

Гельнер І. Б.,

аспірантка кафедри економічної теорії

Київського національного

торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМІВ ТРАНСФЕРНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ У ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

Однією з визначальних особливостей сучасного етапу розвитку світового господарства є перетворення транснаціональних корпорацій (ТНК) на провідних суб'єктів міжнародних економічних і фінансових відносин. Незважаючи на посилення процесів глобалізації, гострою проблемою для ТНК є недосконалість ринків. У результаті впровадження урядами-реципієнтами обмежень щодо діяльності ТНК створюються передумови для застосування корпораціями трансферних механізмів, які дають змогу перерозподіляти фінансові активи, уникати сплати податків і митних зборів та обходити валютний контроль. За таких умов фінансова система ТНК удосконалюється, стає надзвичайно гнучкою.

Трансферні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту ТНК. Значення механізму трансферного ціноутворення зумовлено, зокрема, дуже високими обсягами внутрішньофірмової торгівлі, які спостерігаються сьогодні. Так, майже 40 % імпорту та експорту США становлять транзакції між американськими корпораціями та їхніми закордонними філіями чи материнськими компаніями. Близько 80 % двосторонньої торгівлі між США та Японією припадає на торгівлю між материнськими компаніями та філіями ТНК. Аналогічний показник торгівлі між Європейським Союзом (ЄС) та США становить 40 %, а між ЄС та Японією – близько 55 %¹.

Трансферне ціноутворення стало предметом наукових досліджень досить давно. Одна з перших робіт на цю тему була опублікована ще в 1908 р. Е. Шмаленбахом. Серед інших зарубіжних науковців – дослідників трансферного ціноутворення слід відзначити С. Лолла, Л. Нікельса, Д. Хіршляйфера, Т. Хорста, К. Еммануеля, Д. Лессарда, Д. Рутенберга, М. Аллеса, С. Датара, М. Онсі, У. Абдалла, Р. Екклеса, П., Д. Гоша, С. Кассісі, М. Меафді, С. Борковські, Р. Файншрайбера, П. Баклі, Р. Тенга, Д. Х'юджеса, Л. Іден, М. Кулз, С. Плассхаерта та ін.

Проблематикою фінансової системи ТНК і трансферного ціноутворення займалися такі вітчизняні вчені, як Н. В. Гришко, П. В. Дзюба, Р. О. Заблоцька, Л. Л. Кістерський, О. І. Мусієнко, О. В. Плотніков, А. М. Поручник, О. І. Рогач, О. І. Шнирков, С. О. Якубовський, Л. В. Руденко та ін. Проте проблема трансферного ціноутворення залишається недостатньо висвітленою. Зокрема, на сьогодні потребують повнішого розкриття питання стосовно механізму маніпулювання трансферними цінами, а саме причини діяльності ТНК в цьому напрямку, та її вплив на стан конкурентного середовища на ринку.

¹ Shapiro A. C. Foundations of Multinational Financial Management. – 5th ed. – N.Y.: John Wiley & Sons, 2005. – P. 548.

Метою цієї статті є дослідження особливостей механізмів трансферного ціноутворення в транснаціональних корпораціях та аналіз основних чинників, які спонукають ТНК маніпулювати трансферними цінами.

Одним з найважливіших завдань фінансової системи ТНК є оптимізація управління обіговими коштами. У будь-який час певному структурному підрозділові ТНК можуть знадобитися грошові кошти, які з тих чи інших причин неможливо надати безпосередньо (у формі, скажімо, короткострокового кредиту чи прямого фінансування від материнської компанії). Часто з огляду на загальнокорпоративні інтереси виникає потреба вилучити кошти з певної країни (високий рівень оподаткування, жорсткі заходи валютного контролю тощо), однак можливості зробити це відкрито обмежені. У таких випадках ТНК застосовують різноманітні інструменти та механізми опосередкованого (непрямого, прихованого) фінансування своїх структурних підрозділів. Так, якщо філія ТНК розташована в країні зі значними обмеженнями щодо руху капіталу, компанія буде зацікавлена залишати якомога менші суми коштів у цій країні.

Механізми, за посередництва яких відбувається такий внутрішньофірмовий перерозподіл фінансових ресурсів, називаються трансферними. А процес визначення трансферної ціни на будь-який об'єкт торгівлі, що перетинає кордон (товари, послуги або фактори виробництва), між взаємозв'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії – трансферним ціноутворенням.

На сьогодні у світовій політичній економіці сформувалися два протилежні погляди. Одні науковці вважають, що встановлення трансферних цін ТНК не за всіх умов є зловживанням. Інші – ототожнюють трансферне ціноутворення зі зловживанням трансферними цінами, стверджуючи, що трансферна ціна справедливою бути не може. Це пояснюється тим, що у разі маніпулювання (зловживання) трансферними цінами економіка країн, що приймають, часто відчуває негативний вплив таких економічних відносин. Проте негативним процесом (з погляду формування вільних ринкових відносин, нормального конкурентного середовища та оптимізації виконання державою своїх функцій) є лише процес зловживання (маніпулювання) трансферними цінами. Саме зловживання зумовлює завищення або зниження трансферних цін порівняно з ринковими².

Проблема маніпулювання трансферними цінами з боку транснаціональних компаній стає дедалі актуальнішою та гострішою. Відомо, що через маніпулювання трансферними цінами ТНК мають змогу досягти низки фінансових переваг – зменшення загального податкового тягаря, зростання загальної прибутковості, підвищення ефективності розміщення поточної ліквідності тощо.

Широкого використання трансферне ціноутворення набуло в колишніх монополістів нафтогазового комплексу. Один із таких механізмів полягає у тому, що: вертикально інтегровані нафтогазові компанії купують продукцію у своїх дочірніх видобувних компаній за трансферною ціною. Частину продук-

² Дзюба П. В. Трансферне ціноутворення: економічний зміст і специфіка // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 16.

ції (30–40 %) реалізують на експорт, а частину, що залишається – переробляють на давальницькій основі на українських переробних заводах з наступною реалізацією продуктів переробки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Трансферна ціна, як правило, встановлюється виходячи з цілей мінімізації оподаткування на рівні, не нижче поточних витрат підприємства.

Іншим механізмом є принцип призначення внутрішньокорпоративних цін – політика їх планомірного регулювання з метою скорочення витрат у видобутку. Головне управління доводить до видобувників планові орієнтири динаміки закупівельних цін з боку переробних заводів, а видобувники розробляють відповідні плани скорочення витрат. У результаті ціна нафти і газу, з яких стягувалися податки, стає нижчою за ринкову і значно нижчою – за експортну ціну. Так, у 2001 р. середня трансферна ціна нафти (за якою здійснювалася реалізація нафти усередині нафтової компанії, і яка була базовою для оподаткування) складала 30–34 дол. США/т. При цьому середня експортна ціна знаходилася в межах 120–130 дол. США/т, а середня ціна на внутрішньому ринку становила 85–90 дол. США/т.

Монопольна компанія “ЮКОС” у системі внутрішніх розрахунків, починаючи з 1998 р., використовувала купівлю нафти, що видобувалася на початкових стадіях. Її метою було мінімізувати базу оподаткування. Згідно з розробленою схемою монополіст став купувати у дочірніх видобувних компаній не товарну нафту, а так звану свердловинну рідину (нафту з великим вмістом води і домішків) і передавати її далі за технологічним ланцюжком на підготовку і переробку на умовах внутрішнього толінгу. У результаті протягом одного року компанія “ЮКОС” знизила базу оподаткування на регіональному рівні більш ніж на 45 %³.

Аналізуючи сказане, необхідно зазначити, що механізм маніпулювання трансферними цінами полягає у навмисному завищенні або заниженні цін на продукцію, послуги, фактори виробництва, що поставляються материнською компанією своїм дочірнім підрозділам або одним підрозділом іншому⁴. За цих умов цінами можна вільно маніпулювати. Наприклад, щоб таємно переказати прибутки з країни з високими податками (країна А) в країну зі значно нижчими податками (країна В), досить продати товари розташованій в країні В філії за заниженими цінами (чи купити в неї за завищеними). Дочірньому підрозділу, що знаходиться в країні з високим оподаткуванням, така угода принесе лише збитки, але вся корпорація матиме зиск, оскільки усе, що втратила одна дочірня фірма, виграла інша. А прибутки зрештою опинилися в тій державі, де їм не загрожують високі податки.

Особливо важливо підкреслити, що механізм маніпулювання трансферними цінами одночасно слугує істотним фактором посилення кредитно-фінансового централізму міжнародних монополій. Таємно вивезені з країни прибутки наче знеособлюються: вони вже не належать тій філії, що їх

³ Биконя С. Ф. Теорія монопольного прибутку в умовах трансформаційних змін в економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 4. – С. 15–17.

⁴ Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Моногр. – К.: Кондор, 2004. – С. 173.

виробила. Часто не може їх прямо застосувати в оборот і та дочірня фірма, до якої вони надійшли. Як правило, філія *Б* не завжди в змозі розпоряджатися коштами, отриманими через трансферні ціни, саме тому ТНК знайшли вихід у кредитних операціях. Після того, як прибутки через трансферні ціни переміщені у філію *Б*, ТНК переводить їх в іншу країну у вигляді позики (не реальної, де кредитором і боржником виступає сама ТНК).

Дочірня фірма, що її одержала, використовує ці ресурси як власні кошти. Однак юридично вони залишаються позикою, а отже, не підлягають оподаткуванню. Не менш важливо і те, що відсотки за позикою (а після закінчення і сама сума кредиту) повертаються у філію *Б*. Тим самим підвищується ступінь кредитно-фінансового централізму ТНК: усе більші обсяги ресурсів зосереджуються в країнах з низькими податками, усе більша частина використовуваних дочірніми підрозділами в різних країнах коштів стає “позиковою”: формально вони належать дочірньому підрозділу у філії *Б*, а фактично — знаходяться в розпорядженні ТНК як єдиного цілого (рисунки).

Об’єктом трансферного ціноутворення можуть бути товари, послуги і фактори виробництва⁵. Товари є традиційним об’єктом трансферного ціноутворення, однак у сучасних умовах вони стають дедалі менш зручними для маніпулювання трансферними цінами. У внутрішньофірмовій торгівлі постійно відбувається рух сировини, напівфабрикатів (проміжних виробів) та готових товарів. Звичайно, найважче маніпулювати трансферними цінами в ТНК у тому випадку, коли об’єктом трансферного ціноутворення є готові вироби або первинна сировина. Найбільш зручними в цьому сенсі є проміжні вироби.

Трансферне ціноутворення на проміжні вироби особливо популярне у вертикально інтегрованих ТНК. Готові вироби і первинна сировина є відносно стандартизованими продуктами, іншими словами, для багатьох із них існує зовнішній (щодо внутрішньофірмової мережі ТНК) ринок, а отже, їхня ринкова ціна є відкритою. Тому маніпулювання трансферними цінами є дещо обмеженим. Проміжні вироби значно складніше піддаються оцінці, для них може і не існувати зовнішнього (щодо внутрішньофірмової мережі ТНК) ринку, тому визначити їхню ринкову ціну значно складніше. Відносно новим та значно зручнішим стосовно маніпулювання трансферними цінами об’єктом трансферного ціноутворення є послуги. У внутрішньофірмовій мережі ТНК постійно відбуваються процеси надання структурними підрозділами послуг один одному. Такими можуть бути агентські послуги, комісійні послуги, різні консультаційні послуги, врешті-решт туристичні (як, наприклад, у разі створення непов’язаного експорту в процесі управління блокованими активами). Послуги складно оцінити. Часто визначити їхню ринкову ціну взагалі неможливо. Специфічні види послуг, що надаються в межах ТНК, взагалі можуть не існувати на зовнішньому ринку або на внутрішньофірмовому ринку іншої ТНК. Отже, визначити їх ринкову вартість неможливо. Тому послуги є дуже зручним об’єктом для ТНК з погляду маніпулювання трансферними цінами.

⁵ Дзюба П. В. Трансферне ціноутворення в транснаціональних корпораціях: концептуальний підхід // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2003. — № 9. — С. 41.

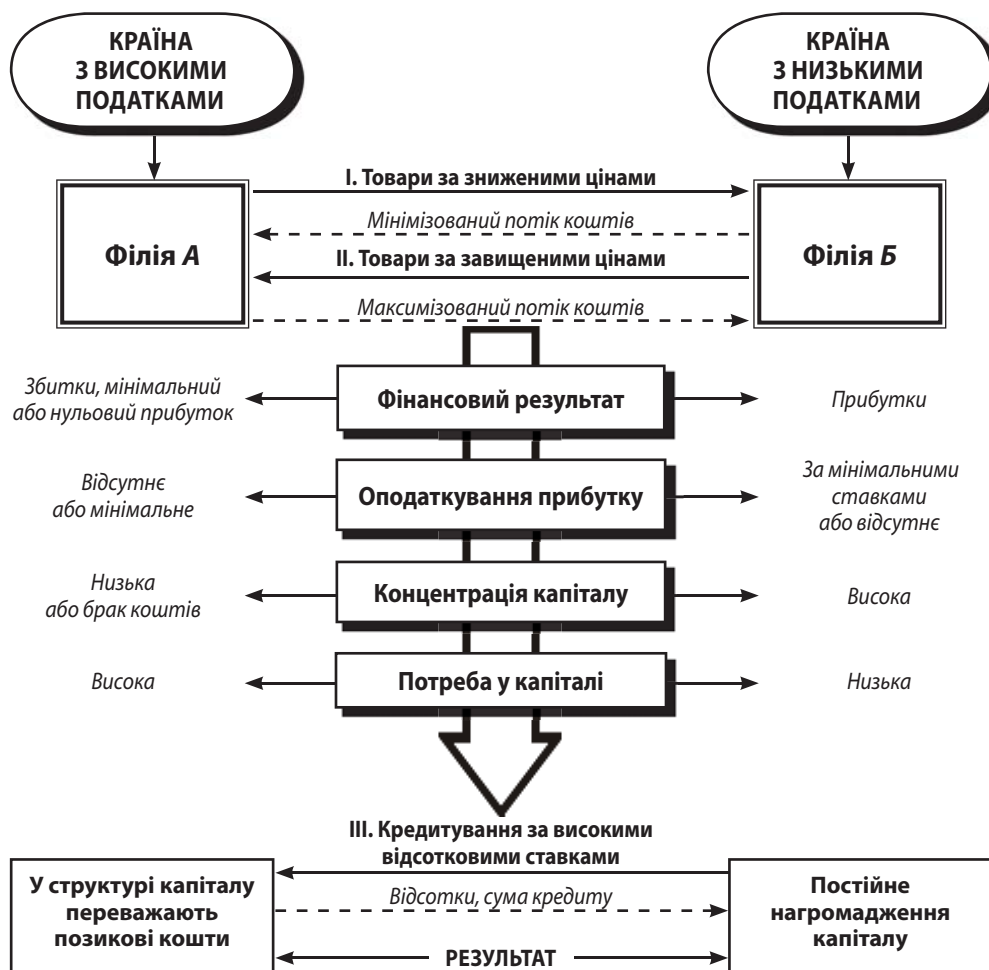


Рисунок. Механізм маніпулювання трансферним ціноутворенням

Джерело: Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Моногр. – К.: Кондор, 2004. – С. 175.

Основним чинником, який спонукає ТНК маніпулювати трансферними цінами, є спотворення вільних ринкових відносин (зокрема, урядами країн, що приймають). Відсутність податків та митних зборів позбавляє ТНК стимулів маніпулювати трансферними цінами, оскільки останні не впливають на загальну прибутковість компаній. Єдиним мотивом, що потенційно стимулює завищення або заниження трансферних цін, є необхідність перерозподілу активів між країнами. Однак в умовах досконалого ринку такий перерозподіл можна здійснити за посередництвом будь-якого іншого механізму.

Існує низка мотивів, що спонукають ТНК маніпулювати трансферними цінами, зокрема такі⁶:

⁶ Мусієнко О. І. Трансферне ціноутворення // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 34: У 2 ч. – К.: Ін-т міжнар. відносин, 2002. – Ч. II. – С. 199–201.

1. Наявність різних податкових ставок у різних країнах.
2. Митні тарифи (це стосується переважно митних тарифів на імпорт, однак іноді країни встановлюють і мита на експорт).
3. Потреба перерозподілу активів (прибутків) між різними структурними підрозділами ТНК (а отже, і країнами).
4. Необхідність (додатково) профінансувати певний структурний підрозділ ТНК.
5. Наявність ризиків (особливо політичних та валютних).
6. Установлення країнами валютного контролю та/або валютних обмежень.
7. Рівень інфляції в країні.
8. Необхідність приховати справжню доходність певного структурного підрозділу ТНК.

Поряд із зазначеними чинниками на рішення ТНК щодо маніпулювання трансферними цінами можуть впливати й інші (загальноекономічні), такі, як необхідність захопити новий ринок (сегмент) або утримати існуючий, розподілити ринки збуту та сфери впливу між структурними підрозділами, різноманітні чинники маркетингового характеру тощо.

У найбільш загальному вигляді головним мотивом фінансового характеру, що зумовлює маніпулювання трансферними цінами, є підвищення загальної прибутковості ТНК. Йдеться про прибутковість на рівні всієї корпорації, часто за рахунок збитків (або скорочення прибутків) окремих структурних підрозділів⁷.

Перші чотири чинники є взаємозв'язаними. Зокрема перерозподіл активів забезпечить додаткове фінансування певного структурного підрозділу. Формування такої політики трансферного ціноутворення, за якої ТНК буде намагатися уникнути сплати надвисоких податків та митних зборів, автоматично спричинить перерозподіл активів. Дію цих чинників можна продемонструвати на прикладі ефектів маніпулювання трансферними цінами. Таких ефектів виділяють три: ефект розміщення активів, ефект уникнення оподаткування та ефект уникнення тарифів і квот⁸.

Сутність ефекту розміщення активів полягає в тому, що ТНК залежно від конкретних цілей можуть перерозподіляти активи між різними структурними підрозділами (країнами), залишаючи більшу частину в тих, які потребують фінансування.

Ефект уникнення оподаткування дає можливість, по-перше, не сплачувати вищий (в одній країні) податок, по-друге, збільшити загальний прибуток ТНК, по-третє, перерозподілити активи.

Ефект уникнення тарифів і квот показує, яким чином корпорація переводить активи між країнами за умови існування в країні-імпортері митного тарифу або квоти. Фактично цей ефект дублює попередній, але з додаванням

⁷ Дзюба П. В. Перспективи впровадження системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні (в контексті аналізу досвіду США) // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2005. — № 12. — С. 33.

⁸ Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. H. *Multinational Business Finance*. — 9th ed. — Boston; San Francisco; New York: Addison-Wesley Publishing, 2001. — P. 563.

мита загальний прибуток корпорації зменшується. У цьому випадку компанія має порівнювати як рівні податків в обох країнах, так і розмір мита на імпортовану продукцію.

Загалом зазначені ефекти справляють позитивний вплив з погляду внутрішньої фінансової організації ТНК, оскільки дають можливість реалізувати цілі компанії, зокрема щодо трансферу активів або зменшення бази оподаткування. Проте маніпулювання трансферними цінами має декілька суттєвих недоліків.

По-перше, занадто велике завищення або заниження трансферних цін призводить до спотворення оцінки діяльності окремих структурних підрозділів ТНК та їх менеджерів. Менеджер з однієї країни може і не знати, з якою ціллю він сплачує більшу (або меншу) від ринкової вартість. Сам він може нести внаслідок цього прямі збитки (або мати значно занижені прибутки). Таким чином, маючи на меті загальнокорпоративну користь, місцеві менеджери втрачають стимули для ефективного управління своїми підрозділами, оскільки це не відображається прямо пропорційно на їх власних доходах та прибутковості їх філій⁹. Це суперечить базовим принципам управління. У такому разі система управління філіями може залишитися ефективною лише за умови використання поряд із зовнішніми також і внутрішніх трансферних цін, які б дали змогу реально оцінити ефективність діяльності місцевих менеджерів. Якщо оцінка здійснюватиметься лише на основі зовнішніх трансферних цін, це не сприятиме ефективному управлінню філіями, а менеджери не матимуть стимулів до подальшої продуктивної роботи.

По-друге, маніпулювання трансферними цінами часто призводить до прямих конфліктів з органами влади країн, що приймають. Маються на увазі насамперед податкові органи. Так, усвідомлення того, що філія ТНК бере активну участь у процесах маніпулювання трансферними цінами, формуватиме негативне ставлення до такої компанії загалом та до її філії зокрема. Часто це призводить до позапланових податкових перевірок, іноді – навіть судових справ. До того ж, у глобальнішому розумінні негативне ставлення уряду до ТНК створюватиме проблеми в майбутньому.

По-третє, маніпулювання трансферними цінами спотворює ринкові відносини. Філії ТНК внаслідок проведення вдалої (з погляду компанії) політики трансферного ціноутворення можуть опинитися в значно вигіднішому становищі порівняно з місцевими конкурентами. Це спотворюватиме відносини вільної конкуренції, призводитиме до монополізації (олігополізації) ринків та економік країн, що приймають.

По-четверте, маніпулювання трансферними цінами з боку ТНК може негативно впливати на макроекономічні показники країни, зокрема на ВВП, бюджетні надходження, зайнятість, платіжний баланс.

Політичні й валютні ризики є важливим стимулом для маніпулювання ТНК трансферними цінами. Надто високий рівень політичного ризику може призвести у майбутньому до блокування активів ТНК, тому з метою змен-

⁹ *Рогач О. І.* Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – С. 346.

шення потенційного ризику вони намагаються зменшити обсяг активів під експозицією, вилучаючи їх з такої країни.

Установлення урядами-реципієнтами валютних обмежень або валютного контролю також може спонукати ТНК маніпулювати трансферними цінами. Відсутність гарантій щодо конвертації валюти з метою, скажімо, репатріації прибутків призводить до того, що ТНК формують політику трансферного ціноутворення, спрямовану на вилучення з такої країни якомога більше активів¹⁰.

Надто високий рівень інфляції у країні, що приймає, зумовлює завищення трансферних цін на товари, які надходять до цієї країни із внутрішньофірмової мережі. Це дає змогу місцевій філії встановлювати на свою продукцію вищі ціни і таким чином страхуватися від інфляції.

Дисбаланс у системі регулювання господарської діяльності країни, що приймає, може обумовити запровадження пільг для певних суб'єктів. Це, у свою чергу, спричинятиме необхідність приховати реальну прибутковість філії ТНК або, наприклад, спільного підприємства.

Отже, маніпулювання трансферними цінами дає змогу ТНК досягти основних фінансових цілей: збільшення загальної прибутковості на рівні всієї компанії, зменшення загального податкового навантаження, забезпечення оптимального перерозподілу активів між структурними підрозділами (країнами). Таким чином, завдяки механізму трансферного ціноутворення ТНК має можливість підвищити ефективність своєї фінансової системи.

Проведений аналіз надає змогу зробити такі висновки. По-перше, трансферні механізми є невід'ємною частиною глобальної системи фінансового менеджменту транснаціональних корпорацій, аналіз яких має надзвичайно важливе практичне та теоретичне значення. По-друге, використовуючи механізми маніпулювання трансферними цінами, транснаціональні корпорації мають можливість досягати фінансових переваг — зменшення загального податкового тягаря, підвищення загальної прибутковості, підвищення ефективності розміщення поточної ліквідності тощо. По-третє, існує низка чинників, які спонукають ТНК маніпулювати трансферними цінами, — наявність різних податкових ставок в різних країнах, наявність митних тарифів, необхідність перерозподілу активів між різними структурними підрозділами, наявність валютних обмежень, ринкові умови та рівень конкуренції в зарубіжних країнах тощо. По-четверте, використання транснаціональними корпораціями механізмів маніпулювання трансферними цінами має низку суттєвих недоліків: спотворення оцінки діяльності окремих структурних підрозділів ТНК; конфлікти з органами влади в країнах, що приймають; спотворення ринкових відносин; негативний вплив на макроекономічні показники країн.

¹⁰ Дзюба П. В. Модель Хорста: аналіз трансфертного ціноутворення в Україні // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2005. — № 10. — С. 44–50.