

УДК 338.5

*А.П. Горина, О.А. Панфилкина, Я.С. Славкина*

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет,  
Республика Мордовия, г. Саранск, email: alla1060@mail.ru, olhapanfilkina@yandex.ru,  
yana.slavkina@yandex.ru

## ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование; взаимозависимые лица; налоговая нагрузка; внутрифирменные отношения; трансфертная цена; организация.

В данной статье рассматривается эффективность увеличения финансового результата организации путём снижения объёмов налоговых платежей при увеличении или сохранении размера её доходов с помощью методов трансфертного ценообразования. Механизм трансфертного ценообразования является доступным и может быть реализован как крупными компаниями, так и предприятиями секторов малого и среднего бизнеса. В статье раскрывается сущность необходимости использования трансфертных цен в современной экономике и приводится наглядный пример эффективного функционирования данного механизма на предприятиях металлургической отрасли. Методологическая база исследования заключается в системном подходе, в рамках которого использовались методы логического, экономико-статистического и динамического анализа.

*A.P. Gorina, O.A. Panfilkina, Y.S. Slavkina*

National Research Mordovian State University, Republic of Mordovia, Saransk,  
email: alla1060@mail.ru, olhapanfilkina@yandex.ru, yana.slavkina@yandex.ru

## TRANSFER PRICING IN AN ORGANIZATION

**Keywords:** transfer pricing; interdependent persons; the tax burden; intra-company relations; transfer price; organization.

This article examines the effectiveness of increasing the financial result of an organization by reducing the volume of tax payments while increasing or maintaining the size of its income using transfer pricing methods. The transfer pricing mechanism is affordable and can be implemented by both large companies and enterprises of the small and medium-sized business sectors. The article reveals the essence of the need to use transfer prices in the modern economy and provides a clear example of the effective functioning of this mechanism at the enterprises of the metallurgical industry. The methodological basis of the study consists in a systematic approach, in which the methods of logical, economic-statistical and dynamic analysis were used.

Механизм трансфертного ценообразования позволяет перераспределять общую прибыль группы юридических лиц в пользу лиц, находящихся в государствах (территориях) с более низкими налоговыми ставками. Это наиболее простая и распространенная схема уменьшения объёма налоговых выплат законным путём с целью увеличения прибыли. Очевидно, что использование данного механизма на практике предоставляет организации большие преимущества, в том числе экономическую (финансовую) выгоду, однако реализует его по большей мере лишь половина крупных отечественных компаний.

Трансфертными называются цены, используемые в хозяйственных операциях между взаимозависимыми лицами.

Согласно ст. 105.1 НК РФ взаимозависимыми лицами, имеющими право применять трансфертные цены, являются:

- Физические лица в случае подчинения одного физического лица другому по должностному положению.
- Физическое лицо, его супруг (супруга), родители (в том числе усыновители), дети (в том числе усыновленные), полнородные и неполнородные братья и сестры, опекун (попечитель) и подопечный.
- Организации или индивидуальные предприниматели, доля участия которых в иных организациях составляет 25 % и более.
- Основные предприятия и их филиалы, дочерние организации.
- Организации, если в качестве единоличного исполнительного органа в них выступает одно и то же лицо.

• Организации при условии, что показатель непосредственного участия каждой предыдущей из них в последующей составляет более 50% [4].

Принято различать трансферные цены на базе полных или предельных издержек, рыночные или договорные и т. д. Основная цель при реализации механизма трансфертного ценообразования заключается в согласовании интересов отдельных подразделений с политикой центрального управления компании.

R. Anthony и J. Dearden [5] определили следующие цели трансфертного ценообразования в организации:

1) Система трансфертного ценообразования должна мотивировать менеджеров подразделений к принятию эффективных решений и предоставлять информацию для их обоснования.

2) Решения о величине трансфертных цен должны отражаться на прибыльности подразделений и представлять собой обоснованный критерий измерения эффективности деятельности подразделения, поскольку при передаче товаров или оказании услуг доходы одного подразделения превращаются в расходы другого.

3) Система трансфертного ценообразования не должна нарушать автономию подразделений организации.

Согласно вышесказанному, управление фирмой является эффективным только в том случае, когда между центрами ответственности существуют контрактные отношения, в том числе между руководителями и подразделениями, между самими подразделениями, а также между подразделениями и общими службами. При этом общие службы могут также оказывать друг другу услуги, например, иметь общую платежную ведомость [1].

Также стоит отметить, что головной офис компании не может устанавливать контрактные отношения с другими отделами. Его единственной задачей является разработка рекомендаций Совету директоров и осуществление контроля от его имени.

Таким образом, механизм трансфертного ценообразования не только позволяет увеличить прибыль организации путём сокращения налоговых отчислений, но и предполагает особую специ-

фичную структуру организации компании и выступает объектом внутрифирменных отношений.

### **Цель исследования**

Целью исследования данной статьи является подробное рассмотрение процесса трансфертного ценообразования в рамках конкретных отечественных и зарубежных предприятий для более подробной характеристики данного процесса не только с экономической точки зрения, но и в рамках внутрифирменных отношений. Гипотезой исследования послужило утверждение о том, что процесс определения трансфертной цены является основой внутрифирменных отношений. В ходе исследования будут выделены характерные особенности реализации представленного механизма.

### **Материал и методы исследования**

Методологическая база исследования основывается на системном подходе, в рамках которого использовались методы логического, экономико-статистического и динамического анализа. Материалами для исследования послужили следующие литературные источники: нормативно-правовые акты, книги, монографии, учебники, статьи из журналов, в том числе электронных.

### **Результаты исследования и их обсуждение**

Можно ли сказать, что процесс определения трансфертной цены является основой внутрифирменных отношений. В ходе исследования мы выяснили, что ответ на этот вопрос, является однозначно положительным, поскольку нами был выявлен ряд причин, по которым установление трансфертных цен в организации различным образом влияет на условия создания и саму структуру центров ответственности, а также изменяет принципы их взаимодействия.

Причины определения трансфертной цены, как основы внутрифирменных отношений, представлены на рисунке 1.

Также из данных рисунка 1 следует, что трансфертная цена служит базой для плодотворной мотивации подразделений и эффективного управления экономической организацией.

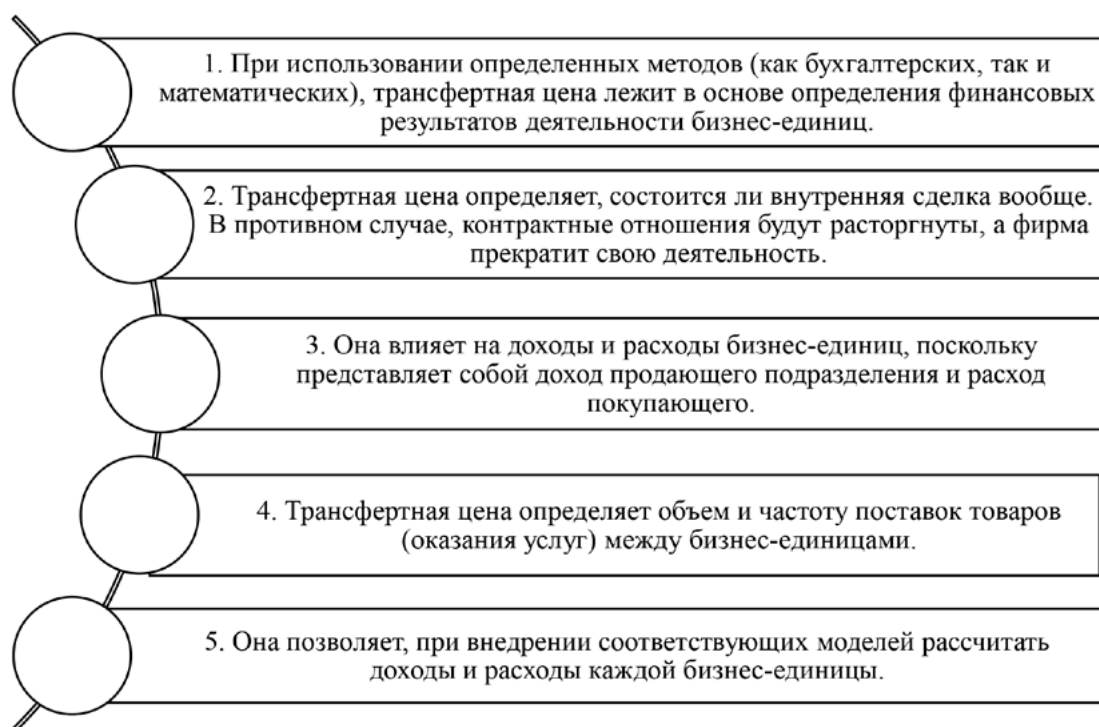


Рис. 1. Причины определения трансфертной цены, как основы внутрифирменных отношений



Рис. 2. Последовательность действий при определении трансфертной цены в американских компаниях

В отличие от других внутрифирменных переменных, которые являются важным условием эффективного управления, трансфертное ценообразование также служит не только необходимым, но и достаточно важным условием эффективного функционирования фирмы. При отсутствии развитой системы

трансфертного ценообразования, сама деятельность и существование фирмы в условиях современного высококонкурентного и быстроменяющегося рынка могут потерять всякий смысл [3].

В свою очередь, стоит рассмотреть специфику определения трансфертных цен за рубежом, а также исследовать ре-

ализацию данного механизма в рамках отечественных предприятий.

При определении трансфертной цены в рамках американских компаний прослеживается последовательность действий, представленная на рисунке 2.

Стоит отметить, что ярким отличием реализации данного процесса в зарубежных компаниях от компаний отечественных являются ни столько этапы, сколько характер деятельности в рамках каждого из них.

Так, на этапе анализа цен конкурентов некоторые фирмы (например, компания Ford) зачастую закупают автомобили фирм-конкурентов, чтобы затем разобрать их, поскольку только так они в полной мере и с наибольшей точностью способны определить и сопоставить стоимость этих деталей с своими собственными расценками. При этом также исследуются и техническая сторона вопроса относительно возможных нововведений и направлений усовершенствования производства.

Политика цен в автомобильной промышленности США зависит от ряда факторов, главным образом от того, сколько закупается разного рода комплектующих изделий, материалов и услуг на стороне.

У компании General Motors в 60-х годах доля таких закупок составляла примерно 60 % её издержек. Однако, достаточно трудно точно определить, какой она должна быть в крупных, средних и мелких фирмах, потому что многое зависит от таких факторов, как наличие долгосрочных связей с поставщиками, удаленности подразделений от места сборки и т. п. [5].

Таким образом, в процессе определения трансфертной цены за рубежом существуют свои специфические особенности, обусловленные исторически сложившимися процессами по управлению деятельностью фирмы.

В России наглядным примером реализации механизма трансфертного ценообразования в целях экономии на налоговых издержках являются металлургические комбинаты и заводы. Это обусловлено тем, что процесс производства металлопроката и металлургических изделий крайне капиталоемкий и требует огромного количества трудо-, энерго- и материалозатрат.

Стоит отметить, что ранее несовершенная налоговая система позволяла хол-

дингам создавать центры прибыли в зонах с наиболее маленькими налоговыми преференциями, допуская при производстве компонентов различных стадий передела установление заниженных цен, отличных от рыночных в металлургической промышленности. Благодаря этому стоимость готового металлопроката была крайне низкой. Налоги в свою очередь уплачивались в незначительном объеме, поскольку основную надбавку при реализации через офшоры удавалось вывести из-под российского налогообложения.

После вступления в законную силу Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О войсках национальной гвардии Российской Федерации» от 03.07.2016 N 227-ФЗ юридические лица, попадающие под определение взаимозависимых лиц, обязаны всю реализацию товаров, работ и услуг между собой производить по ценам, не отличающимся от цен, установленных на рынке.

Далее рассмотрим процесс трансфертного ценообразования в условиях производства металлургических изделий в ОАО «ММЗ».

На первоначальной стадии производства в качестве сырья требуется железная руда, которую добывает одно из дочерних обществ холдинга ОАО «ММЗ» – ООО «Горняк». Так как добытая сырая руда требует первичного обогащения, ООО «Горняк» сбывает её по трансфертной цене ООО «Фабрика обогащения и агломерации» («ФОА»), на которой происходят дополнительные переделы сырья, после выполнения которых агломерат реализуется подразделению, входящему в основное производство холдинга также в рамках трансферта [2].

В основных цехах происходит выплавка чугуна, после чего он попадает в сталеплавильный цех для сталеварения и отлития стальных заготовок.

Стальной рулон производится в листопрокатном цехе, однако он ещё не является конечным продуктом производства, поэтому далее он поступает в цех для нанесения полимерного покрытия.

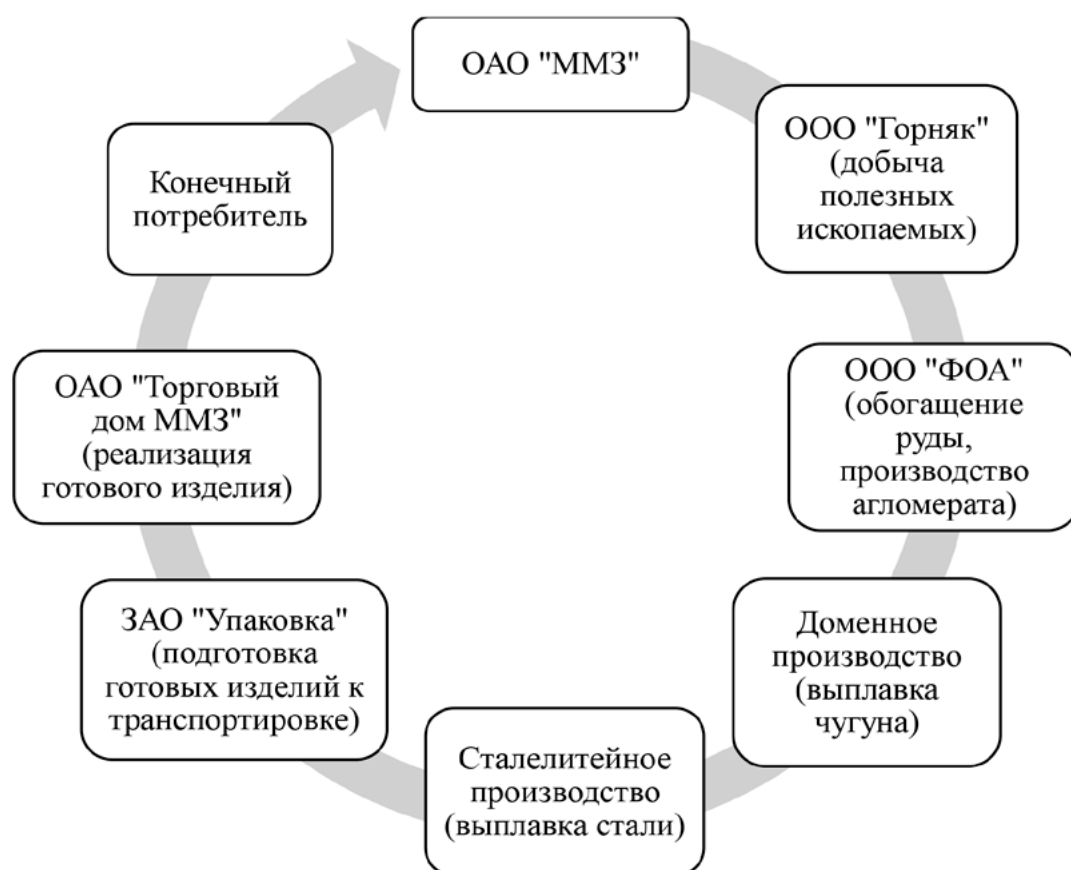


Рис. 3. Схема потоков сырья и материалов в металлургическом холдинге ОАО «ММЗ»

Для выполнения указанной процедуры рулон реализуется по трансфертной цене ещё одному дочернему обществу – ЗАО «Упаковка», после чего рулон будет готов к реализации. Но ЗАО «Упаковка» не может заниматься оптово-розничной торговлей, поэтому надбавив цену за выполненные работы, реализует его в ООО «Торговый дом «ММЗ».

Налоговые органы контролируют, чтобы стоимость руды в момент передачи от ООО «Горняк» к ООО «ФОА» соответствовала уровню рыночных цен на аналогичный вид продукции, также цена должна соответствовать рыночной цене в момент передачи продукции от ООО «ФОА» в основные цеха «ММЗ» и от них в ЗАО «Упаковка» и ООО «ТД «ММЗ» [2].

Таким образом, при любой передаче продукции от одного взаимозависимого общества к другому, цена продукта должна соответствовать рыночному уровню цен, а налогооблагаемая база

не должна быть занижена. Поскольку механизм трансфертного ценообразования является крайне выгодным инструментом увеличения прибыли организаций и вполне может стать «потайной лазейкой» для недобросовестных налогоплательщиков, данная сфера подвержена тщательному контролю и особым методам регулирования со стороны государства.

Схема потоков сырья и материалов в металлургическом холдинге представлена на рисунке 3.

Таким образом, металлургическая отрасль является одной из самых перспективных для применения механизма трансфертного ценообразования, а представленная схема потоков сырья и материалов не вызывает трудностей. Однако многие отечественные компании опасаются усложнения документооборота и регулярных проверок в связи с особым государственным контролем в данной области.

### Выводы

Таким образом, можно сделать вывод о том, что механизм трансфертного ценообразования особо актуален при внутрифирменной передаче товаров и услуг и является достаточно эффективным при распределении прибыли между элементами холдинга материнской компанией и дочерними обществами. При этом установление трансфертной цены становится основой внутрифирменных отношений, поскольку именно трансфертное ценообразование является той системой, которая сочетает в себе совокупность множества центров ответственности и связей между ними.

Как уже было сказано ранее особо подходящей отраслью в данном отношении для России выступают предприятия металлургической отрасли.

Также стоит отметить, что особенности установления трансфертных цен в зарубежных компаниях машиностроительной отрасли могут быть применимы и на отечественных предприятиях в сфере не только в отрасли машиностроения, но и в других отраслях, связанных с созданием наукоемких и высокотехнологичных продуктов, при этом можно ориентироваться не только на отечественных производителей-конкурентов, но и на «гигантов» мирового рынка. Несмотря на то, что данный под-

ход на этапе анализа цен конкурентов предполагает большие издержки, он может послужить основой для создания более наукоемкой технологии производства любых деталей и комплектующих на собственных предприятиях, тем самым повысив конкурентоспособность отечественных товаров как внутри страны, так и за её пределами.

Однако, согласно статистическим данным, на данный момент только 19 % крупномасштабных российских предприятий применяют систему трансфертного ценообразования, 21 % предприятий пока только находят систему нужной и проходят этап освоения, остальные 60 % не пользуются данной системой. Связи с этим на сегодняшний день экономика РФ невосприимчива к рыночным ценам мирового уровня и не выдерживает конкуренции.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что механизм трансфертного ценообразования является мощным и достаточно непростым инструментом, применение которого является наиболее актуальным в финансовом управлении компанией в современных условиях. Внедрение системы трансфертных цен позволяет получить ощутимый положительный финансовый результат, однако данное решение требует тщательного и взвешенного подхода.

### *Библиографический список*

1. Бубнова Т.В. Анализ факторов, влияющих на ценообразование товара // Синергия Наук. 2017. № 14. С. 174.
2. Горина А.П., Ляманова Л.Н., Алферина О.Н., Корнеева Н.В., Потапова Л.Н. Экономика предприятий и организаций (продвинутый уровень) // Электронный образовательный ресурс. 2020. ГР №0322003324.
3. Маковчук И.В., Турганова А.Т. Трансфертное ценообразование на примере ОАО «ММЗ» // Молодой ученый. 2018. № 9 (68). С. 295-297.
4. НК РФ Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения: 05.03.2022).
5. Романенко И.В. Ценообразование. Учебник / под ред. И. В. Романенко // Экономика. Бизнес. Право. 2019. 187 с.
6. Шамахов В.А., Богданова Е.Л., Никитина Е.В. Внешнеторговое ценообразование. М.: Техническая книга, 2020. 320 с.