. 327, ал. 1 ТЗ), при който кредитът е стоков, а не паричен, и условията му не са тъждествени с тези на банков заем; относно сделките по продажба на продукция - органите по приходите са приложили неправилно Метода на увеличената стойност, поради което са достигнали до методологично необоснован и непълен резултат, който не отговаря на изискванията на Наредба № Н-9, относно анализа на съпоставимостта и надеждността на използваните сравними сделки; вместо да извърши пълна и последователна преценка на всички релевантни фактори, влияещи върху нормата на надбавката, приходната администрация е изградила анализа си върху допълнително и необосновано сегментиране на вътрешните сравними сделки, както и върху частично използване на наличните счетоводни и аналитични данни, поради което изведените резултати не могат да служат като годно основание за корекция на финансовия резултат по чл. 15, вр. чл. 16, ал. 1 и чл. 78 ЗКПО; допълнителната категоризация на

вътрешните сравними сделки, извършена от органите по приходите при прилагането на Метода на увеличената стойност е необоснована и не отговаря на изискванията за надежден анализ на съпоставимостта; при прилагането на МУС органите по приходите са използвали наличната информация селективно, без да е налице пълната, необходима за анализа информация и без да извършат цялостна и последователна преценка на всички фактори, каквото е изискването по силата на закона, а от друга страна и в противоречие на икономическа логика, влияеща върху нормата на надбавката; при така установените нарушения не може да се приеме, че е доказано отклонение от принципа на независимите пазарни отношения, а още по-малко, че е налице достатъчно надеждна фактическа основа, в съответствие с нормативните изисквания, която да обоснове увеличение на финансовия резултат по чл. 15, вр. чл. 16, ал. 1 ЗКПО“.

Тези обобщаващи изводи се градят почти изцяло и върху заключението на приетата съдебносчетоводна експертиза, което подробно е коментирано, като се счита, че: „извършените корекции от органите по приходите са в нарушение на нормативните изисквания и се проявяват по отношение на: (1) сделките по покупка на посреднически услуги; (2) сделките по покупка на суровини - медни катода от „Халкор С.А.“; и (3) сделките по продажба на продукти. Налице е непоследователност при подбора и прилагането на сравнителни критерии, липса на достатъчна обосновка на ключови допускания в анализа, както и неизвършване на необходимите корекции за съпоставимост, което води като последица до извод, че получените резултати от страна на органите по приходите не са обосновани и не могат да послужат като основание за извършване на корекции и за увеличаване на финансовия резултат на Дружеството“.

От своя страна процесуалният представител на ответника, като поддържа изложените в Решение № 372/22.03.2024 г. мотиви: подкрепя процесуалните действия на ревизиращите органи по приходите, използваните от тях методи за определяне пазарните цени и заключенията им; дискредитира представените от ответника по време на съдебното производство (на 20.11.2024 г.) писмени доказателства („Допълнителен анализ на комплексната дейност на „С. мед“ и „Допълнителен анализ на сделката за покупка на суровини (медни катода) от Halcor), приети в съдебното заседание на 13.10.2025 г., ползвани от вещото лице при изготвяне на заключението, като счита същите за „новосъставени и представени пред Съда, именно за целите на процеса“; твърди, че: „с представения „допълнителен анализ“ оспорващият се домогва да игнорира приложения вече от него „метод на увеличената стойност“ (МУС), „метод на сравнимите неконтролирани цени“ (МСНЦ), съгласно документацията за трансферно ценообразуване за 2016 г., дадена в хода на ревизията“, като „поддържа приложимост на друг метод — „метода на транзакционната нетна печалба“ (МТН) по отношение покупката на посреднически услуги; значението на анализа в тази документация е съобразяването с пазарните условия на сделките, които дружеството извършва със свързани лица и това налага своевременното извършване на този анализ, т.е. - анализът следва да предхожда сделките, а те да са съобразени с пазарните условия; в случая новосъставеният „допълнителен анализ“ очевидно има за цел обосноваване на пазарните

цени впоследствие, при което целта му не е изследване на обективните пазарни предпоставки, а „оправдаване“ на цените на сделките със свързани лица; така коментираният анализ нямат характер на писмени доказателства, а единствено изявления, направени с оглед организирането на защитата, но не обективни данни, които да послужат на избраните от самото ревизирано лице в Местния доклад за трансферно ценообразуване методи за определяне на пазарните цени“. Още, според пълномощника на ответника: „вещото лице потвърждава, че за голяма част от зададените въпроси фактите не се установяват чрез счетоводна отчетност и за същите липсват данни при ревизираното дружество (информация за рисковите фактори, данни за условията по контролираните и съпоставимите неконтролирани сделки, данни за пазарните условия); в отговора на тези въпроси вещото лице потвърждава, че подобни данни не се съдържат в счетоводството на дружеството; вещото лице не е използвало каквито и да било свои независими източници на информация, посредством които да направи самостоятелен/независим анализ, а заключението е изготвено основно на база „допълнителните“ анализи, представени в съдебно заседание на 20.11.2024 г., обсъдени по-горе и на практика е възпроизвело тези анализи, които от своя страна също не са подкрепени от независими информационни източници“.

АДМИНИСТРАТИВЕН СЪД С. – ГРАД, след анализ на изложените констатации, на становището на ответника и това на оспорващото дружество, излага следните мотиви по същество.

Жалбата е процесуално допустима, но е неоснователна.

Заключението на съдебносчетоводната експертиза (както е отбелязано от вещото лице) се основава, вкл. и на вече споменатите, представени за първи път в съдебното производство „Допълнителен анализ на комплексната дейност на „С. мед“ и „Допълнителен анализ на сделката за покупка на суровини (медни катоди) от Halcor). Заключението услужливо отговаря на удобно поставени от защитата на дружеството въпроси.

От представената в хода на ревизията документация за 2016 г., за трансферно ценообразуване при продажбата на готова продукция е установено, че дружеството е избрало „Метода на увеличената стойност“ и органите по приходите са се съобразили с това. В хода на ревизията е оспорен само начинът на прилагането му. С предоставения на вещото лице допълнителен анализ дружеството се позовава на „Метода на транзакционната нетна печалба (МТНП) и вещото лице е изградило заключението си именно върху този метод.

Съдът съобразява експертното заключение, доколкото счита, че то способства за изясняване на основания спорен предмет, включително критериите, по които ревизиращият екип е извършил допълнително групиране на реализирани, чрез посредници сделки и впоследствие – сравняване размерите на комисионните възнаграждения по сделки, съответно със свързани и с несвързани лица. Според Съда обаче, експертното заключение в частта, основаваща се на новопредставените „Допълнителен анализ на комплексната дейност на „С. мед“ и „Допълнителен анализ на сделката за покупка на суровини (медни катоди) от Halcor) не следва да бъде кредитирано, защото тези анализи не представляват писмени доказателства, които да са били налични

към периода на ревизионното производство, с оглед на което за ревизиращия екип не е съществувала възможност да извърши преценката, по смисъла на чл. 63 от Наредба № 9/14.08.2006 г. (отм.). Споделени са доводите на ответника в тази връзка, че „значението на анализа е съобразяването с пазарните условия на сделките, който дружеството извършва със свързани лица и това налага своевременното извършване на този анализ, т.е. - анализът следва да предхожда сделките, а те да са съобразени с пазарните условия; в случая новосъставеният „допълнителен анализ“ очевидно има за цел обосноваване на пазарните цени впоследствие, при което целта му не е изследване на обективните пазарни предпоставки, а „оправдаване“ на цените на сделките със свързани лица“. От друга страна, както правилно отбелязва процесуалният представител на ответника: вещото лице „не е използвало свои независими източници на информация, посредством които да направи самостоятелен/независим анализ, а заключението е изготвено основно на база „допълнителните“ анализи, представени в съдебно заседание на 20.11.2024 г. и обсъдени по-горе; заключението на практика възпроизвежда тези анализи, които от своя страна също не са подкрепени от независими информационни източници.

В търговските си отношения свързаните лица уговорят условия, които не винаги съответстват на условията, които установяват помежду си несвързани лица. Особените взаимоотношения, които са налице между свързаните лица най-често се изразяват в договаряне на цени, които се отклоняват от цените, по които независими лица търгуват помежду си, при съпоставими пазарни условия. Данъчният ефект от наличието на специални уговорки между свързаните лица е вероятността за произволно формиране на печалбите и доходите на участващите дружества, а оттам и манипулиране на техните данъчни задължения. С оглед ограничаване на тази възможност в ЗКПО (Глава четвърта) са въведени специални правила за определяне данъчния финансов резултат, когато свързани лица осъществяват търговските си отношения при условия, отличаващи се от условията между независими лица. Правилата за облагане при сделки между свързани лица са уредени и с чл.116 ДОПК и Наредба № Н-9/14.08. 2006 г. на министъра на Министерство на финансите (отм.), „за реда и начините за прилагане на методите за определяне на пазарните цени“.

Според разпоредбата на чл. 15 ЗКПО, „когато свързани лица осъществяват търговските и финансовите си взаимоотношения при условия, които оказват влияние върху размера на данъчния финансов резултат (върху размера на печалбите и доходите), отличаващ се от условията между несвързани лица, данъчния финансов резултат (печалбата и доходите им) се определя и се облага с данък при условията, които биха възникнали за несвързани лица“. Според чл. 9, ал. 1 от Модела на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) *„Когато между две свързани лица в техните търговски или финансови отношения са приети или наложени условия, различни от тези, които биха били приети между независими лица, тогава всяка печалба, която, ако ги нямаше тези условия би възникнала, но поради тези условия не е възникнала за едно от лицата, може да бъде включена в печалбите на това лице и съответно обложена с данъци“*.

Разпоредбата на чл. 16, ал. 1 с.з. постановява, че „когато една или повече сделки, включително между несвързани лица, са сключени при условия, чието изпълнение води до отклонение от данъчно облагане, данъчната основа се определя, без да се вземат под

внимание тези сделки, някои техни условия или тяхната правна форма, а се взема под внимание данъчната основа, която би се получила при извършване на обичайна сделка от съответния вид по пазарни цени и насочена към постигане на същия икономически резултат, но която не води до отклонение от данъчно облагане“. Определението за „пазарна цена“ е дефинирано с § 1, т. 8 ДР на ДОПК, „пазарна цена“, като „сумата без данъка върху добавената стойност и акцизите, която би била платена при същите условия за идентична или сходна стока или услуга по сделка между лица, които не са свързани“. Методите за определяне на пазарните цени, според § 1, т. 10 ДР ДОПК са: а) методът на сравнимите неконтролирани цени между независими търговци; б) методът на пазарните цени, където обичайната пазарна цена е цената, използвана в процеса на продажба на стоки и услуги в непроменена форма на независим партньор, намалена с разходите на търговеца и с обичайната печалба; в) методът на увеличената стойност, при който обичайната пазарна цена се определя, като себестойността на продукцията се увеличи с обичайната печалба; г) методът на транзакционната нетна печалба; д) методът на разпределената печалба. Методите за определяне на пазарните цени се прилагат въз основа на сравнение между контролирана и съпоставима неконтролирана сделка – чл. 5 от Наредба № Н-9/14.08. 2006 г. Методите за определяне на пазарните цени се прилагат с цел постигане на резултат, който би бил постигнат в обичайни търговски или финансови взаимоотношения между независими лица при съпоставими условия – чл. 4 от наредбата. Чл. 62 от Наредбата указва на органите по приходите да започнат анализа на определените цени, като следват избрания от задълженото лице метод, но когато се установи, че избраният от задълженото лице метод не води до резултат, който би бил постигнат в обичайни търговски или финансови взаимоотношения между независими лица при съпоставими условия, той прилага метод, съответстващ на целта по [чл. 4](#).

Тежестта да докаже наличието на свързаност и на основанията за прилагане правилата за трансферно ценообразуване е на ревизиращите органи. Предвид изложените в РД и в акта подробен мотиви, относно използваните методи Съдът приема, че ревизиращите органи по приходите са обосנוвали основанията да използват конкретните специални правила за определяне данъчния финансов резултат. От друга страна ревизираното лице дължи да съдейства за изясняване на релевантни обстоятелства, като представи доказателства – арг. чл. 116, ал. 1, ал. 2 ДОПК. Когато ревизиращите органи сметат и обосноват извод, че ревизираното лице не е доказало обстоятелствата по ал. 1 и ал. 2, нормата на ал. 4 ги оправомощава да установят пазарните цени, въз основа на достъпна информация или доказателства. Изискването на чл. 6, ал. 1 от Наредба №Н–9/14.08.2006 г. е, при прилагане на всички методи за трансферно ценообразуване да се извършва анализ на съпоставимостта между контролирана и неконтролирана сделка, на база факторите: 1. характеристика на продукта или услугата – предмет на сделката; 2. функции, които всяко лице, участващо в сравняваните сделки изпълнява, като се отчитат използваните активи и поетите рискове, както и условията по сравняваните сделки; 3. икономическите условия; 4. бизнес - стратегии. Целта на анализа е постигане на достоверен резултат, като съпоставимост в достатъчна степен, между сравняваните контролирана и неконтролирана сделка, изразяващи се в липса на различия, които могат съществено да повлияят върху критериите като цена, брутна печалба и нетна печалба, на които се основават различните

методи. При прилагането на методите за определяне на пазарни цени се изисква от данъчнозадължените лица да представят анализ на съпоставимостта между контролираната и съпоставимата сделка, по предварително посочени критерии.

Относно посредническите услуги.

Избраните от ревизираното дружество критерии за определяне размера на възнаграждението за посредническите услуги на база процент от нетната продажна цена реално не отразяват влиянието на факторите по чл. 20, ал. 1, т.т. 1- т. 3 от Наредбата, както и на тези по т.т. 1.33 – 1.63 от Ръководството на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), относно трансфера на материални продукти (физически свойства на продукта, качество и надеждност наличност и обем на доставките). Вярно е, че препоръките на ОИСР нямат задължителна сила, но те представляват насоки, които да бъдат взети предвид при изготвяне правила и/или процедури за изискуемите от данъчно задължените лица документите, в рамките на контрола върху сделки между свързани лица, за доказване, че сделките съответстват на принципа на независимите пазарни отношения. Категоризацията е следвало да бъде извършена от ревизираното дружество в рамките на дължимия от него анализ на съпоставимостта. Ревизиращите органи обосновано са приели да изследват допълнителни критерии за сравняване и групиране на сделките за продажби, по повод на които са оказани посредническите услуги, с именно: вид продукция, географско местоположение на крайния получател и общо количество на реализираните продажби от съответния вид продукция. При констатирано отклонение на разглежданите контролирани сделки от горната граница на съответната редица, от вътрешни, съпоставими сделки е извършена корекция, чрез приравняване към средно претеглената стойност на комисионата, платена за екструдирани продукти. Това е направено, понеже след анализ и систематизиране на събраната информация е установено, че възнаграждението, което „София мед“ АД е предоставяло на свързани лица, за предоставени му комисионни услуги се отклонява от принципа на независимите пазарни отношения. Извършена е корекция на разходите за комисионни, за производство Extruded и за регион ЕФТА, на две свързани лица – „Steelmet Romania“ S.A. и „Tepro metal“, на база обобщена справка на всички разходи за комисионни, анализирана при ревизията. Формирани са две групи, съобразени с обема и мащаба на сделките. Първото дружество е комисионер за количество под 1 000 тона, при относителен дял на комисионните 3, 20%. За сравнение е ползвана база за комисионни на несвързани лица за същия вид производство и регион, при които диапазонът варира от 0, 58% до 0, 83%. Разходът е коригиран до размера на средно претеглената величина - 0, 69%. Второто дружество е комисионер за количество над 1 000 тона, при относителен дял на комисионните 0, 60%. За сравнение е ползвана база за комисионни на несвързани лица, за същия вид производство и регион, при които диапазонът варира от 0, 41% до 0, 55%. Разходът е коригиран до размера на средно претеглената величина - 0, 45%. В резултат на направения анализ при ревизията е извършена корекция на разходите за комисионна на двете свързани лица, чрез приравняване към среднопретеглената стойност на комисионата, платена единствено за екструдирани продукти. Избраният от ревизиращите органи по приходите подход съответства и на изискванията на Ръководството на ОИСР за трансферно ценообразуване (т. 1. 33, т. 1. 36, т.т. 1. 38 - 1. 63, т.т. 2.13 - 2.16 - изискванията

за съпоставимост между контролираната и съпоставимата сделка и задължителните действия, които следва да бъдат предприети при констатиране на различия между тях). Нормите са дали основание на ревизиращите органи да извършат допълнително групиране на сделките, тъй като изборният от дружеството критерий за определяне размера на възнаграждението за посредническите услуги (процент от продажна цена) не е отразявал влиянието на факторите: „характеристики на продукта или услугата“; „условия на сделката“; „пазарни условия“, по смисъла на чл. 20, ал. 1, т.т. 1 - 3 от Наредба № Н-9/14.08.2006 г. (отм.). Общата сума на корекцията за покупка на посреднически услуги е 32 444, 30 лв. Ревизионният акт в тази част е законосъобразен и обоснован.

Относно сделките по покупка на суровини - медни катоди от HALCOR, Гърция.

„София мед“ АД е отчитало разходи за лихви по сключеното с Халкор (свързано лице) споразумение за продажба на медни катоди. Цената е определена като средна цена за мед, публикувана от Лондонска борса за метали (LME), за определен котационен период, плюс премия, договорена на годишна база, и лихва за отложено плащане. Според представения договор от 01.01.2016 г.: базовата цена се формира от: борсовата цена на тон за мед, клас „А“ в щатски долари; средна стойност за котационния период (QP), плюс премия и допълнителни такси; премията е уговорена на 102, 5 USD за тон; допълнителните такси от 6, 5% годишно за 6 месеца следва да се прилагат за разсрочено плащане; този процент зависи от промяната на финансовите разходи (ако има такава); конвентирането на валутата на цената на медта се преобразува от щ. долари в евро на дневна база, по време на котационния период на метала, с последващо осредняване на получените дневни цени в евро. От страна на „С. мед“, с оглед тежестта по чл. 116, ал. 2 ДОПК не са предоставени доказателства за съответствието на платените лихви в полза на Халкор с пазарните лихви. Доколкото се касае за „вътрешногрупови услуги“, на основание чл. 16, ал. 1, вр. чл. 15 ЗКПО се прилагат методите за определяне на пазарни цени, сред които и МСНЦ, при който се сравнява цената на услуги по контролираната сделка с цената на услуги по съпоставимата сделка. При прилагането на метода се сравняват цени, а не разходи.

„Пазарна лихва“ (§ 1, т. 32 ДР ЗКПО) е: *„лихвата, която би била платена при същите условия за предоставен или получен кредит под каквато и да е форма по сделка между лица, които не са свързани; пазарната лихва се определя според условията на пазара, като се отчитат всички количествени и качествени характеристики на сделката - форма, размер и валута на предоставените средства, срок на предоставянето им, вид, размер и ликвидност на обезпечението, кредитният риск и други рискове, свързани със сделката, профил на кредитополучателя или лизингополучателя, както и всички други условия и обстоятелства, влияещи върху размера на лихвата“.*

Констатирано е, че в представената документация за трансферно ценообразуване не се съдържа изследване, което да доказва пазарния размер на отчетените разходи за лихви, предмет на споразумението с „Халкор“ - Гърция. Поради това и на основание чл. 62, ал. 2, вр. чл. 4 от Наредба № Н-9/2006 г. (отм.) ревизиращият екип е приел, че за случая е приложим „Методът на сравнимите неконтролирани цени“, препоръчан за прилагане преди всички останали методи, защото е най-директен и надежден, по отношение принципа за независими пазарни отношения. За подходящи, неконтролирани сделки са приети лихвите по получени краткосрочни заеми от дружеството, като: е изчислена

лихвата за отложено плащане, представляваща разлика между фактурираната цена за всяка отделна сделка за покупка на медни католи от „Халкор“ и цената, определена от средната цена на мед, според LME на лихвата, за всяка доставка поотделно; от обявените годишни финансови отчети на „София мед“ АД взети данни за размерите на лихвените проценти по краткосрочни заеми; определен е среднопретегленият лихвен процент по краткосрочни банкови заеми, на годишна база; сравнен е лихвеният процент на всяка доставка, платен от дружеството, със среднопретегления лихвен процент по краткосрочните банкови заеми и е извършена корекция със всички суми, платени с лихвен процент, по-голям от среднопретегления лихвен процент за съответния период на отложено плащане; в пълен размер с РА са признати за данъчни цели всички отчетени разходи за лихви по краткосрочни и дългосрочни заеми и връзката на тези разходи с дейността. Констатираното несъответствие между размера на отчетените разходи за лихви по разглежданите сделки, с пазарния размер на лихвите (см. § 1, т. 32 ДР ЗКПО) е прието като отклонение от данъчно облагане, с оглед на което с Акта е извършена корекция (560 872, 79 лв.), по отношение всички доставки на католи за 2016 г.

С решението си ответникът е изложил мотиви и относно допълнително представените с жалбата данни за разходите за финансиране на „Халкор“, с идеята определянето на пазарните лихви да се извърши на база твърдения за размер на извършени разходи от свързаното лице, за каквито, при извършен анализ на съпоставимостта липсват данни за съответствие. Приел е, че тези данни не служат като „основа за определяне на пазарните лихви, доколкото последните се определят чрез прилагане на методите, регламентирани с §1, т. 10 ДРДОПК и Наредба № Н-9/2006 г.“, както е сторено с РА, посредством МСНЦ. Отхвърлен е и аргументът, че начисляването на лихви в по-малък размер води до отчитането на загуби за Халкор, с мотиви, че: „принципът на независимите пазарни отношения“ е в сила, както за ревизираното дружество, така и за свързаното му лице; същият е възприет в практиката на данъчните администрации на държавите, като основа за регулиране на взаимоотношения между свързани лица, по отношение въпросите за трансферно ценообразуване; именно прилагането на „принципа на независимите пазарни отношения“ гарантира еднакво третиране от данъчните администрации на различните държави, на въпроса за съответствието на договорените лихви с пазарните такива“. Съдът изцяло споделя и тези мотиви, като приема, че и в тази част ревизионният акт е правилен и обоснован.

Каза се, че представения на ревизиращите органи „Български доклад по трансферно ценообразуване към 31.12.2016 г.“ не съдържа проучване на пазарните цени, каквото дружеството е дължало да направи. С оглед на това и в унисон с изложеното по – горе, досежно експертното заключение дружеството – жалбоподател недопустимо се опита да обоснове, посредством споменатия, новосъставен анализ и чрез експертизата цени за покупка на суровини от свързаното лице, в подкрепа на което липсват писмени доказателства.

Относно сделките за продажба на продукция.

Не е спорно, че през процесния период „София мед“ АД е продавало продукция и на свързани лица. Според представената документация за трансферно ценообразуване е използван „Методът на увеличената стойност“, който е приет и от ревизиращите като

принципно подходяща база за сравнение. За определяне рентабилността на сделките дружеството приело показателя за „марж на приноса“, по отношение всички продажби на продукцията от съответната група, реализирани към един клиент през годината. Маржът е изчислен като съотношение между сумата, получена като разлика между преработвателната цена, намалена с променливите разходи, отнесена към стойността на променливите разходи. по отношение всички продажби на продукцията от съответната група, реализирани към един клиент през годината. За ревизирия период е представена редица от пазарни стойности, базирани на вътрешни съпоставими сделки с несвързани лица. Получен е изключително широк диапазон от стойности (РД, л. 153 от делото), приет от ревизиращите като основание да се счита, че не всички сделки с продукцията от съответната група с несвързани лица са еднакво съпоставими на тестваните контролирани сделки. Поради това приели за неправилно приложен „Методът на увеличената стойност“. Групирали сделките с независими лица, въз основа на допълнително приети критерии и съпоставяне на показателя „марж на приноса“ по тези сделки, с маржа на приноса по контролираните сделки, попадащи в съответната група, съобразно избраните критерии, за да отчетат разликите в условията в сделките, които оказват влияние върху нормата на печалба. Възприетите от ревизиращия екип допълнителни критерии за групиране са: изключване на сделки, при които себестойността на метала или постоянните разходи са равни на нула; клиентите са разпределени в три групи по показател „обща себестойност на метала“ за всички изпълнени поръчки, в рамките на съответната година, като са формирани три групи, съответно: първа група - над 5 млн. лв.; втора група - между 5 млн. лв. и 1 млн. лв.; трета група - под 1 млн. лв.; въведен е географски критерий, като за съпоставими сделки са приети единствено такива, чийто краен получател е от държава в Европейската икономическа зона или Ш.. По отношение контролираните сделки и CPW America Co за съпоставими са приети само такива, чийто краен получател е държава в С. Америка; по критерия „вид на продукцията“ избраните сделки са групирани в 32 различни категории. Критерият е въведен, тъй като е установено съществено различие в показателя „променливи разходи за тон“, при продукцията от различните категории. Изчислен е показателят „марж на приноса“, след корекция в нетната преработвателна цена, отразяваща корекциите на комисионните между свързани лица. Получената преработвателна цена е намалена със сумата, представляваща резултат от премии и дискаунти на метала, тъй като е прието, че по този начин се постига по-голяма последователност в избрания подход, а именно - разходите за комисионни да бъдат изключени от разходната база, при прилагането „метода на увеличената стойност“, чийто размер е подложен на проверка. В резултат на тези изчисления е извършено преобразуване, в посока увеличаване на финансовия резултат за 2016 г. с 1 319 999, 80 лв. Дружеството – жалбоподател оспорва именно извършеното с РД допълнително групиране, както и включването в числителя на формулата за изчисляване нормата на нетна печалба, на резултат от премия и дискаунт. Не се оспорва прилагането на МУС.

Съдът намира за неоснователна жалбата, по отношение и на тази част от РА.

Допълнителното групиране на сделките за продажби на продукцията е провокирано от факта, че „София мед“ АД е създадо редица от пазарни стойности, базирани на вътрешни съпоставими сделки с несвързани лица, при което е получен широк диапазон от стойности

(от 4 300, 82% до 9 555, 24%), преценен като нереален диапазон на приноса за различните производства. Целта на допълнителното групиране (арг. чл. 6, ал. 1, вр. чл. 5 от Наредба № Н-9/2006 г. – отм. и т. 1.33 от Ръководството на ОИСП за трансферно ценообразуване) е отчитане разликите в условията в сделките по продажби на продукцията, които оказват влияние върху размера на нормата на печалба - анализиране нормата на надбавката по сделки със свързани лица и съответствието ѝ с нормата на надбавка по сделки с несвързани лица. Прилагането на МУС от друга страна, предвид изискванията на чл. 30 и чл. 33 от Наредбата предполага анализ, какъвто не е бил извършен за периода 2016 г. от страна на ревизираното дружество. Противно твърденията на жалбоподателя ревизиращият екип е извършил анализ и обосновал извода за противоречие с посочените разпоредби на постигнатите от ревизираното лице еднакви резултати за продажбата на продукти, на различните пазари - доказателство за прилагане на порочни търговски практики при договаряне на условия по сделки със свързани лица.

Декларирано е от ревизираното лице, че себестойността на метала представлява повече от 80% от крайната цена на готовото изделие. Допълнителният критерий за групиране на сделките, в зависимост от себестойността на метала е в изпълнение изискването за отчитане влиянието на фактора „структура на разходите“ (чл. 33, ал. 2, т. 1 от Наредбата). Въвеждането на този критерий кореспондира с критерия за изключване от анализа на сделки, при които себестойността на метала, променливите или постоянните разходи са равни на нула.

Допълнително въведеният географски критерий - за съпоставими сделки са приети такива, чийто краен получател е държава от Европейската икономическа зона или Ш., а по отношение контролираните сделки и CPW America Co за съпоставими са приети само такива, чийто краен получател е държава в С. Америка. Прилагането на този критерий е в съответствие с чл. 33, ал. 1, т. 5 от Наредба № Н-9/2006 г. (отм.) за отчитане на пазарните условия. Реализирането на един продукт, на различни пазари неминуемо води до разлики в цените, предвид различните пазарни условия. Въпреки, че се позовавало на т. 1.55 от Ръководството на ОИСП „София мед“ АД представило данни за реализирана еднаква печалба за продадена на различни пазари продукцията.

Допълнителното въвеждане на критерий по вид на продукцията е оправдано от приложимото за всички методи изискване за анализ влиянието на фактора „характеристика на продукта или услугата“ (чл. 6, ал. 1, т. 1 от Наредба № Н-9/2006 г. – отм. и т. 1.39 - т. 1.41 и т. 2.14 - 2.15 от Ръководството на ОИСП). Така се установява влиянието на показателя „променливи разходи“. Правилно е прието, че е възможно за произвежданите от една и съща продуктова линия продукти да се изразходват различни количества материали. Именно количеството на променливите разходи, което оказва съществено влияние при определяне нормата на печалба от всеки вид продукт обуславя въвеждането на допълнителния критерий. Прилагането на МУС изисква анализ на вида на разходите за контролирана и съпоставима сделка, и отчитането на различията (т. 2.45 от Ръководството). За разлика от МУС методите на нетна печалба използват печалби, изчислени след приспадане на оперативните разходи (т. 2.48 от Ръководството на ОИСП). Изследване маржа на приноса, реализиран от групата HALCOR, като процент от направените променливи разходи неутрализира ефекта от колебанията в цените на

металите, съответно -увеличава надеждността на анализа на сравнимостта, понеже пренебрегва фактор, който не може да бъде повлиян от субектите на Групата и на резултата от анализа. В представения "Български доклад за документацията, отнасяща се за трансферното ценообразуване за приключващата фискална година (31.12.2016 г.)" за доказване пазарния характер на сделките са използвани сделки, осъществени между ревизираното дружество и трети независими лица, т.е. използвани са едни и същи активи. В т.5.3. от доклада, Раздел „Функционален анализ“ ревизираното лице предоставя информация за характеристиките на сделката, изпълняваните функции, поетите рискове, използваните активи. Ревизиращият екип се е съобразил с това. Изискванията на чл. 28 от Наредба Н-9/2026 г. (отм.) съответства на специфичния начин на ценообразуване, прилаган от групата „Халкор“. Касае се за метод, който дава по-точен и близък до пазарния резултат от двустранните методи, какъвто е „Методът на транзакционната нетна печалба“. Показателят „марж на приноса“ е изчислен след направена корекция в нетната преработвателна цена, отразяваща корекциите на комисионите при свързани лица. Така получената нетна преработвателна цена е намалена със сумата, представляваща резултата от премии и дискаунти при метала, като е сметено, че така се постига по-голяма последователност в избрания подход, а именно - разходите за суровината да бъдат изключени от разходната база при прилагането на метода на увеличената стойност. С други думи, извършеното допълнително групиране на продукцията е отчело, както обема на сделките, така и отстъпките за продадените количества, тъй като свързаните лица получават предимство, в размер на получената комисионна/отстъпка, в сравнение със сделките, с несвързани лица.

Като основателни Съдът преценява възраженията на ответника за некоректно изразени в експертното заключение твърдения: (*„от ревизиращия екип са анализирани продадената продукция по вид производство, тип, категория и стойност; не са анализирани продадените количества; изразено е принципно становище за влиянието на отстъпките върху анализираните сделки, но няма данни да са анализирани дадени отстъпки за продадени количества при извършените контролирани сделки със свързани лица и сделки с несвързани лица“*) (л. 603 от делото). Тези твърдения се опровергават от РД (л. 153 от делото).

В заключение - Ревизионен акт № Р-29002922007822-091-001/20.12.2023 г., потвърден от директора на Дирекция „Обжалване и данъчно-осигурителна практика“ – С., с Решение № 372/22.03.2024 г. е издаден от материално компетентни органи по приходите. Актът е законосъобразен и обоснован, като постановен в резултат на правилно прилагане относимите материалноправни разпоредби на ЗКПО, след съобразяване с регламентираните в ДОПК процесуални правила.

Отхвърлянето на жалбата обуславя основателност на искането за присъждане в полза на ответника, на юрисконсултско възнаграждение, което, на основание чл. 161, ал. 1, изр. четвърто, вр. изр. трето ДОПК, вр. чл. 24, изр. второ от Наредбата за заплащането на правната помощ Съдът определя в размер на 450 лева (230, 81 евро).

Водим от гореизложените мотиви и на основание чл. 160, ал. 1, ал. 2, чл. 161, ал. 1, изр. четвърто и изр. трето ДОПК, Административен съд София - град, 14^{-ти} състав,

Р Е Ш И:

ОТХВЪРЛЯ оспорването по жалбата от „СОФИЯ МЕД“ АД, против РЕВИЗИОНЕН АКТ № Р-29002922007822-091-001/20.12.2023 г., издаден от органи по приходите при Териториална дирекция на НАП „Големи данькоплатци и осигурители“, потвърден от директора на Дирекция „Обжалване и данъчно-осигурителна практика“ – С., с Решение № 372/22.03.2024 г., относно: увеличен финансовият резултат за 2016 г., на основание чл. 15, вр. чл. 16, ал. 1 ЗКПО, със сумата от общо 1 913 316, 89 лв., във връзка със сделки, със свързани лица, както следва: получаване на посреднически услуги - 32 444, 30 лв.; покупка на медни катода от „Халкор“ -Гърция - 560 872, 79 лв.; продажба на продукция - 1 319 999, 80 лв., съответно- намалена декларираната данъчна загуба за 2016 г., в размер на 1 224 160, 50 лв. и определена на 0, 00 лв., при което не е установен корпоративен данък за внасяне.

ОСЪЖДА „СОФИЯ МЕД“ АД, ЕИК:[ЕИК] да заплати на Национална агенция за приходите юрисконсултско възнаграждение, в размер на 230, 81 евро (двеста и тридесет евро, и 81 цента).

Решението подлежи на обжалване с касационна жалба пред Върховния административен съд, в 14 - дневен срок от съобщаването.

СЪДИЯ: