

УДК 339.9.012

М.В. Освальд, аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ, Україна

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРИКЛАДІ США ТА КИТАЮ

М.В. Освальд, аспирант

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ США И КИТАЯ

M.V. Osvald, post-graduate student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF TRANSFER PRICING REGULATION BY THE EXAMPLE OF USA AND CHINA

Досліджено вплив на економіку країн та основні принципи регулювання трансфертного ціноутворення на основі нормативно-правових документів США та Китаю.

Ключові слова: трансфертна ціна, трансфертне ціноутворення, принцип «витягнутої руки», «пов'язані сторони».

Исследованы влияние на экономику стран и основные принципы регулирования трансфертного ценообразования на основе нормативно-правовых документов США и Китая.

Ключевые слова: трансфертная цена, трансфертное ценообразование, принцип «вытянутой руки», «связанные стороны».

The impact on the economy of the country and the basic standards of the transfer pricing regulation based on legal documents of the USA and China were analyzed.

Key words: transfer price, transfer pricing, arm's length standard, related parties.

Постановка проблеми. Внаслідок значного росту кількості транснаціональних корпорацій, починаючи з 1950 р., та розширення географічного середовища їх діяльності (2/3 світової торгівлі належить транснаціональним корпораціям [11]) спричинило підвищення кількості досліджень, присвячених трансфертному ціноутворенню. Крім того, світова фінансова криза та посилення зовнішньої нестабільності значно вплинуло на збільшення використання та формування трансфертних цін, так як використання ринкових цін в умовах невизначеності стає для компаній ризикованим. Враховуючи поточну динаміку транснаціоналізації економіки, питання регулювання трансфертного ціноутворення набуває особливої актуальності в аспекті оподаткування транснаціональних корпорацій, які виходять на національний ринок.

В українському законодавстві не прийнято остаточних принципів регулювання трансфертного ціноутворення, хоча проект закону вже існує. Саме тому існує необхідність дослідити досвід розвинутих країн щодо регулювання та використати його під час визначення механізму державного регулювання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед закордонних дослідників трансфертного ціноутворення відзначаємо С. Лолла, Л. Нікельса, Д. Хіршляйфера та Т. Хорста (мікроекономічний напрям); У. Абдалла, Р. Екклеса та П. Янкер (дослідження в галузі менеджменту); С. Борковські, М. Кент та Р. Файншрайбера (дослідження в галузі регулювання трансфертного ціноутворення). Серед вітчизняних науковців можна виділити таких: П.В. Дзюба, Н.В. Гришко, Р.О. Заблоцька, О.В. Плотніков та інших. Однак у вітчизняній науковій літературі проблема трансфертного ціноутворення висвітлена у недостатній мірі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Треба зазначити, що вітчизняні науковці схематично описують міжнародний досвід регулювання трансфертного ціноутворення, у той час детальному аналізу сучасних тенденцій і змін принципів та методів системи регулювання трансфертного ціноутворення в умовах інтернаціоналізації ринків не було приділено значної уваги.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є виявлення основних принципів та сутності міжнародного регулювання трансфертного ціноутворення на основі нормативно-правових документів США та Китаю.

Виклад основного матеріалу. У широкому аспекті трансфертні ціни розглядаються як будь-які ціни, що визначені не ринковим шляхом, а з метою зниження податкового тягаря чи перерозподілу прибутку між підрозділами холдингу [2].

Більш розгорнуто трансфертна ціна розглядається як ціна, що встановлюється між асоційованими організаціями, за якої одна організація реалізує (transfer) товари, нематеріальні активи і надає послуги іншій асоційованій організації (п.11 Введення до Керівництва ОЕСР 1995 р.) [8].

Трансфертні ціни почали використовуватись за децентралізації управління в промислових фірмах США та Західної Європи в 20-30-і роки ХХ ст. Однією з перших запровадили такий тип цін американська автомобільна компанія «Дженерал моторс». Удосконалення форм консолідації капіталу, розвиток корпоративного законодавства та телекомунікаційних технологій сприяли створенню транснаціональних корпорацій та, як наслідок, розвитку трансфертного ціноутворення. Близько 1,5 тис. фірм застосували трансфертне ціноутворення в кінці 70-х – на початку 80-х років ХХ ст. у США [3]. А вже у 1994 році податковими органами США за правильне використання трансфертних цін були застосовані санкції до 392 ТНК і донраховано в бюджет 3,5 млрд дол [7]. Таким чином категорія «трансфертна ціна» (transfer price) спочатку почала використовуватись у США [1].

Розвиток транснаціональних корпорацій, як форми організації виробничих відносин, призвів до певної трансформації сутності поняття «трансфертна ціна». Це поняття все активніше використовується для позначення ціни, за якою товари та послуги передаються між господарюючими суб'єктами, що входять до складу певної транснаціональної корпорації. Таким чином, зміст поняття «трансфертна ціна» поширюється на сферу міжгосподарських відносин [6].

У свою чергу, трансфертне ціноутворення – це сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [1].

Основними цілями використання трансфертного ціноутворення компаніями є:

- 1) зниження митних тарифів для філіалів ТНК;
- 2) зниження оподаткування (зокрема, прибутку);
- 3) подолання обмежень на репатріацію прибутків;
- 4) зниження валютного ризику внаслідок можливості знецінення валюти країни, де знаходяться філії чи дочірні підприємства компанії;
- 5) товарне кредитування філій або дочірніх підприємств компанії.

Приклад використання трансфертного ціноутворення для зменшення оподаткування прибутку наведений схематично на рис.

Припустимо, що дочірнє підприємство в Австрії продає продукцію іншому дочірньому підприємству у Греції за собівартістю у розмірі 100 дол США. У Греції податок на прибуток становить 5 %. У свою чергу, дочірнє підприємство у Греції перепродає продукцію за 200 дол США материнській компанії в Англії, таким чином податок на прибуток становить $(200-100) \cdot 0,05 = 5$ дол США. Надалі в Англії споживачам продається продукція також за 200 дол США, а отже не сплачується податок на прибуток. Тобто в цілому компанія заплатить лише 5 дол США податку на прибуток. Як видно на рис., компанія заплатила лише 5 дол США податку на прибуток, отже витрати на податки значно скоротилися внаслідок використання трансфертних цін між філіями, тому транснаціональна компанія має значну перевагу по відношенню до інших компаній, які імпортують товари.

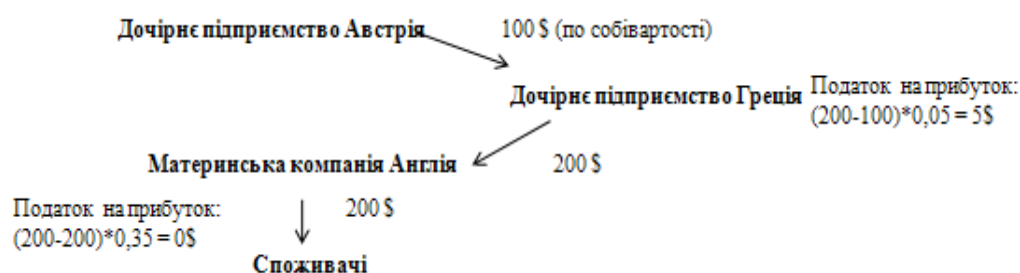


Рис. Схема зниження оподаткування прибутку за допомогою трансфертних цін

Джерело: складено автором за [9].

За даними Податкового управління США, 19 % позицій щодо податків у звіті 2000 великих корпорацій мають відношення до трансфертних цін, зокрема, внаслідок трансфертного ціноутворення компанія Amazon.com Inc. у 2005-2012 рр. не виплатила загалом 1,5 млрд дол податків. До того ж були відкриті судові справи з Adobe Systems, Hewlett-Packard, Juniper Networks Inc, Microsoft и Yahoo Inc. щодо зловживання трансфертних цін у 2012 р. [9].

Економічна сутність проблеми, яка обумовлює необхідність державного втручання у механізм формування трансфертних цін, показана у табл.

Таблиця

Схема використання трансфертних цін

Назва статті	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Материнська компанія США	Дочірнє підприємство Канада	Дочірнє підприємство Ірландія	Дочірнє підприємство Канада
Продаж	80	100	65	100	75	100
Собівартість	40	80	40	65	40	75
Валовий прибуток	$80-40=40$	$100-80=20$	25	35	35	25
Витрати	20	15	20	15	20	15
Операційний прибуток	$40-20=20$	$20-15=5$	5	20	15	10
Ставка податку, %	35	34	35	34	12,5	34
Податкова заборгованість	$20 \cdot 0,35=7$	$5 \cdot 0,34=1,7$	1,75	6,8	1,88	3,4
Підсумок		8,7		8,55		5,28

Джерело: складено автором за [9].

Припустимо, що собівартість товару дорівнює 40 дол за одиницю, загальні витрати материнської компанії становлять 20 дол на одиницю, а дочірнього підприємства 15 дол. З розрахунків (табл.) видно, що під час зниження трансфертних цін знижується податкова заборгованість (з 8,7 до 8,55 дол), однак, якщо змінити одного з контрагентів операції, змінюється ставка податку і, як наслідок, значно знижується загальна сума податкового навантаження (з 8,55 до 5,28 дол).

У свою чергу, в кожній з країн, в яких веде діяльність транснаціональна корпорація, знижуються надходження до державних бюджетів, тобто: внаслідок зміни трансфертної ціни між материнською компанією у США та дочірнім підприємством у Канаді надходження до бюджету США зменшаться на 5,25 дол США за одиницю продукції, однак до бюджету Канади, навпаки, збільшаться на 5,1 дол США за одиницю продукції. Але у випадку зміни одного з контрагентів операції на дочірнє підприємство в Ірландії видно, що надходження до бюджетів США та Канади знизяться на 7 дол США та 3,4 дол США відповідно за одиницю продукції.

Таким чином, можна сказати, що маніпулювання з трансфертними цінами транснаціональними корпораціями приводить до таких негативних наслідків у країнах діяльності ТНК:

- 1) витіснення слабкіших конкурентів, у тому числі національних виробників;
- 2) виникнення бар'єрів для виходу на ринок нових конкурентів;
- 3) монополізації певних ринків;
- 4) зниження надходжень до бюджетів країн тощо.

У зв'язку з цим міжнародні організації та країни діяльності ТНК впроваджують певні механізми контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Метою державного регулювання трансфертного ціноутворення є запровадження механізму контролю за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів і витрат корпорацій для забезпечення прозорості податкової політики транснаціональних корпорацій [6].

Глобалізація економіки зумовила необхідність урегулювання трансфертного ціноутворення в аспекті оподаткування транснаціональних корпорацій на міжнародному рівні. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 70-і роки розробила принципи запобігання подвійному оподаткуванню в процесі використання в міжнародній торгівлі трансфертних цін. У 1979 р. комітет ОЕСР з питань оподаткування з метою встановлення рівня трансфертних цін та їх перерахунку в ринкові в інтересах податкових органів випустив документ під назвою «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства», а в 1994 році цим Комітетом були випущені «Рекомендації щодо трансфертних цін для ТНК та їх оподаткування». Вони переглядалися в 1996 та 1997 роках з урахуванням дедалі більшої глобалізації діяльності ТНК [6].

У сучасних умовах національні системи регулювання трансфертного ціноутворення розвинутих країн формуються значною мірою під впливом Організації економічного співробітництва та розвитку, одним з провідних напрямів діяльності якої є підтримка фінансової стабільності. Велику увагу Фіскальний комітет Організації економічного співробітництва та розвитку приділяє двом напрямам діяльності – трансфертному ціноутворенню та міжнародному оподаткуванню. При цьому трансфертне ціноутворення розглядається не лише через призму оптимізації податкових надходжень, але й з погляду прозорого ставлення до ТНК, передбачаючи, перш за все, уникнення подвійного оподаткування [2].

Для оновлених рекомендацій ОЕСР характерні гнучкість застосування та помірність вимог по відношенню до документації, неворожий характер відносин між податковими органами та ТНК, вони мають рекомендаційний характер. Відповідно до вищезазначеного нормативного документа податкові органи країни мають право вимагати надання документації, що розкриває особливості методики розрахунку трансфертних цін міжнародними корпораціями. При цьому передбачається встановлення об'єму та ступеня деталізації документів, що можуть вимагатись податковими органами. Останні можуть здійснювати аудиторські перевірки ТНК та визначати справедливість встановленого рівня трансфертних цін, приймаючи за основу їх ринкові аналоги. Організація економічного співробітництва та розвитку рекомендує встановлювати санкції за порушення порядку розрахунку трансфертних цін у межах кримінального та господарського законодавства [6].

Більшість розвинутих країн, а також країн, що розвиваються, впроваджують принципи ОЕСР у свої національні системи контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Варто зазначити, що Директивами рекомендується керуватися і країнам, що не є членами ОЕСР. Для їх пропаганди проводяться багатосторонні семінари, на яких обговорюються проблеми трансфертного ціноутворення, а представникам податкових адміністрацій роз'яснюють положення Директив.

Винятком є США, система регулювання трансфертного ціноутворення яких є значно давнішою (вважається, що перший нормативно-правовий акт США в галузі регулювання трансфертного ціноутворення було запроваджено ще в 1928 р. у межах розділу 45 Акта про податки, прийнятого Конгресом США). Тому інші країни або застосовують досвід США, або керуються принципами ОЕСР, хоча трапляються і комбіновані варіанти. Обидві системи (ОЕСР та США) дуже схожі між собою, зокрема обидві базуються на принципі ринкової

ціни і мають схожі методи трансфертного ціноутворення. У США, однак, значно більш розвинутими є механізми практичного застосування норм та положень регулювання [2].

Найбільше розслідувань за трансфертними цінами проводилось у США, Канаді та Великій Британії. Наприклад, компанія Nissan у 1993 році виплатила Податковому управлінню США 17 млрд ієн за те, що, використовуючи трансфертні ціни, вона переказувала частину своїх доходів зі США до Японії, уникаючи сплати американських податків. Інша американська ТНК – компанія Coca-Cola сплатила значні штрафи за порушення податкового законодавства у 1994 року. Об'єктами аудиторських перевірок податкових органів США 1996 року стали 56 % американських та 50 % британських корпорацій. У цьому ж році податковими органами США за неправильне використання трансфертних цін були застосовані санкції до 392 ТНК і донараховано до бюджету 3,5 млрд дол [6].

Серед країн Південно-Східної Азії відносно розвинутим є законодавство про трансфертне ціноутворення Китаю, яке виникло в 1991р. Сформовані принципи регулювання трансфертного ціноутворення були у 2008 році, які в основному відповідають принципам ОЕСР. Такі принципи застосовуються для національних та міжнародних операцій. Для корегування ціни потрібна наявність відносин «зв'язності» та факту зменшення прибутку до оподаткування в результаті установа цін не за принципом «вितягнутої руки» [5].

Основними принципами щодо регулювання трансфертного ціноутворення можна виділити такі:

1) Принцип «вितягнутої руки» (Arm's length standard). Сутність принципу згідно зі ст. 9 Податкової конвенції ОЕСР полягає у такому: коли умови комерційних або фінансових відносин між двома асоційованими компаніями відрізняється від тих, які можуть бути між незалежними компаніями, тоді будь-який прибуток, який може бути отриманий одним із підприємств, але по причинах цих умов, не отриманий, може бути включений до прибутків цієї компанії та оподатковуватись відповідно [4]. Тобто мається на увазі, що така ціна буде визначена, як ціна за умови продажу товару незалежним продавцем незалежному покупцю за рівних умов, як і в асоційованих компаніях. Такий принцип має значну популярність серед країн, оскільки передбачає певну рівність у податковому ставленні до членів групи ТНК та незалежних підприємств. Основним обмеженням цього принципу є те, що існують товари та послуги, за якими неможливо підібрати аналогічну ціну (наприклад, вузькоспеціалізовані товари чи товари або послуги, що виробляються за допомогою унікальних нематеріальних активів) [5].

Крім того, більшість національних систем регулювання трансфертного ціноутворення прийшли до висновку, що такий принцип не визначає певної ціни, а визначає діапазон цін, а отже ціна в такому діапазоні вважається на відстані «вितягнутої руки». Тому в США використовується можливе відхилення для визначення діапазону ціни для цього принципу. Вважається, що значне відхилення може означати недостовірність даних, на основі яких проводяться розрахунки [8].

Принцип «вितягнутої руки» ґрунтується на порівнянні умов у контрольованій операції з умовами в операціях між незалежними підприємствами. Згідно з правилами США наступні фактори повинні бути враховані під час порівняння:

- характеристика майна чи послуги, які проводяться між сторонами (наявність однакових елементів для порівняння);
- функціональний аналіз транзакцій та сторін операцій;
- порівняння умов договорів (написаних чи вербальних). Згідно з правилами США фактична поведінка сторін є важливішою за прописані умови в контракті;
- порівняння економічних умов, що можуть вплинути на зміну ціни, враховуючи вплив різних ринкових рівнів та географії ринків, оскільки ціни відрізняються залежно

від регіонів (наприклад, ціни на кольорову капусту в сільських регіонах Індії без електроенергії будуть відрізнятись від цін у Токіо).

Окрім того, під час порівняння включають також фінансування клієнтів, рівень боргів, корегування активів тощо.

2) Методи трансфертного ціноутворення.

Більшість національних систем регулювання трансфертного ціноутворення використовують серед традиційних операційних методів метод порівняної неконтрольованої ціни (Comparable uncontrolled price (CUP)), яка визначається як ціна на ідентичні товари, послуги чи майно за ідентичних умов. Така ціна є найкращим індикатором для «відстані витягнутої руки». Такий метод має специфічні правила щодо кожного типу транзакції (товари, послуги, фінансування, оренда, ліцензування) у Китаї.

Окрім того, існують методи прибутку від операцій, які не базуються на транзакційних витратах та можуть бути використані у випадках, коли такі витрати не можливо точно вирахувати:

- метод порівняння прибутку (Comparable profits method (CPM)): рівень прибутків компаній, що мали однакові умови для заснування та проводять діяльність в однакових галузях господарства. Такий метод був розроблений державними органами США у 1992 році та є основним у законодавстві США, оскільки статистичні дані щодо прибутків компаній легко визначити внаслідок публічності звітності компаній;

- метод чистої маржі від операцій (Transactional net margin method (TNMM)), який засновується на порівнянні прибутковості бізнесу компаній, тобто чистий прибуток. Такий метод використовується під час регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї, однак має лише загальні характеристики;

- метод розподілення прибутку від операцій (Profit split method): загальний прибуток компанії розподіляється між асоційованими підприємствами на економічно прийнятній основі якнайближче до розподілу прибутку, очікуваного і відображеного в угоді, заснованій на принципі «витягнутої руки». Такий метод використовується під час регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї, однак має лише загальні рекомендації щодо використання [4].

Однак треба зазначити, що регулювання трансфертного ціноутворення в Китаї передбачає принцип «найкращого методу», тобто платник податку обирає метод, що найкраще підходить до транзакцій та діяльності компанії.

3) У процесі податкового регулювання трансфертного ціноутворення для позначення наявності відносин контролю між суб'єктами господарювання в переважній більшості країн застосовується термін «пов'язані сторони» («related parties»). Ключовим моментом під час визначення взаємозв'язку між сторонами угоди є підтвердження ступеня контролю або значного впливу однієї особи на іншу.

У сутності адміністрування одним з найбільш зручних є законодавство США про трансфертні ціни, в якому поняття «зв'язність» визначається доволі широко. Воно включає відносини між особами, які контролюються одними і тими ж інтересами. Тобто поняття «зв'язність» охоплює будь-які види контролю, а «одні й ті ж інтереси» означають наявність спільної цілі. А у Китаї «будь-які відносини, що витікають із взаємних інтересів» є ознакою «зв'язності» контрагентів [2]. Крім того, до факторів «зв'язності» у Китаї також відносяться: 25 % частки компанії, значні боргові зобов'язання, надані асоційованій компанії (50 % від капіталу компанії), більше ніж половина менеджменту належить одній компанії, одна компанія контролює продажі чи виробництво іншій асоційованій компанії через родинні відносини серед менеджменту компаній [10].

4) Високоєфективним інструментом регулювання трансфертного ціноутворення в розвинутих країнах, особливо в США, є угоди про попереднє встановлення цін, які уклада-

ються між податковими органами та платниками податків і заздалегідь визначають набір критеріїв (методи трансфертного ціноутворення, можливості коригування тощо), за якими визначатиметься трансфертна ціна в контрольованих транзакціях упродовж певного періоду. Такі угоди дають змогу ТНК уникнути невизначеності у процесі планування своєї комерційної та фінансової діяльності, а податковим органам – забезпечити сталі податкові надходження та ліквідувати можливості несплати компаніями податків [2].

Ці угоди також наявні та використовуються в Китаї, хоча раніше були заборонені. Однак існують обмеження щодо цих угод у послугах – вони стосуються лише маркетингових послуг. Такі угоди повинні бути зареєстровані в Податковій адміністрації протягом 30 днів та відповідати принципу «витагнутої руки» [10].

5) Розподіл витрат на придбання активів (у тому числі нематеріальних): за правилами США члени групи (компанії) можуть укласти договір щодо розподілу витрат (Cost sharing agreement (CSA)) на нематеріальні активи, що є більш точно визначеним принципом на відміну від принципу ОЕСР [8].

У Китаї прописані основні принципи щодо укладання договорів розподілу витрат: базову структуру договору, мінімальний період експлуатації – 20 років, обов'язковість повідомлення Податкової адміністрації Китаю щодо укладання договору.

б) Корегування трансфертних цін: Податкове управління США не має права корегувати ціни, якщо вони знаходяться в межах діапазону принципу «витагнутої руки». У випадку, якщо трансфертна ціна знаходиться за межами діапазону, ціни можуть бути скореговані Податковим управлінням США в односторонньому порядку. У разі незгоди платника податків рішення Податкового управління вважатиметься некоректними доти, поки не будуть представленні докази використання трансфертних цін компанією [8].

У свою чергу, Податкова адміністрація Китаю наділена повноваженнями щодо корегування трансфертних цін у випадках: транзакції не виконуються за принципом «витагнутої руки», неповна або неправильна інформація подана до адміністрації [10].

7) Документація та штрафні санкції: у випадку, якщо корегування трансфертних цін Податковим управлінням США становить більше 5 млн дол США, тоді застосовуються штрафні санкції у розмірі 20 % від суми податку, якщо корегування становить 20 млн дол США – тоді 40 %. Такі штрафні санкції можуть бути анульовані у випадку, коли компанія надасть всю документацію, що підтверджує відповідність правилам Податкового управління США, протягом 30 днів. Вимоги щодо документації є специфічними і потребують детального представлення ціноутворення та методології [8].

У правилах Податкової адміністрації Китаю визначено, що компанія повинна в податковій декларації подати всі операції з асоційованими компаніями («зв'язними сторонами»). Крім того, передбачається трьохрівневий набір звітності та документації. Платники податків, які постраждали від правил регулювання та мають відношення до внутрішніх транзакцій, розмір яких становить до 20 млн юаней за рік, звільняються від подачі документів, звітності та оподаткування. Ті асоційовані компанії, які мають внутрішні транзакції у розмірі 200 млн юаней, повинні будуть розслідувані перед подачею податкових декларацій. Під час виявлення використання трансфертних цін, що не можуть бути пояснені згідно з правилами регулювання трансфертного ціноутворення, будуть пред'явлені штрафні санкції у розмірі 5 % від суми податків [10].

Висновки і пропозиції. Таким чином, у статті було досліджено вплив трансфертного ціноутворення на економіку країни, який передбачає зниження податкового навантаження транснаціональних компаній за допомогою використання трансфертних цін та, як наслідок, зменшення податкових надходжень до державних бюджетів країн. Внаслідок чого вводиться контроль за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів і витрат корпорацій для забезпечення прозорості податкової політики транснаціональних корпорацій та створюються системи регулювання трансфертного ціноутворення в країнах.

Розкрито основні положення законодавства щодо регулювання трансфертного ціноутворення на прикладі країн: США та Китай. Оскільки США почала розробляти рекомендації щодо регулювання трансфертного ціноутворення раніше за ОЕСР, можна сказати, що система в США є однією з розвинутіших та найбільш жорсткою і має власні специфічні принципи порівняно з рекомендаціями ОЕСР. До них відносяться: використання основного методу трансфертного ціноутворення – метод порівняння прибутку (Comparable profits method (CPM)); звертання уваги щодо реальних умов функціонування компанії, а не прописаних у договорах; специфічна система коригування Податкового управління США та визначення штрафних санкцій. Однак порівняно з рекомендаціями ОЕСР принципи регулювання в США є більш практично орієнтованими і більш ефективними у використанні.

На відміну від США, система регулювання Китаю значною мірою базується на принципах Рекомендацій ОЕСР, однак також існують деякі відмінності, зокрема: більше уваги приділяється типам транзакцій, за якими розділяються методи та угоди, та оформленню документації (податкові декларації, укладання угод); більш детально розглядається «зв'язність» відносин асоційованих компаній. Також слід зазначити, що визначення штрафних санкцій щодо компаній є більш лояльним, оскільки розслідування щодо компаній, що мають внутрішніх транзакцій менше за 20 млн юаней, не проводяться, таким чином, стимулюючи розвиток компаній.

Отже, можна сказати, що такі системи регулювання трансфертного ціноутворення можуть стати прикладами для формування законодавчої бази в Україні. Внаслідок того, що українське законодавство знаходиться у стадії розроблення та на розгляді, слід детально розглянути міжнародний досвід щодо впровадження регулювання трансфертного ціноутворення та використання його, виходячи зі специфіки функціонування економіки України.

Список використаних джерел

1. *Богацька Н. М.* Суть трансфертного ціноутворення та його функції [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, О. Г. Малогулко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32958.doc.htm.
2. *Задоя А. О.* Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А. О. Задоя, С. А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2 (35). – С. 156-163.
3. *Макаренко М. І.* Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках : монографія / М. І. Макаренко, Т. Г. Савченко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С. 106, 114-116.
4. *Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб від 22 липня 2010 року.*
5. *Непесов К. А.* Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран / К. А. Непесов. – М. : Волтерс Клувер, 2007. – С. 1-3, 40-43, 53-56.
6. *Савченко Т.* Методологічні та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у банківських установах України [Електронний ресурс] / Т. Савченко. – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_2_Savchenko_ukr.pdf.
7. *Савченко Т. Г.* Напрямки оптимізації національного механізму регулювання трансфертного ціноутворення у комерційних банках [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/7174/1/government%20regulation%20of%20the%20transfer%20pricing%20in%20Ukraine.pdf>.
8. *Electronic Code of Federal Regulations. U.S. Government Printing Office* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecfr.gov/>.
9. *John Letzing.* Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1>.
10. *New transfer pricing requirements in China. Frequently Asked Questions* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.deloitte.com/assets/Dcom-China/Local%20Assets/Documents/cn_mfg_newtransferpricingrequirementsinchina_100609.pdf.
11. *Transfer Pricing Technical Assistance. Global Tax Simplification Program* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.taxcompact.net/documents/WB-IFC-TP-RA-ITC-EU-event_Feb-2011.pdf.