

## Анализ эффективности российского режима трансфертных цен с точки зрения конфликта интересов корпораций и государства

**Касаткин Д.М., Фролов М.В.**

В данной статье рассматривается проблема установления оптимальной трансфертной цены российскими корпорациями и порождаемый этим конфликт интересов между корпорациями и государством с точки зрения налоговых платежей. Основным инструментом анализа является аппарат теории игр. В модели учитываются все наиболее важные особенности российского режима трансфертных цен как возможность отклонения трансфертной цены от рыночного уровня на 20% и приоритетность методов трансфертного ценообразования. Авторами была проанализирована природа противостояния фирмы и налоговых органов, что позволило выявить некоторые внутренние недостатки российского режима трансфертных цен.

Тема трансфертного ценообразования получила широкое распространение в западных изданиях в 70-х гг. XX в., когда начался бурный рост международных корпораций. История отечественной научной литературы по данному вопросу начинается гораздо позднее – в конце 2000 – начале 2001 гг. Тем не менее среди исследований, посвященных созданию универсального оптимального механизма трансфертного ценообразования с точки зрения достижения баланса интересов между государством и корпорациями посредством микроэкономического аппарата, авторами не было выявлено работ отечественных авторов или даже просто касающихся российского режима трансфертных цен.

Среди иностранных работ по данной тематике в развитии экономической мысли в области микроэкономического моделирования трансфертных цен можно выявить тренд к введению в модель неопределенности и асимметрии информации относительно производственных возможностей филиалов и головного офиса корпорации [5, 7, 9, 10, 12], уровня спроса [8] и т.д. Это позволило моделировать трансфертные цены исходя из таких моделей, как модель торга [3, 6, 13], а также использовать модели олигополистической конкуренции между подразделениями корпорации [11]. Основной гипотезой данных моделей стало достижение оптимального объема производства в каждом филиале корпорации через систему трансфертных цен как механизма, позволяющего снизить влияние неопределенности и асимметрии информации. В последнее время с учетом развития мировой экономической

---

**Касаткин Д.М.** – аспирант ГУ ВШЭ.

**Фролов М.В.** – аспирант ГУ ВШЭ.

Статья поступила в Редакцию в январе 2005 г.

мысли в области теории игр некоторые авторы начали модифицировать уже имеющиеся модели путем введения динамической оптимальности [4], что обеспечивает не одно значение, а целую траекторию оптимальных значений трансфертных цен в зависимости от динамической составляющей. Все указанные исследования иностранных авторов рассматривают процесс установления оптимальных трансфертных цен внутри корпорации с учетом различного рода неопределенностей. Тем не менее ни один из указанных авторов не попытался ответить на вопрос об оптимальности самого режима трансфертных цен с точки зрения баланса интересов корпорации и государства. Данный вопрос мог бы быть интересным со стороны выявления скрытых недостатков того или иного режима трансфертных цен, что позволило бы дать соответствующие рекомендации по совершенствованию законодательства.

Поэтому представленная работа является в достаточной мере уникальной не только с точки зрения описания российской действительности, но и с точки зрения подобной постановки вопроса с использованием аппарата теории игр в качестве инструмента исследования.

### **Краткое описание режима трансфертных цен Российской Федерации**

В настоящее время в России, в отличие от большинства европейских стран, не существует специального закона о трансфертных ценах. Тем не менее нельзя говорить о полном отсутствии подобного регулирования. Трансфертное ценообразование в России регулируется статьей 40 Налогового кодекса РФ «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения» [1]. Данная статья устанавливает режим трансфертных цен в Российской Федерации, т.е. определяет основные принципы и методы расчета цены по сделкам между взаимозависимыми лицами, которые определяются в соответствии со статьей 20 НК РФ.

Кроме нескольких предусмотренных законом исключений, для целей налогообложения принимается цена товаров (работ, услуг), указанная сторонами сделки. При этом, пока не доказано обратное, данная цена признается рыночной. Налоговые органы в некоторых случаях могут проверять правильность применения цен. «Это не означает вмешательства государства в процесс ценообразования. Стороны свободны в определении условий договора, однако налогообложение сделки производится с учетом публичных интересов общества» [2, с. 2].

Процесс применения статьи 40 НК РФ состоит из двух основных частей. В первой части выделяются сделки, которые могут контролироваться налоговыми органами на предмет соответствия их цен рыночным ценам. Во второй части происходит расчет рыночной цены в соответствии с определенными в статье 40 НК РФ методами и проводится тестирование на соответствие цен сделки рыночным ценам.

Статья 40 НК РФ содержит закрытый перечень условий, при которых не применяется презумпция соответствия цен сделки уровню рыночных цен. Налоговые органы могут проверять правильность установленных цен в четырех случаях:

- при сделках между взаимозависимыми лицами;
- при товарообменных (бартерных) операциях;
- при совершении внешнеторговых сделок;
- при сделках, по которым цена сделки отклоняется более чем на 20% по идентичным (однородным) товарам в течение непродолжительного периода времени.

В этой работе мы не будем затрагивать особенностей данной части российского режима трансфертных цен, а остановимся на правилах расчета трансфертной цены. Поэтому каждый из указанных случаев не будет рассматриваться более подробно.

Основной нормой режима трансфертных цен Российской Федерации является понятие рыночной цены. Под рыночной ценой товара (работы, услуги) понимается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии – однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях.

Статья 40 НК РФ содержит три метода определения рыночной цены товаров (работ, услуг):

- метод идентичных (однородных) товаров;
- метод последующей реализации;
- затратный метод.

При этом существует очередность применения указанных методов, где каждый последующий метод может быть применен только при невозможности применения предшествующего. Наличие такого правила отличает российский режим трансфертных цен от всех остальных, проанализированных авторами, национальных режимов трансфертных цен в других странах. Нигде не существует строгой последовательности применения указанных методов. Во всех странах корпорация может использовать любой из данных методов, предварительно обосновав его применение. В России корпорации заранее не обязаны обосновывать применение метода.

Рассмотрим каждый из трех методов более подробно.

#### 1. Метод идентичных (однородных) товаров.

Данный метод практически идентичен методу CUP, описанному в рамках международного режима трансфертных цен. В соответствии со статьей 40 НК РФ при определении идентичности товаров учитываются их физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель. Если на рынке идентичные товары отсутствуют (единственный производитель), то допустимо использование однородных товаров – товаров, имеющих схожие характеристики и состоящих из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми.

#### 2. Метод последующей реализации.

При использовании метода последующей реализации рыночная цена определяется путем вычитания из цены, по которой данная продукция была реализована покупателем при последующей реализации, обычных в подобных случаях затрат, понесенных продавцом при перепродаже, а также обычной для данной сферы деятельности прибыли перепродавца. В случае отсутствия информации о цене перепродажи или обычной нормы прибыли в данной сфере для определения рыночной цены применяется затратный метод. Данный метод эквивалентен методу цены перепродажи (RP).

#### 3. Затратный метод.

Третий метод из перечисленных в статье 40 НК РФ соответствует методу ценообразования «издержки плюс» (C+). При применении затратного метода рыночная цена определяется путем прибавления к обычным в подобных случаях прямым и косвенным затратам на производство (приобретение) и реализацию продукции, затратам на транспортировку, хранение, страхование и прочим обычной для данной сферы деятельности прибыли перепродавца.

Важно отметить, что подсчет затрат, используемых для расчета рыночной цены при использовании затратного метода, существенно отличается от подсчета затрат для определения налогооблагаемой прибыли. Для расчета рыночной цены реализации используются все затраты, определенные в соответствии с учетной политикой предприятия, а не только те, что подлежат вычету из налогооблагаемой прибыли.

При этом важно отметить еще одну особенность российского режима трансфертных цен. Данная особенность заключается в том, что корпорация может устанавливать трансфертную цену в рамках 20-процентного отклонения от рыночной цены, что создает дополнительные возможности для манипулирования трансфертной ценой. Теперь перейдем к моделированию указанных особенностей российского режима трансфертных цен.

### Построение модели

Для упрощения модели были введены следующие предпосылки.

1) В модели существуют 2 фирмы. Фирмы находятся в разных налоговых юрисдикциях. При этом фирма 1 находится в России и экспортирует продукцию фирме 2, находящейся в иностранном государстве.

2) Фирма 1 контролирует фирму 2 посредством участия в капитале.

3) В стране 1 и стране 2 действуют различные ставки налогов на прибыль ( $t_1^П$ ,  $t_2^П$ ) и НДС ( $t_1^{НДС}$ ,  $t_2^{НДС}$ ). При этом в стране 1 и в стране 2 НДС начисляется в соответствии с моделью ООН, т.е. экспорт из страны облагается по ставке, равной 0%.

4) В стране 2 со стоимости импортируемой продукции взимается импортная адвалорная таможенная пошлина  $\tau$ .

Обозначим через  $R_1$  совокупную выручку фирмы 1 внутри страны (не включая продажу товара фирме 2 по трансфертной цене), через  $C_1$  – совокупные издержки фирмы 1 внутри страны; через  $R_2$  и  $C_2$  – соответственно совокупную выручку и издержки (не включающие стоимость приобретенного товара по трансфертной цене) фирмы 2. Тогда прибыли фирм можно записать в следующем виде:

$$(1) \quad \Pi^1 = R_1 - C_1 + eP_r y_2,$$

$$(2) \quad \Pi^2 = R_2 - C_2 - (1 + \tau)P_r y_2,$$

где  $y_2$  – количество переданного по трансфертной цене товара,  $e$  – обменный валютный курс, выраженный в единицах валюты страны 1 за единицу валюты страны 2. Трансфертная цена выражена в валюте страны 2.

В целях учета системы налоговых вычетов применительно к дивидендам были выделены четыре случая, которые могут быть описаны с помощью следующей матрицы.

	Соглашение об избежании двойного налогообложения	
	есть	нет
$T_2^{div} < t_1^{div}$	А	В
$T_2^{div} > t_1^{div}$	С	Д

Здесь  $T_2^{div}$  – ставка налога у источника на выплату дохода в виде дивидендов в стране 2. Величина этой ставки может быть снижена посредством заключения соглашения об избежании двойного налогообложения;

$t_1^{div}$  – ставка налога на репатриацию дивидендов в стране 1 из источников в иностранном государстве. В соответствии со статьей 275 НК РФ такая ставка в настоящее время равна 15%.

Рассмотрим каждый из указанных случаев.

**Случай А.** При наличии соглашения а также при  $T_2^{div} < t_1^{div}$  налог, уплаченный в иностранном государстве, вычитается из налога, рассчитанного в соответствии с НК РФ. Поэтому в данном случае корпорация будет вынуждена заплатить в бюджет  $e\Pi^2(1-t_2^H)t_1^{div}$ .

**Случай В.** При отсутствии соглашения невозможно произвести зачет налога, рассчитанного в соответствии с НК РФ и налога, уплаченного в иностранном государстве независимо от соотношения ставок налогов в стране 1 и стране 2. В этом случае корпорация сначала будет вынуждена уплатить налог у источника в стране 2, а потом еще и уплатить налог с выплаченных дивидендов в полном объеме в стране 2. В данном случае реализуется риск двойного налогообложения. Корпорация будет вынуждена уплатить в бюджет следующую величину:  $e\Pi^2(1-t_2^H)(t_1^{div} + T_2^{div})$ .

**Случай С.** В случае наличия соглашения об избежании двойного налогообложения и при  $T_2^{div} > t_1^{div}$  корпорация будет вынуждена заплатить в бюджет весь налог у источника, взимаемый в стране 2, а также зачесть весь налог, начисленный в соответствии с НК РФ. Таким образом, корпорация уплатит в бюджет величину  $e\Pi^2(1-t_2^H)T_2^{div}$ .

**Случай Д.** Данный случай по своим последствиям для бюджета корпорации полностью эквивалентен случаю В. Поэтому корпорация будет вынуждена уплатить в бюджет величину  $e\Pi^2(1-t_2^H)(t_1^{div} + T_2^{div})$ .

Анализ соглашений об избежании двойного налогообложения, заключенных Российской Федерацией с иностранными государствами, показал, что во всех соглашениях ставки налога у источника в стране 2 меньше, чем ставка по доходу в виде дивидендов в соответствии со статьей 284 НК РФ (15%). Поэтому случай С в Российской Федерации не реализуем, а потому анализ данного случая проводится не будет.

Таким образом, матрица случаев преобразуется в матрицу следующего вида, где остается только два актуальных исхода: случай А и случай В.

	Соглашение об избежании двойного налогообложения	
	есть	нет
$T_2^{div} < t_1^{div}$	А	В=Д
$T_2^{div} > t_1^{div}$	С	

Помимо учета системы налогового кредита в модели также необходимо учесть особенности уплаты НДС по модели ООН, которая действует в большинстве стран и заключается в том, что экспорт освобождается от НДС (ставка налога на экспорт равна 0), а с импорта НДС уплачивается в бюджет в полном объеме.

С учетом особенностей российской налоговой системы можно выписать функцию прибыли корпорации в случае В:

$$(3) \quad \Pi = [R_1 - C_1 + eP_r y_2] (1 - t_1^n) + e [R_2 - C_2 - (1 + \tau) P_r y_2] (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div} - T_2^{div}) - t_1^{HDC} (R_1 - G_1) - e t_2^{HDC} (R_2 - P_r (1 + \tau) y_2),$$

где  $G_1$  – часть совокупных издержек фирмы 1, связанная с реализацией товара внутри страны.

При дифференцировании функции прибыли корпорации по  $P_r$  можно получить зависимость между ставками налогов, стимулирующую корпорацию повышать или занижать трансфертную цену по сравнению с рыночной ценой.

$$(4) \quad \frac{\partial \Pi}{\partial P_r} = e y (1 - t_1^n) - e y (1 + \tau) (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div} - T_2^{div}) + e y (1 + \tau) t_2^{HDC}.$$

Прибыль максимизируется при установлении трансфертной цены на максимально возможном уровне, если  $\frac{\partial \Pi}{\partial P_r} > 0$ . Данное соотношение может быть получено, если

$$(5) \quad (1 - t_1^n) + t_2^{HDC} (1 + \tau) > (1 + \tau) (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div} - T_2^{div})$$

или

$$\frac{(1 - t_1^n)}{(1 + \tau)} + t_2^{HDC} > (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div} - T_2^{div}).$$

Анализ действующих ставок налогов в странах мира показал, что данное неравенство для России чаще всего выполняется. Были проанализированы 34 страны, с которыми у России не существует соглашения об избежании двойного налогообложения (случай В). В анализе не учитывались ставки импортных пошлин, но был произведен расчет максимальной ставки таможенной пошлины ( $\tau_{max}$ ), ниже которой неравенство (5) выполняется. Результаты анализа приведены в Приложении. Из проведенного анализа следует, что только в одном случае при любом уровне таможенных вывозных пошлин неравенство (5) выполняться не будет: когда дело касается офшорных юрисдикций, таких, как Андорра, Бермудские острова, Канарские острова и Кайманы. Лишь в этих случаях предприятию будет выгодно занижать цену на экспортируемую продукцию.

Проведя подобный анализ для случая А, мы получим следующий эквивалент неравенства  $\frac{\partial \Pi}{\partial P_r} > 0$ :

$$(6) \quad (1 - t_1^n) + t_2^{HDC} (1 + \tau) > (1 + \tau) (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div})$$

или

$$\frac{(1 - t_1^n)}{(1 + \tau)} + t_2^{HDC} > (1 - t_2^n) (1 - t_1^{div}).$$

Анализ 60 действующих в 2003 г. соглашений об избежании двойного налогообложения показал (см. Приложение), что для всех проанализированных стран данное неравенство выполняется, если ставка таможенной пошлины ниже 10%, что свидетельствует о целесообразности максимизации трансфертных цен при реализации продукции зависимым компаниям на экспорт. Другими словами, потери корпорации от налогообложения прибыли в стране 2 и последующей ее репатриации превышают потери корпорации от налогообложения прибыли в стране 1. Поэтому центром прибыли в данном случае посредством трансфертной цены делается страна 1. Если ставка таможенной пошлины достигает 30%, то неравенство перестает выполняться для таких стран, как Иран, Кипр и Ливан.

В построенной модели уровень трансфертных цен не ограничивался экзогенными факторами. Вместе с тем в России существует статья 40 НК РФ, где на уровень трансфертной цены накладывается ограничение, в соответствии с которым указанная цена не должна отклоняться от уровня рыночной цены в сторону повышения или понижения более чем на 20%.

Определить рыночную цену при отсутствии других продавцов однородной полуфабрикатам продукции на основе метода по идентичным (однородным) товарам налоговые органы не смогут. Поэтому с большой вероятностью трансфертная цена будет определяться по одному из расчетных методов: методу цены перепродажи или затратному методу. Таким образом, трансфертная цена в данном случае может быть установлена на уровне  $eP_{tr} = k(P_{рыноч})$ , где  $k$  – это коэффициент допустимого отклонения от рыночной цены. В соответствии со статьей 40 НК РФ  $k \in (0, 8; 1, 2)$ . Тем не менее на данном этапе нам важно понять, каким образом определяется сама рыночная цена. Поэтому при анализе мы опустим существование возможности корректировки цены в сторону понижения или повышения на 20%.

Использование метода цены последующей реализации предполагает, что рыночная цена «определяется как разность цены, по которой такие товары, работы или услуги реализованы покупателем этих товаров, работ или услуг при последующей их реализации (перепродаже), и обычных в подобных случаях затрат, понесенных этим покупателем при перепродаже (без учета цены, по которой были приобретены указанным покупателем у продавца товары, работы или услуги) и продвижении на рынок приобретенных у покупателя товаров, работ или услуг, а также обычной для данной сферы деятельности прибыли покупателя». Так, рыночную цену можно выразить следующей формулой:

$$eP_{tr} = e \left( P_2 - \frac{C_2}{y_2} - m \right),$$

где  $P_2$  – это цена реализации готовой продукции фирмой 2 на рынке страны 2;

$m$  – это обычная норма прибыли (надбавки к цене) для данной сферы деятельности. Для данной модели  $m$  принимается константой, установленной экзогенно.

В формуле расчета трансфертной цены использовались не предельные, а средние издержки фирмы 2, так как предельные издержки определить налоговым органам достаточно сложно.

В случае отсутствия информации о цене реализации продукции фирмой-покупателем НК РФ предлагает использовать затратный метод, основанный на себестоимости продукции. При применении данного метода «рыночная цена товаров,

работ или услуг, реализуемых продавцом, определяется как сумма произведенных затрат и обычной для данной сферы деятельности прибыли», что может быть выражено следующей формулой:

$$eP_r = P + \frac{F_2}{y_2} + n,$$

где  $P$  – это цена приобретения сырья фирмой 1 на рынке страны 1.

$n$  – это обычная норма прибыли (надбавки к цене) для данной сферы деятельности. Для данной модели  $n$  также принимается константой, установленной экзогенно.

Обозначим трансфертную цену, определяемую в соответствии с методом цены перепродажи, как случай 2, так как данный метод является вторым методом в статье 40 НК РФ, а трансфертную цену, определяемую в соответствии с затратным методом, как случай 3. Трансфертная цена в случае 2 может быть как ниже, так и выше трансфертной цены в случае 3, что связано с неопределенностью относительно величин  $m$  и  $n$ . На соотношение цен в случаях 2 и 3 влияет не столько соотношение между  $C_2$  и  $F_2$ , сколько общая величина маржи при фиксировании маржи либо фирмы-покупателя (в случае 2), либо фирмы-продавца (случай 3). Если рассмотреть добавленную стоимость корпорации в целом графически, то можно прийти к следующему рисунку.

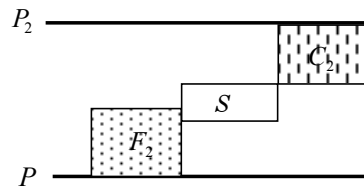


Рис. 1.

На рис. 1 прямоугольник  $S=M/y$  представляет собой всю среднюю маржу прибыли, имеющуюся в наличии у корпорации. С включением в модель налогов и необходимости репатриации прибыли маржа уменьшается на некоторую величину оттоков денежных средств из корпорации во внешнюю среду. Трансфертная цена позволяет корпорации регулировать этот поток и по возможности минимизировать его посредством распределения  $M$  между различными фирмами корпорации. В нашем случае имеется лишь две фирмы. Значения  $m$  и  $n$  неизвестны. Тем не менее можно с уверенностью утверждать, что на практике может реализоваться лишь один из трех вариантов:

$$em + n = S,$$

$$em + n > S,$$

$$em + n < S,$$

где  $S=M/y$ .

Если  $em + n = S$ , то метод последующей реализации и затратный метод дают одинаковые результаты вне зависимости от соотношения  $m$  и  $n$  между собой (см. рис. 2).



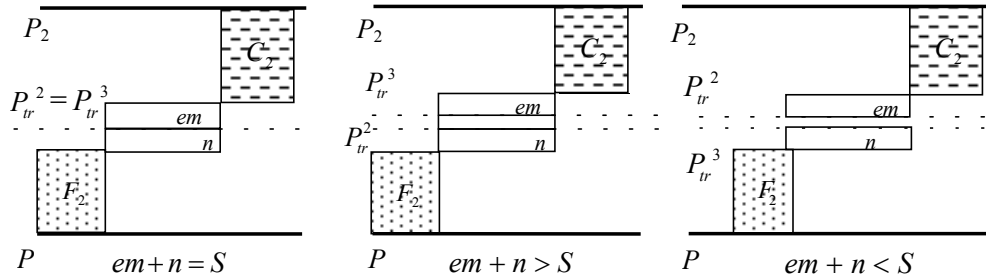


Рис. 2.

Если  $em + n > S$ , то трансфертные цены, рассчитанные по методу последующей реализации и по затратному методу, будут отличаться друг от друга. Причем  $P_{tr}^2 < P_{tr}^3$ , т.е. метод последующей реализации показывает более низкую трансфертную цену, чем затратный метод в данном случае.

Если же  $em + n < S$ , то имеет место обратное соотношение:  $P_{tr}^2 > P_{tr}^3$ . В данном случае метод последующей реализации показывает более высокую трансфертную цену, чем затратный метод.

Таким образом, в независимости от соотношения между  $n$  и  $m$  верным является следующее утверждение.

$$em + n > S \Leftrightarrow P_{tr}^2 < P_{tr}^3,$$

$$em + n < S \Leftrightarrow P_{tr}^2 > P_{tr}^3.$$

На основе полученных ранее результатов относительно взаимосвязи между уровнем трансфертной цены и прибылью корпорации можно записать следующее следствие:

$$em + n > S \Leftrightarrow P_{tr}^2 < P_{tr}^3 \Leftrightarrow \Pi_2 < \Pi_3,$$

$$em + n < S \Leftrightarrow P_{tr}^2 > P_{tr}^3 \Leftrightarrow \Pi_2 > \Pi_3,$$

где  $\Pi_2$  и  $\Pi_3$  – соответственно прибыль корпорации при использовании второго и третьего метода. Следует заметить, что мы несколько изменили обозначения и в данном разделе индексы обозначают не страну производства товара, а используемый метод трансфертного ценообразования, прибыль рассматривается с точки зрения страны 1.

При условии рациональности корпорации она будет стремиться к максимизации своей прибыли, а значит, и трансфертной цены. Поэтому в зависимости от соотношения представлений об уровнях обычной нормы прибыли в стране 1 и стране 2 корпорация будет стараться использовать либо метод цены последующей реализации, либо затратный метод.

Если рассмотреть ситуацию с точки зрения налоговых органов страны 1, заинтересованных в увеличении налоговых поступлений в свой бюджет, то производная налоговых отчислений в бюджет страны 1 в зависимости от трансфертной цены будет выглядеть следующим образом.

$$Budget_1 = [R_1 - C_1 + eP_r y_2] t_1^{\pi} + e[R_2 - C_2 - (1 + \tau)P_r y_2] (1 - t_2^{\pi}) t_1^{div} + t_1^{HDC} (R_1 - G_1),$$

$$\frac{\partial Budget_1}{\partial P_r} = e y t_1^{\pi} - e y (1 + \tau) (1 - t_2^{\pi}) t_1^{div} = e y (t_1^{\pi} - (1 + \tau) (1 - t_2^{\pi}) t_1^{div}) > 0.$$

Анализ действующих ставок налогов в странах мира показал, что данное неравенство для России будет выполняться при экспорте товаров в любую из 60 проанализированных стран, если величина экспортной пошлины будет составлять менее 60%. В случае увеличения экспортной пошлины до 176% при существующих ставках налога данное неравенство не будет выполняться также для всех указанных стран. Таким образом, государство может само регулировать знак данного неравенства, делая выгодным для себя максимизацию или минимизацию трансфертных цен при экспорте товаров корпорациями. Принимая во внимание, что экспортная пошлина в размере 60% является достаточно высокой ставкой, для дальнейшего анализа в рамках данной модели знак производной налоговых отчислений в бюджет страны 1 в зависимости от трансфертной цены будет положительным. В этом случае правительство страны 1 будет выигрывать в виде увеличения налоговых поступлений при максимизации фирмами своих трансфертных цен при экспорте товаров за границу.

Анализ действующих ставок российских экспортных пошлин, установленных приказом ГТК РФ от 6 августа 2003 г. № 865 «О ставках вывозных таможенных пошлин» (с изменениями и дополнениями), показал, что те ставки, которые установлены в процентном отношении от стоимости экспортируемого товара, составляют в зависимости от типа товара от 5% до 50%. Причем максимальная ставка в 50% установлена лишь на две группы товаров – отходы и лом алюминиевые и медные. При таком размере вывозных таможенных пошлин государству всегда будет выгодно, чтобы корпорации назначали максимально высокую цену на свою экспортируемую продукцию.

Таким образом, при текущих налоговых ставках корпорациям и государству выгодно, чтобы компании завышали трансфертные цены на экспортируемую продукцию. Предпочтение того или иного метода расчета трансфертной цены зависит от ожиданий относительно размеров норм прибыли в стране 1 и стране 2. На данной основе можно построить модель взаимодействия корпораций и государства в области трансфертного ценообразования. Если предположить, что заранее государству неизвестна точная маржа прибыли в стране 1 и стране 2, а корпорация, которая реально оперирует на данном рынке, располагает такой информацией, то можно говорить об игре с неполной информацией. При этом государство может согласиться с тем методом определения трансфертной цены, который использовала фирма, а может начать проведение расследования с целью доведения дела до суда. При расследовании налоговые органы несут некоторые издержки, связанные с командированием сотрудников, поддержанием большого штата проверяющих и т.д. Тем не менее сумма данных издержек не очень велика, поэтому в модели данная величина меньше суммы выигрыша налоговых органов от изменения метода трансфертного ценообразования в свою пользу. Фирма также несет определенные издержки при расследовании деятельности фирмы налоговыми органами, что связано с тем, что в случае неблагоприятного решения по делу в суде фирме будут не только доначислены налоги, но и взят штраф. При этом предполагается, что в случае расследования метод ценообразования меняется на метод, да-

ющий наибольшие поступления налогов. Если данную игру представить в экстенсивной форме, то она будет выглядеть следующим образом (см. рис. 3).

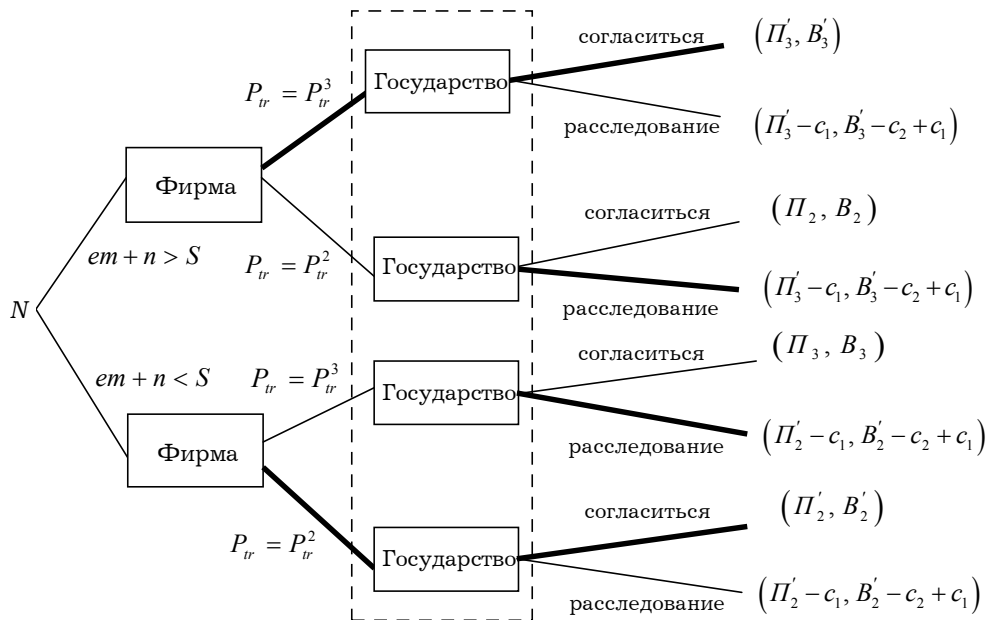


Рис. 3.

На рис. 3  $c_1$  – штраф, выплачиваемый фирмой государству в случае, если проверка налоговых органов выявляет необходимость применения метода, отличного от выбранного фирмой;  $c_2$  – издержки государства на проведение проверки.  $B'_3(\Pi'_3) > B_2(\Pi_2)$ ,  $B'_2(\Pi'_2) > B_3(\Pi_3)$ , т.е. штрих означает, что применение именно этого метода более выгодно для государства (фирмы) при сложившемся соотношении норм прибыли.

С точки зрения государства такая модель представляет собой типичную сигнализирующую игру с неполной информацией, где выбор предприятием того или иного метода установления трансфертной цены определяет текущее соотношение между обычными нормами прибыли, а значит, и тот метод, который выгодно использовать государству в данном случае. Причем в данном случае имеет место Байесово равновесие в чистых стратегиях и при следующих стратегиях игроков.

Равновесная стратегия фирмы:

«Если  $em + n < S$ , то  $P_r = P_r^2$ ; если  $em + n > S$ , послание  $P_r = P_r^3$ ».

Равновесная стратегия государства:

«Всегда соглашаться с методом фирмы».

Если учесть тот факт, что приоритетным между указанными двумя методами определения трансфертной цены в соответствии со статьей 40 НК РФ является метод цены перепродажи, то получается, что фирма при выборе затратного метода сознательно идет на нарушение законодательства. Фирме, таким образом, имеет смысл поступать только в случае  $em + n > S$ . Однако налоговым органам не выгодно проводить расследование, пытаясь доказать, что фирма могла воспользоваться и другим методом для определения трансфертной цены, так как поступления в бюджет в данном случае будут выше, чем в случае определения трансфертной цены по затратному методу. В результате получается, что *ограничения приоритетности того или иного метода в законе являются неэффективными и не будут выполняться, так как ни у одного из агентов нет стимулов для их выполнения.*

Рассмотрим случай экспорта продукции в офшорные зоны, когда фирме выгодно занижать цены, т.е.  $\frac{\partial \Pi}{\partial P_r} < 0$ , но  $\frac{\partial Budget_1}{\partial P_r} > 0$ . В этом случае имеет место следующее соотношение:

$$em + n > S \Leftrightarrow P_r^2 < P_r^3 \Leftrightarrow \Pi_2 > \Pi_3 \Leftrightarrow B_3 > B_2,$$

$$em + n < S \Leftrightarrow P_r^2 > P_r^3 \Leftrightarrow \Pi_2 < \Pi_3 \Leftrightarrow B_3 < B_2.$$

Данная ситуация характерна для экспорта в такие страны, как Андорра, Багамские острова, Бермудские острова, Кайманы. Дерево игры в этом случае будет выглядеть следующим образом.

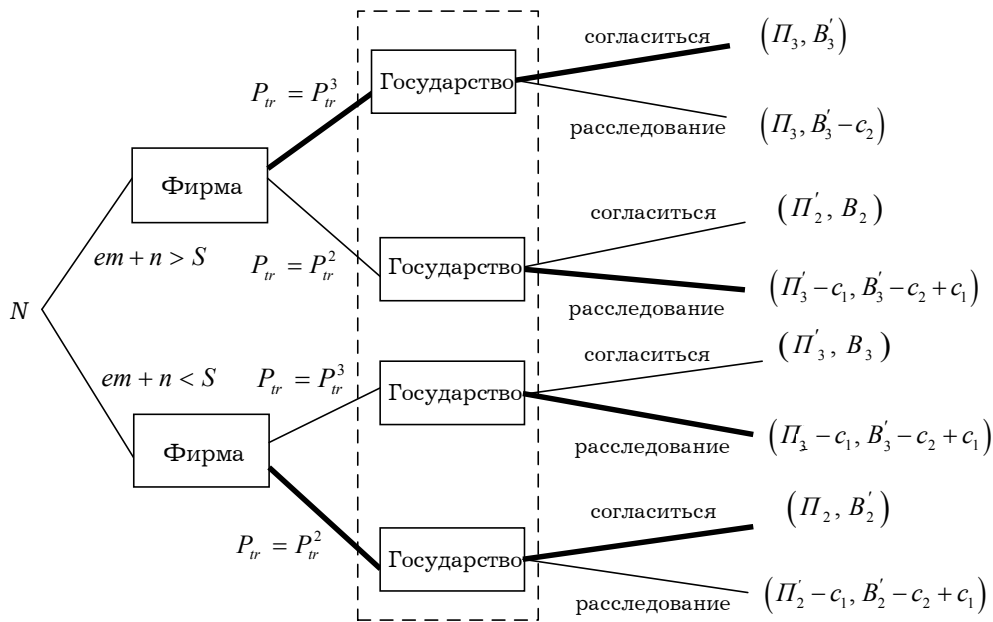


Рис. 4.

В данной игре нет решения в чистых стратегиях. Покажем это более формально. Поскольку государство не знает текущее соотношение норм прибыли, оно будет принимать решение на основе условной вероятности при выборе фирмой того или иного метода. Обозначим через  $p(>S|i)$  ( $p(<S|i) = 1 - p(>S|i)$ ) условную вероятность того, что  $em + n > S$  ( $em + n < S$ ) при условии выбора фирмой метода  $i$ . Предположим, что вероятность того или иного соотношения норм прибыли ( $em + n > S$  или  $em + n < S$ ) равна  $1/2$ . Тогда, по формуле Байеса,

$$p(>S|i) = \frac{p(i|>S) \cdot 1/2}{p(i|>S) \cdot 1/2 + p(i|<S) \cdot 1/2} = \frac{p(i|>S)}{p(i|>S) + p(i|<S)}.$$

В том случае, если фирма выбрала метод 2, ожидаемый выигрыш государства от расследования равен

$$(B'_3 - c_2 + c_1) \frac{p(2|>S)}{p(2|>S) + p(2|<S)} + (B'_2 - c_2) \frac{p(2|<S)}{p(2|>S) + p(2|<S)},$$

а ожидаемый выигрыш государства от согласия равен

$$B_2 \frac{p(2|>S)}{p(2|>S) + p(2|<S)} + B'_2 \frac{p(2|<S)}{p(2|>S) + p(2|<S)}.$$

Обозначим через  $q_i$  вероятность (частоту) выбора государством стратегии расследования при условии выбора фирмой метода  $i$ . Тогда совокупный ожидаемый выигрыш государства в случае выбора фирмой второго метода будет равен

$$\begin{aligned} E(B|2) &= \frac{1}{p(2|>S) + p(2|<S)} \left[ (B'_3 - c_2 + c_1) p(2|>S) q_2 + (B'_2 - c_2) p(2|<S) q_2 + \right. \\ (7) \quad & \left. + (1 - q_2) B_2 p(2|>S) + (1 - q_2) B'_2 p(2|<S) \right] = \\ &= \frac{1}{p(2|>S) + p(2|<S)} \left[ B'_2 p(2|<S) + B_2 p(2|>S) + \right. \\ & \left. + q_2 \left[ (B'_3 + c_1 - B_2) p(2|>S) - c_2 (p(2|>S) + p(2|<S)) \right] \right]. \end{aligned}$$

Максимизируя  $E(B|2)$ , государство выберет

$$(8) \quad q_2 = \begin{cases} 1, & \text{если } \frac{p(2|>S)}{p(2|>S) + p(2|<S)} > \frac{c_2}{B'_3 - B_2 + c_1} \\ [0, 1], & \text{если } \frac{p(2|>S)}{p(2|>S) + p(2|<S)} = \frac{c_2}{B'_3 - B_2 + c_1} \\ 0, & \text{если } \frac{p(2|>S)}{p(2|>S) + p(2|<S)} < \frac{c_2}{B'_3 - B_2 + c_1}. \end{cases}$$

Аналогично в случае выбора фирмой третьего метода совокупный ожидаемый выигрыш государства равен

$$\begin{aligned}
 E(B|3) &= \frac{1}{p(3|>S)+p(3|<S)} \left[ (B'_3 - c_2) p(3|>S) q_3 + (B'_2 - c_2 + c_1) p(3|<S) q_3 + \right. \\
 (9) \quad & \left. + (1 - q_3) B'_3 p(3|>S) + (1 - q_3) B_3 p(3|<S) \right] = \\
 &= \frac{1}{p(3|>S)+p(3|<S)} \left[ B'_3 p(3|>S) + B_3 p(3|<S) + \right. \\
 & \left. + q_3 \left[ (B'_2 + c_1 - B_3) p(3|<S) - c_2 (p(3|>S) + p(3|<S)) \right] \right].
 \end{aligned}$$

Максимизируя  $E(B|3)$ , государство выберет

$$(10) \quad q_3 = \begin{cases} 1, & \text{если } \frac{p(3|<S)}{p(3|>S)+p(3|<S)} > \frac{c_2}{B'_2 - B_3 + c_1} \\ [0, 1], & \text{если } \frac{p(3|<S)}{p(3|>S)+p(3|<S)} = \frac{c_2}{B'_2 - B_3 + c_1} \\ 0, & \text{если } \frac{p(3|<S)}{p(3|>S)+p(3|<S)} < \frac{c_2}{B'_2 - B_3 + c_1}. \end{cases}$$

Совокупный безусловный ожидаемый выигрыш государства составит

$$E(B) = E(B|2) \cdot p(2) + E(B|3) \cdot p(3).$$

А поскольку  $p(i) = p(i|>S) \cdot 1/2 + p(i|<S) \cdot 1/2$ , то

$$\begin{aligned}
 E(B) &= 1/2 \left[ B'_2 p(2|<S) + B_2 p(2|>S) + B'_3 p(3|>S) + B_3 p(3|<S) + \right. \\
 (11) \quad & \left. + q_2 \left[ (B'_3 + c_1 - B_2) p(2|<S) - c_2 (p(2|<S) + p(2|>S)) \right] + \right. \\
 & \left. + q_3 \left[ (B'_2 + c_1 - B_3) p(3|<S) - c_2 (p(3|<S) + p(3|>S)) \right] \right].
 \end{aligned}$$

Фирма, зная текущее соотношение прибылей, будет максимизировать свой ожидаемый выигрыш в каждом из этих случаев.

В случае, когда  $em + n > S$ , ожидаемый выигрыш фирмы от выбора метода 2 равен

$$E\pi(2)|>S = \Pi'_2(1 - q_2) + (\Pi_3 - c_1)q_2,$$

а от метода 3

$$E\pi(3)|>S = \Pi_3(1 - q_3) + \Pi_3q_3 = \Pi_3.$$

С учетом того, что  $p(3|>S) = 1 - p(2|>S)$ , совокупный ожидаемый выигрыш фирмы при  $em + n > S$  равен

$$\begin{aligned}
 E(\pi|>S) &= \Pi_3(1-p(2|>S)) + p(2|>S)(\Pi'_2(1-q_2) + (\Pi_3 - c_1)q_2) = \\
 &= \Pi_3 + p(2|>S)(\Pi'_2 - \Pi_3 - q_3(\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1)).
 \end{aligned}$$

Максимизируя  $E(\pi|>S)$ , фирма, таким образом, выберет

$$(12) \quad p(2|>S) = 1 - p(3|>S) = \begin{cases} 1, & \text{если } q_2 < \frac{\Pi'_2 - \Pi_3}{\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1} \\ [0, 1], & \text{если } q_2 = \frac{\Pi'_2 - \Pi_3}{\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1} \\ 0, & \text{если } q_2 > \frac{\Pi'_2 - \Pi_3}{\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1}. \end{cases}$$

Аналогично с учетом того, что  $p(2|<S) = 1 - p(3|<S)$ , совокупный ожидаемый выигрыш фирмы при  $em + n < S$  равен

$$\begin{aligned}
 E(\pi|<S) &= p(3|<S)(\Pi'_3(1-q_3) + (\Pi_2 - c_1)q_3) + \Pi_2(1 - p(3|<S)) = \\
 &= \Pi_2 + p(3|<S)(\Pi'_3 - \Pi_2 - q_3(\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1)).
 \end{aligned}$$

Таким образом, максимизируя  $E(\pi|<S)$ , фирма выберет

$$(13) \quad p(3|<S) = 1 - p(2|<S) = \begin{cases} 1, & \text{если } q_3 < \frac{\Pi'_3 - \Pi_2}{\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1} \\ [0, 1], & \text{если } q_3 = \frac{\Pi'_3 - \Pi_2}{\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1} \\ 0, & \text{если } q_3 > \frac{\Pi'_3 - \Pi_2}{\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1}. \end{cases}$$

Если фирма также полагает, что  $p(<S) = p(>S) = 1/2$ , то совокупный безусловный ожидаемый выигрыш фирмы равен

$$(14) \quad \begin{aligned}
 E(\pi) &= 1/2(\Pi_2 + \Pi_3) + 1/2 \left[ p(2|>S)(\Pi'_2 - \Pi_3 - q_2(\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1)) + \right. \\
 &\quad \left. + p(3|<S)(\Pi'_3 - \Pi_2 - q_3(\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1)) \right].
 \end{aligned}$$

Покажем, что равновесия по Нэшу в чистых стратегиях в данной игре не существует. Предположим, что  $q_3 = 1$ . Тогда, согласно (14),  $p(3|<S) = 0$ , так как  $c_1 > 0$ . Однако, в соответствии с (10),  $q_3 = 0$ , так как  $c_2 > 0$ . Если  $q_2 = 1$ , то, в соответ-

ствии с (12),  $p(2|>S)=0$ . Но тогда, в соответствии с (8),  $q_2=0$ . Если  $q_3=0$ , то, в соответствии с (13),  $p(3|<S)=1$ , что равносильно  $p(2|<S)=0$ , откуда, в соответствии с (8),  $q_2=1$ , что, как мы только что показали, не является равновесием. Аналогично, если  $q_2=0$  то, в соответствии с (12),  $p(2|>S)=1$ , что равносильно  $p(3|>S)=0$  и, в соответствии с (10),  $q_3=1$ , что также не является равновесием, как было показано выше. Кроме того, как следует из (8) и (10), хотя бы одна чистая стратегия фирмы приводит, по крайней мере, к одной чистой стратегии государства, что не является равновесием, как следует из вышеприведенного рассуждения.

Таким образом, равновесие по Нэшу существует только в смешанных стратегиях и соответствует равенствам в условиях (8), (10), (12) и (13). То есть

$$q_2^* = \frac{\Pi'_2 - \Pi_3}{\Pi'_2 - \Pi_3 + c_1}, \quad q_3^* = \frac{\Pi'_3 - \Pi_2}{\Pi'_3 - \Pi_2 + c_1} \text{ и}$$

$$(15) \quad \begin{cases} \frac{p^*(2|>S)}{p^*(2|>S) + 1 - p^*(3|<S)} = \frac{c_2}{B'_3 - B_2 + c_1} \\ \frac{p^*(3|<S)}{1 - p^*(2|>S) + p^*(3|<S)} = \frac{c_2}{B'_2 - B_3 + c_1}. \end{cases}$$

Решив систему (15), получим

$$p^*(2|>S) = \frac{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)c_2 - c_2^2}{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2) - c_2^2},$$

$$p^*(3|<S) = \frac{(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2)c_2 - c_2^2}{(B'_2 - B_3 + c_1 - c_2)(B'_3 - B_2 + c_1 - c_2) - c_2^2}.$$

В результате того, что условия (8), (10), (12) и (13) выполняются как равенства, формулу (11) можно переписать в виде

$$(16) \quad \begin{aligned} E(B) &= 1/2 [B'_2 p(2|<S) + B_2 p(2|>S) + B'_3 p(3|>S) + B_3 p(3|<S)] = \\ &= 1/2 [B'_2 (1 - p(3|<S)) + B_2 p(2|>S) + B'_3 (1 - p(2|>S)) + B_3 p(3|<S)] = \\ &= 1/2 [B'_2 + B'_3 - (B'_2 + B_3) p(3|<S) - (B'_3 - B_2) p(2|>S)], \end{aligned}$$

а формулу (14) – в виде

$$(17) \quad E(\pi) = 1/2 (\Pi_3 + \Pi_2).$$

Таким образом, в данной игре нет равновесия в чистых стратегиях, а равновесие в смешанных означает, что агенты будут использовать различные стратегии, вероятность применения которых описывается формулами (15).



### Анализ эффективности наличия правила приоритетности методов

В случае наличия ограничения приоритетности методов государство теряет возможность применить санкции к фирме, если она применяет метод цены перепродажи вместо затратного метода, что ей будет выгодно, если  $em + n > S$ .

В этом случае дерево игры примет следующий вид (см. рис. 5).

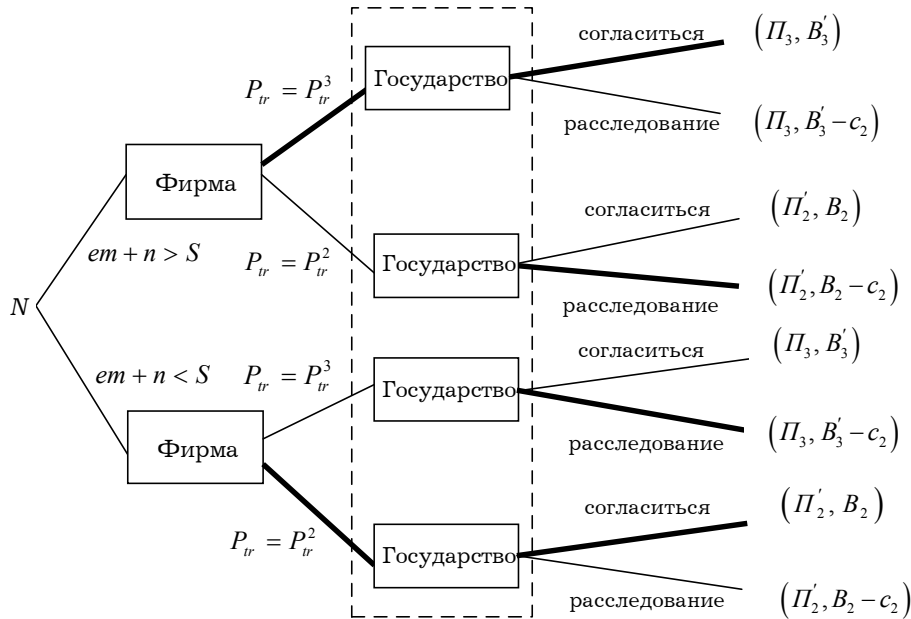


Рис. 5.

В этом случае при выборе фирмой второго метода выигрыш государства не может увеличиться (он только уменьшится) при проведении расследования. Следовательно,  $q_2 = 0$ . А поскольку фирма выигрывает при выборе второго метода при  $em + n > S$ ,  $p(2|>S) = 1$  ( $p(3|>S) = 0$ ). Поскольку выигрыши фирмы не изменяются при  $em + n > S$  по сравнению с предыдущим случаем, а выигрыши государства остаются теми же при выборе фирмой третьего метода, условия (10) и (13) остаются верными для этого случая. Но так как  $p(3|>S) = 0$ , то, в соответствии с условием (10),  $q_3 = 1$ , что влечет за собой, в соответствии с условием (13),  $p(3|<S) = 1 - p(2|<S) = 0$ . Таким образом, в единственном в данном случае равновесии по Нэшу фирма всегда выбирает второй метод, а государство соглашается с ним.

При существовании ограничений приоритетности фирме всегда будет выгодно применять метод цены перепродажи, а налоговым органам – соглашаться с

его применением, а в случае, если фирма применит третий метод, то налоговые органы проведут расследование.

Ожидаемый безусловный выигрыш государства в данном случае (при  $p(<S) = p(>S) = 1/2$ ) равен  $1/2(B_2 + B'_2)$ , а фирмы  $1/2(\Pi_2 + \Pi'_2)$ . При сравнении данного выигрыша фирмы с формулой (17) становится очевидным, что фирма выигрывает от ограничения по приоритетности метода, поскольку  $\Pi'_2 > \Pi_3$ . Сравним теперь выигрыш государства в этом случае и в предыдущем. Вычтем выигрыш в случае с ограничением  $- 1/2(B_2 + B'_2)$  – из формулы (16). В результате получим

$$\begin{aligned} E(B)_{неогр} - E(B)_{огр} &= 1/2 \left[ B'_3 - B_2 - (B'_2 - B_3) p(3|<S) - (B'_3 - B_2) p(2|>S) \right] = \\ &= 1/2 \left[ (B'_3 - B_2) (1 - p(2|>S)) - (B'_2 - B_3) p(3|<S) \right]. \end{aligned}$$

Таким образом, отсутствие ограничения предпочтительней для бюджета, когда

$$(18) \quad (B'_3 - B_2) (1 - p(2|>S)) > (B'_2 - B_3) p(3|<S),$$

в противном случае предпочтительнее наличие ограничения. Предположим, что  $(B'_3 - B_2) = (B'_2 - B_3) = d$ <sup>1)</sup>. При подстановке оптимальных значений  $p^*(2|>S)$  и  $p^*(3|<S)$  (полученных при решении системы (15), неравенство (18) преобразуется в неравенство

$$(d + c_1 - c_2)^2 - (d + c_1 - c_2)c_2 > (d + c_1 - c_2)c_2 - c_2^2,$$

или  $(d + c_1 - c_2)^2 - 2(d + c_1 - c_2)c_2 + c_2^2 > 0,$

или  $(d + c_1 - 2c_2)^2 > 0,$

при  $(d + c_1 - c_2)^2 > c_2^2$ , или  $d + c_1 - 2c_2 > 0$  и в неравенство

$$(d + c_1 - 2c_2)^2 < 0$$

при  $(d + c_1 - c_2)^2 < c_2^2$ , или  $d + c_1 - 2c_2 < 0$ . Очевидно, что в последнем случае неравенство (18) не выполняется. Следовательно, выигрыш бюджета без ограничений по методу больше выигрыша бюджета при наличии ограничения по методу, если  $d + c_1 - 2c_2 > 0$ . Если же  $d + c_1 - 2c_2 < 0$ , то наличие ограничения предпочтительней как для государства, так и для фирмы. Следует отметить, что предпосылка  $d + c_1 - 2c_2 > 0$  является вполне реалистичной и полностью верной, если штраф за использование «неправильного» метода  $c_1$  достаточен для покрытия издержек государства на расследование  $c_2$  (поскольку, согласно предпосылкам модели,  $d > c_2$ ). Таким образом, если штраф и разница в доходах бюджета от использования вы-

<sup>1)</sup> Данная предпосылка интуитивно вполне допустима, так как вполне реалистично предположить, что различие между этими величинами относительно невелико, так что, им можно пренебречь.

годного и невыгодного методов достаточны для того, чтобы покрыть двойные издержки на проведение расследования, то для бюджета более выгодно отсутствие ограничения на приоритетность методов определения трансфертной цены.

Если же рассмотреть совокупный (общественный) ожидаемый доход в стране 1, то мы получим, что общественный излишек от использования ограничения по приоритетности метода составит

$$1/2 \left[ \Pi'_2 - \Pi_3 - (B'_3 - B_2)(1 - p(2|>S)) + (B'_2 - B_3)p(3|<S) \right]$$

или  $(\text{при } (B'_3 - B_2) = (B'_2 - B_3) = d)$

$$1/2 \left[ (\Pi'_2 - \Pi_3 - d) + d(p(2|>S) + p(3|<S)) \right].$$

Следует отметить, что  $d > \Pi'_2 - \Pi_3$ , поскольку при использовании более выгодного для себя метода фирма уменьшает доход бюджета не только за счет своей чистой прибыли, но и за счет увеличения бюджета страны 2. Однако с учетом того, что в рассматриваемой ситуации в качестве страны 2 выступают офшорные зоны с относительно низкими налогами, величина  $(\Pi'_2 - \Pi_3)$  может вплотную приближаться к  $d$ , так что положительное значение общественного излишка от использования приоритетности метода вполне вероятно. В этом случае *фирма при наличии возможности торга может оплатить государству возможные потери бюджета от использования ограничения приоритетности метода и, следовательно, пролоббировать установление или сохранение последнего.*

Таким образом, существование приоритетности методов приводит к уменьшению выигрышей для налоговых органов по сравнению с отсутствием приоритетности методов. Поэтому для налоговых органов (но не для общества) было бы более выгодно отказаться от приоритетности методов трансфертного ценообразования.

### **Анализ эффективности существования 20-процентного коридора отклонения цен**

Теперь вернемся к существующему в российской практике 20-процентному законному интервалу отклонения трансфертной цены от рыночной цены. В случае экспорта товаров в нормальные страны 20-процентное ограничение отклонения цен не будет играть существенной роли, так как оптимальной стратегией государства будет всегда соглашаться с выбором фирмы. Однако в случае экспорта товаров в офшорные зоны, где фирма заинтересована в уменьшении трансфертной цены, а налоговые органы – в ее увеличении, наличие данного ограничения является крайне нежелательным со стороны налоговых органов. Покажем это с помощью теории игр на основе приведенного выше. При существовании 20-процентного отклонения от уровня рыночной цены у фирмы появляется дополнительный выбор: она может использовать метод 2 или 3 и устанавливать трансфертную цену, рассчитанную на их основе, занижая ее на 20%. В этом случае налоговые органы при расследовании не смогут сменить метод на выгодный им, так как трансфертная цена уже установлена на его основе, но со смещением на

20% вниз. Отдельно рассматривать дерево данной игры не имеет смысла, так как оно будет практически полностью повторять уже рассмотренные нами деревья игр, но лишь с той разницей, что все трансфертные цены будут снижены на 20%, что усугубит результат для бюджета. Следует отметить, что общественный излишек в стране 1 от существования 20-процентного «коридора» для стран с низким уровнем налогообложения отрицателен, поскольку убыток государственного бюджета происходит не только за счет повышения прибыли корпорации, но и за счет увеличения налоговых поступлений в бюджет страны 2.

Можно заключить, что существование 20-процентного законного интервала отклонения трансфертной цены от уровня рыночных цен является, прежде всего, невыгодным налоговым органам в случае экспорта товаров в страны с низким уровнем налогообложения, так как ведет к невозможности оспорить цену, если она установлена на границе дозволенного промежутка. При экспорте товара в страны с нормальным уровнем налогообложения 20-процентный промежуток является неэффективным ограничением, так как его существование никак не влияет на поведение фирм или налоговых органов. Его использование (завышение цены), тем не менее, может быть выгодно как для налоговых органов, так и для компании, однако это может не согласовываться с правилами, принятыми в стране 2.

### Выводы и рекомендации

Таким образом, данная модель показала, что в условиях существующих налоговых ставок для российских налоговых органов наиболее выгодным является принятие тех методов трансфертного ценообразования, которые применяют сами предприятия, основываясь на концепции максимизации прибыли. Более того, в настоящее время налоговая система Российской Федерации сложилась таким образом, когда как государству, так и предприятиям становится выгодным максимизировать трансфертную цену при экспорте своих товаров за границу. Единственным исключением в данном случае являются страны с льготным режимом налогообложения, в частности Андорра, Бермудские острова, Канарские острова и Кайманы. В случае реализации продукции в данные страны векторы интересов налоговых органов и компаний перестают совпадать, и компаниям становится выгодно устанавливать цену на минимальном уровне. Однако оптимальные стратегии от этого не изменяются. Существование приоритетности использования методов трансфертного ценообразования признано неэффективным для налоговых органов. Также модель ставит под сомнение эффективность существования 20-процентного интервала отклонения цен от рыночного уровня.

На основе данных выводов можно предложить следующие рекомендации по совершенствованию режима трансфертных цен.

1. Определить группу стран с низким уровнем налогообложения или «офшорные зоны».
2. Исключить 20-процентное отклонение цен сделки от уровня рыночных цен, по крайней мере, для стран, входящих в группу «офшорных зон».
3. Отменить приоритетность (очередность) применения методов расчета рыночной цены для стран, не входящих в группу «офшорных зон», позволив компаниям назначать трансфертную цену в соответствии с тем методом, который они считают наиболее подходящим в каждом конкретном случае.

По мнению авторов, выполнение данных рекомендаций позволит оптимизировать российский режим трансфертных цен, привести его в большее соответствие с международным режимом трансфертных цен и таким образом добиться снижения возможности двойного налогообложения российских корпораций.

\* \*

\*

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Сеудов А. Контроль над трансфертным ценообразованием и принцип «вытянутой руки» в российском законодательстве // Банковское право. 2002. № 4. С. 2, 16.
3. Anctil R.M., Dutta S. Negotiated Transfer Pricing and Divisional vs. Firm-Wide Performance Evaluation // Accounting Review. 1999. № 74(1). P. 87–104.
4. Avila M., Ronen J. Transfer-Pricing Mechanisms: An Experimental Investigation // International Journal of Industrial Organization. 1999. № 17(5). P. 689–715.
5. Besanko D., Sibley D.S. Delegation and Transfer Pricing in a Principal-Agent Model: Bell Communications Research Incorporated Economics Discussion Paper. 1986. 22 September.
6. Chalos P., Haka S. Transfer Pricing under Bilateral Bargaining // Accounting Review. 1990. № 65(3). P. 624–641.
7. Edlin A.S., Reichelstein S. Specific Investment under Negotiated Transfer Pricing: An Efficiency Result // Accounting Review. 1995. № 70(2). P. 275–291.
8. Ismail B.E. Transfer Pricing under Demand Uncertainty // Review of Business and Economic Research. 1982. № 18(1). P. 1–14.
9. Ronen J. Transfer Pricing Reconsidered // Journal of Public Economics. 1992. № 47(1). P. 125–136.
10. Ronen J. Transfer Pricing-A Synthesis: A Comment // Accounting Review. 1975. № 5(2). P. 351–354.
11. Schjelderup G., Sorgard L. Transfer Pricing as a Strategic Device for Decentralized Multinationals // International Tax and Public Finance. 1997. № 4(3). P. 277–290.
12. Stoughton N.M. A Mechanism Design Approach to Transfer Pricing by the Multinational Firm // European Economic Review. 1994. № 38(1). P. 143–170.
13. Vaysman I. A Model of Negotiated Transfer Pricing // Journal of Accounting and Economics. 1998. № 25(3). P. 349–384.

## Приложение

Таблица 1.

Анализ ставок налогов в странах, с которым у Российской Федерации нет подписанного соглашения об избежании двойного налогообложения (случай В)<sup>1)</sup>, в процентах

№	Страна	$t_2^H$	НДС	Налог с продаж <sup>2)</sup>	$T_2^{div}$	$(1-t_2^H)(1-t_1^{div}-T_2^{div})$	$(1-t_1^H)+t_2^{НДС}$	$\tau_{max}$
1	Австралия	30		10	30	39	86	167
2	Андорра	0	4		0	85	80	0
3	Аргентина	35	21		0	55	97	122
4	Багамы, Бермуды и Кайманы	0	0		0	85	76	0
5	Бразилия	34	25		0	56	101	144
6	Гватемала	31	12		10	52	88	91
7	Гернси и Джерси	20	0		20	52	76	46
8	Гибралтар	35	0		35	33	76	134
9	Гондурас	25		12	0	64	88	47
10	Гонконг	18	0		0	70	76	8
11	Греция	25	18		0	64	94	66
12	Кения	30	18		10	53	94	120
13	Колумбия	35	7	16	7	51	99	174
14	Коста-Рика	30		13	15	49	89	111
15	Латвия	19	18		10	61	94	78
16	Литва	15	18		15	60	94	83
17	Лихтенштейн	15	7		4	69	83	22
18	Мальта	35	15		0	55	91	89
19	Мексика	35	15		0	55	91	89
20	Монако	33	21		0	57	97	111
21	Мэн	20	18		20	52	94	120
22	Нигерия	30	5		10	53	81	60
23	Новая Зеландия	33		13	30	37	89	212
24	Пакистан	35		15	15	46	91	149
25	Панама	30	5		20	46	81	88
26	Перу	27	18		4	59	94	85
27	Саудовская Аравия	30	0		0	60	76	28
28	Сингапур	22		5	0	66	81	24
29	Тайвань	25	5		20	49	81	74
30	Тайланд	30	10		10	53	86	79
31	Уругвай	35	23		35	33	99	700
32	Чили	17	18		22	52	94	122
33	Эквадор	25	12		0	64	88	47
34	Эстония	0	18		26	59	94	85

<sup>1)</sup> Источник данных: на основе справочной системы «Гарант» и www.deloitte.com

<sup>2)</sup> Поскольку налог с продаж оказывает то же влияние, что и НДС в формуле (5), он был использован для расчета величины  $t_2^{НДС}$  в случае, когда страна использует его вместо НДС.

Таблица 2.

**Анализ ставок налогов в странах, с которым у Российской Федерации подписано соглашение об избежании двойного налогообложения (случай А)<sup>1</sup>, в процентах**

№	Страна	Дата подписания соглашения	$t_2^H$	НДС	Налог с продаж <sup>2</sup>	$(1-t_2^H)(1-t_1^{div})$	$(1-t_1^H) + t_2^{HДС}$	$\tau_{max}$
1	Албания	01/01/1998	25	20		64	96	74
2	Австрия	01/01/2003	34		20	56	96	111
3	Азербайджанская Республика	01/01/1999	27	18		62	94	73
4	Армения	01/01/1999	20	20		68	96	58
5	Беларусь	01/01/1999	25	20		64	96	74
6	Бельгия	01/01/2001	34		21	56	97	116
7	Болгария	01/01/1996	20	20		68	96	57
8	Великобритания	01/01/1999	30	18		60	94	81
9	Венгрия	01/01/1998	18	25		70	101	70
10	Вьетнам	01/01/1997	32	10		58	86	59
11	Дания	01/01/1998	30	25		60	101	120
12	Египет	01/01/2001	42	30		49	106	294
13	Израиль	01/01/2001	36	18		54	94	109
14	Индия	01/01/1999	36	13		55	89	81
15	Индонезия	01/01/2003	30	10		60	86	54
16	Иран	01/01/2003	30	0		60	76	28
17	Ирландия	01/01/1996	13	21		74	97	42
18	Испания	01/01/1999	37	16		54	92	102
19	Италия	01/01/1999	34	20		56	96	111
20	Казахстан	01/01/1998	30	16		60	92	75
21	Канада	01/01/1998	41		7	50	83	76
22	Катар	01/01/2001	35	0		55	76	38
23	Кипр	01/01/2000	10	15		77	91	24
24	Киргизия	01/01/2001	10	20		77	96	35
25	Китай	01/01/1998	33	17		57	93	90
26	КНДР	01/01/2001	30	15		60	91	71
27	Корея Республика	01/01/1996	30	10		60	86	53
28	Ливан	01/01/2001	15	10		72	86	22
29	Люксембург	01/01/1998	30	15		59	91	72
30	Македония	01/01/2001	15	18		72	94	40
31	Малайзия	01/01/1989	28		10	61	86	48
32	Мали	01/01/2000	40	15		51	91	111
33	Марокко	01/01/2000	44	20		48	96	175
34	Молдова	01/01/1998	25	20		64	96	74
35	Монголия	01/01/1998	40	13		51	89	100
36	Намибия	01/01/2001	35	15		55	91	89
37	Нидерланды	01/01/1999	35	19		56	95	107

Продолжение таблицы

№	Страна	Дата подписания соглашения	$t_2''$	НДС	Налог с продаж <sup>2)</sup>	$(1-t_2'')(1-t_1^{div})$	$(1-t_1'')+t_2^{НДС}$	$\tau_{max}$
38	Норвегия	01/01/2003	28	24		61	100	104
39	Польша	01/01/1994	27	22		62	98	90
40	Португалия	01/01/2003	33	19		57	95	100
41	Румыния	01/01/1996	25	19		64	95	70
42	Словакия	01/01/1998	25	20		64	96	74
43	Словения	01/01/1998	25	20		64	96	74
44	США	01/02/1995	35			55	76	38
45	Турция	01/01/2000	33	18		57	94	95
46	Туркменистан	01/01/2000	25	20		64	96	74
47	Узбекистан	01/01/1996	35	20		55	96	116
48	Украина	01/01/2000	30	20		60	96	92
49	Филиппины	01/01/1998	32	10		58	86	59
50	Финляндия	01/01/2003	29	22		60	98	98
51	Франция	01/01/2000	35	20		55	96	115
52	Германия	01/01/1997	40	16		51	92	117
53	Швейцария	01/01/1998	25	8		64	84	35
54	Швеция	01/01/1996	28	25		61	101	110
55	Шри-Ланка	01/01/2003	30	20		60	96	92
56	Хорватия	01/01/1998	20	22		68	98	65
57	Чехия	01/01/1998	31	22		59	98	107
58	ЮАР	01/01/2000	30	14		60	90	67
59	Югославия	01/01/1998	20	20		68	96	58
60	Япония	01/01/1987	41		5	50	81	68

<sup>1)</sup> Источник данных: на основе справочной системы «Гарант» и www.deloitte.com

<sup>2)</sup> Поскольку налог с продаж оказывает то же влияние, что и НДС в формуле (5), он был использован для расчета величины  $t_2^{НДС}$  в случае, когда страна использует его вместо НДС.