

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ТРАНСФЕРТНОЙ ЦЕНЫ В МЕХАНИЗМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена раскрытию экономической природы трансфертной цены в механизме функционирования холдинговых компаний. Выявлены основные формы проявления трансфертной цены. Обоснована значимость трансфертной цены как инструмента снижения трансакционных издержек и, следовательно, повышения эффективности производства и поддержания конкурентоспособности холдинговых компаний. Определена роль трансфертной цены в обеспечении взаимосвязи внутрифирменных и внешних по отношению к холдингам товарно-денежных потоков.

Ключевые слова: трансфертная цена, трансфертное ценообразование, холдинговые компании, взаимозависимые компании, цена-передачи, внутренняя торговля, внутренний рынок, ставка трансферта, трансакция, трансакционные издержки.

Трансфертная цена представляет собой сложный в теоретическом и практическом аспектах категорию. Термин «трансфертная цена» имеет несколько сфер применения, в частности, в правовом регулировании, в таможенном антимонопольном законодательстве, в семейном имущественном законодательстве. Наиболее известно использование этого термина применительно к ценам отдельных подразделений холдинговых компаний. Однако на практике трансфертная цена имеет более широкое применение, особенно в связи с органично связанными с ним понятием «взаимозависимые лица»¹.

Часто используемое определение «сделки взаимозависимых лиц» предполагает передачу ресурсов, услуг и обязательств между ними независимо от того, взимались ли за них денежные средства. Важно подчеркнуть, что ключевыми словами в определении взаимозависимых лиц является значительное влияние, т. е. возможность влиять на решения, определяющие финансовую политику компании. Это влияние может быть обеспечено владением соответствующей долей собственности. Необходимо отметить тот факт, что взаимозависимость – это нормальный признак любой торговли и экономической деятельности. В ситуациях «сделок взаимозависимых лиц» используется трансфертная цена.

Под трансфертными ценами понимают, прежде всего, цены, используемые внутри фирмы, которые формируются в процессе обмена

продукцией между отдельными взаимозависимыми подразделениями холдинговой компании. Другими словами, трансфертные цены – это цены, отклоняющиеся от рыночных цен. Например, добывающая компания холдинга реализует продукцию сбытовой компании, входящей в тот же холдинг, по более низкой цене, а сбытовая компания в свою очередь реализует товар конечным потребителям уже по рыночной цене. Цена реализации продукции между компаниями и будет трансфертной. Для того чтобы определить, насколько трансфертные цены отличаются от рыночных, достаточно знать, по какой цене данный товар поставляется одним подразделением предприятия другому подразделению и по какой цене тот же самый товар поставляется независимым покупателям. Следовательно, применение трансфертных цен помогает влиять на такие показатели деятельности предприятия, как издержки, цена, прибыль. Предприятие, использующее в своем производстве продукцию, приобретаемую по трансфертным ценам, получает дополнительные конкурентные преимущества. Являясь фактором, определяющим конкурентоспособность товара, трансфертные цены часто составляют коммерческую тайну. Таким образом, трансфертная цена – внутрифирменная цена, которая используется при взаимообмене товарами или услугами и применяется в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами корпораций, она всегда устанавливается конфиденциально.

¹ Для определения понятия взаимозависимых лиц используют ряд близких друг к другу терминов: «взаимозависимые», «аффилированные», «ассоциированные», «взаимоинтересованные», «родительски-дочерние», «зависимые». Часть этих терминов применяется для установления связи и зависимости между различными субъектами для определения степени контроля, осуществляемого одной компанией над другой, обусловленного размером доли в собственности, а часть терминов употребляется как синонимы.

Понимание трансфертных цен в самом широком смысле – это любые «подозрительные» цены, в отношении которых есть основания полагать, что их величина определена сторонами сделки не рыночным путем, не для достижения коммерческой цели, а исключительно для снижения налоговой нагрузки. В узком смысле, трансфертные цены – это цены, используемые внутри подразделений компании, между взаимозависимыми ее структурными элементами. Это определение основано на понимании того, что трансфертные цены являются объективным следствием усложнения системы внутрифирменных связей, а не продуктом налогового планирования.

Трансфертное ценообразование, как показывает опыт зарубежных компаний, является эффективным инструментом управления не только в холдинговых компаниях, но и в менее сложных организациях бизнеса, так как оно формирует внутренний рынок. Следовательно, трансфертная цена возникает только при особых условиях торговли, т. е. когда существует «внутренний рынок» между взаимозависимыми подразделениями холдинговой компании. В данном случае, под внутренним рынком понимается рынок внутри холдинговой компании, в котором взаимоотношения между взаимозависимыми подразделениями по поводу цен на ресурсы складываются на льготных условиях, по отношению к предприятиям не входящим в состав данного объединения. Необходимо отметить, что такой «внутренний рынок» для предприятий мог сложиться под влиянием разнообразных форм внутрихолдинговых отношений, например, хозрасчет. Вопросы хозяйственного расчета с достаточной полнотой выявлены в работах В.И. Ленина, Н.И. Бухарина, Н.С. Спиридоновой, Л.И. Абалкина. Несмотря на различные толкования хозяйственного расчета, единым было мнение о том, что хозяйственный расчет способствует созданию условий заинтересованности у работников предприятия, в улучшении показателей их работы. Существенным является вопрос о необходимости использования трансфертных цен, так как «внутренний рынок» имеет смысл создавать только в компаниях, имею-

щих несколько связанных между собой видов бизнеса, например, если есть сеть магазинов и предприятия, изготавливающие полуфабрикаты, которые поставляются как в эти магазины, так и на сторону. Если же у компании только один вид бизнеса, то затраты на реализацию трансфертного механизма вряд ли окупятся.

Для раскрытия природы трансфертной цены как экономической категории, необходимо выявить и рассмотреть формы ее проявления:

- трансфертная цена – как цена-передачи между взаимозависимыми компаниями;
- трансфертная цена – как плановый норматив, как инструмент повышения эффективности и поддержания конкурентоспособности холдинговых компаний.
- трансфертная цена – как институт нелегального поведения холдинга.

Во-первых, трансфертные цены, которые функционируют между взаимозависимыми подразделениями холдинга, выступают как *цены-передачи*² между взаимозависимыми компаниями. Трансфертные цены в этом случае выступают как цены передачи товаров, продукции, работ, услуг в системе холдинга. Трансфертная цена может устанавливаться как на готовые изделия, так и на полуфабрикаты, сырье. Трансферты – это операции, в ходе которых подразделения компании передают друг другу товары и оказывают услуги. Установленные внутри компании трансфертные цены – это расходы для принимающего подразделения и поступления – для поставляющего подразделения. Это значит, что установление цены влияет на рентабельность каждого подразделения.

Необходимо отметить следующее: движение товарных потоков в этих сферах товарообмена³ происходит по трансфертным ценам, которые отличаются от цен для предприятий, не входящих в холдинговую компанию. Трансфертные цены обладают специфической особенностью: в отдельных случаях их использование служит холдинговым компаниям дополнительным доходом для обеспечения сверхприбыли. Значит понять экономическую природу трансфертной цены можно при условии выяснения необходимости перераспределения товарно-денежных

² Буквально *transfer price* означает – цена передачи.

³ К таковым сферам можно отнести: внутрифирменные товарные потоки от головных предприятий к подразделениям и обратные потоки от подразделений холдинга к головным предприятиям; внутрифирменный обмен готовой продукцией, сырьем, полуфабрикатами между дочерними подразделениями холдинговой компании.

ресурсов между взаимозависимыми подразделениями холдинга. С помощью трансфертных цен холдинговыми компаниями осуществляется перераспределение товарно-денежных ресурсов с целью повысить норму прибыли.

Относительная независимость подразделений заставляла руководителей искать новые подходы к управлению производством. Одним из таких подходов стало внедрение в экономический механизм управления системы внутрифирменных расчетов, которые невозможны без оценки стоимости передаваемого продукта. Именно цена передаваемого продукта получила название трансфертной цены, а процесс ее оценки и установления – трансфертного ценообразования.

Наличие внутреннего рынка в холдинге предполагает использование ставки трансфер-

та (TR) при движении товарно-денежных потоков, объективность которого с достаточной полнотой доказана в работе А.С. Плещинского. Представим схематически движение товарно-денежных потоков при наличии внутреннего рынка холдинга и внешнего рынка по отношению к холдингу (рисунок 1).

Анализ (рис. 1) показывает, что на внутреннем рынке холдинга подразделение 1 – поставщик холдинговой компании передает продукцию подразделению 2 – потребителю по трансфертным ценам (TrP).

Движение товарно-денежных потоков на рисунке 2 представлена с учетом связей и с внешними рынками.

Анализ (рис. 2) показывает как наличие внутреннего рынка холдинга, так и внешнего

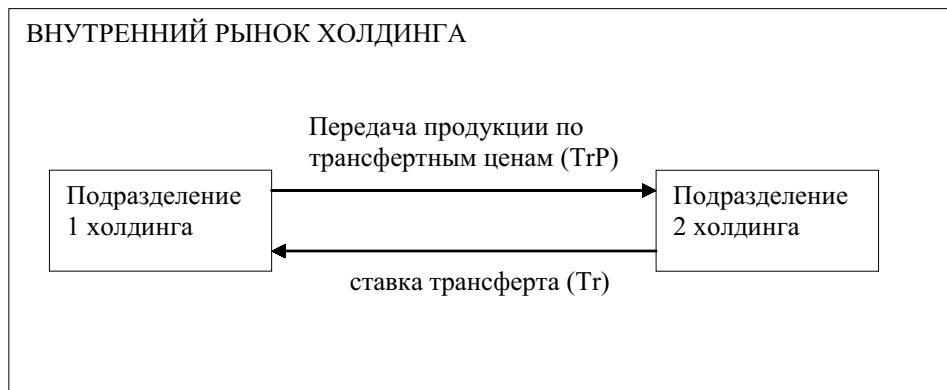


Рисунок 1. Движение товарно-денежных потоков между подразделениями холдинга в условиях внутреннего рынка

ВНЕШНИЙ РЫНОК

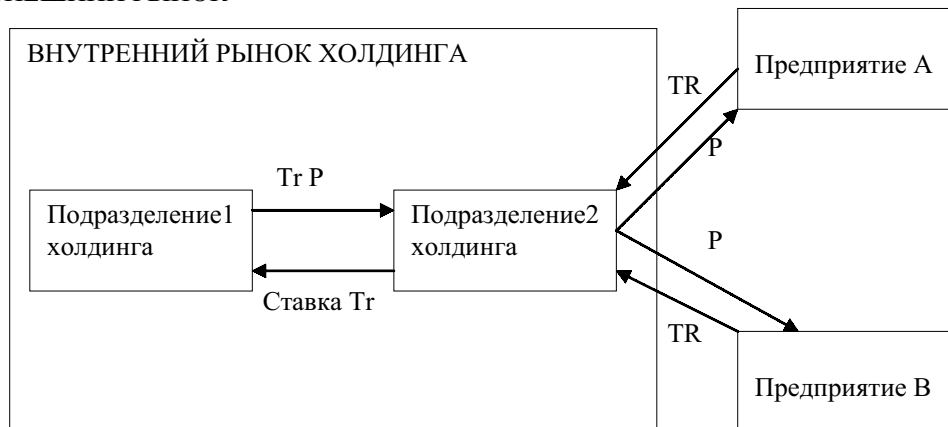


Рисунок 2. Движение товарно-денежных потоков между подразделениями холдинга в условиях внутреннего и внешнего рынков

рынка по отношению к холдингу, где подразделение 2 реализует продукцию на внешнем рынке предприятиям А и В, по рыночной цене (Р). Получая выручку от реализации (TR), подразделение 2 возмещает разницу между трансфертными и рыночными ценами с определенной ставкой трансферта (Tr), уровень которой устанавливается по соглашению сторон. Таким образом, использование трансфертных цен ниже рыночных экономит оборотные средства подразделения 2 – потребителя, а значит и его транзакционные издержки.

Во-вторых, трансфертные цены являются инструментом повышения эффективности подразделений холдинга и выступают как *плановый норматив*, как инструмент повышения эффективности и поддержания конкурентоспособности холдинговых компаний. Основой успешного функционирования холдинговых компаний являются эффективные внутрихолдинговые отношения, позволяющие реализовывать экономические интересы компаний холдинга. Так как многие аспекты экономических отношений внутри холдинга требуют совершенствования исходя из изменившихся условий хозяйствования, например, в результате преобразования предприятий, значительная их часть утратила имеющийся опыт ведения хозяйственного расчета. Поэтому проблема внутрихолдинговых отношений требует дальнейшего изучения и поиска путей их дальнейшего развития. Основу внутрихолдинговых отношений составляет процесс определения трансфертных цен, т. к. они показывают, состоится ли внутренняя торговля вообще. Основным принципом функционирования внутрихолдинговых отношений является ориентация на высокую эффективность воспроизводства холдинга в целом и каждой его компании. Этот принцип реализуется в выборе оптимального размера компании, организации труда, организации планирования и ценообразования, приобретения средств производства.

Так как основным инструментом для регулирования взаимоотношений между взаимозависимыми компаниями являются трансфертные цены, следовательно, они имеют значение в применении расчета внутри холдинга, что непосредственно повлияет на величину дохода получаемого компаниями холдинга. В 70–80-е годы внутрифирменный расчет был одним из наиболее распространенных методов ведения

хозяйства. Внутрифирменный расчет основывался на обеспечении окупаемости производственных затрат, экономической заинтересованности и ответственности, хозяйственной самостоятельности. Целью внутрифирменного расчета было обеспечение выполнения плановых заданий по производству и продаже продукции государству, повышение ее качества и снижения затрат, рост эффективности производства за счет строгого выполнения взаимных обязательств между головной компанией и внутрихозяйственными подразделениями. В системе хозрасчетных показателей решающими были цена, себестоимость и прибыль, именно на их основе строилась вся система хозрасчетных отношений. Достижение более высоких экономических результатов холдинга способствовало возникновению и использованию системы трансфертных цен между взаимозависимыми подразделениями.

Таким образом, трансфертные цены должны способствовать целенаправленному перемещению части прибыли между подразделениями в интересах компании в целом. Это означает, что если одна компания совершает сделку со своей родственной компанией, материнской компанией, дочерней компанией, т. е. со своими контролируруемыми компаниями, то они могут установить любые цены по своим сделкам. Это не будет влиять на их совокупный финансовый результат. А именно совокупный финансовый результат представляет для таких холдингов наибольшую ценность и олицетворяет их целевую функцию.

В-третьих, использование трансфертных цен в целях уклонения от уплаты налогов, позволяют считать их *институтом нелегального поведения холдинга*. Очень часто термин трансфертной цены используют, когда говорят о налоговой оптимизации в рамках холдинга. Одной из главных целей введения трансфертных цен является минимизация налогообложения внутрикорпоративных расчетов и таможенных платежей, а также аккумуляция прибыли в бытовых структурах, зарегистрированных в зонах с льготным налогообложением. Схема работает просто: производственные компании поставляют продукцию по трансфертной цене, которая намного ниже рыночной, родственными сбытовыми компаниями, зарегистрированными в оффшорной зоне (иностранный или внутрен-

ней). Сбытовики реализуют товар по рыночной цене, получая сверхприбыль, с которой не платятся налоги⁴. Налоговое законодательство многих стран ограничивает свободу установления трансфертных цен.

Но между тем, манипулируя ценами, особенно в сделках между компаниями, которые находятся в разных юрисдикциях, можно существенно экономить на налогах, концентрируя прибыль с помощью таких цен в тех юрисдикциях, регионах или компаниях, которые пользуются льготным налоговым режимом, и минимизируя прибыль или финансовый результат там, где ставки налогов более высоки. И в этой связи контроль за трансфертным ценообразованием – это прежде всего контроль за сделками между взаимозависимыми лицами.

Снижение налогового бремени в отношении группы компаний (в рамках незаконного уклонения от налогов) – это не причина возникновения трансфертных цен, а следствие, дополнительная и субъективная возможность их использования. Объективная причина возникновения трансфертных цен связана с комбинированием групп компаний в холдинговые компании в процессе международного бизнеса. Компании внутри холдинга неизбежно взаимодействуют, заключают между собой трансакции, эти трансакции могут преследовать цель налоговой экономии, но такая цель может и отсутствовать, тем не менее, цена будет трансфертной.

За уровнем трансфертных цен холдинга в развитых странах, в отличие от других стран, устанавливается контроль налоговых органов, который направлен на недопущение снижения налоговых обязательств холдинга через использование трансфертных цен.

Для проведения политики оптимизации прибыли холдинговые компании стремятся минимизировать общую сумму налогов, выплачиваемых в глобальном масштабе, что является экономической предпосылкой возникновения трансфертных цен. Это достигается путем перераспределения прибыли между странами с высоким и низким уровнем налогообложения. Так, в случае высоких налоговых ставок в принимающей стране по сравнению со страной базирования холдинга трансфертные цены будут

завышены, и произойдет перераспределение прибыли в страну с меньшими налоговыми ставками. Таким образом, достигается снижение прибыли, подлежащей налогообложению, в странах с высоким налогообложением и увеличение прибыли подразделения холдинга в странах, где налоговые ставки ниже. В итоге уменьшается сумма налоговых платежей в глобальном масштабе. В случае низких налоговых ставок в принимающей стране по сравнению со страной базирования холдинга трансфертные цены материнской компании на продукцию, поставляемую дочерней компании, будут занижены, что, как и в предыдущем примере, позволяет перераспределить прибыль в страны с более низкими налоговыми ставками и минимизировать налоговые платежи в глобальном масштабе. Таким образом, использование трансфертных цен в целях получения выгоды за счет ухода от налогообложения возникает в связи с наличием налоговых льгот в законодательстве государства.

Итак, в силу своей природы трансфертная цена существенно влияет на отчетные показатели подразделения холдинга (затраты и выручку) и поэтому сама по себе является важным инструментом оценки деятельности компаний холдинга. Мы считаем, что трансфертные цены должны устанавливаться так, чтобы для каждого из подразделений можно было определить не только реальное значение расходов, но и прибыли, что в дальнейшем позволит сформировать развернутую информационную систему оценки эффективности деятельности компании и выявить «узкие места». В идеале трансфертная цена должна позволять руководителю компании принимать оптимальные решения для холдинга в целом. Трансфертное ценообразование представляет собой не только необходимое, но и достаточное условие эффективного функционирования холдинга, т. к. при отсутствии развитой системы трансфертного ценообразования, деятельность и существование холдинга в условиях современного высоко конкурентного и быстроменяющегося рынка могут потерять всякий смысл. Итак, в рамках данного вопроса выявлены три формы проявления трансфертной цены, рассмотрены основные предпосылки возникновения трансфертных

⁴ По данным журнала *The Economist*, на базе трансфертных цен сегодня осуществляется 30-50% мирового экспорта товаров и услуг. Используя механизм трансфертных цен, транснациональные корпорации добиваются снижения налоговой нагрузки в среднем на 10-15%.

цен. Определена и обоснована природа появления и применения в деятельности холдинга трансфертных цен. Рассмотрено движение товарно-денежных потоков в условиях внутреннего рынка холдинга и внешнего рынка по отно-

шению к холдингу, выявлено, что использование трансфертных цен на внутреннем рынке экономит денежные средства подразделений холдинга, а значит, снижает их трансакционные издержки, являясь инструментом повышения эффективности деятельности всего холдинга.

10.10.2011

Список литературы:

1. Караханян, С. Трансфертное ценообразование и современные налоговые реалии // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №15(366). – С. 61–63.
2. Лермонтов, Ю.М. Контроль за трансфертными ценообразованием в целях налогообложения: перспективы совершенствования // Аудитор. – 2008. – №5. – С. 57–60.
3. Плещинский, А.С. Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений: монография. – М., 2002.
4. Харланович, А. Трансфертные цены и налоги: Борьба начинается? [Электронный ресурс] // Экономическая Газета. – 2002. – №79(599). – Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2002_10_22_1270.html. – Дата обращения 17.10.2010.

Сведения об авторах:

Иванова Евгения Васильевна, старший преподаватель кафедры экономической теории
Оренбургского государственного университета

Щукина Елизавета Семеновна, доцент кафедры экономической теории
Оренбургского государственного университета, кандидат экономических наук
460018, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6108, тел. (3532) 372452, e-mail: kudelinaev@mail.ru

UDC 338.5:334.758.4

Ivanova E.V., Shchukina E.S.

Orenburg state university

E-mail: kudelinaev@mail.ru

THE ECONOMIC NATURE OF THE TRANSFER PRICE IN THE MECHANISM OF MANAGING OF THE HOLDING COMPANIES

This article is devoted disclosing of the economic nature of the transfer price in the mechanism of functioning of the holding companies. The basic forms of display of the transfer price are revealed. The importance of the transfer price as decrease tool transaction costs and, hence, increase of production efficiency and maintenance of competitiveness of the holding companies is proved. The role of the transfer price in maintenance of interrelation intrafirm and external in relation to holdings of commodity-money streams is defined.

Key words: the transfer price, transfer pricing, the holding companies, the interdependent companies, the price-transfer, domestic trade, home market, the transfer rate, transaction, transaction costs.

Bibliography:

1. Karakhanyan, S. Transfer pricing and modern tax realities // Securities market. – №15(366). – 2008. – P. 61–63.
2. Lermontov, Yu.M. Control for transfer pricing with a view of the taxation: improvement prospects // Auditor. – 2008. – №5. – P. 57–60.
3. Pleshchinsky, A.S. Optimization of intercompany interactions and intra firm administrative decisions: monograph. – M., 2002.
4. Harlanovich, A. Transfer prices and taxes: Fight begins? [Electronic resource] // Economic Newspaper. – 2002. – №79(599). – Access mode: http://www.neg.by/publication/2002_10_22_1270.html. – Date of the address 17.10.2010.