

Трансфертное ценообразование ТНК:

типы, инструменты и особенности регулирования

Сергей МАЗОЛЬ,
ассистент кафедры экономической теории и истории экономических учений БГЭУ

Механизм трансфертного ценообразования с максимальной эффективностью начал работать в современных условиях деятельности транснациональных корпораций, главной особенностью которой стало развитие их интегрированной системы. Именно последняя и позволяет ТНК развивать структуру своих филиалов таким образом, чтобы отдельные подразделения находились в странах с минимальным налоговым бременем. Данные филиалы концентрируют свои финансовые результаты и обеспечивают минимизацию налоговой нагрузки в глобальном масштабе. Проведенные в западных странах исследования показали, что применение оптимальной стратегии позволяет увеличивать совокупные доходы на 20—25% по сравнению с прибылью компаний, которые ей не следуют. Соответственно на те же 20—25% уменьшаются доходы бюджетов тех стран, в которых действуют как филиалы, так и сами материнские компании. Особенно хотелось бы обратить внимание на последнее. ТНК заинтересованы не в том, чтобы переместить прибыли поближе к дому, а в том, чтобы финансовые результаты собственной деятельности, получаемые от так называемых пре-

имуществ интернационализации, были максимальными. Это значит, что трансфертное ценообразование затрагивает интересы как страны, принимающей инвестиции, так и страны базирования ТНК. В современных условиях, когда и предприятия нашей республики начинают участвовать в мировом движении капитала, необходимо уделять внимание особенностям ценовой политики и формирующихся белорусских ТНК.

Можно выделить два типа трансфертного ценообразования. Суть первого (англ. transfer-pricing) можно определить как **внутрифирменное** — состоит в том, чтобы посредством манипулирования ценами (на готовую продукцию, сырье, полуфабрикаты, основные фонды), лицензионными платежами, процентами по межфирменным кредитам, заключения соглашений о разделении расходов обеспечить перемещение доходов в страны с минимальным уровнем налогообложения либо в филиалы, которым необходимы дополнительные финансовые вложения.

Второй тип — **межфирменный** — применяется при участии ТНК в межфирменной кооперации, т. е. создании филиала в форме совместного предприятия (СП). В данном случае независимо от уровня налогообложения в принимающей иностранные инвестиции стране ТНК стремится максимизировать прямые результа-

ты от создания СП, т. е. не подлежащие распределению между партнерами. Здесь также используется трансфертное ценообразование и также происходит недополучение части налоговых платежей в государственный бюджет. Однако этот вид трансфертного ценообразования имеет еще одно важное негативное последствие — он ведет к значительному ухудшению финансового положения, а значит, и конкурентоспособности как СП, так и национального предприятия-партнера.

Крупнейшим каналом скрытого перевода прибыли является система внутрифирменных цен. Ее суть состоит в том, что ТНК внутри своей структуры устанавливает либо максимально высокие, либо минимально низкие цены на продукцию, двигающуюся по внутрикорпоративным каналам. В результате одни филиалы несут максимальные издержки, имея минимальную прибыль, либо вообще несут убытки, другие же получают наибольшие финансовые результаты. Бюджет стран, в которых функционирует первый тип филиалов, недополучает часть доходов, в то время как бюджет других имеет дополнительные доходы. Именно поэтому проблема трансфертного ценообразования является проблемой международной.

Существует два основных источника, на которых базируется законодательство, регулирующее трансфертное ценообразование. Это инструкции ОЭСР и налоговое законодательство США, в частности раздел 482 Внутреннего налогового кодекса.

Методы выявления ценовой передачи в развитых странах базируются на **принципе длинной руки** (arm's-length principle), т. е. сопоставлении условий сделок внутри системы корпорации с условиями сделок между ТНК и независимыми от нее субъектами. Его применение в рекомендациях ОЭСР предусматривает следующую

щее: «Если условия, навязанные или созданные между двумя предприятиями в области коммерческих или финансовых отношений, отличаются от тех, которые обычно устанавливаются между независимыми предприятиями, и если в силу этих условий прибыль, которую должно было получить одно из предприятий, им не получена, то налогооблагаемый доход этого предприятия может быть увеличен на соответствующую величину и подвергнут налогообложению».

В зависимости от исследуемого налоговыми органами объекта выделяются два типа методов определения ценовой передачи. Это методы сделок (transactional method) и методы прибыли от сделок (transactional profit method). Первый тип методов выявляет ценовую передачу, сопоставляя условия сделок открытого рынка, в первую очередь цен, с условиями сделок внутри системы ТНК. Вторая группа методов ориентирована на исследование и сопоставление уровня прибыльности этих двух типов сделок.

МЕТОДЫ СДЕЛОК ВКЛЮЧАЮТ:

1. Метод сопоставимой неконтролируемой цены (comparable uncontrolled price method), который предполагает сравнение цен по сделкам между подразделениями ТНК с ценами по сопоставимым сделкам между подразделениями ТНК и независимыми контрагентами.

2. Метод перепродажной цены (resale price method). Суть его в сопоставлении цены, по которой продукт был приобретен у подразделения ТНК, и цены, по которой он был затем перепродан независимому контрагенту.

3. Метод издержки плюс (cost plus method). Он предполагает определение рыночной цены продукции путем прибавления определенной надбавки к издержкам, которые по-

нес поставщик материального блага, являющийся подразделением ТНК. Размер надбавки определяется исходя из функций, которые выполняет подразделение ТНК, а также из складывающихся рыночных условий.

МЕТОДЫ ПРИБЫЛИ ОТ СДЕЛОК ВКЛЮЧАЮТ:

1. Метод распределения прибылей (profit split method). Согласно ему определяется комбинированная прибыль ТНК, распределяемая между ее филиалами посредством контролируемых сделок, т. е. сделок между филиалами. Размер прибыли, как правило, определяется по прибыльности сделок между подразделениями ТНК и независимыми покупателями.

2. Метод чистой прибыли по сделкам (transactional net margin method). По этому методу исследуется чистая прибыль ТНК, которую она получает от сделок со своими филиалами. Применяется аналогично методу издержки плюс.

3. Метод сравнительных прибылей (comparable profit method). В соответствии с ним уровень прибыльности сделок между подразделениями ТНК приравнивается к уровню прибыльности аналогичных сделок между подразделениями ТНК и независимыми контрагентами.

Отличительными чертами рекомендаций ОЭСР и налогового законодательства США являются следующие:

- в рекомендациях ОЭСР предпочтительными являются методы сделок, а законодательство США предполагает применение обоих типов методов;
- законодательство ОЭСР предполагает налогообложение по принципу национальной принадлежности, а законодательст-

во США — налогообложение у источника дохода;

- в США обязанность доказывать, что трансфертное ценообразование отсутствует, лежит на ТНК, а в странах, использующих рекомендации ОЭСР, налоговые органы должны обосновывать наличие подобного ценообразования.

Законодательство, регулирующее трансфертное ценообразование, как правило, включает методы определения трансфертного ценообразования, требуемый от ТНК или иностранного филиала перечень документов, органы, которые должны проверять правильность представляемых данных, механизм использования арбитражного суда, возможные санкции. Для предотвращения потерь бюджета налоговым органам предоставлено право корректировать размер налогооблагаемой прибыли филиалов, если обнаружатся случаи использования трансфертных цен, а также возможность применения штрафных санкций.

Отношения между налоговыми органами и ТНК в области трансфертного ценообразования могут строиться как на общих основаниях, так и на индивидуальной основе. Последнее предполагает заключение между ТНК и уполномоченным государственным органом так называемого соглашения о ценообразовании (Advance pricing agreement). Оно позволяет снизить неопределенность в их отношениях и заключается с целью установления критериев определения ценовой передачи.

Межфирменное трансфертное ценообразование имеет некоторые особенности. В частности, то, что его можно выявить еще на стадии создания иностранного филиала (СП). Поскольку в этом случае в учредительных документах СП со-

держатся положения об осуществлении расчетов с зарубежными участниками за покупаемые у них сырье и материалы и реализуемую им продукцию по ценам, которые значительно отклоняются от мирового уровня. Имеются случаи фиксирования в учредительных документах абсолютного уровня цен на готовую продукцию, реализуемую иностранному участнику, независимо от возможного повышения в будущем издержек производства в СП. Не менее частой практикой наряду с занижением цен готовой продукции является завышение цен на поставляемые в СП оборудование, лицензии, сырье, полуфабрикаты.

Государственное регулирование ценовой передачи имеет ряд ограничений. Во-первых, товары могут не иметь аналогов на открытом рынке. Во-вторых, достаточно часто иностранные филиалы не имеют возможности приобретать товары на открытом рынке. Так, по некоторым данным, без предварительного одобрения материнской компании разрешается приобретать факторы производства у внешних поставщиков 55% иностранных филиалов, причем полная свобода действий предоставлена только 27% филиалов. В то же время 18% филиалов запрещено приобретать факторы производства у внешних поставщиков. В-третьих, применение законодательства, регулирующего трансфер-прайсинг, может повлечь случаи двойного налогообложения. Для их избежания, например, в рекомендациях ОЭСР рекомендуется стране, принимающей иностранные инвестиции, возвращать часть налоговых платежей ТНК в случае, если по месту базирования она должна увеличить налоговые выплаты в результате выявления ценовой передачи. Как правило, такие положения предус-

матриваются соглашениями о двойном налогообложении.

В большинстве стран СНГ практика трансфертного ценообразования еще не получила соответствующей законодательной оценки. Это связано с тем, что подобные положения законодательства расцениваются иностранными инвесторами как ухудшающие условия деятельности. Однако отдельные страны, в частности Молдова, уже предусмотрели возможность введения финансовых санкций в отношении ТНК, осуществляющих ценовую передачу. Речь, конечно, не идет о широкомасштабном применении данного положения законодательства, поскольку Молдова обладает непривлекательным инвестиционным климатом.

Результаты применения законодательства о трансфертном ценообразовании находятся в прямой зависимости от масштаба деятельности национальных и иностранных ТНК. Например, в США, имеющей развитую сеть их и являющейся крупнейшим реципиентом иностранных инвестиций, в 1994 году налоговые органы скорректировали доходы национальных ТНК на 2 млрд. долл., а ТНК из других стран (иностранного филиалов) — на 1,5 млрд. долл.

На национальном рынке для трансфертной передачи ресурсов ТНК используют преимущественно издержки производства, причем доля этих инструментов трансфертного ценообразования выросла по сравнению с 70-ми годами на 7%. Среди данного типа инструментов используется главным образом манипулирование нормативными общими издержками производства либо общими издержками производства с учетом стандартной надбавки к издержкам.

На международном рынке в практике трансфертного ценообразования используют манипулирование ценой продукции, это может быть как рыночная цена, т. е. устанавли-

ваемая филиалом по согласованию с материнской компанией, так и договорная, которую самостоятельно определяет иностранный филиал в результате переговоров со своими контрагентами.

Мотивами осуществления трансфертного ценообразования ТНК являются следующие:

1. Максимизация общей прибыли ТНК — 45%. Доминирование данного мотива соответствует одной из современных тенденций глобализации — переходу ТНК к интегрированной системе хозяйственной деятельности.

2. Конкурентные позиции иностранных филиалов — 31%. ТНК используют трансфертное ценообразование и для того, чтобы перераспределять ресурсы внутри производственной системы.

3. Минимизация налогового бремени (различия в ставках налога на прибыль и доход) — 9%.

4. Максимизация общего объема продаж — 6%.

5. Ограничения на перевод прибыли и дивидендов.

В Беларуси отсутствуют крупные ТНК со сложной интегрированной структурой производства. Национальными и иностранными ТНК применяются следующие, достаточно простые как с точки зрения механизма реализации, так и с точки зрения налогового регулирования схемы трансфертного ценообразования.

Иностранцами ТНК, например компанией «Макдоналдс», традиционно используется завышение цен на поставляемые в белорусские филиалы полуфабрикаты. В данном случае механизм регулирования включает следующие этапы:

1. Выявляется величина получаемой прибыли — используется метод сопоставимой неконтролируемой це-

ны, поскольку объект в этих сделках является стандартизированным, существует большое количество альтернативных источников поставки.

$$Рп=(Цтц-Цаи-Рт)/Цтц,$$

где Рп — рентабельность трансфертной сделки для ТНК;

Цтц — цена продукции, поставляемой в рамках механизма трансфер-прайсинг;

Цаи — цена продукции по альтернативному источнику поставки;

Рт — торговые расходы ТНК.

Пример: Цтц=1000 руб./кг.

$$Цаи=500 \text{ руб./кг.}$$

$$Рт=2\% \text{ объема сделки}$$

$$Рп=(1000-500-20)/1000=0,48$$

$$Птц=Втц \cdot Рп,$$

где Птц — общая величина прибыли, получаемой от трансфертного ценообразования материнской компанией «Макдоналдс»;

Втц — стоимость контракта.

Пример: Втц=150 млн. руб.

Птц=150 · 0,48=72 млн. руб. (общий объем скорректированного налоговых органами дохода иностранной компании «Макдоналдс»).

2. Определяется величина дополнительных налоговых платежей, которые должен произвести иностранный филиал «Макдоналдс», работающий в РБ. Эти доходы представляют собой дивиденды, переданные за границу:

$$Нп=Птц \cdot Сн/п,$$

где Нп — величина налога на прибыль, уплачиваемого иностранным филиалом;

Сн/п — ставка налога на прибыль.

Пример: Нп=72 · 0,25=18 млн. руб.

$$Нд=(Птц-Нп) \cdot Сн/д,$$

где Нд — величина налога на дивиденды материнской компании «Макдоналдс»;

Сн/д — ставка налога на дивиденды.

Пример: Нд=(72-18) · 0,15=8,1 млн. руб.

Таким образом, с действующего в РБ иностранного филиала компании

«Макдоналдс» дополнительно по анализируемой сделке должно быть взыскано 26,1 млн. руб. платежей в бюджет.

Национальными предприятиями также используются методы трансфертного ценообразования для перевода своих прибылей за границу. Как правило, прибыли концентрируются в офшорных зонах, или, в более широком смысле, налоговых гаванях. Для чего, кстати, необязательно устанавливать связи собственности с зарубежными компаниями, т. е. создавать заграничные филиалы. Осуществляться трансфертное ценообразование может и с предприятиями, с которыми у национальных компаний существуют или существовали договорные отношения.

Например: национальным предприятием «А» в целях перевода за границу прибылей (в отечественной правовой практике — сокрытия доходов от налогообложения) с кипрским предприятием был заключен контракт на продажу высоколиквидного товара по заведомо заниженной цене. Кипрская компания реализует данный товар третьей стороне по рыночной цене. Получаемая в результате разница распределяется между партнерами.

Регулирование трансфертного ценообразования осуществляется, как и в предыдущем случае, на основе метода сопоставимой неконтролируемой цены.

Пример: Цтп=1000 дол./кг.

$$Црын.=1500 \text{ дол./кг.}$$

$$Тр=2\% \text{ от суммы сделки.}$$

$$Втц=10 \text{ млн. долл.}$$

$$Рп=(1500-1000-30)/1000=0,47$$

$$Птц=10 \cdot 0,47=4,7 \text{ млн. долл.}$$

$$Нп=4,7 \cdot 0,25=1,175 \text{ млн. долл.}$$

$$Нд=(4,7-1,175) \cdot 0,15=0,53 \text{ млн. долл.}$$

Таким образом, по данной сделке с национального предприятия должно быть взыскано дополнительно платежей в бюджет на сумму 1,705 млн. долл.

В качестве рекомендаций при формировании национального законодательства, регулирующего трансфертное ценообразование, можно выделить следующие:

- необходимо подходить к регулированию трансфертного ценообразования достаточно гибко, поскольку у большинства инвесторов традиционным ответом на ужесточение налогового регулирования является: «Если бы нас не было, бюджет не получал бы и тех сумм, которые мы платим». Даже в США судебные разбирательства по данному вопросу, как правило, заканчиваются компромиссным решением, хотя, как высказываются американские эксперты, многие из этих дел налоговые органы (Internal Revenue Service (IRS)) могли бы решить в свою пользу;
- для крупных проектов, либо проектов с участием крупных ТНК, целесообразно заключать соглашения о ценообразовании (APA);
- необходимо расширять региональное и международное сотрудничество, нацеленное на снижение налоговой конкуренции;
- следует комплексно учитывать влияние на ценовую политику фирм уровня налогообложения, т. е. не только налога на доходы и прибыль, но и НДС, таможенных платежей;
- в соглашениях о двойном налогообложении следует предусматривать возможность доступа налоговых органов различных стран к банковской и финансовой информации друг друга. ☼