

## Трансфертное ценообразование в современных вертикально интегрированных структурах

© 2007 И.В. Дадаян

Дипломатическая академия Министерства иностранных дел  
Российской Федерации

Рассматриваются вопросы трансфертного ценообразования как одного из инструментов системы управления интегрированной структурой.

Одной из особенностей функционирования крупных корпоративных структур является применение трансфертных цен во внутрифирменных расчетах. Подобный механизм используется компаниями, интегрированными в различных направлениях и в разной степени с целью оптимизации налоговых платежей в сделках взаимозависимых юридических лиц, перераспределения общей прибыли в пользу менее налогооблагаемой бизнес-единицы в группе, например, компании, находящейся под юрисдикцией оффшора; максимизации доходов интегрированной структуры в целом. На взгляд автора, возможны также другие цели - вывоз капитала, приоритетное развитие части группы, инвестиционные потребности предприятий группы. Изучению данной сферы деятельности фирмы уделяется крайне недостаточное внимание, хотя от эффективности согласования системы трансфертного ценообразования будет зависеть и эффективность функционирования всей организации. Понимание роли трансфертных цен в стоимости может оказаться полезным при принятии решения о присутствии (входе, выходе, реорганизации) компании в вертикальной структуре, о кредитовании интегрированных компаний, об условиях поставок между ними, при управлении стоимостью бизнес-структуры и т.д. В экономике России доминируют крупные интегрированные структуры, которые создают большую часть внутреннего продукта, обеспечивают налоговые поступления в бюджет и формируют мнение о российской экономике за рубежом. Построение эффективной системы управления - важнейшая задача для отечественных бизнес-структур, от решения которой в конечном счете зависит их конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках. Понимание задач и методов трансфертного ценообразования как одного из инструментов системы управления в компаниях с интегрированной структурой представляется важным звеном в этом процессе.

**Трансфертное ценообразование: понятие, цели и способы.** Трансфертное ценообразование воз-

никает, когда продукция одного предприятия, входящего в общую бизнес-структуру, потребляется другим ее предприятием, и в первую очередь характерно для вертикально-интегрированных компаний. Оно представляет собой взаимоотношения между производственными единицами, организованные путем установления условий совершения сделки, отличных от рыночных, а именно при установлении цены, отличной от рыночной (варьирование контрактной ценой при сделках между связанными между собой компаниями); при использовании отличных от принятых на рынке условий совершения сделки (сроков и условий оплаты и т.д.). Также трансфертное ценообразование - наиболее простая и распространенная схема междунаrodnого налогового планирования.

При трансфертном ценообразовании реализация права доминирующего собственника на получение дохода от собственности на акции вертикально интегрированной компании часто происходит посредством реализации продукции и закупки сырья и материалов через входящие в бизнес-структуру снабженческо-сбытовые фирмы. При этом трансфертные цены внутри нее устанавливаются таким образом, чтобы оставлять на основном предприятии лишь минимум средств, необходимых для покрытия производственных издержек. Таким образом, значительная часть прибыли вертикально интегрированных компаний аккумулируется на счетах снабженческо-сбытовых фирм, выполняющих роль центров прибыли. С целью экономии на налоговых платежах центры прибыли очень часто располагаются в оффшорных зонах. Для юридического оформления схем подписываются соответствующие контракты между предприятием-производителем и фирмами-посредниками, с указанием в них трансфертных цен. Владельцами подобных фирм-посредников, как правило, являются доминирующие собственники, так как для подписания таких контрактов необходимо контролировать или, по крайней мере, влиять как на политику вертикально-ин-

тегрированной компании, так и на предприятие-производитель. Следовательно, реальное право на получение дохода от акционерной собственности дает либо контроль над предприятием (владение контрольным пакетом его акций), либо возможность парализовать его работу в случае отказа держателя контрольного пакета от учета интересов данного собственника (владение блокирующим пакетом акций).

Доминирование недивидендных способов получения доходов за счет использования трансфертного ценообразования позволяет доминирующему собственнику присваивать и ту часть прибыли компании, которая приходится на долю мелких акционеров, снижая тем самым стоимость миноритарных пакетов акций.

Экономический смысл использования трансфертных цен, по мнению автора, сводится к следующему: прибыль отдельного взятого звена вертикально интегрированной структуры минимизируется, а ее общие доходы увеличиваются, что является несомненным преимуществом с точки зрения финансовой стратегии компании по сравнению с неинтегрированными бизнес-единицами.

Трансфертное ценообразование существует там, где имеют место трансферты товаров и услуг внутри одной организационной единицы. Таким образом, наличие внутриорганизационной коммерческой деятельности (или внутренней торговли) является предпосылкой построения системы трансфертного ценообразования. Эмпирические исследования показывают, что трансфертное ценообразование существует как в секторе промышленности, так и в секторе услуг<sup>1</sup>.

Трансфертное ценообразование можно рассматривать с точки зрения анализа цепочки создания стоимости, предложенной М. Портером<sup>2</sup>. Как инструмент оценки стратегии цепочки создания стоимости обладает тремя характеристиками<sup>3</sup>:

- определение источника конкурентного преимущества;
- выделение связей в цепочке создания стоимости;
- формулировка общих стратегий (лидерство по издержкам, дифференциация и концентрация) для достижения и поддержания конкурентного преимущества.

Фирма достигает конкурентного преимущества, создавая стоимость, тем самым генерирует прибыль. Компоненты стоимости (т.е. низкие издержки, рост объема продаж и маржа прибыли) или способность фирмы создавать стоимость зависят от привлекательности отрасли, конкурентной позиции фирмы (отметим, что эти понятия также взаимосвязаны) и от выбранной стратегии.

Цепочки создания стоимости ориентированы на конкретные бизнес-единицы, которые заняты стратегически важной деятельностью для достижения и поддержания конкурентного преимущества всей фирмы. Это дает менеджерам возможность оценить, какие бизнес-единицы создают и увеличивают стоимость, а какие нет. Последние могут затем быть расформированы, а ограниченные ресурсы освобождены для альтернативного использования.

В результате внутренней торговли возникают связи различной степени сложности как внутри одной цепочки создания стоимости, так и между цепочками создания стоимости разных подразделений. Система трансфертного ценообразования содержит множество видов деятельности, которые составляют конкурентное преимущество фирмы. Например, интернационализируя торговлю, компания создает барьеры вхождения на рынок конкурентам.

*Методы трансфертного ценообразования.* Практикой выработано несколько методов определения трансфертных цен:

- 1) ценообразование на основе рыночных цен;
- 2) ценообразование на основе маржинальных затрат;
- 3) ценообразование на основе полных затрат;
- 4) ценообразование на основе подхода “затрат плюс”;
- 5) ценообразование на основе маржинальных затрат плюс постоянная фиксированная надбавка;
- 6) ценообразование на основе переговоров;
- 7) двойное ценообразование.

*Определение уровня трансфертных цен.* Для определения адекватного уровня трансфертной цены воспользуемся следующим методом.

Обратимся к формуле оценки будущих платежей с учетом их размера, времени поступления и сопутствующих им рисков:

$$PV(CF) = \frac{CF}{R^t},$$

где  $CF$  - поток платежей по сделке в момент времени  $t$ ;  
 $R$  - ставка дисконтирования плюс единица ( $R = 1 + r$ );  
 $t$  - время поступления платежа.

<sup>1</sup> См.: Atkinson A.A. Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice. Toronto, 1987.

<sup>2</sup> См.: Porter M.E. Competitive Strategies: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y., 1980.

<sup>3</sup> См.: Herbert M., Morris D. Accounting data for value chain analysis // Strategic Management Journal. 1989. № 10. P. 175-188.

В экономике указанное выражение известно под названием формулы дисконтирования потоков. Она целиком построена на приведении выгод к текущему моменту времени и объединяет в себе три фактора: поток, время и ставку дисконтирования. Формула дисконтирования потоков является инструментом сопоставления разных условий сделок, она лежит в основе расчета адекватной конкретной сделке трансфертной цены.

При дисконтировании взаимоувязывается три фактора. Подставив в приведенную формулу в качестве параметров рыночные потоки, время и ставки, получим текущее значение потока, согласующееся с рыночными взглядами на сделку. Аналогичным образом, путем подстановки реальных значений определяется и текущая величина потоков для конкретных сделок, в том числе и внутри холдинга. Все это хорошо известно и часто используется экономистами. Однако теперь получим, опираясь на дисконтирование, трансфертную цену, для чего обратным счетом из текущего значения потока для реальных условий сделки определим соответствующий сделке будущий поток, только теперь все остальные факторы, кроме потока, будут рыночными. Это выглядит так, как будто бы сделка совершалась на рыночных условиях - по рыночным ставкам и при рыночных сроках:

$$CF_{tr} = CF \frac{\bar{R}^t}{R^t},$$

где  $CF_{tr}$  - трансфертный поток, эквивалентный сделке;

$\bar{R}$  - рыночная ставка дисконтирования плюс единица ( $\bar{R} = 1 + \bar{r}$ );

$\bar{t}$  - рыночный срок поступления платежа.

Берем рыночные время платежа и риски и приходим ко вполне конкретному значению трансфертного платежа, который компания рассчитывала бы получить или обязана была бы перечислить согласно рыночным срокам и рискам.

Приведем несколько примеров. Итак, с помощью формул удалось расширить границы тех сделок, в которых речь может идти о трансфертной цене. Из примеров видно, что цена не всегда явно отличается от рыночной, и правильнее будет говорить не о трансфертной цене, а о трансфертном ценообразовании (тем более что с помощью выше описанной последовательности вычислений, применяя дисконтирование, можно почти всегда оценить трансфертную цену).

Ввиду тесной связи дисконтирования и концепции стоимости появляется возможность сде-

лать шаг в направлении оценки и управления стоимостью.

Перейдем к определению влияния трансфертной цены на стоимость. Чтобы выявить взаимосвязи между трансфертной ценой и стоимостью, перечислим участников, заинтересованных в существовании компании. Под участниками мы будем понимать лиц как юридических, так и физических, финансово заинтересованных в существовании компании, в направлении которых в том или ином виде поступают платежи (дивиденды, налоги, проценты и т.д.). В их число входят: 1) кредиторы, 2) заемщики, 3) поставщики, 4) покупатели, 5) государство, 6) менеджеры, 7) работники и 8) собственники. Все заинтересованные стороны образуют соответствующие группы участников из числа перечисленных выше. Из всего широкого спектра заинтересованных лиц нас будет интересовать тот узкий круг, который непосредственно контактирует с этим заводом. Для целей определения влияния трансфертной цены на стоимость такого сужения круга участников вполне достаточно. Главное, что для нас будет иметь значение, - это то, что прямая связь прослеживается через потоки и оттоки денег от компании к участнику и обратно.

Возникновению между компанией и участником понятия трансфертной цены должны сопутствовать определенные обстоятельства. Их можно описать следующим образом: одна из сторон сделки может диктовать условия другой стороне. Допустимо предположить, что трансфертная цена обоюдовыгодна. Однако вероятнее то, что одна из компаний, поставив другую компанию в невыгодные для нее экономические условия, способна создавать преимущества для себя. Последнее хорошо демонстрирует пример диктовки цен и условий платежей монополистом. Газпром, являясь монополистом, способен определять доступ к трубе транспортировки газа других компаний на менее выгодных условиях, чем если бы существовала конкуренция. Тем самым в отношениях Газпрома с другими поставщиками газа присутствует трансфертное ценообразование. Задав целью определить стоимость компании при полном отсутствии трансфертного ценообразования, т.е. взяв значения факторов, вытекающие исключительно из рыночных условий, получим действительную стоимость компании. Действительная стоимость - это именно то, что в конечном итоге реально создается компанией. Эта стоимость в подавляющем большинстве случаев будет отличаться от рыночной. Вернемся к трансфертной цене. Трансфертная цена определяет пото-

ки компании, которые и создают стоимость. Получается, что если используется трансфертная цена, то обязательно будет наблюдаться перераспределение действительной стоимости от компании в сторону какого-либо участника:

$$E = E_d - \sum_{i=1}^7 \Delta E_i,$$

где  $E_d$  - действительная стоимость, создаваемая компанией;

$E$  - текущая стоимость компании (при текущем использовании);

$\Delta E_i$  - перераспределение действительной стоимости компании в сторону  $i$ -й группы участников в результате трансфертного ценообразования.

Знак перераспределения стоимости из-за трансфертных цен может быть как положительным, так и отрицательным. Стоимость (действительная) компании определяется исходя из рыночных условий, когда факторам внешних связей компании придается рыночное значение.

Приведем пример оценки действительной стоимости. Пусть нефтеперерабатывающий завод покупает присадки не по рыночным ценам. Тогда, оценивая его действительную стоимость, необходимо ориентироваться на рыночную цену присадок, а определяя текущую стоимость, следует брать реальные цены. Такую замену не всегда можно сделать из-за отсутствия рыночной информации, но в ряде случаев это возможно. Оценка действительной стоимости подразумевает функционирование компании на рыночных условиях, где все сделки, совершаемые с внешними контрагентами, проводятся на рыночных условиях. Приведем примеры перераспределения стоимости от компании с использованием мультипликаторов.

В формуле речь шла о перераспределении стоимости в сторону одной из восьми групп участников, при этом первая переменная справа от знака равенства (текущая стоимость) целиком принадлежит лишь одной восьмой группе участников - собственникам. Все остальные перераспределения происходят среди оставшихся семи групп. Не всегда конкретный участник попадает лишь в одну группу. Он может одновременно выступать покупателем и поставщиком; покупателем и кредитором; заемщиком и кредитором, поставщиком и покупателем в одном лице и т.д., и т.п.

На наш взгляд, трансфертное ценообразование является единственной причиной, из-за которой действительная стоимость компаний отличается от текущей стоимости. Из логики предыдущего изложения вытекает, что транс-

фертное ценообразование не является лишь следствием наличия у участника статуса собственника. Он может и не быть собственником, а трансфертное ценообразование все равно будет присутствовать. Приведем еще один пример перераспределения действительной стоимости компании. Хорошо известно, что внутрироссийские цены на электроэнергию, газ, нефть, уголь значительно отличаются от мировых. Это ведет к перераспределению стоимости российских энергетических компаний, например, в сторону предприятий металлургии. Ввиду большой энергоемкости и низких тарифов часть стоимости электроэнергетики переходит на предприятия металлургии. В свою очередь, ввиду отличия российских цен на газ, мазут и уголь от общемировых часть стоимости предприятий нефтегазового и угольного секторов оседает на предприятиях энергетики. Можно предположить, что по мере достижения тарифами на электроэнергию мирового уровня стоимость от металлургических предприятий вернется обратно к энергетическим, а после приближения цен на газ, уголь, нефть к мировым часть стоимости электроэнергетики перейдет к нефте-, газо- и угледобывающим компаниям. Степень такого перемещения можно оценить приблизительно, взяв за основу сценарные условия развития российской экономики. В конечном счете это все отразится на котировках акций и рыночной капитализации компаний в описанной цепочке. До момента выравнивания внутренних и мировых цен российские металлурги будут продавать дешевую продукцию за рубеж, отдавая вместе с ней и часть стоимости своих компаний, предприятий электроэнергетики и сырьевого сектора. Получается, что пока продукция реализуется за границу не по трансфертным, а по рыночным ценам, страна в целом выигрывает. Правда, при этом необходимо учитывать эластичность цен на продаваемую продукцию. Для оценки отдельных эффектов от применения трансфертного ценообразования в сделках компании удобно использовать коэффициенты чувствительности стоимости к изменениям отдельных факторов. Так, если для конкретного участника требуется узнать, сколько им приобретается или теряется в результате использования трансфертной цены, путем суммирования по всем факторам, которые затрагиваются таким ценообразованием, будет получен общий эффект:

$$\frac{\Delta E_k}{E_{rk}} = \frac{1}{\sigma_k} \sum_{\Phi} K_{\Phi} \frac{\Delta \Phi_k}{\Phi},$$

где  $\Phi_k$  - фактор, затрагиваемый в сделках с  $k$ -м участником и использующий трансфертное ценообразование;

$K_\Phi$  - коэффициент чувствительности стоимости компании к относительным изменениям фактора  $\Phi$ .

Зависимость для расчета абсолютных значений перераспределения стоимости можно получить простым умножением правой и левой части выражения на значение рыночной стоимости доли  $k$ -го участника.

**Правовые основы для контроля за трансфертными ценами со стороны фискальных органов.** Ввиду того, что применение трансфертных цен, как было отмечено выше, является, наряду с использованием оффшоров (а часто, совместно), наиболее распространенной схемой международного налогового планирования, применение подобного механизма регулируется на уровне государств. основополагающим документом в области регулирования трансфертного ценообразования в целях налогообложения является Руководство Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых органов (80 Transfer pricing Guidelines for multinational enterprises and tax administrations). Помимо данного акта, координирующими органами ОЭСР были изданы многочисленные Отчеты, посвященные вопросам регулирования трансфертных цен для целей налогообложения. Несмотря на то, что эти документы являются рекомендательными, из-за широкого применения они фактически приобрели нормативный характер. Более того, законодательство многих стран прямо ссылается на эти документы ОЭСР.

Согласно данному документу основополагающим принципом, рекомендуемым к приме-

нению для определения обоснованности использованной цены сделки, является принцип “вытянутой руки”. Его суть заключается в анализе конкретной операции с точки зрения действия при аналогичных обстоятельствах независимых третьих лиц.

Основанием для контроля условий сделок (цены) со стороны налоговых органов является факт ассоциированности контрагентов. Между тем наличие такого факта само по себе не является достаточным основанием считать целью такой сделки манипулирование прибылью в целях минимизации налоговых платежей.

Корректировка доходов налогоплательщика в целях налогообложения может производиться независимо от того, имело ли в данном случае место намерение минимизировать налоговые платежи, и осуществляется в случае несоответствия примененных цен принципу “вытянутой руки”.

Одним из центральных положений Руководства ОЭСР является рекомендательный перечень методов определения соответствия цены сделки принципу “вытянутой руки”, которые применяются с целью определения факта уклонения от налогообложения с помощью трансфертного ценообразования. Наряду с традиционными методами определения цен “на расстоянии вытянутой руки” (мониторинг рыночных цен) используются методы, основанные на оценке прибыли. При наличии достоверной и достаточной информации оптимальным методом считается метод сопоставимой неконтролируемой цены<sup>4</sup>.

Что же касается регулирования трансфертных цен на государственном уровне в РФ, в начале 2007г. Министерством финансов РФ будут подготовлены и внесены в Правительство поправки в ст. 20 и 40 Налогового кодекса РФ, регулирующие контроль над применением трансфертных цен.

*Поступила в редакцию 09.03.2007 г.*

<sup>4</sup> См.: *Бескаравайный Е.Л.* Трансфертное ценообразование. Режим доступа: <http://www.nfp-praktik.ru/>