

## ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ОФШОРНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

*У статті розглянуто переваги та недоліки реалізації схем трансфертного ціноутворення за умов використання офшорних компаній.*

**Ключові слова:** офшорні зони, схеми трансфертного ціноутворення, експорт, імпорт, офшорна компанія, низькоподаткова (високоподаткова) юрисдикція, корпоративний податок.

Давно відомо, що українські бізнесмени активно використовують з метою податкового планування структури, зареєстровані в класичних офшорних і низькоподаткових юрисдикціях. Найбільш простою і популярною сферою використання офшорних компаній є сфера міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що здійснення експортно-імпортних операцій через підконтрольні офшорні компанії мають дві важливі переваги для українських підприємств порівняно з прямою міжнародною торгівлею [1; 3; 5; 8; 9].

По-перше, уникнення ризику нарахування державною податковою інспекцією пені (0,3% від вартості товару за кожен день заставлення) у разі несплати іноземним контрагентом ціни контракту (варіант експорту) або не постачання товарів (варіант імпорту) в строк 180 днів. Тобто, якщо торговим партнером буде підконтрольна офшорна компанія, то такого ризику можна уникнути як для імпортової, так і експортної операції. І все тому, що офшорні юрисдикції, на відміну від України, не мають обмежень у валютному законодавстві і не нервують з приводу так званого «виведення» капіталу за кордон.

По-друге, з підконтрольними офшорними компаніями українські бізнесмени мають можливість регулювати торговий прибуток і митну вартість товарів. При правильному розрахунку регульованої ціни товару істотно знижується податкове навантаження на українське підприємство. Це явище у світі вже давно називають трансфертним ціноутворенням.

Ідея полягає в штучному перенесенні торгового прибутку від експортно-імпортної операції з українського підприємства в офшорну компанію з класичної офшорної зони. Для цього потрібно поставити між продавцем і покупцем так званий «міст» - офшорного посередника, на якому і осідатиме 90-95% загального торгового прибутку. Торговий прибуток офшорної компанії фактично складається з дельти між регульованою ціною і ринковою ціною на товари.

Метою нашого дослідження є визначення та характеристика найпривабливіших схем трансфертного ціноутворення українськими компаніями.

Завданнями є визначення переваг та недоліків функціонування схем трансфертного ціноутворення.

Реалізація схеми трансфертного ціноутворення з українськими компаніями і формула розрахунку регульованої ціни залежать від типу схеми, які за напрямом можна поділити на:

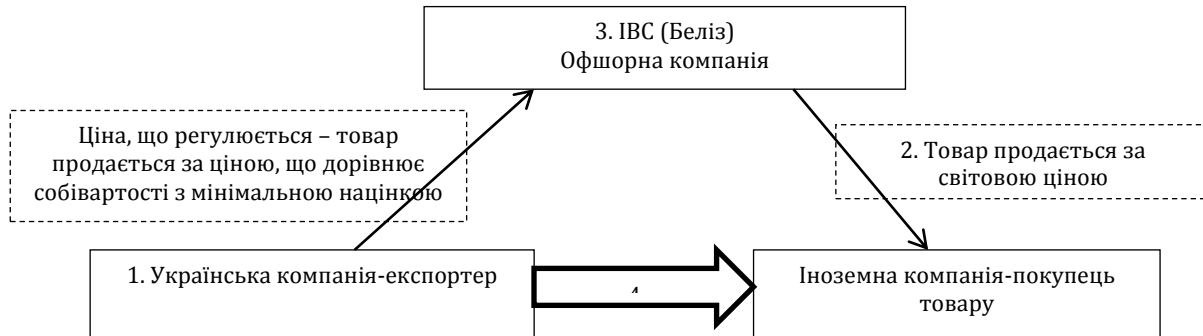
- експортну схему (український виробник або трейдер експортує товари за кордон через пов'язану офшорну компанію);
- імпортну схему (український імпортер закуповує іноземні товари через пов'язану офшорну компанію);
- експортно-імпортну схему транснаціональної корпорації (дочірня компанія транснаціональної корпорації в Україні імпортує товари через пов'язану офшорну компанію, яка у свою чергу закупила цей товар у іншого дочірнього підприємства транснаціональної корпорації, що виробляє цей товар в країні з низьким рівнем оплати праці).

Щоб зрозуміти, наскільки вигідно середньому і великому бізнесу використовувати торгові схеми трансфертного ціноутворення, необхідно розглянути декілька прикладів розрахунку торгових схем.

Перший тип - *експортна схема*, рис. 1. Вона найбільш проста у своїй реалізації. Переваги експортної схеми трансфертного ціноутворення полягають в простоті розрахунку регульованої ціни, відсутності проблем під час митного оформлення товару в Україні та різноманітному виборі офшорних юрисдикцій, які можливо використовувати при реєстрації торгових компаній для подальшого експорту товару іноземному покупцеві. Тобто, експортна схема, на відміну від імпортової, не несе негативних наслідків від торгівлі з країнами з Переліку офшорних зон, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України, від 23 лютого у 2011 р. № 143-р.

Формула розрахунку регульованої ціни експортної схеми також дуже проста. Як відомо, на експортні операції в Україні нараховується нульова ставка ПДВ, а вивізні мито та акциз не стягуються, за винятком деяких категорій товару, список яких зі вступом до СОТ скорочується. Тому метою податкового планування української компанії стає винятково зменшення свого торгового прибутку для мінімізації сплати податку на прибуток. Таким чином, регульованою ціною за експортною схемою є собівартість продукції плюс незначна маржа (наприклад, 5% від собівартості товару). Тобто, оскільки об'єктом податку на прибуток є валовий прибуток підприємства, то фактично підприємству необхідно буде сплатити 25% податку на прибуток з цієї закладеної в 5% маржі. У результаті ефективна податкова ставка з експортної операції

складатиме 1,25% від собівартості товару.



**Рис. 1. Експортна схема трансфертного ціноутворення**

1. Українська компанія за ціною, що регулюється, продає товар підконтрольній офшорній компанії. Податок на прибуток експортера мінімальний.
2. Підконтрольна офшорна компанія продає цей товар за світовою ціною іноземному покупцеві.
3. Прибуток офшорних компаній з міжнародної торгівлі не оподатковується в офшорній зоні.
4. Товар транспортується цілеспрямовано до країни контрагента.

Що стосується підконтрольної Україні офшорної компанії, то її дії можна поділити на два етапи:

Перший: укладання угоди за регульованою ціною з українським підприємством на умовах FCA до митного ліцензійного складу, прийняття товару і наступний повний розрахунок (не пізніше 180 днів після оформлення вантажної митної декларації, інакше податковий інспектор може нарахувати 0,3% пені на користь казни держави). Витратами українського підприємства будуть тільки витрати з перевезення до складу.

Другий етап: укладання контракту за світовою ціною з іноземним покупцем, отримання платежу за товар і організація перевезення цього товару з України (від митного ліцензійного складу) до країни його призначення.

Таким чином, прибуток офшорної компанії складатиме різницю між регульованою ціною (собівартість плюс незначна маржа) і світовою ціною, зменшену на можливі витрати від основного перевезення і страхування товару. Такий торговий прибуток не оподатковуватиметься в класичній

офшорній зоні (через територіальний принцип) або в низькоподатковій юрисдикції без корпоративного податку.

Імпортні схеми як другий тип торгових схем трансфертного ціноутворення дуже схожі на експортні схеми, рис. 2. Тільки в цьому випадку вже українська компанія імпортує товар за регульованою ціною від підконтрольної офшорної компанії посередника, яка придбала цей товар у іноземного продавця за світовою ціною.

Основний ефект податкової оптимізації досягається не лише за рахунок перенесення торгового прибутку від українського імпортера до офшорного посередника, але й шляхом регуляції митної вартості товару. Тобто імпортні торгові схеми є складнішими в розрахунок регульованої ціни імпорту товару в Україну. Це пов'язано з тим, що в межах податкового планування імпортної схеми необхідно оптимізувати не лише торговий прибуток, але й митну вартість імпортованого товару, щоб загальна сума податкового навантаження прямими і непрямими податками була мінімальною.



**Рис. 2. Імпортна схема трансфертного ціноутворення**

1. Іноземний виробник продає товар за світовою ціною офшорній компанії, що підконтрольна українському імпортеру.
2. Українська компанія імпортує товар за ціною, що регулюється підконтрольною офшорною компанією. У результаті податки на прибуток, мито та акциз будуть мінімальними.
3. Прибуток офшорних компаній від міжнародної торгівлі не оподатковується в офшорній зоні.
4. Товар транспортується цілеспрямовано до України.

Зазначимо, що ввізне мито та акцизний збір можуть залежати від митної вартості, а з іншого боку, одночасно знижувати податок на прибуток, оскільки мито та акциз відносяться до валових витрат при розрахунку суми податку на прибуток. Ставки ввізних мит і акцизних зборів залежать від виду товару, що імпортується, визначеного за системою УКТЗЕД. Конкретні ставки за класами товарів зазначені в Законі України «Про митний тариф» та законах, що регулюють оподаткування акцизним збором тютюнових і алкогольних виробів та нафтопродуктів. Причому, згідно з Законом України «Про єдиний митний тариф», може застосовуватися специфічна ставка (нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товару) або адвалерна ставка (нараховується у відсотках до митної вартості товару). Отже, можна

$$\text{Оптимальна регульована ціна імпорту} = \text{Ціна продажу в Україні} - \text{Фіксоване мито} - \text{Фіксований акцизний збір} - \text{Інші витрати} - \text{Маржа} \quad (1)$$

Другий тип розрахунку застосовується у випадках, коли хоча б одна ставка посередніх податків (мита або акцизного збору) є адвалерною (процентною). Оптимальну регульовану ціну імпорту визначають за формулою (2), шляхом інтеграції від найменшої можливої ціни імпорту (як правило, митна вартість

виділити два типи розрахунку імпортової схеми залежно від виду ставок мита і акцизного збору: імпортна схема зі специфічною ставкою мита та імпортна схема з адвалерною ставкою.

Перший тип розрахунку застосовується до схем зі специфічною (фіксованою) ставкою мита і акцизного збору (за наявності). Для визначення оптимальної регульованої ціни імпорту необхідно зменшити ціну продажу (без ПДВ) товару в Україні на суму посереднього податку та інших валових витрат (адміністративних, транспортних тощо), а також закласти невелику маржу (наприклад, 5%). Оптимальну регульовану ціну імпорту зі специфічними ставками мита і акцизного збору можна розрахувати за формулою:

$$\text{Оптимальна ціна імпорту, що регулюється} = \sum_{\min} (\text{валовий прибуток} * 25 / 100 + \text{ввізне мито} + \text{акцизний збір}) \quad (2)$$

де *Валовий прибуток* = Валовий дохід - Валові витрати - Амортизація - Збитки попередніх періодів.

*Валові витрати* = Адміністративні витрати + Ввізне мито + Акцизний збір + Інші валові витрати

Особливістю цього розрахунку є протилежність трендів прямих і непрямих податків. Тобто, що більше регульована ціна імпорту, то менший податок на прибуток, але одночасно більші посередні податки (мито і акцизний збір). На загальні зобов'язання по ПДВ ціна імпорту не впливає, тому ми не вносимо її до розрахунків.

Єдина можливість використовувати імпортну схему для оптимізації ПДВ - це імпорт з офшорної компанії товарів за заниженою вартістю до фізичних осіб-підприємців (платників єдиного податку). Це відбувається за умови, коли вони особисто або через інших фізичних осіб, що є платниками єдиного податку, надалі продаватимуть цей товар кінцевому споживачеві або неплатникам ПДВ і такий оборот не буде більше 300 тис. грн в місяць і 500 тис. грн за рік. Така схема насправді є дуже обмеженою у використанні.

Іншою проблемою імпортних схем трансфертного ціноутворення є внесення більшості класичних офшорних юрисдикцій у Перелік офшорних зон Кабінету Міністрів України. Це означає, що українське підприємство-імпортер, згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», не може залучити 15% вартості імпортованого товару від офшорної компанії на валові витрати. Тобто фактично 15% доходу від продажу товару в Україні буде оподатковуватися 25%-м податком на прибуток, і маємо додаткову ефективну податкову ставку в 3,75%.

З іншого боку, в цьому Переліку немає таких відомих офшорних юрисдикцій, як Панама, Гонконг, Уругвай, Об'єднані Арабські Емірати, Кіпр, Маврикій, Ліхтенштейн - структур, які можна використовувати в

товару не може бути меншою, ніж на 20-30% від звичайних світових цін на оптовому ринку) до ціни продажу (без ПДВ) товару в Україні.

Регульована ціна імпорту при адвалерних ставках мита або акцизного збору розраховується наступним чином:

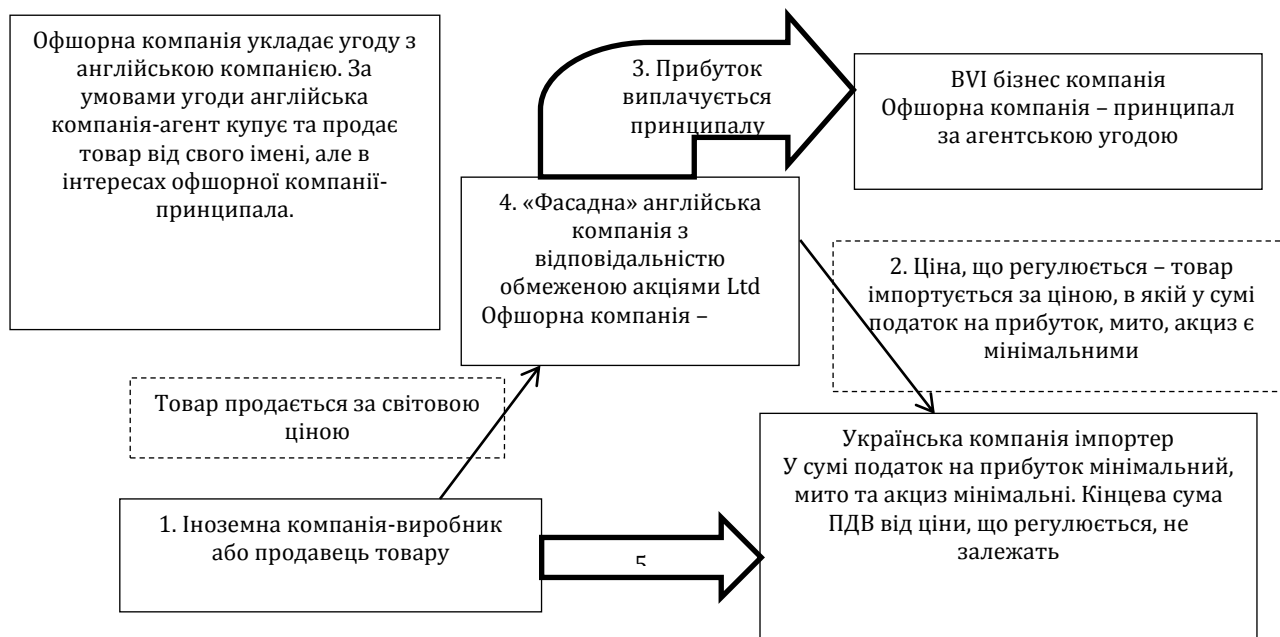
міжнародній торгівлі. Але і цими країнами не обмежений імпортер, оскільки він може використовувати так звані фасадні торгові схеми. Суть схеми полягає в тому, що компанія з офшорної зони Переліку КМУ приховується за «фасадною» компанією з репутабельної країни, яка не входить в цей «чорний» Список КМУ.

Фасадні схеми можуть бути реалізовані як в експортному, так і в імпортному напрямках, рис. 3. Виникнення фасадних схем пов'язане зі світовою боротьбою з офшорами і трансфертним ціноутворенням. «Фасадні» компанії створюються винятково для маскування участі класичних офшорних компаній у торгових операціях. Тому при виборі юрисдикцій для реєстрації «фасадної» компанії українські бізнесмени враховують три критерії: можливість реалізації фасадної схеми, репутабельність компанії для торгових партнерів, відсутність країни в Списку офшорних зон КМУ.

У світовій практиці у більшості випадків використовуються два різновиди фасадних схем: агентські схеми і «податкові транспарентні» фасадні структури (нерезидентні Ltd, LLC або LLP).

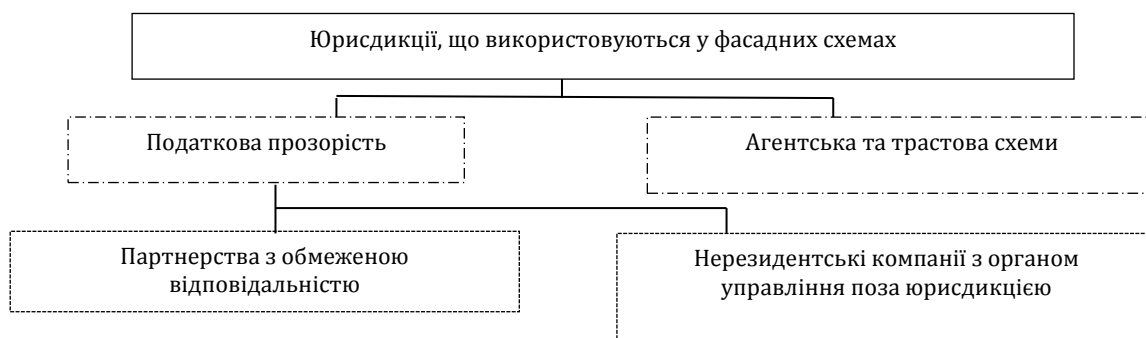
Згідно з агентською торговою схемою у більшості високоподаткових юрисдикцій немає податку на репатріацію майна або грошового доходу, виплаченого (наданого) принципалу (комітентові) за агентським (дистриб'юторським) договором або договором комісії. При цьому компанії-резиденти країн, що виступають агентом, дистриб'ютором або комісіонером, обкладаються корпоративним податком винятково в частині агентської комісії. Тобто, якщо класична

офшорна і фасадна компанія пов'язані, то можливо високоподатковій країні було мінімальним, рис. 4. регулювати агентську комісію так, щоб оподаткування у



**Рис. 3. Фасадна агентська імпортна схема трансфертного ціноутворення**

1. Іноземний виробник продає товар за світовою ціною англійській компанії.
2. Українська компанія імпортує товар за ціною, що регулюється від англійської компанії.
3. 95% прибутку від операцій без податків перераховується офшорній компанії-принципалу за агентською угодою.
4. 5% комісія оподатковується у Великобританії.
5. Товар транспортується цілеспрямовано до країни контрагента.



**Рис. 4. Юрисдикції, що використовуються у фасадних схемах**

Розмір комісії має бути звичайним для ринку таких агентських послуг, тобто відповідати розміру бізнесу, виду товарів і географії операцій. Комісія може бути прив'язана до прибутку або торгового обігу. Також агент і принципал офіційно не повинні підпадати під критерії визначення пов'язаних осіб. Тобто офшорну компанію Служба внутрішніх прибутків Великобританії може визнати підконтрольною іноземною компанією (CFC), яка приведе до оподаткування усього прибутку.

Згідно з англійською практикою, мінімальна агентська комісія повинна становити не менше 5% прибутку принципала. Отже, оскільки у Великобританії корпоративний податок з прибутку менше 300 тис. фунтів стерлінгів становить 21%, то з 5% комісії, яку отримує англійська компанія-агент, ефективна ставка корпоративного податку складатиме лише 1,05%. Тобто, якщо англійська компанія-агент має торговий прибуток у розмірі €58 000, то 5% агентської комісії складе €2 900, з якої і необхідно буде сплатити англійський

корпоративний податок у розмірі €609. Також до складу витрат додається щорічний зміст «фасадної» компанії, що для Великобританії складає мінімум €1 800.

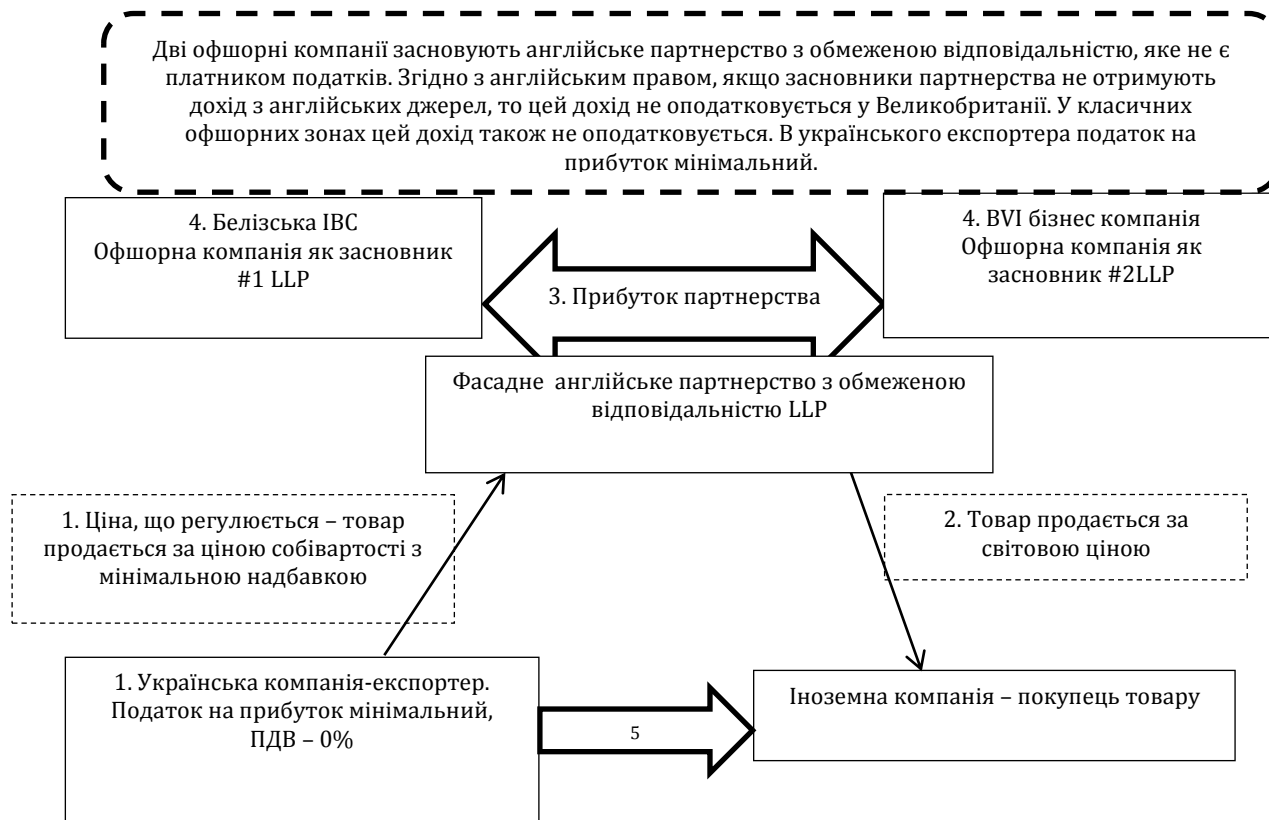
Друга фасадна схема - схема «податкової транспарентності» - використовується за відсутності в деяких країнах з резидентним принципом корпоративного оподаткування для зареєстрованих у цій юрисдикції компаній або партнерств, рис. 5.

Наприклад, американські компанії LLC і англійські партнерства з обмеженою відповідальністю LLP не обкладаються корпоративним податком. У таких структурах відразу оподатковуються прибутки учасників LLC або партнерів LLP. Але, якщо всі учасники LLC або партнери LLP є нерезидентами, що не здійснювали жодної діяльності й не отримували дохід з джерел цієї митної території, то їх прибутки не оподатковуються. Тобто, якщо англійське LLP займається міжнародною торгівлею і не отримує дохід з джерел Великобританії, то компанія з класичної

офшорної юрисдикції, як партнер LLP, не буде оподатковуватися ані у Великобританії (через статус партнера-нерезидента й відсутності доходу, пов'язаного з Великобританією), ані в офшорній зоні (через територіальний принцип оподаткування). Увесь прибуток від торгових операцій такої фасадної структури може бути перерахований без

корпоративного податку і податку на репатріацію класичної офшорної компанії.

Таким чином, LLC або LLP можуть виступати респектабельними фасадними структурами без корпоративного оподаткування, яке маскує наявність класичної офшорної компанії, яка фактично виступає засновником цієї структури.



**Рис. 5. Фасадна експортна схема трансфертного ціноутворення з LLP**

1. Українська компанія за ціною, що регулюється, продає товар англійському партнерству.
2. Партнерство продає товар за світовою ціною реальному іноземному покупцеві.
3. Прибуток від операцій без податків перераховується офшорним засновникам LLP.
4. Прибуток офшорних компаній не оподатковується в країні реєстрації.
5. Товар транспортується цілеспрямовано до країни контрагента.

Безумовно, витрат на фасадні схеми більше, ніж при використанні тільки класичних офшорних компаній. Але таким чином досягається велика респектабельність торгових операцій. І це важливо не лише для українських підприємств, за експортно-імпортними операціями яких прискіпливо спостерігає податкова інспекція, а й для іноземних контрагентів українських бізнесменів. Їх податкова служба також дуже прискіпливо контролює операції з офшорними контрагентами, у більшості західних країн існують істотні антитрансфертні штрафи за операції з підконтрольними офшорними компаніями з порушенням принципу «втягнутої руки», тобто здійснення операцій не за звичайними світовими цінами. Також акціонери цих західних компаній-контрагентів можуть підозрювати свій менеджмент у заниженні прибутку за рахунок трансфертного ціноутворення. Тому публічні західні компанії (з розміщеними акціями на фондовій біржі), як правило, не укладають торгові контракти з компаніями з класичних офшорних зон.

Третій тип торгових схем - експортно-імпортна схема транснаціональних корпорацій. Цей тип поєднує ідеї імпоротної і експортної схем. Схема заснована на географії діяльності транснаціональних корпорацій. Наприклад, дочірні підприємства ТНК в Китаї і Тайвані виготовляють продукцію за найменшою собівартістю і продають цей товар з мінімальною націнкою (елементи експортної схеми) підконтрольним ТНК торговим гонконгським і сингапурським компаніям (з територіальним принципом оподаткування). Тобто переводять торговий прибуток на офшорні компанії. Останні продають за регульованою ціною (елемент імпоротної схеми) дочірнім підприємствам у високоподаткових країнах, у тому числі українським дочірнім підприємствам ТНК (рис. 6). Таким чином, основний прибуток без особливого оподаткування акумулюється на торгових гонконгських і сингапурських компаніях. А ось дочірні підприємства в країнах виробництва і країнах продажу товару заплатають мінімальний корпоративний податок зі штучно закладеної маржі.

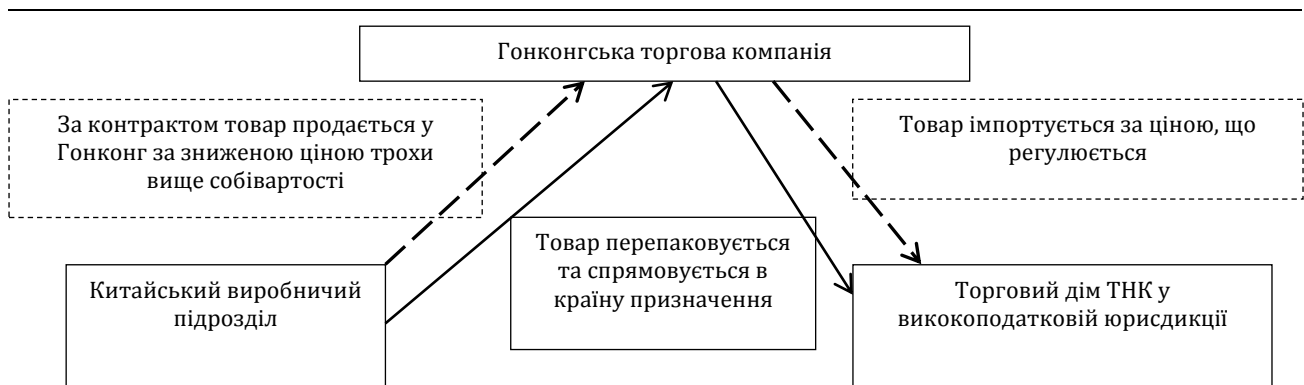


Рис. 6. Схема трансфертного ціноутворення в ТНК

Реалізація таких схем є основною на сьогоднішній день стратегією транснаціональних корпорацій. Причому питання вибору юрисдикції виробництва полягає у визначенні того, де менші витрати на фонд оплати праці, більш місткий внутрішній ринок і мінімальні логістичні витрати на доставку товару в західні країни. Зараз для низки ТНК - виробників товарів - постає питання про вибір між Азією і Східною Європою, оскільки для виробництв у Східній Європі менші логістичні витрати на доставку товару на захід.

Безумовно, з першого погляду українському бюджету не вигідна можливість реалізації торгових схем трансфертного ціноутворення. В експортних схемах бюджет втрачає частину надходжень з 25%

податку на прибуток підприємств, в імпортних схемах можливі деякі втрати і за надходженням митних платежів. Тому українське податкове законодавство містить антитрансфертні норми, що передбачають можливість донарахування податків у разі недотримання звичайних цін при угодах між пов'язаними особами і неможливість віднесення 15% ціни імпорту на валові витрати при операціях з компаніями, зареєстрованими в офшорних зонах з Переліку КМУ. З іншого боку, прибуток, виведений на рахунки офшорних компаній, підконтрольних українським бізнесменам, все одно буде реінвестований в Україну. Такі інвестиції генеруватимуть нові податкові надходження до бюджету.

### Список літератури

1. Бирковський Д. *Применение офшорных компаний на Украине* / Д. Бирковський. – Харьков: Ранок, 2002. – 272 с.
2. Голубков Д. *Практика ухода от налогов и вывоз капитала. Современные методы контроля и противодействия* / Д. Голубков. – 2010. – 146 с.
3. Гончаров А. А. *Офшорные правовые модели и их применение* / А. А. Гончаров. – Дата Сквер, 2009 г. – 192 с.
4. Грузенкин В. В. *Особенности правовой стратегии и тактики в деятельности иностранных, в том числе офшорных, компаний и групп компаний с иностранным участием в России* / В. В. Грузенкин. – Москва "Алгоритм" 2002 год 458 с.
5. Даныко Т. П. *Свободные экономические зоны: учебное пособие* / Т. П. Даныко, З. М. Окрут ; Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова. — М.: ИНФРА-М, 1998.
6. Пеппер Дж. *Кесарю кесарево из серии «Менеджер мафии»* / Джон Пеппер. Том 2. - «Эт Сетера Паблшинг» 2005 г. - 228 с.
7. Зорина О. И. *Офшорная деятельность как институт налогового права* / О. И. Зорина. – Одесса "Латстар" 2002 г. - 82 с.
8. Кабир Л. С. *Организация офшорного бизнеса* / Л. С. Кабир. – М.: "Финансы и статистика" 2002 г. – 141 с.
9. Корнеева Е. *Офшорный мир. Взгляд изнутри* / Е. Корнеева. – М.: "Экономика" 2001 г. – 317 с.
10. Про перелік офшорних зон : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 лютого 2011 р. N 143-р.

### РЕЗЮМЕ

Шевченко Ирина

#### Преимущества использования офшорных посредников в международной торговле

В статье рассмотрены преимущества и недостатки реализации схем трансфертного ценообразования при использовании офшорных компаний.

### RESUME

Shevchenko Iryna

#### The advantages of using offshore intermediaries in international trade

The article discusses the advantages and disadvantages of the implementation of transfer pricing schemes using offshore companies.

Стаття надійшла до редакції 25.02.2013 р.