

Ключевые слова:

трансфертное ценообразование,
контроль за трансфертными ценами,
предварительное соглашение
о ценообразовании,
двойное налогообложение

Н. В. Сердюкова, аспирант кафедры
«Государственные доходы»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
(e-mail: nat200612@yandex.ru)

Трансфертное ценообразование в холдинговых компаниях

Значение холдинговых компаний в мировой торговле существенно возросло за последние 20 лет¹. Это обстоятельство в немалой степени связано с технологическим прогрессом и интеграцией экономических систем разных стран мира. Рост числа холдинговых компаний вызывает возникновение более сложных вопросов в сфере налогообложения как со стороны самих компаний, так и со стороны налоговых органов.

Эти вопросы связаны прежде всего с практическими трудностями определения доходов и издержек головной компании холдинга или дочернего общества, входящего в состав группы предприятий холдинга, которые необходимо учитывать в пределах какой-либо юрисдикции, — например, когда операции холдинга сильно интегрированы или холдинговая компания ведет активную деятельность за рубежом.

В последнем примере необходимость соблюдения законодательства и административных правил в разных странах создает дополнительные сложности. Несовпадение требований приводит к увеличению нагрузки на холдинговые компании и, следовательно, к росту расходов по соблюдению налогового законодательства в сравнении с аналогичным предприятием, действующим в рамках одной налоговой юрисдикции. Так, страны должны согласовывать друг с другом свои права на обложение прибыли налогоплательщика с учетом разумного уровня доходов, полученных на территориях этих стран, и произведенных затрат, чтобы избежать двойного налогообложения доходов и затрат.

Отметим, что наличие двойного или множественного налогообложения препятствует проведению международных торговых операций с товарами и услугами, а также движению капитала.

¹ Согласно данным Руководства по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР.

К преимуществам холдинговой структуры, которые обеспечили ее распространенность в Российской Федерации (далее — РФ) в условиях рыночной экономики, можно отнести более гибкую защиту активов в сочетании с оптимальной налоговой нагрузкой, а также оперативность управления при осуществлении разнородных видов деятельности.

Холдинговые компании применяют такие методы оптимизации налогообложения, как трансфертное ценообразование и искусственное перемещение налоговой базы, т. е. перераспределение между компаниями холдинга показателей, формирующих налоговую базу, в целях их группировки в компании, которая располагается на территории с льготным налоговым режимом. Для использования этих методов в нашей стране необходимо выработать четкий механизм государственного регулирования, поскольку с точки зрения фискальной функции налогообложения государство заинтересовано в пополнении федерального бюджета и бюджетов субъектов федерации, в том числе за счет налога на прибыль российских компаний.

С точки зрения регулирующей функции налогов введение контроля трансфертного ценообразования может повлиять на количественный и качественный аспект вывоза российского капитала за рубеж. Так, наличие международного двойного налогообложения будет ограничивать активность российских предприятий за рубежом.

Остановимся подробнее на механизме трансфертного ценообразования. Под трансфертным ценообразованием понимают реализацию материальных товаров и нематериального имущества или услуг в рамках группы связанных между собой лиц — ассоциированных (дочерних) предприятий — по ценам, отличным от рыночных. Преследуемые при этом цели могут быть различными.

Во-первых, трансфертное ценообразование — важный механизм перераспределения финансовых ресурсов в рамках интегрированных структур, в том числе холдингов. Так, производственная или добывающая компания холдинга может реализовывать продукцию сбытовой компании того же холдинга по внутренним сниженным ценам, а сбытовая компания затем продает товар конечным потребителям по рыночным (более высоким) ценам. В результате финансовые ресурсы концентрируются в едином центре прибыли (сбытовой компании) и впоследствии могут перераспределяться в соответствии с потребностями холдинга.

Во-вторых, трансфертное ценообразование может использоваться и для минимизации налогообложения. Если центр прибыли (сбытовая компания в приведенном примере) пользуется теми или иными налоговыми льготами, общая налоговая нагрузка на холдинг в целом снижается.

С позиции государства первую из описанных целей трансфертного ценообразования можно оценивать как нейтральную, поскольку препятствовать холдингам в перераспределении их собственных средств было бы нелогично и, кроме того, экономически необоснованно. Вторая же функция — легитимная минимизация налогообложения — с позиции государства и налоговых органов, несомненно, требует контроля.

Обратимся к истории регулирования трансфертного ценообразования со стороны государства. Специальное законодательство по этим вопросам первыми в мире — в середине 1960-х годов — приняли США. А первым документом, системно описывающим основы правового регулирования трансфертных цен в контексте международного налогообложения, стали Разъяснения Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР), данные в отчете ОЭСР «Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия» (далее — Отчет) в 1979 г.

В 1995 г. был принят рекомендательно-методический документ в этой области — Руководство по трансфертному ценообразованию для многонациональных

корпораций и налоговых органов ОЭСР. Его положения учитываются в законодательстве и правоприменительной практике различных стран мира, в том числе тех, которые не являются участниками ОЭСР.

В нашей стране вопрос трансфертного ценообразования регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации, а точнее, ст. 40 НК РФ. Вместе с тем эта статья в действующей редакции представляет собой некоторый компромисс: прямо не запрещая сделок трансфертного ценообразования и таким образом предоставляя холдингам определенную свободу в формировании внутренних цен, она ограничивает налоговую эффективность метода трансфертного ценообразования. Допустимым является отклонение цен от рыночных не более чем на 20 %, в противном случае налоги пересчитываются исходя из рыночных цен.

Необходимо отметить, что ст. 20 НК РФ устанавливает довольно краткий список оснований для признания взаимозависимости лиц (участие одной организации в капитале другой, должностное подчинение одного физического лица другому, семейное родство), но при этом дает суду возможность признать лица взаимозависимыми и по другим основаниям². Таким образом, положений, закрепленных в ст. 40 НК РФ, на сегодняшний день явно недостаточно для регламентирования процесса трансфертного ценообразования.

Рассмотрим подробнее меры, направленные на упорядочивание регулирования трансфертного ценообразования в России.

В настоящее время Министерство финансов и Министерство экономического развития Российской Федерации подготовили два проекта федеральных законов: «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» и «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков», а также Концепции этих законопроектов, которые опубликованы на официальном сайте Министерства финансов РФ.

Согласно **Концепции законопроекта о трансфертном ценообразовании**, его основной целью должно стать совершенствование регулирования правоотношений в сферах налогообложения и налогового контроля, обеспечение противодействия использованию трансфертных цен для минимизации налогов.

Предполагается, что проект определит перечень лиц, признаваемых взаимозависимыми. Признавать лиц взаимозависимыми станет возможно либо в соответствии с законом³, либо по решению суда. Также планируется расширить перечень лиц, признаваемых взаимозависимыми, и включить в него:

- организации, участвующие в других организациях, если доля такого участия составляет более 20 %;
- основные общества (товарищества) и дочерние общества;
- членов совета директоров (наблюдательного совета) организации или иного коллегиального органа управления, членов коллегиального исполнительного органа, а также лиц, осуществляющих полномочия единоличного исполнительного органа;
- организации и (или) физических лиц, когда доля непосредственного участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50 %;
- физических лиц, находящихся в отношениях подчинения в соответствии с должностным положением;
- физических лиц, являющихся членами семьи и (или) состоящих в родстве.

² См. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.03.2003 № 71.

³ В соответствии с НК РФ.

К тому же данная Концепция предполагает утверждение перечня контролируемых сделок. Прежде всего под контроль попадут сделки между взаимозависимыми лицами. При этом аналогичные сделки, не являющиеся сделками в области внешней торговли, предлагается признавать контролируемыми только в тех случаях, когда сумма доходов и расходов от всех таких сделок, совершенных в календарном году с одним и тем же лицом, превышает 1 млрд руб.

Кроме того, будут подлежать контролю сделки между взаимозависимыми лицами при условии, что предметом такой сделки является объект обложения НДС, исчисляемый по адвалорной ставке, а также при условии, что стороной сделки выступает плательщик ЕНВД, ЕСХН, резидент особой экономической зоны. Контроль сделок с плательщиками ЕСХН планируется осуществлять только через три года после вступления в силу разрабатываемого закона. Контролируемыми станут также операции в области внешней торговли со следующими товарами: нефть и нефтепродукты, черные металлы, цветные металлы, драгоценные металлы и драгоценные камни⁴.

Сделки между российскими организациями (иностранными организациями через их постоянные представительства в РФ, физическими лицами — налоговыми резидентами РФ) и лицами, находящимися на территориях, подпадающих под юрисдикцию иностранных государств, включенных в перечень государств и территорий, утверждаемый Министерством финансов России, также окажутся под контролем.

Отметим, что не будут контролироваться сделки, сторонами которых являются участники одной и той же консолидированной группы налогоплательщиков. В связи с этим обстоятельством одновременно с законопроектом о противодействии трансфертным ценам планируется принять **законопроект о консолидированной группе налогоплательщиков**. В соответствии с идеей этого законопроекта для предприятий, добровольно объединившихся в группу, должен действовать особый порядок исчисления и уплаты налога на прибыль, а также представления налоговой декларации. Наиболее важный принцип, заложенный в Концепции законопроекта, — то, что налоговая база для участников консолидированной группы определяется посредством суммирования прибыли и убытка всех участников в соответствии с установленными правилами.

Проблему контроля трансфертных цен предлагается решать с помощью следующих мер:

- из НК РФ будет исключено основание для проверки цен товаров (работ, услуг), которые отклоняются более чем на 20 % от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени⁵;

- будет уточнена методика определения рыночной цены.

Останется действительным принцип, согласно которому для целей налогообложения принимается цена, примененная сторонами сделки, если иное не предусмотрено НК РФ. Следует отметить, что до того момента, пока налоговыми органами не будет доказано обратное, такая цена считается рыночной. Концепция содержит ряд методов определения рыночности цен, которые налоговые органы могут использовать налоговыми органами в зависимости от конкретного случая:

- метод сопоставимой рентабельности;
- метод цены последующей реализации товара;
- метод цены реализации продукта переработки;
- затратный метод.

⁴ По перечню, утверждаемому Министерством экономического развития России.

⁵ Подпункт 4 п. 2 ст. 40 Налогового кодекса Российской Федерации.

Налогоплательщик, в соответствии с Концепцией, обязан представлять в налоговые органы сведения о совершенных в налоговом периоде контролируемых сделках. Но только тогда, когда сумма доходов и расходов от всех контролируемых сделок, совершенных в этом налоговом периоде с одним лицом (несколькими одними и теми же лицами, являющимися сторонами контролируемой сделки), превышает определенную величину⁶. Сведения о контролируемых сделках должны будут указываться в приложениях к налоговым декларациям по налогу на прибыль организаций, НДФЛ, НДС, ЕСХН и ЕНВД, представляемым налогоплательщиком в налоговые органы по окончании налоговых периодов.

Главная задача законопроекта — разработка нормы о симметричной корректировке налоговой базы у всех сторон контролируемой сделки, совершенной между российским лицами. Иными словами, если налоговый орган вынес решение о доначислении налога по одному участнику сделки, исходя из оценки результатов сделки с учетом регулируемой (рыночной) цены, то другие стороны контролируемой сделки получают право на симметричную корректировку налоговой базы. Это положение предполагается применять с момента исполнения решения о доначислении налога по итогам налоговой проверки.

Также в законопроекте будет предусмотрена возможность заключения между налогоплательщиками и налоговыми органами **предварительных соглашений о ценообразовании** (далее — ПЦС), в которых станут фиксироваться методы определения соответствия цен сделок рыночным ценам.

ПЦС — это соглашение, определяющее на этапе, предшествующем заключению контролируемой сделки, ряд критериев трансфертного ценообразования (метод ценообразования, сопоставимые параметры, а также соответствующие корректировки и критические допущения в отношении будущих событий) в течение установленного периода времени. ПЦС служат дополнительным механизмом к административным, юридическим и договорным способам решения вопросов, связанных с трансфертным ценообразованием.

Практика заключения ПЦС широко распространена в странах — членах ОЭСР. Заключение ПЦС инициируется налогоплательщиком и подразумевает проведение переговоров между налогоплательщиком и, в зависимости от ситуации, одним или несколькими ассоциированными (дочерними) предприятиями и налоговым органом. Сделки, заключенные согласно условиям предварительного соглашения, в соответствии с Концепцией не должны повлечь за собой последующего доначисления налогов со стороны налоговых органов.

Однако главная проблема при заключении ПЦС — точность определения цен для налогоплательщика в течение ряда лет. Возникает следующий вопрос: можно ли установить для каждого конкретного случая применения трансфертного ценообразования только методологию ценообразования, или же следует определять более конкретные результаты? Ведь на практике часто возникают ситуации, когда ПЦС выходит за рамки методологии. К примеру, будет нецелесообразно утверждать, что ставка процента на заемный капитал по краткосрочному займу, определяемая в соответствии с принципом «на расстоянии вытянутой руки» (который будет подробнее рассмотрен далее), в отношении внутренних займов, выдаваемых головной компанией холдинга дочерним компаниям, останется на уровне 18 % на протяжении будущих трех лет. В такой ситуации более рационально предположить, что ставка процента останется на уровне Лондонской ставки предложения по межбанковским депозитам (ЛИБОР) +

⁶ Согласно Концепции, в первый год вступления закона в действие предполагается установить пороговое значение 100 млн руб.

фиксированный процент. Подобные расчеты трансфертной цены в ПЦС станут более достоверными, если в отношении кредитного рейтинга компании ввести дополнительное критическое допущение: если кредитный рейтинг изменится, то указанный фиксированный процент также изменится.

Рассмотрим другой пример: достаточно сложно установить формулу распределения прибыли между дочерними предприятиями в случае, когда разделение функций между ними нестабильно. Но, если роль каждого дочернего предприятия была определена в критических допущениях, сделать это будет проще.

Формулу распределения прибыли между дочерними предприятиями в данном случае можно найти по аналогии с задачей о распределении ресурсов (модель динамического программирования), если не требовать минимизации суммы уплачиваемого налога. Основным критерием оптимальности в системах динамического моделирования корпоративных структур обычно служит максимизация чистого дохода или минимизация общих затрат на функционирование и развитие.

Основные вопросы, которые определяются с помощью системы моделей, связаны с функционированием и развитием отдельных частей интегрированной структуры. Это:

- масштабы и направления использования всех видов финансовых ресурсов и распределение их между предприятиями холдинга;
- специализация и производственная структура корпорации в целом и отдельных ее частей: сочетание и пропорции развития отраслей, внешние и внутренние связи;
- размещение и масштабы основных производственных элементов.

Можно использовать двухкритериальную модель, в которой первая целевая функция p – зависимость суммарного прироста прибыли от управления; а вторая f – общая сумма налогов, уплачиваемая холдингом.

Введем следующие обозначения.

Пусть $s_1 = (A_1, A_2, \dots, A_n)$ – холдинг, имеющий дочерние компании A_1, A_2, \dots, A_n ; s_2 – распределяемые между дочерними компаниями инвестиции; Δ_i (где $i = 1, \dots, n$) – ежегодный прирост прибыли i -й компании холдинга. Нужно максимизировать целевую функцию p и минимизировать целевую функцию f .

Пусть:

x_i – облагаемая налогом на прибыль доля i -й компании холдинга, выраженная в денежном эквиваленте;

y_i – облагаемая НДФЛ доля i -й компании холдинга, выраженная в денежном эквиваленте;

z_i – облагаемая НДС доля i -й компании холдинга, выраженная в денежном эквиваленте;

w_i – облагаемая ЕСХН доля i -й компании холдинга, выраженная в денежном эквиваленте;

u_i – облагаемая ЕНВД доля i -й компании холдинга, выраженная в денежном эквиваленте;

a – ставка по налогу на прибыль;

b – ставка НДФЛ;

c – ставка НДС;

d – ставка ЕСХН;

g – ставка ЕНВД.

Тогда общая сумма налогов f , уплачиваемая холдингом, составит:

$$f = a \sum_{i=1}^n (x_i + \Delta_{1i}) + b \sum_{i=1}^n (y_i + \Delta_{2i}) + c \sum_{i=1}^n (z_i + \Delta_{3i}) + d \sum_{i=1}^n (w_i + \Delta_{4i}) + g \sum_{i=1}^n (u_i + \Delta_{5i}). \quad (1)$$

По сути, параметры Δ_{ji} , где $j = 1, 2, 3, 4$, определяются значениями Δ_i и распределением Δ_i по направлениям деятельности компании, подлежащим налогообложению налогом на прибыль, НДС, НДФЛ, ЕСХН и ЕНВД.

Учтем критические допущения, которые можно привести к виду:

$$\begin{aligned} A_i &\leq x_i + \Delta_{1i} \leq B_i, \\ C_i &\leq y_i + \Delta_{2i} \leq D_i, \\ K_i &\leq z_i + \Delta_{3i} \leq L_i, \\ M_i &\leq w_i + \Delta_{4i} \leq N_i, \\ S_i &\leq u_i + \Delta_{5i} \leq T_i. \end{aligned}$$

Тогда математическая модель задачи выглядит следующим образом:

$$p = \sum_{i=1}^n \Delta_i \rightarrow \max \quad (2)$$

$$f = a \sum_{i=1}^n (x_i + \Delta_{1i}) + b \sum_{i=1}^n (y_i + \Delta_{2i}) + c \sum_{i=1}^n (z_i + \Delta_{3i}) + d \sum_{i=1}^n (w_i + \Delta_{4i}) + g \sum_{i=1}^n (u_i + \Delta_{5i}) \quad (3)$$

при ограничениях:

$$\begin{aligned} A_i &\leq x_i + \Delta_{1i} \leq B_i, \\ C_i &\leq y_i + \Delta_{2i} \leq D_i, \\ K_i &\leq z_i + \Delta_{3i} \leq L_i, \\ M_i &\leq w_i + \Delta_{4i} \leq N_i, \\ S_i &\leq u_i + \Delta_{5i} \leq T_i. \end{aligned}$$

Надо найти Δ_i . Преобразуя предыдущую модель, получаем двухкритериальную модель:

$$\left\{ \begin{aligned} p &= \sum_{i=1}^n \Delta_i \rightarrow \max \\ f &= \sum_{i=1}^n (a\Delta_{1i} + b\Delta_{2i} + c\Delta_{3i} + d\Delta_{4i} + g\Delta_{5i}) \rightarrow \min \\ \Delta_{1i} + \Delta_{2i} + \Delta_{3i} + \Delta_{4i} + \Delta_{5i} &= \Delta_i, i = 1, \dots, n \end{aligned} \right. \quad (4)$$

с ограничениями вида:

$$\begin{aligned} a_i &\leq x_i + \Delta_{1i} \leq b_i, \\ c_i &\leq y_i + \Delta_{2i} \leq d_i, \\ k_i &\leq z_i + \Delta_{3i} \leq l_i, \\ m_i &\leq w_i + \Delta_{4i} \leq n_i, \\ s_i &\leq u_i + \Delta_{5i} \leq t_i. \end{aligned}$$

Таким образом, суммарный ежегодный прирост прибыли достигает максимальных значений, а сумма налогов, уплачиваемых холдингом, становится минимальной.

Модель представляет собой двухкритериальную задачу оптимального планирования инвестиций по критериям максимизации ежегодного прироста прибыли холдинга и минимизации его затрат на налогообложение. Приведем возможный алгоритм решения задачи оптимального планирования инвестиций. Сначала максимизируем функцию p при ограничениях:

$$\Delta_{1j} \leq b_j; \Delta_{2j} \leq d_j; \Delta_{3j} \leq l_j; \Delta_{4j} \leq n_j; \Delta_{5j} \leq t_j.$$

Затем минимизируем f при ограничениях:

$$a_j \leq \Delta_{1j}; c_j \leq \Delta_{2j}; k_j \leq \Delta_{3j}; m_j \leq \Delta_{4j}; s_j \leq \Delta_{5j}.$$

В ситуациях, когда существует достаточное число допущений, можно сделать более четкий прогноз относительно фактического коэффициента распределения прибыли. Определяя точность ПЦС для каждого конкретного случая, налоговые органы должны учесть, что величина будущей прибыли в абсолютном выражении является наименее вероятным допущением.

Конечно, можно использовать для такого прогноза коэффициенты прибыли независимых предприятий, аналогичных предприятию, заключающему ПЦС, как сопоставимые параметры. Однако эти показатели быстро меняются и трудно поддаются прогнозированию. Применение соответствующих критических допущений и их диапазонов, основанных на данных о состоянии промышленности за прошлый период, может повысить надежность таких расчетов.

Учитывая все эти моменты, подчеркнем, что точность и надежность прогноза зависит от наличия фактического материала и условий каждой конкретной сделки. Безусловно, налогоплательщики и налоговые органы, определяя область применения ПЦС, должны будут обращать особое внимание на точность прогнозных расчетов. И в случаях, когда по различным причинам (к примеру, нехватка информации) возникают сомнения в точности расчетов, их, конечно, не следует включать в ПЦС.

Таким образом, когда определение цены в ПЦС выходит за рамки методологии ценообразования, особое внимание следует уделять критическим допущениям, основываясь на прогнозируемых результатах будущих событий.

Предложенные Концепцией законопроекта методы полностью соответствуют положениям Руководства по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых служб (в данном контексте — налоговые органы) ОЭСР, в которую собирается вступать Российская Федерация.

В основе Руководства по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР лежит принцип «на расстоянии вытянутой руки» (the arms length principle), который является международным стандартным методом трансфертного ценообразования для стран — членов ОЭСР и применяется транснациональными корпорациями и налоговыми службами в целях налогообложения. Суть этого принципа состоит в том, что при взаимодействии независимых друг от друга предприятий цены на товары или оказанные услуги, а также условия передачи товаров или оказания услуг определяются рыночными отношениями, в то время как при взаимодействии ассоциированных (дочерних) предприятий рыночные отношения могут и не иметь непосредственного воздействия на их торговые и финансовые отношения.

Таким образом, «когда между двумя (ассоциированными) предприятиями устанавливаются или навязываются условия в области торговых и финансовых отношений, отличные от условий, которые бы сложились между независимыми предприятиями, тогда

любая прибыль, которая в указанных условиях относилась бы на одно из предприятий, но по причине указанных условий не относится на его счет, может быть включена в состав прибыли этого предприятия и, соответственно, подлежать налогообложению»⁷.

В соответствии с принципом «на расстоянии вытянутой руки» в подобных случаях производится корректировка размера прибыли этих предприятий со ссылкой на условия, которые сложились бы между независимыми предприятиями в сопоставимых сделках и при сопоставимых обстоятельствах.

При таком подходе особое внимание уделяется экономической сущности сделок между ассоциированными (дочерними) предприятиями. Поскольку, наряду со сделками, к которым при определении цены достаточно легко применить принцип «на расстоянии вытянутой руки» на основании сопоставимой сделки, которую осуществило бы независимое предприятие в схожих условиях, имеют место и сделки с высокоспециализированными товарами и услугами, уникальными нематериальными активами.

В Руководстве по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР выделена самая важная причина⁸, на основании которой страны — члены ОЭСР и другие страны приняли принцип «на расстоянии вытянутой руки». Это — обеспечение паритета режимов налогообложения многонациональных корпораций и независимых предприятий, когда ничто не содействует созданию для тех или иных предприятий налоговых преимуществ или неравных условий, которые привели бы к нарушению принципа «чистой конкуренции».

Таким образом, применение принципа «на расстоянии вытянутой руки» в трансфертном ценообразовании сводится к тому, что перед налоговыми органами ставится задача не полностью пресечь возможность трансфертного ценообразования, а выяснить, приводит ли оно к негативной для государства минимизации налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций, и обеспечить развитие мировой торговли и инвестиций, способствующее экономической стабилизации на макроуровне.

Стимулирование экспансии капитала за рубеж в инвестиционных целях⁹, выход продукции организаций на мировые рынки, а также предотвращение нелегального вывоза капитала и незаконного использования инструментов международного налогового планирования (через зарубежные налоговые компании с льготным режимом налогообложения или договорные отношения) весьма значимы для экономических интересов РФ. Они нашли свое отражение в программах Правительства РФ «Основные направления налоговой политики РФ на 2008–2010 годы» и «Основные направления налоговой политики РФ на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов».

Многие крупные российские холдинговые компании осуществляют на зарубежных рынках инвестиции, определенные коммерческим интересом. К примеру, объем общих инвестиций вертикально интегрированной холдинговой компании ОАО «ЛУКОЙЛ» (далее — Компании) в экономику стран Еврозоны по состоянию на I кв. 2009 г. составил более \$5 млрд. При этом необходимо отметить, что Европа — основной рынок сбыта продукции Компании. На территории Европейского Союза (далее — ЕС) расположены три из восьми нефтеперерабатывающих заводов и почти треть автозаправочных станций Компании¹⁰.

⁷ Руководство по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР. — Глава первая «Принцип на расстоянии вытянутой руки», п. 1.6. — С. 12.

⁸ Там же, п. 1.7. — С. 12.

⁹ По расчетам ЮНКТАД, по состоянию на начало 2007 г. объем накопленных российскими компаниями прямых зарубежных активов оценивался в \$156,8 млрд. РФ заняла второе место среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой, опередив Китай, Бразилию, Мексику, Южную Корею и др. страны

¹⁰ Приведенные в примере данные взяты из выступления Президента ОАО «ЛУКОЙЛ» В. Ю. Алекперова на Европейском бизнес-саммите в Брюсселе 26.03.2009 г.

Даже в условиях финансово-экономического кризиса многие российские компании рассматривают инвестиционные возможности, появившиеся на мировом рынке в связи со снижением цен на производственные и иные активы. Таким образом, в долгосрочной перспективе можно ожидать роста инвестиционной активности российских предприятий. Между тем для российских холдинговых компаний, ведущих международную деятельность, одним из барьеров на пути продвижения на мировые рынки является проблема двойного налогообложения.

Разрешить подобные ситуации сможет практика заключения двусторонних и многосторонних предварительных соглашений о ценообразовании, в которых принимают участие налогоплательщики двух или более стран, рекомендуемая в Руководстве по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР¹¹.

Многосторонний подход в применении ПЦС с большей степенью вероятности гарантирует, что уменьшится риск двойного налогообложения, будет обеспечено равноправное отношение ко всем участникам ПЦС (налоговым органам и налогоплательщикам), а также проще будет определить налоговый режим для каждого налогоплательщика.

Для налоговых органов ПЦС могут оказаться чрезвычайно полезными при рассмотрении вопросов распределения прибыли или отнесения доходов в контексте глобальных операций с ценными бумагами, торговой продукцией, а также при рассмотрении соглашений по распределению затрат между многочисленными участниками этих операций.

Еще раз подчеркнем необходимость проведения реформ в налоговом законодательстве РФ, связанных с регулированием процесса трансфертного ценообразования, результатом которых должно стать пополнение федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, а также более полная интеграция российских предприятий в международную торговлю.

Библиография

1. Руководство по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых органов ОЭСР / Перевод в рамках проекта ЕС-ТАСИС «Реформа налогообложения в Российской Федерации». — 207 с.
2. Неймарк, К. А. Холдинги: управление налоговой функцией // Налоговая политика и практика. — 2009. — № 1.
3. Зубарева, И. Е. Законопроект о трансфертном ценообразовании будет принят уже в этом году // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2009. — № 5.
4. Трансфертное ценообразование и ст. 40 НК РФ [Электронный ресурс] / Roche & Duffay. — Режим доступа: <http://www.roche-duffay.ru>.
5. Дорошаев, Г. Трансфертная концепция // ЭЖ — Юрист. — 2009. — № 5.
6. Тендрякова, А. С. Развитие налогообложения прибыли и доходов российских организаций за рубежом: автореф. дис. ... канд. экон. наук / www.fa.ru.
7. Романенко, О. Распределение финансов в холдингах // Финансовый директор. — 2006. — № 10.
8. Прилуцкий, М. Х., Костюков, В. Е. Оптимизационные задачи планирования транспортировки газа // Информационные технологии и вычислительные системы. — 2007.

¹¹ Заключение ПЦС можно использовать для решения вопросов, связанных с распределением прибыли, с постоянными учреждениями и с деятельностью филиалов, рассматриваемых в ст. 7 Модели Договора ОЭСР об избежании двойного налогообложения.