

Научно-исследовательский журнал «Modern Economy Success»
<https://mes-journal.ru>

2025, № 2 / 2025, Iss. 2 <https://mes-journal.ru/archives/category/publications>

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности: 5.2.4. Финансы (экономические науки)

УДК 137.425



¹ Новская Н.С.,
¹ ООО Эланко Рус.

Оптимизация трансферного ценообразования в условиях международных санкций и валютных ограничений

Аннотация: востребованным инструментом оптимизации стратегии формирования цен для транснациональных корпораций в условиях системных изменений, связанных с международными санкциями и валютными ограничениями, выступает трансферное ценообразование. Актуальность исследования данной проблемы обусловлена значительным потенциалом снижения рисков, связанных с санкциями, за счет использования адаптивных моделей трансферного ценообразования.

Методы: в качестве методов в представленном исследовании используются логический анализ, системный подход, индукция и дедукция, формализация, моделирование, обобщение.

Результаты (Findings): систематизированы основы трансферного ценообразования, охарактеризовано влияние международных санкций и валютных ограничений на трансферное ценообразование, предложены методологические подходы по оптимизации ценовых стратегий в условиях санкционного давления, разработана концепция устойчивого трансферного ценообразования для разного типа компаний.

Выводы: В условиях международных санкций и валютных ограничений оптимизация трансферного ценообразования способно существенно улучшить устойчивость бизнеса вне зависимости от его масштабов и специфики.

Ключевые слова: развитие экономики, финансы, оптимизация трансферного ценообразования, условия санкций, торговые ограничения, концепция устойчивого трансферного ценообразования

Для цитирования: Новская Н.С. Оптимизация трансферного ценообразования в условиях международных санкций и валютных ограничений // Modern Economy Success. 2025. № 2. С. 280 – 287.

Поступила в редакцию: 5 декабря 2024 г.; Approved after reviewing: 3 февраля, 2025; Принята к публикации: 11 марта 2025 г.

¹ Novskaya N.S.,
¹ Elanko Rus LLC

Optimization of transfer pricing in the context of international sanctions and currency restrictions

Abstract: transfer pricing is a popular tool for optimizing pricing strategies for transnational corporations in the context of systemic changes associated with international sanctions and currency restrictions. The relevance of the study of this problem is due to the significant potential for reducing the risks associated with sanctions through the use of adaptive models of transfer pricing.

Methods: the methods used in the presented study are logical analysis, systems approach, induction and deduction, formalization, modeling, generalization.

Findings: the basics of transfer pricing are systematized, the impact of international sanctions and currency restrictions on transfer pricing is characterized, methodological approaches to optimizing pricing strategies in the context of sanctions pressure are proposed, the concept of sustainable transfer pricing for different types of companies is developed.

Conclusions: In the context of international sanctions and currency restrictions, optimization of transfer pricing can significantly improve the sustainability of a business, regardless of its scale and specifics.

Keywords: economic development, finance, optimization of transfer pricing, sanctions conditions, trade restrictions, concept of sustainable transfer pricing

For citation: Novskaya N.S. Optimization of transfer pricing in the context of international sanctions and currency restrictions. Modern Economy Success. 2025. 2. P. 280 – 287.

The article was submitted: December 5, 2024; Approved after reviewing: February 3, 2025; Approved after re-reviewing: March 11, 2025

Введение

Трансферное ценообразование представляет собой механизм установления цен на товары, работы и услуги, передаваемые между взаимозависимыми лицами внутри в рамках одной группы компаний. К основным задачам данного инструмента внутрикорпоративного управления относятся более эффективное перераспределение доходов и снижение налоговой нагрузки [9, с. 63].

Отличительной особенностью трансферного ценообразования является то, что цены на такие сделки могут отличаться от рыночных, поскольку они формируются не на основе конкурентных механизмов, а в соответствии с внутренними стратегиями компаний. Именно данное свойство делает трансферные цены объектом внимания со стороны налоговых органов, поскольку может иметь место искусственное занижение налогооблагаемой базы за счет перераспределения прибыли в юрисдикции с более благоприятным налоговым режимом [1, с. 86].

Объект исследования: процессы трансферного ценообразования в международных компаниях.

Цель исследования: разработка теоретико-методологических подходов по оптимизации трансферного ценообразования с учетом санкционного давления и ограничений в сфере валютного регулирования.

В международной практике основой регулирования трансферного ценообразования является принцип «вытянутой руки», разработанный ОЭСР. Данный принцип требует, чтобы трансферные цены соответствовали уровню, который был бы установлен между независимыми контрагентами в сопоставимых рыночных условиях [10]. Сама идея принципа направлена на предотвращение налоговых злоупотреблений в части обеспечения справедливого распределения налоговых обязательств между странами.

Регулирование трансферного ценообразования осуществляется на уровне международного и национального законодательства. В большинстве стран действуют специальные нормы, направленные на контроль за внутригрупповыми сделками.

Компании обязаны обосновывать применяемые трансферные цены и предоставлять налоговым органам соответствующую документацию. Нарушение этих норм может привести к доначислению налогов, штрафам или иным санкциям.

Материалы и методы исследований

Основные методы формирования трансферных цен на территории Российской Федерации установлены в гл. 14.3 Налогового кодекса [9]:

1. Метод сопоставимых рыночных цен. Основан на сравнении трансферной цены с ценой, применяемой в сделках между независимыми компаниями в аналогичных условиях. Он считается наиболее точным и приоритетным с точки зрения налоговых органов, но его применение ограничено наличием надежных данных о рыночных ценах.

2. Метод цены последующей реализации. Метод предполагает определение трансферной цены исходя из цены, по которой товар перепродается независимому покупателю. Из этой цены вычитается валовая рентабельность дистрибутора, соответствующая рыночному уровню. Данный метод способен обеспечить значительный эффект компаниям, занимающимся дистрибуцией, однако при существенных различиях в рыночных условиях он слабо применим.

3. Метод «затраты плюс». Базовая идея метода – определение трансферной цены путем прибавления к себестоимости продукции (услуг) рыночной нормы рентабельности. Он широко используется в случаях, когда связанная компания выполняет производственные функции для группы, но требует обоснования уровня надбавки.

4. Метод сопоставимой прибыли. Предполагает анализ рентабельности взаимозависимой сделки в сравнении с аналогичными рыночными сделками и применяется при отсутствии данных о сопоставимых рыночных ценах. Метод характеризуется наибольшей универсальностью, однако требует относительно трудоемкого анализа финансовых показателей.

5. Метод распределения прибыли между связанными компаниями на основе экономического

вклада каждой из сторон – используется в случаях, когда стороны сделки вносят значительный вклад в создание добавленной стоимости (например, в сфере высоких технологий или совместных разработок).

В рамках представленных (стандартных) методов, компании могут применять их комбинирование, с учетом специфики бизнес-моделей и влияния внешней экономической среды.

В условиях санкционного давления и валютных ограничений роль эффективного управления трансфертными ценами возрастает в контексте оптимизации организации каналов международной торговли и финансовых потоков.

Санкционная политика – это совокупность экономических, финансовых, торговых и иных ограничительных мер, принимаемых государствами или международными организациями в отношении отдельных стран, компаний или физических лиц. Основная цель санкций – оказывать давление на субъекты экономической деятельности с целью изменения их политики, ограничить доступ к международным финансовым рынкам и технологиям с перспективой минимизации экономического потенциала санкционируемых субъектов [5, с. 93]. Санкции могут быть унилатеральными (введенными одной страной), многосторонними (принятыми группой государств) или глобальными (поддержанными международными организациями – ООН или ЕС и др.).

Основные виды санкций:

- финансовые санкции (заморозка активов, ограничение доступа к банковской системе, запрет на привлечение инвестиций);
- торговые санкции (запрет на экспорт или им-

порт определенных товаров и технологий);

- персональные санкции (ограничения в отношении физических лиц и их активов);

- секторальные санкции (ограничения в отношении отдельных отраслей экономики, например, энергетика, обороны, финансы и т.д.).

Валютные ограничения представляют собой систему законодательных мер, регулирующих движение иностранной валюты и трансграничные финансовые операции. Подобные меры инициируются государствами в целях контроля за оттоком капитала, стабилизации валютного курса, предотвращения финансовых кризисов и защиты национальной экономики от внешних шоков.

Важно отметить, что в условиях международных санкций валютные ограничения часто становятся инструментом экономической политики, направленным на минимизацию негативных последствий финансовой изоляции. Они могут проявляться в различных формах – контроль за движением капитала (ограничения на перевод валюты за границу, лимиты на покупку иностранной валюты, запрет на переводы средств в определенные юрисдикции, ужесточение правил регистрации трансграничных сделок и капитальных операций); ограничения на валютные операции внутри страны; квотирование или регулирование валютных сделок между резидентами; фиксирование валютного курса; использование двойного обменного курса (официальный и рыночный); ограничения на импорт и экспорт валюты [2, с. 256].

Результаты и обсуждения

Влияние санкционного давления и валютных ограничений на управление трансфертным ценообразованием показано на рис. 1.

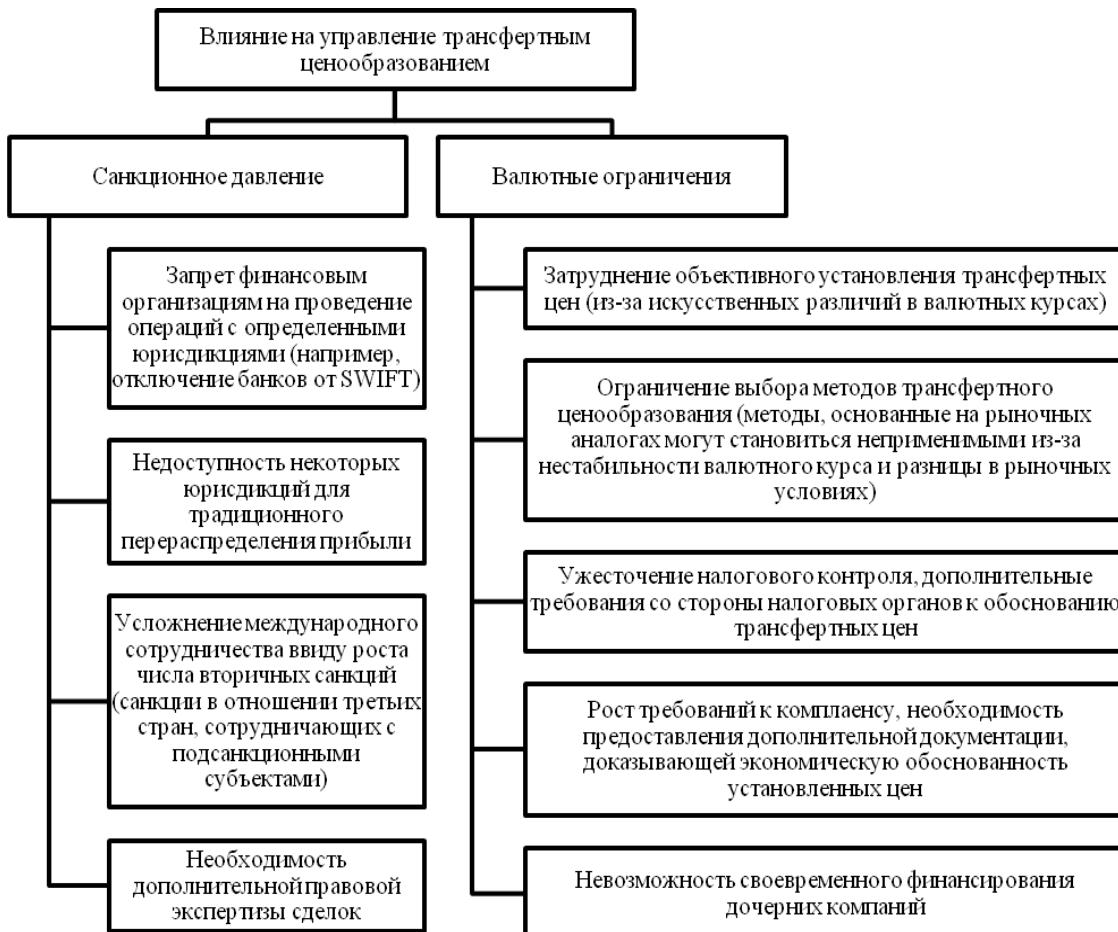


Рис. 1. Влияние санкционного давления и валютных ограничений на управление трансфертым ценообразованием.

Fig. 1. The impact of sanctions pressure and currency restrictions on transfer pricing management.

Оптимизация трансфертного ценообразования под санкционным давлением и валютными ограничениями предполагает формирование специальных адаптивных стратегий, направленных на сни-

жение финансовых рисков для бизнеса. Адаптация трансфертного ценообразования в условиях санкций видится в комплексе основополагающих принципов, представленных в табл. 1. [7, с. 31].

Оптимизация трансфертного ценообразования в условиях санкций и валютных ограничений.

Таблица 1

Optimization of transfer pricing in the context of sanctions and currency restrictions.

Table 1

Наименование принципа	Потенциальные векторы оптимизации	Краткая характеристика
Гибкость трансфертного ценообразования	Периодическая (более частая) корректировка цен	Пересмотр трансфертных цен с учетом изменений валютного курса (особенно в условиях множественных обменных курсов), санкционных рисков и возможных изменений налогового законодательства
	Применение различных моделей ценообразования в зависимости от юрисдикции	Региональная дифференциация методов трансфертного ценообразования: - метод затрат плюс – для стран с жестким валютным контролем и нестабильными рынками; - метод распределения прибыли – когда необходимо учитывать влияние санкций на всю цепочку создания стоимости; - метод сопоставимых рыночных цен – в юрисдикциях, где доступны требуемые рыночные данные.

Продолжение таблицы 1
Continuation of Table 1

Диверсификация валютных рисков	Переход на расчеты в альтернативных валютах	Осуществление расчетов в национальных валютах, использование нескольких валют в трансфертном ценообразовании.
	Хеджирование валютных рисков	Использование форвардов, опционов и прочих финансовых инструментов с целью защиты от резких колебаний курсов. Также, в контексте минимизации потери при конвертации актуально внедрение многовалютных счетов.
	Взаимозачет и клиринговые схемы	Актуально при необходимости невозможности осуществления традиционных банковских переводов
Оптимизация налоговой нагрузки в условиях санкций	Учет изменений в налоговом законодательстве	Использование трансфертного ценообразования для перераспределения прибыли в юрисдикции с более благоприятными условиями налогообложения
	Оптимизация структуры трансфертных цен с учетом санкционных рисков	Использование гибридных моделей (сочетание традиционных методов трансфертного ценообразования с учетом валютных и санкционных факторов). Корректировка цепочек поставок. Обновление трансфертной документации в соответствии с изменениями законодательства.
	Учет репутационных и комплаенс-рисков	Усиление контроля за соблюдением требований международного комплаенса (AML, KYC) при осуществлении трансграничных операций.
Перестройка внутрикорпоративных финансовых потоков	Оптимизация структуры владения активами	Пересмотр холдинговых структур, перемещение ключевых активов в юрисдикции с меньшими санкционными рисками, использование новых финансовых инструментов и юрисдикций с целью защиты капитала и распределения прибыли.
	Создание резервных финансовых потоков	Введение многоуровневого подхода к распределению прибыли между подразделениями. Разработка альтернативных финансовых механизмов финансирования дочерних компаний (например, долговых инструментов, привлечения инвесторов из дружественных стран).
Использование цифровых технологий и инновационных решений	Применение блокчейн-технологий	Внедрение блокчейна, криптовалют и смарт-контрактов при осуществлении международных расчетов.
	Внедрение автоматизированных систем мониторинга трансфертных цен	Использование цифровых решений по автоматическому контролю за соответствием трансфертных цен требованиям законодательства, а также больших данных на этапе прогнозирования валютных и санкционных рисков.

Далее на основе представленной таблицы предлагаются три авторские концепции устойчивого трансфертного ценообразования для разных типов компаний [3, с. 204].

1. Концепция «Гибкость и распределение рисков». Организация – крупная международная производственная корпорация, специализирующаяся на производстве промышленного оборудования с дочерними структурами в разных странах. Базовые принципы концепции: гибкость трансфертного ценообразования, диверсификация расчетных механизмов, централизация финансовых потоков, использование цифровых решений.

2. Концепция «Минимизация валютных рисков» на примере субъекта среднего бизнеса – экс-

портера сырьевых товаров. Базовые принципы концепции: оптимизация валютных операций, коррекция трансфертных цен с учетом валютных ограничений, перестройка экспортных маршрутов, юридическая защита и комплаенс.

3. Концепция «Локальная оптимизация» для малого бизнеса, работающего на международном рынке. Базовые принципы концепции: использование локальных платежных систем, оптимизация структуры доходов, гибридное трансфертное ценообразование, минимизация налоговых рисков.

Потенциальная применимость векторов оптимизации трансфертного ценообразования для разных типов компаний показана в табл. 2.

Потенциальная применимость векторов оптимизации трансферного ценообразования для разных типов компаний.

Table 2

Potential applicability of transfer pricing optimization vectors for different types of companies.

Векторы оптимизации	Применимость вектора		
	Крупная международная производственная корпорация, производство промышленного оборудования, наличие дочерних структур в разных странах	Субъект среднего бизнеса, экспорт сырьевых товаров	Субъект малого бизнеса, работа на международном рынке
Периодическая (более частая) корректировка цен	Высокая	Выше среднего	Средняя
Применение различных моделей ценообразования в зависимости от юрисдикции	Высокая	Средняя	Выше среднего
Переход на расчеты в альтернативных валютах	Высокая	Высокая	Выше среднего
Хеджирование валютных рисков	Высокая	Высокая	Средняя
Взаимозачет и клиринговые схемы	Средняя	Выше среднего	Выше среднего
Учет изменений в налоговом законодательстве	Высокая	Выше среднего	Выше среднего
Оптимизация структуры трансферных цен с учетом санкционных рисков	Высокая	Выше среднего	Средняя
Учет репутационных и комплаенс-рисков	Выше среднего	Средняя	Высокая
Оптимизация структуры владения активами	Высокая	Средняя	Ниже среднего
Создание резервных финансовых потоков	Высокая	Высокая	Выше среднего
Применение блокчейн-технологий	Средняя	Низкая	Высокая
Внедрение автоматизированных систем мониторинга трансферных цен	Высокая	Средняя	Средняя

Выводы

Приведенная система оценок потенциальной применимости векторов адаптации трансферного ценообразования для разных типов компаний обусловлена особенностями масштабов деятельности организаций, степенью их вовлеченности в международные операции, уровнем подверженности валютным и санкционным рискам доступностью финансовых и технологических инструментов управления трансферным ценообразованием.

Так, крупные корпорации, работающие в разных странах, чаще сталкиваются с санкционными рисками. Для них рекомендуется регулярно корректировать трансферные цены, учитывать изменения в области фискальной политики, применять различные модели ценообразования в зависимости от юрисдикции. Также крупным корпорациям подходит использование механизмов хеджирования валютных рисков, диверсификации расчетов через альтернативные валюты, создание резервных финансовых потоков и перераспределения активов между подразделениями [8, с. 61].

Касательно автоматизированных систем мони-

торинга трансферного ценообразования, можно выделить продукт 1С: Управление холдингом. Данная система интегрируется с учетными и финансовыми решениями на базе 1С и позволяет осуществлять контроль за трансферными ценами в соответствии с требованиями российского налогового законодательства. Функционал включает анализ финансовых потоков между связанными лицами, автоматическую проверку соответствия цен принципу «вытянутой руки» и формирование отчетности для ФНС. Система также позволяет учитывать макроэкономические изменения, корректировать ценообразование в зависимости от колебаний валютных курсов (важно с точки зрения адаптации к санкционным ограничениям). Отдельно стоит выделить потенциал автоматизированного мониторинга внутригрупповых расчетов, управления финансовыми потоками и анализа рисков, связанных с изменениями валютного регулирования. 1С: Управление холдингом имеет настраиваемые механизмы отчетности, которые позволяют прогнозировать влияние трансферных цен на финансовые показатели компании. В усло-

виях санкционного давления система может быть адаптирована для работы с альтернативными валютами и клиринговыми расчетами.

Средние компании, ориентированные на экспорт, находятся в зоне повышенной зависимости от валютных колебаний и изменений внешнеэкономической политики. В контексте адаптации трансфертного ценообразования для таких компаний характерно использование расчетов в альтернативных валютах, внедрение механизмов клиринговых схем и взаимозачетов, хеджирование валютные риски (с целью стабилизации финансовых потоков). Положительный эффект может дать адаптация трансфертного ценообразования с учетом изменений налогового регулирования. При этом, возможности по структурированию активов и автоматизации процессов более ограничены по сравнению с крупными корпорациями [6, с. 144].

Малые предприятия чаще всего не имеют разветвленной финансовой структуры, однако также вынуждены адаптироваться к санкционным ограничениям. Основные рекомендации в данном слу-

чае – ставка на альтернативные платежные системы, цифровые технологии и криптовалюты (данные меры должны помочь обойти сложности в международных расчетах), использование гибких методов трансфертного ценообразования и учет изменений в валютных курсах и налоговом регулировании.

Таким образом, можно сделать вывод, что в условиях международных санкций и валютных ограничений оптимизация трансфертного ценообразования способно существенно улучшить устойчивость бизнеса вне зависимости от его масштабов и специфики. В целом, эффективная стратегия трансфертного ценообразования должна быть в достаточной степени гибкой и динамически адаптируемой. Важен учет макроэкономических, налоговых и санкционных факторов, применение адаптивных моделей ценообразования, использование альтернативных расчетных механизмов, автоматизированных систем мониторинга и технологий хеджирования валютных колебаний.

Список источников

1. Кузнецова Я.А. Трансфертное ценообразование // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2011. № 1 (1). С. 85 – 88.
2. Куприянов А.С. Соглашение о ценообразовании как инструмент контроля за трансфертными ценами // Юридическая наука. 2023. № 5. С. 254 – 258.
3. Лагкуева И.В. Трансфертное ценообразование и налоги: международная практика контроля за трансфертным ценообразованием // Вопросы российского и международного права. 2024. Т. 14. № 1-1. С. 199 – 208.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.11.2024, с изм. от 21.01.2025) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.02.2025). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/467d74040581dbdb0b58ef42143b0db5e955ea2f. (дата обращения: 07.10.2024)
5. Тарануха Ю.В. Санкционная политика в условиях глобализации экономики // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2024. № 3. С. 92 – 102.
6. Халиков М.А., Гуревич М.П., Межевикина Д.Д. Моделирование ставки трансфертного ценообразования на общефирменные ресурсы в задачах многоуровневой оптимизации // Modern Economy Success. 2024. № 1. С. 142 – 146.
7. Чукарин Д.К. Рента на местоположении в трансфертном ценообразовании // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. Т. 4. № 11 (140). С. 27 – 35.
8. Югина А.А. Подход к отчетности по трансфертному ценообразованию в странах СНГ // Налоги и налогообложение. 2022. № 1. С. 57 – 64.
9. Юнда А.А. Трансфертное ценообразование // Бизнес-образование в экономике знаний. 2022. № 2 (22). С. 62 – 64.
10. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (дата обращения: 07.10.2024)

References

1. Kuznetsova Ya.A. Transfer pricing. New University. Series "Economics and Law". 2011. No. 1 (1). P. 85 - 88.
2. Kupriyanov A.S. Pricing agreement as a tool for controlling transfer prices. Legal science. 2023. No. 5. P. 254 - 258.

3. Lagkueva I.V. Transfer pricing and taxes: international practice of control over transfer pricing. Issues of Russian and international law. 2024. Vol. 14. No. 1-1. P. 199 – 208.
4. Tax Code of the Russian Federation (part one) of July 31, 1998 N 146-FZ (as amended on November 29, 2024, as amended on January 21, 2025) (as amended and supplemented, entered into force on February 5, 2025). URL:
https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/467d74040581dbdb0b58ef42143b0db5e955ea2f.
(date of access: October 7, 2024)
5. Taranukha Yu.V. Sanctions policy in the context of economic globalization. Bulletin of Omsk State University. Series: Economy. 2024. No. 3. P. 92 – 102.
6. Khalikov M.A., Gurevich M.P., Mezhevikina D.D. Modeling the transfer pricing rate for common company resources in multi-level optimization problems. Modern Economy Success. 2024. No. 1. P. 142 – 146.
7. Chukarin D.K. Location rent in transfer pricing. Economy and Management: Problems, Solutions. 2023. Vol. 4. No. 11 (140). P. 27 – 35.
8. Yugina A.A. Approach to transfer pricing reporting in the CIS countries. Taxes and taxation. 2022. No. 1. P. 57 – 64.
9. Yunda A.A. Transfer pricing. Business education in the knowledge economy. 2022. No. 2 (22). P. 62 – 64.
10. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. URL:
https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html (date accessed: 07.10.2024)

Информация об авторе

Новская Н.С., финансовый директор ООО Эланко Рус., Natalianovskais@gmail.com

© Новская Н.С., 2025