

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-529-7-30>

**OPTIMIZING THE TAX BURDEN OF TNCs
BY IMPROVING THE TRANSFER POLICY OF TNCs**

**ОПТИМІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТНК
ЗА РАХУНОК УДОСКОНАЛЕННЯ
ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК**

У сучасних умовах глобалізації та зростаючої конкуренції транснаціональні корпорації (ТНК) змушені шукати ефективні механізми управління фінансовими потоками, серед яких важливе місце займає трансфертне ціноутворення. Одним із ключових завдань фінансового менеджменту ТНК є оптимізація податкового навантаження, що дозволяє підвищити рентабельність діяльності та забезпечити стабільність розвитку компаній у міжнародному середовищі.

Актуальність дослідження також обумовлена необхідністю розробки ефективних стратегій удосконалення трансфертної політики, які б забезпечували не лише оптимізацію податкових витрат, але й відповідали міжнародним стандартам прозорості та доброчесності. Важливою залишається проблема балансу між зниженням податкового навантаження та відповідністю законодавчим вимогам, що потребує глибокого аналізу сучасних підходів до трансфертного ціноутворення та податкового планування ТНК.

Оптимізація податкового навантаження за допомогою трансфертних цін дозволяє ТНК перерозподіляти прибутки між підрозділами в різних юрисдикціях, використовуючи відмінності в рівнях оподаткування. Основні механізми такої оптимізації вказані в таблиці 1.

Розглянемо декілька реальних прикладів, які демонструють, як ТНК використовували трансфертне ціноутворення для оптимізації податкового навантаження.

Apple організувала свою глобальну корпоративну структуру таким чином, що значний прибуток опинявся в юрисдикціях із низьким або нульовим податком. Apple створила дочірні компанії в Ірландії, які володіли інтелектуальною власністю. Компанії у США виплачували роялті цим ірландським підрозділам, що зменшувало оподатковуваний прибуток у США. Прибуток спочатку спрямовувався через ірландську компанію до нідерландської структури (що користувалася податковими

перевагами), а потім знову повертався до другої ірландської компанії, зареєстрованої в країні з нульовим корпоративним податком. Як результат, величезні прибутки залишалися поза юрисдикціями з високими податками. Apple платила вкрай низькі податки в Європі та США. ЄС зобов'язав Apple сплатити 14,3 млрд євро податків Ірландії у 2016 році. Схема була змінена після посилення міжнародного податкового регулювання (BEPS) [5].

Таблиця 1

Механізми ТНК щодо трансфертного ціноутворення

Механізми	Характеристика
Використання юрисдикцій із низькими податковими ставками (податкові гавані)	Материнська компанія розташована в країні з високими податками. Дочірна компанія знаходиться в юрисдикції з низьким оподаткуванням. Дочірна компанія продає продукцію материнській за завищеними цінами, мінімізуючи прибуток у країні з високими податками.
Управління ланцюгами постачання через внутрішньогрупові угоди	Європейська філія ТНК купує товари у виробничого підрозділу в Азії за ринковою ціною. Потім товари продаються через дочірню компанію в Сінгапурі (низьке оподаткування) із значною націнкою перед передачею в кінцеву точку продажу. Це дозволяє акумулювати прибуток у Сінгапурі, де ставки податку нижчі [1].
Ліцензійні платежі та роялті	Головна компанія у Швейцарії (із сприятливими умовами для оподаткування інтелектуальної власності) володіє брендом. Дочірні компанії в ЄС сплачують роялті за використання бренду, що зменшує їх оподатковуваний прибуток у країнах із вищими податковими ставками.
Використання внутрішньогрупових позик та фінансових механізмів	Фінансова компанія ТНК, розташована в Люксембурзі (низьке оподаткування), надає кредити підрозділам у США чи Німеччині. Ці підрозділи виплачують значні відсотки за позиками, що зменшує їхній прибуток і, відповідно, податкове навантаження [2].
Використання механізмів "суперечливих" витрат	Материнська компанія сплачує дочірній компанії "консалтингові послуги" або "управлінські послуги", які знижують її прибуток, але ці доходи в іншій країні оподатковуються за низькою ставкою або взагалі не обкладаються податком.
Використання податкових угод (treaty shopping)	Компанія, що здійснює інвестиції у країни з високими податками, використовує холдинг у Нідерландах чи Ірландії, щоб уникнути подвійного оподаткування на дивіденди [3].

Starbucks мінімізувала податки у Великобританії через маніпуляції з витратами на роялті та сировину. Британські кав'ярні сплачували роялті за використання бренду Starbucks компанії, зареєстрованій у Нідерландах. Кава закуповувалася у швейцарської філії Starbucks за завищеними цінами, що зменшувало оподатковуваний прибуток у Великобританії. Хоча Starbucks мала високий оборот у Великобританії, вона практично не платила корпоративний податок. У 2011 році компанія заплатила £0 корпоративного податку у Великобританії, хоча отримала оборот у £398 млн. Після розслідування Starbucks добровільно сплатила £20 млн податків у 2013 році. Велика Британія посилила контроль за трансфертними угодами [6].

Amazon перерозподіляла прибутки через люксембурзький підрозділ, щоб уникнути високого оподаткування в ЄС. Основна частина прибутків від продажів у Європі акумулювалася в Люксембурзі, де компанія користувалася податковими пільгами. Європейські філії Amazon виплачували великі роялті за використання технологій і бренду Amazon компанії в Люксембурзі, що зменшувало їхній прибуток і податки. Amazon платила менше 1% податку на прибуток у Європі протягом багатьох років. ЄС вимагав від Amazon доплати 250 млн євро податків, але компанія виграла апеляцію в 2021 році [4].

Nike реєструвала права на свої бренди у країнах із низьким оподаткуванням та отримувала роялті від продажів по всьому світу. Європейська дочірня компанія Nike виплачувала значні роялті за використання бренду компанії, зареєстрованій у Нідерландах. Це дозволяло зменшити оподатковуваний прибуток у країнах із високими податками. Nike скоротила податкові виплати в ЄС на сотні мільйонів євро. ЄС ініціював розслідування щодо Nike у 2019 році [7].

Удосконалення трансфертної політики транснаціональних корпорацій (ТНК) є одним із найефективніших механізмів оптимізації їхнього податкового навантаження. Використання різних моделей трансфертного ціноутворення дозволяє корпораціям гнучко перерозподіляти доходи між підрозділами, знижуючи загальні податкові витрати та підвищуючи фінансову стійкість. Оптимізація податкового навантаження ТНК має відбуватися у рамках законодавчо дозволених механізмів, що забезпечує стабільний розвиток бізнесу, мінімізацію податкових ризиків та підтримку довгострокової конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Література:

1. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2021) Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. OECD Publishing. URL: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-guidelines.htm>

2. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2020). World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic. URL: <https://unctad.org>
3. International Monetary Fund (IMF). (2019). Corporate Taxation in the Global Economy. IMF Policy Paper. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers>
4. European Commission. (2017). State aid: Commission finds Luxembourg granted undue tax benefits to Amazon worth around €250 million. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_17_3701
5. Apple Inc. (2020). Annual Report 2020 (Form 10-K). U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). URL: <https://www.sec.gov>
6. Starbucks Corporation. (2012). Response to the UK Parliamentary Public Accounts Committee Investigation on Tax Avoidance. URL: <https://www.parliament.uk>
7. Nike Inc. (2017). Annual Report (Form 10-K). U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). URL: <https://www.sec.gov>