

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУРАХ**

Переход белорусской экономики на новый технологический уклад предполагает поиск новых инновационных форм развития отраслей промышленности. Одной из прогрессивных организационно-экономических моделей развития является кластерная модель.

Ключевым аспектом образования кластера является рыночный механизм «выгодности» более тесного взаимодействия организаций вследствие снижения ряда издержек и возникновения положительных обратных связей, обеспечивающих интенсивное развитие всех организаций, связанных отношениями в рамках кластера [1]. Наряду с возможностью взаимного использования ресурсов в кластере снижения издержек можно достичь за счет применения трансфертных цен.

Трансфертное ценообразование (transfer pricing) – процесс установления внутрифирменной стоимости сделок, применяемый для определения финансовых отношений между взаимозависимыми лицами. В рамках кластера взаимозависимыми лицами будут признаваться взаимодействующие между собой организации и (или) индивидуальные предприниматели; внутрифирменная цена сделки отлична от рыночной, устанавливается для учетных целей между участниками кластера на продукцию (работы, услуги); финансовые отношения возникают в кластере в результате установления производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей.

Ценообразование в кластерных сетевых структурах, с одной стороны, может выступать стимулом для сотрудничества, с другой, инструментом для управления. Возможностями использования трансфертных цен являются:

- регулирование финансовых ресурсов, обеспечивающее согласованность целей всех участников и сетевой структуры в целом;
- справедливая оценка деятельности сетевой структуры и ее элементов;
- налоговое планирование и оптимизация денежных потоков, позволяющие получить налоговую выгоду.

Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, С.М. Янг в своем труде по управленческому учету выделяли четыре метода трансфертного ценообразования: на рыночной основе, на базе затрат (себестоимости), договорные и регулируемые трансфертные цены [2]. Сейчас в

экономической литературе встречается и множество других. Все методы трансфертного ценообразования можно классифицировать в зависимости от предмета сделки, вида сделки и численности взаимосвязанных сторон.

Первой страной, законодательно закрепившей у себя принципы трансфертного ценообразования, были Соединенные Штаты Америки (США). Все методы в США в зависимости от предмета сделки подразделяются на следующие группы: к займам и авансам; в отношении сделок с вещными правами; в отношении сделок с нематериальными активами; к сделкам, связанным с распределением затрат; по сделкам оказания услуг; по сделкам, связанным с основными вложениями<sup>2</sup>.

Согласно рекомендациям Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) методы трансфертного ценообразования в зависимости от вида сделки подразделяются на два блока: традиционные и на основе прибыли (таблица).

**Таблица – Классификация основных методов трансфертного ценообразования**

В зависимости от вида сделки <sup>3</sup>	Метод	В зависимости от численности взаимосвязанных сторон <sup>4</sup>
Традиционные методы сделок (Traditional transaction methods)	метод сопоставимых рыночных цен (comparable uncontrolled price method)	Односторонние методы (Unilateral methods)
	метод цены последующей реализации (resale price method)	
	затратный метод (cost plus method)	
Методы сделок на основе прибыли (Transactional profit methods)	метод сопоставимой рентабельности (transactional net margin method)	Комбинированный метод (Combined method)
	метод распределения прибыли (transactional profit split method)	

ОЭСР указывает, что при выборе метода необходимо учитывать особенности совершаемой сделки и не рекомендует применять к одной сделке два или более методов. Наиболее предпочтительными в использовании являются традиционные методы. Большинство стран мира при разработке нормативно-правовой базы в полной мере либо

<sup>2</sup> Методы трансфертного ценообразования: сравнительная характеристика. URL: <http://www.korpusprava.com/ru/publications/analytics/metodi-transferrnogo-cenoobrazovaniya-sravnitel'naya-harakteristika.html>.

<sup>3</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 2022. URL: [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022\\_0e655865-en](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en).

<sup>4</sup> Transfer pricing methods. 2019. URL: <https://www.pwc.com/lv/en/about/services/Tax/transferpricing/Transfer%20pricing%20methods%20ENG.pdf>.

частично руководствуются рекомендациями ОЭСР<sup>5</sup>.

В Республике Беларусь рекомендованные ОЭСР методы используются с учетом отдельных особенностей. Нет разделения методов на два блока. Белорусское законодательство обязывает в первую очередь применять метод сопоставимых рыночных цен, затем метод цены последующей реализации, а если их применение невозможно – затратный метод, метод сопоставимой рентабельности или метод распределения прибыли. При этом допускается использование комбинации двух и более методов<sup>6</sup>.

Те же методы можно классифицировать с позиции численности взаимосвязанных сторон на односторонние и комбинированные (табл.). Именно эта классификация представляет для нас больший интерес, поскольку отражает финансовые отношения между связанными сторонами в проводимой сделке. В односторонних методах соответствующий финансовый показатель (рыночная цена, цена реализации, затраты и рентабельность) анализируется только для одной из связанных сторон. В комбинированном методе общая прибыль распределяется между несколькими участниками.

В крупных вертикально-интегрированных компаниях, таких как холдинги, при производстве продукции возможно применение односторонних методов. В данном случае именно головная организация определяет стратегию развития дочерних и влияет на их управленческие решения. В рамках холдинга применение данных методов позволяет законным образом снизить налоговую нагрузку, направляя часть прибыли в те дочерние организации, которые применяют пониженные налоговые ставки.

Взаимодействия же в кластере принципиально горизонтальны и предполагают равенство голосов и мнений. По большей части совместные разработки кластера носят инновационный характер, а информация по аналогичным сделкам отсутствует или существенно ограничена. В данном случае именно метод распределения прибыли позволяет справедливо оценить участие каждой стороны в создании общей стоимости и дает возможность для равноправного сотрудничества в принятии решений. При использовании метода общая прибыль распределяется на экономически обоснованной основе между участвующими в сделке связанными сторонами согласно их вкладу. Прибыль может распределяться пропорционально доле участия каждой

---

5 Иванов А.Е., Дзюба Е.А. Зарубежный опыт в области контроля трансфертного ценообразования // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5. Ч. 2. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2014/05/33933> (дата обращения: 25.01.23).

6 Трансфертное ценообразование. Методы, используемые для определения рыночных цен. 2022. URL: [https://nalog.gov.by/organizations/transfer\\_pricing/?SECTION\\_CODE=methods](https://nalog.gov.by/organizations/transfer_pricing/?SECTION_CODE=methods).

стороны в совместной разработке по принципу понесенных экономических рисков, вложенному капиталу и др.

Однако возможности использования трансфертных цен до сих пор во многом ограничены. Существенной проблемой остается отсутствие надежных сопоставимых данных для проведения экономического анализа и определения рыночных интервалов цен. Кроме того, судебной практики по трансфертному ценообразованию недостаточно для того, чтобы оценить возможные проблемы и риски в сделках с взаимозависимыми лицами [3]. В процессе развития кластерных структур появляются новые направления развития методик учета и анализа, требующие более детального изучения, например, затрагивающие особенности формирования трансфертных финансовых результатов [4], кластерной ренты [5] и др. Для решения возникающих проблем необходимы соответствующие правовые решения, отвечающие современным требованиям экономики.

Выбор оптимальной ценовой политики на сегодняшний день может стать важным критерием выгодного взаимодействия и сотрудничества между организациями и (или) индивидуальными предпринимателями в рамках кластера. Правильно разработанный механизм ценообразования позволит не только обеспечить снижение издержек и минимизацию рисков в процессе создания инновационной продукции, но и в результате возрастающего синергетического эффекта обеспечит взаимозависимым лицам заданную норму прибыли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дудан М. А. Трансфер инноваций в межотраслевой кооперации: эффект синергии // Труды БГТУ. Сер. 5, Экономика и управление. 2021. № 1 (244). С. 163–168.
2. Аткинсон Э. А., Банкер Р. Д., Каплан Р. С., Янг М. С. Управленческий учёт. 3-е издание. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 874 с.
3. Баранова А. Б. Трансфертное ценообразование – это искусство // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 8. С. 24–27.
4. Хмельницкая О. Н. Кластер как среда формирования трансфертных финансовых результатов // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 4 (60). Т. 2. С. 261–264.
5. Косенчук О. В. Развитие сельских территорий на основе регулирования ценообразования в агрокластере // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2018. Т. 13. № 2. С. 196–211. doi: 10.17072/1994-9960-2018-2-196-211