

На правах рукописи

КАСАТКИН ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВИЧ

**Инструменты реализации финансовых интересов государства и
корпораций в области трансфертного ценообразования в РФ**

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2005

Работа выполнена в Государственном университете – Высшей школе экономики

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент,
Степина Антонина Федоровна

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор,
Павлова Лидия Петровна
кандидат экономических наук,
Трунин Илья Вячеславович

Ведущая организация: Федеральное государственное унитарное предприятие
"Государственный научно-исследовательский институт развития
налоговой системы" Федеральной налоговой службы (ГНИИ
РНС)

Защита состоится «16» февраля 2006 года в 14.00 часов на заседании диссертационного
совета Д 212.048.02 в Государственном университете - Высшей школе экономики по адресу:
101990, Москва, ул. Мясницкая, д.20, ауд. 311

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке
Государственного университета – Высшей школы экономики

Автореферат разослан " ____ " _____ 2005 г.

Ученый секретарь диссертационного совета,
д.э.н., академик РАЕН

Смирнов С.Н.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования

Данная работа посвящена анализу проблем трансфертного ценообразования. Одним из основных финансовых интересов корпораций при использовании трансфертных цен является снижение общего налогового бремени корпорации посредством налогового планирования. По данным исследования аудиторской фирмы Ernst & Young в 2003 году 68% респондентов признали, что трансфертное ценообразование в ближайшие 2 года будет являться наиболее важным аспектом планирования международной торговли и налогообложения.

В то же время финансовые интересы государства выражаются в объеме налоговых поступлений, что подразумевает необходимость совершенствования налогового законодательства в области регулирования цен сделок между взаимозависимыми лицами с целью предотвращения практики уклонения от уплаты налогов. Это связано с тем, что по данным большинства эмпирических исследований в области трансфертных цен, среди которых можно выделить исследования Г. Груберта и Д. Мутти, Р. Танга, К. Вальтера и Р. Реймонда, Д. Бернс, трансфертное ценообразование используется корпорациями, прежде всего, с целью минимизации налогового бремени. При массовом использовании механизма трансфертных цен объем налоговых поступлений в государственный бюджет может существенно сократиться.

Трансфертное ценообразование может использоваться только при наличии нескольких взаимозависимых фирм. Именно такой структурой характеризуются все современные корпорации. Последние мировые тенденции свидетельствуют об увеличении роли международных корпораций в мире. Так за последние двадцать лет по данным World Investment Report средний размер корпораций вырос более чем в 2 раза за счет увеличения количества дочерних компаний в различных странах мира. В этом плане Россия также не является исключением.

На данном фоне развития мировой экономики одной из основных проблем является то, что российское законодательство еще недостаточно совершенно по сравнению с мировыми стандартами. Это подтверждается последними проверками Счетной палаты РФ, которые выявили существование значительной разницы в ценах на одни и те же товары, что является свидетельством наличия практики налогового планирования посредством трансфертного ценообразования, и приводит к уменьшению налоговых поступлений в бюджет.

Одной из причин такой ситуации является то, что в России практически не существует серьезных исследований трансфертного ценообразования, в то время как за границей исследования активно ведутся начиная с 1970-ых годов. В основной своей массе трансфертное ценообразование в российских источниках рассматривается лишь в газетных публикациях, освещающих вопросы манипулирования трансфертными ценами в сырьевых отраслях. Малое количество научных публикаций по РФ свидетельствует о наличии целого комплекса неисследованных проблем, связанных с трансфертным ценообразованием. Так, эмпирически не исследован уровень отклонения трансфертных цен от рыночных цен ни в одной из отраслей промышленности (кроме нефтяной), не выявлены макроэкономические факторы, влияющие на величину такого отклонения в ценах и результирующее воздействие от применения такой практики на национальную экономику. Это в том числе является следствием отсутствия разработанной модели трансфертных цен, учитывающей налоговое

законодательство РФ. Также неисследованными остаются основные причины манипулирования трансфертными ценами российскими корпорациями. Пока стимулы менеджмента при применении трансфертных цен не определены, невозможно предсказать влияние тех или иных государственных мер в области налогообложения и трансфертного ценообразования на налоговые поступления в бюджеты различных уровней. Без получения результатов такого или подобного исследования нельзя сделать вывод о наличии манипулирования трансфертными ценами в РФ как такового. Указанные выше пробелы в научном знании по данной проблеме относились преимущественно к государственному регулированию трансфертного ценообразования. Однако здесь также имеет место недостаток исследований, способствующих снижению налоговых рисков, связанных с применением корпорацией трансфертных цен. Между тем на международном рынке аудиторские компании активно продвигают свои услуги в данном направлении.

Таким образом, налоговые аспекты трансфертного ценообразования затрагивают финансовые интересы как государства, так и корпораций. Все вышеизложенное позволяет считать данное направление исследования актуальным.

Цель и задачи исследования

Целью данной работы является разработка комплексного подхода к проблеме трансфертных цен, позволяющего учитывать финансовые интересы государства и корпораций при использовании последними механизма трансфертного ценообразования. В рамках данной цели исследования выделяются два взаимосвязанных между собой направления исследования:

- совершенствование режима трансфертных цен РФ посредством построения модели трансфертного ценообразования (как инструмента реализации финансовых интересов государства);
- разработка методики построения политики трансфертных цен корпораций с целью минимизации налогового риска (как инструмента реализации финансовых интересов корпораций).

Для раскрытия указанных направлений исследования автором были выделены следующие задачи:

- 1) выявление целей манипулирования трансфертными ценами в рамках корпораций;
- 2) анализ практики использования трансфертных цен в РФ;
- 3) анализ последних мировых тенденций в области контроля за манипулированием трансфертными ценами, а именно:
 1. анализ существующего международного режима трансфертных цен;
 2. сравнение национальных режимов трансфертных цен на предмет их соответствия международному режиму трансфертных цен;
 3. выявление основных проблем регулирования трансфертного ценообразования в РФ, а также практики использования российскими корпорациями трансфертных цен.
- 4) построение модели трансфертного ценообразования, адаптированной к российской налоговой системе;
- 5) установление степени влияния трансфертного ценообразования на доходы бюджетов всех уровней;

- б) исследование требований налоговых органов, предъявляемых к составлению корпорацией перечня документов в рамках ее политики трансфертных цен;
- 7) анализ необходимых изменений в ценовой политике корпорации для реализации политики трансфертных цен.

Объект и предмет исследования

Основным *объектом исследования* данной работы является использование корпорациями трансфертных цен с целью налогового планирования. При этом основным *предметом исследования* являются экономические отношения между налоговыми органами РФ и российскими корпорациями, возникающие в связи с использованием последними трансфертных цен.

Теоретическая и методологическая основа исследования

Теоретическую и методологическую основу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных авторов в области трансфертного ценообразования. В рамках анализа международного режима трансфертных цен основную роль сыграли работы таких исследователей, как Л. Иден, Ж.-М. Вьянэ, А.Р. Горбунов, Д. Грин, Э. Споркин, Д. Шварц, А.Ругман, Б. Рольф, а также разработки ОЭСР. Немаловажное теоретическое значение при разработке модели трансфертного ценообразования имели работы В. Мадана, Т. Хорста, Т. Итагаки, Д. Якоба, Д. Крепса. При этом был использован аппарат теории игр на основе работ Х. Вэриана, А. Мас-Колелла, Д. Харсаньи, Д. Фридмана и Р. Гиббонса. Теоретическую основу в области разработки маркетинговой и ценовой политики предприятий в огромной мере составили работы С.Б. Авдашевой, Н.М. Розановой и И.В. Липсица. При анализе российского режима трансфертных цен автором широко были использованы работы Д.Г. Черника, Л.П. Павловой, А.Б. Паскачева, С.В. Разгулина.

В исследовании применялись регрессионные **методы исследования** и контент-анализ, который впервые был применен для анализа проблемы трансфертного ценообразования. Для анализа конфликтов интересов при построении модели трансфертных цен автором был задействован аппарат теории игр. Немаловажную роль сыграл метод сравнений и аналогий, позволивший выявить основные тенденции в области международного режима трансфертных цен и проведении сравнения национальных режимов трансфертных цен. При описании российского режима трансфертных цен, а также при разработке рекомендаций по его совершенствованию, использовались нормативные акты РФ.

Информационную базу исследования составили данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы, Банка России, а также данные, содержащиеся в периодических изданиях, электронных средствах информации и материалах научных конференций.

Научная новизна исследования

Научная новизна работы состоит в комплексном подходе к проблеме трансфертных цен, основанном на совершенствовании режима государственного (налогового) контроля за сделками с использованием трансфертных цен и методики построения политики трансфертных цен в корпорации. Такой подход позволяет выработать некие инструменты,

учитывающие финансовые интересы государства и корпораций при использовании последними трансфертных цен.

Личный вклад автора в приращении научного знания в исследуемой области состоит в следующем:

1. Уточнен понятийный аппарат трансфертного ценообразования;
2. Определены основные цели манипулирования трансфертными ценами российскими корпорациями (при помощи контент-анализа);
3. Проанализированы основы международного режима трансфертных цен, а также выявлена его эволюция и возможные направления развития;
4. Разработана многокритериальная классификация национальных режимов трансфертных цен, а также проведен их сравнительный анализ с последующим выявлением особенностей государственного регулирования трансфертного ценообразования в РФ;
5. Построена модель российского режима трансфертных цен, отражающая особенности российской системы налогообложения и позволяющая выявить недостатки российского режима трансфертных цен. Модель позволила определить влияние различных макроэкономических факторов на уровень производства в РФ с учетом влияния трансфертных цен.
6. Проведено теоретическое, практическое и методологическое обоснование последствий использования трансфертных цен, что позволило оценить потери консолидированного бюджета РФ от использования корпорациями механизмов трансфертного ценообразования.
7. Разработаны и обоснованы тенденции и направления дальнейшего развития российского режима трансфертных цен, а также выдвинуты предложения по его совершенствованию.
8. В рамках управления налоговым риском корпорации разработана методика создания политики трансфертных цен, позволяющая снизить налоговые риски предприятия при использовании трансфертных цен.

Практическая значимость исследования.

Результаты выполненного автором исследования могут быть использованы государственными органами, в частности, Министерством финансов РФ и Федеральной налоговой службой в целях дальнейшего совершенствования законодательства в области трансфертного ценообразования, а также в целях улучшения налогового администрирования. В части методики построения корпоративной политики трансфертного ценообразования результаты исследования могут широко использоваться российскими корпорациями, вовлеченными во внешнеторговые операции, для уменьшения их налогового риска. Кроме того, результаты исследования могут быть использованы при преподавании курсов: «Налоговая система РФ» и «Налоговое планирование», а также для повышения квалификации финансовых специалистов коммерческих фирм.

Апробация результатов исследования

Основные положения работы обсуждались на научно-методологических дискуссиях в Государственном университете – Высшей школе экономики. Результаты исследования в

части применения контент-анализа для определения целей использования трансфертного ценообразования российскими корпорациями были доложены автором в рамках 5-й Международной научной конференции «Конкурентоспособность и модернизация экономики», организованной Государственным университетом – Высшей школой экономики при участии Всемирного Банка, МВФ и проходившей 6-8 апреля 2004 г. в Москве [5]. Практические аспекты исследования обсуждались с представителями органов государственной власти РФ, финансовыми специалистами российских корпораций и представителями консалтинговых компаний в рамках «Круглого стола» на тему «Трансфертное ценообразование: вопросы совершенствования налогового законодательства Российской Федерации», проходившего 9 марта 2005 г. в Совете федерации РФ. Разработанная автором концепция налогового риска в рамках трансфертного ценообразования и ее применение для построения политики трансфертных цен в корпорации были опубликованы автором в ведущих российских изданиях [5,4,7,1]. Описание существующих особенностей международного и российского режима трансфертных цен было представлено автором в рамках работ по методам трансфертного ценообразования [2,3]. Также в Экономическом журнале ВШЭ автором представлена модель оценки эффективности российского режима трансфертных цен с точки зрения анализа конфликта интересов корпораций и государства [8]. Общий объем публикаций автора составил 3,2 печатных листа.

Содержание работы

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, 7 приложений и имеет следующую структуру:

Введение

Глава 1. Анализ теории и практики применения трансфертных цен

1.1. Концепция трансфертных цен и роль трансфертных цен в корпорациях

1.2. Анализ исследований проблем, возникающих при применении корпорациями трансфертных цен

1.3. Неисследованные проблемы трансфертного ценообразования в РФ

1.4. Теоретическое обоснование целей применения трансфертных цен корпорациями

1.5. Анализ целей применения трансфертных цен в РФ на основе методики контент-анализа.

Глава 2. Государственное регулирование трансфертного ценообразования

2.1. Международная практика в области противодействия манипулированию трансфертными ценами

2.2. Особенности российского законодательства по трансфертным ценам

2.3. Анализ российской и международной судебной практики в области трансфертных цен

2.4. Экономическая модель российского режима трансфертных цен

2.5. Основные недостатки режима трансфертных цен РФ и рекомендации по их устранению

Глава 3. Методика построения политики трансфертного ценообразования в корпорации

3.1. Налоговый риск, связанный с применением трансфертных цен

3.2. Концепция политики трансфертных цен

3.3. Базовая документация по трансфертному ценообразованию

3.4. Ценовая политика

3.5. Отчет по трансфертным ценам

Выводы и рекомендации

Список использованной литературы

Приложения

Во введении обоснована актуальность темы работы, сформулированы цель и задачи исследования, названы объект и предмет исследования, указаны элементы научной новизны и практической значимости полученных результатов.

В первой главе работы представлен анализ основных тенденций развития мировой научной мысли в области трансфертного ценообразования, определены основные цели, для достижения которых корпорации могут использовать практику манипулирования трансфертными ценами, а также приведены результаты исследования целей и методов применения такой практики в российских корпорациях, для чего автором был впервые использован метод контент-анализа.

Трансфертная цена есть цена сделки между взаимозависимыми лицами. Трансфертные цены определяются не рынком, а административными решениями центра корпорации, а значит могут как совпадать с рыночной («правильной», «справедливой») ценой, так и отличаться от нее. Совпадение цен свидетельствует о соответствии трансфертных цен «правилу вытянутой руки», а несовпадение – о возможном наличии манипулирования трансфертными ценами. *«Правило вытянутой руки»* - это международный принцип, в соответствии с которым трансфертная цена должна быть установлена на уровне цены, к которой могли бы прийти к согласию независимые стороны, вовлеченные в такую же транзакцию при тех же или подобных условиях на рынке. Если установление трансфертных цен в целом является необходимой процедурой, не противоречащей закону, то манипулирование трансфертными ценами, то есть несоблюдение «правила вытянутой руки», может противоречить законодательству и наказываться налоговыми органами.

Налоговые органы стран полагают, что основной целью манипулирования трансфертными ценами является снижение общего уровня налогового бремени корпорации. Однако налоговый фактор не является единственным фактором трансфертного ценообразования. В целях выявления основных проблем и вопросов, возникающих в области применения трансфертных цен, автором был проведен детальный анализ имеющихся публикаций по всем вопросам, связанным с трансфертным ценообразованием.

Тема трансфертного ценообразования получила широкое распространение в западных изданиях в 70-ых годах 20-го века, когда начался бурный рост международных корпораций. История отечественной научной литературы по данному вопросу начинается гораздо позднее – в конце 2000 – начале 2001 года. Подавляющая часть проанализированных автором исследований относятся к деятельности корпораций в зарубежных странах (Т. Итагаки, Д. Гамильтон и И. Макаскас, Л. Иден, С. Пак и Д. Зданович, Д. Лекро, Д. Льюис и Д. Лим). Исследования российских авторов, посвященные проблемам трансфертного ценообразования в России, составили лишь 3% от всей совокупности проанализированных исследований. При этом в РФ автором было выявлено только одно эмпирическое исследование А.Б. Паскачева, в котором проводится оценка потерь государственного бюджета от трансфертного ценообразования в нефтяной отрасли в условиях существования внутренних оффшорных зон. По имеющейся у автора информации в России других подобных исследований не проводилось. В этой связи одной из задач диссертации явилось проведение такого анализа для выявления целей использования российскими корпорациями трансфертного ценообразования.

Корпорация, как и любой экономический агент, руководствуется принципом рациональности в своих действиях. Если предположить, что увеличение стоимости корпорации является одной из основных ее целей, то данная цель может быть достигнута посредством установления трансфертных цен на оптимальном уровне в рамках двух основных стратегий:

- достижение максимальной внутренней эффективности компании;
- финансовое структурирование сделок.

Внутренняя эффективность корпорации выражается в построении оптимальной структуры внутреннего контроля, поощрения и стимулирования бизнес единиц, входящих в корпорацию. Под финансовым структурированием сделок между бизнес-единицами корпорации понимается регулирование трансфертных цен для уменьшения оттока финансовых средств за пределы корпорации в виде налогов, пошлин и т.д.

В целях определения стратегии, в рамках которой российскими корпорациями преимущественно используется манипулирование трансфертными ценами, автором был проведен контент-анализ открытой информации в российской прессе. Данный (неопросный) подход до этого еще никогда не применялся в исследованиях, посвященных трансфертному ценообразованию. В иностранных исследованиях преимущественно использовалось анкетирование менеджеров корпораций (Р.Акерман, Д.Хобстер и Д.Ландау; Д.Бернс). Основным недостатком анкетирования является заинтересованность и неискренность менеджеров при ответе на вопросы анкеты.

Контент-анализ – это метод сбора данных и анализа содержания текстов. Контент-анализ относится к той категории методов социологических исследований, которая предполагает кодификацию текста или его квантификацию, то есть перевод содержания текста в числа, используемые в количественном анализе. Анализ проводился за период с 01.01.1997 года по 01.10.2003 года по 21 источнику российской прессы - 296 статей. В анализе использовались два основных метода: манифестное кодирование текста (словосочетания) и латентная кодификация (смысловые вопросы). Для проведения анализа кодирования использовались эконометрические методы исследования, а также графическое представление. В результате проведения контент-анализа было определено, что трансфертные цены используются российскими корпорациями в основном для минимизации налоговых платежей, причем основной отраслью, где было замечено активное использование трансфертных цен, является нефтедобывающая. Данный результат подтверждает наличие проблемы манипулирования трансфертными ценами в РФ и свидетельствует о целесообразности ее дальнейшего исследования.

Во второй главе рассматриваются особенности российского режима трансфертных цен, разрабатывается его микроэкономическая модель, выводы которой, подкрепленные выводами эмпирического анализа судебной практики, позволили сформулировать рекомендации по совершенствованию российского режима трансфертных цен.

Финансовые интересы государства лежат в области ограничения практики манипулирования трансфертными ценами в целях минимизации практики уклонения от уплаты налогов. В связи с тем, что данная проблема характерна для всех развитых стран, был разработан международный режим трансфертных цен со своими принципами, нормами,

правилами и процедурами, нашедший свое отражение в Руководстве ОЭСР по трансфертному ценообразованию (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations). Международный режим трансфертных цен обязан своему появлению двум организациям: Комитету ОЭСР по Фискальной Политике и Международной Фискальной Ассоциации (IFA). В таблице 1 приведены основные характеристики данного режима.

Таблица 1. Характеристики режима трансфертных цен.

| | |
|----------------|---|
| Цель | Избежание двойного налогообложения и предотвращение практики уклонения от налогов посредством манипулирования трансфертными ценами. |
| Сфера действия | <u>Предметная сфера</u> – любые транзакции внутри корпорации, которые могут повлиять на совокупный доход корпорации, а значит и на ее налоговую базу <u>Географическая сфера</u> – страны-члены ОЭСР и их партнеры по двухсторонним налоговым соглашениям |
| Принципы | Международное равенство стран, международная нейтральность, международное равенство капиталов |
| Нормы | «Правило вытянутой руки»: трансфертная цена должна соответствовать цене, к которой могли бы прийти к согласию независимые стороны, вовлеченные в такую же транзакцию при тех же или подобных условиях на рынке. |
| Правила | <u>Пять основных методов трансфертного ценообразования</u> : метод сопоставимой неконтролируемой цены (CUP), метод цены последующей реализации (RP), затратный метод (C+), метод разделения прибыли (PS), метод чистой маржи сделки (TNMM) |
| Процедуры | <u>Процедура национального уровня</u> : проведение налогового аудита компаний (электронный аудит), оспаривание решения налоговых органов, использование функционального анализа, введение специальных ценовых соглашений, составление перечня необходимой документации для обоснования трансфертных цен, функционирование системы штрафов и наказаний за необоснованные трансфертные цены <u>Процедуры международного уровня</u> : заключение двухсторонних налоговых соглашений, разбор налоговых конфликтов между странами, обмен информацией между налоговыми органами разных стран |

Данный режим трансфертных цен является стандартом, на который целесообразно ориентироваться при разработке национальных режимов трансфертных цен, но данный стандарт не является обязательным для стран-участниц, поэтому законодательство многих стран все еще сильно различается. Данное утверждение подтвердил проведенный автором сравнительный анализ национальных режимов трансфертных цен в 17 странах, который также показал, что основное различие связано с применением различных методов трансфертного ценообразования (правил режима), что приводит к двойному налогообложению доходов корпораций. Причем автором было выделено две основные группы стран:

- 1) страны, для которых транзакционные методы¹ являются приоритетными;
- 2) страны, которые ставят все методы на один уровень приоритетности, используя правило одного лучшего, когда налогоплательщик сам должен показать, что использование всех остальных методов невозможно либо дает неверные результаты.

В свою очередь, первую группу можно разделить на те страны (Германия, Испания, Россия), которые не принимают методы, основанные на прибыли², и страны, ставящие данные методы на уровень второго лучшего, когда транзакционные методы не могут быть использованы.

Сравнительный анализ продемонстрировал процесс конвергенции национальных режимов трансфертных цен к единому международному режиму. Об этом свидетельствует тот факт, что большинство законов по трансфертному ценообразованию было принято на протяжении 1998-2004 гг.

Вместе с тем автором были выявлены существенные отличия российского режима трансфертных цен от международного:

1. Режим трансфертных цен РФ разрешает использование только трех транзакционных методов, применяемых в порядке строгой очередности. Данное положение не соответствует международному режиму трансфертных цен, где не предусмотрено очередности применения методов и разрешено использование методов, основанных на прибыли.

2. Законодательно установлен 20% коридор отклонения трансфертной цены от рыночного уровня.

3. В РФ бремя доказательства лежит на налоговых органах, что резко контрастирует с режимами трансфертных цен всех остальных развитых стран, где данное бремя уже давно смещено в сторону налогоплательщика.

В целях проверки эффективности выявленных особенностей режима трансфертных цен РФ был проведен анализ судебной практики в этой области. Всего было исследовано 57 дел. Из указанных 57 дел налоговые органы выиграли лишь 28% от общего числа дел, что может свидетельствовать либо о неправильной позиции налоговых органов и слабости доказательной базы, либо о несовершенстве законодательства в данной области. Анализ неудач налоговых органов в спорах относительно правильности применения трансфертных цен показал, что наличие особенностей в области использования методов трансфертного ценообразования, а также неполное соответствие нормы режима трансфертных цен РФ принципу вытянутой руки стало причиной 53% всех неудач налоговых органов. 44% неудач связано с неправильным выбором сопоставимых сделок для расчета рыночных цен или отсутствием расчета самой рыночной цены в соответствии с требованиями статьи 40 НК РФ. Следует отметить, что выбор сопоставимых сделок является наиболее сложным аспектом применения законодательства по трансфертным ценам не только в России, но и по всему миру. Однако если вторая группа причин (44%) является следствием недостаточной

¹ Под транзакционными методами понимаются три метода трансфертного ценообразования: метод сопоставимой неконтролируемой цены (CUP), метод цены последующей реализации (RP), затратный метод (C+)

² Под методами, основанными на прибыли понимаются два метода трансфертного ценообразования: метод разделения прибыли (PS) и метод чистой маржи сделки (TNMM)

квалификации сотрудников налоговых органов, то первая группа (53%) связана с особенностями российского режима трансфертных цен.

Тем самым проведенный анализ показал, что наличие особенностей режима трансфертных цен РФ серьезно усложняет налоговым органам доказательство случаев манипулирования трансфертными ценами. Автор разработал модель трансфертных цен для проверки экономической целесообразности указанных выше особенностей российского режима трансфертных цен. Для этого автором было смоделировано взаимодействие корпорации и налоговых органов в рамках российского режима трансфертных цен с использованием аппарата теории игр в качестве инструмента анализа.

Некоторые микроэкономические исследования (М. Авила и Д. Ронен; И. Вайсман) уже рассматривали процесс установления оптимальных трансфертных цен внутри корпорации с учетом различного рода неопределенностей. Тем не менее, ни один из указанных авторов не пытался ответить на вопрос об оптимальности самого режима трансфертных цен с точки зрения баланса финансовых интересов корпорации и государства. В этой связи представленная модель является в достаточной мере уникальной не только с точки зрения описания российской действительности, но и с точки зрения подобной постановки вопроса с использованием аппарата теории игр в качестве инструмента исследования.

В качестве базовой была использована модель экспорта продукции из РФ. В модели были учтены все налоги, на размер платежей по которым корпорация может оказать влияние посредством манипулирования трансфертными ценами, в частности, в модель включены налог на прибыль, НДС (по модели ООН), таможенные пошлины. Также в модели были учтены российская система зачета налоговых платежей, уплаченных в иностранных государствах при репатриации прибыли в виде дивидендов, и действующая система соглашений об избежании двойного налогообложения с иностранными государствами. Для моделирования взаимодействия корпораций и налоговых органов в рамках российского режима трансфертных цен необходимо было выявить микроэкономические стимулы установления трансфертной цены. Посредством дифференцирования функции прибыли корпорации по трансфертной цене было получено, что прибыль максимизируется при установлении трансфертной цены на максимально возможном уровне, если выполняется следующее неравенство:

$$(1) \frac{\partial \Pi}{\partial P_r} = ey(1 - t_1^{\Pi}) - ey(1 + \tau)(1 - t_2^{\Pi})(1 - t_1^{div} - T_2^{div}) + ey(1 + \tau)t_2^{HDC} > 0$$

где e – обменный валютный курс, выраженный в единицах валюты РФ за единицу валюты другой страны; T_2^{div} – это ставка налога у источника на выплату дохода в виде дивидендов в другой стране; t_1^{div} – ставка налога на репатриацию дивидендов в РФ из источников в иностранном государстве; в РФ и иностранном государстве действуют различные ставки налогов на прибыль (t_1^{Π} , t_2^{Π}) и НДС (t_1^{HDC} , t_2^{HDC}); τ – взимается адвалорная таможенная пошлина со стоимости экспортируемой продукции; y – количество производимой корпорацией продукции.

Автором был проведен эмпирический анализ действующих ставок налогов по 60 странам, с которыми в 2003 г. у РФ были заключены соглашения об избежании двойного налогообложения, и по 28 странам, с которыми у России не было таких соглашений. Из проведенного анализа следует, что неравенство (1) не выполняется только в случае

нахождения фирмы 2 в таких оффшорных юрисдикциях, как Андорра, Бермудские острова, Канарские острова и Кайманы. В этих случаях корпорации будет выгодно занижать цены на экспортируемую продукцию.

В качестве дополнительного промежуточного результата модели можно считать решение оптимизационной задачи, в результате чего было получено, что величина НДС отрицательно влияет на производство продукции в РФ. Влияние налога на прибыль в РФ на производство не столь однозначно, так как, уменьшая количество конечного продукта, увеличение налога на прибыль в РФ может способствовать увеличению производства в другой стране, что приведет к одновременному увеличению производства полуфабрикатов в РФ, частично компенсировав падение производства конечного товара.

После определения максимизирующей прибыль корпорации уровня трансфертной цены в модели было учтено существование статьи 40 НК РФ, накладывающей ограничения на возможные методы трансфертного ценообразования и на уровень трансфертной цены, в соответствии с которым цена не должна отклоняться от уровня рыночной цены в сторону повышения или понижения более чем на 20%. В модель также была введена функция прибыли консолидированного бюджета РФ, которая положительно зависит от уровня трансфертной цены при выполнении следующего неравенства:

$$(2) \frac{\partial Budget_1}{\partial P_r} = eyt_1^n - ey(1+\tau)(1-t_2^n)t_1^{div} = ey(t_1^n - (1+\tau)(1-t_2^n)t_1^{div}) > 0$$

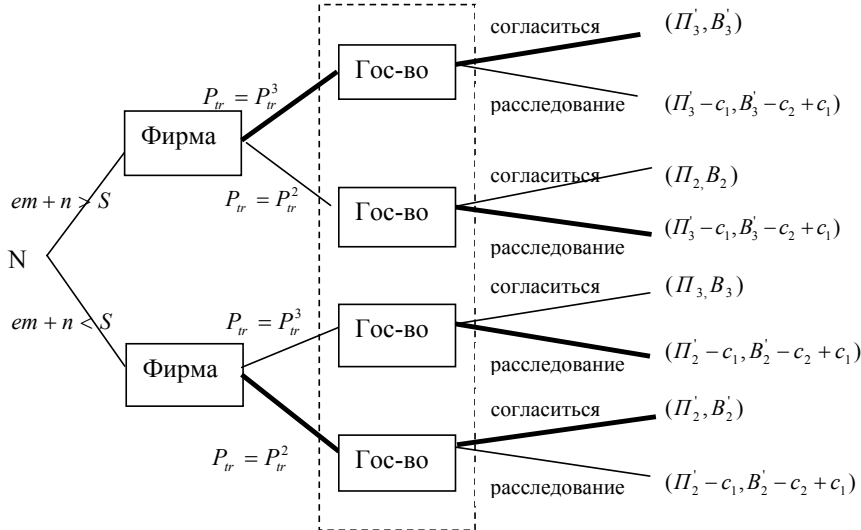
Анализ действующих ставок налогов в странах мира показал, что неравенство (2) для РФ будет выполняться при экспорте товаров в любую из 88 рассматриваемых стран при любой действующей в настоящее время ставке экспортной пошлины.

В модели предполагается, что определить рыночную цену на основе метода по идентичным (однородным) товарам налоговые органы не могут ввиду отсутствия таких товаров. Поэтому трансфертная цена будет определяться по одному из расчетных методов: методу цены перепродажи или затратному методу. В общем случае трансфертные цены, рассчитанные по методу последующей реализации и по затратному методу, будут отличаться друг от друга. Если уровень суммарной обычной (ожидаемой) маржи в двух отраслях выше реальной агрегированной маржи корпорации, то метод последующей реализации покажет более низкую трансфертную цену, чем затратный метод $P_r^2 < P_r^3$, и наоборот. Поэтому в зависимости от соотношения представлений агентов модели об уровнях обычной нормы прибыли в РФ и другой стране корпорация будет стараться использовать либо метод цены последующей реализации (метод 2), либо затратный метод (метод 3).

На данной основе была построена модель взаимодействия финансовых интересов корпорации и государства в области трансфертного ценообразования. Если предположить, что заранее государству неизвестна точная маржа прибыли в РФ и другой стране, а корпорация, которая реально оперирует на данном рынке, располагает такой информацией, то имеет место сигнализирующая игра с неполной информацией. При этом государство может согласиться с тем методом определения трансфертной цены, который использовала фирма, а может начать проведение расследования с целью доведения дела до суда. При расследовании налоговые органы несут некоторые издержки (с2), связанные с командированием сотрудников, содержанием большого штата проверяющих и т.д. Тем не менее, сумма данных издержек не очень велика, поэтому в модели данная величина меньше

суммы выигрыша налоговых органов от изменения метода трансфертного ценообразования в свою пользу. Корпорация также несет определенные издержки (c_1) при расследовании деятельности фирмы налоговыми органами, что связано с тем, что в случае неблагоприятного решения по делу в суде фирме будут не только доначислены налоги, но и взыскан штраф. При этом предполагается, что в случае расследования метод ценообразования меняется на метод, дающий наибольшие поступления налогов. Представим данную игру в экстенсивной форме:

Рисунок 1. Дерево игры.



где штрих над символами B (и Π) означает, что применение именно этого метода более выгодно для государства (фирмы) при сложившемся соотношении норм прибыли (n и em).

При торговле со странами с высоким уровнем налогообложения имеет место Байесово равновесие в чистых стратегиях при следующих стратегиях игроков:

Равновесная стратегия фирмы: "Если $em+n < S$, то $P_r = P_r^2$; если $em+n > S$, послание $P_r = P_r^3$ ".

Равновесная стратегия государства: "Всегда соглашаться с методом фирмы".

В случае торговли с оффшорными юрисдикциями в данной игре нет равновесия в чистых стратегиях, а равновесие в смешанных означает, что агенты будут использовать различные стратегии, вероятность применения которых описывается формулами.

Государство: (5) $q_2^* = \frac{\Pi'_2 - \Pi_3}{\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1}$, $q_3^* = \frac{\Pi'_3 - \Pi_2}{\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1}$, где q_i - вероятность (частота)

выбора государством стратегии расследования при условии выбора фирмой метода i .

Фирма: (6) $p^*(2|>S) = \frac{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)c_2 - c_2^2}{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2) - c_2^2}$

$$p^*(3|<S) = \frac{(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2)c_2 - c_2^2}{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2) - c_2^2}$$

Анализ эффективности существования строгой очередности методов показал, что данное ограничение приводит к уменьшению выигрышей для налоговых органов по сравнению со случаем отсутствия очередности использования методов. Поэтому для

налоговых органов было бы более выгодно отказаться от строгой очередности применения методов трансфертного ценообразования.

Также модель ставит под сомнение эффективность существования 20% интервала отклонения цен от рыночного уровня. Существование данного ограничения является, прежде всего, невыгодным налоговым органам в случае экспорта товаров в страны с низким уровнем налогообложения, так как ведет к невозможности оспорить цену, если она установлена на границе дозволенного промежутка. При экспорте товара в страны с нормальным уровнем налогообложения 20%-ный промежуток является неэффективным ограничением, так как его существование никак не влияет на поведение корпорации или налоговых органов.

В целях эмпирической проверки некоторых результатов модели автором был проведен анализ цен основных категорий экспортных товаров РФ на предмет выявления разницы между ценами экспорта в оффшорные юрисдикции и в страны, не являющиеся оффшорами в общем смысле понимания данного слова. Данный анализ был проведен на основе данных Федеральной таможенной службы за 2003 год. В результате было установлено, что среднее занижение цены при экспорте в оффшорные юрисдикции составило 33,38%, что подтверждает выводы модели.

Результаты анализа российского экспорта в 2003 году позволили оценить суммарные потери бюджета РФ за 2003 год от манипулирования трансфертными ценами во внешнеторговых сделках в 5,15 млрд. долларов США при том, что экспорт из РФ в страны-оффшоры в этом году составил в процентном отношении к общему объему российского экспорта 31,28%³. Принимая во внимание, что на основе анализа возможностей внутрифедерального и внешнего налогового планирования корпораций, автор пришел к заключению, что манипулирование трансфертными ценами может приносить корпорациям значительную экономию на налогах только во внешнеторговой деятельности, то цифра в 5,15 млрд. долларов США характеризует собой оценку общих потерь бюджета без учета таможенных поступлений (пошлины) от манипулирования трансфертными ценами.

На основе результатов модели, анализа судебной практики и сравнительного анализа российского режима трансфертных цен автором были разработаны рекомендации по совершенствованию режима трансфертных цен РФ, приведенные в последнем разделе автореферата.

Однако потери при использовании трансфертных цен может нести не только государство, но и корпорации, действующие в условиях государственного контроля над трансфертными ценами.

В третьей главе представлена концепция политики трансфертных цен, позволяющая минимизировать налоговые риски компании, возникающие при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Под налоговым риском понимается риск доначисления предприятию налогов, что может повлечь за собой применение санкций в виде штрафов, а также пени. Налоговые платежи могут быть исчислены неправильно как по ошибке сотрудника, и тогда данный риск

³ по данным Федеральной таможенной службы за 2003 год

относится к категории операционных рисков, так и намеренно в целях снижения налогового бремени, что является практикой уклонения от налогов

Автором рассматривается только минимизация налогового риска во втором случае посредством разработки политики трансфертных цен, основной функцией которой является защита интересов компании перед налоговыми органами. Автор использовал защиту интересов компании в ходе налоговых проверок в качестве отправной точки для формулирования необходимых требований к политике трансфертных цен с точки зрения минимизации налогового риска. Со стороны корпорации можно выделить три основные стратегии поведения при проведении налоговыми органами проверки правильности исчисления трансфертных цен:

1) пассивная стратегия защиты, которая заключается в реагировании на запросы налоговых органов по мере их поступления;

2) активная стратегия защиты, состоящая в ведении компанией специальной документации по своим трансфертным ценам в целях ее предоставления в налоговые органы в случае проведения ими налоговой проверки;

3) стратегия юридической защиты, смысл которой состоит в перекладывании всех взаимоотношений с налоговыми органами в плоскость судебных споров.

Проведенный автором анализ указанных стратегий показал, что наибольший интерес к активной стратегии защиты будет наблюдаться среди крупных компаний, для которых даже незначительное изменение трансфертных цен может привести к значительным потерям.

Автором был подготовлен ряд рекомендаций по разработке политики трансфертных цен в корпорации и предложена методика построения такой политики. Политика трансфертных цен в рамках активной стратегии защиты состоит из двух основных блоков: составление базовой документации и наличие формальной ценовой политики. Также необходимо разработать стандартизированную форму отчета по трансфертным ценам для демонстрации результатов применения политики трансфертных цен.

Под базовой документацией понимается необходимый набор документов, исследований и планов, который должна предоставить корпорация в налоговые органы для обоснования справедливости используемых ею трансфертных цен. Для выявления наиболее вероятного перечня базовых документов для российских корпораций автором был проведен анализ требований, предъявляемых налоговыми органами к документации по трансфертным ценам в разных странах, а также исследованы два основных международных стандарта в области документации: режим трансфертных цен ОЭСР и режим Тихоокеанской организации налоговых органов. По мнению автора, оптимальная политика трансфертных цен для российских корпораций должна обеспечивать составление некоторого универсального пакета документов, который требуется в большинстве стран торговых партнеров. Принимая во внимание, что большая часть внешнеторговой деятельности РФ сосредоточена в странах ОЭСР (более 52% всего экспорта в 2003 г.⁴), политика корпорации в области трансфертных цен должна обеспечивать составление следующей документации по каждой внешнеторговой сделке между взаимозависимыми лицами:

⁴ по данным Федеральной таможенной службы

Специфическая документация по сделке

- 1) Ценовые факторы: вид товара, работы или услуги, физические свойства, сроки исполнения обязательств, момент передачи собственности и т.д.;
- 2) Функциональный анализ. Информация о зависимых сторонах контролируемой сделки, выполняемых ими функциях, принимаемых на себя рисках, а также информация о независимых предприятиях, вовлеченных в такую же или подобную деятельность;
- 3) Параметры сделки. Описание обстоятельств сделки, которая была использована для применения одного из методов трансфертного ценообразования с описанием всех потоков по сделке;
- 4) Описание выбранного метода трансфертного ценообразования, а также описание других методов и причины их отсеивания;
- 5) Информация о ценообразовании, включая описание бизнес-стратегии (маркетинговой политики) предприятия.

В то же время необходимо подготовить в рамках корпорации документы, характеризующие часть общей информации, которую налоговые органы с большой вероятностью могут потребовать предоставить в случае проведения расследования трансфертного ценообразования корпорации.

Общая информация:

- 1) Описание бизнеса корпорации, структуры организации и владения корпорации.
- 2) Информация об объеме продаж и операционных результатах предприятий, вовлеченных в сделку, за последние несколько лет.

Принимая во внимание приведенный список документации, автором была разработана методика формирования ценовой политики компании. Автор не пытался разработать методику построения ценовой политики, а лишь предложил пути ее совершенствования в рамках активной политики защиты.

Ценовая политика должна включать в себя следующие элементы:

- 1) Цели ценовой политики
- 2) Описание основных условий сделки
- 3) Функциональный анализ сторон сделки
- 4) Определение метода ценообразования и расчета базисной цены
- 5) Распределение сферы ответственности по информационному обеспечению ценовой политики.

(1) В рамках описания цели ценовой политики должны быть сформулированы стратегии поведения компании на каждом из рынков, на котором действует компания. Стратегии должны быть описаны с точки зрения влияния на цены компании, должны быть приведены их продолжительность или критерии инициации и прекращения стратегии. Все это должно найти свое отражение в маркетинговой политике предприятия, которая должна быть оформлена в виде письменного документа и пересматриваться ежегодно или чаще.

(2) В разделе описания основных условий сделки должен содержаться перечень ценовых факторов, которые оказывают влияние на цену сделки. Список ценовых факторов должен зависеть от типа товаров, работ или услуг. Для каждого ценового фактора должен

быть определен коэффициент корректировки цены сделки в зависимости от рынка, на котором работает компания. В целях оценки таких коэффициентов, а также для выбора самих факторов целесообразно использовать регрессионный анализ цен конкурентов по данному товару. Данный подход является частью параметрического ценообразования.

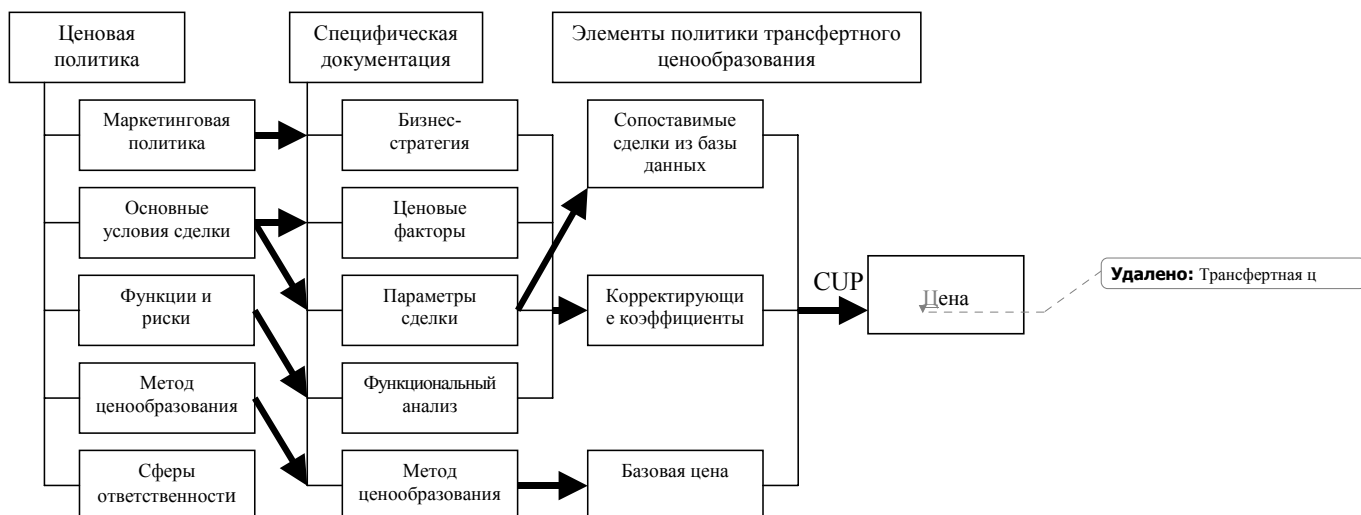
(3) В разделе функционального анализа целесообразно определить общий перечень функций и рисков, которые может брать на себя компания по сделкам, установить определенную величину нормального вознаграждения по каждой из функций и риску, а также привести методику измерения и количественного отражения каждого из возможных типов риска. Выделяют следующие функции: проектирование, производство, послепродажное обслуживание товара, объем научно-исследовательских разработок, маркетинг, реклама, транспортировка, распространение, тип финансирования, условия приобретения и менеджмент. В политике ценообразования следует выделить следующие типы риска: рыночный риск, финансовый риск, кредитный риск или риск неуплаты за отгруженную продукцию (оказанные услуги). По каждой сделке должна вестись база данных функциональных компонент с указанием функций и рисков, которые брали на себя контрагенты в ходе ее заключения. Автором дается описание методов оценки вознаграждений по рискам и функциям, что нашло свое отражение в разработке ценовой политики для деревообрабатывающего предприятия.

(4) Автор предлагает в виде метода расчета цены использовать метод цен конкурентов, как основной. Применяя этот метод, предприятие использует информацию, полученную при анализе цен и товаров конкурентов в рамках маркетинговой политики. Цена сделки конкурента корректируется на коэффициенты, приведенные в первых трех пунктах ценовой политики в зависимости от условий сделки конкурента и рассматриваемой сделки. Впоследствии при определении цены сделки полученная таким образом базисная цена корректируется в зависимости от стратегии предприятия и действующей системы скидок/надбавок на момент установления цены. В ценовой политике по поводу трансфертных цен необходимо указать, что в случае заключения контролируемой сделки следует предусмотреть составление некоторой дополнительной документации, а также привести критерии определения контролируемой сделки.

(5) Распределение сферы ответственности по информационному обеспечению ценовой политики, реализации ценовой политики должен нести на себе маркетинговый или коммерческий отдел компании, так как ценовая политика в целом является одной из основных функций данного отдела.

Элементы ценовой политики и их основное предназначение с точки зрения составления базовой документации представлены на приведенном ниже рисунке.

Рисунок 2. Связь между элементами ценовой политики и документацией



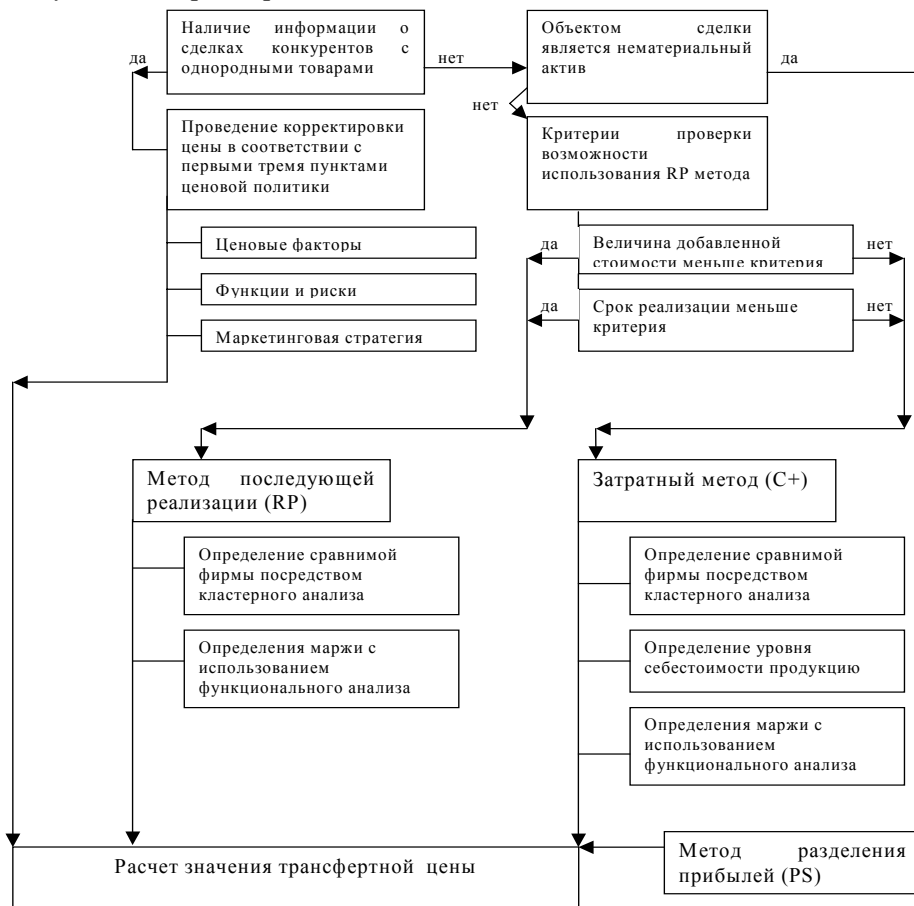
Если на открытом рынке нельзя найти сопоставимую продукцию, а тем более информацию по условиям сделок, то следует предусмотреть использование затратного метода (С+) и метода цены последующей реализации (RP). Для этого необходимо описать в ценовой политике критерии определения применения метода С+ или метода RP. Автором были предложены такие критерии: размер добавленной стоимости и срок реализации продукта фирмой-покупателем.

Вместе с тем, в ценовой политике необходимо описать процесс поиска сравнимой фирмы, которая могла бы быть использована для сопоставления при определении обычного уровня маржи в методах С+ и RP. Автором предлагается несколько методик поиска таких фирм, в числе которых использование техники кластерного анализа, реализованного в большинстве статистических пакетов.

Также в том случае, если объектом сделки является нематериальный актив, который не торгуется на открытом рынке и не будет продан в ближайшее время фирмой-покупателем, то следует использовать метод разделения прибылей (PS) в зависимости от указанного в ценовой политике коэффициента (например, коэффициент рентабельности активов). Применение данного метода допустимо лишь в том случае, если такой метод предусмотрен режимом трансфертных цен, в котором действует фирма.

Для иллюстрации методики построения ценовой политики в целях минимизации налоговых рисков автором был показан пример формирования такой политики на одном из деревообрабатывающих предприятий РФ и составлен алгоритм расчета цены на основе ценовой политики (см. рисунок 3).

Рисунок 3. Алгоритм расчета цены на основе ценовой политики



На основе анализа необходимой документации и ценовой политики автором была определена оптимальная форма отчета по трансфертным ценам, который должен предоставляться в налоговые органы. В отчет следует включать 5 основных разделов: структура корпорации и особенности производства, перечень сделок между взаимозависимыми лицами, функциональный анализ, анализ сравнимых компаний и сделок, экономический анализ и результат.

ВЫВОДЫ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Основными инструментами реализации финансовых интересов государства и корпорации в области трансфертного ценообразования являются налоговый режим трансфертных цен и политика трансфертного ценообразования корпорации соответственно.

2. В результате анализа стратегий международных корпораций автором выделено два основных мотива, которыми руководствуются корпорации при принятии решения относительно уровня трансфертных цен, а именно, повышение внутренней эффективности и уменьшение оттоков средств из корпорации:

а) Трансфертное ценообразование за рубежом используется в основном в целях минимизации налоговых платежей и характерно только для внешнеэкономической деятельности корпораций.

б) Российские корпорации с высокой степенью вероятности манипулировали трансфертными ценами. Данный результат основан на трех источниках.

- Контент-анализ российской прессы показал, что практика манипулирования трансфертными ценами существует, причем преимущественно в нефтедобывающей отрасли экономики.
- Анализ экспортных цен выявил занижение экспортных цен в страны с льготным режимом налогообложения по сравнению с уровнем экспортных цен в развитые страны.
- Анализ результатов расследований Счетной палаты РФ подтвердил факты манипулирования трансфертными ценами в 2001-2003 гг. в нефтяной, металлургической и судостроительной отраслях промышленности.

3. Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием характерен для всех развитых стран в целях предотвращения манипулирования трансфертными ценами корпорациями. Хотя режимы такого контроля несколько отличаются друг от друга, автором была выявлена тенденция к их конвергенции по совокупности общепринятых норм.

4. Проведенный в диссертационном исследовании анализ законодательств основных стран ОЭСР в области трансфертного ценообразования показал следующее:

а) Процесс унификации режимов трансфертных цен между странами-членами ОЭСР существенно ускорился.

б) По всей совокупности стран, регулирующих трансфертное ценообразование, выделяется две основных группы стран:

- 1) страны, которые предпочитают транзакционные методы:
 - страны (в т.ч. Россия), которые не приемлют методы, основанные на прибыли;
 - страны, ставящие основанные на прибыли методы трансфертного ценообразования на уровень второго лучшего (second best), что соответствует рекомендациям ОЭСР.
- 2) страны, которые ставят все методы на одинаковый уровень предпочтительности, используя правило одного лучшего.

в) Режим трансфертных цен РФ имеет существенные отличия от международного режима трансфертных цен:

- существование разрешенного 20%-го отклонения трансфертной цены от рыночной цены,
- отсутствие основанных на прибыли методов трансфертного ценообразования,
- широкая сфера действия режима (не только сделки между взаимозависимыми лицами),
- отсутствие возможности заключения специальных ценовых соглашений,
- закрепление бремени доказывания за налоговыми органами,

5. Указанные особенности законодательства РФ приводят к тому, что налоговые органы проигрывают в судах большинство (72%) дел, связанных с трансфертным ценообразованием.

6. Исследование влияния трансфертного ценообразования на доходы бюджета показало:

а) Недавние изменения в российском законодательстве (НК РФ) сделало практически невозможным использование льгот ЗАТО, что снизило эффективность манипулирования трансфертными ценами в торговле на территории РФ.

б) По оценкам автора в 2003 году бюджет РФ недополучил от манипулирования трансфертными ценами при внешнеторговых операциях около 5 млрд. долларов. США, что эквивалентно 6% от всех налоговых поступлений в указанном году.

7. В ходе построения модели трансфертного ценообразования были выявлены следующие зависимости.

а) Российская налоговая система в настоящее время сложилась таким образом, что для российских налоговых органов наиболее выгодным с точки зрения увеличения собираемости налогов является использование тех же методов трансфертного ценообразования, которые выгодно применять самим корпорациям при экспорте продукции в развитые страны. Более того, государству и корпорациям выгодно устанавливать трансфертную цену на максимальном уровне при экспорте своих товаров в большинство развитых стран. Исключением являются страны с льготным налогообложением (оффшорные страны), например, Андорра, Бермудские острова, Канарские острова, Кайманы. В случае реализации продукции в данные страны векторы интересов налоговых органов и компаний противоположены.

б) Сравнительный анализ цен экспорта в страны с льготным режимом налогообложения и цен экспорта в развитые страны по основным продуктам российского экспорта (нефтеперерабатывающая, лесная, металлургическая, химическая и пищевая промышленности) выявил среднее занижение экспортных цен при экспорте в оффшорные юрисдикции на 33,38%. Этот результат соответствует выводам разработанной автором модели трансфертных цен применительно к РФ.

в) На основе модели трансфертных цен в РФ было определено, что правительство РФ может влиять на уровень производства конечных товаров в стране путем изменения ставок по НДС и налогу на прибыль. Причем, уровень ставки НДС в РФ отрицательно влияет на уровень суммарного производства в экономике. Влияние налога на прибыль в РФ на производство не столь однозначно, так как, уменьшая количество конечного продукта, увеличение налога на прибыль в РФ может способствовать увеличению производства в другой стране, что приведет к одновременному увеличению производства полуфабрикатов в РФ, частично компенсировав падение производства конечного товара.

г) Построенная автором модель трансфертных цен РФ показала неэффективность для налоговых органов и государства существование в законодательстве РФ 20%-го интервала отклонения трансфертных цен от рыночного уровня и правила строгой очередности использования методов трансфертного ценообразования.

8. Анализ зарубежной практики показал, что в условиях развития российского законодательства в области трансфертных цен с учетом рекомендаций, данных автором во второй главе работы, российским корпорациям помимо расчета трансфертных цен

необходимо будет составлять специфическую и общую документацию для обоснования уровня применяемых трансфертных цен перед налоговыми органами.

9. В ходе исследования была разработана методика создания политики трансфертных цен в корпорации, способствующая снижению налоговых рисков корпорации.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ

Принимая во внимание полученные в ходе исследования выводы и результаты, автором были разработаны рекомендации по повышению эффективности режима трансфертных цен в РФ. По итогам анализа предлагаются следующие изменения в российском законодательстве по контролю над трансфертными ценами корпораций:

1. Исключить из сферы действия режима трансфертных цен все сделки между независимыми лицами и оставить под контролем налоговых органов только внешнеторговые сделки между взаимозависимыми лицами.
2. Исключить 20%-ное отклонение цен сделки от уровня рыночных цен.
3. Отменить приоритетность (очередность) применения методов расчета рыночной цены, позволив компаниям назначать трансфертную цену в соответствии с тем методом, который они считают наиболее подходящим в каждом конкретном случае. Налогоплательщик должен будет доказать обоснованность применяемого им метода расчета цены, что означает доказательство невозможности или нецелесообразности применения всех остальных указанных в законодательстве методов для данной сделки.
4. Увеличить количество возможных методов трансфертного ценообразования посредством введения в российский режим трансфертных цен метода разделения прибылей и метода чистой прибыли сделки.
5. Переложить бремя доказательства обоснованности трансфертной цены на налогоплательщика с требованием ведения соответствующей документации.
6. Ввести возможность использования корпорациями для определения рыночной цены открытых источников о ценах сделок, имевших место (или могущих иметь место) с идентичными (однородными) товарами между независимыми лицами в подобных условиях, то есть применить «правило вытянутой руки».
7. Ввести возможность заключения специальных ценовых соглашений для крупнейших налогоплательщиков, вовлеченных во внешнеторговую деятельность.

Выполнение данных рекомендаций позволит оптимизировать российский режим трансфертных цен, привести его в соответствие с международным режимом трансфертных цен и таким образом, с одной стороны, добиться снижения возможности двойного налогообложения российских корпораций, а с другой, снизить потери государственного бюджета от практики уклонения от налогов.

При описанном выше налоговом контроле со стороны государства над трансфертными ценами корпораций последние должны будут разрабатывать специальную политику трансфертных цен. В этой связи автором были разработаны рекомендации для формирования такой политики, которая бы позволяла минимизировать налоговые риски корпораций,

связанные с использованием трансфертных цен. Суть этих рекомендаций состоит в следующем:

1. Основной целью политики трансфертного ценообразования является минимизация налоговых рисков. Политика трансфертного ценообразования может быть выражена посредством необходимости составления набора документов и изменения элементов построения ценовой политики, что может быть достигнуто посредством двух основных блоков:
 - *базовая документация* - составление и сбор необходимой документации, которая состоит из специфической для конкретной фирмы документации и унифицированной документации, общей для всей корпорации в целом
 - *ценовая политика* - установление (расчет) трансфертной цены в соответствии с «правилом вытянутой руки»
2. При составлении специфической и общей документации российским корпорациям целесообразно следовать требованиям к документации, предъявляемых ОЭСР.
3. Для минимизации налоговых рисков корпорации требуется официальное утверждение общей (унифицированной) документации исполнительным органом корпорации (с последующим пересмотром по мере необходимости).
4. Ценовая политика должна состоять из нескольких блоков: определение целей ценовой политики, описание основных условий сделки, функциональный анализ сторон сделки, определение метода ценообразования и расчета базовой цены, распределение сферы ответственности по информационному обеспечению ценовой политики.
5. Определение целей ценовой политики осуществляется посредством реализации маркетинговой политики предприятия, которая должна включать в себя следующие разделы: постановка задач маркетинговой политики; исследование параметров рынка; анализ цен и товаров конкурентов; количественное выражение скидок/надбавок в зависимости от применяемой стратегии корпорации; система тактических скидок/надбавок.
6. Центральным элементом ценовой политики следует признать функциональный анализ сторон сделки, в ходе которого должна быть разработана единая система определения компенсации посредством корректирующих коэффициентов (скидок/надбавок) за риски и функции, которые может нести фирма, участвующая в сделке.
7. В ходе разработки системы планирования политики трансфертного ценообразования следует учесть следующее.
 - а) В зависимости от типа построения холдинговой структуры корпорации следует выделить две основные схемы взаимодействия зависимых фирм, в каждой из которых следует использовать различные методы определения базовой цены сделки:
 - схема, когда фирма реализует товар не только взаимозависимому лицу, но также и независимым фирмам (на внешнем для корпорации рынке). В данном случае используется метод сопоставимой неконтролируемой цены (CUP), где за основу принимается цена сделки с независимой фирмой.
 - схема, когда фирма реализует товар только взаимозависимым фирмам. В данном случае автор предлагает использовать затратный метод (C+) или метод цены последующей реализации (RP).

- б) В ценовой политике целесообразно указать критерии определения применения метода С+ или метода RP. Автор предлагает использовать два критерия в качестве основных: размер добавленной стоимости и срок реализации продукта фирмой-покупателем.
- в) Процесс определения трансфертной цены состоит из следующих этапов:
- выбор сопоставимой фирмы (фирмы-аналога) посредством кластерного анализа;
 - применение одной из ее сделок в качестве основы для использования функционального анализа;
 - исчисление базовой цены;
 - последующая ее корректировка посредством функционального анализа в зависимости от тех функций, которые выполняла анализируемая фирма в контролируемой сделке. При использовании функционального анализа применяются корректирующие коэффициенты, которые должны быть установлены в ценовой политике в рамках раздела «Функциональный анализ сторон сделки».
8. На основе анализа необходимой документации и ценовой политики автором была определена оптимальная форма отчета по трансфертным ценам, включающая следующие разделы: структура корпорации и особенности производства; перечень сделок между взаимозависимыми лицами; функциональный анализ; анализ сравнимых компаний и сделок; экономический анализ и результат.
9. Основное бремя по разработке, информационному обеспечению и реализации ценовой политики должен нести на себе маркетинговый или коммерческий отдел.

Дальнейшие исследования в данной области целесообразно направить на изучение оптимальных методов налогового администрирования по вопросам, касающимся трансфертного ценообразования. В частности, целесообразно провести исследование методики выявления подозрительных сделок для проведения более детального налогового аудита, а также исследование минимальных критериев для заключения специальных ценовых соглашений и целесообразности введения данного инструмента с целью выявления оптимального баланса интересов между корпорациями и налоговыми органами.

Основные положения диссертации изложены автором в следующих печатных работах:

1. Касаткин Д.М. Как установить цену, Финансовый директор №11 2004 стр. 12-24;
2. Касаткин Д.М. Методы налогового контроля за трансфертными ценами, Аудиторские ведомости №7 2004 стр. 73-79;
3. Касаткин Д.М. Не попадай под налоги, со своей ценой, Российское предпринимательство, 5,6/2004 стр. 33-38, 27-34;
4. Касаткин Д.М. Маркетинговая политика и налоговые обязательства компании, Управление корпоративными финансами №3/2004 стр.53-60 (в соавторстве со Степиной А.Ф., степень участия автора – 50%);
5. Касаткин Д.М. Управление налоговыми рисками при трансфертном ценообразовании. Международный и российский опыт, Управление корпоративными финансами №2/2004 стр.48-54 (в соавторстве со Степиной А.Ф., степень участия автора – 50%);
6. Касаткин Д.М. Мотивы использования трансфертных цен в РФ, Конкурентоспособность и модернизация экономики. В 2-х кн./Отв.ред. Е.Г. Ясин, Кн.1. – М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2004 – 456 с., стр. 394-407;

7. Касаткин Д.М. Влияние налоговых рисков на стоимость компании при трансфертном ценообразовании, Корпоративные финансы: перспективы и реальность, издательский дом ГУ-ВШЭ, Москва, 2004, стр. 123-129;
8. Касаткин Д.М. Анализ эффективности российского режима трансфертных цен с точки зрения конфликта интересов корпораций и государства, Экономический журнал ВШЭ Том 9, №2 2005 стр. 230-250 (в соавторстве с Фроловым М.В., степень участия автора – 70%).

Лицензия ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.

Подписано в печать 14 декабря 2005 г. Формат 60x84/16

Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 1,2.

Тираж 100 экз. Заказ № .

Отпечатано в типографии ГУ-ВШЭ
125318 Москва, Кочновский пр., д. 3.