

Висновки. Головною особливістю інвестиційної політики у сільському господарстві є створення умов для ефективного використання природних ресурсів. Соціальні та екологічні чинники суттєво впливають на інвестиційну привабливість та інвестиційні ризики, які визначають інвестиційну конкурентоспроможність галузі на інвестиційному ринку.

Інвестиційна привабливість галузі є складником її інвестиційного клімату, на який впливають такі чинники, як політичний, природний, виробничий, фінансово-економічний, трудовий, інноваційний. Від привабливості інвестиційного клімату залежить сумарний потік інвестицій у розвиток сільського господарства та повнота використання інвестиційного потенціалу галузі.

Список використаних джерел:

1. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. К.: Лібра, 2002. – 472 с.
2. Шарма С.А. Концепція комплексного моделювання розвитку інвестиційного клімату Центрального регіону України / С.А. Шарма // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент. – 2009. – № 2(6). – С. 166-172.
3. Сільське господарство України. Статистичний Збірник, Київ. – 2015 р.
4. Закон України «Про особисті селянські господарства» // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 16. – С. 6-13.
5. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / За ред. О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2001. – 236 с.
6. Білоусова С.В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України: [Монографія] / С.В. Білоусова. – Херсон, «Наддніпряночка». – 2009. – 289 с.

Анотація. Аграрная отрасль долгое время находится в кризисном состоянии, несмотря на то, что имеет весомый инвестиционный потенциал. Инвестиционная политика государства направлена на более эффективное использование земельных, экономических, финансовых, инновационных, производственных, трудовых и других ресурсов, учитывая при этом особенности развития сельского хозяйства.

Ключевые слова: аграрная политика, инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, сельскохозяйственная отрасль, земельные ресурсы.

Summary. The agrarian industry has been in a crisis for a long time, despite the fact that it has a significant investment potential. The investment policy of the state focuses its efforts on more efficient use of land, economic, financial, innovative, industrial, labor and other resources, taking into account, at the same time, the specifics of agricultural development.

Key words: agrarian policy, investments, investment potential, investment climate, agricultural sector, land resources.

УДК 334.758:336.671.1

Васюк Є. А.

*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Vasiuk Y. A.

*PhD student of International Finance Department
Kyiv National Economic University named after V. Hetman*

ТРАНСФЕРТНА ПОЛІТИКА ТНК: СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА

TRANSFER POLICY OF TNCs: THE ESSENCE AND STRUCTURE

Анотація. У статті розкрито основні відмінності між реальною економічною діяльністю та трансфертною політикою. Роз'яснено причини притаманності трансфертної політики винятково транснаціональним корпораціям. Охарактеризовано підходи до вимірювання джерел генерування прибутку та місця їх виникнення в межах транснаціональних структур. Розглянуто сутність і способи виміру трансфертних операцій ТНК. Систематизовано шляхи переміщення прибутку та побудовано структуру трансфертної політики ТНК. Визначено основні індикатори виміру потенційного залучення транснаціональних корпорацій до трансфертних операцій.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, реальна економічна діяльність, податкове планування, трансфертні операції, трансфертна політика ТНК.

Постановка проблеми. Діяльність транснаціональних корпорацій вражає своїми масштабами. Нові території забезпечують розширення ринків збуту та зменшення

собівартості виробленої продукції за рахунок використання дешевої робочої сили. Країни, що розвиваються, а також пострадянські країни намагаються створювати най-

більш привабливі умови для залучення іноземних інвестицій. Переваги глобалізаційних процесів підтверджені в наукових дослідженнях, а недоліки тривалий час залишалися поза увагою. Питання переміщення прибутків корпорацій до країн із низькою ставкою оподаткування та очевидного розмежування між юрисдикціями декларування прибутків і територіями, де реальна економічна діяльність згенерувала ці прибутки, піднімалися в економічній літературі тільки з початку 1990-х рр. Після світової фінансової кризи 2008 року уряди країн посилили державне регулювання у всіх сферах економічної діяльності. Трансфертна політика ТНК не залишилася осторонь цього процесу. Однак для виміру масштабів трансфертних операцій потрібно чітко визначити, що належить саме до трансфертних операцій, якою є структура трансфертної політики ТНК та якими є індикатори її виміру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі широко представлено аналіз окремих аспектів трансфертної політики. Зокрема, Д. Дхармапала проаналізував емпіричні дослідження щодо розмивання бази генерування доходів і переміщення прибутків та встановив, що науковцями для оцінювання міри мінімізації рівня податкового навантаження використовується напівеластичність (англ., semi-elasticity) переміщення прибутків [4]. У роботі цього автора визначено шляхи переміщення прибутків через купівлю-продаж нематеріальних активів і надання довгострокових кредитів дочірнім компаніям групи. До недоліків такого підходу можна віднести відсутність порівняння трансфертних операцій з реальною економічною діяльністю та визначення схожих і відмінних характеристик.

Н. Рідел проаналізував наявну статистичну базу для кількісної оцінки трансфертних операцій, визначив і систематизував методи для їх аналізу [14]. Однак у роботі відсутній аналіз переваг і недоліків наявної інформації, а також не визначено індикатори для кожного конкретного методу переміщення прибутків та активів міжнародних корпорацій.

Г. Груберт проаналізував методи переміщення прибутків шляхом розташування нематеріальних активів на територіях з низькими ставками податку на прибуток, а також втрати державного бюджету США від недоотримання податкових надходжень [9]. Оскільки для аналізу була обрана тільки одна країна, результати дослідження не є релевантними при оцінюванні міжнародного середовища здійснення трансфертних операцій.

М. Дішінгер визначив місце материнської компанії в стратегічному розміщенні боргу між дочірніми компаніями транснаціональної корпорації, але не проаналізував трансфертні операції між самими відділеннями групи [5].

Метою статті є структурування трансфертної політики ТНК та розмежування її з реальною економічною діяльністю. Поставлено завдання розкрити відмінності між реальною економічною діяльністю та трансфертною політикою, охарактеризувати підходи до вимірювання джерел генерування прибутку та місця їх виникнення, систематизувати шляхи переміщення прибутку та побудувати структуру трансфертної політики, визначити основні індикатори виміру потенційного залучення компанії до трансфертних операцій.

Виклад основного матеріалу. Трансфертну політику пов'язують із міжнародним ухиленням від сплати податків. Інакше кажучи, розмір податкового навантаження мінімізується за рахунок експлуатації різниць у системах оподаткування, однак не обмежується останньою.

У сучасних умовах виділяють два методи податкового планування: 1) внутрішнє податкове планування та 2) податкове планування, яке виходить за межі націо-

нальних кордонів [12, с. 317]. У межах однієї юрисдикції податкові ризики та середовище є приблизно однаковими, тому суб'єкти господарювання у своїй діяльності орієнтуються на політичні та економічні умови. На міжнародній арені інша ситуація: виникають можливості перебудови самої структури бізнесу задля отримання податкових переваг у різних країнах світу. Національні фіскальні служби встановлюють власні «правила гри» для транснаціональних корпорацій, які є результатом багаторічної боротьби за залучення прямих іноземних інвестицій. Однак сприятливі режими оподаткування привели до формування цілих схем із переміщення прибутків між дочірніми компаніями, розташованими в різних країнах. У результаті прибутки визнаються на територіях, які не мають ніякого зв'язку з місцем їх реального отримання, і ми маємо справу з трансфертною політикою. Невеликі підприємства, які ведуть бізнес в межах однієї країни, використовують схеми податкового планування на місцевому рівні і не можуть експлуатувати різниці в податкових ставках чи законодавстві.

Визначити трансфертну політику як характерний складник транснаціональних корпорацій можна переліком таких особливостей [2, с. 24; 5, с. 262-269]:

- по-перше, наявність структурних підрозділів у різних юрисдикціях дає можливість обирати найкращі варіанти та методи переміщення активів, ризиків та результатів діяльності;

- по-друге, особливості національного законодавства дають змогу встановлювати індивідуальні договірні відносини та пільгові режими оподаткування;

- по-третє, за міжнародними стандартами корпорації готують консолідовану бухгалтерську звітність, тому загалом у групі сплачені відсотки за наданими кредитами (звичайно, лівову часту становлять кредити пов'язаним особам) зменшують податкове навантаження.

Незмінним фактом залишається те, що трансфертна політика попри свій негативний вплив (недоотримання податкових надходжень державними бюджетами) залишається легітимним шляхом мінімізації податкового навантаження, оскільки жодні законодавчі норми не порушуються.

Під реальною економічною діяльністю будемо розуміти сукупність дій із виробництва, розподілу та споживання товарів і послуг у всіх сферах господарювання, основними показниками вимірювання якої є приріст ВВП на душу, приріст капіталу на душу та ріст продуктивності праці [13, с. 17]. Якщо менеджмент компанії веде політику звичайної господарської діяльності, результати останньої будуть відображатися у макроекономічних показниках країни базування того чи іншого відділення. В іншому разі трансфертні операції розмивають місця генерування прибутків.

Стабільне політичне та економічне середовище, висока купівельна спроможність населення, розвинена інфраструктура, дієве законодавство у сфері захисту прав виробників та офіційних представництв у поєднанні з низькими ставками оподаткування спонукають компанії до розширення територій економічної діяльності та стратегічного розміщення активів. Самі по собі ці процеси не є трансфертною політикою (табл. 1).

Дочірні компанії транснаціональних корпорацій на місцевому рівні займаються господарською діяльністю, яка генерує прибуток. Якщо прибуток визнаний в межах юрисдикції його створення, то маємо справу з реальною економічною діяльністю. Переміщення виробничих активів, дослідних лабораторій, обслуговуючого персоналу тощо в країни з кращими умовами ведення бізнесу та співпраці з фіскальними службами, у тому числі нижчими ставками податку на прибуток, є результатом ефек-

тивної роботи фінансового менеджменту з податкового планування. Штучно створені компанії в різних країнах та схеми з багаторазового переміщення прибутку в межах групи є результатом трансфертної політики.

Під час розділення реальної економічної діяльності та трансфертної політики ТНК виникають певні труднощі. Передусім до трансфертної політики відносять не за видом конкретної діяльності, а за мірою (ступенем) залученості до цього виду діяльності (наприклад, величина прямих іноземних інвестицій, пільгові режими оподаткування). До того ж реальна економічна діяльність частково є і результатом податкового планування ТНК (рис. 1.1).

Прямі іноземні інвестиції є результатом міжнародної діяльності транснаціональних корпорацій і позитивним явищем для економіки приймаючої країни. Надмірне нагромадження капіталу у країнах, економіки яких несумірні з розміром отриманих інвестицій, створює конфліктну ситуацію на фоні перекачування коштів до країн, які є більш вигідними у плані сплати податків на прибутки, а країни-донори, відповідно, не наповнюють як слід казну. Законодавство жодної з держав не порушено, але об'єктивних причин для такої діяльності немає, тому маємо справу з трансфертною політикою. Подібну ситуацію можна спостерігати з переміщенням нематеріальних активів.

Гібридні інструменти є результатом неточно сформульованих положень у нормативно-правових законодавчих актах, які дають змогу формувати систему штучних договірних відносин, що не мають ніякої матеріальної цінності. Як таких видів гібридних інструментів не існує, оскільки вони мають індивідуальний характер (у кожній країні є своя система регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та їх відділень).

Розмежування трансфертних операцій та реальної економічної діяльності ускладнюється тим,

що аналіз рентабельності, місця розташування основних фондів та показників інвестиційної діяльності не завжди дає достовірні результати. Різниця в підходах виникає за спроби відповісти на два ключові запитання: 1) Яка діяльність генерує прибуток?; 2) Де географічно розташована діяльність, яка генерує прибуток?

Є декілька підходів до вивчення діяльності, яка є джерелом прибутку. Одні стверджують, що розміщення факторів виробництва (праця та капітал) визначає локацію виникнення прибутку [10, с. 5]. Інші наполягають на тому, що місце генерування прибутку безпосередньо пов'язано з місцем продажу товару чи послуги [1, с. 82]. Існує також думка, що праця, капітал та продажі сукупно впливають на створення прибутку [11, с. 177]. Однак це не є головною проблемою. Спосіб вимірювання розміру

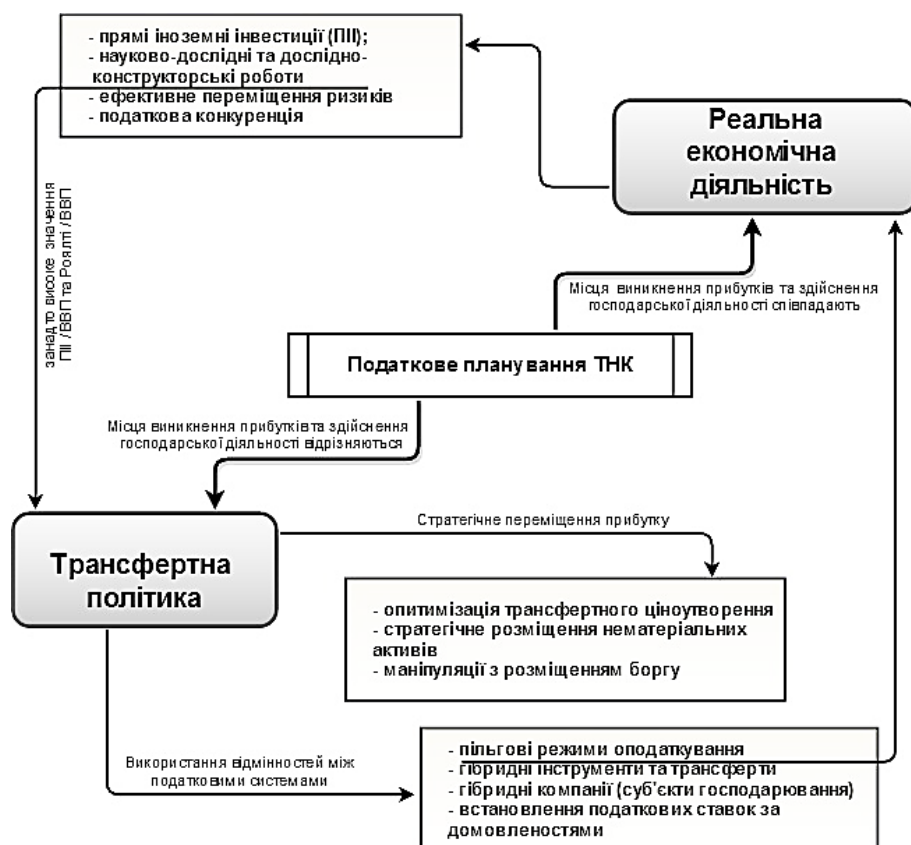


Рис. 1.1. Взаємозв'язок трансфертної політики ТНК та реальної економічної діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [3-4; 6; 8-9]

Таблиця 1

Реальна економічна діяльність та трансфертна політика: відмінності

Реальна економічна діяльність	Трансфертна політика
невідповідність місцевому фіскальному законодавству та ухилення від сплати податків тільки на рівні однієї країни	податкове планування зі стратегічного переміщення прибутків між підзвітними компаніями, розташованими в різних країнах
використання міжнародними корпораціями різниць між ставками корпоративного податку	штучно створені договірні відносини з метою експлуатації різниць між ставками корпоративного податку
податкова конкуренція (наприклад, підтримання ініціативи «зелених інвестицій» для будівництва фабрики чи заводу)	надмірна капіталізації груп підзвітних компаній, що знаходяться в юрисдикціях із низьким рівнем податку
ефективне переміщення економічних функцій, активів та ризиків до іншої країни з метою отримання вигоди від меншої ставки податку на прибуток / використання податкових кредитів або сприятливих умов оподаткування нематеріальних активів	трансфер або придбання нематеріальних активів за ціною, меншою за ринкову / нагромадження кредитів у компаніях з високим рівнем податку на прибуток / укладення договорів задля переміщення ризику на території з низьким податком для страхування транзакцій, імовірність виникнення яких між непов'язаними особами незначна

Джерело: складено автором на основі [2; 6; 8]

і характеру капіталу, праці та продажів є найбільш дискусійним питанням.

Нематеріальні активи є незамінним та досить мобільним елементом сучасної інформаційної економіки. Низка досліджень показали, що інвестиції в нематеріальні активи займають лівову частку у структурі сукупних витрат компаній та впливають на продуктивність праці. За період 1995-2009 рр. інвестиції в нематеріальні активи становили 118% від вартості інвестицій в матеріальні в США та 62% – в ЄС-15 [7, с. 364]. Однак під час аналізу сукупних активів економісти зазвичай не включають нематеріальні активи. Інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР, R&D) у фінансовій звітності майже завжди визнаються як «витрати» в рік інвестування¹, тому й не включаються до вартості сукупних активів. Виняток становлять певні нематеріальні активи, придбані компанією.

Щодо інших факторів, то величину продажів зазвичай рахують у країнах, де продаж документально оформлений (комерційний кредит), а не де знаходиться кінцевий споживач. Кількість робочої сили визначають числом найманих робітників, однак останніх не диференціюють за частковою та повною зайнятістю, або продуктивністю праці, або створеною додатковою вартістю на людину-годину. Кількість штатних працівників транснаціональних корпорацій можна визначити ще за величиною компенсаційних виплат, однак ротація кадрів зміщує результати досліджень.

Досягнути спільної позиції з приводу місяця генерування прибутку також дуже складно. Методологія більшості наукових публікацій бере за основу емпіричний аналіз [14, с. 81]. Наприклад, можна аналізувати показники рентабельності (відношення прибутку до суми продажів, або до величини активів, або до кількості найманих працівників) для перевірки фінансової звітності на предмет переміщення прибутку між дочірніми компаніями (експлуатація різниці ставок оподаткування).

Кожен із підходів є економічно обґрунтованим, тому різниця між реальною економічною діяльністю та трансфертною політикою ТНК має теоретичне підґрунтя. Уся проблема полягає у обмеженому доступі до даних для аналізу. Для комплексної оцінки потрібно розглянути кожну операцію з переміщення активів та персоналу окремо, на що не вистачить і сотні років. В умовах недосконалого розподілу наявного масиву інформації залишається використовувати фінансову звітність корпорацій (є у публічному доступі) та статистику з прямих іноземних інвестицій і виплат по них, представлену на офіційних сайтах міжнародних організацій (ОЕСР, МВФ, Світового банку, СОТ тощо).

За використання регресійного аналізу можна спробувати розділити прибуток, отриманий від трансфертних операцій та від реальної економічної діяльності. Водночас кількісні та інформаційні дані для побудови повноцінної виробничої функції або мають приблизний характер, або взагалі відсутні. Тому сила регресійного аналізу для виділення трансфертних операцій та оцінки мір податкового переміщення прибутку буде слабкою. На жаль, сьогодні це єдиний перевірений спосіб, тому доцільність його використання є питанням для подальшого дослідження.

¹ За Міжнародними стандартами фінансової звітності (IFRS), витрати на наукові дослідження (research costs) списуються на витрати в рік їх понесення, а дослідно-конструкторські (development costs) можуть бути капіталізованими, якщо компанія підтвердить можливість реалізації (завершення процесу створення) активу та його використання чи перепродажу. За системою загальноприйнятних принципів бухгалтерського обліку (U.S. GAAP), яка використовується в США, всі витрати на наукові та дослідно-конструкторські роботи списуються на витрати в рік їх понесення.

Доступ до статистичної інформації, яка кількісно описує трансфертні операції, є досить обмеженим, тому індикатори мають більше ілюстративний, ніж остаточний характер. У межах цієї статті автором передбачено визначення основних індикаторів трансфертної політики, переваг і недоліків їх використання.

Індикатори трансфертної політики транснаціональної корпорації можна розділити на такі п'ять категорій [15, с. 46], як:

- 1) втрата зв'язку між фінансовою та реальною економічною діяльністю (високий рівень ППП до ВВП);
- 2) різниця в рівнях прибутків компаній, які входять до групи (невідповідність задекларованого рівня прибутку та ефективної ставки податку);
- 3) відмінність у розмірі ефективної ставки податку транснаціональних корпорацій та інших підприємств;
- 4) переміщення прибутків за допомогою нематеріальних активів (високий рівень роялті до ВВП);
- 5) переміщення прибутків за допомогою сплачених відсотків за кредити (значний рівень відсоткових витрат порівняно з розміром доходів у дочірніх компаніях, які знаходяться у країнах із високим рівнем податку).

Ці індикатори розраховуються на основі результатів міжнародної інвестиційної діяльності загалом за рік та ставки податку на прибуток, яку реально сплачують корпорації (ця інформація оновлюється порівняно швидко). За допомогою наукових досліджень їх можна удосконалювати і порівнювати між собою. Не варто забувати про низку обмежень, які мають ці індикатори. Неподаткові економічні фактори (наприклад, зміна економічного циклу або збільшення розміру прямих іноземних інвестицій за рахунок покращення інвестиційного клімату у приймаючій країні) зміщують результати оцінки. Незмінним залишається лімітований доступ до інформації та якийсь уже наявний інформації.

Висновки. Міжнародне податкове планування відкриває перед транснаціональними корпораціями можливість створювати структурні підрозділи на територіях, що відрізняються за нормами національного законодавства та за умовами ведення бізнесу. Головна мета полягає у мінімізації податкового навантаження. Індивідуальні суб'єкти господарювання не мають можливості користуватися вигодами від глобалізації, тому трансфертна політика притаманна тільки для великих міжнародних корпорацій.

Трансфертна політика ТНК відрізняється від реальної економічної діяльності не диференціацією бізнесових процесів, а характером здійснення останніх. Прибуток повинен визнаватися на територіях, де виробничі потужності допомогли згенерувати його. У разі, наприклад, штучних договірних відносин або купівлі-продажу нематеріальних активів за неринковими цінами вимальовується картина стратегічного переміщення активів або прибутків між підзвітними компаніями, розташованими в різних країнах. І саме тут реальна економічна діяльність перетворюється на трансфертну політику.

Трансфертну політику можна розділити на стратегічне переміщення прибутку та використання відмінностей між податковими системами різних країн. Не варто забувати про те, що всі операції здійснюються без порушень прав і норм міжнародного законодавства.

Обмежений доступ до статистичної інформації або взагалі відсутність якісної бази даних створює перешкоди для кількісної оцінки діяльності корпорацій на предмет залучення до трансфертних операцій, тому це питання потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Altshuler Rosanne and Harry Grubert. Repatriation Taxes, Repatriation Strategies and Multinational Financial Policy // Journal of Public Economics. – 2003. – № 87. – P. 73-107.
2. Clausing K. Multinational firm tax avoidance and tax policy // National Tax Journal. – 2009. – № 4, Vol. 62.
3. Collins J.H. and Shackelford D. Global Organizations and Taxes: An Analysis of the Dividend, Interest, Royalty, and Management Fee Payments between U.S. Multinationals' Foreign Affiliates // Journal of Accounting and Economics. – 1997. – № 24(2). – P. 151-173.
4. Dharmapala D. What Do We Know About Base Erosion and Profit Shifting? A Review of the Empirical Literature // CESifo Working Paper. – 2014. – № 4612.
5. Dischinger M., Knoll B. and Riedel N. The Role of Headquarters in Multinational Profit Shifting Strategies // International Tax and Public Finance. – 2014. – № 21. – P. 248-271.
6. Dischinger Matthias and Riedel Nadine. Corporate Taxes, Profit Shifting and the Location of Intangibles within Multinational Firms // Munich Economics Discussion Paper. – 2008. – University of Munich.
7. Freya Smith. Asset protection in multinational enterprises – where to now?: Implications for asset protection planning in multinational enterprises from the OECD's work on BEPS // The Multinational Business Review. – 2014. – Vol. 22 Issue: 4 – P. 351-371. DOI: <https://doi.org/10.1108/MBR-04-2014-0014>
8. Grubert H. Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location // National Tax Journal. – 2003. – № 56(1). – P. 221-242.
9. Grubert H. Foreign Taxes and the Growing Share of U.S. Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, are Being Globalized // National Tax Journal. – 2012. – № 65(2). – P. 247-282.
10. Huizinga H. and Laeven L. International Profit Shifting Within Multinationals: A Multi-Country Perspective // Journal of Public Economics. – 2008. – № 4.
11. Karkinsky T. and Riedel N. Corporate Taxation and the Location of Patents within Multinational Firms // Journal of International Economics. – 2012. – № 88(1). – P. 176-185.
12. Lipatova I.V. International Tax Planning Methodology and Best Practices of Russian Economy Deoffshorization // Asian Social. – 2015. – DOI: <http://dx.doi.org/10.5539/ass.v11n19p316>
13. OECD. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing, Paris. – 2013. – DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>
14. Riedel N. Quantifying International Tax Avoidance: A Review of the Academic Literature // Paper Prepared for the European Tax Policy Forum. – 2014.
15. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Measuring and Monitoring BEPS. – 2015. – DOI: <https://www.scribd.com/document/326778016/OECD-ACTIUNE-11>

Аннотация. В статье раскрыты основные различия между реальной экономической деятельностью и трансфертной политикой. Обосновано, почему трансфертная политика присуща только международным корпорациям. Охарактеризованы подходы к измерению источников генерирования прибыли и места их возникновения в рамках транснациональных структур. Рассмотрены сущность и способы измерения трансфертных операций. Систематизированы пути перемещения прибыли и построена структура трансфертной политики. Определены основные индикаторы измерения потенциального привлечения транснациональных корпораций к трансфертным операциям.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, реальная экономическая деятельность, налоговое планирование, трансфертные операции, трансфертная политика ТНК.

Summary. The article reveals the main differences between real economic activity and transfer policy. The author justified why the transfer policy is unique to international corporations. This paper considers approaches to measuring sources of profit generation and place of their origin. The author reviews the essence and methods of measurement of transfer operations. It is systematized the ways of profit transfer and constructed the structure of transfer policy. The main indicators of measuring the potential involvement of the company in transfer transactions are determined.

Key words: transnational corporation, real economic activity, tax planning, transfer operations, transfer policy of TNCs.