

ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРИБУТКІВ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

В цій статті аналізується податкові ризики, які виникають при перерозподілі прибутку в фінансовій системі транснаціональної корпорації, зокрема ризик донарахування податкових платежів та ризик подвійного оподаткування. Автор пропонує методику розрахунку податкового ризику на основі імовірнісного підходу, а також показує взаємозв'язок між відхиленням трансферної ціни від ринкової ціни та податковим ризиком.

The Article analyses tax risks arising as a result of income-shifting activities within the financial system of transnational corporations, in particular the risk of tax adjustment and the risk of double taxation. The author proposes a methodology of calculating the tax risk based on a probabilistic approach and shows relation between transfer price deviation from the arm's-length price and the tax risk.

Транснаціоналізація світової економіки сприяла не лише появі нових форм організації бізнесу, таких як транснаціональні корпорації (ТНК), а й удосконаленню інструментів та методології управління грошовими потоками та прибутковістю окремих компаній. Володіючи більш широкими можливостями фінансового та податкового планування у порівнянні з національними компаніями, ТНК успішно здійснюють планомірне регулювання своїх операцій у міжнародному масштабі. Завдяки використанню факторів зовнішнього (переваг розміщення своїх структурних підрозділів у податкових юрисдикціях з різними режимами оподаткування) та внутрішнього середовища (переваг інтерналізації значної частини своєї діяльності – виробничої, торгівельної, позикової, інвестиційної тощо) сучасні ТНК мають змогу перерозподіляти частину прибутків одних підрозділів на користь інших для досягнення загальнокорпоративних цілей.

Найбільш суперечливим та дискусійним інструментом перерозподілу прибутків у фінансовій системі ТНК є трансферне ціноутворення – встановлення трансферних цін³ на об'єкти внутрішньофірмової торгівлі. Переваги, особливості та моделі трансферного ціноутворення широко обговорюються в зарубіжних наукових колах. Зокрема, проблематиці трансферного ціноутворення було приділено немало уваги з боку таких вчених як М. Алес, С. Борковські, М. Енг, Л. Іден, Ф. Ліс, Л. Мауер, В. Майдан, А. Рагмен, В. Тейлор, Р. Тенг, Дж. Хіршляйфер, Т. Хорст та ін. Дослідженню окремих аспектів трансферних цін присвячені праці таких вчених на теренах СНД як С. В. Асеева, М. А. Бахрушина, Н. Х. Вафіна, М. М. Івчиков, В. М. Крилов, Д. В. Ліцуков та ін. Зазначені питання знайшли своє відображення і в працях вітчизняних вчених, таких як Н. В. Гришко, П. В. Дзюба, Р. О. Заблоцька, О. І. Мусієнко, Л. В. Нападовська, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. Однак, питання податкових ризиків, які виникають внаслідок внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків у транснаціональних корпораціях, зокрема при трансферному ціноутворенні, не приділено достатньо уваги. Задля заповнення прогалини в дослідженнях, присвячених зазначеній тематиці, автор пропонує свій власний аналіз податкових ризиків перерозподілу прибутків у ТНК.

Однією з вигод функціонування внутрішньої фінансової системи ТНК та координації фінансових аспектів діяльності всіх структурних підрозділів ТНК з головного офісу корпорації є можливість налагодити систему трансферного ціноутворення таким чином, щоб прибуток отримували ті підрозділи, які мають відносно менше податкове навантаження, що дозволяє зменшити консолідовані податкові зобов'язання [14, с. 624]. В результаті, різниця між трансферними та ринковими цінами буде обумовлюватися стратегією ТНК щодо мінімізації

³ Трансферна ціна – це ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між взаємопов'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [2].

загального податкового навантаження радше ніж об'єктивною різницею в характеристиках об'єкта торгівлі та умовах його постачання на ринок [3, с. 345].

Завдяки можливості встановлювати трансферні ціни незалежно від механізмів вільного ринкового ціноутворення ТНК мають змогу навмисно завищувати чи занижувати ціни на продукцію, послуги, обладнання, технології, ліцензії, патенти тощо, які надаються одними підрозділами іншим структурним підрозділам однієї ТНК. При цьому, найбільш широкі можливості використання трансферних цін для оптимізації консолідованого податкового навантаження мають корпорації, які здійснюють значні обсяги внутрішньокорпоративної торгівлі та працюють на ринках країн, різниця в ставках податків та базах оподаткування між якими є суттєвою.

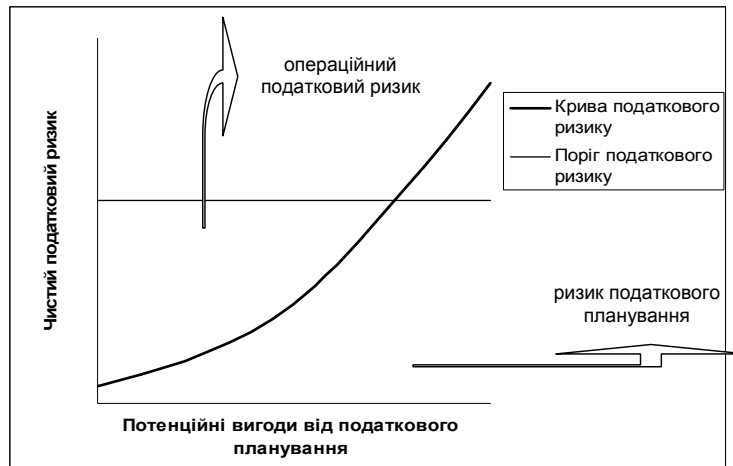
Водночас, при оцінці впливу інструментів перерозподілу прибутків у фінансовій системі ТНК та зокрема впливу трансферного ціноутворення часто не приділяється достатньої уваги податковим ризикам, які виникають при використанні цих інструментів. За даними опитування, проведеного аудиторською фірмою Ernst & Young, 59% ТНК з доходом, який перевищує 5 млрд. дол., і 71% всіх ТНК Сполучених Штатів проходили перевірку на предмет законності трансферного ціноутворення в 2003 році. При цьому, лише 19% рішень податкових органів про донарахування податків були оскаржені [11]. Високий відсоток податкових перевірок та донарахувань податків було виявлено і в інших країнах в процесі подальших опитувань. Особливо гостро постає проблема податкових ризиків під час сучасних кризових явищ в світовій економіці, коли нестача грошових коштів в окремих підрозділах та високі операційні ризики в інших підрозділах стимулюють ТНК змінювати систему перерозподілу прибутків у своїй фінансовій системі, а податкові органи – більш ретельно та прискіпливо перевіряти платників податків для забезпечення запланованих обсягів наповнення дохідної частини бюджетів своїх країн. Тому оцінка податкових ризиків внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків у ТНК є сьогодні не лише актуальною, а й необхідною.

Основною тенденцією в моніторингу та регулюванні трансферних цін на національному рівні є посилення контролю за трансферним ціноутворенням, прийняття більш жорсткого законодавства, що регламентує його використання, та створення великих баз даних, що дають змогу перевірити при реєстрації сумлінність сплати засновниками компаній податків в минулому. І хоча піддається перевіркам в основному передача товарів між підрозділами ТНК, але частка перевірок правильності визначення вартості надання послуг та об'єктів інтелектуальної власності поступово зростає. Посилення регулювання трансферного ціноутворення як в більшості розвинених країн, так і країн, що розвиваються,⁴ призводить до зростання кілько-

⁴ Слід зазначити, що деякі країни приймають рішення не регулювати трансферне ціноутворення, тим самим намагаючись залучити на свій ринок якомога більше інвестицій ТНК [7, с. 366].

сті податкових перевірок структурних підрозділів ТНК на предмет трансферного ціноутворення.

В загальному вигляді, співвідношення між потенційними вигодами від податкового планування та потенційними втратами внаслідок донарахування податків з боку державних органів можна зобразити у вигляді загальної кривої податкових ризиків (див. рис. 1). Як видно з графіка, існує певна межа, після якої потенційні втрати від податкового планування починають стрімко зростати та суттєво перевищують потенційні вигоди перерозподілу прибутків між структурними підрозділами ТНК.



Джерело: автор.

Рис. 1. Загальна крива податкових ризиків

Факторний аналіз компонент, які призводять до виникнення ризику донарахування податків, дає змогу зробити висновок про те, що основними такими компонентами є ймовірність проведення податкової перевірки структурного підрозділу ТНК на предмет трансферного ціноутворення та ймовірність донарахування податків через використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових, якщо така перевірка все-таки відбулась.

Ймовірність проведення податкової перевірки визначається як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками для компаній, в тому числі таким чинником як зміни у політиці трансферного ціноутворення компанії. Однак можна вважати, що ймовірність податкової перевірки на предмет трансферного ціноутворення є випадковою величиною, що визначається окремо для кожного ринку на основі відношення кількості підрозділів ТНК, які пройшли податкову перевірку, до загальної кількості структурних підрозділів ТНК в країні, тобто:

$$p_{ti} = \frac{n}{N}, 0 \leq p_{ti} \leq 1, \quad (1)$$

де p_{ti} – ймовірність проведення податкової перевірки ТНК на предмет трансферного ціноутворення (t_i – tax inspection); n – кількість структурних підрозділів корпорацій, що пройшли податкову перевірку на предмет трансферного ціноутворення; N – загальна кількість структурних підрозділів іноземних та національних ТНК в країні.

При цьому, найбільш ризикованою для ТНК з точки зору ймовірності проведення податкової перевірки є стратегія високих трансферних цін при імпорті та низьких трансферних цін при експорті, оскільки в такому випадку частина прибутку буде розподілятися за кордон.

Ймовірність донарахування податків через використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових, є функцією від відхилення трансферної ціни від ринкової. Чим більшим є таке відхилення, тим вищою є ймовірність донарахування податків контролюючими орга-

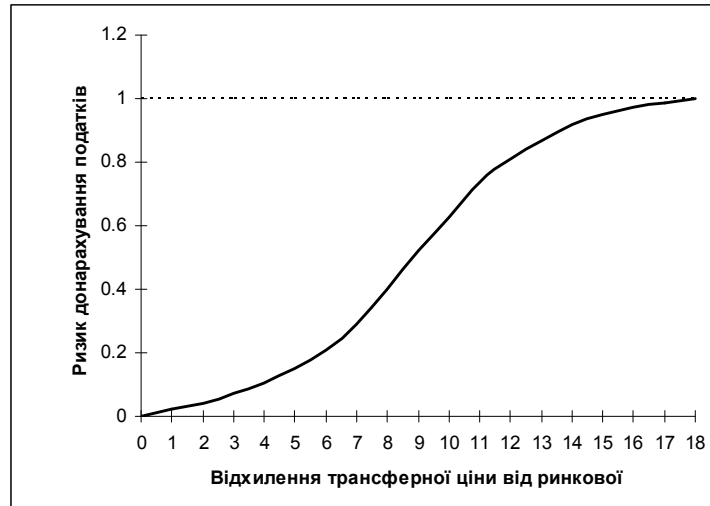
нами. Водночас, за інших рівних умов, незначні відхилення трансферної ціни від ринкової простіше обґрунтовувати, посилаючись на особливі умови угоди – особливості продукції, якість, умови доставки тощо. Тому ризик донарахування податків у цьому випадку зростає не так стрімко, як при суттєвих відхиленнях цін.

Можна також визначити верхню межу ризику донарахування податків. Зі збільшенням розміру відхилення трансферних цін від ринкових він прямує до 1. Тому значні маніпулювання трансферними цінами практично завжди ведуть до донарахування податків та штрафних санкцій. З огляду на вищезазначене, можна припустити, що крива ризику донарахування податків має форму S-подібної кривої, що прямує до асимптоти $p_{ta} = 1$ (див. рис. 2).

Для оцінки ризику донарахування податків внаслідок використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових пропонуємо використовувати логістичну криву Перла-Ріда, яка достатньо добре описує вищезазначений взаємозв'язок. Крива Перла-Ріда матиме наступний вигляд:

$$p_{ta} = \frac{1}{1 + a e^{-b \Delta A}}, \quad (2)$$

де p_{ta} – ризик донарахування податків внаслідок використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових, $0 \leq p_{ta} \leq 1$ (t_a – tax adjustment); ΔA – відхилення трансферної ціни від ринкової, %; a та b – параметри, що визначаються з регресійного рівняння $\ln(1/p_{ta} - 1) = \ln a - b \Delta A$.



Джерело: автор.

Рис. 2. Крива ризику донарахування податків внаслідок трансферного ціноутворення

Слід також зазначити, що параметри та відповідно форма кривої ризику донарахування податків в значній мірі залежать від переговорної сили ТНК з державними органами, які можуть бути змушені прийняти певний рівень відхилення трансферних цін від ринкових цін, податкового законодавства в країні (параметр a), доказової сили ТНК при обґрунтуванні трансферних цін, доказової сили податкових органів при обґрунтуванні потреби в донарахуванні податків, розміру донарахованих податкових платежів та штрафних санкцій, а також можливості оскарження рішень податкових органів (параметр b). Тому при визначенні цих параметрів необхідно спиратися на минулий досвід структурних підрозділів ТНК у відносинах з податковими органами або започаткувати практику розрахунку середньоринкових параметрів.

За умов наявності повної інформації щодо рівня цін як у підрозділу ТНК, так і у податкових органів, обсяг донарахованих податків буде прямопропорційним до відхилення трансферної ціни від ринкової. Крім того, за маніпулювання трансферними цінами зазвичай накладаються штрафні санкції як відсоток від розміру донарахованих податків. Тому потенційні податкові втрати можна обчислити як добуток обсягу донарахованих податків з урахуванням штрафних санкцій на ризик проведення податкової перевірки на предмет трансферного ціноутворення та на ризик донарахування податків в результаті такої перевірки, тобто:

$$\Delta C = \rho_{ti} \rho_{ta} (1 + k) T \Delta A_{i-1} X_{i-1} \quad \text{або} \quad (3)$$

$$\Delta C = (1 + k) T \frac{n}{N} \frac{1}{1 + a e^{-b \Delta A_{i-1}}} \Delta A_{i-1} X_{i-1}, \quad (4)$$

де ΔC – потенційні втрати ТНК від донарахування податків; ΔA – відхилення трансферної ціни від ринкової; k – розмір штрафних санкцій за ухилення від сплати податків; T – ставка податку для підрозділу ТНК, який перевіряється податковими органами на предмет трансферного ціноутворення; a та b – параметри, які визначаються з регресійного рівняння $\ln(1/\rho_{ta} - 1) = \ln a - b \Delta A$.

Податкові втрати від трансферного ціноутворення є відтоком грошових коштів і тому негативно впливають на чисті грошові потоки компанії, зменшуючи їх на величину втрат від донарахування податкових платежів за минулий період.

Неприйняття трансферних цін податковими органами може призвести до збільшення прибутку, який підлягає оподаткуванню, і як наслідок, до подвійного оподаткування тієї його частини, на яку збільшилася база оподаткування внаслідок рішення податкових органів про донарахування податків [15, с. 32]. Водночас, ризик подвійного оподаткування досить складно піддається точній кількісній оцінці. Для обрахунку цього ризику можна застосовувати імовірнісний підхід, аналогічний до описаного вище, або застосувати систему балів для оцінки виконання угод про уникнення подвійного оподаткування.

Сьогодні в світі існує понад 1500 двосторонніх угод⁵, які стосуються проблеми подвійного оподаткування, співпраці між податковими органами країн та обміну інформацією. В міжнародних угодах про уникнення подвійного оподаткування відповідна стаття передбачає коригування прибутку у наступних випадках: (1) компанія однієї держави прямо чи опосередковано бере участь в управлінні, контролі чи капіталі компанії іншої держави або одні і ті ж особи прямо чи опосередковано беруть участь в управлінні, контролі чи капіталі компанії однієї держави і компанії іншої держави; (2) обидві компанії в своїх комерційних та фінансових відносинах дотримуються узгоджених чи нав'язаних ним умов, які відрізняються від тих, які мали б місце між незалежними контрагентами. Тоді прибуток, який міг би бути отриманий однією з таких компаній за ринкових умов, але не був отриманий в силу специфічних умов діяльності компаній, повинен бути віднесений до прибутків цієї компанії і відповідно оподаткований.

Таким чином, існують три основні умови, за яких прибутки можуть бути збільшені з метою стягнення податків: (1) взаємозалежність контрагентів (через структуру власності компаній чи через осіб, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь в управлінні, контролі чи капіталі відповідних компаній); (2) відмінність ціни угоди від ринкової; (3) недоотримання прибутку, який підлягає оподаткуванню, платником податку і тим самим навмисне зменшення бази оподаткування. При цьому, податкові органи країн домовляються уникати подвійного оподаткування прибутку, який було скориговано.

⁵ Більшість таких угод носить формальний характер і є фактично рамковими, оскільки вони не забезпечені механізмами їх реалізації.

Деякі ТНК самі ведуть переговори з податковими службами щодо майбутньої трансакції, укладаючи угоди про попереднє встановлення цін (Advance Pricing Agreements – APA) [8]. Це допомагає корпораціям уникнути податкових перевірок в майбутньому та подвійного оподаткування їхніх структурних підрозділів, тим самим фактично виступаючи механізмом зниження податкового ризику, пов'язаного з внутрішньокорпоративним перерозподілом прибутків в ТНК.

Слід зазначити, що впродовж останніх декількох років вплив податків на діяльність як національних, так і транснаціональних, компаній суттєво зріс [10]. Тому ТНК приділяють значну увагу управлінню податковими ризиками, в тому числі ризиком донарахування податків та подвійного оподаткування внаслідок трансферного ціноутворення – і не в останню чергу через їх вплив на вартість корпорації.

Отже, застосування інструментів перерозподілу прибутків всередині фінансової системи ТНК, зокрема трансферного ціноутворення, є не лише механізмом оптимізації податкового навантаження транснаціональної корпорації, а й причиною виникнення податкового ризику, який може знівелювати позитивні ефекти від використання таких інструментів. Тому надзвичайно важливо правильно ідентифікувати та оцінити податкові ризики внутрішньокорпоративних трансферів, що можна зробити, зокрема, на основі імовірнісного підходу до оцінки податкових ризиків. Здійснення подальших досліджень в цьому напрямку, зокрема щодо ризику донарахування митних платежів, механізмів податкового планування при внутрішньокорпоративних трансферах, схем мінімізації податкового ризику при перерозподілі прибутків

у фінансовій системі ТНК, факторів та галузевого розрізу податкового ризику дозволило б отримати цікаві емпіричні результати та зробити більш ґрунтовні висновки.

1. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, (мл.), Джон, М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005, 992 с.: ил. – Парал. тит. англ. 2. Дзюба П. В. Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: Дис... канд. екон. наук: 08.05.01. – Київ, 2006. – 210 с. 3. Коупленд Том, Коллер Тим, Муррін Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2.изд., стер. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. – 565с. 4. Крылов В. М. Трансферные цены: основные функции и проблемы // Финансы и кредит. – 2002. – № 7. – С. 20–23. 5. Ларюшина И. А. Использование трансферных цен в международном избежании и уклонении от налогов / Актуальные вопросы административного и финансового права: Сборник научных трудов. – М.: МГИМО(У) МИД России, 2002. – 156 с. 6. Рогач О. І. Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій. // Вісник університету. Міжнародні відносини. – Вип. 23. – К.: ВПЦ "Київський університет". – 2002. – С. 200–204. 7. Міжнародні фінанси / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с. 8. Borkowski S. Transfer Pricing Advance Pricing Agreements: Current Status by Country // The International Tax Journal. – 2000. – № 2. – P. 1–16. 9. Emmanuel C. Income Shifting and International Transfer Pricing: A Three-Country Example // Abacus. – 1999. – № 3. – P. 252–267. 10. Ernst & Young. 2007-2008 Global Transfer Pricing Survey: Global Transfer Pricing Trends, Practices, and Analyses – Washington, DC: Ernst and Young International. – 2007. 11. Ernst & Young. Global Transfer Pricing Survey: Practices, Perceptions and Trends in 22 Countries Plus Tax Authority Approaches in 44 Countries – Washington, DC: Ernst and Young International. – 2003. 12. Horst T. The Theory of Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates // The Journal of Political Economy. – Vol. 79. – No. 5. – 1971. – P. 1059 – 1072. 13. Jacob J. Taxes and Transfer Pricing: Income Shifting and the Volume of Intrafirm Transfers // Journal of Accounting Research. – 1996. – № 2. – P. 301–312. 14. Oyelere P., Emmanuel C. International Transfer Pricing and Income Shifting: Evidence from the UK // The European Accounting Review. – 1998. – № 4. – P. 623–635. 15. Transfer Pricing. UNCTAD Series on issues in international investment agreements / UNITED NATIONS. – New York and Geneva. – 1999. – 71 p.

Надійшла до редколегії 12.09.11

В. Мазуренко, канд. екон. наук, доц., С. Шаповал, магістр

ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ЯК ОПТИМАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ РАЦІОНАЛЬНИХ СПОДІВАНЬ

В статті автори розкривають теоретико-методологічні підходи до інфляційного таргетування, обґрунтовують переваги та доцільність його запровадження, розглядають зв'язок між теорією раціональних сподівань та механізмом дії таргетування. Здійснено порівняльний аналіз наслідків впровадження інфляційного таргетування та інших механізмів грошово-кредитної політики, обґрунтовано об'єктивність теорії раціональних сподівань у сучасній економіці та ефективність таргетування інфляції при застосуванні даної теорії.

Ключові слова: таргетування, таргетування інфляції, теорія раціональних сподівань, монетарний режим, валютний курс, режим встановлення цільового показника інфляції, економічне зростання, темпи інфляції.

In the article authors reveals the theoretical and methodological approaches to inflation targeting, justifying benefits and feasibility of its implementation, consider the relationship between theory of rational expectations and mechanism of action of the targeting. The comparative analysis of the effects of inflation targeting and other mechanisms of monetary policy was done, objectivity of the theory of rational expectations in the modern economy and effectiveness of inflation targeting in the application of the theory were grounded.

Keywords: targeting, inflation targeting, the theory of rational expectations, a monetary mode, the rate of exchange, a mode of an establishment of a target indicator of inflation, economic growth, rates of inflation.

Постановка проблеми. Глобалізація та лібералізація світових ринків вимагає системності та завершеності такого елемента як гроші на основі впровадження нових та вдосконалення існуючих форм і методів управління грошовою масою. Особливо актуальним є дослідження таргетування показників економіки як орієнтира наступного економічного розвитку країни, індикатора проблем та необхідних змін.

При виборі оптимального монетарного режиму центральні банки країн світу дедалі більше зупиняються на таргетуванні інфляції. Такий інструмент дозволяє контролювати зменшення реальної купівельної спроможності, що призводить до порушення логіки руху фінансових потоків, дезорганізовує весь процес виробництва та створює розбалансованість економіки. Уряди

розуміють наслідки росту цього негативного явища та прагнуть тримати його під контролем.

Аналіз останніх публікацій. Різні аспекти проблеми таргетування інфляції, поняття та сутності реалізації його принципів, аналіз застосування такого інструменту досліджено у наукових працях таких українських та зарубіжних вчених як Б. Бернанке, Н. Дорофєєва, А. Цокола, Т. Кричевська, В. Міщенко, О. Петрик, Т. Лаубах, Ф. Мишкін, А. Позен, А. Вернер, К. ШмідтХебель, П. Крістофферсон, Р. Вескотт та інші.

Проте, у дослідженнях українських та зарубіжних вчених не знайшли достатньо повного розкриття питання взаємозв'язку таргетування інфляції та теорії раціональних сподівань, хоча політика встановлення цільового показника інфляції залежить від сподівань учасни-