

УДК 334.758.4.

*Далгатова Алипат Омаровна
Студентка 4-го курса ЭФ
Научный руководитель: профессор Бабаева З.Ш.
ФГБОУ ВПО Дагестанский Государственный Университет
Россия, Махачкала
Dalgatova-1993@mail.ru*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ХОЛДИНГА.

Одной из важных задач, стоящей перед холдингами является обеспечение всех ее элементов необходимыми для их деятельности денежными средствами, то есть финансирование.

Вторая проблема для руководства заключается в обеспечении возможности рациональной организации финансовых потоков в холдинге, а именно управленческую и налоговую оптимизации.

В настоящей статье рассмотрены различные каналы финансирования в рамках холдингов, их преимущества, недостатки и ограничения.

Прежде всего необходимо определить понятие «холдинг». В России не существует единого определения, но в литературе часто встречается следующее: холдинг – это вертикально интегрированное объединение юридических лиц, связанных между собой экономическими отношениями. Холдинговая компания состоит из управляющей компании и дочерних компаний. Управленческая компания выполняет управленческие и производственные функции. Дочерним же признаётся хозяйственное общество, действия которого определяются другим хозяйственным обществом в силу заключённого между ними договора или иным образом.

Деятельность холдингов в России регулируется статьями Гражданского и Налогового кодексов, а именно:

1. ст. 105 ГК РФ: основное и дочернее общества являются вполне самостоятельными юридическими лицами, каждое со своими активами, обязательствами и т.п.;

2. ст. 88, ст. 98 ГК РФ: общество с единственным участником не может быть участником другого общества;

3. ст. 575 ГК РФ: дарение в отношениях между коммерческими организациями запрещено;

4. ст. 146 НК РФ: безвозмездная передача имущества подлежит обложению НДС;

5. ст. 162 НК РФ: НДС при оказании финансовой помощи не возникает, но только если она не является скрытой "добавкой к цене" при реализации товаров (работ, услуг);

6. ст. 251 НК РФ: если одна российская организация владеет более чем 50% капитала другой российской организации безвозмездная передача имущества или денег между ними (в обе стороны) осуществляется без возникновения налога на прибыль.

из вышеперечисленных положений закона вытекают ограничения в применении тех или иных механизмов финансирования. К наиболее распространенным каналам финансирования относят:

- Вклад в капитал дочернего общества. Имеет место при учреждении дочерней организации или увеличении ее капитала. Налогообложения при этом не возникает. Недостаток метода в том, что финансирование осуществляется лишь в одном направлении - от материнской компании к дочерней.

- Займы в рамках холдинга. Возможен между любыми организациями холдинга. Сумма займа налогом не облагается, но получаемые проценты облагаются налогом на прибыль.

- Безвозмездная передача денежных средств. Осуществляется только между организациями, связанными владением более 50% капитала одна в другой. Условия передачи должны свидетельствовать, что это не дарение, а именно финансирование. При выполнении указанных условий передача средств не облагается ни НДС, ни налогом на прибыль.

Такое движение финансовых ресурсов осуществляется лишь в одном направлении: от общества к акционеру (участнику). Во многих развитых

странах, полученные юридическим лицом дивиденды, освобождаются от налогообложения, тогда как в России облагаются, что ведет к двойному налогообложению коммерческого дохода: один раз в составе прибыли дочерней компании, второй раз - материнской. Для смягчения последствий такого двойного налогообложения, получаемые дивиденды облагаются налогом на прибыль по пониженной ставке 9% (п. 3 ст. 284 НК РФ).

Между организациями холдинга могут осуществляться сделки по «внутренним» ценам, которые называются трансфертным ценообразованием.

Именно такие сделки являются наиболее мощным и универсальным методом перераспределения средств между элементами холдинга. Однако методом трансфертного ценообразования необходимо пользоваться с крайней осторожностью. Налоговым кодексом России (ст. 40) предусмотрены серьезные ограничения на такие сделки.

Если дело дошло до проверки правильности цен, налоговый орган вправе доначислить налогоплательщику налог и пеню, исходя не из "внутренних" цен сделок, а из полноценной рыночной цены.

Рассматриваемая статья кодекса направлена на борьбу с уменьшением выплачиваемого налога. Трансфертное ценообразование здесь рассматривается как механизм финансирования в рамках холдинга.

Если все организации холдинга облагаются налогом по одной ставке, то никакой налоговой экономии не возникает. Но если "центры дохода" облагаются налогом по иной, более низкой ставке, в этом случае трансфертное ценообразование становится мощным методом налоговой оптимизации.

В недавнем прошлом, до принятия гл. 25 Налогового кодекса, эта схема уменьшения налога была широко распространена, в частности, среди нефтедобывающих компаний.

Другой аспект сделок трансфертного ценообразования касается миноритарных акционеров. Если у дочерних организаций холдинга имеются независимые миноритарии их интересы очевидным образом ущемляются при реализации продукции организации по ценам ниже рыночных.

Статьи 20 и 40 Налогового кодекса РФ были изменены Минфином и внесены в правительство. В случае принятия, новая редакция ст. 40 сделает практически невозможным трансфертное ценообразование в рамках российских холдингов. Продукцию на склад можно будет отпускать только по рыночным ценам, исключая «внутренние».

Многие российские холдинги большую часть своего бизнеса ведут за рубежом, где располагаются их поставщики или покупатели. У некоторых имеются иностранные владельцы. В общем каналы финансирования при этом остаются теми же, что и в чисто российском холдинге. Но все же к ним применяется дополнительное условие - безналоговая безвозмездная передача средств из РФ зарубежной материнской компании (в отличие от российской) невозможна.

Налоговые ограничения РФ на сделки трансфертного ценообразования в полной мере относятся и к сделкам с зарубежными подразделениями холдинга.

Зарубежные организации холдинга подлежат налогообложению по законам своей страны (стран), то есть могут действовать дополнительные ограничения на трансфертное ценообразование и т.д.

Основой финансового благосостояния любого холдинга являются средства, получаемые от покупателей его продукции. Средства поступают на счета торговой организации холдинга.

Российские торговые организации перечисляют прибыль в российскую холдинговую компанию, зарубежные - в зарубежную холдинговую компанию.

Наконец, финальной частью всей деятельности холдинга становится распределение прибыли головной холдинговой компанией в виде дивидендов своим акционерам.

Российское законодательство, а также законодательство зарубежных стран налагает определенные ограничения на свободное движение финансовых ресурсов в рамках холдингов. Суть таких ограничений состоит в том, чтобы исключить неблагоприятные налоговые последствия, которые могут возникнуть в результате перераспределения ресурсов.

Литература:

1. Бабаева З.Ш. Учетная политика организации в соответствии с новым Федеральным законом «О бухгалтерском учете»././Международный бухгалтерский учет. 2012. № 42. С. 58-62.
2. Ибрагимова А.Х. Изменения в законодательстве о бухгалтерском учете...// Актуальные вопросы современной экономики. 2014. № 1. С 58-61
3. Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело. учебное пособие / [авт. коллектив: Шахбанов Р. Б. и др.] ; под ред. Р. Б. Шахбанова. Москва, 2010.