

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В КОРПОРАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ

The prices opportunity of corporation is described in this article.

Ценообразование на предприятии является составной частью хозяйственной деятельности, способом эффективного хозяйствования. Предприятия Республики Беларусь применяют затратный механизм ценообразования, который при высоком уровне налогообложения не всегда позволяет работать прибыльно, с высоким уровнем рентабельности. Чтобы улучшить финансовое состояние, предприятия стараются повышать цены. Следует отметить, что в значительной степени повышению цен способствуют налоги. В настоящее время практически подавляющее большинство различных налогов в бюджет уплачивают промежуточные предприятия всех отраслей. Из-за этого каждое промежуточное предприятие, поставляющее ту или иную продукцию для производства конечного продукта, давит на своего партнера по технологической цепочке, вынуждая его к дальнейшему росту затрат и выплате налогов в бюджет. Промежуточный продукт, проходя через различные этапы и звенья своего движения, сваливается большим грузом на конечный продукт при значительном росте цен на него. Возможными путями решения данной проблемы, по мнению авторов данной статьи, является отмена подавляющего числа оборотных налогов для предприятий, работающих на промежуточных этапах движения продукта, или применение трансфертного механизма ценообразования на продукцию промежуточных звеньев. Чаще всего под трансфертными ценами подразумевают цены на продукцию, которая поставляется из одного подразделения корпорационно-интеграционной структуры в другое, которое может находиться и за пределами страны.

Трансфертные цены используют в планировании и при осуществлении контроля, они являются элементом экономической политики корпорационных структур. Как инструмент планирования трансфертные цены регулируют внутрикорпоративные хозяйственные связи, позволяют существенно менять издержки, рентабельность и конкурентоспособность отдельных предприятий технологических цепочек. Отдельные предприятия в таких цепочках могут быть либо сверхприбыльными, либо «планово убыточными» без ущерба для общих финансовых результатов деятельности корпорации.

Трансфертное ценообразование выполняет специфические функции, например такие, как:

- распределение и перераспределение прибыли между материнскими и дочерними компаниями;
- минимизация таможенных и налоговых платежей, оплачиваемых в глобальном масштабе;
- минимизация политических, экономических и кредитных рисков;
- распределение рынков сбыта и сфер влияния между различными зарубежными подразделениями ТНК;
- завоевание позиций на новых рынках;
- перевод прибыли, получаемой дочерними компаниями, из стран, где введены запреты или ограничения на перевод прибыли;
- намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями, в связи с опасением требований работников о повышении зарплаты или сокращении персонала.

Существует также механизм манипулирования трансфертными ценами, который заключается в установлении заведомо низких или заведомо высоких цен на услуги или продукцию материнской компании, поставляемую дочерним фирмам с целью перераспределения прибыли между ними. Трансфертные цены являются также механизмом централизованного раздела рынков между дочерними компаниями с целью ограничения внутрифирменной конкуренции и завоевания позиций на новых рынках.

Существует 5 основных методов трансфертного ценообразования :

- 1) затратное;
- 2) рыночное;
- 3) фактическое;
- 4) договорное;
- 5) смешанное.

При затратном трансфертном ценообразовании цена устанавливается на уровне затрат. Существует три основных метода определения трансфертной цены по затратам:

переменным издержкам на единицу продукции;

полным издержкам (при формировании трансфертной цены учитываются как переменные, так и постоянные издержки на единицу продукции; очень часто постоянные издержки на единицу продукции трудно определить, поэтому могут возникать конфликты между различными подразделениями корпорационно-интеграционных структур);

– с учетом маржинальных затрат (к базовой цене, которая учитывает переменные и постоянные издержки на единицу продукции, добавляется надбавка – наценка, маржа).

К достоинствам затратного метода трансфертного ценообразования следует отнести простоту, возможность контроля заинтересованными сторонами внутри корпорационно-интеграционной структуры, наличие конкретных исполнителей, механизм сплочения и повышения дисциплины внутри компании (заинтересованность в правильном учете); к недостаткам – заинтересованность сторон в завышении затрат, завышенные цены (иногда выше рыночных) в конечном подразделении (вследствие завышения цен промежуточными подразделениями), зависимость ценообразования от корпоративной культуры.

Разновидностью метода затратного трансфертного ценообразования является метод нормативных затрат – издержки на каждом этапе производства и распределения прибыли моделируются самой компанией. Полученные модели служат основой для установления трансфертных цен.

При рыночном трансфертном ценообразовании цены на внутрикорпоративные поставки устанавливаются исходя из рыночных цен. Недостатком данного метода является то, что не все товары, которые поставляются внутри корпорации, представлены на рынке, а также необходимость решения проблемы, рынок какой страны взять за основу, по какому валютному курсу пересчитывать цены, если подразделения ТНК находятся в разных странах.

При фактическом трансфертном ценообразовании определенная доля прибыли включается на каждом этапе производственного цикла или при распределении продукции между подразделениями. Данный метод обеспечивает рентабельность каждого подразделения корпорационно-интеграционной структуры, участвующего в производстве и распределении продукции.

Преимущества метода – возможность получения прибыли каждым подразделением и высокая заинтересованность подразделений в достижении конечного результата.

Основным недостатком метода является сложность распределения прибыли между подразделениями и определение нормы прибыли для каждого из них. Существует несколько методов определения нормы прибыли для подразделений корпорационно-интеграционных структур, которые используются при фактическом трансфертном ценообразовании:

– согласно отраслевым нормам;

– по товарообороту (определение прибыли для каждого подразделения по товарообороту, который обеспечивает это подразделение).

При использовании данного метода возникает проблема: какому подразделению какую норму прибыли назначить. Очень часто при применении метода различные подразделения ТНК ставятся в неравные условия, что провоцирует конфликты между ними;

– по издержкам (недостатки те же, что и метода затратного трансфертного ценообразования);

– по трудовым затратам (к недостаткам этого метода можно отнести заинтересованность подразделения корпорационно-интеграционной структуры в завышении стоимости трудовых затрат).

При договорном трансфертном ценообразовании цены устанавливаются на основании результатов переговоров и консультаций между подразделениями корпорационно-интеграционной структуры. Основным недостатком данного метода является то, что договаривающиеся стороны часто имеют противоположные интересы, что может стать причиной конфликтов при формировании трансфертных цен. Чтобы избежать этого, ТНК использует ряд механизмов:

– предоставление продающему подразделению корпорационно-интеграционной структуры права реализовывать продукцию не только внутри компании, но и за ее пределами;

– предоставление покупателю подразделению права приобретать продукцию не только внутри компании, но и за ее пределами.

Эффективность договорного метода ценообразования зависит от корпоративной культуры и наличия информации о конъюнктуре рынка. Недостатком метода является возможность нарушения целостности корпорационно-интеграционной структуры (может произойти чрезмерная либерализация деятельности подразделений, что приведет к их несогласованной работе без учета стратегических целей корпорационно-интеграционной структуры).

При смешанном трансфертном ценообразовании применяется комбинация всех перечисленных выше методов. Например, нижнюю границу цены определяют методом затратного трансфертного ценообразования, а верхнюю – методом рыночного трансфертного ценообразования. После этого выбирают одну из цен в зависимости от целей и задач корпорационно-интеграционной структуры.

Необходимо отметить, что механизм трансфертных цен используется за рубежом достаточно давно. По мнению некоторых исследователей, проблема трансфертного ценообразования интересовала специалистов в СССР еще в начале 70-х годов, когда рынок в экономике практически отсутствовал. Разрабатыва-

лись модели, в которых использовались методы математического программирования для получения трансфертных или внутренних цен. В некоторых наших объединениях и отраслях промышленности трансфертные цены использовались еще тогда. С появлением рынка и развитием рыночных отношений (особенно в начале 90-х годов) интерес к трансфертному ценообразованию значительно возрос. Существует также мнение о том, что трансфертные цены в СССР начали активно применяться после принятия законов в 1987 г. «О государственном предприятии», а в 1988 г. «О кооперации». Эти два правовых акта создали «систему присваивающего хозяйства»: резко расширившие свою хозяйственную самостоятельность, государственные предприятия оказались облепленными различного рода кооперативами и малыми предприятиями, получавшими от этих предприятий ресурсы бесплатно либо по номинальным ценам и реализовывавшими продукцию по свободным ценам, более высоким, чем государственные.

Сегодня среди стран СНГ в России активно протекают процессы формирования собственных корпорационно-интеграционных структур: холдингов, финансово-промышленных групп, в том числе и вертикально-интегрированных, которые активно пользуются трансфертным или внутрикорпоративным ценообразованием. Однако отношение российских налоговых органов к трансфертному ценообразованию неоднозначное, т. к. последнее удовлетворяет существующий у интегрированных структур спрос на механизм, позволяющий уйти от уплаты налогов, его все чаще приравнивают к налоговому планированию, результатом которого является недополучение налогов государством. Поэтому налоговые законодательства большинства стран предусматривают возможность изменения цены сделки в целях налогообложения в случае установления ее трансфертного характера. В Российской Федерации нет специального законодательства по трансферту цен, проблема трансфертного ценообразования урегулирована в виде отдельных статей в отдельных законодательных актах. Так, в соответствии со статьей 40 Налогового кодекса РФ, для корректировки сделки в целях налогообложения требуется факт отклонения такой цены от рыночной более чем на 20%. В этом случае налоговые органы могут доначислить налоги исходя из рыночной цены товара или услуги. Основным документом в области регулирования трансфертного ценообразования в целях налогообложения в мире являются Руководящие разъяснения Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию для транснациональных корпораций и налоговых органов.

Несмотря на то, что этот документ носит рекомендательный характер, из-за широкого применения рекомендации практически приобрели нормативный характер. Во многих странах существует специальное законодательство по трансфертному ценообразованию. В нашей стране эта проблема нашла отражение в межгосударственных соглашениях об избежании двойного налогообложения в виде статьи 9, отражающей лишь общие принципы, запрещающие использование механизма трансфертного ценообразования.

Однако кроме негативной оценки трансфертного ценообразования как возможности налогового планирования и ухода от налогов, есть и обратная сторона – перспектива существенно менять издержки, рентабельность и конкурентоспособность отдельных предприятий технологических цепочек, что в условиях экономики переходного периода и затратного механизма ценообразования позволяет предприятиям, производящим промежуточную продукцию, удержаться на плаву. Как было отмечено ранее, в настоящее время практически подавляющее большинство различных налогов в бюджет в Республике Беларусь уплачивают промежуточные предприятия всех отраслей, формирующие цены на свою продукцию на основе затратного метода ценообразования. Из-за этого каждое промежуточное предприятие, поставляющее ту или иную продукцию для производства конечного продукта, давит на своего партнера по технологической цепочке, вынуждая его к дальнейшему росту затрат и цен. По мнению специалистов по налоговому планированию, если значение показателя «налогооемкость продаж», который рассчитывается как отношение совокупных налоговых издержек к объему продаж, находится в интервале 20–45% – налоговое планирование должно стать частью общего финансового управления и контроля, 45–70% – важнейшим элементом стратегического планирования и налогового анализа. По мнению некоторых белорусских исследователей, размер налоговых изъятий предприятий составляет более 2/3 вновь созданной ими стоимости. Поэтому налоговое планирование и совершенствование ценообразования являются весьма актуальными для белорусских предприятий, в том числе и для крупных корпорационно-интеграционных структур. Ими в Республике Беларусь являются концерны, в том числе и концерн «Белнефтехим», который занимает одно из ведущих мест в промышленности Республики, обеспечивает поступление 19,9% всех видов налогов и платежей, формирующих доходную часть госбюджета Республики Беларусь, однако испытывает проблемы с внутриотраслевой и межотраслевой кооперацией. Если посмотреть на схему внут-

рикооперационных поставок концерна «Белнефтехим», можно отметить, что ОАО «Нафтан» продает ОАО «Полимир», ОАО «ГродноАзот» и ОАО «Могилев-химволокно» продукцию с рентабельностью соответственно 7,44%, 11,47% 12,94%, дальнейшая же переработка приносит отрицательные результаты для перерабатывающих предприятий: для ОАО «Гродно Азот» рентабельность – (-9,51%) (по переработке бензола), для ОАО «Гроднохимволокно» (по переработке капрлактама) – (-19,58%), для ОАО «Могилевхимволокно» – (-20,05%) (по переработке параксилола). Можно было бы сказать, что поставка по таким ценам является «планово убыточной» для поддержки конкурентоспособности остальных звеньев технологической цепи, однако необходимо отметить, что на пререботанную продукцию для дальнейших поставок по технологической цепочке начисляются все косвенные налоги: НДС, налоги в местный и республиканский бюджет для поддержки производителей

сельскохозяйственной продукции, продовольствия и т. д. Все это требует определенных сумм оборотных средств от предприятий концерна, которые испытывают в них недостаток. Руководством концерна предпринималась попытка получить льготы по оборотным налогам, что позволило бы предприятиям повысить рентабельность и снизить затраты. Все вышеизложенное, по мнению авторов, говорит о том, что для того чтобы улучшить финансовое состояние предприятий и повысить конкурентоспособность продукции, необходимо рассмотреть возможность применения концерном (трансфертных) внутрикорпоративных цен на основе сокращенных издержек.

Литература

1. Ленский Е. В. Транснационализация капитала. – Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 326 с.
2. Ленский Е. В. Корпоративный бизнес. – Мн.: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001.