

## **Особенности трансфертного ценообразования** **Мальшенкова О. А.**

*Мальшенкова Ольга Александровна / Malyshevkova Olga Alexandrovna – магистрант,  
кафедра «Анализ хозяйственной деятельности и аудит»,  
факультет магистратуры и аспирантуры,  
Саратовский социально-экономический институт  
Российский экономический университет (РУЭ) им. Г. В. Плеханова, г. Саратов*

**Аннотация:** в статье анализируются способы применения трансфертных цен как в холдингах, так и в организациях.

**Abstract:** the article analyzes methods of application of transfer pricing in holdings and on organizations.

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование, холдинг, налог на прибыль организаций, НДС.

**Keywords:** transfer pricing, holding, corporate income tax, value added tax.

Россия уже прошла путь государства с переходной экономикой, смогла решить все последствия данного перехода, среди которых налоговое бремя - возникший конфликт между государством и частным капиталом, которого раньше не было в стране. Раньше предприятия не сталкивались с данной проблемой пополнения бюджета, с одной стороны – любой ценой, и с другой – нежелание участвовать в этом. Трансфертные цены являются именно тем способом, на основании которых можно установить свою собственную цену в сделке, которая может не соответствовать рыночной цене.

Трансфертные цены вводятся в организациях, где подразделения передают друг другу продукты или оказывают услуги. Чтобы определить доходы передающего подразделения и расходы принимающего подразделения и используются трансфертные цены, иначе говоря - внутренние цены. Их можно применять не только в рамках холдингов, включающих в себя несколько юридических лиц, но и в рамках одного юридического лица. Просто в этом случае реальное движение денег не происходит. Налогоплательщики России чаще всего обращают свое внимание на следующие способы использования трансфертных цен.

Первый способ включает в себя продажу товаров посреднику, в этом случае посредник является дочерней компанией материнской компании, причем дочерняя компания должна быть обязательно зарегистрирована в зоне, в которой применяется льготное налогообложение. Особенностью данного способа является не перемещение товара, который находится на складе материнской компании. Посредник, которым является дочерняя компания, занимается, по сути, перепродажей товара по своей цене и которая является выше закупочной, и в результате этого получает, свою, прибыль. На месте регистрации дочерняя компания имеет льготное налогообложение, и выгода в этом случае получается двойная, и прибыль намного превышает показатели материнской компании. Польза от данных цен видна сразу, прибыль от применения трансфертных цен намного больше, если бы компания продавала товар без дочерней компании и трансфертных цен.

Особенностью второго способа является то, что производителем товара является иностранная фирма, которая продает свой товар оптовому покупателю в России, и которая тоже является дочерней компанией. Дочерняя компания покупает в свою собственность товар по заниженной цене, в этом случае уменьшается значительно таможенная пошлина при ввозе товара.

Данные способы приводят к уменьшению налогов по прибыли, по НДС и вызывают пристальное внимание проверяющих органов к деятельности крупных компаний и холдингов при применении трансфертного ценообразования. Налоговая инспекция автоматически обращает повышенное внимание на компании, использующие, трансфертные цены, компания тут же попадает под подозрение.

Особенностью российского бизнеса является то, что почти каждая четвертая крупная компания входит в холдинг или корпорацию. Недостатком российского законодательства является тот факт, что в России до сих пор не разработано законодательство в внутрихолдинговых операциях.

В результате сделки между компаниями одного холдинга отличается от обычных соглашений между партнерами лишь то, что контролеры могут применить к ним ст. 40 Налогового кодекса. При этом инспекторы посчитают компании взаимозависимыми, оспорят цену сделки и доначислят налоги и пени [1].

С октября 2006 года в России на основании постановлений Арбитражного Суда действуют понятия – налоговая выгода, признаки необоснованности налоговой выгоды, которым руководствуются суды. Данные понятия закреплены в Постановлении от 12.10.2006 г. № 53 – Высшего Арбитражного суда РФ.

На основании данного постановления налоговой выгодой понимают любое уменьшение налогов. Но в то же время Постановление отмечает, что налоговая выгода не рассматривается как самостоятельная деловая цель.

В том случае, если в результате разбирательства в суде будет установлено, что основной целью налогоплательщика являлось получение дохода от налоговой выгоды, и в этом случае какая-то другая предпринимательская деятельность не осуществлялась, то суд может признать данную деятельность необоснованной, незаконной, и налоговые выгоды могут быть сняты.

Трансфертное ценообразование как метод формирования прибыли в одной из компаний холдинга в настоящее время вполне подпадает под формулировки Постановления № 53, а, следовательно, существует большая вероятность, что возможности для применения трансфертного ценообразования в ближайшее время заметно сократятся [6].

Как мы уже указывали, в российском законодательстве много проблем, которые необходимо срочно решить, трансфертное ценообразование является одной из них, особенно данная тема актуальна в сделках между взаимозависимыми лицами.

Эта тема была обозначена в Послании Президента РФ Федеральному Собранию. Минфином России вместе с налоговой службой, Министерством экономики России и Администрацией Президента России был подготовлен проект, который действует до сих пор, но все-таки нуждается в корректировке. В корректировке данного документа необходимо учесть изменения законодательства других стран. С 2006 года в России было введено такое абсолютно новое понятие, как – единого налогоплательщика для холдинга. На данный момент в российском законодательстве присутствует понятие, на основании которого каждое юридическое лицо определяется как самостоятельный субъект налогового права, данное положение применяется независимо от того, входит юридическое лицо в бизнес-группу или нет. Но в этом случае проверяющие органы обязаны проводить контроль внутренних цен предприятия, на основании которых данные товары реализуются между дочерними компаниями, т. е. трансфертные цены. Данное положение создает серьезные трудности для предприятий, и, для, проверяющих органов. Введенное понятие единого или консолидированного налогоплательщика позволило решить многие проблемы, в том числе и проблему трансфертной цены, консолидированной отчетности, налогообложения дивидендов и многие другие проблемы.

Решение этих вопросов, возможно, станет принципиальным новшеством в налоговой системе и откроет новую страницу в истории налоговой реформы.

К перспективам развития трансфертных цен в России можно отнести следующие: разработка законодательства по данной проблеме, разработка новой главы в Налоговом Кодексе, установление подробных и четких понятий для всех правил, которые будут понятны не только проверяющим органам, но и самим налогоплательщикам. Разработка документов и правил, которые будут неукоснительно всеми соблюдаться. Напротив, налогоплательщик, не позаботившийся о том, чтобы обосновать ценообразование заблаговременно, не будет пользоваться защитой со стороны закона. В подобном случае беспорное взыскание будет возможно по решению налогового органа даже в случае, когда это решение обжалуется в установленном порядке.

Главным вопросом, которым занимается Минфин России в настоящее время, является корректировка трансфертного ценообразования, причем в первую очередь по внутренним операциям. По словам С. Д. Шаталова, основная мера, которую собирается предпринять финансовое ведомство для контроля за трансфертными ценами - расширение перечня формальных признаков взаимозависимости лиц, изложенных в ст. 20 Налогового кодекса РФ.

Справедливости ради следует отметить, что идея включить в Налоговый кодекс понятие консолидированного налогоплательщика уже выдвигалась 12 лет назад, но тогда депутаты от нее отказались.

### *Литература*

1. *Гуща В.* Налоговые проблемы холдингов / Консультант. – 2006. - № 5.
2. *Журавлева Н.* Трансфертное ценообразование: игра по новым правилам // Акционерный вестник. – 2009. - № 1. – С. 7–8.
3. *Лейкин Д.* Трансфертное ценообразование // Управление компанией. – 2005. - № 9. – С. 38–39.
4. *Пансков А. В.* Проблемы трансфертного ценообразования / А. В. Пансков // Налоговая политика и практика. – 2005. - № 5. – С. 31–34.
5. *Савчук В.* Трансфертное ценообразование // Финансовый директор. – 2006. - № 2. – С. 7–10.
6. *Феритретер Э. Л.* Трансфертное ценообразование: вчера, сегодня, завтра // Управленческий учет и финансы. – 2007. - № 1.