

Напрямки удосконалення економіко-правового регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Ст. викладач УАБС, м. Суми.

Савченко Тарас Григорович

Постановка проблеми. Трансфертні ціни використовуються національними та транснаціональними корпораціями (ТНК) для оцінки руху товарів, робіт, послуг між підрозділами даних корпорацій. Метою законодавчого регулювання трансфертного (внутріфірмового) ціноутворення є запровадження механізму контролю за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів та витрат корпорацій для визначення адекватного податкового навантаження національних та транснаціональних корпорацій. Особливої актуальності дане питання набирає під час оподаткування транснаціональних корпорацій, так як воно пов'язане з відтоком капіталу за кордон та стабільністю національної валютної системи.

В українському законодавстві не має спеціальних законодавчих актів з питань трансфертного ціноутворення. У законі «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] закладено опосередкований механізм регулювання внутрішніх цін транснаціональної корпорації. У пункті 4 статті 7 визначаються особливості оподаткування операцій з пов'язаними особами, згідно пункту 26 статті 1 даного закону, пов'язаними особами можуть виступати підрозділи транснаціональної корпорації. Валові доходи та витрати пов'язаних осіб регулюються на основі порівняння цін зі «звичайною ціною», яка у свою чергу згідно статті 1 пункту 20 [2] є справедливою ринковою ціною. У наведеному механізмі не використовується міжнародний досвід трансфертного регулювання та він має спрощену (недостатньо деталізовану) структуру, що у свою чергу значно знижує ефективність його застосування.

Ефективний національний механізм законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення у найкоротший термін може бути запроваджений на основі адаптації «Рекомендацій з питань трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій» (далі

«Рекомендації»), що були розроблені Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) [7].

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Деякі вітчизняні та російські науковці схематично описують міжнародний досвід законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення [1; 3; 4]. У той час детальний аналіз принципів та методів системи регулювання трансфертного ціноутворення, що розроблена ОЕСР, залишаються поза увагою вітчизняних науковців.

Цілі статті. Метою написання статті є ґрунтовне дослідження сутності системи регулювання трансфертного ціноутворення на основі вивчення нормативно-правових документів ОЕСР з даного питання.

Виклад основного матеріалу.

Світовий економічний простір, завдяки досягненням у сфері передачі та обробки інформації, стає все більш глобалізованим. На сьогодні ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, більш як 80% ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій [5]. Враховуючи останнє співвідношення, динаміку прямих іноземних інвестицій можна розглядати як індикатор присутності ТНК на національному ринку (рис.1).

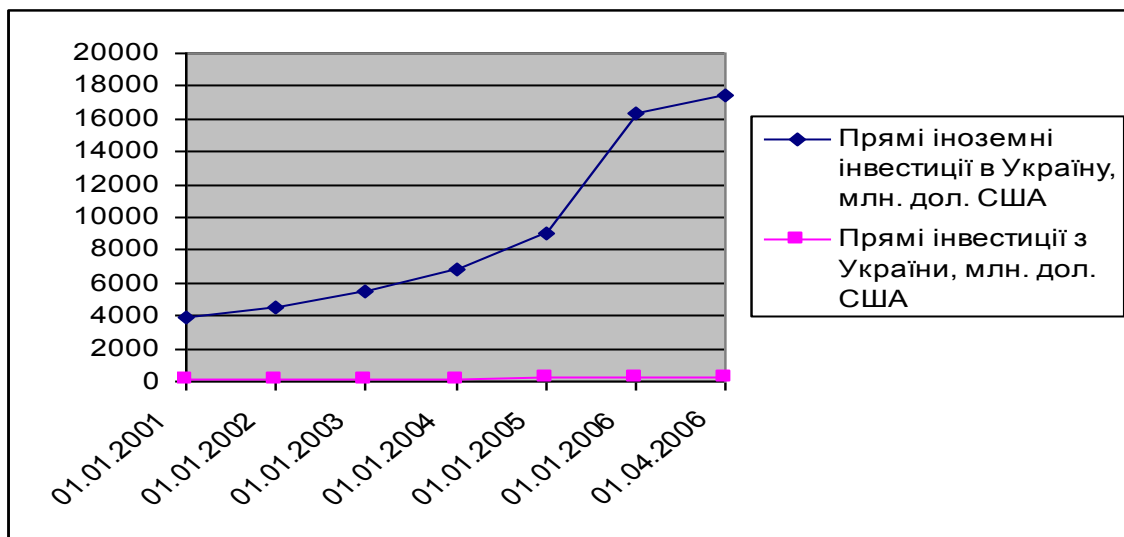


Рис. 1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в (з) Україну у 2000 – 2006 роках.¹

¹ Джерело: сайт Державного комітету статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Беручи до уваги дані наведені на рисунку 1, можна зробити висновок щодо позитивної динаміки притоку прямих іноземних інвестицій. Особливо активно прямі іноземні інвестиції залучались у 2005 році, коли темп приросту даного показника склав 81%. Нажаль, як видно із рисунку 1, процес транснаціоналізації економіки України проходить асиметрично: прямі інвестиції з України залишаються стабільно низькими (на рівні 200 млн. дол. США), у той час як прямі інвестиції в Україну стабільно зростають. Таким чином, можемо констатувати факт збільшення присутності закордонних транснаціональних корпорацій у економіці України, а отже зростання актуальності проблеми законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення.

У структурі прямих іноземних інвестицій одне з провідних місць займає банківський сектор (рис 2).

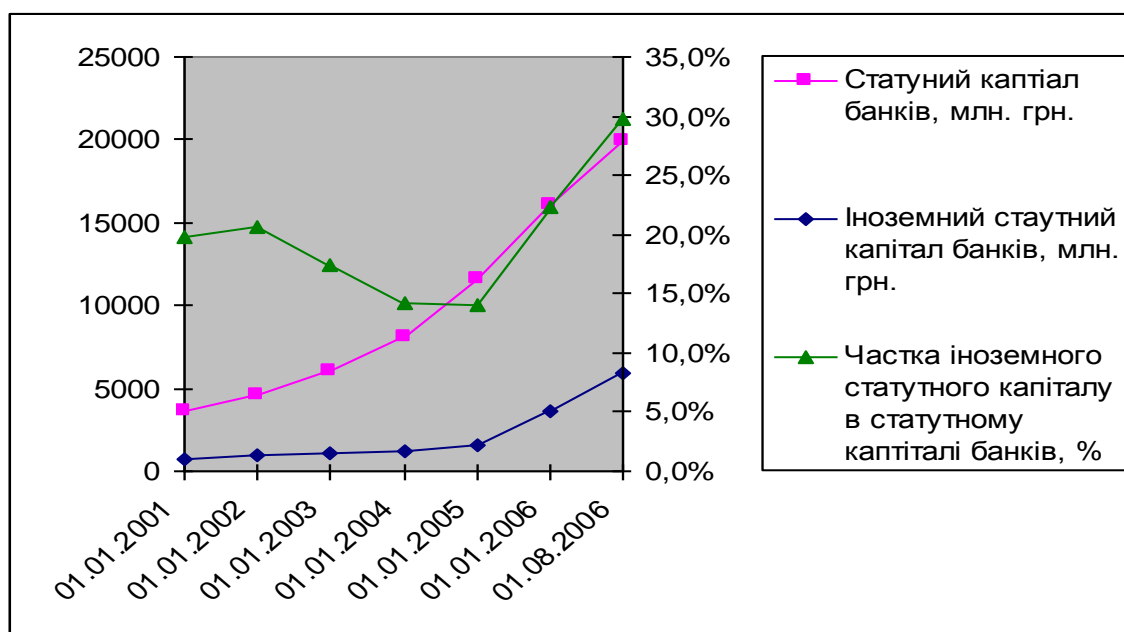


Рис. 2 Динаміка іноземних інвестицій у банківський сектор України у 2000-2006 роках.²

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України за період з 01.01.2005 року по 01.08.2006 року збільшилась більш ніж у 2 рази і досягла 30%. Таким чином, тенденція щодо зростання присутності на національному ринку транснаціональних корпорацій проявляється також у банківському секторі економіки. Банківські установи характеризуються децентралізованою

² Джерело: сайт Національного банку України: <http://www.bank.gov.ua>

організаційно-управлінською структурою, специфічною універсальною природою товару (гроші) та високим рівнем технологічної оснащеності, що у свою чергу сприяє запровадженню системи трансфертного ціноутворення. Проведене дослідження підтверджує виключну актуальність проблеми законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення у економіці країни в цілому та банківському секторі зокрема.

З моменту виникнення у 20-х роках ХХ ст. і до кінця 70-х років ХХ ст. країни з розвиненою ринковою економікою регулювали трансфертне ціноутворення на національному рівні. У Великобританії відповідний нормативно-правовий акт був прийнятий наприкінці 50-х років ХХ ст. У ФРН деякі внутрішні проблеми концернів щодо визначення трансфертних цін було врегульовано в 1965 законом про акціонерні товариства [1].

Глобалізація економіки зумовила необхідність врегулювання трансфертного ціноутворення, в аспекті оподаткування транснаціональних корпорацій, на міжнародному рівні. Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) в 70-ті роки було розроблено принципи запобігання подвійному оподаткуванню при використанні в міжнародній торгівлі трансфертних цін [1]. У 1979 Комітет ОЕСР з питань оподаткування, з метою встановлення рівня трансфертних цін та їх перерахунку у ринкові в інтересах податкових органів випустив документ під назвою «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства». Вказаний вище документ був доопрацьований у 1995 році та доповнений у 1996, 1997 та 1999 роках із врахуванням поточних економічних тенденцій. Вказані вище документи були зібрані та випущені ОЕСР під назвою «Рекомендації щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій» (далі «Рекомендації щодо трансфертного ціноутворення») у 2001 році [7]. Як видно із назви документу, він призначений як безпосередньо для компаній що використовують трансфертні ціни у своїй діяльності так і для податкових органів. Дана ідеологія документу, уже на етапі розробки методики визначення трансфертних цін, направлена на вирішення потенційного конфлікту між компаніями та податковими

адміністраціями для недопущення як подвійного оподаткування так і уникнення від сплати податків.

У вітчизняному законодавстві відсутні спеціальні нормативно-правові акти з питань регулювання трансфертного ціноутворення. Механізм опосередкованого регулювання трансфертних цін на основі положень закону «Про оподаткування прибутку підприємств» є занадто спрощеним і не може ефективно регулювати процес трансфертного ціноутворення у багатогранній економічній дійсності. Таким чином, постає питання удосконалення вітчизняного законодавства у даній сфері на основі використання відповідного міжнародного досвіду.

У розділі 1 «Рекомендацій щодо трансфертного ціноутворення» [7] наводиться роз'яснення сутності та особливостей використання міжнародного стандарту трансфертного ціноутворення (the arm's length principle). Даний принцип, з урахуванням його сутності, а також перекладу російських науковців [4], може бути сформульовано як принцип «витягнутої руки». Цей принцип використовується країнами-членами ОЕСР у процесі визначення трансфертних цін для цілей оподаткування. Сутність принципу «витягнутої руки» відображена в параграфі 1 статті 9 Податкової Конвенції ОЕСР: «Коли умови комерційних або фінансових взаємовідносин між двома асоційованими компаніями відрізняються від тих які можуть бути між незалежними компаніями, тоді будь-який прибуток який може бути отриманий одним із підприємств, але по причинах даних умов, не отриманий, може бути включений до прибутків даної компанії та оподатковуватись відповідно» [7, І-3] .

Іншими словами, принцип «витягнутої руки» вимагає розглядати асоційовані компанії, що входять до складу транснаціональної корпорації, як окремі господарюючі одиниці, тобто незалежні компанії. Відповідно до статті 9, пункти 1а) та 1б) Податкової Конвенції ОЕСР, дві компанії вважаються асоційованими якщо одна компанія прямо чи опосередковано приймає участь в управлінні, контролі або капіталі іншої; або якщо одній і ті ж особи прямо чи опосередковано приймають участь у менеджменті, контролі чи капіталі обох компаній (спільний контроль). Таким чином, при розгляді особливостей взаємовідносин між

асоційованими компаніями потрібно брати за основу не їх формальний (юридичний статус), а економічну природу взаємовідносин між даними компаніями.

Основна причина запровадження країнами-членами ОЕСР та іншими країнами принципу «витагнутої руки» полягає у необхідності рівноправного трактування ТНК та незалежних компаній, що у свою чергу забезпечує рівну конкуренцію між різними видами господарюючих суб'єктів та сприяє росту міжнародної торгівлі та інвестицій. Даний принцип може ефективно використовуватись у більшості випадків, але інколи існують труднощі із його запровадженням через складність в отриманні необхідної інформації. Принцип «витагнутої руки» реалізується через порівняння діяльності незалежних та асоційованих компаній, що у свою чергу передбачає необхідність отримання об'єктивної інформації щодо діяльності незалежних компаній. З іншої сторони у документах ОЕСР відмічається, що трансфертне ціноутворення не є точною наукою і потребує вироблення певних навиків ведення діалогу між податковою адміністрацією та платником податків. У пункті 1.14 [7] зазначено, що країни-члени ОЕСР однозначно продовжують підтримувати використання принципу «витагнутої руки» і не бачать реальної альтернативи даному методу .

Реалізація принципу «витагнутої руки» проходить за схемою, що відображена на рисунку 1. Спочатку за групами факторів визначених на схемі проводиться аналіз порівнянності контрольованої (має місце між асоційованими компаніями) та неконтрольованої (має місце між незалежними компаніями) угод. Згідно пункту 1.15 [7] угоди визнаються порівнянними у разі відсутності різниць які могли б суттєво впливати на параметри угоди, які будуть порівнюватись згідно обраного методу трансфертного ціноутворення (ціна, маржа і т. д.); або може бути зроблене обґрунтоване та точне визначення даного впливу будь-яких відмінностей.

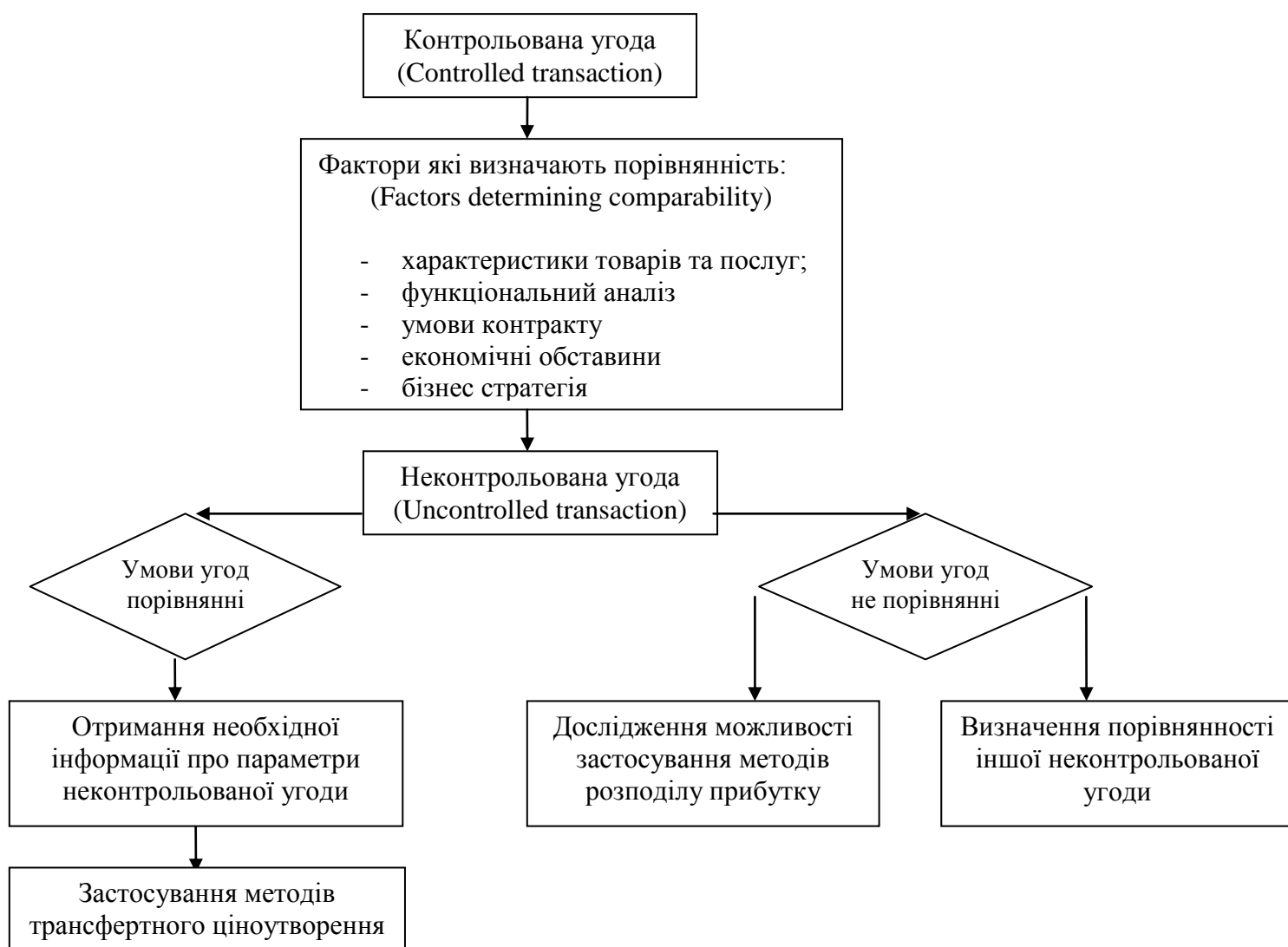


Рис. 1 Схема реалізації принципу «витягнутої руки».

Згідно схеми зображеної на рисунку 1, у разі визнання угод порівнянними, інформація щодо необхідних параметрів неконтрольованої угоди (ціна, маржа і т.д.) використовується при застосуванні методів трансфертного ціноутворення, що будуть розглянуті нижче. При визнанні умов угод не порівнянними можна провести дослідження іншої неконтрольованої угоди на предмет визначення її порівнянності, або проаналізувати можливість застосування методів розподілу прибутку. Таким чином, ключовим моментом застосування принципу «витягнутої руки» є визначення порівнянності контрольованої та неконтрольованої угод, що

зумовлює доцільність більш детального розгляду факторів визначення порівнянності [7, I-9 – I-15].

Першою групою факторів є *характеристики товарів та послуг* які є об'єктами контрольованої та неконтрольованої угод. Різниця у специфічних характеристиках товарів та послуг часто впливають на коливання їх вартості на відкритому ринку. Характеристики, що можуть бути важливими для аналізу включають наступне: у випадку передачі матеріального майна – фізичні особливості, його якість та надійність, доступність, об'єм поставки; у випадку передачі нематеріального майна – форма угоди (надання прав користування чи продаж), вид майна (патент, торгова марка або ноу-хау), його стабільність, рівень захисту та очікувані вигоди від використання. Потрібно відмітити, що дана група факторів є більш впливовою при аналізі цін ніж при аналізі маржі прибутковості контрольованої та неконтрольованої угоди.

Наступним напрямком визначення порівнянності угод є *функціональний аналіз*. При взаємодії незалежних компаній параметри угоди звичайно залежать від функції кожної компанії, тобто особливостей використання активів та політики управління ризиками. Таким чином, при визначенні порівнянності контрольованої та неконтрольованої угоди, порівняння функцій компаній що беруть участь у даних угодах є необхідним. Дане порівняння засноване на функціональному аналізі, який проводиться з метою визначення і порівняння економічно важливої діяльності яка проводиться, або може проводитись незалежними та асоційованими компаніями. Особлива увага повинна приділятися структурі незалежних компаній та особливостям організації транснаціональної корпорації. Також, необхідно визначити країни у яких компанії проводять свою діяльність. Функції які повинні порівнюватись включають наступні аспекти діяльності підприємств: проектування, виробництво, дослідження та розвиток, обслуговування, придбання, реалізація, маркетинг, реклама, фінансування та менеджмент.

Необхідно проводити аналіз активів: вид активів (виробничі потужності, обладнання, нематеріальні активи) та інші характеристики (строк використання,

ціна, розміщення і т.д.). Як зазначалось вище, аналізу також підлягають ризики : ринкові ризики (коливання ціни ресурсів та готової продукції), ризики збитків (пов'язані із інвестиціями та використанням майна), фінансові ризики (коливання ставок та обмінних курсів), кредитний ризик і т.д. В аспекті аналізу ризиків особливо важливим є визначення впливу поточної політики управління ризиками на параметри контрольованої чи неконтрольованої угоди.

В угодах між незалежними компаніями (неконтрольовані угоди) *умови контракту* визначають розподіл відповідальності, ризиків та прибутків між сторонами. Умови контракту також можуть бути виявлені в кореспонденції або спілкуванню сторін і не відображатись безпосередньо в письмовому контракті. У взаємовідносинах між незалежними компаніями необхідність досягнення балансу інтересів призводить до напрацювання взаємовигідних умов контракту. У взаємовідносинах між асоційованими компаніями не завжди існує необхідність досягнення балансу інтересів, тому співставлення умов контракту у контрольованій та неконтрольованій угодах може бути індикатором порівнянності даних угод.

Ціни розраховані на основі принципу «вितягнутої руки» можуть відрізнитись на різних ринках навіть якщо предметом угоди є однакові товари та послуги, таким чином аналіз *економічних обставин* є важливим для визначення порівнянності контрольованої та неконтрольованої угоди. На першому етапі доцільно визначити відповідний ринок або ринки, приймаючи до уваги наявні замінники товарів та послуг. Далі необхідно проаналізувати економічні обставини для визначення порівнянності ринку: географічне розміщення, об'єм ринку, рівень конкуренції, конкурентну позицію покупців та продавців, рівень попиту та пропозиції, особливості державного регулювання ринку, собівартість виробництва, день і час угоди і т.д.

Бізнес стратегія також повинна бути проаналізована для визначення порівнянності угод при дослідженні трансфертного ціноутворення. Визначення бізнес стратегії може включати дослідження наступних аспектів діяльності компанії: розвиток інновацій та нових продуктів, рівень диверсифікації,

управління ризиками, оцінка можливості політичних змін, зміни у трудовому законодавстві та інші фактори, що впливають на ведення бізнесу. Окремо підлягає дослідженню можливе використання стратегії проникнення на ринок, яка проявляється у заниженні ціни порівняно із цінами конкурентів для захоплення додаткової долі ринку.

Крім факторів визначення порівнянності контрольованої та неконтрольованої угод, застосування принципу «витагнутої руки» потребує розуміння наступних аспектів:

- Визначення сутності здійсненої угоди (Recognition of the actual transactions undertaken);
- Оцінка окремих та об'єднаних угод (Evaluation of separate and combined transactions);
- Використання набору показників для запровадження принципу «витагнутої руки» (Use of an arm's length range);
- Використання даних за декілька років (Use of multiple year data);
- Збиткова діяльність (Losses);
- Вплив державної політики (The effect of government policies);
- Навмисні умови (Intentional set-offs);
- Використання митної вартості (Use of customs valuations).

Зупинимось коротко на зазначених вище аспектах впровадження принципу принцип «витагнутої руки».

Визначення сутності здійсненої угоди (Recognition of the actual transactions undertaken). Оцінка податковими органами контрольованої угоди повинна базуватись на угоді, що дійсно мала місце між асоційованими компаніями і структурована ними. Податкові органи не повинні залишати без уваги дійсну угоду або заміняти її іншими угодами. Проте існує два випадки коли податковим органам необхідно змінювати структуру (характеристику) угоди. Перший – відмінність економічної сутності трансакції від її форми, другий – відмінність економічної сутності та форми угоди від договору . У зазначених випадках характер угоди визначається взаємовідносинами між асоційованими компаніями,

а не нормальними комерційним умовами, що може призвести до мінімізації або уникнення сплати податків. Подібні угоди повинні бути ре структуровані у відповідності до умов економічної та комерційної реальності сторін що співпрацюють на основі принципу «витягнутої руки» [7, I-16].

Оцінка окремих та об'єднаних угод (Evaluation of separate and combined transactions). Часто виникають ситуації коли окремі угоди настільки тісно пов'язані, що вони не можуть бути адекватно оцінені окремо. Приклади можуть включати деякі довгострокові контракти на поставку сировини чи послуг, права використання нематеріальних цінностей, ціноутворення на тісно пов'язані продукти (продуктову лінію); за умови практичної недоцільності визначення ціни кожного індивідуального продукту або угоди. Зазначені угоди повинні оцінюватись разом з використанням найбільш відповідного методу або методів заснованих на використанні принципу «витягнутої руки» [7, I-18].

Використання набору показників для запровадження принципу «витягнутої руки» (Use of an arm's length range). У деяких випадках для визначення відповідності контрольованої угоди принципу «витягнутої руки» достатньо одного параметру (ціни або маржі), але також існує багато обставин у яких застосування найбільш відповідного методу або методів вимагає аналізу цілого ряду показників однакової значущості. Іноді наявність ряду показників є результатом використання більше одного методу для оцінки контрольованої угоди. У будь-якому випадку асоційована компанія повинна бути готова, у разі неможливості застосування єдиного показника, продемонструвати, що умови угоди відповідають принципу «витягнутої руки» на основі застосування ряду показників.

Використання даних за декілька років (Use of multiple year data). Для повного розуміння фактів та умов, що впливають на контрольовану угоду, може бути корисним використання даних поточного періоду та попередніх років. Аналіз даної інформації може розкрити факти , що вплинули на визначення трансфертної ціни. Використання даних за декілька років також може бути необхідним для визначення стадії життєвого циклу бізнесу та продукту, що аналізуються.

Збиткова діяльність (Losses). Факт постійної збиткової діяльності асоційованої компанії, у той час як транснаціональна корпорація в цілому є прибутковою, повинен бути додатково досліджений на предмет аналізу об'єктивності трансфертного ціноутворення. Незалежна компанія яка є збитковою у довгостроковому періоді припиняє ведення даного бізнесу. Таким чином, збиткова у довгостроковому періоді асоційована компанія, скоріш за все не отримує відповідної компенсації від інших компаній ТНК. Вирішенням даної проблеми може стати перегляд порядку формування трансфертної ціни для отримання такої ж економічної вигоди, що може отримувати незалежна компанія на основі принципу «вितягнутої руки».

Вплив державної політики (The effect of government policies). Іноді вважається, що трансфертні ціни, розраховані на основі принципу «вितягнутої руки», повинні коригуватись із врахуванням державного втручання: контроль цін, контроль відсоткових ставок, субсидування певних секторів економіки, контроль валютнообмінних операцій, антидемпінгові санкції і т. д. У загальному випадку, державне втручання повинно трактуватись як умови ринку в певній країні, а також воно повинно враховуватись при оцінці трансфертного ціноутворення на певному ринку. У випадках коли державне втручання застосовується на рівноправній основі як до асоційованих компаній так і до незалежних компаній (де-факто і де-юре), підходи до вирішення даної проблеми у асоційованих та незалежних компаній повинні співпадати .

Навмисні умови (Intentional set-offs). Іноді асоційована компанія свідомо використовує певні умови угоди для забезпечення прибутку іншій асоційованій компанії у середині ТНК, які балансуються іншими прибутками отриманих від даної компанії у замін . Визнання наявності навмисних умов, не змінює фундаментальну вимогу щодо встановлення трансфертних цін відповідно принципу «вितягнутої руки». Таким чином, для асоційованих компаній буде корисно відкривати наявність навмисних умов і доводити на основі відповідної документації, що після виключення навмисних умов угода відповідатиме принципу «вितягнутої руки».

Використання митної вартості (Use of customs valuations). Принцип «вितягнутої руки» широко використовується митними органами багатьох країн для порівняння вартості товарів імпортованих асоційованими компаніями та вартості подібних товарі імпортованих незалежними компаніями. Кооперування між податковими та митними органами, у процесі оцінки трансфертних цін, стає все більш розповсюдженим і повинно допомогти знизити кількість випадків коли митна оцінка є неприйнятною для цілей оподаткування доходів або навпаки. Деякі країни пішли шляхом інтеграції органів оподаткування доходів та збору митних платежів.

Ми проаналізували сутність та особливості застосування принципу «вितягнутої руки». У розділах 2 та 3 «Рекомендацій щодо трансфертного ціноутворення» [7] розкривається сутність методів трансфертного ціноутворення, що можуть застосовуватись у разі відповідності умов комерційних або фінансових взаємовідносин між асоційованими компаніями принципу «вितягнутої руки». Жоден з методів не підходить для будь-якої можливої ситуації, застосування певного методу потребує відповідного обґрунтування.

У пункті 1.68 [7] зазначено, що транснаціональні корпорації можуть використовувати методи не передбачені даним документом для встановлення трансфертних цін відповідно до принципу «вितягнутої руки» описаному в даному документі. Проте асоційовані компанії повинні підготувати відповідні документи для пояснення механізму встановлення трансфертної ціни. В окремих випадках, для аналізу складних ситуацій, одночасно можуть використовуватись декілька методів трансфертного ціноутворення. У Додатку 1 наведено порівняльний аналіз методів трансфертного ціноутворення передбачених «Рекомендаціями щодо трансфертного ціноутворення» [7].

Як видно із Додатку 1, усі методи можна розділити на три групи. Група традиційних методів складається із методів: порівнянної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, витрати плюс. У кожному із зазначених методів у повному обсязі використовується принципу «вितягнутої руки», але найбільш послідовно він запроваджується у *методі порівнянної неконтрольованої ціни*. Сутність

даного методу полягає у порівнянні ціни товарів та послуг які передаються у контрольованій угоді із ціною товарів та послуг які передаються у порівнянній неконтрольованій угоді у порівнянних обставинах. Якщо існують будь-які відмінності між двома цінами, це може вказувати на суперечність комерційних і фінансових взаємовідносин між асоційованими компаніями принципу «витягнутої руки», що у свою чергу веде до необхідності заміни ціни у контрольованій угоді ціною неконтрольованої угоди. Необхідною умовою запровадження даного методу є наявність порівнянної неконтрольованої угоди. Для методу порівнянної неконтрольованої ціни умови порівнянності наступають якщо справджується одна із наступних умов: 1. не існує відмінностей між угодами, які порівнюються або компаніями що здійснюють дані угоди, які можуть суттєво впливати на ціну на відкритому ринку або 2. або обґрунтовані точні судження можуть розкрити суттєвий вплив даних відмінностей. Таким чином, у випадках де є можливість визначити порівнянну неконтрольовану угоду (порівнянну угоду між двома незалежними компаніями), метод порівнянної неконтрольованої ціни є найбільш прозорим і обґрунтованим шляхом запровадження принципу «витягнутої руки». Відповідно, у визначених вище обставинах, використання даного методу є більш доцільним порівняно із іншими методами. Аналіз порівнянності угод повинен включати не лише порівнянність самих товарів чи послуг, а також більш широкий аналіз інших бізнесових функцій компанії, що у свою чергу утруднює процес знаходження порівнянної неконтрольованої угоди та отримання необхідної інформації про її цінові параметри.

У випадках відсутності необхідної інформації для застосування методу порівнянної неконтрольованої ціни можуть використовуватись методи ціни перепродажу та витрати плюс. Логіка застосування даних методів схожа до механізму використання методу порівнянної неконтрольованої ціни. Але, як видно із таблиці 1, принципова різниця полягає у визначенні основного параметру і сфері застосування методу.

Метод ціни перепродажу починається з ціни по якій продукт куплений у асоційованої компанії перепродається незалежній компанії. Дана ціна (ціна перепродажу) потім зменшується на відповідну маржу (маржу ціни перепродажу) яка визначається з метою покриття операційних витрат перепродавця пов'язаних із реалізацією своїх функцій та отримання відповідного прибутку. Суму яка залишається після вирахування маржі та коригування на інші витрати пов'язані із купівлею товару (митні платежі і т.д.), можна вважати ціною розрахованою на основі принципу «вितягнутої руки». Маржа ціни перепродажу перепродавця у контрольованій угоді може бути визначена у відповідності до маржі ціни перепродажу яку той же перепродавець заробляє за умов купівлі-продажу у порівнянній неконтрольованій угоді. Також орієнтиром може слугувати маржа ціни перепродажу незалежної компанії у порівнянній неконтрольованій угоді. Основним параметром даного методу виступає маржа ціни перепродажу, саме за цим параметром проводиться аналіз порівнянності неконтрольованої угоди. Порівнянною неконтрольованою угодою буде вважатись така угода, коли відмінності між даною угодою та контрольованою угодою істотно не вплинуть на маржу ціни перепродажу на відкритому ринку. Відповідну маржу ціни перепродажу найлегше визначити коли перепродавець не збільшує додану вартість продукту. Навпаки, коли перепродавець доопрацьовує куплений у асоційованої компанії продукт створюючи більш складний та дорогий продукт, застосування методу ціни перепродажу значно ускладнюється. У даному випадку доцільним є аналіз можливості використання методу витрати плюс.

Метод витрати плюс починається з витрат постачальника продукції у контрольованій угоді з асоційованим покупцем. Дані витрати плюс націнка, що потім додається до цих витрат, забезпечують відповідний прибуток з врахуванням функції компанії та ринкових умов. Сума після додавання націнки до витрат може вважатись ціною встановленою на основі принципу «вितягнутої руки» для даної контрольованої угоди. Даний метод найбільш корисний у випадках продажу напівфабрикатів для подальшої обробки між двома інтегрованими асоційованими компаніями на основі довгострокових економічних

відносин. Витрати плюс націнка постачальника у контрольованій угоді у ідеальному випадку повинні встановлюватись на основі витрат того ж постачальника у порівнянній неконтрольованій угоді. Також можуть використовуватись витрати плюс націнка які можуть встановлювати у порівнянних угодах незалежні компанії. Основним параметром даного методу, який приймається до уваги при аналізі впливу відмінностей між контрольованою та неконтрольованою угодами з метою визначення рівня їх порівнянності, є витрати плюс націнка. При реалізації даного методу можуть виникнути наступні проблеми: відсутність інформації щодо витрат або націнки у порівнянній неконтрольованій угоді, різноманітні стандарти класифікації бухгалтерського обліку витрат у різних країнах, труднощі в розподілі деяких видів витрат між асоційованими компаніями. Дані проблемні питання повинні вирішуватись у кожному конкретному випадку на основі використання принципу «витягнутої руки».

Потрібно відмітити, що маржа ціни перепродажу та націнка у методах ціни перепродажу та витрати плюс відповідно, за своєю економічній сутністю є валовою маржею яка розраховується на основі прямих та непрямих витрат асоційованої компанії. Чиста маржа, що використовується у методі чистої маржі від угоди, передбачає врахування, крім прямих та непрямих витрат, операційних витрат компанії (адміністративні витрати і т.д.).

Традиційні методи трансфертного ціноутворення є найбільш послідовним і прозорим способом встановлення (оцінки) трансфертної ціни на основі принципу «витягнутої руки». В наслідок цього, як видно із таблиці 1, традиційні методи є більш рекомендованими до застосування країнами-членами ОЕСР порівняно із іншими методами. Проте складність реальних бізнесових ситуацій може створювати практичні проблеми у використанні традиційних методів. У даних виключних ситуаціях, при відсутності відповідних даних для запровадження даних методів можуть використовуватись інші методи.

Як видно із таблиці 1, другою групою методів є методи прибутку від угоди: розподілу прибутку та чистої маржі від угоди. Дані методи ґрунтуються на

дослідженні прибутку від певної контрольованої угоди . Важко знайти компанію, яка заключає угоду у якій прибуток є однією з умов угоди (фактичною або опосередкованою). На практиці компанії рідко використовують методи прибутку від угоди для встановлення своїх цін. Незважаючи на сказане, прибуток отриманий від контрольованої угоди може бути надійним індикатором для встановлення ступеня відповідності умов даної угоди умовам угоди між незалежними компаніями у порівнянних обставинах. Таким чином, за умови неможливості застосування традиційних методів трансфертного ціноутворення методи прибутку від угоди можуть сприяти об'єктивному розрахунку трансфертної ціни у спосіб передбачений принципом «витагнутої руки».

Метод розподілу прибутку реалізується у два етапи: по-перше, визначається прибуток отриманий асоційованими компаніями від контрольованої угоди ; по-друге, проводиться розподіл даного прибутку у економічно обґрунтований спосіб, що наближений до розподілу прибутку на основі угоди розробленої з урахуванням принципу «витагнутої руки». Розподіл прибутку повинен проходити із врахуванням методики розподілу прибутку між незалежними компаніями у порівнянних обставинах. Основна перевага даного методу полягає у відсутності необхідності пошуку ідеально схожої угоди між незалежними компаніями. Реалізація даного методу потребує даних від незалежних компаній щодо методики розподілу прибутку, а не прямого порівняння певних параметрів угоди (ціни або маржі) яке передбачалось традиційними методами трансфертного ціноутворення. Основним недоліком використання даного методу є складність його практичного впровадження : відсутність інформації від незалежних компаній щодо методики розподілу прибутку, складність розрахунку прибутку асоційованої компанії та необхідність використовувати не реальні а прогнозні прибутки. У певній мірі дані проблеми можуть бути вирішені через використання методики розподіл прибутку пропорційно вартості капіталу використаного кожною із сторін угоди .

Метод чистої маржі від угоди заснований на аналізі чистої маржі віднесеної до відповідної бази (витрати, об'єм реалізації, вартість активів) яку компанія

отримує від контрольованої угоди. Таким чином, механізм реалізації даного методу схожий на логіку використання методів витрати плюс та ціни перепродажу. У ідеальному випадку, чиста маржа отримана асоційованою компанією у контрольованій угоді, повинна дорівнювати чистій маржі яку дана компанія може отримати у порівнянній неконтрольованій угоді. Орієнтиром також може слугувати чиста маржа яка може бути отримана в порівнянній угоді незалежними компаніями. Однією із переваг даного методу є менша залежність чистої маржі (прибутковості активів або інших вимірників чистої маржі) від впливу відмінностей між угодами ніж у випадку використання ціни (метод порівнянної неконтрольованої ціни). На чисту маржу менше ніж на валову впливають функціональні відмінності між контрольованою та неконтрольованою угодами. Різниця у функціонуванні компаній частіше викликають коливання в операційних витрат, що у свою чергу буде змінювати величину валової маржі, тоді як величина чистої маржі залишиться стабільною. Основним недоліком даного методу є значний вплив на чисту маржу додаткових факторів, які не впливають (або впливають у меншій мірі) на ціну або валову маржу. Серед даних факторів основними є: небезпека появи нових компаній або замінників продукту на ринку, волатильність структури витрат, відмінності у вартості капіталу, стадія життєвого циклу компанії.

Практичний досвід країн-членів ОЕСР засвідчує можливість використання, у більшості випадків, традиційних методів трансфертного ціноутворення. Проте існують випадки коли традиційні методи не можуть бути використані самостійно або взагалі не можуть бути використані. У таких випадках дозволяється використання методів прибутку від угоди як разом із традиційними методами так і окремо [7, III-17].

У «Рекомендаціях щодо трансфертного ціноутворення» [7] міститься опис *методу глобальної формули* у якому не використовується принцип «витягнутої руки», даний метод інколи називають альтернативою даного принципу. Сутність методу глобальної формули полягає у розподілі консолідованого (глобального) прибутку (global profit) транснаціональної корпорації між асоційованими

компаніями у різних країнах з використанням попередньо визначеної механічної формули. Процес впровадження даного методу складається із наступних етапів: визначення підрозділів транснаціональної корпорації які будуть оподатковуватись; точне визначення консолідованого прибутку ТНК; розробка формули розподілу прибутку між підрозділами ТНК. Формула, скоріш за все, може базуватись на певній комбінації витрат, активів і продаж. Прибічники використання даного методу відмічають наступні переваги, що на їх думку, притаманні методу глобальної формули: зручність у використанні, визначеність, оцінка ТНК як єдиної економічної одиниці. Вони вважають, що окрема оцінка діяльності асоційованих компаній є не прийнятною для високо інтегрованих ТНК, так як важко точно визначити внесок кожної асоційованої компанії у загальний прибуток ТНК. Країни-члени ОЕСР не приймають наведені аргументи і не вважають метод глобальної формули реальною альтернативою принципу «витагнутої руки» враховуючи наступні причини:

1. Запровадження даного методу вимагає досягнення міжнародної згоди між усіма країнами щодо порядку розрахунку універсальної формули. Досягнення такої згоди є проблематичним так як кожна країна намагатиметься включити до її складу компоненти, що забезпечуватимуть якомога більший об'єм податкових надходжень від ведення бізнесу на її економічній території.
2. Фіксований набір показників у формулі дозволить транснаціональним корпораціям розробити механізми штучного маніпулювання ними з метою уникнення від сплати податків.
3. Складність адекватного врахування волатильності національних валютних курсів при розробці універсальної формули розподілу прибутку ТНК.
4. Метод глобальної формули не враховує географічні відмінності, рівень ефективності окремої асоційованої компанії та інші фактори які можуть значно впливати на розподіл прибутку між підрозділами ТНК у різних податкових юрисдикціях. У свою чергу у принципі «витагнутої руки» визнається що асоційована компанія може бути окремим центром прибутку

або збитку з індивідуальними характеристиками і мати економічний прибуток навіть коли всі інші асоційовані компанії і ТНК в цілому має збиток.

Враховуючи перераховані вище причини, країни-члени ОЕСР підтверджують свою підтримку консенсусу щодо використання принципу «втягнутої руки». Нами проаналізовані методи трансфертного ціноутворення, що рекомендуються для використання транснаціональним корпораціям та податковим органам. Для спрощення дослідження механізму використання методів трансфертного ціноутворення розглянемо основні етапи їх запровадження (рисунок 2).

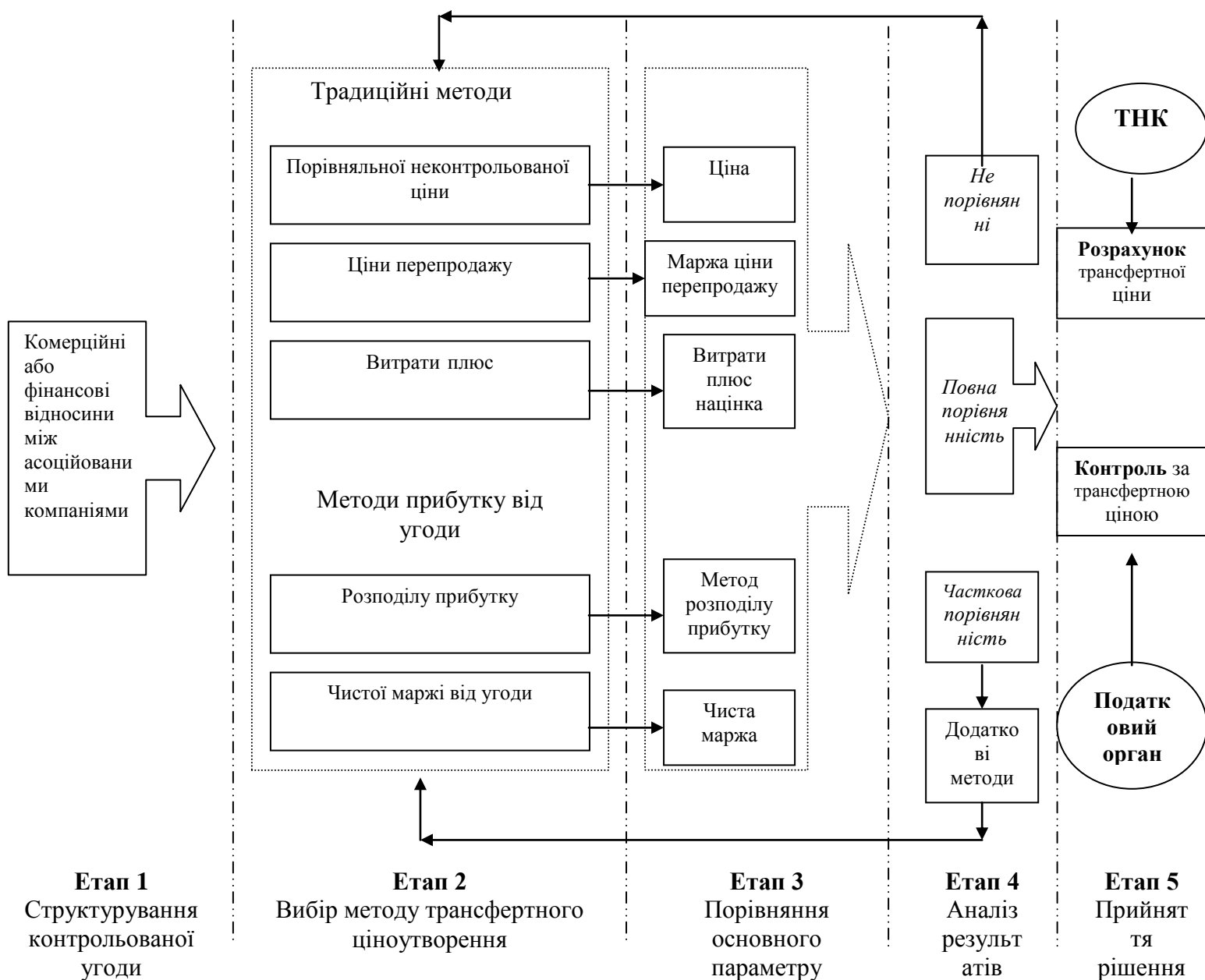


Рис. 2 Етапи трансфертного ціноутворення

На першому етапі проводиться структурування контрольованої угоди: асоційовані компанії вступають у певні комерційні або фінансові відносини які передбачають необхідність використання трансфертних цін. На другому етапі, на основі аналізу умов конкретної угоди між асоційованими компаніями, обирається метод трансфертного ціноутворення.

Далі проводиться порівняння основного параметру (ціна, маржа і т.д.), що використовується у даному методі на основі застосування принципу «витягнутої руки», тобто порівнюється відповідний параметр контрольованої та неконтрольованої угод. Як видно із рисунку 2, за результатами порівняння основного параметру може виникнути три альтернативні ситуації: параметри непорівнянні (не можна віднайти порівнянну неконтрольовану угоду з необхідним параметром); часткова порівнянність (порівнянна неконтрольована угода не забезпечує достатній рівень порівнянності параметра); повна порівнянність (параметри контрольованої та неконтрольованої угод можуть бути порівняні з достатнім рівнем об'єктивності). Таким чином у першому та другому випадку необхідно повернутись до етапу вибору методу трансфертного ціноутворення, а у третьому – прийняти рішення щодо трансфертної ціни. Наведена схема відображає подвійне функціональне навантаження методів трансфертного ціноутворення: з одного боку вони використовуються у якості методичних рекомендацій для транснаціональних корпорацій при визначенні трансфертної ціни, а з іншого – податковими органами при перевірці її об'єктивності.

Висновки.

За результатами аналізу динаміки прямих іноземних інвестицій зроблено висновок щодо збільшення присутності транснаціональних корпорацій у національній економіці в цілому (рис.1) та банківському секторі зокрема (рис.2) . Таким чином, підтверджено актуальність проблеми законодавчого регулювання трансфертних цін.

Розкрито основні положення «Рекомендацій з питань трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій»,

що були розроблені Організацією Економічного Співробітництва та Розвитку [7]. Проведено дослідження сутності принципу «віддаленої руки» та механізму його застосування у процесі трансфертного ціноутворення. Дано класифікацію та коротку характеристику методів трансфертного ціноутворення, а також виділені етапи їх застосування.

Положення документу «Рекомендацій з питань трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій» [7] враховано у законодавстві економічно розвинених країн. Більшість країн провели адаптацію законодавчої бази шляхом введення до законодавства щодо оподаткування доходу та прибутку статей по трансфертному ціноутворенню [4]. Інші, наприклад Великобританія, удосконалили своє законодавство відповідно до рекомендацій ОЕСР із прийняттям окремих законодавчих актів [6]. Який би напрямок удосконалення законодавчої бази не обрала Україна, актуальність даної проблеми не викликає сумнівів, а необхідність врахування відповідного міжнародного досвіду, на базі використання рекомендацій ОЕСР, видається безальтернативною.

Додаток 1.

Таблиця 1

Методи трансфертного ціноутворення країн-членів ОЕСР.

Назва методу	Основна сфера застосування	Основний параметр	Використання принципу «віддаленої руки»	Ступінь використання країнами-членами ОЕСР
Методи традиційних угод (традиційні методи) (traditional transaction methods)				
Метод порівнянної неконтрольованої ціни (comparable uncontrolled price method)	Найширше застосування при наявності порівнянної угоди та інформації про ціну в даній угоді	Ціна (price)	Пряме і найбільш послідовне використання	Є найбільш рекомендованим до застосування
Метод ціни перепродажу (resale price method)	При аналізі трансфертного ціноутворення продавця продукції незалежній компанії	Маржа ціни перепродажу (resale price margin)	Пряме використання	Рекомендується до застосування
Метод витрати плюс (cost plus method)	При аналізі трансфертних цін постачальника продукції асоційованій компанії	Витрати плюс націнка (cost plus mark up)	Пряме використання	Рекомендується до застосування
Методи прибутку від угоди (transactional profit methods)				
Метод розподілу прибутку (profit split method)	У випадках відсутності даних для застосування традиційних методів	Методика розподілу прибутку (profit split method)	Опосередковане використання	Використання при неможливості застосування традиційних методів
Метод чистої маржі від угоди (transactional net margin method)	У випадках відсутності даних для застосування традиційних методів	Чиста маржа (net margin)	Опосередковане використання	Використання при неможливості застосування традиційних методів
Інші методи (other methods)				
Глобальної формули (Global formulary apportionment)	Альтернатива методам, що використовують принцип «віддаленої руки»	Фіксована формула розрахунку трансфертної ціни	Не використовується	Не використовують

Список використаної літератури

1. Вафина Н.Х. Трансфертное ценообразование: зарубежный опыт// Финансы и кредит. - 2003.- № 9.- С. 30-36.
 2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 року // <http://zakon.rada.gov.ua>.
 3. Крылов В.М. «Трансфертные цены: основные функции и проблемы» // Финансы и кредит. -2002-№7- С. 20-24.
 4. Никитин С.М., Глазова Е.С., Степанова М.П. Трансфертное ценообразование в развитых странах // Деньги и кредит (рус.).- 2006.- № 4.- С.35-41
 5. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку // Економіст (укр.).- 2005.- № 11.- С.58-63.
 6. The new United Kingdom Transfer Pricing Rules// The International tax journal. – 1999. – С.58-69.
 7. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations – OECD Publishing, 2001.
- Савченко, Т.Г. Напрямки удосконалення економіко-правового регулювання трансфертного ціноутворення в Україні [Текст] // Економіка і регіон. – 2006. – №3. – С. 48-56.