

ПАНФЕРОВА Оксана Олеговна

**ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПРИРОДА И СФЕРА РАСПРОСТРАНЕНИЯ**

Специальность 08.00.01 – Экономическая теория

(Область исследования – 1.1. Политическая экономия: воздействие новых технологических укладов на процессы формирования и функционирования экономических структур и институтов; 1.2. Микроэкономическая теория: теория фирмы; 1.3. Макроэкономическая теория: теория управления экономическими системами)

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Москва

2013

*Работа выполнена на кафедре политической экономии экономического факультета
Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего
профессионального образования
«Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова»*

Научный руководитель:

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ
ПОРОХОВСКИЙ Анатолий Александрович

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук, профессор,
директор Центра социально-экономических
исследований Института США и Канады РАН
ЛЕБЕДЕВА Людмила Федоровна
(Федеральное государственное бюджетное
учреждение науки «Институт США и Канады РАН»)

кандидат экономических наук,
профессор кафедры политической экономии
ИСАЕВ Валерий Анатольевич
(Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего
профессионального образования «Российский
университет дружбы народов»)

Ведущая организация:

*Федеральное государственное бюджетное учреждение
науки Институт экономики РАН*

Защита состоится 18 июня 2013 г. в 14 час. 30 мин. на заседании Диссертационного совета Д.501.001.23 экономического факультета Московского государственного университета М.В. Ломоносова по адресу: 119991, г. Москва, ГСП-1, Ленинские горы, МГУ им. М.В. Ломоносова, 3-й учебный корпус, Экономический факультет, ауд. 413 .

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан « » мая 2013 г.

Ученый секретарь Диссертационного совета
Д 501.001.23
Кандидат экономических наук, доцент

Л.В. Рой

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования

Усиливающиеся с конца XIX века процессы концентрации капитала и диверсификации производства на фоне растущей конкуренции на всех уровнях экономики заставляют фирмы искать методы повышения своей устойчивости, уделяя серьезное внимание адаптации внутрифирменных отношений и механизмов управления вызовам внешней среды.

В контексте глобализации все заметнее становится роль международных компаний, подразделения которых находятся на территории нескольких стран. За последние двадцать лет, по данным ЮНКТАД, средний размер корпораций значительно вырос за счет увеличения количества дочерних компаний в различных странах мира.

По мере увеличения степени концентрации и диверсификации, а следовательно – и роста товарооборота внутри компании, встает вопрос о том, как регулировать этот товарооборот, какие методы управления позволят обеспечить эффективность внутрифирменных сделок. Укрупнение компаний как на национальном, так и на глобальном уровнях значительно усложняет процесс управления, замедляет скорость принятия решений, что в свою очередь указывает на необходимость децентрализации управленческих функций, а именно – передачи некоторых из них на более низкие ступени организационной иерархии.

В этих условиях компания достигает своих целей, только опираясь на гибкий, но жестко управляемый внутрифирменный механизм, основанный на введении системы внутрифирменных расчетов по так называемым трансфертным (условно-расчетным) ценам. Трансфертное ценообразование в самом широком смысле предполагает установление цены, по которой происходит взаиморасчет между подразделениями одной компании.

Большинство современных компаний можно представить как совокупность отдельных относительно самостоятельных подразделений, выполняющих определенные функции (к примеру, закупка ресурсов, производство, продажи, административное и финансовое сопровождение и т.д.). Между данными частями компании всегда возникают экономические отношения, в частности по поводу внутрифирменного оборота товаров, услуг или других объектов. Форма цены как привычного регулятора в рыночной экономике используется в данном случае в качестве инструмента внутрифирменного регулирования, подчиненного, прежде всего, решению задач компании в целом.

В растущих экономических комплексах крупных компаний также возникает немало противоречий и конфликтов интересов, что побуждает их постоянно быть в поиске оптимальных форм и методов стимулирования и мотивации как управляющих, так и всего наемного персонала. Грамотно построенная система трансфертных цен способна пробуждать в управляющих чувство ответственности за результат работы как своих подразделений, так и всей компании. Она вместе с тем дисциплинирует управляющих, приучая их к тому, что никаких бесплатных услуг не существует и что высокие издержки в конечном итоге скажутся и на их благополучии.

Однако, несмотря на позитивный аспект использования трансфертных цен, связанный с повышением эффективности управления и конкурентоспособности, многие международные компании прибегают к манипулированию трансфертными ценами с целью оптимизации своих налоговых обязательств.

Применение трансфертных цен холдинговыми структурами на сегодняшний день становится одним из основных каналов утечки бюджетных средств. С этой проблемой пытаются бороться практически все современные государства. Институциональные ограничения непосредственно влияют на построение внутрифирменной политики трансфертного ценообразования, поэтому изучение вопросов регулирования является необходимым условием при анализе практики применения внутрифирменных цен.

Кроме того, актуальность темы исследования обусловлена еще и недостаточной изученностью применения трансфертных цен в системе экономических отношений. Сосредотачиваясь на рассмотрении трансфертной цены как инструмента налоговой оптимизации, многие исследователи забывают о природе трансфертной цены, появившейся в результате усиления процессов децентрализации как одного из способов повышения эффективности управления постоянно укрупняющимися корпорациями.

Все эти факторы делают вопрос об изучении трансфертного ценообразования как одного из важнейших элементов внутрифирменного механизма весьма актуальным.

Степень научной разработанности проблемы

В современной экономической литературе насчитывается немало работ, посвященных различным аспектам трансфертного ценообразования, всю совокупность которых можно разделить на две группы.

К первой группе исследований можно отнести сугубо теоретические работы, посвященные анализу использования трансфертных цен в системе внутрифирменных отношений. Работы данной группы посвящены в основном моделированию структур компании с целью выявления универсальных зависимостей между уровнем трансфертной

цены, позволяющим максимизировать совокупную прибыль, и различными внутренними и внешними факторами. Наиболее яркими являются работы таких зарубежных экономистов, как Дж. Хиршлейфер, Р. Вансил, Р. Каплан, Д. Дитман, С. Эммануэль, Л. Эден, Т. Итагаки, Г. Хольструм, И. Саульс, С. Тисдель, А. Дребен, Дж. Эдвардс и др. Основным достоинством данных исследований является учет множества факторов, которые могут влиять на трансфертное ценообразование. В более поздних по времени теоретических работах выводы делаются на основе сложных математических выкладок с введением большого количества ограничений и упрощающих предпосылок. Однако зачастую данные исследования совсем не обращаются к эмпирическим данным.

Ко второй группе работ по трансфертному ценообразованию можно отнести эмпирические исследования применения различных методов трансфертного ценообразования, в которых выводы делаются на основе анализа данных, полученных путем анкетирования компаний. Среди эмпирических работ особо можно выделить работы таких зарубежных исследователей, как Р. Экклес, Б. Спайсер, Р. Адлер, Дж. Дин, С. Борковски, М. Граннотвер, Дж. Томпсон. В основном данная группа исследователей занималась выявлением групп факторов, влияющих на выбор метода трансфертного ценообразования.

Несмотря на очевидную актуальность проблематики трансфертного ценообразования, в отечественной литературе насчитываются лишь единичные примеры фундаментальных исследований, рассматривающих трансфертные цены как один из инструментов повышения эффективности внутрифирменного механизма. В качестве примера можно привести работы Н.И. Многолет, А.А. Пороховского, В.Ю. Пашкуса, А.С. Плещинского, А.А. Заикина, Д.М. Касаткина¹.

При этом большинство других отечественных исследователей проявляют интерес к трансфертному ценообразованию в свете проблем налоговой оптимизации при помощи внутрифирменных расчетных цен без проведения необходимого, на взгляд автора, комплексного анализа, включающего как исследование природы трансфертного ценообразования, сферы его распространения, так и государственного регулирования в данной области, непосредственно влияющего на практику применения.

Следует отметить, что проблема установления внутрифирменных цен является наиболее близкой к кругу вопросов теории трансакционных издержек, однако в последней наблюдается недостаточная изученность непосредственно самой природы трансфертной

¹ Работы исследователей, указанных в данном разделе, приводятся в списке использованной литературы диссертации.

цены, существующих методов трансфертного ценообразования и детерминант выбора той или иной модели установления трансфертной цены.

Отсутствие комплексного подхода к анализу поднятых вопросов в специальной научной литературе обусловило выбор темы данного диссертационного исследования, предопределило его цель и соответствующие задачи.

Цель и задачи исследования

Целью диссертационного исследования является выявление природы и сферы распространения трансфертного ценообразования в системе внутрифирменных отношений.

Для реализации данной цели в работе поставлены следующие основные задачи:

- на основе изучения истории применения и исследования трансфертных цен раскрыть экономическую природу трансфертного ценообразования в системе внутрифирменных отношений и описать альтернативные подходы к трансфертному ценообразованию;
- рассмотреть существующие методы трансфертного ценообразования и описать условия их применения;
- определить и сгруппировать основные функции трансфертной цены как инструмента внутрифирменного управления;
- проанализировать и систематизировать факторы, влияющие на выбор определенной модели трансфертного ценообразования;
- проанализировать и сравнить международную и российскую практику регулирования трансфертного ценообразования, выявить основные сходства и различия;
- исследовать практику применения трансфертного ценообразования современными компаниями: проанализировать основные тенденции, мотивы, методы трансфертного ценообразования.
- выявить условия, необходимые для построения эффективной внутрифирменной политики по трансфертному ценообразованию.

Объект исследования

Объектом исследования являются внутрифирменные отношения и механизмы, характерные для современных крупных компаний.

Предмет исследования

Предметом исследования выступает трансфертное ценообразование в системе внутрифирменных отношений.

Теоретическая и методологическая база исследования

Теоретической основой работы явились исследования зарубежных и отечественных авторов по теме трансфертного ценообразования, включая теорию и практику управленческого учета, налогообложения и предпринимательского права. Несмотря на существующие многочисленные теоретические и эмпирические работы, посвященные вопросам трансфертного ценообразования, данная проблематика в большей степени разрабатывается специалистами по бухгалтерскому и управленческому учету. Основательных исследований пока все еще мало, в особенности это касается отечественных работ. Уделено внимание работам, проведенным учеными экономического факультета МГУ в данной области.

Для достижения цели исследования были применены следующие общенаучные методы: наблюдение, анализ, синтез, сравнение, исторический метод, группировка, индукция, дедукция. Кроме того, автором были использованы специальные научные методы микро- и макроанализа, экономико-статистические и графические методы.

Информационная база исследования

Информационной базой исследования послужили материалы как отечественных, так и зарубежных периодических и научных изданий; данные государственной статистики (Росстат, U.S. Census); информационно-аналитические исследования и тематические обзоры международных и российских организаций и комиссий (ОЭСР, ЮНКТАД); нормативные документы министерств и ведомств, законодательные акты; web-сайты зарубежных и российских компаний.

Кроме того, в процессе диссертационного исследования были использованы данные управленческого учета хозяйствующих субъектов, экспертные данные («Эрнст энд Янг»), результаты авторских разработок.

Важно отметить, что трансфертное ценообразование – это часть внутрифирменной деятельности, которая во многом влияет на конкурентоспособность компании. Поэтому оно нередко относится к коммерческой тайне и становится доступным для исследования лишь спустя некоторое время.

Научная новизна исследования

Научная новизна диссертационного исследования заключается в том, что:

- на основе исторической эволюции раскрыта природа трансфертного ценообразования как основы построения расчетов внутри компании, состоящей из нескольких функциональных единиц. Выделены два альтернативных подхода к трансфертному ценообразованию: налоговый подход и подход, рассматривающий трансфертную цену как элемент внутрифирменных отношений;
- систематизированы факторы, влияющие на выбор метода трансфертного ценообразования. Вся совокупность факторов, рассмотренных в многочисленных эмпирических исследованиях, разделена на две основные группы: организационные факторы и факторы внешней среды;
- раскрыты функции трансфертного ценообразования. Трансфертная цена выполняет распределительную, координирующую и стимулирующие функции;
- проведен сравнительный анализ международной и отечественной практики регулирования трансфертного ценообразования, выявлены основные сходства и обозначены проблемные места приведения российского законодательства в действие. Несмотря на то что реформа российского законодательства по трансфертному ценообразованию представляет собой серьезный шаг по модернизации регулирования в данной сфере, на сегодняшний день пока еще не создано специализированных органов, регулирующих именно трансфертное ценообразование, четко не определен порядок проведения проверок и разрешения споров;
- ввиду отсутствия доступной статистической информации о внутрифирменных расчетах с использованием трансфертных цен обосновано применение показателей прямого иностранного инвестирования (ПИИ) как индикатора применения трансфертных цен международными организациями. При предположении, подтвержденном предшествующими эмпирическими исследованиями, укрупнение компаний, в том числе за счет расширения своего присутствия на международной арене, стимулирует их децентрализовать управление, выделять в своей структуре центры ответственности, взаимодействие между которыми происходит по трансфертным ценам;

- проведено анкетирование телекоммуникационных компаний с целью выявления специфики применения трансфертного ценообразования отечественными компаниями. Анкетирование 35 телекоммуникационных компаний показало, что на сегодняшний день понятие «трансфертной цены» в российской практике приобретает несколько негативный характер, а в системе экономических отношений внутрифирменной цене отводится недостаточное внимание, забывается о ее координирующих и стимулирующих функциях;
- на основе анализа природы трансфертного ценообразования и сферы его распространения, разработаны практические рекомендации по внедрению и построению системы внутрифирменного управления с помощью трансфертного ценообразования. Процесс внедрения и построения системы взаимодействия между подразделениями по трансфертным ценам должен включать как минимум два этапа. На первом, подготовительном этапе в компании должны быть выделены центры ответственности с четким обозначением функциональных обязанностей и ответственных управляющих. На втором этапе необходимо наладить систему информационного сообщения между выделенными центрами ответственности, а также систему контроля. Кроме того, в компании, применяющей трансфертное ценообразование, должен быть создан специализированный орган, регулирующий построение, процесс внедрения и поддержания системы трансфертного ценообразования.

Теоретическая и практическая значимость работы

Теоретическая значимость диссертационной работы заключается в том, что результаты, полученные автором в ходе исследования, дополняют имеющиеся экономико-теоретические представления по проблеме трансфертного ценообразования.

Практическая значимость состоит в возможности использования основных положений и выводов исследования:

- специалистами и руководителями фирм при разработке стратегий развития компаний в целом, а также при построении системы внутрифирменных взаиморасчетов;
- экспертами аудиторских и консалтинговых компаний и аналитических групп при подготовке тематических обзоров и информационно-

аналитических исследований тенденций развития мировой экономики, а также практики применения трансфертного ценообразования;

- при подготовке и совершенствовании учебно-методических материалов в процессе преподавания дисциплин «Экономическая теория», «Теория отраслевых рынков», «Микроэкономика», а также на курсах профессиональной переподготовки и повышения квалификации экономистов и специалистов в сфере управленческого учета;
- в работе государственных органов, занимающихся регулированием трансфертного ценообразования.

Апробация результатов исследования

Основные положения диссертации обсуждались на международных и всероссийских конференциях и семинарах, среди которых: Международный молодежный научный форум «Ломоносов-2011» (Москва, 2011 г.), Четвертая международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: институциональная среда» (Москва, 2011 г.), Открытый семинар по теме: «Вопросы преподавания экономической теории в высших учебных заведениях» (Пекин, 2012 г.), Девятая международная научно-практическая конференция «Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса» (Москва, 2013 г.), Шестая международная научная конференция «Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие» (Москва, 2013 г.), Доклад на Совете директоров компании ООО «НеоФотоникс Корпорэйшн» на тему: «Трансфертное ценообразование: методы и регулирование» (Москва, 2013 г.), Вторая научно-практическая молодежная конференция (Ярославль, 2013 г.).

Положения и результаты диссертационной работы в настоящий момент используются в процессе преподавания в магистратуре экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Кроме того, основные положения исследования применяются в практической деятельности Общества с ограниченной ответственностью «НеоФотоникс Корпорэйшн» при построении системы трансфертного ценообразования между подразделениями компании, находящимися на территории США, Китая, Японии, Европы и России, что подтверждено справкой о внедрении.

Публикации

Основные выводы и положения исследования отражены в 5 публикациях, общим объемом 2,1 п.л. (из них авторских – 2,0 п.л.), в том числе в журналах и изданиях, рекомендованных ВАК РФ – 1, 1 п.л.

Структура работы обусловлена целью и задачами, поставленными в исследовании. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, приложений и списка использованной литературы.

Логика исследования предопределила следующую структуру работы:

Введение

Глава 1. Экономическая природа трансфертного ценообразования в системе внутрифирменных отношений

- 1.1. Теоретические аспекты трансфертного ценообразования
- 1.2. Методы трансфертного ценообразования
 - 1.2.1. Рыночные методы
 - 1.2.2. Затратные методы
 - 1.2.3. Методы, основанные на анализе прибыли
- 1.3. Детерминанты выбора метода трансфертного ценообразования
 - 1.3.1. Организационные факторы
 - 1.3.2. Факторы внешней окружающей среды
- 1.4. Функции трансфертной цены

Глава 2. Регулирование трансфертного ценообразования

- 2.1. Международная практика регулирования трансфертного ценообразования
- 2.2. Национальные особенности регулирования трансфертного ценообразования
- 2.3. Особенности российского законодательства по трансфертному ценообразованию

Глава 3. Применения трансфертного ценообразования

- 3.1. Основные тенденции применения трансфертного ценообразования в мире
- 3.2. Применение трансфертного ценообразования российскими компаниями: национальная специфика
- 3.3. Необходимые условия эффективного функционирования системы трансфертного ценообразования

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Экономическая природа трансфертного ценообразования в системе внутрифирменных отношений: альтернативные подходы

Потребность в механизмах трансфертного ценообразования возникла в связи с децентрализацией управления: с выделением в составе предприятий отдельных структурных единиц, выполняющих определенные функции (закупка ресурсов, производство, продажи, административное, проектное и финансовое сопровождение и др.). Не случайно первые упоминания о внутрифирменных сделках касаются построения внутрифирменной политики управления английскими мануфактурами XIX века², основным принципом организации работы которых являлось разделение труда и специализация.

Далее, в конце XIX – начале XX вв. усиливающиеся процессы концентрации капитала и диверсификации производства характеризуются проникновением фирм, занятых изготовлением материалов и полуфабрикатов, в сферу производства и реализации готовых изделий. Если ранее крупные компании передавали перевозку и сбыт своей продукции независимым от них фирмам, то в начале – середине XX века, стремясь сократить не только время производства, но и ускорить оборот собственного капитала, они проникают в сферу обращения и берут в свои руки часть функций сбыта и перевозки. Некоторые из компаний начинают даже выполнять банковские функции для охватываемых и контролируемых ими предприятий, ссужают капитал под более низкие по сравнению с банками проценты.

По мере усиления монополизации промышленности, роста оборотов и увеличения числа охватываемых крупными компаниями предприятий вопрос об эффективности их работы приобретал все большее значение. Одной из проблем, с которыми столкнулись крупные компании того времени, была координация работы всех производственных звеньев, тесное их сплочение. Такие крупные американские корпорации, как «Дженерал Моторс», «Проктор энд Гэмбл» и др. столкнулись с необходимостью изменения модели корпоративного управления.

Вследствие увеличения количества подразделений используемая ранее функциональная модель управления перестает быть эффективной из-за чрезмерного удлинения цепи распоряжений от управляющих к исполнителям. На данном этапе менеджмент больших корпораций начинает поиск новых эффективных методов

² Emmanuel C., Mehaftdi M. Transfer pricing. – London: Academic Press in association with the Chartered Institute of Management Accountants, 1994. – P. 34.

управления, позволяющих им, с одной стороны, децентрализовать управление и тем самым сократить цепочки согласований и принятия решений, а с другой стороны, сохранить целостность и единство корпорации, все подразделения которой должны стремиться к достижению единой цели. Одним из таких решений стала организация внутрифирменных расчетов между подразделениями по установленным трансфертным ценам.

Не довольствуясь анализом издержек производства по компании в целом, корпорации стали вводить системы внутрифирменных расчетов для выявления рентабельности и убыточности операций своих отделений, превращая их в «центры прибыли» или «центры затрат». В 20-е годы XX в. корпорации постепенно начинают внедрять механизмы трансфертного ценообразования, тестировать и отлаживать их работу, приспособив под собственные нужды. При проведении реорганизаций неизменно подчеркивается необходимость усилить координацию производства со сбытом, способствовать сотрудничеству между работниками всех функциональных сфер. В 60-е годы возникает понятие «управление материалами», под которым понимается контроль над движением всех материалов, их переработкой и сбытом вплоть до доставки готовой продукции потребителю³.

Введение систем внутренних расчетов по трансфертным ценам стимулировалось в первую очередь необходимостью децентрализации оперативно-хозяйственной деятельности в пределах корпораций, а не с целью использования трансфертных цен для уменьшения налоговых выплат, как это проявилось позднее, в 50-60-е гг. XX в. на примере ТНК. Системы внутрифирменных расчетов, позволяя оценивать работу управляющих подразделений концернов, изначально *по своей экономической природе* служили основой децентрализованной системы управления.

Благодаря введению системы внутрифирменных расчетов, компании, если это целесообразно и возможно, начинают строить свои отношения между подразделениями на коммерческих началах. Иными словами, они не передают друг другу свои изделия и не оказывают бесплатных услуг, а взимают за них определенную плату.

Однако в современной литературе по трансфертному ценообразованию довольно часто можно встретить так называемый **налоговый подход**, когда трансфертное ценообразование рассматривается только с точки зрения возможности манипулирования внутрифирменной ценой и перевода прибылей в более благоприятные для компании налоговые условия. Во многих работах даже в самом определении трансфертной цены

³ США: экономические рычаги в управлении промышленными фирмами / Н.И. Многолет, И.И. Разумнова, В.А. Назаревский [и др.] / Отв. ред. С. М.Меньшиков, Н. И. Многолет. – М.: Наука, 1971. – С. 32.

изначально указывается на налоговый аспект ее применения⁴. На сегодняшний день данная трактовка трансфертной цены подкрепляется практическим использованием трансфертных цен с целью сокращения декларируемых прибылей, о чем свидетельствует большое количество разного рода разбирательств относительно установленного уровня трансфертной цены. Очевидно, что данный подход является весьма ограниченным, не учитывающим природу происхождения трансфертного ценообразования как основы организации внутрифирменных расчетов. Кроме того, несмотря на естественное желание фирмы сократить налоговые выплаты и тем самым максимизировать прибыль, в данном случае не учитываются все те возможные функции трансфертной цены, которые могут быть использованы для повышения эффективности управления и конкурентоспособности компании в целом.

Альтернативным, и более широким, на взгляд автора, подходом является рассмотрение трансфертной цены как основы внутрифирменных расчетов, необходимых при построении децентрализованной системы управления компанией.

Детерминанты выбора метода трансфертного ценообразования

Выбор метода трансфертного ценообразования зависит от многих факторов, всю совокупность которых можно условно разделить на две основные группы: организационные факторы и факторы окружающей среды.

Организационные факторы трансфертного ценообразования связаны с характеристиками компании, с ее стратегией и проводимой внутренней политикой.

Так, одним из возможных организационных факторов, влияющих на метод трансфертного ценообразования, является **размер фирмы**. Как отмечается во многих эмпирических исследованиях, чем крупнее фирма, тем больше она стремится использовать рыночные методы установления трансфертной цены, в то время как мелкие и средние компании рассчитывают внутрифирменную цену, основываясь на своих затратах⁵. Более крупные компании в рамках своей организационной структуры имеют большое количество подразделений, управление которыми представляет собой довольно сложный процесс. Поэтому часто подчиненные подразделения наделяются полномочиями, позволяющими им самостоятельно принимать управленческие решения, вести себя как относительно независимые рыночные агенты⁶.

⁴ Gabrielsen T., Schjelderup. Transfer Pricing and Ownership structure // The Scandinavian Journal of Economics. – December, 1999. – Vol. 101 (4). – P. 673 – 688.

⁵ Borkowski S.C. Environmental and organizational factors affecting transfer pricing: A Survey // JMAR. – 1990. – Vol. 2. – P. 81.

⁶ Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. Transfer Pricing by U.S.-Based Multinational Firms (Working Paper No. 12493) // NBER. – August, 2006. – P. 3 <<http://www.nber.org/papers/w12493>>

Немаловажным фактором также становится **стратегия компании**. Интересна в данном случае модель Экклеса. Проанализировав 13 американских компаний, Р. Экклес установил, что определяющими факторами трансфертного ценообразования являются **степень интеграции компании**, которая отражает уровень взаимозависимости подразделений друг от друга, **и степень ее диверсификации** как индикатор сегментации продуктового рынка. Согласно проведенному эмпирическому исследованию, чем слабее интеграция и выше степень диверсификации, тем, скорее всего, трансфертная цена будет рассчитываться на основе рыночных методов. В противном случае, более оправданным становится применения затратных методов расчета трансфертной цены.

На основе исследований Экклеса, Спайсером была разработана организационная модель процесса трансфертного ценообразования. Как отмечает Спайсер, в условиях высокой идиосинкратичности и стабильной торговли фирма, скорее всего, будет придерживаться затратного подхода к трансфертному ценообразованию. При нестабильности торговли между подразделениями, а также при производстве стандартизованного продукта, аналог которого довольно легко найти на рынке, трансфертная цена, скорее всего, будет приравниваться к рыночной цене. В промежуточных ситуациях возможно применение затратного подхода к определению трансфертной цены⁷.

Фактор характеристики продукта с точки зрения его стандартизованности или инновационности изучался и другими экономистами (Адлер). Если трансфертный продукт является инновационным, не имеющим аналогов на рынке, то компании используют затратный метод определения трансфертной цены, в то время как для широко распространенных на рынке товаров трансфертная цена приравнивается к рыночной как самой оптимальной⁸.

Следующий организационный фактор, влияющий на выбор трансфертной цены, - это непосредственно **характеристики производственного процесса**. Так, например, можно выделить три типа организации производства.

Первый тип производства предполагает, что производство последующего компонента начинается только после производства предыдущего, что характерно для стандартизованной продукции (к примеру, на сборочных линиях). В данных условиях наилучшая координация достигается при помощи установления трансфертной цены на основе затратного подхода.

⁷ Spicer B.H. Towards an Organizational Theory of the Transfer Pricing Process // Accounting, Organization and Society. - 1988. - № 13(3). - P. 303-321.

⁸ Adler, R. Transfer Pricing for World-Class Manufacturing // Long Range Planning. - 1996. - № 29. - P. 69-75.

Второй тип производства предполагает наличие конкуренции между отдельными подразделениями внутри одной компании. В таких условиях существует возможность использования рыночных цен в качестве ориентира при расчете трансфертной цены.

Наконец, третий тип организации производства предполагает наличие не только прямых, но и обратных связей между производителями и покупателями, к примеру, в условиях производства на заказ. Для товаров, производимых на заказ, часто не существует внешних рынков, где бы производились их аналоги, поэтому в данном случае трансфертная цена устанавливается на основе затратных методов в результате переговоров между заказчиком и поставщиком, так как сильна обратная связь между ними⁹.

К **факторам окружающей среды** относятся характеристики внешних относительно компании условий, в которых она функционирует.

Более стабильные условия внешней среды делают надежнее прогнозы как относительно собственного развития компании, развития конкурентов, так и изменений в отраслевом спросе. В более стабильных условиях фирмы склонны использовать рыночно-ориентированные цены. В условиях нестабильности и неопределенности, напротив, расчет трансфертной цены на основе информации о рыночных ценах значительно затруднен. В таких условиях расчет трансфертной цены на основе затратного подхода предлагается как наиболее правильный¹⁰.

Наконец, можно отметить фактор внешней институциональной среды¹¹. Выбор той или иной модели трансфертного ценообразования зависит от таких институциональных факторов, как регулирующие деятельность данной компании нормативы, нормы и правила поведения в данной отрасли.

В качестве основных факторов внешней институциональной среды можно отметить следующие:

- дифференциация налоговых режимов стран (регионов);
- различие в ставках таможенных пошлин;
- порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;
- уровень инфляции в странах функционирования;
- антидемпинговое законодательство;
- валютный контроль и соотношение валютных курсов;

⁹ Thompson, J. Organizations in Action. Social science bases of administrative theory. – New York: McGraw-Hill, 1967. – 177 p.

¹⁰ Brews P., Hunt M. Learning to Plan and Planning to Learn: Resolving the Planning School/ learning school debate // Strategic Management Journal. – 1999. - № 20(10), P. 889-913.

¹¹ Li D., Ferreira M.P. Internal and External Factors on Firms' Transfer Pricing Decision: Insights from organizational studies (WORKING PAPER N. 06/2007). – P. 22 <www.globadvantage.ipleiria.pt>

- экономическая политика государства;
- политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т.п.) и др.

Особо следует заметить, что даже в условиях выбора рыночной цены в качестве трансфертной цены внутри компании не создается подлинный рынок, а формируется своеобразный рыночный микроклимат, обслуживающий организованный внутрифирменный механизм.

Функции трансфертной цены

Управленческие трансфертные цены позволяют выработать критерий оценки деятельности разных подразделений компании и их управляющих. Введение системы внутреннего ценообразования позволяет привести к единому базису и проанализировать результаты деятельности каждого подразделения, что значительно упрощает работу менеджмента компании. Это становится возможным при организации внутрифирменной торговли между всеми подразделениями компании, которая в свою очередь возможна только при установлении трансфертных цен: осуществление внутрифирменных сделок по установленным ценам дает каждому из них возможность иметь доход и быть оцененными с точки зрения вносимого вклада в общее дело.¹²

Более того, использование механизмов трансфертного ценообразования на основе вклада каждого подразделения в целом и каждого сотрудника в частности позволяет разработать систему мотивации, что также немаловажно для работы компании, стремящейся повысить свою эффективность. Выбор метода трансфертного ценообразования может либо ограничивать свободу подразделения, либо, наоборот, предоставлять широкие возможности для самостоятельной деятельности. К примеру, если центр административно решает, что трансфертная цена будет устанавливаться на уровне нормированных издержек предприятия, то говорить о какой-либо свободе деятельности можно лишь относительно. В данном случае у менеджеров подразделений, заведомо знающих, как будет оценен их вклад в общее дело, мотивация работать эффективнее переключается на выполнение установленных показателей. Установление трансфертных при помощи затратного метода «издержки плюс», может стимулировать менеджеров работать более эффективно, стремясь снизить величину издержек и получить соответствующее этому снижению вознаграждение.

¹² Пансков, А.В. Трансферты внутри корпораций // Налоговая политика и практика. – 2004. - №4. – С.21-25.

Установленные трансфертные цены порождают расходы для принимающей организации и выручку для поставяющей. Это означает, что путем установления более высоких либо более низких трансфертных цен можно достигнуть концентрации финансовых ресурсов в определенных центральным руководством подразделениях.

Путем предварительного расчета возможно также установление таких трансфертных цен и планового задания для каждой из организаций, входящих в группу, при которых оптимальное количество производимой продукции, работ или услуг будет продаваться и покупаться внутри группы, а продукция, работы, услуги сверх планового задания – реализовываться на сторону без постоянного вмешательства центрального аппарата управления. Трансфертная цена определяет объем и частоту поставок товаров (или оказания услуг) между подразделениями. Следовательно, посредством распределения ресурсов будет оптимизироваться объем и структура производства.

Однако чаще всего посредством распределения и перераспределения ресурсов происходит оптимизация прибыли, в частности, стремление снизить налоговые и таможенные платежи. Особенно это актуально для транснациональных компаний и холдингов. Из-за различий в налоговом законодательстве разных стран относительно налогообложения прибыли естественным побуждением финансовых менеджеров будет перераспределить прибыль компании методами трансфертного ценообразования в пользу наименее налогооблагаемых подразделений.

Немаловажно и то, что трансфертная цена может выступать в качестве возможного количественного ориентира, позволяющего сравнить альтернативы по производству данного товара или услуги внутри компании с покупкой на внешнем относительно компании рынке.

При помощи трансфертной цены интегрируется и координируется деятельность внутри компании. Трансфертная цена как инструмент внутрифирменного управления позволяет согласовать деятельность всех подразделений, которые в иных условиях могли бы функционировать независимо друг от друга. Как отмечает Р. Коуз в своей работе «Природа фирмы», интернализация является следствием экономии трансакционных издержек, поскольку множественная рыночная контрактация заменяется более простой и дешевой внутрифирменной контракцией¹³.

Координация деятельности работы отдельных подразделений также опосредованно реализуется за счет определения механизма выбора метода трансфертного ценообразования. Так, если трансфертная цена устанавливается в ходе переговоров при участии управляющих всех или большинства заинтересованных подразделений, то можно

¹³ Coase R. The Nature of the Firm // *Economica* (new series). – November, 1937. – Vol. 4 (16). – P. 386-405.

с большой вероятностью утверждать, что в компании выслушиваются, а также учитываются интересы многих взаимодействующих подразделений. После этого трансфертная цена утверждается высшим руководством компании.

Международная практика регулирования трансфертного ценообразования и особенности российского законодательства

Одной из проблем, встающих перед международными компаниями, является различие законодательств стран, в которых они функционируют. Вариантом решения может стать гармонизация национальных законодательств по трансфертному ценообразованию, сведение предъявляемых требований к единой основе, определение общих для всех международных компаний основополагающих принципов и возможных методов трансфертного ценообразования, условий их применения. На сегодняшний день в качестве такого ориентира для регулирующих трансфертное ценообразование органов становятся Рекомендации Организации экономического сотрудничества и развития по трансфертным ценам (далее – Рекомендации ОЭСР).

Основополагающим принципом Рекомендаций ОЭСР является «правило вытянутой руки», согласно которому, для определения трансфертной цены зависимые друг от друга подразделения должны рассматриваться как независимые компании, как бы отстраняясь друг от друга на расстояние «вытянутой руки»¹⁴.

Стоит отметить, что на сегодняшний день «правило вытянутой руки» не является единственно возможной нормой. Довольно часто можно встретить критику Рекомендаций ОЭСР именно за использование этой нормы как основной. Отмечается, что «правило вытянутой руки» не учитывает особенностей и преимуществ внутрифирменных механизмов, посредством которых компания, будучи единой структурой, добивается своих конкурентных преимуществ¹⁵.

В качестве альтернативы предлагается пропорциональное распределение или единое налогообложение на глобальном уровне¹⁶. В отличие от «правила вытянутой руки», основанного на раздельном учете каждой хозяйственной единицы, единое налогообложение, напротив, рассматривает филиалы внутри страны и за границей как части одной корпорации, которыми они в действительности и являются. В этом случае на основании данных консолидированного отчета предполагается расчет совокупного дохода компании, который впоследствии распределяется между налоговыми органами разных

¹⁴ Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. – OECD, July 2010. – P. 31.

¹⁵ Brem M., Tucha T. Transfer Pricing: Conceptual thoughts on the Nature of the Multinational firm // Vikapla. – April – June, 2006. – Vol. 31. - № 2. – P. 29-43.

¹⁶ Burke J. Re-Thinking First Principles of Transfer Pricing Rules // Virginia Tax Review. – January, 2011. – Vol. 30. – P.613-629.

стран пропорционально доле, которую составляют филиалы в данных странах в общем объеме дохода корпорации. Причем данные доли филиалов могут быть определены в соответствии со взвешенными факторами. Например, в соответствии с объемом продаж, операционными издержками, объемом основного капитала и т.д.

Возможность применения единого налогообложения на глобальном уровне обусловлено в первую очередь необходимостью решения следующих, как минимум, трех вопросов.

Во-первых, важно четко определить *объект налогообложения*, а именно: какие подразделения и филиалы глобальных корпораций могут быть приняты во внимание и выбраны в качестве потенциального объекта глобального налогообложения.

Во-вторых, следует определить, как будет рассчитываться *налогооблагаемая прибыль выбранных налогооблагаемых субъектов*. Какая система финансового и бухгалтерского учета будет выбрана в качестве основной для определения величины прибыли.

В-третьих, должна быть четко определена и согласована между налоговыми органами формула аллокации прибыли. Необходимо согласовать, на основе какого базиса будут рассчитываться доли той или иной компании в консолидированной прибыли всей корпорации в целом. Очевидно, что в силу разнонаправленности интересов и национальных особенностей процесс согласования правил расчета распределения прибыли между различными налоговыми юрисдикциями - процесс довольно долгий, вероятность успеха которого, на взгляд автора, довольно низка.

Целью Рекомендаций ОЭСР является уменьшение столкновений интересов, возникающих, с одной стороны, между международной компанией и налоговыми юрисдикциями стран, в которых она функционирует, а с другой – определение возможных путей решения споров между разными налоговыми органами относительно распределения налогооблагаемой прибыли (налоговый орган каждой страны стремится пересчитать трансфертную цену в свою пользу). Эти две цели являются взаимообуславливающими. Удовлетворение компанией требований налоговых органов, скорее всего, уменьшит количество возможных споров между налоговыми юрисдикциями. При этом согласование интересов налоговых органов облегчит функционирование международной компании за счет уменьшения требований, споров, в которых она также принимает участие, проверок, решит проблему двойного налогообложения и др.

В настоящее время руководящие принципы ОЭСР являются источником законодательства по вопросам трансфертного ценообразования в большинстве развитых стран (США, Канада, Япония, Великобритания, Германия и др.) и развивающихся стран

(Китай, Мексика, Бразилия, Аргентина, Корея, Россия и др.). При этом регулированием вопросов трансфертного ценообразования в основном занимаются налоговые органы стран.

Большинство стран в регулировании трансфертного ценообразования в той или иной форме применяют «правило вытянутой руки». Однако конкретные формулировки законов могут существенно различаться, причем основной принцип может формулироваться явно или неявно.

Сегодня в России применение трансфертного ценообразования так же актуально, как и во всем мире. С 2012 года в России действует новое законодательство по трансфертному ценообразованию. Если раньше трансфертное ценообразование регулировалось двумя статьями НК РФ: статьей 40 НК РФ («Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения») и статьей 20 НК РФ («Взаимозависимые лица»), то со дня вступления Федерального Закона от 18.07.2011 г. № 227-ФЗ сейчас оно регулируется Разделом V.1. НК РФ.

В отличие от предыдущих норм, новое законодательство сближено с руководящими принципами ОЭСР, что говорит о серьезном шаге в сторону модернизации российского законодательства в данной области. Новые нормы и правила стали намного больше соответствовать Руководству ОЭСР, были дополнены важные с точки зрения однозначности применения положения, исключено большое количество неоднозначных трактовок, затруднявших применения данных норм ранее. Но несмотря на значительные изменения, все равно до сих пор остаются серьезные резервы с точки зрения приведения данных норм в действие. Во-первых, на сегодняшний день пока еще не создано специализированных органов, регулирующих именно трансфертное ценообразование, а во-вторых, четко в законодательстве не определен непосредственно сам порядок проведения проверок используемых внутрифирменных цен и пути разрешения споров.

Основные тенденции применения трансфертного ценообразования в мире

С самого начала необходимо подчеркнуть, что не существует единой системы внутрифирменных расчетов. Каждая фирма вводит ту систему, которая, по ее мнению, отвечает ее интересам, и не публикует материалов по данному вопросу, опасаясь того, что раскроются ее возможные конкурентные преимущества. Последнее обстоятельство, естественно, крайне затрудняет анализ имеющейся практики.

Ввиду отсутствия необходимых статистических данных для проведения комплексного анализа практики применения трансфертного ценообразования автором предлагается проанализировать деятельность международных организаций посредством

изучения тенденций прямого иностранного инвестирования (ПИИ). Расширение деятельности международных компаний, создание ими все большего количества подразделений по всему миру, предполагает увеличение числа внутрифирменных операций, осуществление которых предположительно происходит по внутрифирменным ценам. При проведении эмпирических исследований, многие экономисты пришли к выводу, что чем больше размер компании и чем сложнее ее организационная структура, тем вероятнее всего менеджмент с целью повышения эффективности функционирования всей организации в целом примет решение о децентрализации управления и об осуществлении расчетов между подразделениями по трансфертным ценам.

Согласно ежегодным отчетам ЮНКТАД по прямым иностранным инвестициям (ПИИ), последние мировые тенденции характеризуются усилением экономической мощи международных компаний и увеличением их размера за счет расширения своего присутствия. Международные компании являются главными игроками международной торговли. 500 крупнейших международных корпораций обеспечивают около 70% мировой торговли, причем значительная доля этой торговли происходит внутри компании¹⁷.

Процессы инвестирования являются важнейшей и наиболее динамичной формой развития международных экономических отношений в условиях глобализации мирового хозяйства. Согласно данным отчета по прямым иностранным инвестициям (ПИИ) за 2012 год ЮНКТАД, абсолютные объемы ПИИ как в мире в целом, так и в развитых и в развивающихся странах в частности, характеризуются положительно направленным трендом. Надо отметить, что за период с 2005 по 2011 г. 2007 год был рекордным по масштабам вложенных в мировую экономику прямых иностранных инвестиций. В 2008 году в результате развернувшегося финансового кризиса мировой экономики происходило достаточно резкое снижение ПИИ вплоть до 2010 года. Однако в 2011 году ЮНКТАД фиксирует постепенное восстановление объемов прямого иностранного инвестирования и прогнозирует его дальнейший рост. Рост абсолютных показателей ПИИ в 2011 году характерен как для развитых стран (21% по сравнению с 2010 годом), так и для развивающихся стран и стран с переходной экономикой (12% по сравнению с 2010 годом)¹⁸.

Основными факторами данного роста стали как увеличение случаев трансграничных слияний и поглощений, так и «инвестирование с нуля», предполагающее создание стопроцентных дочерних организаций или представительств на территории

¹⁷ http://www.gatt.org/trastat_e.html

¹⁸ World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. – N.Y., Geneva: UN, UNCTAD, 2012. – P. 2.

страны-реципиента инвестиций. Несмотря на то, что все крупнейшие нефинансовые ТНК принадлежат промышленно развитым странам, на сегодняшний день усиливается роль развивающихся стран в инвестиционных процессах, в то время как доля ПИИ международных компаний развитых стран постепенно начинают сокращаться¹⁹. Взросшая экономическая и финансовая мощь азиатских стран позволила им перейти от роли привлекательного для высокоразвитых стран государств объекта вложения инвестиций до роли мирового лидера.

Наиболее активными являются ПИИ в сфере услуг, нефтяной, автомобильной и фармацевтической отраслях промышленности²⁰. В 2011 году доля ПИИ в сфере услуг составляла 40%, в производственной сфере – 46%, остальные 14% ПИИ относятся к добывающим отраслям. При этом в каждой из перечисленных сфер отмечается рост абсолютных показателей ПИИ в 2011 году по сравнению с 2010 годом²¹.

Следовательно, учитывая зависимость между стремлением компании расширить свое присутствие на мировой арене и применением трансфертных цен, можно утверждать, что положительная динамика прямого иностранного инвестирования до финансового кризиса путем создания дочерних организаций и восстановительные процессы в последние годы свидетельствуют о вероятности увеличения количества случаев применения трансфертных цен, в особенности в сфере услуг, нефтяной, фармацевтической и автомобильной отраслях промышленности.

Кроме того, ЮНКТАД отмечает, что за последние несколько лет функционирование ТНК характеризуется стремлением все больше производить добавленной стоимости и увеличивать продажи на территории страны-реципиента инвестиций посредством налаживания работы дочерней организации путем финансирования и снабжения по трансфертным ценам²².

Помимо косвенного анализа трансфертного ценообразования посредством изучения тенденций ПИИ, применение трансфертных цен может быть изучено при помощи проведения анонимных опросов.

Одна из крупнейших консалтинговых компаний «Эрнст энд Янг» проводит исследования по использованию трансфертного ценообразования с 1995 года. Согласно исследованию 2010 года, с каждым годом все больше международных компаний начинают применять систему трансфертного ценообразования: 74% респондентов

¹⁹ Ibid. P. 4.

²⁰ Ibid. P. 15.

²¹ Ibid. P. 10.

²² Ibid. P. 23.

отмечают, что трансфертное ценообразование является важным элементом их внутрифирменной политики (Рис.1.)²³.

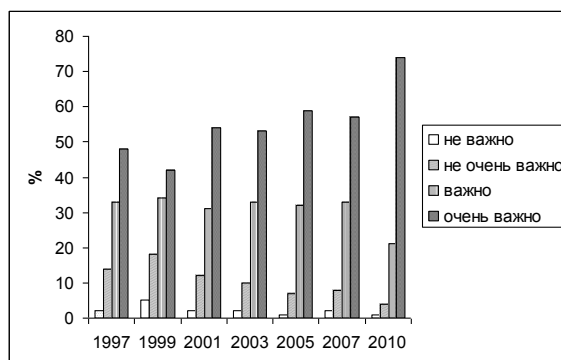


Рис. 1. Важность трансфертного ценообразования как механизма внутрифирменной системы крупнейших международных компаний (1997-2010 гг.)

Источник: Precision under pressure – global transfer pricing survey 2007-2008. – Ernst&Young, 2008. – P.10; 2010 Global Transfer Pricing Tax Authority Survey. – Ernst&Young, 2010. – P. 7.

Применение трансфертного ценообразования отечественными компаниями: русская специфика

Применение трансфертного ценообразования российскими компаниями довольно часто обусловлено возможностью применять трансфертные цены в качестве одного из инструментов ухода от уплаты налогов. Так, в 2004 году Мировой банк рассчитал, что на стоимость российских нефтегазовых компаний должно приходиться около 25% российского ВВП, в то время как по официальным данным эта цифра составляла всего около 9%. Основной причиной такого несоответствия было несовершенство налогового законодательства, позволившее нефтегазовым компаниям применять методику налоговой оптимизации посредством установления соответствующих трансфертных цен²⁴.

Ввиду отсутствия открытых статистических данных по применяемым российскими компаниями трансфертным ценам, автором было проведено собственное исследование 35 российских телекоммуникационных компаний.

Анализ деятельности опрошенных компаний показал, что большинство из них (75%) являются дочерними организациями зарубежных компаний, занимающимися продажей телекоммуникационного оборудования на территории России, импортируемого из других стран (в основном из Китая). Остальные компании являются полностью российскими компаниями, занимающиеся либо производством, либо продажей телекоммуникационного оборудования, либо тем и другим одновременно. При этом все

²³ 2010 Global Transfer Pricing Tax Authority Survey. – Ernst&Young, 2010. – P. 7.

²⁴ Sikka P. Willmott H. The dark side of transfer pricing: Its role in tax avoidance and wealth retentiveness // Critical Perspectives on Accounting. – February, 2010. – P. 6-7.

респонденты отметили наличие подразделений или аффилированных компаний за рубежом и подтвердили применение внутрифирменных расчетных цен.

На вопрос о целях применения трансфертного ценообразования, большинство компаний отметило, что используют трансфертные цены между подразделениями, находящимися на разных стадиях цепочки производства стоимости, с целью покрытия издержек производства передающего подразделения. Остальные из опрошенных указали на возможность использования трансфертных цен в качестве инструмента налоговой оптимизации. При этом следует особо отметить, что ни одна из рассмотренных компаний не указала на возможность трансфертной цены координировать деятельность компаний, повышать эффективность управления компании, стимулировать менеджеров работать на результат. Следовательно, можно сделать вывод, что менеджмент опрошенных компаний в полной мере не осведомлен о природе трансфертного ценообразования. У управляющих пока нет представления о том, что внутрифирменная цена может выступать в качестве инструмента при построении политики управления.

Что касается методов трансфертного ценообразования, применяемых опрошенными компаниями, то большинство респондентов (89%) отметили, что в основном используются затратные методы на основе себестоимости продукции без дополнительных надбавок в пользу продающего подразделения. Остальные компании не отметили, какие конкретно они используют методы трансфертного ценообразования, однако указали, что решение о цене принимается административным центром фирмы.

Ни одна из опрошенных компаний не указала на наличие в структуре компании специальных отделов, занимающихся трансфертным ценообразованием, а также на автоматизацию процесса трансфертного ценообразования.

Анкетирование 35 телекоммуникационных компаний подтвердило вывод о том, что на сегодняшний момент многие российские компании не ассоциирует трансфертную цену как основу при построении децентрализованной структуры управления, а в системе экономических отношений внутрифирменной цене отводится недостаточное внимание, не используются координирующие и стимулирующие функции трансфертных цен.

Практические рекомендации по внедрению и построению системы трансфертного ценообразования

Введение внутрифирменных расчетов по трансфертным ценам – дело весьма сложное, требующее тщательной подготовки, обучения управляющих новым методам работы. Поэтому первой рекомендацией при построении внутрифирменной системы расчетов с использованием трансфертных цен становится создание специального отдела,

занимающегося изучением трансфертных цен. Специалисты данного структурного подразделения должны обладать знаниями не только в сфере бухгалтерского или налогового учета, но и иметь образование и опыт работы в сфере управления компанией с децентрализованной структурой. Работники данного отдела должны заниматься разработкой политики трансфертного ценообразования, определением трансфертных цен, не противоречащих целям компании и нормам действующего законодательства, подготавливать документацию по трансфертному ценообразованию, а также отслеживать эффективность применяемых методов.

Функциональные обязанности специалистов, занимающихся трансфертным ценообразованием, предполагают их наиболее тесное взаимодействие с юридическим, бухгалтерским, стратегическим, налоговым и др. подразделениями компании. Грамотное определение трансфертной цены требует обработки большого количества информации, наиболее эффективно реализующейся при помощи применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Помимо установления трансфертной цены в соответствии с наиболее подходящим для данной фирмы методом трансфертного ценообразования, необходимо, чтобы внутри компании существовала единая база данных. Современное развитие технологий позволяет сделать базу данных сетевой и работающей в режиме реального времени. При этом большую роль играет возможность использования внедрения в компании ERP-систем (интегрированных управленческих систем).

Однако использование ИКТ бессмысленно без исходного структурирования информации по трансфертному ценообразованию. Перед тем, как внедрять дорогостоящие интегрированные управленческие системы, одним из модулей которых будет трансфертное ценообразование, отдел по трансфертному ценообразованию должен четко определить список центров ответственности фирмы, обозначить, какие из них являются «центрами прибыли», «центрами затрат», назначить за каждый из них ответственного менеджера. Затем необходимо определить возможные взаимодействия между каждым из центров, обозначить возможность осуществления внутрифирменных сделок по купле-продаже товаров или услуг. После чего данная структурированная информация должна учитываться в техническом задании при написании дополнительного модуля по трансфертному ценообразованию.

Разработка интегрированных систем управления с встроенным модулем трансфертного ценообразования осложняются различием национальных систем бухгалтерского учета. Немаловажным условием становится переход компании на единую систему управленческого и финансового учета. Унификация учета может происходить

либо при помощи разработки собственных стандартов отражения операций хозяйственной деятельности, либо на основе уже имеющихся в международной практике стандартов.

Для решения проблем асимметрии информации внутри компании, необходима эффективная система настройки стимулов. Помимо материального стимулирования и внедрения технических систем контроля, необходимо построение благоприятной социальной среды внутри компании.

Для разработки методики трансфертного ценообразования необходимо определить «свой рынок», то есть отобрать сопоставимые компании по основной деятельности, по продукту, исключить зависимые компании, несопоставимые по финансовым показателям, по размеру компании и т.д.

Важно выявить источники информации о рыночных ценах на продукт. Алгоритм поиска источников понятен. Сначала надо спланировать процесс, определить, какая информация необходима, определить расходы на получение информации, расставить приоритеты. Затем собрать имеющуюся информацию, проанализировать, обработать и выявить возможность установления трансфертной цены на основе рыночной. Если данный метод применим, то трансфертная цена устанавливается на уровне рыночной. При этом все действия и обоснование выбора метода документируются. Это необходимо не только для налоговых органов, но и для построения эффективного внутрифирменного механизма.

Документирование действий, связанных с трансфертным ценообразованием, позволит обеспечить единообразие позиций и подходов внутри группы компаний, согласовать выбор метода ценообразования внутри компании, отследить соответствие ценовой политики инвестиционным планам компании, искажения финансовых результатов внутри компании (необоснованные убытки) и т.д. Если метод сопоставимой неконтролируемой цены невозможен, то анализируется возможность применения других методов: собирается информация, анализируется, обрабатывается, все действия и выводы документируются.

У компании должно быть четкое понимание позиции по вопросам трансфертного ценообразования, постоянный анализ деятельности компании в целом и ее подразделений. При построении политики трансфертного ценообразования не стоит забывать о важных функциях трансфертной цены – распределении ресурсов и координации деятельности. Осознание компаниями того, что трансфертное ценообразование служит эффективным механизмом внутрифирменного управления, позволит им добиться не только увеличения финансовых показателей, но и дополнительных конкурентных преимуществ.

В рыночной экономике внутрифирменный механизм компании не может не использовать рыночные формы (трансфертные цены), но их содержание целиком подчиняется строго организованной деятельности фирмы.

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В изданиях, рекомендованных ВАК:

1. Панферова О.О. Альтернативные подходы к трансфертному ценообразованию // Вестник Московского Университета. Серия 6. Экономика, 2010. - №1. – С. 65-74. – 0,5 п.л.
2. Панферова О.О. Трансфертное ценообразование (опыт американских компаний) // США. Канада. Экономика. Политика. Культура. – Март, 2011. - № 3. - С. 53-64 – 0, 6 п.л.

В прочих изданиях:

3. Панферова О.О. Трансфертное ценообразование как механизм внутрифирменного управления // Материалы Международного научного форума «Ломоносов – 2011» / Отв. ред. Андреев А.И. – М.: Макс Пресс, 2011. <http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2011/1386/29051_1831.doc> - 0,1 п.л.
4. Панферова О.О. Трансфертное ценообразование как эффективный механизм внутрифирменного управления // Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса: Материалы IX Международной научно-практической конференции «Экономическое развитие страны: различные аспекты вопроса» (Май, 2013 г.). – М.: Перо, 2013. – С. 67-69. – 0,3 п.л.
5. Панферова О.О. Природа трансфертного ценообразования и сфера распространения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – Май, 2013. - №5 (52). – С. 108-123. – 0,6 п.л.