

СУЩНОСТЬ МЕХАНИЗМА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И РИСКИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ЕГО ПРИМЕНЕНИИ

А. И. Цыганова

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

В настоящее время компании, в том числе и международные, функционируют в жесточайших условиях нестабильности внешней среды, в связи с чем они стремятся оптимизировать финансовые результаты своей хозяйственной деятельности различными способами. Одним из таких способов выступает механизм трансфертного ценообразования, который позволяет перераспределить финансовые потоки внутри корпорации и тем самым минимизировать налоговые выплаты в пользу государства и оптимизировать конечный финансовый результат. В статье рассмотрена сущность механизма трансфертного ценообразования, используемого международными компаниями, а также определены внешние и внутренние цели его применения. Автором изучена законодательная база трансфертного ценообразования, а также проанализированы существующие методы, которые используются при контроле сделок между взаимозависимыми лицами, определены их ключевые характеристики и возможность использования. Было выявлено, что трансфертное ценообразование подвергается жесткому контролю со стороны государственных налоговых органов. В результате это может привести к возникновению существенных финансовых рисков у компании. К ним были отнесены риски, возникающие непосредственно при использовании механизма трансфертного ценообразования, а также риски по недостаточной, «тонкой» капитализации. Учет данных показателей позволяет спрогнозировать и в дальнейшем минимизировать потенциально возможные финансовые риски компании.

Ключевые слова: внутригрупповое финансирование, внутрифирменные трансферты, контролируемые сделки, финансовые риски.

THE ESSENCE OF TRANSFER PRICING MECHANISM AND RISKS OF INTERNATIONAL COMPANIES ARISING WITH ITS USE

Alena I. Tsyganova

Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow, Russia

Today companies, including international ones function in harsh conditions of external instability, thus they try to optimize their financial results in different ways. One of them is mechanism of transfer pricing, which gives an opportunity to redistribute cash flows inside the company and thus to minimize taxes to state and to optimize final finance result. The article discusses the essence of the mechanism of transfer pricing used by international companies and identifies external and internal goals of its use. The author studies legislative base of transfer pricing, analyzes the current methods applied to control deals between interdependent persons, finds their key characteristics and possibility of use. It was found out that transfer pricing is subject to strict control on the part of tax bodies and it can lead to serious finance risks of companies. They are risks arising directly in case mechanism of transfer pricing is used and risks of insufficient, 'thin' capitalization. Taking these indicators into account can help forecast and later minimize potential finance risks of the company.

Keywords: in-group financing, in-company transfers, controlled deals, finance risks.

Научно-технический прогресс вызвал ключевые изменения практически во всех сферах человеческой деятельности (в медицине, науке, образовании, промышленности, на транспорте), повсеместно произошли глобальные инновационные изменения. Не осталась в стороне и финансово-экономическая сфера, в которой усиление роли научно-технического прогресса привело к появлению двух основных тенденций: расширению территориальных границ развития бизнеса и существенному сокращению межстрановых препятствий в части перемещения финансово-денежных потоков, товаров, сырья и рабочей силы. В результате все это привело к тому, что финансово-хозяйственная деятельность стала более интернациональной, а доминирующие позиции заняли международные компании и транснациональные корпорации (ТНК).

По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), в мире насчитывается свыше 85 тыс. различных транснациональных корпораций, а также около 900 тыс. их дочерних структур, расположенных за рубежом. На долю крупнейших развитых стран, таких как Германия, Япония, Швейцария, Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Швеция, Франция, приходится свыше половины всех созданных транснациональных корпораций. Больше всего дочерних компаний данных корпораций было зарегистрировано на территории развивающихся стран, в частности Китая [3].

Нельзя не отметить, что таким компаниям присуща довольно сложная, комплексная управленческая структура – различные обособленные представительства, филиалы и дочерние компании, обладая некой степенью свободы и автономии, могут проводить собственную торговую, финансовую и стратегическую политику. Это, несомненно, делает централизованное управление их ресурсами (активами и обязательствами) ограниченным и более сложным. Более того, международные компании, как правило, сотрудничают с

большим числом внешних контрагентов (поставщики, покупатели, подрядчики, банки) и, как следствие, применяют широкий спектр финансовых инструментов, используемых для расчетов с ними, а также для инвестирования и вложения активов.

Международные компании должны учитывать особенности внутринационального законодательства тех стран, в которых они функционируют: систему налогообложения, таможенные режимы, ограничения, применяемые в определенной стране, которые могут влиять на финансовые и товарно-материальные потоки. Однако в этом есть и свои плюсы. Например, такие компании могут применять финансовые инструменты этих национальных рынков, а также специфические финансовые инструменты, находящиеся преимущественно на международном рынке. Комбинация данных инструментов позволяет компании сформировать широкий спектр стратегий финансового риск-менеджмента. В связи с этим головным бизнес-структурам крайне важно разработать различные инструменты и методы внутрифирменных денежных потоков и переводов, а также политику применения таких трансфертов. Поэтому компании при осуществлении своей деятельности часто прибегают к внутригрупповому финансированию, т. е. контролированию денежных потоков своих отдельных функциональных единиц путем предоставления им внутрифирменных трансфертов.

К основным каналам внутригруппового перемещения средств относятся:

- прямые инвестиции;
- выплата дивидендов;
- трансфертное ценообразование во внутрифирменной торговле;
- лидз-энд-лэгз;
- внутрифирменные займы, кредиты, банковские гарантии;
- внутрифирменное страхование.

Сущность механизма трансфертного ценообразования заключается в следующем. Любую международную компанию можно представить в виде связанной

структуры различных центров ответственности, каждый из которых выполняет отведенную ему определенную роль. В системе трансфертного ценообразования при этом основной акцент сделан на распределении потоков между центрами затрат и центрами прибыли. То есть в общем виде принцип трансфертного ценообразова-

вания направлен на такую организацию внутрифирменных финансовых потоков, при которой большая часть прибыли аккумулируется именно в центрах льготного налогообложения (часто называемых офшорными зонами). Упрощенная схема механизма трансфертного ценообразования представлена на рисунке.

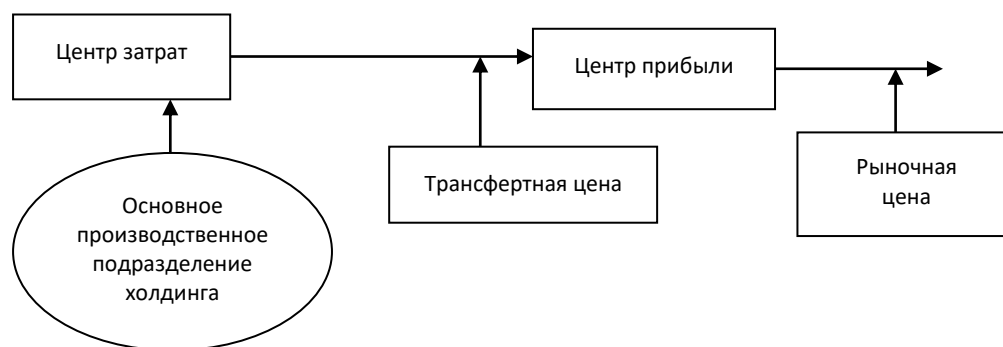


Рис. Принцип трансфертного ценообразования

Другими словами, международные компании для перевода своей прибыли из страны с сильным налоговым бременем продают товары филиалу, расположенному в стране с низкими налогами, по заниженным трансфертным ценам или же, наоборот, приобретают у него товары по завышенным ценам.

Трансфертная цена – это внутрифирменная цена, которая используется при проведении взаиморасчетов между функциональными подразделениями (филиалами, фирмами) одной компании по купле-продаже товаров или оказанию услуг. То есть основополагающим моментом механизма трансфертного ценообразования является наличие внутрикорпоративной хозяйственной деятельности между группой аффилированных лиц.

По такой же схеме используется и внутрифирменный обмен услугами. Их реальная рыночная цена менее очевидна, поэтому отклонения от нее не так заметны. В большинстве своем оказываемые внутрифирменные услуги уникальны, практически не имеют аналогов на рынке, что позволяет компаниям применять трансфертное ценообразование за использова-

ние этих получаемых активов (в виде роялти) в качестве канала по переводу фондов. Этому способствует и политика, проводимая большинством государств, которые в меньшей степени ограничивают платежи за ноу-хау, чем, к примеру, переводы дивидендов.

Еще одним способом внутрифирменного финансирования международной компании является предоставление функциональными единицами друг другу торговых и денежных займов по аналогии с независимыми контрагентами (например, банковскими структурами). А если движение ликвидных средств между подразделениями компании производится в форме ускорения или замедления межфилиальных платежей через изменение условий торгового кредита, предоставляемого одним подразделением другому, то считается, что компания использует механизм под названием «лидз-энд-лэгз» (опережение и запаздывание). Его приемлемость зависит от альтернативной стоимости заемных и инвестируемых средств для получателя и плательщика. Более того, внутрифирменные торговые кредиты в периоды экономических кризисов и политической не-

определенности являются легитимным механизмом перераспределения фондов для компаний из других стран.

Для внутрифирменного перераспределения финансовых ресурсов используют также и схемы со страховыми компаниями, которые зарегистрированы в офшорных зонах. Клиентами этих страховых компаний являются их головные фирмы, страхующие свое имущество с минимальным риском порчи и гибели. Преимуществом данного механизма является его абсолютная легальность, поскольку компании, осуществляющие процедуру страхования у самих себя, не могут быть привлечены к законодательной ответственности.

При установлении внутрифирменной цены по сделкам дочерним предприятиям корпоративный центр всегда руководствуется определенными целями. Обычно из них выделяют две основные группы: внутренние для корпорации и внешние для корпорации.

К внутренним целям относятся:

1) *регулирование норм прибылей*. Благодаря внутрифирменным ценам создаются определенные (желаемые) нормы прибыли в разных подразделениях компании, что приводит к образованию функциональных единиц, аккумулирующих прибыль. В то же время должны быть созданы центры затрат – подразделения, оказывающие услуги другим функциональным структурам корпорации по цене, позволяющей покрыть их издержки производства (это означает, что норма прибыли у центров затрат минимальна). То есть в рамках одной компании в большинстве случаев фирмы реализуют друг другу товары и услуги по себестоимости, включая расходы на производство, обработку и транспортировку до места назначения;

2) *экономический контроль предприятий*. Для контроля и регулирования выпуска товаров каждого из предприятий холдинга создают эффективную систему экономических стимулов, составляющей частью которой являются трансфертные цены;

3) *распределение и перераспределение аккумулируемых финансовых ресурсов (прибыли) в рамках всей структуры компании;*

4) *минимизация политических, экономических и кредитных рисков.*

К внешним целям применения механизма трансфертного ценообразования относят минимизацию налоговых платежей, так как корпорации, если они не ограничены границами только одной страны, действуют в основном сразу в нескольких юрисдикциях и устанавливают внутрифирменные цены при международных сделках.

Трансфертное ценообразование используется компаниями как метод сокращения налогов, обхода валютного контроля и таможенных пошлин, роста доли в совместных предприятиях и сокрытия реальной конечной прибыльности выполняемых операций. Однако государства законодательно устанавливают специальные нормы для контроля над такими ценами на товары и услуги, стремясь приблизить их стоимость к справедливому рыночному уровню. В первую очередь это направлено на минимизацию злоупотреблений применения трансфертного ценообразования, поскольку данный механизм помогает компаниям снижать налогооблагаемую базу в тех странах, где ставки налогов довольно высоки, и перемещать сгенерированную прибыль в те государства, где законодательный уровень налогового бремени для бизнеса существенно ниже [7].

По мнению ученых, обширно использовать механизм трансфертного ценообразования компании стали в 50–60-х гг. XX в., что в первую очередь связано с развитием и распространением деятельности ТНК на территории различных стран [5. – С. 14]. Транснациональные корпорации стремились управлять внутригрупповыми ценами по купле-продаже ресурсов, товаров и услуг, производимых одними подразделениями и реализуемых другими в рамках одной структуры с целью оптимизации своих налоговых выплат. Так, компании желали аккумулировать свои конечные

результаты – полученную прибыль – именно в тех регионах и странах, где это наиболее выгодно с точки зрения исполнения своих налоговых обязательств, что, безусловно, не устраивало те государства, в которых компании исполняли свои обязательства не в полной мере. Все это и привело к пересмотру налогового законодательства и установлению норм, которые бы учитывали специфику механизма внутрифирменного ценообразования.

В настоящее время в России законодательство в данной области основано на Налоговом кодексе Российской Федерации, а также на международном документе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) – Рекомендациях по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых администраций (Transfer Pricing Guidelines for MNEs and tax administrations) [8].

В главе 14.3 Налогового кодекса Российской Федерации прописаны методы трансфертного ценообразования, которые используются Федеральной налоговой службой России и ее территориальными органами при налоговом контроле сделок между аффилированными лицами:

1. *Метод сопоставимых рыночных цен* – используется для сравнения цен по схожим сделкам за аналогичные товары, работы или услуги в той же отрасли при наличии полной информации об этих совершенных сделках.

2. *Метод цены последующей реализации* – метод, предметом которого является определение рыночной цены товара, работы или услуги, по которой взаимозависимая фирма-покупатель реализует их независимому контрагенту.

3. *Затратный метод* – применяется при оценке сделок, предметом которых является капиталоемкая продукция. В данном методе прибегают к сравнению рентабельности затрат с аналогичными показателями в данной отрасли.

4. *Метод сопоставимой рентабельности* – предполагает использование рентабельно-

сти продаж, активов, затрат, валовой рентабельности коммерческих и управленческих расходов в том случае, когда нет возможности по данным бухгалтерского учета достоверно определить уровень рентабельности при применении затратного метода или метода цены последующей реализации.

5. *Метод распределения прибыли* – используется, когда нет возможности применить другие вышеупомянутые методы, а также в тех случаях, когда стороны сделки совместно владеют объектами интеллектуальной собственности.

При обосновании цены контролируемой сделки налогоплательщики могут использовать как один из указанных в Налоговом кодексе Российской Федерации методов, так и комбинировать их для достижения поставленных целей. Однако с точки зрения законодательства наиболее предпочтительным является метод сопоставимых рыночных цен, а применение других методов допустимо в случае, если использование данного метода невозможно [1].

Следует отметить, что на практике метод сопоставимых рыночных цен применяется довольно редко в связи с тем, что информация о ценах в аналогичных сделках с идентичными товарами не всегда является общедоступной. Наиболее развитые государства придерживаются в данном аспекте «принципа длинной руки», согласно которому взаимозависимые компании обязаны продавать выпускаемую ими продукцию по тем же ценам, как если бы они реализовывали ее третьим, независимым от них компаниям [2].

Ключевым моментом в практике применения трансфертного ценообразования является определение степени взаимосвязанности субъектов проводимой сделки, поскольку использование данного механизма предполагает наличие ассоциированных компаний или подразделений одной организации. Поэтому законодательством многих стран было введено понятие взаимосвязанных, или аффилированных, лиц.

Так, Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» предусмотрел введение раздела в Налоговом кодексе Российской Федерации, которым были установлены новое определение взаимозависимых лиц, порядок контроля за их деятельностью и проводимыми ими сделками, а также институты налогового права, связанные с понятием трансфертного ценообразования.

В соответствии с пунктом 1 статьи 105.1 Налогового кодекса Российской Федерации, взаимозависимыми признаются лица, субъекты хозяйственной деятельности, особенности отношений между которыми позволяют оказывать влияние на условия и результаты сделок, совершаемых ими, а также на итоговые экономические результаты их хозяйственной деятельности или деятельности представляемых ими лиц.

Контролируемые сделки подвергаются регулированию со стороны государственных налоговых органов в соответствии с законодательством. В Российской Федерации, как и за рубежом, произошло довольно обширное увеличение сферы использования методов налоговой оптимизации, в частности, за счет применения трансфертных цен. По мнению ученых, данные процессы связаны в первую очередь с существенным ростом масштабов экспортно-импортных операций, производственной, технической и научной кооперации между странами, регионами, транснациональными корпорациями и отдельными компаниями.

Обширное разнообразие государственных налоговых режимов разных стран, издержки и барьеры, связанные с данными финансовыми трансфертами, делают внутрифирменные финансовые операции более ценными, нежели внешние. Это в свою очередь позволяет фирме осуществлять налоговый, финансовый, регулятивный арбитраж, а также стараться обходить кредитные ограничения и валютный кон-

троль. Однако применение механизмов внутригрупповых сделок, выходящее за рамки установленного законодательства, может привести к существенным финансовым рискам.

Финансовые риски, возникающие в результате контроля государственными органами внутригрупповых сделок между взаимозависимыми лицами, можно условно разделить на следующие группы [4]:

1) риски, возникающие при использовании механизма трансфертного ценообразования (transfer pricing risks);

2) риски по недостаточной, «тонкой» капитализации ("thin" capitalization).

К первой группе можно отнести финансовые издержки, возникающие в результате проверки государственными органами контролируемых сделок на предмет применения трансфертных цен. В данном случае финансовые риски можно выразить в виде потенциальных финансовых издержек компании, включающих в себя недоимку по налогу на прибыль, а также штраф за нарушение законодательных норм при осуществлении контролируемых сделок в размере 40% от неуплаченной величины налога на прибыль.

Риски по недостаточной («тонкой») капитализации можно определить как потенциальные финансовые потери (недоимка по налогу на дивиденды), возникающие у компании в результате приравнивания уплаченных ею процентов по полученному кредиту или займу к дивидендам в пользу иностранного лица. Данный метод позволяет компании, выдавшей кредит взаимозависимому лицу, сберечь генерируемую прибыль, не уплачивая налог, если в своей налоговой юрисдикции в соответствии с международными договорами она освобождена от его уплаты или же если этот налог значительно ниже [6. – С. 25].

Для борьбы с «тонкой» капитализацией законодательством многих государств были предусмотрены ограничения размера процентных выплат по долгу в пользу компании-нерезидента, учитываемые в составе расходов компании-резидента. В Рос-

сийской Федерации за это отвечают положения Налогового кодекса Российской Федерации (пункт 2 статьи 269).

Данная статья закрепляет следующее: если российская компания-резидент получила кредит или заем и имеет задолженность по долговым обязательствам перед иностранным лицом, во владении которого находится более 25% капитала организации-должника, а также если величина данного долга в 3 раза больше, чем разница между суммой активов и величиной обязательств российской организации, получившей кредит, то в состав расходов включаются предельные проценты по долгу, которые рассчитываются путем деления суммы начисленных процентов по долгу на коэффициент капитализации, а возникшая между начисленными процентами и предельными процентами разница приравнивается к дивидендам в пользу иностранного лица и облагается налогом в соответствии с пунктом 3 статьи 284 НК РФ. Смысл данной меры направлен на то, чтобы ограничить сумму процентов, начисленных по долгу перед иностранным кредитором, которая вычитается из налогооблагаемой прибыли налогоплательщика.

В связи с этим если компания хочет применять трансфертное ценообразование в своей деятельности и не подвергать себя финансовым рискам, то она должна строго знать нормы текущего законода-

тельства и понимать, противоречит ли им потенциальная сделка или нет.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что в настоящее время крупные международные корпорации являются четко выстроенной, слаженной системой отдельно функционирующих взаимосвязанных подразделений, каждое из которых выполняет отведенную ему определенную роль – производство, закупка, продажи и т. д.

В целях оптимизации финансовых потоков между данными подразделениями компании прибегают к использованию механизма трансфертного ценообразования как во внутрифирменной торговле, так и при внутригрупповых заимствованиях, которые на сегодняшний день являются одними из основных каналов утечки бюджетных средств. Данные механизмы подвергаются контролю со стороны государственных налоговых органов, и в случае выявления ими несоответствий принципам, установленным законодательством, действия, предпринимаемые регуляторами, могут привести к возникновению существенных финансовых рисков. Поэтому оценка и дальнейшая минимизация потенциально возможных финансовых рисков трансфертного ценообразования являются в настоящее время крайне актуальными.

Список литературы

1. Вдовина К. А. Правовые основы использования методов трансфертного ценообразования // Аллея науки. – 2021. – № 10 (61). – С. 608–612.
2. Какаулина М. О., Хмура С. В. Этапы государственного регулирования трансфертного ценообразования и перспективы его развития в эпоху цифровой экономики // Вестник УрФУ. Серия: экономика и управление. – 2019. – № 5. – С. 681–708.
3. Крикливец А. А. Значение деятельности ТНК в России и за рубежом // Молодой ученый. – 2019. – № 7. – С. 36–38.
4. Нагорных М. Г. Модель оценки совокупного финансового риска в контролируемых сделках по внутригрупповому финансированию // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 89–94.
5. Панферова О. О. Трансфертное ценообразование: экономическая природа и сфера распространения : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2013.

6. Филонов А. О. Управление финансовыми потоками на основе трансфертного ценообразования : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2014.

7. Шеина Е. Г., Астанакулов О. Т. К вопросу о повышении эффективности финансирования субъектов хозяйствования и трансфертном ценообразовании // Финансы и кредит. – 2019. – № 10. – С. 2281–2303.

8. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations – URL: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm> (дата обращения: 10.09.2022).

References

1. Vdovina K. A. Pravovye osnovy ispolzovaniya metodov transfertnogo tsenoobrazovaniya [Legal Basis for Using Transfer Pricing Methods]. *Alleya nauki* [Alley Science], 2021, No. 10 (61), pp. 608–612. (In Russ.).

2. Kakaulina M. O., Khmura S. V. Etapy gosudarstvennogo regulirovaniya transfertnogo tsenoobrazovaniya i perspektivy ego razvitiya v epokhu tsifrovoy ekonomiki [Stages of State Regulation of Transfer Pricing and Prospects for its Development in the Digital Economy Era]. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravlenie* [Vestnik UrFU. Economics and Management Series], 2019, No. 5, pp. 681–708. (In Russ.).

3. Kriklivets A. A. Znachenie deyatel'nosti TNK v Rossii i za rubezhom [Significance of TNC Activity in Russia and Abroad]. *Molodoy uchenyy* [Young Scientist], 2019, No. 7, pp. 36–38. (In Russ.).

4. Nagornyykh M. G. Model otsenki sovokupnogo finansovogo riska v kontroliruemykh sdelkakh po vnutrigruppovomu finansirovaniyu [A Model for Assessing the Total Financial Risk in Controlled Intergroup Financing Transactions]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2015, No. 2, pp. 89–94. (In Russ.).

5. Panferova O. O. Transferfnoye tsenoobrazovanie: ekonomicheskaya priroda i sfera rasprostraneniya. Diss. kand. ekon. nauk [Transfer Pricing: Economic Nature and Scope. PhD econ. sci. diss.]. Moscow, 2013. (In Russ.).

6. Filonov A. O. Upravlenie finansovymi potokami na osnove transfertnogo tsenoobrazovaniya. Diss. kand. ekon. nauk [Management of Financial Flows Based on Transfer Pricing. PhD econ. sci. diss.]. Moscow, 2014. (In Russ.).

7. Sheina E. G., Astanakulov O. T. K voprosu o povyshenii effektivnosti finansirovaniya subektov khozyaystvovaniya i transfertnom tsenoobrazovanii [On the Issue of Improving the Efficiency of Financing Business Entities and Transfer Pricing]. *Finansy i kredit* [Finance and Credit], 2019, No. 10, pp. 2281–2303. (In Russ.).

8. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations – Available at: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm> (accessed 10.09.2022).

Сведения об авторе

Алена Игоревна Цыганова

аспирантка кафедры финансов устойчивого развития РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: ФГБОУ ВО «Российский

экономический университет

имени Г. В. Плеханова»,

117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.

E-mail: tsyganova1996n@gmail.com

Information about the author

Alena I. Tsyganova

Post-Graduate Student of the Department for Finance of Sustainable Development of the PRUE.

Address: Plekhanov Russian University

of Economics, 36 Stremyanny Lane,

Moscow, 117997, Russian Federation.

E-mail: tsyganova1996n@gmail.com