

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК

TRANSFER PRICING AS INSTRUMENT OF TRANSFER POLICY OF TNC

З огляду на складність та важливість питання трансфертного ціноутворення у статті автором розглянуто методи формування трансфертної ціни, визначено альтернативні підходи до аналізу контрольованих операцій, проаналізовано вплив внутрішньогрупових транзакцій на результати фінансової діяльності компанії, які залучаються до здійснення трансфертних операцій. Трансфертні ціни не тільки впливають на рентабельність компанії, але й викривляють макроекономічні показники. В умовах стрімкого розвитку інформаційної економіки саме нематеріальні активи та фінансові ризики є ключовими елементами міжнародної торгівлі. У статті визначено, що традиційні методи не є релевантними в дослідженні цього питання. Тому відкритим залишається питання альтернативних методів оцінки трансфертних операцій ТНК щодо здійснення контрольованих операцій за некоректним цінами.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, принцип «витягнутої руки», регулювання трансфертного ціноутворення, трансфертні операції, трансфертна політика ТНК.

С учетом сложности и важности вопроса трансфертного ценообразования в статье автором рассмотрены методы формирования трансфертной цены, определены альтернативные подходы к анализу контролируемых операций, проанализировано влияние внутреннегрупповых транзакций на результаты финансовой деятельности компаний, привлекаемых к осуществлению трансфертных операций. Трансфертные цены не только влияют на рентабельность компании, но и искажают макроэкономиче-

ские показатели. В условиях стремительного развития информационной экономики именно нематериальные активы и финансовые риски являются ключевыми элементами международной торговли. В статье определено, что традиционные методы не являются релевантными в исследовании этого вопроса. Поэтому открытым остается вопрос альтернативных методов оценки трансфертных операций ТНК касательно осуществления контролируемых операций по некорректным ценам.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, принцип «витянутой руки», регулирование трансфертного ценообразования, трансфертные операции, трансфертная политика ТНК.

Given the complexity and importance of transfer pricing issue, in this article the author examines the methods of formation of transfer prices, identifies alternative approaches to the analysis of controlled transactions, analyzes the impact of intra-group transactions on the financial performance of companies involved in the implementation of transfer transactions. Transfer prices not only affect the profitability of the company, but also distort macroeconomic performance. In the context of the rapid development of digital economy, intangible assets and financial risks are key elements of international trade. The article states that traditional methods are not relevant in the study of this issue. Therefore, the issue of alternative methods for assessing TNCs' transfer operations for the purpose of controlling operations at improper prices remains open.

Key words: transfer pricing, arm's length principle, regulation of transfer pricing, transfer operations, transfer policy of TNCs.

УДК 338:5

Васюк Є.А.

асистент кафедри міжнародних
фінансів

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Трансфертне ціноутворення стало нагальним питанням для транснаціональних корпорацій та фіскальних органів. Остання фінансова та економічна криза спонукала передові економіки до вирішення проблеми розмивання податкової бази та переміщення прибутків. Можливість міжнародного обміну інформацією, прийняття низки регуляторних конвенцій та ініціатив дали можливість національним фіскальним службам систематизувати та оцінити щодо податкової мінімізації операції, які здійснюють транснаціональні корпорації всередині групи. Країни з перехідними економіками та ті, що розвиваються, вносять зміни до законодавчих норм, беручи участь у загальносвітових процесах. Тому сьогодні важливо дослідити сутність процесу трансфертного ціноутворення як інструмента трансфертної політики транснаціональних корпорацій та його впливу на представлення результатів фінансової діяльності останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями трансфертне ціноутворення розглядається у двох аспектах. Перший – це внутрішньофірмовий, за яким трансфертне ціноутворення є досить ефективним інструментом планування й управління, оскільки дає змогу забезпечити збільшення фінансових результатів корпорації загалом. Другий – податковий, який значною мірою є наслідком першого, однак відображає вплив на податкову базу країни, а тому стає об'єктом вивчення з метою контролю на загальнодержавному рівні. А. Касич, розглядаючи проблематику трансфертного ціноутворення, здійснив аналіз мотивів суб'єктів трансфертного ціноутворення, а також функцій трансфертних цін для вияву конфлікту інтересів під час трансфертного ціноутворення [4]. М. Мішин проілюстрував історію здійснення нормативного регулювання трансфертного ціноутворення в окремих країнах і на міжнародному рівні, впровадження цього інституту до законодавства

України та його окремі проблеми [6]. О. Черевко розкрила особливості побудови системи трансфертного ціноутворення, фактичного її використання в українських і зарубіжних компаніях, а також основних методів, мотивів та цілей її застосування [8]. Роботи розглянутих авторів розкривають сутність та характеристику поняття, однак не відображують механізм впливу трансфертного ціноутворення на фінансову звітність транснаціональних корпорацій та національні рахунки країн базування їх дочірніх компаній.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні місця трансфертного ціноутворення у структурі трансфертної політики ТНК. У статті поставлено такі завдання: розкрити механізм дії принципу «вितягнутої руки» та його значення в аналізі трансфертних операцій; проаналізувати методи трансфертного ціноутворення та визначити умови їх використання; охарактеризувати ступінь впливу трансфертного ціноутворення, яке виходить за межі дії принципу «вितягнутої руки», на величину податків до сплати та фінансові рахунки корпорацій; зосередити увагу на питанні дії трансфертного ціноутворення як механізму трансфертної політики ТНК та його впливу на фінансову звітність компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транснаціональні корпорації здійснюють низку операцій з переміщення матеріальних активів та об'єктів інтелектуальної власності, вартісна складова яких потребує належного оподаткування. Ціну трансферу товарів та послуг в середні групи складно оцінити, а іноді навіть неможливо, оскільки в умовах інформаційної економіки продукт є унікальним. Маємо справу з трансфертним ціноутворенням (ТЦО), що є сукупністю методів зі встановлення відповідності між незалежними ринковими цінами та цінами операцій між пов'язаними особами, метою яких є державне регулювання оподаткування отриманих транснаціональними структурами прибутків.

Регулювання трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні базується на Керівництві ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів (далі – Керівництво ОЕСР), вперше випущеному у 1995 році. Останній реліз цього правового акта відбувся 10 липня 2017 року [11], де незмінними залишаються питання дії принципу «вितягнутої руки» та оцінки транскордонних операцій між пов'язаними особами. Серед нових положень варто відзначити зміни в підготовці документації щодо трансфертного ціноутворення, переліку факторів для аналізу операцій стосовно їх коректності, особливостях здійснення внутрішньогрупових операцій з надання послуг та процесів купівлі-продажу нематеріальних активів загалом.

Трансферні ціни є важливим елементом як для платників податків, так і для фіскальних служб. Річ в тім, що традиційно торгові операції на світовому ринку здійснюються через дочірні (пов'язані, контрольовані) компанії. Таке структурування здійснюється або з метою монетизації прибутку власником (зазвичай це компанії, створені в низькоподаткових юрисдикціях), або з метою накопичення чи реінвестування коштів, або для кредитування власного бізнесу, створеного в іншій юрисдикції (компанії, створені в юрисдикціях із надійною репутацією та ефективними банками) [3, с. 48]. Під час взаємодії асоційованих підприємств між собою мають місце такі негативні явища, як маніпулювання прибутками та недоотримання бюджетами відповідних країн значних коштів. Світове співтовариство розробило систему для запобігання, виявлення та усунення таких явищ, основу якою становить принцип «вितягнутої руки».

Принцип «вितягнутої руки» полягає в тому, що в разі здійснення комерційних або фінансових операцій між пов'язаними особами на умовах, що відрізняються від умов здійснення аналогічних операцій між непов'язаними особами, прибуток, який в результаті таких операцій міг би виникнути, але не виникнув, має бути оподаткованим [5, с. 19–20]. Він є основним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням і не суперечить підходу, згідно з яким члени груп взаємозалежних (пов'язаних) підприємств розглядаються як окремі суб'єкти господарювання, а не як невід'ємні структури одного об'єднаного суб'єкта господарювання. Такий підхід дає змогу розглядати членів групи пов'язаних суб'єктів господарювання незалежно один від одного та порівнювати умови, що склалися в контрольованих операціях між ними, з умовами порівняних неконтрольованих операцій.

Згідно з принципом «вितягнутої руки» ймовірно викривлення у розподіленні економічних вигід між взаємозалежними сторонами операції не мають впливати на податкові зобов'язання сторін, а податкові наслідки економічної діяльності мають визначатися на підставі її об'єктивного економічного змісту. Інакше доходи (виручка, прибуток), які внаслідок відхилення у ціні не отримано взаємозалежними сторонами операції, враховуються з метою оподаткування таких сторін.

Для того щоб встановити рівень фактичної порівнянності і потім внести відповідні зміни у визначення умов «вितягнутої руки», необхідно порівняти характеристики операцій або особливості діяльності підприємств, які могли б вплинути на умови застосування цього принципу. До таких характеристик або «фактів порівнянності», які можуть бути важливими під час визначення порівнянності, відносять характеристики майна або послуг, функції, які виконують сторони (з урахуванням активів, що використовуються, та взятих на

себе ризиків), умови контрактів, економічні обставини сторін та їх виробничі стратегічні цілі (стратегія ведення бізнесу).

Ключовим елементом системи трансфертного ціноутворення є методика розрахунку трансфертної ціни. Методи трансфертного ціноутворення прийнято розділяти на ті, що рекомендовані ОЕСР (табл. 1), та альтернативні підходи [8, с. 93]. Ніякої ієрархії у виборі методів не існує. Найбільш прийнятний метод повинен бути використаний з урахуванням фактів та умов здійснення контрольованих операцій. Аналітик повинен брати до уваги тип транзакції, функціональний аналіз, фактори впливу на наявність подібних неконтрольованих операцій.

Питанню сутності, методики розрахунку, переваг та недоліків методів трансфертного ціноутворення присвячувалась левова частка наукових досліджень, тому приділимо увагу умовам, за яких використовується той чи інший метод. Коли є можливість знайти порівняльну неконтрольовану операцію, найбільш релевантним є одиниєвий метод. Купівля-продаж товарів/послуг та фінансові операції у вигляді надання коштів у борг оцінюються за допомогою наявної публічної інформації про ринкові ціни та відсоткові ставки, а також за умови раніше здійснених операцій. Крім того, його можна використовувати під час визначення правильності розміру технологічних платежів. Метод ціни перепродажу більше підходить для продажів та маркетингових операцій, в

які більшою мірою залучаються дистриб'ютори. Витратний метод оцінює весь спектр витрат на здійснення операції, однак є неприйнятним, коли дані операції несуть незвичайні ризики, що неможливо оцінити за допомогою даного методу. Метод чистого прибутку використовується, зокрема, за відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставлення комерційних та/або фінансових умов контрольованої та зіставних операцій під час використання інших методів [7, с. 107]. Найбільш популярним методом є TNMM для застосування під час надання послуг підрозділами компанії, які не несуть значних ризиків у даних операціях, наприклад управління складськими приміщеннями [9, с. 172]. Також його використовують за відсутності достатньої впевненості у зіставленні бухгалтерського обліку компаній.

Методи визначення ринкової ціни для цілей оподаткування, рекомендовані до застосування Керівництвом ОЕСР, використовуються в повному обсязі в законодавствах таких держав, як Австралія, Австрія, Бельгія, Угорщина, Німеччина, Данія, Ірландія, Італія, Канада, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Сполучене Королівство, Фінляндія, Франція, Чехія, Швейцарія, Швеція, Естонія, а також в законодавствах більшості держав – спостерігачів ОЕСР (Аргентина, Малайзія, Китай, Сінгапур, ПАР) [1, с. 87–89]. Однак сьогодні низка країн не має законодавчої бази щодо регулювання трансфертного ціноутворення, серед яких слід

Таблиця 1

Методи трансфертного ціноутворення, рекомендовані ОЕСР

	Метод ТЦО	Рівень необхідного порівняння	Підхід до визначення трансфертної ціни	Характеристика
Традиційні транзакційні методи (<i>Traditional transaction methods</i>)	Метод порівняльної неконтрольованої ціни (<i>Comparable uncontrolled price method, CUP</i>)	Дуже високий	Порівняння цін	Складний в розрахунках, але пріоритетний для оцінки товарів, послуг, кредитів, роялті.
	Метод ціни подальшої реалізації (<i>Resale price method, RM</i>)	Високий	Порівняння валової маржі	Є найбільш прийнятним для використання компаніями, що виконують дистриб'юторські функції. Не підходить для оцінки нематеріальних активів.
	Витратний метод (<i>Cost plus method, CPM</i>)	Високий	Порівняння валової маржі	Охоплює широкий спектр витрат на проведення контрольованих операцій. Не підходить для оцінки нематеріальних активів.
Методи, засновані на аналізі рентабельності (<i>Transactional profit methods</i>)	Метод порівняльної рентабельності (<i>Transactional net margin method, TNMM</i>)	Середній	Порівняння чистої маржі	Застосовується в разі неможливості використання витратного методу. Більшого значення набуває функціональне порівняння.
	Метод розподілу прибутку (<i>Profit split method, PSM</i>)	Середній	Порівняння чистої маржі	Націлений на порівняння специфічних чи унікальних умов здійснення операцій. Використовується для оцінки нематеріальних активів.

Джерело: розроблено авторами за даними [4; 7; 9–10]

назвати Білорусію, Багамські острови, Камбоджу, Каймани, Казахстан, Кювет, Македонію, Молдову та Об'єднані Арабські Емірати [12]. Це можна пояснити тим, що деякі країн або позиціонують себе як «податкові гавані», де можна розташовувати дочірні компанії як посередника між операціями купівлі-продажу і трансфертних операцій, або зовсім не потребують подібного роду змін.

Загалом майже всі методи (крім PSM методу) не призначені для оцінки нематеріальних активів, що значно ускладнює роботу аналітиків. В рейтингах найбільш прибуткових корпорацій лідируючі позиції займають високотехнологічні гіганти, де трансфер технологій та інтелектуальної власності є звичною справою. Тому науковці останнім часом більшу увагу приділяють альтернативним. Так, в Австралії податкова служба пропонує застосовувати такі методи, як дисконтування майбутніх вигід від використання нематеріального активу на основі прогнозів його доходності; установлення вартості заміни нематеріального активу; застосування історичних витрат, хоча зв'язку ринкової ціни нематеріального активу з витратами на його створення може й не бути [10, с. 92]. До альтернативних також відносять метод подвійного ціноутворення, який ґрунтується на поєднанні таких двох методів визначення ціни, як ринкові ціни та витрати всередині компанії [8, с. 93]. Останнім часом все більшої переваги віддають методам, пов'язаним з математичним моделюванням, де трансфертна ціна розглядається як змінна величина, що залежить від умов та ризиків, які несуть трансфертні операції.

З точки зору транснаціональних корпорацій трансфертне ціноутворення впливає на грошовий потік останніх (наприклад, збільшення фіскальними службами податку на прибуток зменшує

кількість вільних ресурсів компанії), інвестиційні рішення (наприклад, часті зміни національного законодавства стосовно трансфертного ціноутворення спонукають менеджмент компаній до виведення активів за межі цієї країни) та на ключові показники діяльності (наприклад, ставка корпоративного податку безпосередньо впливає на доходи акціонерів). Крім того, без трансфертного ціноутворення транскордонні операції між пов'язаними особами приводять до подвійного оподаткування, що негативно відображається на прибутках.

З боку державних органів трансфертне ціноутворення, яке виходить за межі дії принципу «витагнутої руки», впливає на величину податків до сплати та фінансові рахунки корпорацій, а також національні рахунки країн. Наприклад, маємо дві пов'язані компанії, які розташовані в країнах з різними номінальними податковими ставками (ті, що прописані в податковому законодавстві). Компанія X знаходиться в Країні X з дійсною ставкою податку в 15%, тоді як її філія, Компанія Y, знаходиться в Країні Y з дійсною ставкою податку в 40%. Компанія Y продає товари Компанії X за 300 у. о., які можна продати непов'язаній особі за 200 у. о. В результаті цієї трансакції продажі в Компанії Y та закупки Компанії X переоцінені на 100 у. о. В національних рахунках подібні операції спричиняють переоцінку показників доданої вартості в Країні Y та недооцінку в Країні X (рис. 1).

Приклад показує те, як трансфертне ціноутворення як механізм переміщення прибутків та розмивання податкової бази може викривляти величину ВВП. Лише в деяких країнах національні статистичні служби здатні частково корегувати свої макроекономічні показники, залишаючи питання трансферу та платежів по об'єктах інтелектуальної власності.

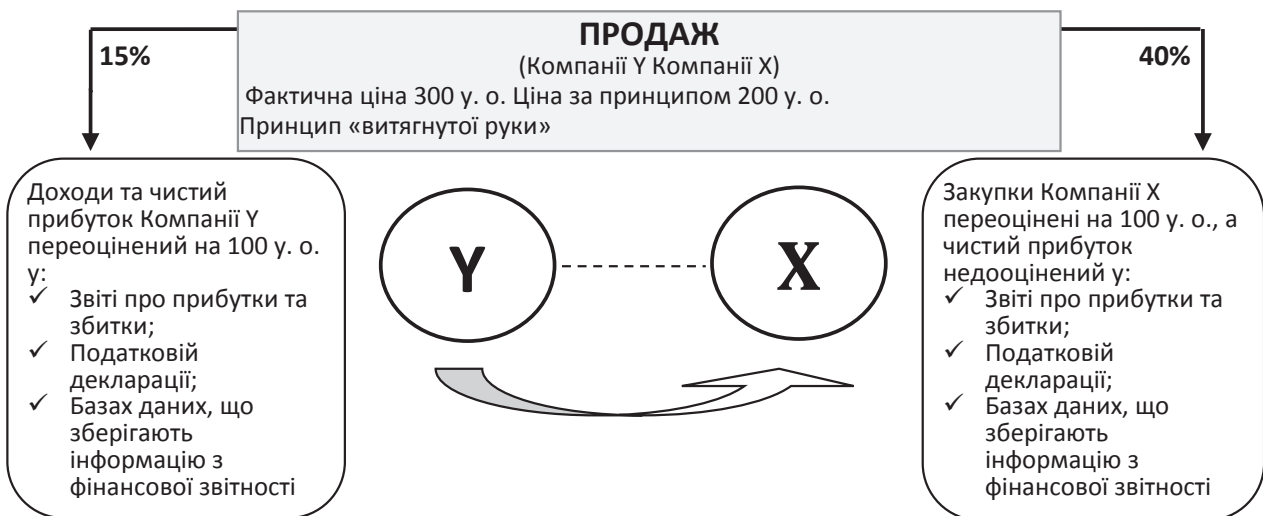


Рис. 1. Приклад впливу трансфертного ціноутворення, яке виходить за межі дії принципу «витагнутої руки»

Джерело: розроблено авторами

Схеми трансфертного ціноутворення між пов'язаними особами дуже часто дають змогу оптимізувати податкове навантаження, надаючи стимул розвитку певним підприємствам і галузям. Однак не слід трансфертне ціноутворення пов'язувати лише з діяльністю великих транснаціональних корпорацій. Цей механізм мінімізації податкових платежів та міжнародного поділу капіталів став широко використовуватися навіть невеликими учасниками міжнародних відносин, які створюють за кордоном свої філії чи представництва та використовують їх як учасників трансфертних операцій. Саме така діяльність стала характерною для багатьох українських суб'єктів міжнародної діяльності, що особливо актуалізує дослідження проблеми трансфертного ціноутворення.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз теоретичних і прикладних досліджень підтверджує, що існує проблема адекватних підходів до трансфертного ціноутворення, яке виступає одночасно міжнародною податковою стратегією та інструментом максимізації прибутковості ТНК. Стратегічним завданням є розроблення методичних аспектів формування трансфертних цін та організаційних схем застосування трансфертного ціноутворення. Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін є складовим елементом стратегії компанії залежно від її фінансового стану, ринкової кон'юнктури та інших чинників. Існують п'ять основних методів трансфертного ціноутворення, рекомендованих ОЕСР до застосування. Кожен із цих методів передбачає певну сферу діяльності компаній або ж специфіку здійснюваних операцій. Застосування методів трансфертного ціноутворення передбачає певну «природну ієрархію», яка, однак, на міжнародному рівні не є закріпленою. Задля мінімізації податкового навантаження трансфертне ціноутворення виходить за межі дії принципу «витагнутої руки», нівелюючи при цьому достовірність макроекономічних показників та фінансової статистики.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є підвищення якості податкового законодавства, що регулює трансфертне ціноутворення,

шляхи його уточнення та усунення протиріч з іншими нормативно-правовими актами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеева А., Ігнатенко Т. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю. Вісник КНТЕУ. 2014. № 3 (95). С. 85–95.
2. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення в транснаціональних корпораціях: концептуальний підхід. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. 2003. № 9. С. 39–43.
3. Єфімов О. Трансфертні ціни: податковий контроль та відповідальність. Бухгалтерія. Право. Податки. Консультації. 2014. № 12. С. 47–49.
4. Касич А., Петрик О., Гриненко Ю. Трансферне ціноутворення на підприємстві: проблеми та можливості використання. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 24. С. 19–23.
5. Кругляк В. Аспекти податкового контролю за визначенням цін у контрольованих операціях. Вісник. Право знати все про податки і збори. 2015. № 13 (821). С. 18–23.
6. Мішин М. Світові тенденції трансфертного ціноутворення. Вісник. Право знати все про податки і збори. 2015. № 45. С. 32–36.
7. Свідерська І., Волошанюк Н. Трансфертне ціноутворення як інструмент фінансового контролінгу: проблематика практичного використання. Фінанси України. 2014. № 8. С. 97–111.
8. Черевко О. Трансфертне ціноутворення: теоретичні аспекти та практичне застосування. Економіка і регіон. 2014. № 2. С. 91–96.
9. Чукліна О. Методи трансфертного ціноутворення: переваги, недоліки та ієрархія застосування. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2013. № 5–6 (70–71). С. 170–175.
10. Самарина Э. Актуальные вопросы применения различных методов трансфертного ценообразования. Вестник Финансового университета (экономика, финансы, право). 2014. № 5 (83). С. 84–92.
11. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. July 2017/OECD. URL: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-20769717.htm>.
12. Global Transfer Pricing Review / KPMG. 2016. URL: <https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2016/11/global-transfer-pricing-review.pdf>.