УДК 338.5
JEL D420, D700

Ульянов К.Є., к.е.н., доцент
НУОУ імені Івана Черняховського

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ФАКТОР МОНОПОЛІЗАЦІЇ РИНКІВ

Розглянута природа трансферного ціноутворення як засобу забезпечення конкурентних переваг завдяки економії на внутрішньо корпоративних трансакційних витратах та оптимізації податкового навантаження і, відповідно, як фактором монополізації ринків. Визначено, що. в межах національних ринків це може мати позитивні наслідки для суспільства у випадку загострення конкуренції та зниження ціни. Досліджені преференції що отримують наднаціональні компанії завдяки використанню трансферного ціноутворення та можливості проведення монополізації національних ринків. Визначено, що запровадження єдиних наднаціональних правил контролю за трансферним ціноутворенням можуть мати двоїсті наслідки: дає можливість національним компаніям виходити на нові ринки та збільшує загрозу монополізації національних ринків транснаціональними компаніями.

.

Ключові слова: *монополізація, конкурентоспроможність, трансферне ціноутворення, транснаціональні корпорації, офшорні зони.*

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах коли Україна намагається кардинально переорієнтувати вектор економічних відносин зі Сходу на Захід через створення сприятливого інвестиційного клімату, відкриття своїх ринків і намагання виведення національних кампаній на світові ринки, вимагає свідомого ставлення до нових ризиків, які неминуче виникають. Одним з таких ризиків є те, що кампанії за допомогою внутрішньокорпоративної системи трансферного ціноутворення можуть здійснити монополістичну експансію на національні ринки з одночасним виведенням отриманих доходів з-під оподаткування.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженням окремих аспектів інституціонального регулювання процесів монополізації займалися представники більшості економічних шкіл, з різних позицій розкриваючи їх природу і зміст. Формуванню неокласичної парадигми конкуренції і монополії, як протилежних ринкових структур, сприяли дослідження А. Курно, Ф. Еджуорта, Л. Вальраса, В. Паретто та інших. Аналіз процесів монополізації ринків та їх ефективності знаходимо у роботах Й. Шумпетера та інших вчених, які досліджували механізм формування монопольних ринків, їх негативні й позитивні наслідки для суспільства. Особливий погляд на проблему державного регулювання процесів монополізації ринків, діяльності монопольних утворень знайшов відображення у працях представників неоліберального (Ф. Хайєк, В. Ойкен, Л. Ерхард) та інституціонального (Дж. Гелбрейт, Ф. Перру) напрямів економічної думки. Трасферне ціноутворення досліджувалося в роботах Р.Коуза, [1] О. Вільямсона. [2], А. Аткінсона [3]

Невирішені частини проблеми. Трансферне ціноутворення на сьогодні розглядається, з одного боку, як рушійний та мотиваційний механізм для зниження транзакційних внутрішньофірмових витрат та побудови ефективної інформативної

системи управління бізнес-процесами на рівні як національної кампанії, так і міжнародної. З іншого боку, воно виступає дієвим інструментом зниження податкового навантаження на корпорацію в цілому шляхом штучного маневрування взаємовідносинами між центрами затрат і доходів, що може йти врозріз інтересами національних економік, надавати конкурентні переваги міжнародним компаніям над національними та створювати умови для монополізації національних ринків. Дуалізм зазначеного процесу вимагає від України виваженого підходу у проведенні інвестиційної та податкової політик.

Метою статті є дослідження трансферного ціноутворення як фактору монополізації національних ринків транснаціональними компаніями.

Результати дослідження. Практика сучасного господарювання засвідчує, що для країн з розвинутими ринковими відносинами монополізація ринків є каталізатором інноваційного розвитку і, відповідно, одним із впливових чинників підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Водночас, для країн з транзитивною економікою, які характеризуються недосконалістю конкурентної політики, монополізація ринків призводить до нераціонального використання обмежених ресурсів і, як наслідок, до зниження ефективності суспільного виробництва. Система трансферного ціноутворення, що застосовується господарюючими суб'єктами, як зазначено вище, суперечливо впливає на результати суспільного виробництва.

Проаналізуємо природу трансферного ціноутворення у контексті отримання фірмою конкурентних переваг і, як наслідок, здобуття монопольного становища на ринку. Трансферне ціноутворення існує там, де мають місце трансфери товарів та послуг в межах однієї організаційної одиниці. На певному етапі свого поступального розвитку компанія стикається з проблемою невідповідності внутрішньогосподарської системи обміну економічною інформацією між підрозділами задля виявлення резервів, за рахунок яких можна зменшити витрати та виявити перспективні напрямки ведення бізнесу. Існуючі організаційні структури не дають можливості обчислювати прибуток по окремому бізнесу фірми. У зв'язку з цим виникла необхідність створення такої системи внутрігосподарського обліку, яка б дала можливість відслідковувати прибутковість (планову та фактичну) не в момент реалізації продукції, а ще на етапі планування, виробництва, її внутрішнього переміщення в межах фірми, виявлення впливу на прибуток суміжних підрозділів, які безпосередньо не беруть участі у створенні додаткової вартості, але визначають умови для ii виробництва та їх частку в генерованій додатковій вартості.

Західні економісти Р. Ентоні та Дж. Дердер визначили такі цілі запровадження системи трансферного ціноутворення в компанії.

1. Система транспортного ціноутворення має стимулювати менеджмент відповідного рівня до прийняття ефективних рішень та подання інформації для їх обґрунтування. Це можливо тільки тоді, коли менеджмент зацікавлений у збільшенні прибутку свого підрозділу і збільшують прибуток фірми в цілому.
2. Рішення про розмір трансферних цін має відобразитися на прибутковості підрозділу і надати обґрунтовані критерії зміни діяльності підрозділу, так як доходи одного підрозділу генерують доходи іншого підрозділу.
3. Система трансферного ціноутворення не повинна порушувати автономію підрозділів. Менеджери повинні мати певну автономність і свободу в прийнятті рішень.

Недопустимо збільшувати відповідальність і в той же час централізовано призначати внутрішні ціни [4].

Інші дослідники Л. Мак Аулей и К. Томкінс [5] виокремили такі групи взаємопов'язаних цілей трансферного ціноутворення:

- функціонально-економічну необхідність;
- організаційні причини;
- стратегічні задуми.

Функціональна необхідність вимагає виділення у складі компанії таких центрів:

- прибутку – підрозділи, що контролюють свої доходи і витрати;
- затрат – підрозділи, на яких здійснюється контроль виробничих затрат;
- витрат – підрозділи, які контролюють накладні витрати;
- інвестицій – підрозділи, що здійснюють контроль та несуть відповідальність за використання власного та залученого капіталу;
- центри доходів – підрозділи, що контролюють виручку (доходи).

Економічна необхідність передбачає ефективний розподіл обмежених ресурсів між центрами для досягнення як оперативних, так і стратегічних цілей компанії.

Організаційна складова полягає у необхідності створення найбільш стійкої до впливу деструктивних зовнішніх факторів структури підприємства. Одночасно вона повинна бути інструментом інтеграції й диференціації.

Система трансферного ціноутворення покликана забезпечити дієвий механізм спочатку генерування, а потім і виконання стратегічних задумів.

Підприємство досягає конкурентної переваги, створюючи додаткову вартість, генеруючи прибуток через зниження транзакційних витрат та проводячи політику монополізації. Працюючи зі складовими вартості (прямими, постійними, змінними витратами, обсягами продажу і відповідно маржею прибутку) та враховуючи умови, в яких підприємство може створювати вартість (привабливість галузі, інфраструктурне середовище, законодавче регулювання), підприємство виробляє оперативну лінію поведінки на ринку задля отримання конкурентних переваг та стратегічних цілей щодо його монополізації.

Впроваджуючи систему трансферного ціноутворення, вище керівництво підприємства формує ланцюги центрів створення вартості, орієнтовані на конкретні бізнес-одиниці, які зайняті стратегічно важливою діяльністю для досягнення конкурентних переваг та монополізації ринку. Цей процес генерує супутні інформаційні потоки, що дають можливість оцінити, які центри генерують додаткову вартість і в якому розмірі, а які недостатньо її генерують, або взагалі тільки споживають. У результаті внутрішньо-торгових відносин виникають проміжні продукти, які також можуть реалізовуватись не тільки внутрішнім споживачам, що, в свою чергу, збільшує присутність підприємства на різних ринках та надає йому можливість проводити моніторинг власної конкурентно-спроможності на супутніх ринках. Зважаючи на те, що трансферні ціни можуть формуватися (і, як правило, формуються) не тільки під впливом попиту та пропозиції, а й під впливом неринкових факторів, то може скластися ситуація, що така ціна буде неприйнятною для внутрішніх споживачів (вищою, ніж на зовнішньому ринку). Отже, вище керівництво отримує інформацію про те, що відповідний центр не генерує вартість. У межах

підприємства створюється свого роду внутрішній монопольний ринок для захищених гравців з можливістю виходу на зовнішній ринок у випадку цінової переваги на ньому. Зовнішні гравці, як правило, не мають такої можливості.

З наведеного можна дійти висновку, що трансферне ціноутворення як система внутрішньофірмових відносин спрямована на зростання конкурентоспроможності шляхом створення системи обліку та контролю за витратами та прибутком у центрах їх генерування.

Наприкінці минулого століття зі зростанням глобалізації світового господарства компанії, що вийшли за межі національних ринків отримали можливість переміщати центри отримання доходів і затрат з різних національних юрисдикцій задля мінімізації податкового навантаження. Першими почали застосовувати централізацію поставок і переміщувати головні офіси за межі національних територій американські, британські та голландські компанії, але пізніше ці питання поставили на порядок денний і інші країни. Крім того, великі компанії організаційно почали реформувати свої представництва і відокремлені підрозділи у національні підприємства, що ускладнило процес контролю для національних податкових органів. З країн з високим рівнем податкового навантаження виводилися, у першу чергу, центри отримання прибутку, а центри затрат формально стали підприємствами з мінімальною, контрольованою рентабельністю. Як результат, національні податкові системи почали недораховуватися значних сум податкових надходжень.

Крім того, окремі держави в інтересах великого транснаціонального капіталу проводять політику лібералізації економіки в формі зниження бар'єрів, створення вільних економічних зон з метою залучення ресурсів ТНК у власну економіку для забезпечення поступального розвитку. Це створює для ТНК додаткові можливості для монополізації національних ринків. З іншого боку, масштаби світового ринку практично виключають можливість абсолютної його монополізації. Структура глобального ринку характеризується наявністю незначної кількості компаній, які, з одного боку, отримують монопольні переваги, а з іншого – змушені вступати між собою в договірні відносини. Процес монополізації одних ринків створює сприятливі умови для монополізації суміжних ринків. Як приклад, симбіоз великого промислового та банківського капіталу. Система трансферного ціноутворення для ТНК обслуговується відповідним банком, який, в свою чергу, є подібним ТНК тільки іншого ринку. Результатами такої співпраці виступають ті ресурси, які формуються у офшорних зонах на рахунках основних гравців світового ринку.

У дослідженні «Offshore Shell Games 2015» [6] оприлюднені дані про активи найбільших американських компаній що зареєстровані в офшорах. Згідно з оприлюдненими даними, майже три чверті фірм із списку Fortune 500 мають офшорні «дочки» на Бермудських островах, в Ірландії, Люксембургу та Нідерландах.

Технологічний гігант «Apple» (США) тримає в офшорах більше, ніж будь-яка інша компанія США (близько 180 млрд.дол.США). За оцінками дослідників, якби ці кошти «Apple» знаходилися у США, їй довелося б сплатити 59 млрд.дол.США податків.

Окрім того, використання особливостей національних податкових систем дають змогу ТНК не тільки зменшувати податкове навантаження, а й користуватися податковими пільгами. Так, за матеріалами того-ж дослідження [6], компанія «Apple», без сплати американських податків, не раз вдавалася до випуску облігацій для

фінансування власних витрат. Такий шлях є не тільки дешевшим, але й дає змогу легалізувати свої надприбутки, водночас отримавши від держави в рамках податкових пільг сотні мільйонів доларів.

За даними розслідування, проведеного на запит Сенату США, «Apple» використовувала «компанії-привиди», зареєстровані в Ірландії, як «ланку для переведення мільярдів доларів доходів із США». Так, протягом 2009-2012 рр. близько 30 млрд.дол.США були вказані як дохід дочірньої компанії «Apple Operations International» – компанії, яка навіть не має співробітників. Завдяки прогалинам в ірландському та американському податкових законодавствах «Apple Operations International» взагалі не була зобов'язана оголошувати себе податковим резидентом будь-якої з цих країн і, відповідно, сплачувати податки.

У результаті протягом принаймні п'яти років прибуток цієї компанії не обкладався податком. Проте «Apple» продовжує наполягати, що практика бухгалтерського обліку компанії цілком законна. Варто нагадати, що доводять законність проведених транзакцій з точки зору бухгалтерських правил аудитори так званої «Великої четвірки» (конкретно – компанії «Deloitte&Touche» LLP), яка також активно проводить монополізацію ринку аудиторських послуг. За вказаними даними, офшорні кошти «Apple Operations International» обслуговуються банками Мангеттена.

Прикладами використання системи трансфертного ціноутворення з метою монополізації ринків є також інші компанії США – «General Electric» (тримає майже 120 млрд.дол.США у 18 офшорних зонах), «Microsoft» (108 млрд.дол.США), фармацевтичний гігант «Pfizer» (74 млрд.дол.США у 151 дочірній компанії).

Для нашого дослідження показовим є приклад компанії «Microsoft». За даними SEC, протягом 2010-2012 рр. компанія заробила 20 млрд.дол.США і заплатила 9,8 млрд.дол.США податку на прибуток. Проте, за даними неурядових організацій, компанія агресивно переводить прибуток до офшорних зон, зокрема, в Пуерто-Ріко. Зокрема, 47 центів з кожного долара прибутку, одержаного в США, «Microsoft» переводила «дочці» в Пуерто-Ріко.

Наприкінці 2014 року принаймні 358 компаній – майже 72% з Fortune 500 мали філії в країнах з пільговим оподаткуванням. Разом ці компанії відкрили 7 622 дочірні фірми. У 57 компаніях заявили про сплату за кордоном податків за ставкою 6%, тоді як у США ставка корпоративного податку становить 35%.

Підтвердженням тези про симбіоз великого промислового та банківського капіталу є приклад «Citigroup», який є третім за величиною банком США. Його активи становлять приблизно 1,88 трлн.дол.США. Він також має найбільшу фінансову мережу, його офіси є у 140 країнах. Крім того, в офшорних зонах є ще 427 дочірніх підрозділів цієї компанії, і тільки 41 офіційно пов’язані з материнською компанією.

Протягом 2008-2014 рр. корпорація повідомила про подвоєння капіталу в офшорах. У 2012 р. вона тримала там 42 млрд.дол.США, а зараз – уже 44. За даними дослідження, «Citigroup» не платив федеральних податків на прибуток протягом останніх чотирьох років, після одержання в період фінансової кризи від Федеральної резервної системи 2,5 трлн.дол.США фінансової допомоги. За даними неурядової організації, «OpenSecrets.org», Citigroup витрачає мільйони на лобіювання своїх інтересів у Конгресі США [7]

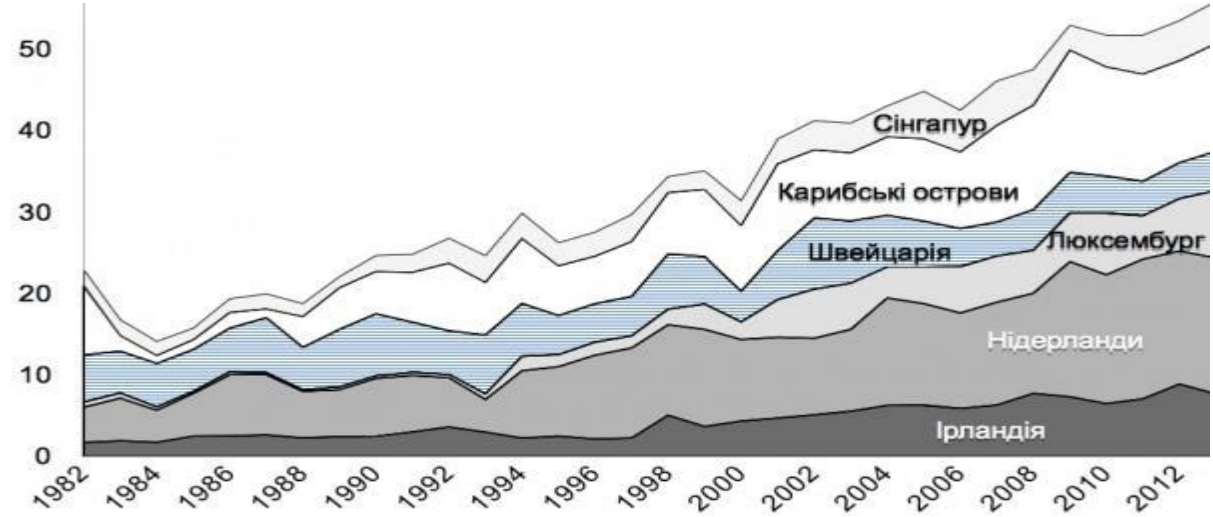


Рис. 1. Відсоток корпоративних прибутків США в офшорних зонах

Джерело: [7]

Разом з тим, хоча наведені дані наглядно показують, що боротьба урядів за податки ТНК ще не можна назвати успішною, світові лідери вже напрацювали як національну законодавчу базу, так і міжурядові угоди, спрямовані на регулювання і справедливе оподаткування доходів ТНК.

Міжнародні принципи регулювання трансферного ціноутворення орієнтовані, насамперед, на суть відповідної транзакції, а не на її форму. Основними організаціями, що проводять політику щодо трансфертного ціноутворення в межах Європи, є Європейський Союз (головним чином представлений Європейською комісією та Спільним форумом ЄС з трансфертного ціноутворення), а також Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [8].

Основною метою і перевагою Керівництва ОЕСР є декларація про встановлення рівних умов як для платників податків, так і для податкових органів тих країн, національне законодавство яких базується на його положеннях. З одного боку, корпорації впроваджують трансферне ціноутворення для економії трансакційних витрат; з іншого боку, система контролю вимагає додаткових трансакційних витрат для підтвердження законності транзакцій. Керівництво ОЕСР забезпечує дотримання паритету інтересів як компаній, так і держав. Враховуючи складність процесів, пов'язаних з трансферним ціноутворенням і здійсненням зовнішніх інвестицій в цілому, наявність єдиних прийнятних правил створює сприятливі умови для розширення компаніями бізнесу за кордоном і дозволяє знизити ризики подвійного оподаткування. Водночас, впровадження єдиних правил вимагає зняття перепон входження та відкриває внутрішні ринки для монополізації з боку надвеликих компаній, які, як показує практика, мають для цього можливість та вільні ресурси.

Об'єктом системи регулювання правил трансферного ціноутворення є операції між пов'язаними сторонами. Для зменшення обсягу контрольованих операцій в законодавстві встановлюється поріг контролю за обсягом транзакції.

Податкове законодавство України з 2013 р. також зобов'язує інформувати контролюючий орган про обсяги таких операцій, однак виникає проблема із визначенням пов'язаних сторін. Тільки у 2015 року запроваджено обов'язковість зазначення у реєстраційних документах юридичних осіб кінцевих бенефіціарів, що

можливо створить інформаційну базу для цивілізованого регулювання відносин у сфері трансферного ціноутворення в Україні.

Висновки. Система трансферного ціноутворення запроваджується в компаніях задля економії на транзакційних витратах, з одного боку, і з іншого – як спосіб зменшення податкового навантаження. І перше, і друге створює конкурентні переваги і умови для монополізації ринків. У межах національних ринків за умови загострення конкуренції та зниження ціни це може мати позитивні наслідки для суспільства. У той же час міжнародні компанії через систему трансферного ціноутворення мають можливість монопольної експансії на національні ринки завдяки маневруванням коштами та іншими ресурсами між підконтрольними центрами затрат, доходів і прибутку.

У результаті виведення коштів у офшорні зони за допомогою трансферного ціноутворення ТНК мають можливість створити інвестиційний ресурс для забезпечення науково-технічного розвитку в майбутньому, що позитивно може відобразитися на створенні додаткових технологічних благ для суспільства в майбутньому.

Запровадження єдиних правил контролю за трансферним ціноутворенням можуть мати суперечливі наслідки. З одного боку, наявність єдиних прийнятних правил створює сприятливі умови для компаній для розширення бізнесу за кордоном і дозволяє знизити ризики подвійного оподаткування. З іншого боку, впровадження єдиних правил відкриває внутрішні ринки для монополізації зі сторони надвеликих компаній, які мають можливість та вільні ресурси для цього.

Література.

1. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. СПб., 1994. С. 29-50
2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. – 702 с.
3. Atkinson A.A. Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice. Totonto, 1987
4. Anthony R.N., Dearden J. Management Control Systems. R.D. Irwin, 1984. p. 235
5. McAulay L., Tomkins C.R. A Review of the contemporary transfer pricing literature with recommendations for future research // British Journal of Management. 1992. №3. p p . 101-122
6. Offshore Shell Games2015 [Текст] / The Use of Offshore Tax Havensby Fortune 500 Companies]. - Режим доступу: http://ctj.org/pdf/offshoreshell2015.pdf
7. Дубенский В. Во все тяжкие. Самые большие "уклонисты" Америки [Текст] / Економічна правда: - Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/10/28/564692/)
8. Волошенко А.В. Сучасна цінова політика / А.В. Волошенко. — К. : Знання, 2014. — 239 с. — (Сучасна наука).

References.

1. Kouz R.H. Pryroda fyrmы // Uroky orhanyzatsyy byznesa / Pod red. A.A. Demyna, V.S. Katkalo. SPb., 1994. S. 29-50
2. Uyliamson O.Y. Эkonomycheskye ynstytutы kapytalyzma: Fyrmы, rынky, «otnoshencheskaia» kontraktatsyia. SPb., 1996. – 702 s.
3. Atkinson A.A. Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice. Totonto, 1987
4. Anthony R.N., Dearden J. Management Control Systems. R.D. Irwin, 1984. p. 235
5. McAulay L., Tomkins C.R. A Review of the contemporary transfer pricing literature with recommendations for future research // British Journal of Management. 1992. №3. p p . 101-122

6. Offshore Shell Games2015 [Tekst] / The Use of Offshore Tax Havensby Fortune 500 Companies]. - Rezhym dostupu: http://ctj.org/pdf/offshoreshell2015.pdf
7. Dubenskyi V. Vo vse tiazhkye. Samые bolshye "uklonystы" Ameryky [Tekst] / Ekonomichna pravda: - Rezhym dostupu: http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2015/10/28/564692/)
8. Voloshenko A.V. Suchasna tsinova polityka / A.V. Voloshenko. — K. : Znannia, 2014. — 239 s. — (Suchasna nauka).

Ульянов К.Е, к.э.н., доцент
НУОУ имени Ивана Черняховского

ТРАНСФЕРНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКОВ

В статье раскрыта природа системы трансфертного ценообразования как средства обеспечения конкурентных преимуществ компании благодаря экономии на внутренних корпоративных транзакционных расходах и оптимизации налоговой нагрузки. Определенно, что, в пределах национальных рынков это может иметь позитивные последствия для общества в случае обострения конкуренции и, как следствие, снижения цен. Проведено иисследование преференций, получаемых транснациональными корпорациями при маневрировании центрами доходов и затрат с использованием офшорных зон. Это, в свою очередь, дает возможность рассматривать трансфертное ценообразование как фактор монополизации рынков.

Ключевые слова: *монополизация, конкурентоспособность, трансфертное ценообразования, транснациональные корпорации, офшорные зоны.*

TRANSFER PRICING AS A FACTOR OF MARKET MONOPOLIZATION

The article disclosed the nature of transfer pricing as a means of competitive advantages by saving on internal corporate transaction costs and tax optimization. This may have a positive impact on society by increasing of competition. Consequently, prices are getting lower, so that national markets can absolutely satisfy the customer needs. The article consists also analyze of transnational corporations preferences that appear because of cost and revenues centers maneuvering, especially on offshore zones. So that it makes possible to consider the transfer pricing as a factor of market monopolization.

Key words: *monopolization, competitiveness, transfer pricing, multinational corporations, offshore zones.*