

І. М. Кучерова

ФІСКАЛЬНЕ
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ

МОНОГРАФІЯ

Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2016

І. М. Кучерова

ФІСКАЛЬНЕ
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ

МОНОГРАФІЯ

Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2016

УДК 336.225.673:339.92
ББК 65.261.4+65.298
К 95

*Рекомендовано до друку
Вченою радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 10 від 26 квітня 2016 року)*

Рецензенти:

Шнирков О. І. – доктор економічних наук, професор;
Циганов С. А. – доктор економічних наук, професор;
Поручник А. М. – доктор економічних наук, професор.

Науковий редактор:

Рогач О. І. – доктор економічних наук, професор.

К 95 **Кучерова І. М.** Фіскальне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій [Монографія] за науковою редакцією доктора економічних наук, професора Рогача О. І. / І. М. Кучерова. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 192 с.

ISBN 978-617-673-454-3

Монографія присвячена комплексному дослідженню теоретичних засад організації та функціонування систем оподаткування доходів ТНК і визначенню макроекономічного ефекту від змін у цих системах в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів. Автор обґрунтовує ключові поняття еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК – повну податкову конвергенцію, повну податкову дивергенцію та податкову глокалізацію. У роботі розкриваються сучасні тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК у розвинутих країнах ОЕСР, Європейському Союзу та визначаються шляхи адаптації системи оподаткування доходів ТНК в Україні до умов Євросоюзу.

УДК 336.225.673:339.92
ББК 65.261.4+65.298

ISBN 978-617-673-454-3

© Кучерова І. М., 2016.
© Видавництво «Центр учбової літератури», 2016.

УДК 336.225.673:339.92
ББК 65.261.4+65.298
К 95

*Рекомендовано до друку
Вченою радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 10 від 26 квітня 2016 року)*

Рецензенти:

Шнирков О. І. – доктор економічних наук, професор;
Циганов С. А. – доктор економічних наук, професор;
Поручник А. М. – доктор економічних наук, професор.

Науковий редактор:

Рогач О. І. – доктор економічних наук, професор.

К 95 **Кучерова І. М.** Фіскальне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій [Монографія] за науковою редакцією доктора економічних наук, професора Рогача О. І. / І. М. Кучерова. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 192 с.

ISBN 978-617-673-454-3

Монографія присвячена комплексному дослідженню теоретичних засад організації та функціонування систем оподаткування доходів ТНК і визначенню макроекономічного ефекту від змін у цих системах в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів. Автор обґрунтовує ключові поняття еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК – повну податкову конвергенцію, повну податкову дивергенцію та податкову глокалізацію. У роботі розкриваються сучасні тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК у розвинутих країнах ОЕСР, Європейському Союзу та визначаються шляхи адаптації системи оподаткування доходів ТНК в Україні до умов Євросоюзу.

УДК 336.225.673:339.92
ББК 65.261.4+65.298

ISBN 978-617-673-454-3

© Кучерова І. М., 2016.
© Видавництво «Центр учбової літератури», 2016.

*Моєму науковому керівнику
Олександру Ігоровичу Рогачу,
доктору економічних наук, професору,
завідувачу кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка,
з безмежною вдячністю*

*Моєму науковому керівнику
Олександру Ігоровичу Рогачу,
доктору економічних наук, професору,
завідувачу кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка,
з безмежною вдячністю*

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.	8
1.1. Теоретичні засади утворення і розподілу доходів ТНК	8
1.2. Методологічні основи функціонування сучасних систем оподаткування доходів ТНК	22
1.3. Компаративний аналіз систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції	39
Розділ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК	53
2.1. Тенденції розвитку оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР	53
2.2. Наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК в ЄС	75
2.3. Фіскальні реформи у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС щодо оподаткування доходів ТНК: уроки для України	83
Розділ 3. ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ – РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЇ СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК	97
3.1. Еволюція міждержавних відносин з питань оподаткування доходів ТНК.	97
3.2. Нова інтеграційна парадигма корпоративного прибуткового оподаткування в Європейському Союзі	111
3.3. Національні реформи корпоративного податку у країнах ОЕСР.	121
3.4. Моделювання макроекономічного ефекту реформи оподаткування доходів ТНК.	136
ВИСНОВКИ	149
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.	153
ДОДАТКИ	176

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.	8
1.1. Теоретичні засади утворення і розподілу доходів ТНК	8
1.2. Методологічні основи функціонування сучасних систем оподаткування доходів ТНК	22
1.3. Компаративний аналіз систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції	39
Розділ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК	53
2.1. Тенденції розвитку оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР	53
2.2. Наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК в ЄС	75
2.3. Фіскальні реформи у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС щодо оподаткування доходів ТНК: уроки для України	83
Розділ 3. ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ – РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЇ СИСТЕМ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК	97
3.1. Еволюція міждержавних відносин з питань оподаткування доходів ТНК.	97
3.2. Нова інтеграційна парадигма корпоративного прибуткового оподаткування в Європейському Союзі	111
3.3. Національні реформи корпоративного податку у країнах ОЕСР.	121
3.4. Моделювання макроекономічного ефекту реформи оподаткування доходів ТНК.	136
ВИСНОВКИ	149
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.	153
ДОДАТКИ	176

ПЕРЕДМОВА

Інтенсифікація глобалізаційних та інтеграційних процесів у сучасній світовій економіці супроводжується загостренням конкурентної боротьби країн за залучення капіталу транснаціональних корпорацій (ТНК) як джерела фінансування виробничої та інвестиційної діяльності. Одним із визначальних важелів державного та міждержавного регулювання міжнародного бізнесу ТНК є податкові умови його здійснення.

Глобальні зрушення у світовій економіці вимагають нових, адекватних підходів до оподаткування доходів ТНК, зароблених у юрисдикціях розташування материнських компаній та їхніх структурних підрозділів, що виявляється в якісному перетворенні існуючих систем оподаткування, їхньої модернізації на основі впровадження новітніх принципів організації та функціонування.

Активізація регіональних інтеграційних процесів, яка відбувається водночас із глобальними зрушеннями, теж чинить специфічний вплив на умови оподаткування інвестиційної та виробничої діяльності ТНК. З одного боку, створюються наднаціональні інтеграційні механізми контролю над рухом капіталів та оподаткуванням, що супроводжується гармонізацією національних податкових систем країн – учасниць інтеграційного угруповання. З іншого боку, триває міждержавна конкуренція за залучення іноземних інвесторів шляхом використання податкових механізмів.

У зарубіжній економічній літературі податковим проблемам залучення іноземних капіталів і оподаткування доходів від їхнього інвестування присвячено роботи Р. Альтшулера, Р. Аві-Йона, Дж. Бекера, В. Бретвейта, Г. Груберта, М. Деверо, М. Делягіна, Р. Дернберга, М. Десаї, В. Кашина, К. Клаузінга, Д. Лоренса, П. Масгрейв, Л. Мізеса, В. Медведєва, Р. Нортон, Т. Пігу, А. Погорлецького, В. Танзі, М. Редмайла, М. Фелдстейна, П. Фішера, К. Хамади, Й. Шумпетера та ін.

Науковий внесок вітчизняної економічної науки у сфері проблематики податкового регулювання бізнесу ТНК, включаючи вплив цих механізмів на процеси іноземного інвестування, складається з праць В. Андрущенко, Л. Борщ, З. Варналія, А. Гальчинського, О. Гребельника, Р. Данилова, П. Дзюби, Я. Жаліла,

ПЕРЕДМОВА

Інтенсифікація глобалізаційних та інтеграційних процесів у сучасній світовій економіці супроводжується загостренням конкурентної боротьби країн за залучення капіталу транснаціональних корпорацій (ТНК) як джерела фінансування виробничої та інвестиційної діяльності. Одним із визначальних важелів державного та міждержавного регулювання міжнародного бізнесу ТНК є податкові умови його здійснення.

Глобальні зрушення у світовій економіці вимагають нових, адекватних підходів до оподаткування доходів ТНК, зароблених у юрисдикціях розташування материнських компаній та їхніх структурних підрозділів, що виявляється в якісному перетворенні існуючих систем оподаткування, їхньої модернізації на основі впровадження новітніх принципів організації та функціонування.

Активізація регіональних інтеграційних процесів, яка відбувається водночас із глобальними зрушеннями, теж чинить специфічний вплив на умови оподаткування інвестиційної та виробничої діяльності ТНК. З одного боку, створюються наднаціональні інтеграційні механізми контролю над рухом капіталів та оподаткуванням, що супроводжується гармонізацією національних податкових систем країн – учасниць інтеграційного угруповання. З іншого боку, триває міждержавна конкуренція за залучення іноземних інвесторів шляхом використання податкових механізмів.

У зарубіжній економічній літературі податковим проблемам залучення іноземних капіталів і оподаткування доходів від їхнього інвестування присвячено роботи Р. Альтшулера, Р. Аві-Йона, Дж. Бекера, В. Бретвейта, Г. Груберта, М. Деверо, М. Делягіна, Р. Дернберга, М. Десаї, В. Кашина, К. Клаузінга, Д. Лоренса, П. Масгрейв, Л. Мізеса, В. Медведєва, Р. Нортон, Т. Пігу, А. Погорлецького, В. Танзі, М. Редмайла, М. Фелдстейна, П. Фішера, К. Хамади, Й. Шумпетера та ін.

Науковий внесок вітчизняної економічної науки у сфері проблематики податкового регулювання бізнесу ТНК, включаючи вплив цих механізмів на процеси іноземного інвестування, складається з праць В. Андрущенко, Л. Борщ, З. Варналія, А. Гальчинського, О. Гребельника, Р. Данилова, П. Дзюби, Я. Жаліла,

Ю. Іванова, А. Крисоватого, А. Кузнецової, В. Левківського, З. Луцишин, Ю. Макогона, С. Онишко, Т. Орехової, Є. Панченко, І. Педь, А. Переседи, О. Рогача, А. Соколовської, О.Смірної, Л. Тарангул, В. Федоренка, Л. Федулової, А. Філіпенка, С. Циганова, С. Якубовського та багатьох інших.

Незважаючи на значний науковий доробок з проблем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК, залишається недостатньо дослідженим вплив змін у системах оподаткування іноземних доходів ТНК на економіку країн-донорів та приймаючих країн в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів. Рівень розробки цих наукових питань в Україні також є недостатнім. Водночас євроінтеграційна стратегія України та пов'язана з нею проблема адаптації національної системи оподаткування до формування глобалізованого середовища діяльності ТНК актуалізують глибоке вивчення світового досвіду оподаткування доходів ТНК та еволюції його системної організації.

Окреслені проблеми зумовили здійснення дослідження теоретичних засад організації та функціонування сучасних систем оподаткування доходів транснаціональних корпорацій і визначення макроекономічного ефекту від змін у цих системах в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів.

Для досягнення вказаної мети автором визначено сукупність наступних завдань, що розкривають спрямованість дослідження:

- узагальнити теоретичні підходи до аналізу утворення і розподілу доходів ТНК;
- здійснити компаративний аналіз сучасних систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції;
- розкрити тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК у розвинутих країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);
- охарактеризувати особливості наднаціональних підходів до оподаткування доходів ТНК в Європейському Союзі (ЄС);
- дослідити досвід постсоціалістичних країн – нових членів ЄС щодо оподаткування доходів ТНК;
- розробити пропозиції з адаптації системи оподаткування доходів ТНК в Україні до умов ЄС;
- з'ясувати характерні ознаки еволюції міждержавних підходів до оподаткування доходів ТНК;

Ю. Іванова, А. Крисоватого, А. Кузнецової, В. Левківського, З. Луцишин, Ю. Макогона, С. Онишко, Т. Орехової, Є. Панченко, І. Педь, А. Переседи, О. Рогача, А. Соколовської, О.Смірної, Л. Тарангул, В. Федоренка, Л. Федулової, А. Філіпенка, С. Циганова, С. Якубовського та багатьох інших.

Незважаючи на значний науковий доробок з проблем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК, залишається недостатньо дослідженим вплив змін у системах оподаткування іноземних доходів ТНК на економіку країн-донорів та приймаючих країн в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів. Рівень розробки цих наукових питань в Україні також є недостатнім. Водночас євроінтеграційна стратегія України та пов'язана з нею проблема адаптації національної системи оподаткування до формування глобалізованого середовища діяльності ТНК актуалізують глибоке вивчення світового досвіду оподаткування доходів ТНК та еволюції його системної організації.

Окреслені проблеми зумовили здійснення дослідження теоретичних засад організації та функціонування сучасних систем оподаткування доходів транснаціональних корпорацій і визначення макроекономічного ефекту від змін у цих системах в умовах глобалізації та активізації інтеграційних процесів.

Для досягнення вказаної мети автором визначено сукупність наступних завдань, що розкривають спрямованість дослідження:

- узагальнити теоретичні підходи до аналізу утворення і розподілу доходів ТНК;
- здійснити компаративний аналіз сучасних систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції;
- розкрити тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК у розвинутих країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР);
- охарактеризувати особливості наднаціональних підходів до оподаткування доходів ТНК в Європейському Союзі (ЄС);
- дослідити досвід постсоціалістичних країн – нових членів ЄС щодо оподаткування доходів ТНК;
- розробити пропозиції з адаптації системи оподаткування доходів ТНК в Україні до умов ЄС;
- з'ясувати характерні ознаки еволюції міждержавних підходів до оподаткування доходів ТНК;

- показати сутність нової інтеграційної парадигми корпоративного прибуткового оподаткування в ЄС;
 - проаналізувати національні підходи до реформування корпоративного податку у країнах ОЕСР;
 - визначити макроекономічний ефект реформи оподаткування доходів ТНК.
- Автор усвідомлює, що багато з розглянутих у даній монографії питань є дискусійними, і не претендує на їхнє кінцеве вирішення.

- показати сутність нової інтеграційної парадигми корпоративного прибуткового оподаткування в ЄС;
 - проаналізувати національні підходи до реформування корпоративного податку у країнах ОЕСР;
 - визначити макроекономічний ефект реформи оподаткування доходів ТНК.
- Автор усвідомлює, що багато з розглянутих у даній монографії питань є дискусійними, і не претендує на їхнє кінцеве вирішення.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Теоретичні засади утворення і розподілу доходів ТНК

На сучасному етапі світового суспільно-економічного розвитку корпоративна організація підприємницької діяльності є найбільш поширеною моделлю великого міжнародного бізнесу, суб'єктом якого є транснаціональна корпорація. Порівняно з діяльністю компаній, зорієнтованих на внутрішній ринок, економічний механізм діяльності транснаціональних корпорацій має властиву йому специфіку і визначається економічним і регулятивним середовищем у країнах базування та країнах здійснення діяльності структурних підрозділів ТНК, режимом торговельних, митних, фінансових взаємовідносин між країнами операцій ТНК, можливостями використання переваг транснаціональної діяльності для підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК.

Важливу роль в економічному механізмі діяльності ТНК відіграють податкові умови в країнах розташування материнської компанії, філій та дочірніх компаній. Відмінності податкового середовища стимулюють міжнародну мобільність активів ТНК з метою зниження ризиків і податкових зобов'язань.

Податки мають великий вплив на інвестиційні рішення, управління валютним ризиком, планування структури капіталу та внутрішньокорпоративних потоків фондів [81, с. 574].

Усе це зумовлює специфіку процесів утворення, розподілу доходів між структурними підрозділами ТНК та їхнє оподаткування.

Проблема формування та розподілу доходів завжди привертала увагу дослідників. В основі даних процесів лежить економічна категорія доходу, отже, видається доречним здійснення короткого аналізу еволюції концептуальних підходів до її трактування.

Ще філософи Давньої Греції, основним представником яких був Аристотель, розмірковували про те, що торгівля – це спосіб збагачення за рахунок

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Теоретичні засади утворення і розподілу доходів ТНК

На сучасному етапі світового суспільно-економічного розвитку корпоративна організація підприємницької діяльності є найбільш поширеною моделлю великого міжнародного бізнесу, суб'єктом якого є транснаціональна корпорація. Порівняно з діяльністю компаній, зорієнтованих на внутрішній ринок, економічний механізм діяльності транснаціональних корпорацій має властиву йому специфіку і визначається економічним і регулятивним середовищем у країнах базування та країнах здійснення діяльності структурних підрозділів ТНК, режимом торговельних, митних, фінансових взаємовідносин між країнами операцій ТНК, можливостями використання переваг транснаціональної діяльності для підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК.

Важливу роль в економічному механізмі діяльності ТНК відіграють податкові умови в країнах розташування материнської компанії, філій та дочірніх компаній. Відмінності податкового середовища стимулюють міжнародну мобільність активів ТНК з метою зниження ризиків і податкових зобов'язань.

Податки мають великий вплив на інвестиційні рішення, управління валютним ризиком, планування структури капіталу та внутрішньокорпоративних потоків фондів [81, с. 574].

Усе це зумовлює специфіку процесів утворення, розподілу доходів між структурними підрозділами ТНК та їхнє оподаткування.

Проблема формування та розподілу доходів завжди привертала увагу дослідників. В основі даних процесів лежить економічна категорія доходу, отже, видається доречним здійснення короткого аналізу еволюції концептуальних підходів до її трактування.

Ще філософи Давньої Греції, основним представником яких був Аристотель, розмірковували про те, що торгівля – це спосіб збагачення за рахунок

нагромадження монет. О. Лоскутова зазначає: «З'являється таке явище, як лихварство, або позика під проценти, воно робить грошові знаки предметом власності, які в цей спосіб втрачають те своє призначення, заради якого вони були створені: заради мінової торгівлі, а стягнення процентів веде саме до зростання грошей або зростання доходів. Таким чином, ще в Давній Греції з'являються доходи від економічних ресурсів або факторів виробництва, тобто факторний дохід від капіталу – процент (як дохід власників грошового капіталу)» [54, с. 48].

Основи трактування категорії доходу були закладені представниками класичної політичної економії. А. Сміт [267], Д. Рікардо [77], Д.С. Мілль [61] у своїх працях визначили факторне походження доходів та залежність їхнього розподілу тільки від ринкових законів. Вони виокремлювали три форми факторного доходу. Перша з них – дохід робітників, або заробітна плата робітника, тобто результат праці, який залежить від його обсягу, складності та національного багатства країни. Другою формою факторного доходу класики вважали прибуток, трактуючи його як частину неоплаченої праці робітника. Капіталіст обґрунтовано отримує прибуток пропорційно вартості капіталу, оскільки має право на свій підприємницький дохід або винагороду за ризик та за працю при використанні капіталу. Третьою формою факторного доходу є рента – специфічний дохід власників у сільському господарстві, які є монополістами у землеробстві [1, с. 119]. Представники класичної політичної економії, таким чином, сформулювали концептуальні основи про джерела формування доходу, механізм його утворення та порядок розподілу. Їхні праці становили теоретичне підґрунтя подальших досліджень у цій сфері.

Марксистська теорія запропонувала іншу концепцію сутності доходів та їхнього розподілу. Прибуток є формою доданої вартості та водночас незаробленим доходом капіталіста. К. Маркс обґрунтував положення про те, що праця не є товаром і заробітна плата – це не ціна праці. Товар – це робоча сила, яка має «...оригінальну властивість бути джерелом вартості...» [57, с. 177].

«Додана вартість є не що інше, як надлишок тієї кількості праці, яку дає робочий, над тією кількістю уречевленої праці, яку він отримав у власній заробітній платі, в якості вартості своєї робочої сили» [58, с. 190–191]. Величина заробітної плати залежить від характеру трудового процесу та співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу.

Додана вартість у процесі реалізації і розподілу виступає у вигляді прибутку, однією з форм якого, поряд з відсотком, що присвоюється банкірами, і земельною рентою, одержуваною власниками землі, є підприємницький дохід.

нагромадження монет. О. Лоскутова зазначає: «З'являється таке явище, як лихварство, або позика під проценти, воно робить грошові знаки предметом власності, які в цей спосіб втрачають те своє призначення, заради якого вони були створені: заради мінової торгівлі, а стягнення процентів веде саме до зростання грошей або зростання доходів. Таким чином, ще в Давній Греції з'являються доходи від економічних ресурсів або факторів виробництва, тобто факторний дохід від капіталу – процент (як дохід власників грошового капіталу)» [54, с. 48].

Основи трактування категорії доходу були закладені представниками класичної політичної економії. А. Сміт [267], Д. Рікардо [77], Д.С. Мілль [61] у своїх працях визначили факторне походження доходів та залежність їхнього розподілу тільки від ринкових законів. Вони виокремлювали три форми факторного доходу. Перша з них – дохід робітників, або заробітна плата робітника, тобто результат праці, який залежить від його обсягу, складності та національного багатства країни. Другою формою факторного доходу класики вважали прибуток, трактуючи його як частину неоплаченої праці робітника. Капіталіст обґрунтовано отримує прибуток пропорційно вартості капіталу, оскільки має право на свій підприємницький дохід або винагороду за ризик та за працю при використанні капіталу. Третьою формою факторного доходу є рента – специфічний дохід власників у сільському господарстві, які є монополістами у землеробстві [1, с. 119]. Представники класичної політичної економії, таким чином, сформулювали концептуальні основи про джерела формування доходу, механізм його утворення та порядок розподілу. Їхні праці становили теоретичне підґрунтя подальших досліджень у цій сфері.

Марксистська теорія запропонувала іншу концепцію сутності доходів та їхнього розподілу. Прибуток є формою доданої вартості та водночас незаробленим доходом капіталіста. К. Маркс обґрунтував положення про те, що праця не є товаром і заробітна плата – це не ціна праці. Товар – це робоча сила, яка має «...оригінальну властивість бути джерелом вартості...» [57, с. 177].

«Додана вартість є не що інше, як надлишок тієї кількості праці, яку дає робочий, над тією кількістю уречевленої праці, яку він отримав у власній заробітній платі, в якості вартості своєї робочої сили» [58, с. 190–191]. Величина заробітної плати залежить від характеру трудового процесу та співвідношення попиту і пропозиції на робочу силу.

Додана вартість у процесі реалізації і розподілу виступає у вигляді прибутку, однією з форм якого, поряд з відсотком, що присвоюється банкірами, і земельною рентою, одержуваною власниками землі, є підприємницький дохід.

Представники маржиналізму (Е. Бем-Баверк [5], Дж. Б. Кларк [122], К. Менгер та ін.) розглядали процес розподілу доходів з точки зору виробників та домогосподарств, коли оптимальний розподіл досягається за умов граничної корисності. В рамках теорії граничної корисності було обґрунтовано необхідність передачі частини доходів від високозабезпечених верств населення до бідних. Важливим здобутком маржиналізму було введення категорії проценту, який є доходом за умови, що капіталіст відмовляється від поточного доходу заради отримання доходу у майбутньому. Дж. Б. Кларк у своїй праці «Розподіл багатства» обґрунтовує положення про те, що дохід від фактора виробництва визначається його граничною продуктивністю, заробітна плата має відповідати виробленому граничному продукту робітника, а процент має відповідати граничному продукту граничного капіталу [122].

Однак, незважаючи на ці позитивні теоретичні досягнення, маржиналізм виявився слабкою теоретичною основою для аналізу підприємницького доходу: визначаючи доходи суспільства як набір корисностей для всіх осіб, маржиналісти вважали, що розподіл цих корисностей, будучи завжди кількісно обчисленим, має дорівнювати максимальній величині добробуту, а підприємець не отримує ніякого доходу, отже, його прибуток дорівнює нулю.

Представники неокласичного напрямку виокремлювали такий основний показник економічного добробуту, як національний дивіденд або національний дохід. А. Маршалл у своїй праці «Принципи економічної науки» (Книга II, гл. IV) зазначив, що робоча сила і капітал країни, взаємодіючи зі своїми природними ресурсами, щорічно виробляють певну чисту сукупність товарів, матеріальних і нематеріальних, у тому числі послуг усіх видів. Це істинний чистий річний дохід або дохід країни чи національний дивіденд [218]. А. Пігу у праці «Економічна теорія добробуту» вважав показником суспільного добробуту національний дивіденд і визначив останній як усі ті товари і послуги, які продаються за гроші (Ч. I, гл. III) [251]. Ключова ідея цього теоретичного напрямку – економічна рівність між членами суспільства, яка безпосередньо приведе до досягнення максимального добробуту, не є переконливою на даному етапі розвитку світу.

Дж. М. Кейнс встановив функціональну залежність між виробництвом і доходами та обґрунтував значення платоспроможного попиту, в основі якого лежать доходи для економічного зростання. Дохід підприємця Дж. М. Кейнс визначає як «...перевищення цінності готової продукції, проданої протягом відомого періоду, над первинними витратами виробництва. Інакше кажучи, величина доходу підприємця передбачається відповідним масштабом виробництва, яке він прагне максимізувати, тобто його валовим прибутком...» [31; 32].

Представники маржиналізму (Е. Бем-Баверк [5], Дж. Б. Кларк [122], К. Менгер та ін.) розглядали процес розподілу доходів з точки зору виробників та домогосподарств, коли оптимальний розподіл досягається за умов граничної корисності. В рамках теорії граничної корисності було обґрунтовано необхідність передачі частини доходів від високозабезпечених верств населення до бідних. Важливим здобутком маржиналізму було введення категорії проценту, який є доходом за умови, що капіталіст відмовляється від поточного доходу заради отримання доходу у майбутньому. Дж. Б. Кларк у своїй праці «Розподіл багатства» обґрунтовує положення про те, що дохід від фактора виробництва визначається його граничною продуктивністю, заробітна плата має відповідати виробленому граничному продукту робітника, а процент має відповідати граничному продукту граничного капіталу [122].

Однак, незважаючи на ці позитивні теоретичні досягнення, маржиналізм виявився слабкою теоретичною основою для аналізу підприємницького доходу: визначаючи доходи суспільства як набір корисностей для всіх осіб, маржиналісти вважали, що розподіл цих корисностей, будучи завжди кількісно обчисленим, має дорівнювати максимальній величині добробуту, а підприємець не отримує ніякого доходу, отже, його прибуток дорівнює нулю.

Представники неокласичного напрямку виокремлювали такий основний показник економічного добробуту, як національний дивіденд або національний дохід. А. Маршалл у своїй праці «Принципи економічної науки» (Книга II, гл. IV) зазначив, що робоча сила і капітал країни, взаємодіючи зі своїми природними ресурсами, щорічно виробляють певну чисту сукупність товарів, матеріальних і нематеріальних, у тому числі послуг усіх видів. Це істинний чистий річний дохід або дохід країни чи національний дивіденд [218]. А. Пігу у праці «Економічна теорія добробуту» вважав показником суспільного добробуту національний дивіденд і визначив останній як усі ті товари і послуги, які продаються за гроші (Ч. I, гл. III) [251]. Ключова ідея цього теоретичного напрямку – економічна рівність між членами суспільства, яка безпосередньо приведе до досягнення максимального добробуту, не є переконливою на даному етапі розвитку світу.

Дж. М. Кейнс встановив функціональну залежність між виробництвом і доходами та обґрунтував значення платоспроможного попиту, в основі якого лежать доходи для економічного зростання. Дохід підприємця Дж. М. Кейнс визначає як «...перевищення цінності готової продукції, проданої протягом відомого періоду, над первинними витратами виробництва. Інакше кажучи, величина доходу підприємця передбачається відповідним масштабом виробництва, яке він прагне максимізувати, тобто його валовим прибутком...» [31; 32].

Дж. М. Кейнс, аналізуючи економічну сутність доходу, дійшов висновку про причинно-наслідковий зв'язок між доходом та зайнятістю: «...оскільки підприємець прагне максимізувати передбачуване перевищення саме цього доходу над виплатами власникам інших факторів виробництва, коли він приймає рішення щодо масштабів використання зазначених факторів виробництва, – якраз такий дохід фігурує у причинно-наслідковій залежності, яка є визначальною для розмірів зайнятості» [32]. Спираючись на це твердження, послідовники Дж. М. Кейнса (Е. Хансен, С. Харріс, Дж. Кларк та ін.) зосереджуються на визначенні рівня доходів, здатного забезпечити повну зайнятість в економіці [27].

У другій половині ХХ ст. дістали розвитку неокласичні теорії монетаризму, неолібералізму, раціональних очікувань, які фокусуються на макроекономічних аспектах розподілу доходів, тоді як мікроекономічний рівень залишають поза увагою.

Важливу роль у формуванні сучасного розуміння сутності доходу відіграли погляди представників інституціоналізму (від лат. *«institutio»* – спосіб дії, звичай, настанова, вказівка) – течії економічної думки, що виникла наприкінці ХІХ ст. – у першій половині ХХ ст. у США як реакція на панування монополій в ринковій економіці. Основоположником інституціоналізму є американський економіст Т. Веблен (1877-1920 рр.), найпомітнішими послідовниками якого стали У. Гамільтон (автор терміну "інституціоналізм"), Дж. Р. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт, Й. Шумпетер, Я. Тінберген та ін.

У термінах інституціоналізму підприємства – це інститути ринкової економіки. Підприємці, менеджери та робітники, будучи суб'єктами індустріальної сфери та сфери обігу, справедливо заробляють доходи, які можуть задовольнити їхні потреби. Т. Веблен, виокремлюючи дві сфери отримання доходів, не розглядав розподілу доходів між суб'єктами цієї сфери [64, с. 125-131].

На підґрунті еволюції теоретичних уявлень про економічну сутність доходу склалося сучасне широке розуміння доходу: «у загальному розумінні дохід – це гроші або матеріальні цінності, які отримуються від підприємництва або певного виду діяльності» [66, с. 239]. Поняття доходу на рівні фізичних осіб охоплює грошові доходи населення, реальні доходи громадян, особистий дохід; на рівні держави поняття доходу трансформується в поняття національного доходу; на рівні підприємства, фірми – це валовий дохід та чистий дохід підприємства. Дохід підприємства можна також охарактеризувати як зростання власного капіталу внаслідок збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства.

Дж. М. Кейнс, аналізуючи економічну сутність доходу, дійшов висновку про причинно-наслідковий зв'язок між доходом та зайнятістю: «...оскільки підприємець прагне максимізувати передбачуване перевищення саме цього доходу над виплатами власникам інших факторів виробництва, коли він приймає рішення щодо масштабів використання зазначених факторів виробництва, – якраз такий дохід фігурує у причинно-наслідковій залежності, яка є визначальною для розмірів зайнятості» [32]. Спираючись на це твердження, послідовники Дж. М. Кейнса (Е. Хансен, С. Харріс, Дж. Кларк та ін.) зосереджуються на визначенні рівня доходів, здатного забезпечити повну зайнятість в економіці [27].

У другій половині ХХ ст. дістали розвитку неокласичні теорії монетаризму, неолібералізму, раціональних очікувань, які фокусуються на макроекономічних аспектах розподілу доходів, тоді як мікроекономічний рівень залишають поза увагою.

Важливу роль у формуванні сучасного розуміння сутності доходу відіграли погляди представників інституціоналізму (від лат. *«institutio»* – спосіб дії, звичай, настанова, вказівка) – течії економічної думки, що виникла наприкінці ХІХ ст. – у першій половині ХХ ст. у США як реакція на панування монополій в ринковій економіці. Основоположником інституціоналізму є американський економіст Т. Веблен (1877-1920 рр.), найпомітнішими послідовниками якого стали У. Гамільтон (автор терміну "інституціоналізм"), Дж. Р. Коммонс, Дж. К. Гелбрейт, Й. Шумпетер, Я. Тінберген та ін.

У термінах інституціоналізму підприємства – це інститути ринкової економіки. Підприємці, менеджери та робітники, будучи суб'єктами індустріальної сфери та сфери обігу, справедливо заробляють доходи, які можуть задовольнити їхні потреби. Т. Веблен, виокремлюючи дві сфери отримання доходів, не розглядав розподілу доходів між суб'єктами цієї сфери [64, с. 125-131].

На підґрунті еволюції теоретичних уявлень про економічну сутність доходу склалося сучасне широке розуміння доходу: «у загальному розумінні дохід – це гроші або матеріальні цінності, які отримуються від підприємництва або певного виду діяльності» [66, с. 239]. Поняття доходу на рівні фізичних осіб охоплює грошові доходи населення, реальні доходи громадян, особистий дохід; на рівні держави поняття доходу трансформується в поняття національного доходу; на рівні підприємства, фірми – це валовий дохід та чистий дохід підприємства. Дохід підприємства можна також охарактеризувати як зростання власного капіталу внаслідок збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства.

Підприємницький дохід є підсумковим результатом розподілу прибутку підприємства, який обчислюється як різниця між валовим прибутком, з одного боку, та процентними платежами з обслуговування запозичених коштів, податковими та іншими обов'язковими платежами, з іншого боку. Складниками підприємницького доходу є, по-перше, нормальний прибуток, по-друге, економічний (чистий) прибуток.

Нормальний прибуток, тобто нормальна винагорода підприємцю, є необхідними для того, щоб залучити й утримати його у межах даного напрямку діяльності. Конкурентоспроможність підприємця є похідною від величини нормального прибутку, яка залежить від нормальної віддачі на вкладений капітал. Погіршення конкурентної позиції підприємця на ринку може стимулювати його до пошуку інших, прибутковіших бізнесових альтернатив або навіть до відмови від ведення власного бізнесу. Таким чином, прибуток є і чинником, і кількісним виміром вибору певного виду бізнесу. Він повинен бути не менше упущеного прибутку, який підприємець міг би отримати у разі інвестування власного капіталу, засобів виробництва, здібностей в інше виробництво.

Щодо чистого прибутку, то це дохід, отриманий понад нормальний прибуток в умовах невизначеності і ризику, властивих динамічним економічним системам, зокрема, корпораціям.

Корпорація (акціонерне товариство) є домінуючою сучасною формою підприємництва у транснаціональному бізнесі. Сукупний обсяг виробництва ТНК перевищує чверть світового валового внутрішнього продукту (ВВП) [301, с. 1]; на підрозділи ТНК за межами країн базування (тобто країн, де відповідні ТНК зареєстровані та/або де розміщені їхні штаб-квартири) припадає близько 10,3% світового ВВП і третина світового експорту [302, с. 24]. За даними Організації Об'єднаних Націй (ООН), економічна експансія ТНК триває навіть незважаючи на кризу. Порівняно з передкризовим рівнем 2005-2007 рр., чисельність зайнятих у підрозділах ТНК за межами країн базування зросла на 33,9% , обсяг продажів – майже на 35% , обсяг експорту – на 47,1% [302, с. 24]. Таким чином, логічно передбачити, що після подолання наслідків кризи можна очікувати на подальше зміцнення економічних позицій ТНК, прискорення зростання їхньої частки у світовому ВВП, експорті та зайнятості .

Формування доходів ТНК має свою специфіку, яка, на наш погляд, пов'язана з особливостями корпоративної форми підприємницької діяльності. Передусім зауважимо, що ТНК як суб'єкт підприємництва кардинально відрізняється від

Підприємницький дохід є підсумковим результатом розподілу прибутку підприємства, який обчислюється як різниця між валовим прибутком, з одного боку, та процентними платежами з обслуговування запозичених коштів, податковими та іншими обов'язковими платежами, з іншого боку. Складниками підприємницького доходу є, по-перше, нормальний прибуток, по-друге, економічний (чистий) прибуток.

Нормальний прибуток, тобто нормальна винагорода підприємцю, є необхідними для того, щоб залучити й утримати його у межах даного напрямку діяльності. Конкурентоспроможність підприємця є похідною від величини нормального прибутку, яка залежить від нормальної віддачі на вкладений капітал. Погіршення конкурентної позиції підприємця на ринку може стимулювати його до пошуку інших, прибутковіших бізнесових альтернатив або навіть до відмови від ведення власного бізнесу. Таким чином, прибуток є і чинником, і кількісним виміром вибору певного виду бізнесу. Він повинен бути не менше упущеного прибутку, який підприємець міг би отримати у разі інвестування власного капіталу, засобів виробництва, здібностей в інше виробництво.

Щодо чистого прибутку, то це дохід, отриманий понад нормальний прибуток в умовах невизначеності і ризику, властивих динамічним економічним системам, зокрема, корпораціям.

Корпорація (акціонерне товариство) є домінуючою сучасною формою підприємництва у транснаціональному бізнесі. Сукупний обсяг виробництва ТНК перевищує чверть світового валового внутрішнього продукту (ВВП) [301, с. 1]; на підрозділи ТНК за межами країн базування (тобто країн, де відповідні ТНК зареєстровані та/або де розміщені їхні штаб-квартири) припадає близько 10,3% світового ВВП і третина світового експорту [302, с. 24]. За даними Організації Об'єднаних Націй (ООН), економічна експансія ТНК триває навіть незважаючи на кризу. Порівняно з передкризовим рівнем 2005-2007 рр., чисельність зайнятих у підрозділах ТНК за межами країн базування зросла на 33,9% , обсяг продажів – майже на 35% , обсяг експорту – на 47,1% [302, с. 24]. Таким чином, логічно передбачити, що після подолання наслідків кризи можна очікувати на подальше зміцнення економічних позицій ТНК, прискорення зростання їхньої частки у світовому ВВП, експорті та зайнятості .

Формування доходів ТНК має свою специфіку, яка, на наш погляд, пов'язана з особливостями корпоративної форми підприємницької діяльності. Передусім зауважимо, що ТНК як суб'єкт підприємництва кардинально відрізняється від

індивідуального підприємця: більшу частину підприємницьких функцій виконують наймані менеджери, тоді як прибуток розподіляється між власниками акцій – постачальниками фінансового капіталу.

У цьому контексті прибуток транснаціональних корпорацій варто розглядати в якості компенсації інвесторам за їхню готовність ризикувати своїми капіталами і фінансувати бізнес без достатніх гарантій того, що їхні інвестиції повернуться до них у вигляді дивідендів від приросту капіталу (вартості компанії).

Таким чином, основу корпоративних відносин у міжнародному бізнесі становить прагнення їхніх учасників отримати доходи від діяльності транснаціональної корпорації (рис. 1.1):

- менеджери ТНК отримують основну частину своєї винагороди, як правило, у вигляді гарантованої заробітної плати;
- власники акціонерної компанії (акціонери) отримують дохід від компанії лише у формі дивідендів (частини прибутку компанії, яка залишається після того, як компанія розрахується за своїми зобов'язаннями), а також від продажу акцій за умов високого рівня їхніх котирувань;
- кредитори ТНК (у тому числі власники корпоративних облігацій) отримують прибуток, рівень якого фіксується в угоді між ними та акціонерним товариством;
- персонал ТНК отримує дохід, працюючи на своїх робочих місцях;
- уряди країни реєстрації ТНК та приймаючих країн отримують частину корпоративних доходів у вигляді податкових платежів.

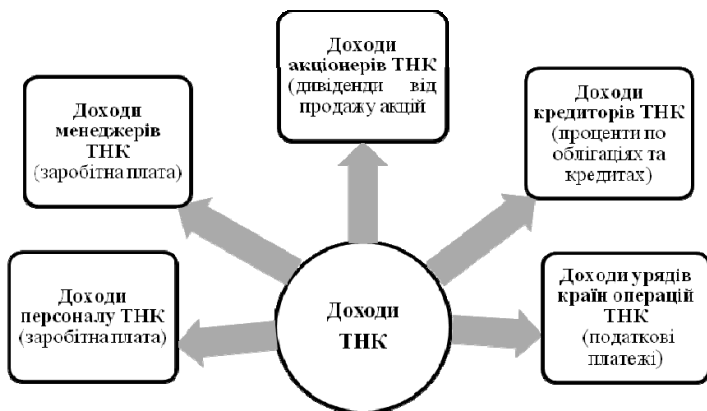


Рис. 1.1. Розподіл доходів ТНК між учасниками корпоративних відносин

Примітка. Побудовано автором.

індивідуального підприємця: більшу частину підприємницьких функцій виконують наймані менеджери, тоді як прибуток розподіляється між власниками акцій – постачальниками фінансового капіталу.

У цьому контексті прибуток транснаціональних корпорацій варто розглядати в якості компенсації інвесторам за їхню готовність ризикувати своїми капіталами і фінансувати бізнес без достатніх гарантій того, що їхні інвестиції повернуться до них у вигляді дивідендів від приросту капіталу (вартості компанії).

Таким чином, основу корпоративних відносин у міжнародному бізнесі становить прагнення їхніх учасників отримати доходи від діяльності транснаціональної корпорації (рис. 1.1):

- менеджери ТНК отримують основну частину своєї винагороди, як правило, у вигляді гарантованої заробітної плати;
- власники акціонерної компанії (акціонери) отримують дохід від компанії лише у формі дивідендів (частини прибутку компанії, яка залишається після того, як компанія розрахується за своїми зобов'язаннями), а також від продажу акцій за умов високого рівня їхніх котирувань;
- кредитори ТНК (у тому числі власники корпоративних облігацій) отримують прибуток, рівень якого фіксується в угоді між ними та акціонерним товариством;
- персонал ТНК отримує дохід, працюючи на своїх робочих місцях;
- уряди країни реєстрації ТНК та приймаючих країн отримують частину корпоративних доходів у вигляді податкових платежів.

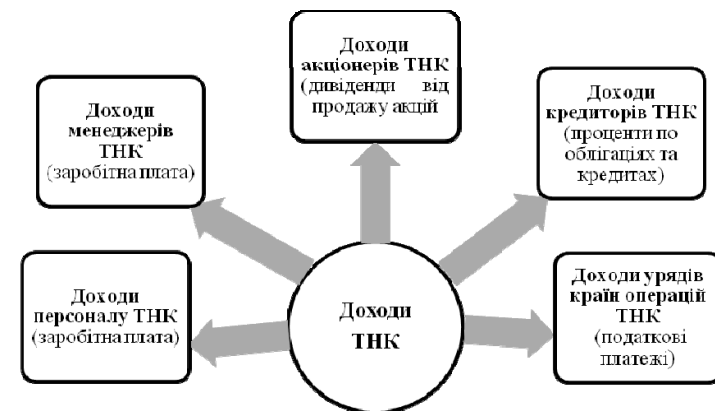


Рис. 1.1. Розподіл доходів ТНК між учасниками корпоративних відносин

Примітка. Побудовано автором.

Усі ці доходи відрізняються способом утворення і поділяються на активні та пасивні. Ключова відмінність між активним і пасивним доходом у тому, що активний дохід отримується від основних видів діяльності компанії, тоді як пасивний дохід – іншими шляхами [287, с. 5].

Активні доходи ТНК утворюються у результаті підприємницької діяльності на території іноземної держави через постійне представництво або за умови наявності у підрозділу ТНК сукупності ознак суб'єкта оподаткування. Активні доходи оподатковуються двома основними податками: індивідуальним та корпоративним прибутковим податком. Пасивні доходи – дивіденди, проценти, роялті, тобто ті кошти, які утворюються від пайової участі в іноземній компанії та пов'язаного з цим розподілу прибутку на користь іноземного інвестора. Таким чином, оподаткування доходів ТНК складається з податків на активний і пасивний дохід, які разом належать до категорії прибуткових податків. Досліджуючи проблематику прибуткового оподаткування ТНК, на нашу думку, необхідно враховувати взаємозв'язок, який існує між активними і пасивними доходами ТНК, з одного боку, та чинниками виробництва, з іншого боку (рис. 1.2).

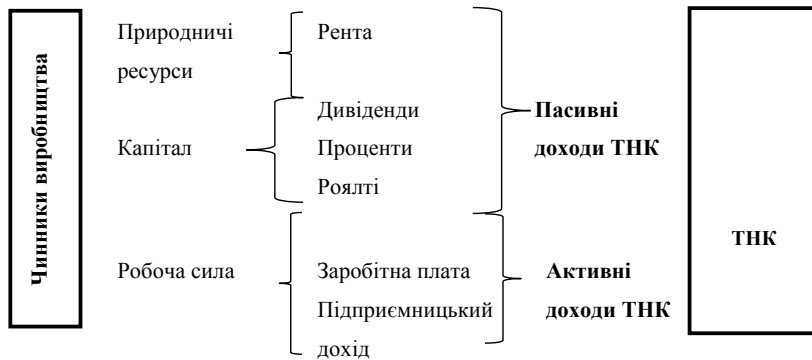


Рис. 1.2. Утворення доходів ТНК у взаємозв'язку з чинниками виробництва
Примітка. Побудовано автором.

До початку Першої світової війни, коли державні витрати становили відносно невелику частку у ВВП, було можливим переважне фінансування витрат за рахунок механізмів непрямого оподаткування (митні збори, акцизи, податки з обороту, інші податки на предмети споживання) або державного

Усі ці доходи відрізняються способом утворення і поділяються на активні та пасивні. Ключова відмінність між активним і пасивним доходом у тому, що активний дохід отримується від основних видів діяльності компанії, тоді як пасивний дохід – іншими шляхами [287, с. 5].

Активні доходи ТНК утворюються у результаті підприємницької діяльності на території іноземної держави через постійне представництво або за умови наявності у підрозділу ТНК сукупності ознак суб'єкта оподаткування. Активні доходи оподатковуються двома основними податками: індивідуальним та корпоративним прибутковим податком. Пасивні доходи – дивіденди, проценти, роялті, тобто ті кошти, які утворюються від пайової участі в іноземній компанії та пов'язаного з цим розподілу прибутку на користь іноземного інвестора. Таким чином, оподаткування доходів ТНК складається з податків на активний і пасивний дохід, які разом належать до категорії прибуткових податків. Досліджуючи проблематику прибуткового оподаткування ТНК, на нашу думку, необхідно враховувати взаємозв'язок, який існує між активними і пасивними доходами ТНК, з одного боку, та чинниками виробництва, з іншого боку (рис. 1.2).

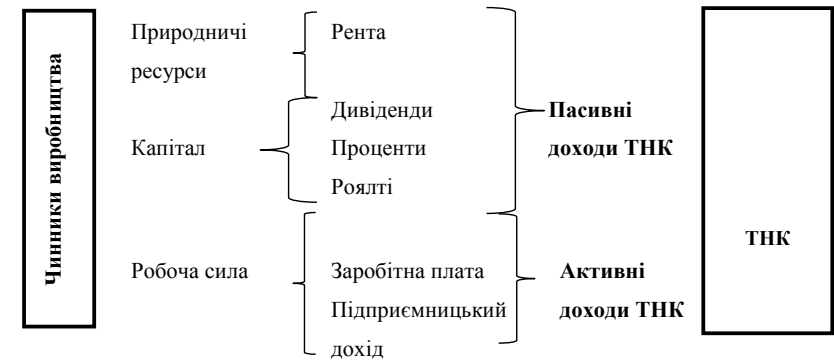


Рис. 1.2. Утворення доходів ТНК у взаємозв'язку з чинниками виробництва
Примітка. Побудовано автором.

До початку Першої світової війни, коли державні витрати становили відносно невелику частку у ВВП, було можливим переважне фінансування витрат за рахунок механізмів непрямого оподаткування (митні збори, акцизи, податки з обороту, інші податки на предмети споживання) або державного

боргу. Однак, коли державні витрати досягли практично половини ВВП у провідних країнах світу, основним джерелом їхнього фінансування стали прямі (головним чином, прибуткові) податки. Прибуткові податки виявилися досить зручним засобом фінансування державної діяльності, їхня роль в системі державних фінансів у XX ст. зростала.

Узагальнення спектру прибуткових податків та принципову структуру сучасної системи прибуткових податків представлено на рис. 1.3.

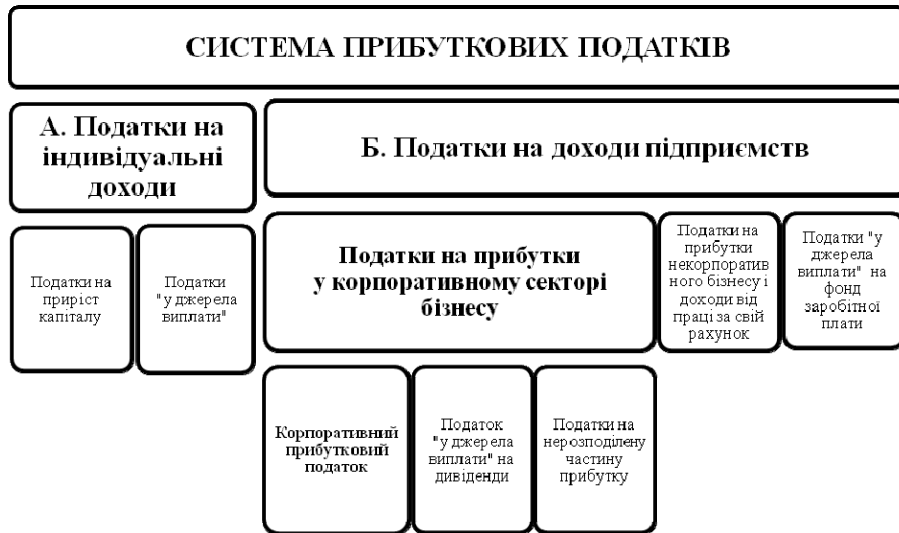


Рис. 1.3. Сучасна система прибуткових податків у загальному вигляді
Примітка. Побудовано автором.

У підсистемі податків на прибутки у корпоративному секторі бізнесу ключовим структурним елементом є корпоративний прибутковий податок, який з певними модифікаціями існує у системі прибуткових податків усіх розвинутих країн.

Об'єктом оподаткування корпоративним прибутковим податком, як з боку центрального уряду, так і з боку місцевих органів влади, є оподатковуваний дохід ТНК, який дорівнює валовому доходу, зменшеному на суму звичайних вирахувань та спеціальних вирахувань (податкових пільг):

боргу. Однак, коли державні витрати досягли практично половини ВВП у провідних країнах світу, основним джерелом їхнього фінансування стали прямі (головним чином, прибуткові) податки. Прибуткові податки виявилися досить зручним засобом фінансування державної діяльності, їхня роль в системі державних фінансів у XX ст. зростала.

Узагальнення спектру прибуткових податків та принципову структуру сучасної системи прибуткових податків представлено на рис. 1.3.

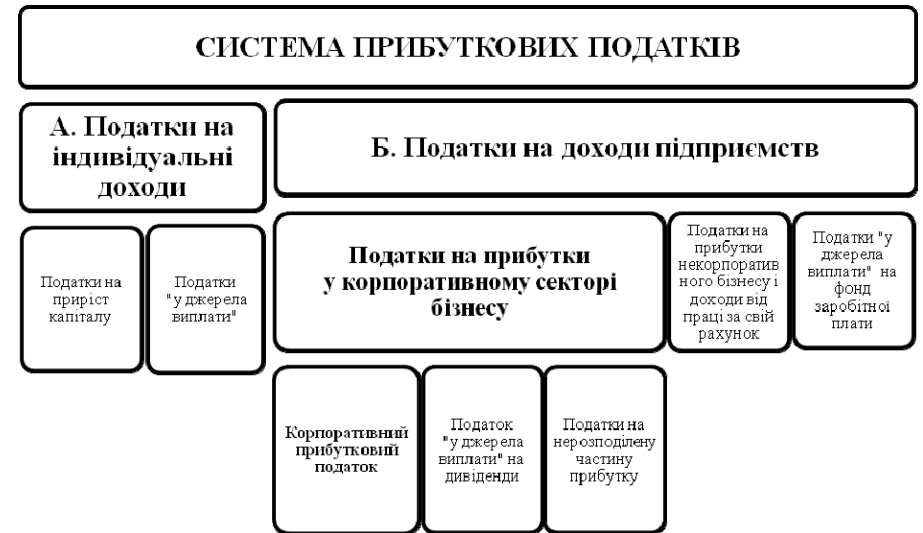


Рис. 1.3. Сучасна система прибуткових податків у загальному вигляді
Примітка. Побудовано автором.

У підсистемі податків на прибутки у корпоративному секторі бізнесу ключовим структурним елементом є корпоративний прибутковий податок, який з певними модифікаціями існує у системі прибуткових податків усіх розвинутих країн.

Об'єктом оподаткування корпоративним прибутковим податком, як з боку центрального уряду, так і з боку місцевих органів влади, є оподатковуваний дохід ТНК, який дорівнює валовому доходу, зменшеному на суму звичайних вирахувань та спеціальних вирахувань (податкових пільг):

Оподатковуваний дохід = Валовий дохід –

Звичайні вирахування з валового доходу – Спеціальні вирахування.

Валовий дохід включає в себе: валову виручку від реалізації товарів і послуг; дивіденди; рентні платежі та роялті; дохід від приросту капіталу; інші доходи (збитки) від продажу; інші доходи.

До звичайних вирахувань з валового доходу належать: заробітна плата; витрати на ремонт; безнадійні борги; рентні платежі; місцеві податки і податки штатів; відсотки за кредит; благодійні внески; амортизація; витрати на рекламу; внески на рекламу; відрахування у пенсійні фонди і фонди участі працюючих у розподілі прибутку; витрати на проведення науково-дослідницьких, дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР); збитки. Іншими словами, звичайними вирахуваннями є витрати виробництва продукції або надання послуг [65; 242].

Крім звичайних знижок з валового доходу можуть вираховуватися спеціальні знижки, тобто податкові пільги та податкові преференції, які надаються окремим категоріям платників податків (наприклад, певний відсоток від суми отриманих дивідендів, у деяких випадках 100%; інвестиційний податковий кредит; податковий кредит на заохочення створення додаткових робочих місць; знижки у формі кредиту на приріст НДДКР та ін.) [65; 242]. Можливість застосування спеціальних знижок або пільг залежить від системи оподаткування доходів ТНК і методологічно базується на розмежуванні активного і пасивного доходу.

У випадку податку на прибуток, оподаткуванню підлягає прибуток, що визначається шляхом зменшення суми оподаткованого доходу на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних витрат. Для цілей оподаткування доходи та витрати визнаються, виходячи із принципів бухгалтерського обліку, які базуються на національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, якщо інше прямо не передбачено нормами Податкового кодексу України [74, с. 8].

Корпоративний прибутковий податок обчислюється шляхом застосування ставок податку до оподаткованого доходу. Ставки податку можуть бути пропорційними або прогресивними, або фіксованими, залежно від конкретної загальноекономічної ситуації в економіці.

Згідно із поширеною світовою практикою, прибуток *філій* (курсив наш. – *I. К.*) ТНК включається у звітність (звіт про прибутки і збитки) материнських компаній і оподатковується до закінчення фінансового року. Репатрійований прибуток

Оподатковуваний дохід = Валовий дохід –

Звичайні вирахування з валового доходу – Спеціальні вирахування.

Валовий дохід включає в себе: валову виручку від реалізації товарів і послуг; дивіденди; рентні платежі та роялті; дохід від приросту капіталу; інші доходи (збитки) від продажу; інші доходи.

До звичайних вирахувань з валового доходу належать: заробітна плата; витрати на ремонт; безнадійні борги; рентні платежі; місцеві податки і податки штатів; відсотки за кредит; благодійні внески; амортизація; витрати на рекламу; внески на рекламу; відрахування у пенсійні фонди і фонди участі працюючих у розподілі прибутку; витрати на проведення науково-дослідницьких, дослідницько-конструкторських робіт (НДДКР); збитки. Іншими словами, звичайними вирахуваннями є витрати виробництва продукції або надання послуг [65; 242].

Крім звичайних знижок з валового доходу можуть вираховуватися спеціальні знижки, тобто податкові пільги та податкові преференції, які надаються окремим категоріям платників податків (наприклад, певний відсоток від суми отриманих дивідендів, у деяких випадках 100%; інвестиційний податковий кредит; податковий кредит на заохочення створення додаткових робочих місць; знижки у формі кредиту на приріст НДДКР та ін.) [65; 242]. Можливість застосування спеціальних знижок або пільг залежить від системи оподаткування доходів ТНК і методологічно базується на розмежуванні активного і пасивного доходу.

У випадку податку на прибуток, оподаткуванню підлягає прибуток, що визначається шляхом зменшення суми оподаткованого доходу на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних витрат. Для цілей оподаткування доходи та витрати визнаються, виходячи із принципів бухгалтерського обліку, які базуються на національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку, якщо інше прямо не передбачено нормами Податкового кодексу України [74, с. 8].

Корпоративний прибутковий податок обчислюється шляхом застосування ставок податку до оподаткованого доходу. Ставки податку можуть бути пропорційними або прогресивними, або фіксованими, залежно від конкретної загальноекономічної ситуації в економіці.

Згідно із поширеною світовою практикою, прибуток *філій* (курсив наш. – *I. К.*) ТНК включається у звітність (звіт про прибутки і збитки) материнських компаній і оподатковується до закінчення фінансового року. Репатрійований прибуток

дочірніх компаній (курсив наш. – *I. К.*) підлягає оподаткуванню у країні місцезнаходження материнської компанії. Однак згідно із законодавством багатьох країн нерепатрійований прибуток дочірніх компаній може реінвестуватися у країнах їхнього розташування.

Зауважимо, що специфіка структурної побудови бізнесу ТНК зумовлює проблему оподаткування доходів, зароблених операційними підрозділами ТНК у різних юрисдикціях: складність обчислення витрат виробництва і визначення оподатковуваного доходу (прибутку), пов'язані з просторовою структурою фірми, з одного боку, та широкими можливостями оптимізації податкових платежів в інтересах фірми, з іншого боку.

Важливим теоретико-методологічним аспектом утворення і розподілу доходів ТНК є механізм репатріації прибутків від зарубіжного інвестування, базовими підходами якого є консолідація або розосередження прибутків. У разі консолідації прибутків материнська компанія регулярно отримує прибутки у формі дивідендів від дочірніх фірм (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Механізм репатріації прибутків на основі їхньої консолідації
Примітка. Побудовано автором.

На відміну від консолідації у разі розосередження прибутків фірма надає дочірнім компаніям відносну самостійність у розпорядженні прибутками для досягнення їхніх довгострокових цілей.

Механізм розосередження прибутків можна представити наступним чином (рис. 1.5): іноземні дочірні компанії ТНК ДК2, ДК3 та ДК4 переказують до материнської компанії прибутки у вигляді дивідендів, тоді як компанії ДК1, ДК5 та ДК6 не роблять цього. Компанії ДК1 та ДК6 використовують зароблені прибутки

дочірніх компаній (курсив наш. – *I. К.*) підлягає оподаткуванню у країні місцезнаходження материнської компанії. Однак згідно із законодавством багатьох країн нерепатрійований прибуток дочірніх компаній може реінвестуватися у країнах їхнього розташування.

Зауважимо, що специфіка структурної побудови бізнесу ТНК зумовлює проблему оподаткування доходів, зароблених операційними підрозділами ТНК у різних юрисдикціях: складність обчислення витрат виробництва і визначення оподатковуваного доходу (прибутку), пов'язані з просторовою структурою фірми, з одного боку, та широкими можливостями оптимізації податкових платежів в інтересах фірми, з іншого боку.

Важливим теоретико-методологічним аспектом утворення і розподілу доходів ТНК є механізм репатріації прибутків від зарубіжного інвестування, базовими підходами якого є консолідація або розосередження прибутків. У разі консолідації прибутків материнська компанія регулярно отримує прибутки у формі дивідендів від дочірніх фірм (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Механізм репатріації прибутків на основі їхньої консолідації
Примітка. Побудовано автором.

На відміну від консолідації у разі розосередження прибутків фірма надає дочірнім компаніям відносну самостійність у розпорядженні прибутками для досягнення їхніх довгострокових цілей.

Механізм розосередження прибутків можна представити наступним чином (рис. 1.5): іноземні дочірні компанії ТНК ДК2, ДК3 та ДК4 переказують до материнської компанії прибутки у вигляді дивідендів, тоді як компанії ДК1, ДК5 та ДК6 не роблять цього. Компанії ДК1 та ДК6 використовують зароблені прибутки

на розвиток операцій у приймаючій країні. Компанія ДК5 переказує прибуток до компаній ДК4 та ДК6 у формі внутрішньокорпоративного кредиту.

В останньому випадку можливі дві ситуації. Якщо призначенням руху доходів ДК5 до ДК6 є фінансування діяльності останньої, то у випадку руху доходів до ДК4 остання використовується лише в якості транзитного пункту пільгового оподаткування, і штучно збільшені дивіденди далі спрямовуються від ДК4 до материнської компанії.



Рис. 1.5. Механізм репатріації прибутків на основі їхнього розосередження

Примітка. Побудовано автором.

Зазвичай такий метод використовують фірми з високим ступенем децентралізації в управлінні. Порівняно з консолідацією, розосередження прибутків є гнучкішим інструментом управління прибутком ТНК, оскільки дає змогу ТНК пристосуватися до інвестиційних і податкових умов конкретних ринків, вивести прибутки з країн, де виникають несприятливі умови (ризик девальвації тощо) або спрямувати їх до країн із сприятливим інвестиційним кліматом. Наприклад, до країн, де існує система податкових пільг, що поширюються або на діяльність компаній певних типів чи видів діяльності (холдингових, фінансових та/або торговельних), або на механізм переведення доходів і репатріації прибутків (Нідерланди, окремі кантони Швейцарії, Ірландія, Люксембург, Австрія, Ліхтенштейн і деякі інші). Друга група країн із сприятливими режимами – це «податкові гавані», – державні утворення й адміністративні території, де впроваджено гранично спрощений порядок реєстрації юридичних осіб та значно

на розвиток операцій у приймаючій країні. Компанія ДК5 переказує прибуток до компаній ДК4 та ДК6 у формі внутрішньокорпоративного кредиту.

В останньому випадку можливі дві ситуації. Якщо призначенням руху доходів ДК5 до ДК6 є фінансування діяльності останньої, то у випадку руху доходів до ДК4 остання використовується лише в якості транзитного пункту пільгового оподаткування, і штучно збільшені дивіденди далі спрямовуються від ДК4 до материнської компанії.



Рис. 1.5. Механізм репатріації прибутків на основі їхнього розосередження

Примітка. Побудовано автором.

Зазвичай такий метод використовують фірми з високим ступенем децентралізації в управлінні. Порівняно з консолідацією, розосередження прибутків є гнучкішим інструментом управління прибутком ТНК, оскільки дає змогу ТНК пристосуватися до інвестиційних і податкових умов конкретних ринків, вивести прибутки з країн, де виникають несприятливі умови (ризик девальвації тощо) або спрямувати їх до країн із сприятливим інвестиційним кліматом. Наприклад, до країн, де існує система податкових пільг, що поширюються або на діяльність компаній певних типів чи видів діяльності (холдингових, фінансових та/або торговельних), або на механізм переведення доходів і репатріації прибутків (Нідерланди, окремі кантони Швейцарії, Ірландія, Люксембург, Австрія, Ліхтенштейн і деякі інші). Друга група країн із сприятливими режимами – це «податкові гавані», – державні утворення й адміністративні території, де впроваджено гранично спрощений порядок реєстрації юридичних осіб та значно

знижені (або відсутні) податки на прибуток. Дочірні фірми, які створюються у «податкових гаванях», як правило, є кінцевою ланкою корпоративної структури і слугують для накопичення доходів, виведених з-під оподаткування.

Податок на прибуток компаній, відомий від початку Першої світової війни, має подвійне значення: фіскальне та регулююче. По-перше, цей податок є важливим джерелом доходів бюджету, по-друге, він відіграє роль економічного інструменту регулювання економіки.

У країнах ОЕСР надходження від оподаткування доходів корпорацій у середньому еквівалентні складають приблизно 3,3% ВВП (додаток А). За даними ОЕСР податки на доходи корпорацій у відсотках від загальних податкових надходжень в цілому по країнах ОЕСР становили 8,8% у 1965 р., знизилися до 7,6% у 1975 р., а потім послідовно зростали аж до 2007 р. до 10,6%. Починаючи з 2008 р., ймовірно, у зв'язку з економічним спадом, цей показник знизився до 10% у 2008 р. і 8,4% у 2009 р., але зріс до 8,6% у 2010 р. [240, с. 15]. За даними аналізу PricewaterhouseCoopers (PwC), проведеного у 2013 р. разом із Світовим Банком, у структурі податкового тягаря бізнесу на корпоративний прибутковий податок припадає 12% платежів, 26% часу і 36% від загальної ставки оподаткування. Ці дані дуже мало змінилися за вісім років дослідження [300].

Сучасна національна податкова політика більшості провідних країн світу, в тому числі в питаннях оподаткування доходів ТНК, спирається передусім на теоретичні постулати економіки пропозиції. У рамках цього напрямку сучасної економічної думки пропонується боротися з кризовими явищами (інфляція, зниження темпів економічного зростання, безробіття, зростання тіньової економіки) шляхом радикального зниження граничних податкових ставок. Графічним відображенням основної ідеї економіки пропозиції є відома крива Лаффера, яка встановлює взаємозв'язок між податковими надходженнями до державного бюджету, податковими ставками і рівнем національного виробництва (рис. 1.6).

Якщо податкова ставка дорівнює 0% або 100%, то надходження до державного бюджету будуть рівні 0. Податкові надходження стають максимальними за умови встановлення оптимальної ставки податку (F_{opt}). Якщо податкова ставка (F_1) є меншою за оптимальну (F_{opt}), то державний бюджет зазнає зниження податкових надходжень (T_1) порівняно з їхнім максимумом (T_{max}). Якщо податкова ставка (F_2) перевищує оптимальну (F_{opt}), то величина податкових надходжень до бюджету теж зменшується порівняно з їхнім максимумом (T_{max}). Таким чином,

знижені (або відсутні) податки на прибуток. Дочірні фірми, які створюються у «податкових гаванях», як правило, є кінцевою ланкою корпоративної структури і слугують для накопичення доходів, виведених з-під оподаткування.

Податок на прибуток компаній, відомий від початку Першої світової війни, має подвійне значення: фіскальне та регулююче. По-перше, цей податок є важливим джерелом доходів бюджету, по-друге, він відіграє роль економічного інструменту регулювання економіки.

У країнах ОЕСР надходження від оподаткування доходів корпорацій у середньому еквівалентні складають приблизно 3,3% ВВП (додаток А). За даними ОЕСР податки на доходи корпорацій у відсотках від загальних податкових надходжень в цілому по країнах ОЕСР становили 8,8% у 1965 р., знизилися до 7,6% у 1975 р., а потім послідовно зростали аж до 2007 р. до 10,6%. Починаючи з 2008 р., ймовірно, у зв'язку з економічним спадом, цей показник знизився до 10% у 2008 р. і 8,4% у 2009 р., але зріс до 8,6% у 2010 р. [240, с. 15]. За даними аналізу PricewaterhouseCoopers (PwC), проведеного у 2013 р. разом із Світовим Банком, у структурі податкового тягаря бізнесу на корпоративний прибутковий податок припадає 12% платежів, 26% часу і 36% від загальної ставки оподаткування. Ці дані дуже мало змінилися за вісім років дослідження [300].

Сучасна національна податкова політика більшості провідних країн світу, в тому числі в питаннях оподаткування доходів ТНК, спирається передусім на теоретичні постулати економіки пропозиції. У рамках цього напрямку сучасної економічної думки пропонується боротися з кризовими явищами (інфляція, зниження темпів економічного зростання, безробіття, зростання тіньової економіки) шляхом радикального зниження граничних податкових ставок. Графічним відображенням основної ідеї економіки пропозиції є відома крива Лаффера, яка встановлює взаємозв'язок між податковими надходженнями до державного бюджету, податковими ставками і рівнем національного виробництва (рис. 1.6).

Якщо податкова ставка дорівнює 0% або 100%, то надходження до державного бюджету будуть рівні 0. Податкові надходження стають максимальними за умови встановлення оптимальної ставки податку (F_{opt}). Якщо податкова ставка (F_1) є меншою за оптимальну (F_{opt}), то державний бюджет зазнає зниження податкових надходжень (T_1) порівняно з їхнім максимумом (T_{max}). Якщо податкова ставка (F_2) перевищує оптимальну (F_{opt}), то величина податкових надходжень до бюджету теж зменшується порівняно з їхнім максимумом (T_{max}). Таким чином,

згідно з теорією Лаффера ставки податків можуть спричинити скорочення податкових надходжень і ерозію податкової бази, позбавлення їхніх стимулів до праці. М. Фрідмен висловив подібну думку у книзі «Капіталізм і свобода» (1962 р.) [88, с. 187-204].

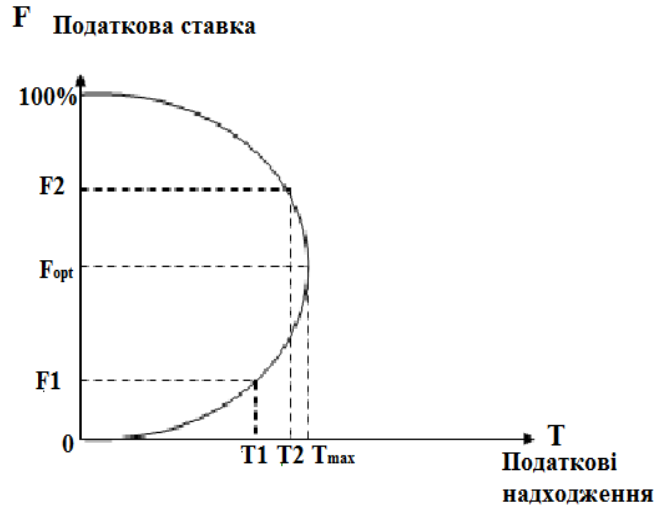


Рис. 1.6. Крива Лаффера

Примітка. [96, с. 116].

Прихильники економіки пропозиції на основі статистичних даних виводили оптимальні граничні ставки оподаткування для бізнесу. Так, М. Фелдстейн обґрунтовував ставку податку на прибуток корпорацій на рівні 42% [170]. А. Лаффер наочно показує, що оптимальна ставка оподаткування перебуває в межах 30-35% [27]. Б. Бредлі і Р. Гефард (автори популярного проекту американської податкової реформи 1980-х рр.) теж пропонували рівень оптимальної ставки оподаткування у 30-35% [96].

Окрім зниження податкових ставок, економіка пропозиції змінює кейнсіанську концепцію оподаткування, в основі якої лежала активна фіскальна політика держави, на неокласичну концепцію податкової нейтральності, основу якої складає не прямий, а опосередкований вплив держави на економіку. За цим підходом податки не повинні бути тягарем для своїх платників, а покликані стати одним зі стимулів розвитку національної економіки. Податки не повинні домінувати серед

згідно з теорією Лаффера ставки податків можуть спричинити скорочення податкових надходжень і ерозію податкової бази, позбавлення їхніх стимулів до праці. М. Фрідмен висловив подібну думку у книзі «Капіталізм і свобода» (1962 р.) [88, с. 187-204].

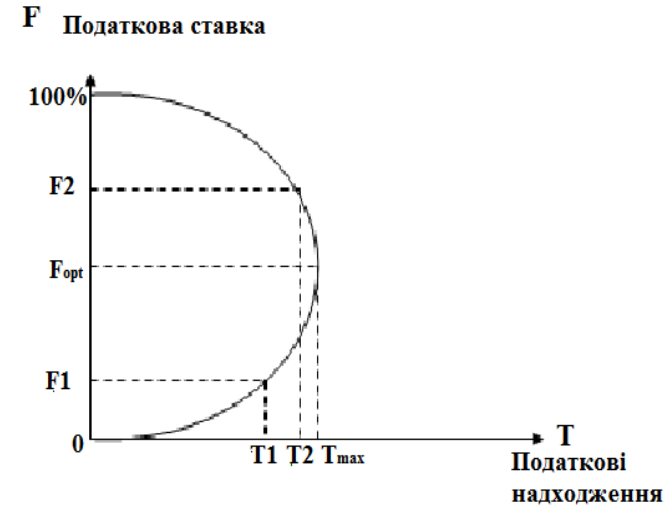


Рис. 1.6. Крива Лаффера

Примітка. [96, с. 116].

Прихильники економіки пропозиції на основі статистичних даних виводили оптимальні граничні ставки оподаткування для бізнесу. Так, М. Фелдстейн обґрунтовував ставку податку на прибуток корпорацій на рівні 42% [170]. А. Лаффер наочно показує, що оптимальна ставка оподаткування перебуває в межах 30-35% [27]. Б. Бредлі і Р. Гефард (автори популярного проекту американської податкової реформи 1980-х рр.) теж пропонували рівень оптимальної ставки оподаткування у 30-35% [96].

Окрім зниження податкових ставок, економіка пропозиції змінює кейнсіанську концепцію оподаткування, в основі якої лежала активна фіскальна політика держави, на неокласичну концепцію податкової нейтральності, основу якої складає не прямий, а опосередкований вплив держави на економіку. За цим підходом податки не повинні бути тягарем для своїх платників, а покликані стати одним зі стимулів розвитку національної економіки. Податки не повинні домінувати серед

всіх інших чинників впливу на процес прийняття рішень економічними агентами, величина та порядок сплати податків не повинні залежати від форми ведення бізнесу, характеру розподілу прибутку [27]. Іншими словами, виконання податками стимулюючої функції покликано поліпшити податкові умови ведення бізнесу та підвищити інвестиційну привабливість економіки.

Узагальнюючи погляди прихильників економіки пропозиції, зауважимо, що переважання регулюючої функції податків, низькі податкові ставки, на їхню думку, повинні позитивно вплинути на стимули до праці та підприємницької активності, підвищення продуктивності праці і обсягу випуску продукції, збільшення споживання внаслідок зростання неоподаткованого доходу, більш ефективне використання державного бюджету, що призведе до збільшення державних доходів (за рахунок зростання національного доходу), обмежить необхідність державного втручання в сприятливі сектори економіки, рівень цін та інфляції, співвідношення легальної і «тіньової» економіки.

Високий рівень податкового навантаження на господарюючих суб'єктів у будь-якій економіці стає чинником ухилення від оподаткування, виведення прибутків за межі юрисдикції. Низькі податки є ефективним засобом боротьби з «тіньовим» бізнесом, а також з активізацією механізмів податкового планування, оскільки витрати з приховування прибутків та застосування різних схем мінімізації податків можуть виявитися істотно вищими за сам розмір податкових платежів.

Скасування податкових пільг окремим компаніям і галузям економіки – інша мета економіки пропозиції, якій відповідає такий принцип: надання податкових пільг за умов існування високих податкових ставок або відсутність податкових пільг за умов існування низьких податкових ставок. Усе це спрямовано на оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої ролі податків.

Втім, економіка пропозиції має певні обмеження, які, на нашу думку, є важливими для аналізу оподаткування доходів ТНК. Так, хоча жодний із сучасних економістів не заперечує правильність ідеї Лаффера для оподаткування бізнесу, рекомендації економіки пропозиції не мали успіху у відношенні індивідуального прибуткового оподаткування (ІПО). Дійсно, більшість провідних країн світу здійснили істотне зниження граничних ставок податку на прибуток компаній. При цьому, граничні ставки ІПО хоча і знизилися в період 1980-1990-х рр., проте залишилися помітно вищими за оптимум Лаффера. Поясненням тут служить досить скромна частка податків на

всіх інших чинників впливу на процес прийняття рішень економічними агентами, величина та порядок сплати податків не повинні залежати від форми ведення бізнесу, характеру розподілу прибутку [27]. Іншими словами, виконання податками стимулюючої функції покликано поліпшити податкові умови ведення бізнесу та підвищити інвестиційну привабливість економіки.

Узагальнюючи погляди прихильників економіки пропозиції, зауважимо, що переважання регулюючої функції податків, низькі податкові ставки, на їхню думку, повинні позитивно вплинути на стимули до праці та підприємницької активності, підвищення продуктивності праці і обсягу випуску продукції, збільшення споживання внаслідок зростання неоподаткованого доходу, більш ефективне використання державного бюджету, що призведе до збільшення державних доходів (за рахунок зростання національного доходу), обмежить необхідність державного втручання в сприятливі сектори економіки, рівень цін та інфляції, співвідношення легальної і «тіньової» економіки.

Високий рівень податкового навантаження на господарюючих суб'єктів у будь-якій економіці стає чинником ухилення від оподаткування, виведення прибутків за межі юрисдикції. Низькі податки є ефективним засобом боротьби з «тіньовим» бізнесом, а також з активізацією механізмів податкового планування, оскільки витрати з приховування прибутків та застосування різних схем мінімізації податків можуть виявитися істотно вищими за сам розмір податкових платежів.

Скасування податкових пільг окремим компаніям і галузям економіки – інша мета економіки пропозиції, якій відповідає такий принцип: надання податкових пільг за умов існування високих податкових ставок або відсутність податкових пільг за умов існування низьких податкових ставок. Усе це спрямовано на оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої ролі податків.

Втім, економіка пропозиції має певні обмеження, які, на нашу думку, є важливими для аналізу оподаткування доходів ТНК. Так, хоча жодний із сучасних економістів не заперечує правильність ідеї Лаффера для оподаткування бізнесу, рекомендації економіки пропозиції не мали успіху у відношенні індивідуального прибуткового оподаткування (ІПО). Дійсно, більшість провідних країн світу здійснили істотне зниження граничних ставок податку на прибуток компаній. При цьому, граничні ставки ІПО хоча і знизилися в період 1980-1990-х рр., проте залишилися помітно вищими за оптимум Лаффера. Поясненням тут служить досить скромна частка податків на

прибуток бізнесу у сукупній величині податкових надходжень урядів провідних країн світу (близько 7%), тоді як IPO приносить державі у середньому близько 31,5% податкових надходжень; відповідно, радикальне зниження граничних ставок IPO до 20-25% спричинило б різке короткочасне скорочення доходів уряду та істотне збільшення дефіциту державного бюджету [27].

Крім того, емпіричним шляхом було виявлено взаємозв'язок між зниженням граничних ставок податку на прибуток корпорацій і зростанням інвестицій господарюючих суб'єктів корпоративного сектора економіки, але розрахунки показали, що зменшення граничних ставок IPO не чинить помітного впливу на заощадження та інвестиції населення. Більше того, емпірично підтверджено, що ставка податку, за якої досягається максимальний рівень інвестицій, є меншою за ставку, яка забезпечує максимальне збирання податків. Тому зниження податків у провідних країнах світу хоча і сприяло поліпшенню їхнього інвестиційного клімату, зростанню активності як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, але призвело до скорочення податкових доходів бюджетів, що для ряду країн стало серйозною проблемою. Все це сформувало досить критичне ставлення до теорії економіки пропозиції.

Тим не менш, економіка пропозиції виявилася важливим чинником формування міжнародного податкового середовища, зокрема – у сфері оподаткування доходів транснаціональних компаній; спираючись на дану концепцію, багато розвинених країн ще у 1980-і рр. знизили свої граничні ставки податків на прибуток корпорацій до рівня 30-40%, їхній приклад наслідували багато інших держав, які розвиваються, та з перехідною економікою.

1.2. Методологічні основи функціонування сучасних систем оподаткування доходів ТНК

Перетворення транснаціональних корпорацій на ключову глобальну економічну силу зумовлює важливість аналізу методологічної бази розробки і впровадження системи оподаткування доходів, одержаних ТНК з іноземних джерел, та адаптації цієї системи до постійних змін середовища міжнародного бізнесу. В умовах масштабної лібералізації зовнішньоторговельних стосунків між країнами і транснаціоналізації світової економіки існує необхідність визначення критеріїв віднесення компанії – платника корпоративного податку до певної податкової

прибуток бізнесу у сукупній величині податкових надходжень урядів провідних країн світу (близько 7%), тоді як IPO приносить державі у середньому близько 31,5% податкових надходжень; відповідно, радикальне зниження граничних ставок IPO до 20-25% спричинило б різке короткочасне скорочення доходів уряду та істотне збільшення дефіциту державного бюджету [27].

Крім того, емпіричним шляхом було виявлено взаємозв'язок між зниженням граничних ставок податку на прибуток корпорацій і зростанням інвестицій господарюючих суб'єктів корпоративного сектора економіки, але розрахунки показали, що зменшення граничних ставок IPO не чинить помітного впливу на заощадження та інвестиції населення. Більше того, емпірично підтверджено, що ставка податку, за якої досягається максимальний рівень інвестицій, є меншою за ставку, яка забезпечує максимальне збирання податків. Тому зниження податків у провідних країнах світу хоча і сприяло поліпшенню їхнього інвестиційного клімату, зростанню активності як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів, але призвело до скорочення податкових доходів бюджетів, що для ряду країн стало серйозною проблемою. Все це сформувало досить критичне ставлення до теорії економіки пропозиції.

Тим не менш, економіка пропозиції виявилася важливим чинником формування міжнародного податкового середовища, зокрема – у сфері оподаткування доходів транснаціональних компаній; спираючись на дану концепцію, багато розвинених країн ще у 1980-і рр. знизили свої граничні ставки податків на прибуток корпорацій до рівня 30-40%, їхній приклад наслідували багато інших держав, які розвиваються, та з перехідною економікою.

1.2. Методологічні основи функціонування сучасних систем оподаткування доходів ТНК

Перетворення транснаціональних корпорацій на ключову глобальну економічну силу зумовлює важливість аналізу методологічної бази розробки і впровадження системи оподаткування доходів, одержаних ТНК з іноземних джерел, та адаптації цієї системи до постійних змін середовища міжнародного бізнесу. В умовах масштабної лібералізації зовнішньоторговельних стосунків між країнами і транснаціоналізації світової економіки існує необхідність визначення критеріїв віднесення компанії – платника корпоративного податку до певної податкової

юрисдикції. У контексті нашого дослідження ці критерії відіграють важливу роль для аналізу сутності і видів сучасних систем оподаткування доходів ТНК.

Як впливає з аналізу низки джерел, оподаткування доходів, зароблених ТНК, включаючи доходи материнської компанії та її структурних підрозділів, базується на використанні ключових системоутворюючих принципів – територіальності і резидентства [63; 99; 155; 213; 216] (рис. 1.7).

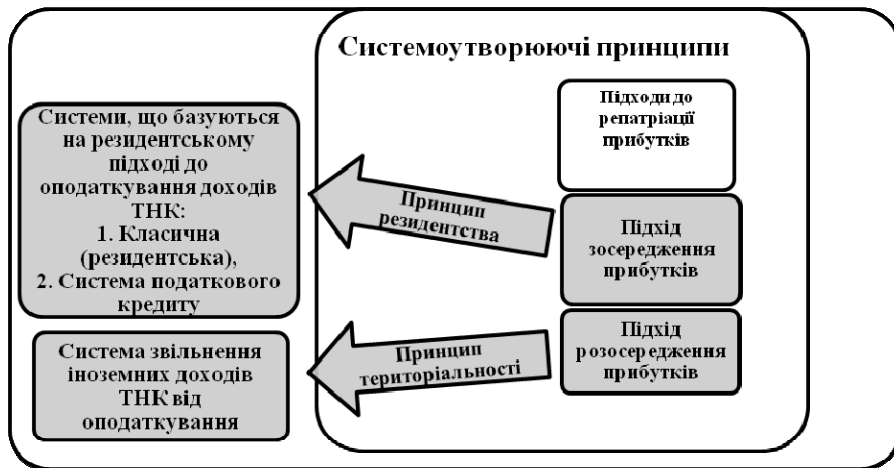


Рис. 1.7. Системи оподаткування доходів ТНК за критерієм приналежності до податкової юрисдикції

Примітка. Побудовано автором.

У відповідності до принципу територіальності джерелом отримання доходу визнається територія юрисдикції, де вони зароблені. У вітчизняній літературі оподаткування доходів за цим принципом має синонім – оподаткування «у джерела».

Система оподаткування доходів ТНК за принципом територіальності дістала назву територіальної системи (*territorial system*), або звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування (коротко – система звільнення). Згідно із територіальною системою (системою звільнення), активний зароблений або репатрійований дохід контрольованої іноземної компанії (*controlled foreign company, CFC*) не підлягає оподаткуванню на батьківщині материнської

юрисдикції. У контексті нашого дослідження ці критерії відіграють важливу роль для аналізу сутності і видів сучасних систем оподаткування доходів ТНК.

Як впливає з аналізу низки джерел, оподаткування доходів, зароблених ТНК, включаючи доходи материнської компанії та її структурних підрозділів, базується на використанні ключових системоутворюючих принципів – територіальності і резидентства [63; 99; 155; 213; 216] (рис. 1.7).

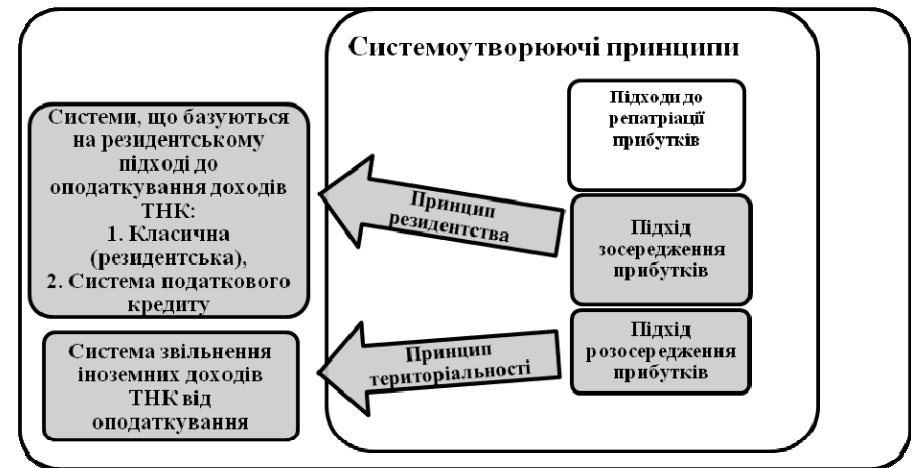


Рис. 1.7. Системи оподаткування доходів ТНК за критерієм приналежності до податкової юрисдикції

Примітка. Побудовано автором.

У відповідності до принципу територіальності джерелом отримання доходу визнається територія юрисдикції, де вони зароблені. У вітчизняній літературі оподаткування доходів за цим принципом має синонім – оподаткування «у джерела».

Система оподаткування доходів ТНК за принципом територіальності дістала назву територіальної системи (*territorial system*), або звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування (коротко – система звільнення). Згідно із територіальною системою (системою звільнення), активний зароблений або репатрійований дохід контрольованої іноземної компанії (*controlled foreign company, CFC*) не підлягає оподаткуванню на батьківщині материнської

корпорації. Крім того, активні іноземні зароблені або репатрійовані доходи філій не підлягають оподаткуванню на батьківщині материнської корпорації. Таким чином, іноземні активні доходи звільняються від оподаткування у країні базування, але більшість територіальних систем не надають пільг на користь звільнення пасивного доходу від оподаткування. Зауважимо, що у даному контексті термін CFC використовується автором як узагальнений: для опису закордонних дочірніх компаній або філій, які контролюються материнською компанією ТНК, хоча цей термін має конкретне технічне значення в декількох юрисдикціях, у тому числі у США. У п. 2.1 цієї монографії здійснено детальний аналіз особливостей американських CFC.

Територіальна система відповідає принципу нейтральності імпорту капіталу, згідно з яким, ставки оподаткування доходів від інвестицій, розташованих у кожній країні, є однаковими незалежно від резиденції інвестора. Нейтральність імпорту капіталу, таким чином, означає, що дохід від капіталу усіх виробничих підприємств у будь-якому населеному пункті підлягає рівномірному оподаткуванню. Національна приналежність інвесторів у конкретній місцевості не впливає на ставку оподаткування [213].

Принцип *резидентства* (курсив наш. – *I. К.*) встановлює необмежену податкову відповідальність для резидентів, тобто оподаткування усіх доходів компанії-резидента, зароблених на території країни реєстрації компанії та поза її межами. Принцип резидентства є системоутворюючим для системи оподаткування доходів ТНК, яка вважається класичною. В іноземних наукових і аналітичних джерелах, включаючи матеріали авторитетних міжнародних організацій та аналітичних агентств, вона дістала назву *всесвітньої системи пільг*, або ще коротше – *всесвітньої (worldwide system)* [155; 213; 216; 287]. На відміну від цього, у вітчизняних джерелах, як правило, йдеться про систему, що базується на резидентському підході до оподаткування доходів ТНК, та систему, що базується на територіальному підході до оподаткування доходів ТНК. Отже, далі у монографії для зручності використовуються лаконічні іноземні назви систем оподаткування доходів ТНК.

Найважливішою проблемою у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК є проблема подвійного оподаткування, яка сягає корінням до класичної *всесвітньої системи*.

корпорації. Крім того, активні іноземні зароблені або репатрійовані доходи філій не підлягають оподаткуванню на батьківщині материнської корпорації. Таким чином, іноземні активні доходи звільняються від оподаткування у країні базування, але більшість територіальних систем не надають пільг на користь звільнення пасивного доходу від оподаткування. Зауважимо, що у даному контексті термін CFC використовується автором як узагальнений: для опису закордонних дочірніх компаній або філій, які контролюються материнською компанією ТНК, хоча цей термін має конкретне технічне значення в декількох юрисдикціях, у тому числі у США. У п. 2.1 цієї монографії здійснено детальний аналіз особливостей американських CFC.

Територіальна система відповідає принципу нейтральності імпорту капіталу, згідно з яким, ставки оподаткування доходів від інвестицій, розташованих у кожній країні, є однаковими незалежно від резиденції інвестора. Нейтральність імпорту капіталу, таким чином, означає, що дохід від капіталу усіх виробничих підприємств у будь-якому населеному пункті підлягає рівномірному оподаткуванню. Національна приналежність інвесторів у конкретній місцевості не впливає на ставку оподаткування [213].

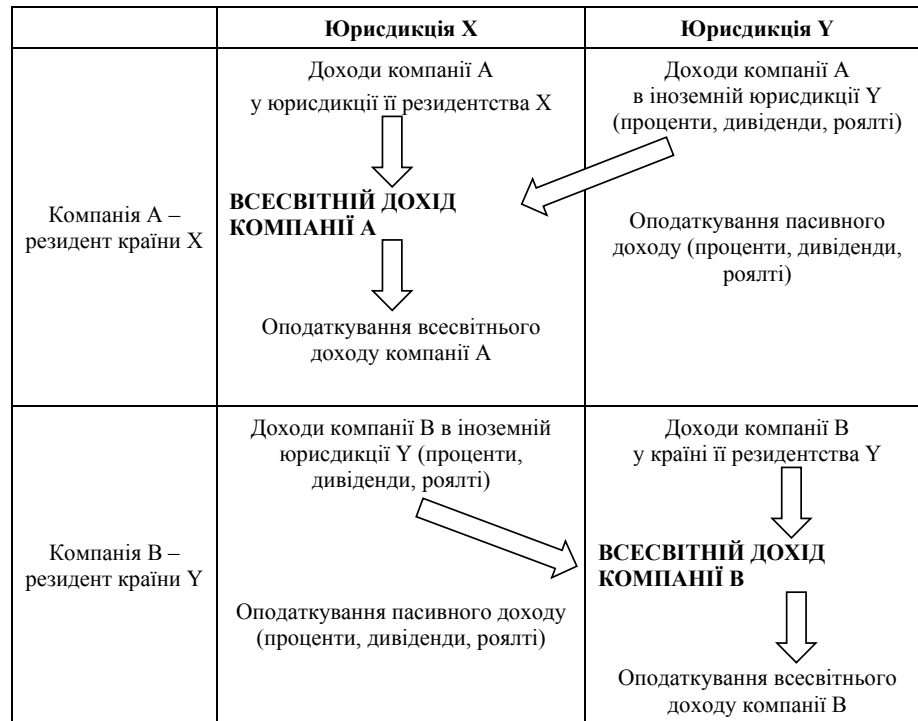
Принцип *резидентства* (курсив наш. – *I. К.*) встановлює необмежену податкову відповідальність для резидентів, тобто оподаткування усіх доходів компанії-резидента, зароблених на території країни реєстрації компанії та поза її межами. Принцип резидентства є системоутворюючим для системи оподаткування доходів ТНК, яка вважається класичною. В іноземних наукових і аналітичних джерелах, включаючи матеріали авторитетних міжнародних організацій та аналітичних агентств, вона дістала назву *всесвітньої системи пільг*, або ще коротше – *всесвітньої (worldwide system)* [155; 213; 216; 287]. На відміну від цього, у вітчизняних джерелах, як правило, йдеться про систему, що базується на резидентському підході до оподаткування доходів ТНК, та систему, що базується на територіальному підході до оподаткування доходів ТНК. Отже, далі у монографії для зручності використовуються лаконічні іноземні назви систем оподаткування доходів ТНК.

Найважливішою проблемою у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК є проблема подвійного оподаткування, яка сягає корінням до класичної *всесвітньої системи*.

До подвійного оподаткування призводить стягнення податків з усіх прибутків корпорації, включаючи і прибутки, отримані від діяльності підрозділів корпорації в усіх інших країнах світу, оскільки податок стягується і в іноземній країні, де розташований підрозділ, і в країні реєстрації материнської компанії, механізм якого представлений в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Механізм подвійного оподаткування іноземних доходів ТНК у відповідності до всесвітньої системи



Примітка. Складено автором.

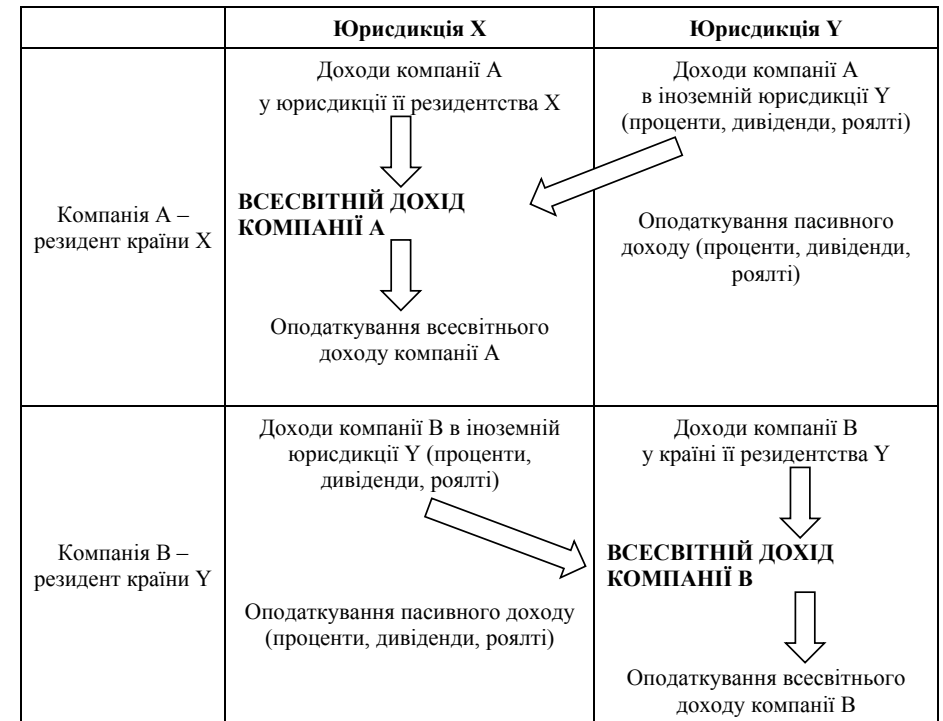
Згідно з механізмом уникнення подвійного оподаткування системи оподаткування іноземних доходів ТНК поділяються на систему звільнення (розглянута вище) та систему податкового кредиту.

Система податкового кредиту (часто називається «всесвітня система пільг») іноді ідентифікується з всесвітньою системою оподаткування за принципом

До подвійного оподаткування призводить стягнення податків з усіх прибутків корпорації, включаючи і прибутки, отримані від діяльності підрозділів корпорації в усіх інших країнах світу, оскільки податок стягується і в іноземній країні, де розташований підрозділ, і в країні реєстрації материнської компанії, механізм якого представлений в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Механізм подвійного оподаткування іноземних доходів ТНК у відповідності до всесвітньої системи



Примітка. Складено автором.

Згідно з механізмом уникнення подвійного оподаткування системи оподаткування іноземних доходів ТНК поділяються на систему звільнення (розглянута вище) та систему податкового кредиту.

Система податкового кредиту (часто називається «всесвітня система пільг») іноді ідентифікується з всесвітньою системою оподаткування за принципом

резидентства, хоча між ними існують відмінності. Система податкового кредиту подібно до класичної системи оподаткування за принципом резидентства, передбачає, що всі доходи системи ТНК, тобто доходи як зарубіжних структурних підрозділів, так і материнської компанії, повинні оподатковуватися всіма видами податків. Але, на відміну від класичної резидентської системи, одночасно передбачається, що на прибутки дочірньої компанії ТНК у країні, де вона діє, мають поширюватися податкові пільги.

Податкові пільги (податкові знижки) є за своєю сутністю вирахуванням з нарахованої суми податку, а не з валового прибутку. До податкових знижок (податкового кредиту) належать:

- інвестиційні податкові знижки, тобто знижка, яка дорівнює певній частині нових капітальних вкладень з розрахованої суми податку на прибуток корпорацій;
- знижка за сплаченими за кордоном податками, тобто податкова пільга у вигляді різниці між сумою податку, сплаченою за кордоном, та сумою податку, яку необхідно внести в країні перебування компанії.

Цією системою також передбачається оподаткування пасивного доходу, тобто доходу від капіталовкладень (дивіденди, проценти, рента та роялті) зарубіжних контрольованих корпорацій.

Цілком очевидно, що система податкового кредиту стимулює переміщення прибутку до країн з низьким рівнем оподаткування. Таке накопичення виступає як безпроцентний кредит, що надається країною, якій належить цей дохід, у формі відстрочки сплати податків.

Законодавством розвинутих країн дозволяється розподіл операційних витрат материнської компанії між філіями ТНК. Перенесення частини витрат материнської компанії у філії, розташовані в країні з високими податками, не призводить до зміни сукупних витрат ТНК, відбувається лише перерозподіл сплачуваних податків між філіями. У результаті збільшуються витрати філії в країні з високим оподаткуванням, але знижується сума сплачуваного податку.

Зауважимо, що зовнішньо це виглядає як можливість скорочення бази оподаткування шляхом зосередження витрат у країнах з високим рівнем оподаткування. Однак компанія має можливість враховувати існуючі податкові пільги. За відсутності такого перерозподілу операційних витрат і повної сплати податку філією материнська компанія змогла б зарахувати всю суму податку у країні свого розташування, що фактично є рівнозначним отриманню податкової пільги.

резидентства, хоча між ними існують відмінності. Система податкового кредиту подібно до класичної системи оподаткування за принципом резидентства, передбачає, що всі доходи системи ТНК, тобто доходи як зарубіжних структурних підрозділів, так і материнської компанії, повинні оподатковуватися всіма видами податків. Але, на відміну від класичної резидентської системи, одночасно передбачається, що на прибутки дочірньої компанії ТНК у країні, де вона діє, мають поширюватися податкові пільги.

Податкові пільги (податкові знижки) є за своєю сутністю вирахуванням з нарахованої суми податку, а не з валового прибутку. До податкових знижок (податкового кредиту) належать:

- інвестиційні податкові знижки, тобто знижка, яка дорівнює певній частині нових капітальних вкладень з розрахованої суми податку на прибуток корпорацій;
- знижка за сплаченими за кордоном податками, тобто податкова пільга у вигляді різниці між сумою податку, сплаченою за кордоном, та сумою податку, яку необхідно внести в країні перебування компанії.

Цією системою також передбачається оподаткування пасивного доходу, тобто доходу від капіталовкладень (дивіденди, проценти, рента та роялті) зарубіжних контрольованих корпорацій.

Цілком очевидно, що система податкового кредиту стимулює переміщення прибутку до країн з низьким рівнем оподаткування. Таке накопичення виступає як безпроцентний кредит, що надається країною, якій належить цей дохід, у формі відстрочки сплати податків.

Законодавством розвинутих країн дозволяється розподіл операційних витрат материнської компанії між філіями ТНК. Перенесення частини витрат материнської компанії у філії, розташовані в країні з високими податками, не призводить до зміни сукупних витрат ТНК, відбувається лише перерозподіл сплачуваних податків між філіями. У результаті збільшуються витрати філії в країні з високим оподаткуванням, але знижується сума сплачуваного податку.

Зауважимо, що зовнішньо це виглядає як можливість скорочення бази оподаткування шляхом зосередження витрат у країнах з високим рівнем оподаткування. Однак компанія має можливість враховувати існуючі податкові пільги. За відсутності такого перерозподілу операційних витрат і повної сплати податку філією материнська компанія змогла б зарахувати всю суму податку у країні свого розташування, що фактично є рівнозначним отриманню податкової пільги.

Якщо податок на прибуток, сплачений філіями за кордоном, виявиться меншим за податок на прибуток, нарахований материнською компанією, податкова пільга не буде використана материнською компанією повністю. Отже, для повного використання пільги частина витрат материнської компанії повинна бути перенесена до філій, які розташовані у країнах з високими податками. Це забезпечить збільшення величини тих податків, сплачуваних філіями, що враховуються материнською компанією при використанні податкової пільги. Таким чином, залік материнською компанією податків, сплачуваних закордонними філіями, зумовлює вигідність перерозподілу збитків між прибутковими філіями та недоцільність допущення збитковості окремих філій. Додаткові витрати філій зменшують консолідований оподатковуваний прибуток ТНК.

Для країн, компанії яких отримують значні суми доходів від зарубіжної діяльності та від капіталів, розміщених за кордоном, є пріоритетним розмежування податкових юрисдикцій у міжнародному масштабі на основі принципу резидентства, а для країн, в економіці яких важливе місце посідають іноземні капітали, особливого інтересу набуває використання принципу територіальності. Отже, податкові конвенції ОЕСР дають змогу країнам вибирати між системою податкового кредиту та системою звільнення іноземних доходів від оподаткування. Іншими словами, країни можуть вибирати між рівними умовами оподаткування доходів, отриманих всередині країни та поза її межами, з одного боку, та пільговим режимом оподаткування іноземних доходів, з іншого боку.

Існує ще один підхід до класифікації систем оподаткування доходів транснаціональних корпорацій, а саме, за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частину прибутку (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Системи оподаткування прибутку ТНК за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частину прибутку

Примітка. Побудовано автором за [25, с. 12].

Якщо податок на прибуток, сплачений філіями за кордоном, виявиться меншим за податок на прибуток, нарахований материнською компанією, податкова пільга не буде використана материнською компанією повністю. Отже, для повного використання пільги частина витрат материнської компанії повинна бути перенесена до філій, які розташовані у країнах з високими податками. Це забезпечить збільшення величини тих податків, сплачуваних філіями, що враховуються материнською компанією при використанні податкової пільги. Таким чином, залік материнською компанією податків, сплачуваних закордонними філіями, зумовлює вигідність перерозподілу збитків між прибутковими філіями та недоцільність допущення збитковості окремих філій. Додаткові витрати філій зменшують консолідований оподатковуваний прибуток ТНК.

Для країн, компанії яких отримують значні суми доходів від зарубіжної діяльності та від капіталів, розміщених за кордоном, є пріоритетним розмежування податкових юрисдикцій у міжнародному масштабі на основі принципу резидентства, а для країн, в економіці яких важливе місце посідають іноземні капітали, особливого інтересу набуває використання принципу територіальності. Отже, податкові конвенції ОЕСР дають змогу країнам вибирати між системою податкового кредиту та системою звільнення іноземних доходів від оподаткування. Іншими словами, країни можуть вибирати між рівними умовами оподаткування доходів, отриманих всередині країни та поза її межами, з одного боку, та пільговим режимом оподаткування іноземних доходів, з іншого боку.

Існує ще один підхід до класифікації систем оподаткування доходів транснаціональних корпорацій, а саме, за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частину прибутку (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Системи оподаткування прибутку ТНК за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частину прибутку

Примітка. Побудовано автором за [25, с. 12].

За способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку виокремлюють такі системи оподаткування прибутку [25, с. 12]:

1. Класична система (*classical system*). Згідно з нею спеціальний податок на розподілену частину прибутку відсутній. Юридичні та фізичні особи перебувають у різних податкових умовах, оскільки фізичні особи сплачують ще й прибутковий податок.

2. Система з роздільною ставкою податку (*tax split rate*). У даному випадку для розподіленого і нерозподіленого прибутку встановлена своя податкова ставка, податкове становище і тягар фізичних і юридичних осіб вирівнюються.

3. Система зарахування сплаченого податку – імпутаційна система (*imputation system*). За даної системи ставка податку загальна для всієї суми прибутків. Сплачена компанією частина податку з прибутку кредитується (компенсується) кінцевим акціонерам при одержанні дивідендів. Таким чином, відбувається уникнення подвійного оподаткування.

4. Комбінована система. У Німеччині, наприклад, система оподаткування прибутку раніше включала елементи двох останніх систем: ставка податку була роздільна, однак кінцеві акціонери одержували компенсацію у вигляді зниження прибуткового податку на суму податку, сплаченого з прибутку компанії при розподілі дивідендів.

За імпутаційної системи всі доходи іноземних дочірніх компаній, активні або пасивні, відносяться до материнської корпорації, яка отримує іноземний податковий кредит (*foreign tax credit, FTC*) для будь-яких іноземних податків, сплачуваних на такий дохід. У разі чистої імпутаційної системи як іноземна юрисдикція, так і країна базування оподатковують дохід іноземної корпорації.

Імпутаційна система відповідає принципу нейтральності вивозу капіталу. Економічний зміст даного принципу в тому, що інвестор з конкретної місцевості може робити інвестиції у будь-якому місці світу і сплачувати однакові податки. Нейтральність експорту капіталу, таким чином, не спотворює рішення про розташування інвестицій. Принцип нейтральності експорту капіталу описує, як інвестори сплачують податки, але не кому [213].

Не менш важливим методологічним аспектом міжнародного оподаткування є метод обчислення оподаткованого доходу ТНК. На даний час у цій сфері існують два ключових концептуальних підходи: метод роздільного обліку (*separate accounting, SA*) та метод формульного розподілу (*formula apportionment, FA*).

За способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку виокремлюють такі системи оподаткування прибутку [25, с. 12]:

1. Класична система (*classical system*). Згідно з нею спеціальний податок на розподілену частину прибутку відсутній. Юридичні та фізичні особи перебувають у різних податкових умовах, оскільки фізичні особи сплачують ще й прибутковий податок.

2. Система з роздільною ставкою податку (*tax split rate*). У даному випадку для розподіленого і нерозподіленого прибутку встановлена своя податкова ставка, податкове становище і тягар фізичних і юридичних осіб вирівнюються.

3. Система зарахування сплаченого податку – імпутаційна система (*imputation system*). За даної системи ставка податку загальна для всієї суми прибутків. Сплачена компанією частина податку з прибутку кредитується (компенсується) кінцевим акціонерам при одержанні дивідендів. Таким чином, відбувається уникнення подвійного оподаткування.

4. Комбінована система. У Німеччині, наприклад, система оподаткування прибутку раніше включала елементи двох останніх систем: ставка податку була роздільна, однак кінцеві акціонери одержували компенсацію у вигляді зниження прибуткового податку на суму податку, сплаченого з прибутку компанії при розподілі дивідендів.

За імпутаційної системи всі доходи іноземних дочірніх компаній, активні або пасивні, відносяться до материнської корпорації, яка отримує іноземний податковий кредит (*foreign tax credit, FTC*) для будь-яких іноземних податків, сплачуваних на такий дохід. У разі чистої імпутаційної системи як іноземна юрисдикція, так і країна базування оподатковують дохід іноземної корпорації.

Імпутаційна система відповідає принципу нейтральності вивозу капіталу. Економічний зміст даного принципу в тому, що інвестор з конкретної місцевості може робити інвестиції у будь-якому місці світу і сплачувати однакові податки. Нейтральність експорту капіталу, таким чином, не спотворює рішення про розташування інвестицій. Принцип нейтральності експорту капіталу описує, як інвестори сплачують податки, але не кому [213].

Не менш важливим методологічним аспектом міжнародного оподаткування є метод обчислення оподаткованого доходу ТНК. На даний час у цій сфері існують два ключових концептуальних підходи: метод роздільного обліку (*separate accounting, SA*) та метод формульного розподілу (*formula apportionment, FA*).

Відповідно, виокремлюють системи оподаткування доходів ТНК, що базуються на даних методах (рис. 1.9).



Рис. 1.9. Системи оподаткування іноземних доходів ТНК за методом обчислення оподаткованого доходу

Примітка. Побудовано автором.

Згідно із системою роздільного обліку визначення оподаткованого доходу від діяльності корпорації в кожній юрисдикції ґрунтується на обчисленні вартості угод між дочірніми компаніями за цінами, що встановлюються за принципом «втягнутої руки», коли компанії вважаються незалежними сторонами на ринку. Очевидна слабкість цієї системи полягає у можливих труднощах у пошуку ринкової паралелі для встановлення таких цін.

У рамках цієї системи бухгалтери та податкові органи намагаються визначити доходи і витрати, пов'язані з діяльністю корпорації у кожній країні її присутності. На нашу думку, цю систему можна розглядати як варіант застосування принципу оподаткування «у джерела», за яким дохід обкладається податком у тій країні, де він утворюється.

Конкуруюча альтернатива системі роздільного обліку – система формульного розподілу. Згідно з даною системою дохід транснаціональної корпоративної групи є сукупністю доходів кожного з підрозділів групи у юрисдикціях їхніх операцій і розподіляється між підрозділами за допомогою формули. Перевагою цього підходу є те, що маніпуляції з доходами підрозділів з використанням трансфертних цін не впливають на обчислення доходу корпоративної групи.

Більшість країн ОЕСР на сучасному етапі використовують роздільний облік для обчислення оподаткованого доходу.

Відповідно, виокремлюють системи оподаткування доходів ТНК, що базуються на даних методах (рис. 1.9).

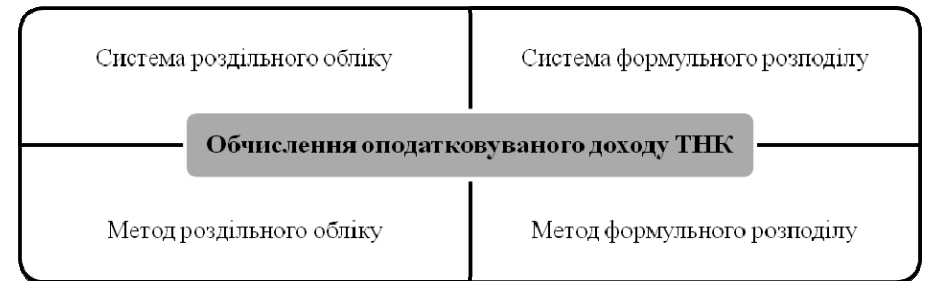


Рис. 1.9. Системи оподаткування іноземних доходів ТНК за методом обчислення оподаткованого доходу

Примітка. Побудовано автором.

Згідно із системою роздільного обліку визначення оподаткованого доходу від діяльності корпорації в кожній юрисдикції ґрунтується на обчисленні вартості угод між дочірніми компаніями за цінами, що встановлюються за принципом «втягнутої руки», коли компанії вважаються незалежними сторонами на ринку. Очевидна слабкість цієї системи полягає у можливих труднощах у пошуку ринкової паралелі для встановлення таких цін.

У рамках цієї системи бухгалтери та податкові органи намагаються визначити доходи і витрати, пов'язані з діяльністю корпорації у кожній країні її присутності. На нашу думку, цю систему можна розглядати як варіант застосування принципу оподаткування «у джерела», за яким дохід обкладається податком у тій країні, де він утворюється.

Конкуруюча альтернатива системі роздільного обліку – система формульного розподілу. Згідно з даною системою дохід транснаціональної корпоративної групи є сукупністю доходів кожного з підрозділів групи у юрисдикціях їхніх операцій і розподіляється між підрозділами за допомогою формули. Перевагою цього підходу є те, що маніпуляції з доходами підрозділів з використанням трансфертних цін не впливають на обчислення доходу корпоративної групи.

Більшість країн ОЕСР на сучасному етапі використовують роздільний облік для обчислення оподаткованого доходу.

Усі описані вище системи оподаткування іноземних доходів ТНК є результатом еволюції теоретичних поглядів у цій сфері та їхньої реалізації у рамках економічної та фіскальної політики конкретних країн та інтеграційних об'єднань.

Значний вплив на теоретико-методологічні основи податкової політики окремих країн та світу справили праця П. Масгрейв «Оподаткування доходів від іноземних інвестицій. – Економічний аналіз» [258], її наступні статті [226], а також праці таких учених, як К. Хамада [187] і М. Фельдштейн та Д. Хартман [170], конвенції ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування [241; 242].

Основи теорії міжнародного оподаткування були закладені П. Масгрейв. Згідно з теорією Масгрейв, кожна країна має стимул щодо оподаткування іноземного прибутку своїх багатонаціональних фірм, навіть якщо цей прибуток вже оподатковується за кордоном.

Передусім варто згадати, що теорія Масгрейв з'явилася у 1960-х рр., коли Сполучені Штати Америки були найбільшим експортером капіталу у світі, однак на даний час це становище кардинально змінилося.

Останніми роками у науковій літературі спостерігається зростаюче усвідомлення необхідності реформування системи міжнародного оподаткування у зв'язку із змінами в економічному середовищі. Проте, напрямок реформ є спірним. Деякі автори, у тому числі М. Десаї та Дж. Хайнц, спростовують рекомендації, розроблені П. Масгрейв для вирішення проблем оподаткування [145]. Спираючись на результати нових теоретичних та емпіричних досліджень, вони стверджують, що з позицій національної економіки система податкового кредиту не є ефективною і кращим вибором є система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування.

У 2008 р. Велика Британія підтримала аргументи, висунуті прихильниками системи звільнення, і ліквідувала систему податкового кредиту для дивідендів, отриманих британськими багатонаціональними фірмами з іноземних джерел. Щоправда, цей підхід було застосовано тільки для дочірніх відділень, тоді як для постійних представництв була збережена система податкового кредиту.

У Сполучених Штатах система податкового кредиту є чинною до цього часу, хоча у 2004 р. для репатріації іноземних доходів американських ТНК було надано податкові канікули. Навпаки, у 2008 р. у рамках президентської виборчої компанії навіть відстрочка оподаткування іноземних доходів була піддана критиці в якості субсидії для переведення робочих місць із США до офшорів [215].

Усі описані вище системи оподаткування іноземних доходів ТНК є результатом еволюції теоретичних поглядів у цій сфері та їхньої реалізації у рамках економічної та фіскальної політики конкретних країн та інтеграційних об'єднань.

Значний вплив на теоретико-методологічні основи податкової політики окремих країн та світу справили праця П. Масгрейв «Оподаткування доходів від іноземних інвестицій. – Економічний аналіз» [258], її наступні статті [226], а також праці таких учених, як К. Хамада [187] і М. Фельдштейн та Д. Хартман [170], конвенції ОЕСР про уникнення подвійного оподаткування [241; 242].

Основи теорії міжнародного оподаткування були закладені П. Масгрейв. Згідно з теорією Масгрейв, кожна країна має стимул щодо оподаткування іноземного прибутку своїх багатонаціональних фірм, навіть якщо цей прибуток вже оподатковується за кордоном.

Передусім варто згадати, що теорія Масгрейв з'явилася у 1960-х рр., коли Сполучені Штати Америки були найбільшим експортером капіталу у світі, однак на даний час це становище кардинально змінилося.

Останніми роками у науковій літературі спостерігається зростаюче усвідомлення необхідності реформування системи міжнародного оподаткування у зв'язку із змінами в економічному середовищі. Проте, напрямок реформ є спірним. Деякі автори, у тому числі М. Десаї та Дж. Хайнц, спростовують рекомендації, розроблені П. Масгрейв для вирішення проблем оподаткування [145]. Спираючись на результати нових теоретичних та емпіричних досліджень, вони стверджують, що з позицій національної економіки система податкового кредиту не є ефективною і кращим вибором є система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування.

У 2008 р. Велика Британія підтримала аргументи, висунуті прихильниками системи звільнення, і ліквідувала систему податкового кредиту для дивідендів, отриманих британськими багатонаціональними фірмами з іноземних джерел. Щоправда, цей підхід було застосовано тільки для дочірніх відділень, тоді як для постійних представництв була збережена система податкового кредиту.

У Сполучених Штатах система податкового кредиту є чинною до цього часу, хоча у 2004 р. для репатріації іноземних доходів американських ТНК було надано податкові канікули. Навпаки, у 2008 р. у рамках президентської виборчої компанії навіть відстрочка оподаткування іноземних доходів була піддана критиці в якості субсидії для переведення робочих місць із США до офшорів [215].

У Німеччині, де дивіденди з іноземного джерела здебільшого звільнюються від внутрішнього оподаткування, деякі економісти пропонують впровадження системи податкового кредиту, оскільки вважають, що звільнення призводить до неефективно високих рівнів інвестування за національні межі [190; 191].

На нашу думку, усе це зумовлює необхідність компаративного аналізу існуючих концептуальних підходів до системної організації оподаткування іноземних доходів ТНК з метою з'ясування їхньої придатності для сучасної практики оподаткування та їхнього впливу на діяльність ТНК.

П. Масгрейв припускає, що ТНК інвестує фіксовані обсяги акціонерного капіталу у вітчизняні та зарубіжні проекти. ТНК максимізує свій прибуток і інвестує таким чином, щоб зрівняти зароблені в обох юрисдикціях доходи після вирахування податків. Проте, цей підхід до інвестування не відповідає національним інтересам, оскільки, з соціальної точки зору, податки є доходами, а не витратами. Інвестування, оптимальне для національної економіки, вирівнює дохід до вирахування податків всередині країни з доходами після вирахування податків за кордоном. П. Масгрейв обґрунтувала необхідність системи з повним внутрішнім оподаткуванням іноземних доходів після вирахування іноземних податкових платежів. Однак, якщо метою економічної політики є глобальний добробут, картина змінюється. Інвестиції, оптимальні з глобального погляду, вирівнюють доходи до вирахування податків в обох місцях. Це відповідає ситуації, коли ефективні податкові ставки є однаковими, що досягається за допомогою системи податкового кредиту.

Для ілюстрації вищевикладеного П. Масгрейв використовує наступну просту модель. Нехай k і k^* – ресурси капіталу у національній економіці та у закордонній, відповідно; $f(k)$ та $f^*(k^*)$ – обсяг виробництва продукції у національній економіці та у закордонній. Капітал позичається за ставкою r від внутрішніх вкладників, які забезпечують фіксований обсяг заощаджень \bar{K} . Тоді, прибуток після сплати податку π дорівнює:

$$\pi = f(k)(1 - \tau) + f^*(k^*)(1 - \tau^* - \tau r) - r(k + k^*), \quad (1.1)$$

де τ – корпоративний податок, джерелом якого є внутрішня економіка;
 τ^* – корпоративний податок, джерелом якого є зарубіжна економіка;
 τr – прибуток, репатрійований до країни походження.

У Німеччині, де дивіденди з іноземного джерела здебільшого звільнюються від внутрішнього оподаткування, деякі економісти пропонують впровадження системи податкового кредиту, оскільки вважають, що звільнення призводить до неефективно високих рівнів інвестування за національні межі [190; 191].

На нашу думку, усе це зумовлює необхідність компаративного аналізу існуючих концептуальних підходів до системної організації оподаткування іноземних доходів ТНК з метою з'ясування їхньої придатності для сучасної практики оподаткування та їхнього впливу на діяльність ТНК.

П. Масгрейв припускає, що ТНК інвестує фіксовані обсяги акціонерного капіталу у вітчизняні та зарубіжні проекти. ТНК максимізує свій прибуток і інвестує таким чином, щоб зрівняти зароблені в обох юрисдикціях доходи після вирахування податків. Проте, цей підхід до інвестування не відповідає національним інтересам, оскільки, з соціальної точки зору, податки є доходами, а не витратами. Інвестування, оптимальне для національної економіки, вирівнює дохід до вирахування податків всередині країни з доходами після вирахування податків за кордоном. П. Масгрейв обґрунтувала необхідність системи з повним внутрішнім оподаткуванням іноземних доходів після вирахування іноземних податкових платежів. Однак, якщо метою економічної політики є глобальний добробут, картина змінюється. Інвестиції, оптимальні з глобального погляду, вирівнюють доходи до вирахування податків в обох місцях. Це відповідає ситуації, коли ефективні податкові ставки є однаковими, що досягається за допомогою системи податкового кредиту.

Для ілюстрації вищевикладеного П. Масгрейв використовує наступну просту модель. Нехай k і k^* – ресурси капіталу у національній економіці та у закордонній, відповідно; $f(k)$ та $f^*(k^*)$ – обсяг виробництва продукції у національній економіці та у закордонній. Капітал позичається за ставкою r від внутрішніх вкладників, які забезпечують фіксований обсяг заощаджень \bar{K} . Тоді, прибуток після сплати податку π дорівнює:

$$\pi = f(k)(1 - \tau) + f^*(k^*)(1 - \tau^* - \tau r) - r(k + k^*), \quad (1.1)$$

де τ – корпоративний податок, джерелом якого є внутрішня економіка;
 τ^* – корпоративний податок, джерелом якого є зарубіжна економіка;
 τr – прибуток, репатрійований до країни походження.

Максимізуючи прибуток, ТНК встановлює: $f' = \frac{r}{1-r}$ та $f^{*'} = \frac{r}{1-\tau^*-\tau^r}$, при цьому, ставка змінюється допоки $k + k^* = \bar{K}$. Закономірно виникає питання: чи є таке інвестування ефективним?

П. Масгрейв стверджує, що багатонаціональні фірми не враховують той факт, що податки, сплачувані в країні, є частиною національного доходу, а не витрат. Те саме є вірним для відсотків, виплачуваних внутрішнім інвесторам. З точки зору внутрішньої економіки дохід дорівнює:

$$W^N = \pi + r \bar{K} + \tau f(k) + \tau f^*(k^*) \quad (1.2)$$

Для визначення того, який з видів репатрійованого податку максимізує національний дохід, П. Масгрейв використовує наступну формулу:

$$\max W^N = f(k) + f^*(k^*)(1-\tau^*) \text{ subject to } k + k^* \leq \bar{K} \quad (1.3)$$

Враховуючи інвестиційну поведінку ТНК, національна оптимальність досягається, якщо $f' = f^*(1-\tau^*)$. Вибір адекватної податкової ставки вирівнює закордонні стимули з національними. Отже, фірма інвестує так, щоб максимізувати національний добробут:

$$f' = f^{*'} \frac{1-\tau^*-\tau^r}{1-\tau} = f^{*'}(1-\tau^*), \text{ якщо } \tau^r = \tau(1-\tau^*) \quad (1.4)$$

Таким чином, якщо іноземні доходи оподатковуються повністю за мінусом податкових платежів в іноземній економіці, інвестиції ТНК імпліцитно задовольняють вимозі національної оптимальності. Зазвичай національно оптимальна податкова політика не враховує, що іноземні податки теж є доходами. Тому національна оптимальність неіdentична глобальній оптимальності. З глобальної точки зору дохід дорівнює:

$$W^G = \pi + r \bar{K} + \tau f(k) + (\tau^* + \tau') f^*(k^*). \quad (1.5)$$

Отже, завдання оптимального оподаткування репатрійованого прибутку описується за допомогою такої формули:

$$\max W^G = f(k) + f^*(k^*) \text{ subject to } k + k^* \leq \bar{K}, \quad (1.6)$$

Максимізуючи прибуток, ТНК встановлює: $f' = \frac{r}{1-r}$ та $f^{*'} = \frac{r}{1-\tau^*-\tau^r}$, при цьому, ставка змінюється допоки $k + k^* = \bar{K}$. Закономірно виникає питання: чи є таке інвестування ефективним?

П. Масгрейв стверджує, що багатонаціональні фірми не враховують той факт, що податки, сплачувані в країні, є частиною національного доходу, а не витрат. Те саме є вірним для відсотків, виплачуваних внутрішнім інвесторам. З точки зору внутрішньої економіки дохід дорівнює:

$$W^N = \pi + r \bar{K} + \tau f(k) + \tau f^*(k^*) \quad (1.2)$$

Для визначення того, який з видів репатрійованого податку максимізує національний дохід, П. Масгрейв використовує наступну формулу:

$$\max W^N = f(k) + f^*(k^*)(1-\tau^*) \text{ subject to } k + k^* \leq \bar{K} \quad (1.3)$$

Враховуючи інвестиційну поведінку ТНК, національна оптимальність досягається, якщо $f' = f^*(1-\tau^*)$. Вибір адекватної податкової ставки вирівнює закордонні стимули з національними. Отже, фірма інвестує так, щоб максимізувати національний добробут:

$$f' = f^{*'} \frac{1-\tau^*-\tau^r}{1-\tau} = f^{*'}(1-\tau^*), \text{ якщо } \tau^r = \tau(1-\tau^*) \quad (1.4)$$

Таким чином, якщо іноземні доходи оподатковуються повністю за мінусом податкових платежів в іноземній економіці, інвестиції ТНК імпліцитно задовольняють вимозі національної оптимальності. Зазвичай національно оптимальна податкова політика не враховує, що іноземні податки теж є доходами. Тому національна оптимальність неіdentична глобальній оптимальності. З глобальної точки зору дохід дорівнює:

$$W^G = \pi + r \bar{K} + \tau f(k) + (\tau^* + \tau') f^*(k^*). \quad (1.5)$$

Отже, завдання оптимального оподаткування репатрійованого прибутку описується за допомогою такої формули:

$$\max W^G = f(k) + f^*(k^*) \text{ subject to } k + k^* \leq \bar{K}, \quad (1.6)$$

що передбачає оптимальне інвестування у відповідності до $f' = f^{**}$. Поєднання інтересів фірми з глобальними інтересами оптимальності є можливим за умови вибору адекватної ставки податку на репатрійований прибуток:

$$f' = f^{**} \frac{1 - \tau^* - \tau^r}{1 - \tau} = f^{**}, \text{ якщо } \tau^r = \tau - \tau^*. \quad (1.7)$$

Теорія міжнародного оподаткування, розроблена П. Масгрейв, після публікації була піддана критиці та, як наслідок, суттєво розширена стосовно: припущення ендогенних заощаджень [194], реалізації угод про подвійне оподаткування [201; 223; 141], врахування оподаткування на рівні фірми та на індивідуальному рівні [173], врахування злиття і поглинань [146].

Модель Масгрейв припускає, що пропозиція капіталу всередині країни для інвестицій у вітчизняні та зарубіжні проекти є обмеженою. Як наслідок, внутрішні інвестиції все більше витискаються іноземними інвестиціями.

Варто зауважити, що дана модель не є адекватною сучасним механізмам міжнародного руху капіталу. Лібералізація руху капіталів у більшості країн суттєво послабила наслідки дефіциту внутрішніх заощаджень. З розвитком світового ринку капіталу процентна ставка більше не визначається внутрішньою пропозицією і попитом ТНК. Замість цього, процентна ставка приймається як даність з національної точки зору. Існує практично нескінченна пропозиція капіталу за цією ставкою. За цих умов збільшення іноземних інвестицій залишає процентні ставки, а відтак і внутрішні інвестиції незмінними. Оподаткування репатрійованих прибутків не збільшує внутрішні інвестиції, воно просто зменшує іноземне інвестування вітчизняних фірм. Якщо метою політики є максимізація національного доходу, то податок на прибутки з іноземних джерел ефективно знижує дохід і тому має бути скасованим. Іншими словами, звільнення від оподаткування є кращим варіантом політики з національної точки зору.

У рамках моделі, описаної вище, прибуток ТНК описується виразом (1.1). Знову, фірма встановлює:

$$f' = \frac{r}{1 - \tau} \text{ та } f^{**} = \frac{r}{1 - \tau^* - \tau^r}. \quad (1.8)$$

що передбачає оптимальне інвестування у відповідності до $f' = f^{**}$. Поєднання інтересів фірми з глобальними інтересами оптимальності є можливим за умови вибору адекватної ставки податку на репатрійований прибуток:

$$f' = f^{**} \frac{1 - \tau^* - \tau^r}{1 - \tau} = f^{**}, \text{ якщо } \tau^r = \tau - \tau^*. \quad (1.7)$$

Теорія міжнародного оподаткування, розроблена П. Масгрейв, після публікації була піддана критиці та, як наслідок, суттєво розширена стосовно: припущення ендогенних заощаджень [194], реалізації угод про подвійне оподаткування [201; 223; 141], врахування оподаткування на рівні фірми та на індивідуальному рівні [173], врахування злиття і поглинань [146].

Модель Масгрейв припускає, що пропозиція капіталу всередині країни для інвестицій у вітчизняні та зарубіжні проекти є обмеженою. Як наслідок, внутрішні інвестиції все більше витискаються іноземними інвестиціями.

Варто зауважити, що дана модель не є адекватною сучасним механізмам міжнародного руху капіталу. Лібералізація руху капіталів у більшості країн суттєво послабила наслідки дефіциту внутрішніх заощаджень. З розвитком світового ринку капіталу процентна ставка більше не визначається внутрішньою пропозицією і попитом ТНК. Замість цього, процентна ставка приймається як даність з національної точки зору. Існує практично нескінченна пропозиція капіталу за цією ставкою. За цих умов збільшення іноземних інвестицій залишає процентні ставки, а відтак і внутрішні інвестиції незмінними. Оподаткування репатрійованих прибутків не збільшує внутрішні інвестиції, воно просто зменшує іноземне інвестування вітчизняних фірм. Якщо метою політики є максимізація національного доходу, то податок на прибутки з іноземних джерел ефективно знижує дохід і тому має бути скасованим. Іншими словами, звільнення від оподаткування є кращим варіантом політики з національної точки зору.

У рамках моделі, описаної вище, прибуток ТНК описується виразом (1.1). Знову, фірма встановлює:

$$f' = \frac{r}{1 - \tau} \text{ та } f^{**} = \frac{r}{1 - \tau^* - \tau^r}. \quad (1.8)$$

Проте, інвестиції фірми не призводять до жодного коригування процентної ставки або призводять до незначного коригування. З національної точки зору завдання оптимізації на даний момент описується наступною формулою:

$$\max W^N = f(k) + f^*(k^*)(1-\tau^*) - r(k+k^*) + r\dot{K}, \quad (1.9)$$

де ресурси капіталу фірми $(k+k^*)$ можуть бути нижчими або вищими за внутрішні заощадження \dot{K} . Оптимальне для внутрішньої економіки інвестування за кордон передбачає $f^{*'} = \frac{r}{1-\tau^*}$.

Отже, оптимальність звільнення іноземних доходів від оподаткування τ' дорівнює 0. Причина в тому, що скорочення іноземних інвестицій, індуковане системою оподаткування, не призводить до збільшення внутрішніх інвестицій (як у старій моделі), а, швидше, податок означає, що інвестор відмовляється від деяких проектів. Як наслідок, економіка країни відмовляється від певного доходу.

Що стосується глобальної оптимальності, то прихильники звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування не заперечують, що система податкового кредиту максимізує світовий дохід. Зрозуміло, якщо зміни оцінюються у глобальному масштабі (а не з позицій слабкої країни), то такої речі як даність процентної ставки не існує. У рамках моделі, описаної вище, питання глобальної оптимальності просто не можуть бути досліджені на цьому етапі, оскільки пропозиція капіталу на світовому ринку не моделюється в явному вигляді.

Можна надати деякі зауваження щодо тези про національну оптимальність звільнення іноземних доходів від оподаткування. У рамках моделі Масгрейв як внутрішні, так і іноземні інвестиції сягають ефективного рівня, якщо застосовуються адекватні системи оподаткування. З погляду нової моделі інвестування, оптимальне для національної економіки означатиме, $f' = r$, але ТНК інвестуватимуть тільки, допоки зберігається рівність $f' = \frac{r}{1-\tau}$.

Таким чином, можна стверджувати, що, з урахуванням витрат на потреби уряду, варто трохи скоротити внутрішні ставки корпоративного податку і збільшити податок на іноземні інвестиції. Дійсно, як зазначає М. Деверо (*M. Devereux*) [149], оптимальні ставки податку на вітчизняний та іноземний капітал залежать від еластичності попиту на капітал в обох місцях. Крім того, введення негативного

Проте, інвестиції фірми не призводять до жодного коригування процентної ставки або призводять до незначного коригування. З національної точки зору завдання оптимізації на даний момент описується наступною формулою:

$$\max W^N = f(k) + f^*(k^*)(1-\tau^*) - r(k+k^*) + r\dot{K}, \quad (1.9)$$

де ресурси капіталу фірми $(k+k^*)$ можуть бути нижчими або вищими за внутрішні заощадження \dot{K} . Оптимальне для внутрішньої економіки інвестування за кордон передбачає $f^{*'} = \frac{r}{1-\tau^*}$.

Отже, оптимальність звільнення іноземних доходів від оподаткування τ' дорівнює 0. Причина в тому, що скорочення іноземних інвестицій, індуковане системою оподаткування, не призводить до збільшення внутрішніх інвестицій (як у старій моделі), а, швидше, податок означає, що інвестор відмовляється від деяких проектів. Як наслідок, економіка країни відмовляється від певного доходу.

Що стосується глобальної оптимальності, то прихильники звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування не заперечують, що система податкового кредиту максимізує світовий дохід. Зрозуміло, якщо зміни оцінюються у глобальному масштабі (а не з позицій слабкої країни), то такої речі як даність процентної ставки не існує. У рамках моделі, описаної вище, питання глобальної оптимальності просто не можуть бути досліджені на цьому етапі, оскільки пропозиція капіталу на світовому ринку не моделюється в явному вигляді.

Можна надати деякі зауваження щодо тези про національну оптимальність звільнення іноземних доходів від оподаткування. У рамках моделі Масгрейв як внутрішні, так і іноземні інвестиції сягають ефективного рівня, якщо застосовуються адекватні системи оподаткування. З погляду нової моделі інвестування, оптимальне для національної економіки означатиме, $f' = r$, але ТНК інвестуватимуть тільки, допоки зберігається рівність $f' = \frac{r}{1-\tau}$.

Таким чином, можна стверджувати, що, з урахуванням витрат на потреби уряду, варто трохи скоротити внутрішні ставки корпоративного податку і збільшити податок на іноземні інвестиції. Дійсно, як зазначає М. Деверо (*M. Devereux*) [149], оптимальні ставки податку на вітчизняний та іноземний капітал залежать від еластичності попиту на капітал в обох місцях. Крім того, введення негативного

ефекту масштабу, який ефективно обмежує розмір багатонаціональної компанії, веде до відновлення коректності моделі міжнародного оподаткування Масгрейв. Нарешті, той факт, що граничні інвестиції повинні залишатися неоподатковуваними (принаймні, з національної точки зору), не вимагає звільнення від оподаткування всіх іноземних прибутків. Транскордонні грошові потоки можуть генерувати податкові доходи, не спотворюючи іноземних інвестиційних рішень (зрозуміло, що те саме може стосуватися внутрішніх інвестицій) [110, с. 92-97].

Країни повинні вирішити, яку систему міжнародного оподаткування прийняти. Цілком очевидно, що важливим у цьому виборі є емпіричне питання: що відбувається з внутрішніми інвестиціями у випадку збільшення іноземних інвестицій? Згідно з моделлю Масгрейв внутрішні інвестиції зменшуються, тому іноземні інвестиції повинні обкладатися податком. Але з погляду нових концепцій збільшення іноземних інвестицій не змінює загальну ситуацію, тому іноземні інвестиції не повинні оподатковуватися.

Питання про те чи є внутрішнє та іноземне інвестування заміниками або вони не пов'язані взагалі, або доповнюють одне одного перебувають у центрі уваги багатьох актуальних емпіричних досліджень [265; 147; 208]. Спираючись на дані від багатонаціональних фірм, ці дослідження майже одноставно доводять, що збільшення зовнішньоторговельної діяльності фірми не призводить до зниження її активності на внутрішньому ринку. Проте, аналіз агрегованих даних, зроблений М. Фелдстейном, показує, що у всіх ТНК іноземні інвестиції витискають внутрішні інвестиції «долар за долар» [171, с. 43-66]. На нашу думку, цей висновок корелює з поглядами прихильників звільнення доходів іноземного походження від оподаткування.

Окрім того, звільнення іноземних прибутків ТНК від оподаткування не є адекватним варіантом у світі, який прямує до координації податкової політики країн та підвищення ефективності податкової системи. Прихильники системи звільнення підкреслюють пріоритет національних інтересів, але не заперечують, що система податкового кредиту може бути більш придатною для просування глобальної ефективності.

На наш погляд, узагальнюючи нові погляди на проблему міжнародного оподаткування, їх можна сформулювати таким чином: ураховуючи неможливість погодження з усіма країнами впровадження системи податкового кредиту, податкова політика держави повинна бути спрямована на національну оптимальність і скасування системи податкового кредиту.

ефекту масштабу, який ефективно обмежує розмір багатонаціональної компанії, веде до відновлення коректності моделі міжнародного оподаткування Масгрейв. Нарешті, той факт, що граничні інвестиції повинні залишатися неоподатковуваними (принаймні, з національної точки зору), не вимагає звільнення від оподаткування всіх іноземних прибутків. Транскордонні грошові потоки можуть генерувати податкові доходи, не спотворюючи іноземних інвестиційних рішень (зрозуміло, що те саме може стосуватися внутрішніх інвестицій) [110, с. 92-97].

Країни повинні вирішити, яку систему міжнародного оподаткування прийняти. Цілком очевидно, що важливим у цьому виборі є емпіричне питання: що відбувається з внутрішніми інвестиціями у випадку збільшення іноземних інвестицій? Згідно з моделлю Масгрейв внутрішні інвестиції зменшуються, тому іноземні інвестиції повинні обкладатися податком. Але з погляду нових концепцій збільшення іноземних інвестицій не змінює загальну ситуацію, тому іноземні інвестиції не повинні оподатковуватися.

Питання про те чи є внутрішнє та іноземне інвестування заміниками або вони не пов'язані взагалі, або доповнюють одне одного перебувають у центрі уваги багатьох актуальних емпіричних досліджень [265; 147; 208]. Спираючись на дані від багатонаціональних фірм, ці дослідження майже одноставно доводять, що збільшення зовнішньоторговельної діяльності фірми не призводить до зниження її активності на внутрішньому ринку. Проте, аналіз агрегованих даних, зроблений М. Фелдстейном, показує, що у всіх ТНК іноземні інвестиції витискають внутрішні інвестиції «долар за долар» [171, с. 43-66]. На нашу думку, цей висновок корелює з поглядами прихильників звільнення доходів іноземного походження від оподаткування.

Окрім того, звільнення іноземних прибутків ТНК від оподаткування не є адекватним варіантом у світі, який прямує до координації податкової політики країн та підвищення ефективності податкової системи. Прихильники системи звільнення підкреслюють пріоритет національних інтересів, але не заперечують, що система податкового кредиту може бути більш придатною для просування глобальної ефективності.

На наш погляд, узагальнюючи нові погляди на проблему міжнародного оподаткування, їх можна сформулювати таким чином: ураховуючи неможливість погодження з усіма країнами впровадження системи податкового кредиту, податкова політика держави повинна бути спрямована на національну оптимальність і скасування системи податкового кредиту.

Новий концептуальний погляд, заснований на припущенні про абсолютну еластичність пропозиції капіталу, мабуть, є найважливішим аргументом на користь звільнення доходів іноземного походження від сплати податків, але на цьому дискусія не зупиняється. У країнах із системою податкового кредиту, таких, як США і (до 2008 р.) Велика Британія, було висунуто низку дещо інших аргументів.

По-перше, податок на іноземні доходи створює стимули для переведення штаб-квартири ТНК до інших країн. Це виявляється, наприклад, у мобільності штаб-квартир у вигляді корпоративних інверсій, коли американські материнські компанії, що мали свої іноземні дочірні фірми, трансформувалися у філії іноземних ТНК. Дж. Воже в емпіричному дослідженні ступеня мобільності штаб-квартир стверджує, що така мобільність дійсно спостерігається, але є обмеженою [296, с. 1067–1081].

По-друге, податок на репатрійовані прибутки збільшує вартість капіталу і, отже, погіршує конкурентоспроможність вітчизняних ТНК. Оскільки в багатьох країнах вже використовують систему звільнення іноземних доходів від оподаткування, конкурентоспроможність ТНК з країн, які мають систему податкового кредиту, знижується. Таким чином, усі країни повинні прийняти систему звільнення іноземних доходів від оподаткування. Але цей процес викликає певні критичні зауваження.

Перший критичний аргумент може бути сформульований таким чином: податок на репатріацію прибутків призводить до скорочення зовнішньоторговельної діяльності без збільшення діяльності на внутрішньому ринку. В умовах недосконалої конкуренції ситуація стає ще гіршою, оскільки рента олігополії знижується. З цієї точки зору, зрозуміло, що прихильники звільнення іноземних доходів від оподаткування неявно припускають неможливість негативних ставок податку. Протилежна ситуація, коли негативні ставки можливі, є випадком для субсидування зовнішньоторговельної діяльності. Більше того, якщо брати до уваги трансфертні ціни для внутрішньофірмової торгівлі, то звільнення іноземних доходів від оподаткування стає менш очевидним [109].

Другий аргумент ґрунтується на різниці між новими інвестиціями, з одного боку, та злиттям і поглинанням, з іншого боку (тобто зміною прав власності). М. Десаї та Дж.Р. Хайнц стверджують, що зміна прав власності не впливає на розміщення реального капіталу, але може впливати у напрямку підвищення ефективності [145; 146]. На думку М. Деверо оподаткування репатрійованих прибутків погіршує транскордонну локалізацію власності [151, с. 698-719]. Але, як зазначає Г. Беккер, ця думка правильна, але неповна [110, с. 92-97].

Новий концептуальний погляд, заснований на припущенні про абсолютну еластичність пропозиції капіталу, мабуть, є найважливішим аргументом на користь звільнення доходів іноземного походження від сплати податків, але на цьому дискусія не зупиняється. У країнах із системою податкового кредиту, таких, як США і (до 2008 р.) Велика Британія, було висунуто низку дещо інших аргументів.

По-перше, податок на іноземні доходи створює стимули для переведення штаб-квартири ТНК до інших країн. Це виявляється, наприклад, у мобільності штаб-квартир у вигляді корпоративних інверсій, коли американські материнські компанії, що мали свої іноземні дочірні фірми, трансформувалися у філії іноземних ТНК. Дж. Воже в емпіричному дослідженні ступеня мобільності штаб-квартир стверджує, що така мобільність дійсно спостерігається, але є обмеженою [296, с. 1067–1081].

По-друге, податок на репатрійовані прибутки збільшує вартість капіталу і, отже, погіршує конкурентоспроможність вітчизняних ТНК. Оскільки в багатьох країнах вже використовують систему звільнення іноземних доходів від оподаткування, конкурентоспроможність ТНК з країн, які мають систему податкового кредиту, знижується. Таким чином, усі країни повинні прийняти систему звільнення іноземних доходів від оподаткування. Але цей процес викликає певні критичні зауваження.

Перший критичний аргумент може бути сформульований таким чином: податок на репатріацію прибутків призводить до скорочення зовнішньоторговельної діяльності без збільшення діяльності на внутрішньому ринку. В умовах недосконалої конкуренції ситуація стає ще гіршою, оскільки рента олігополії знижується. З цієї точки зору, зрозуміло, що прихильники звільнення іноземних доходів від оподаткування неявно припускають неможливість негативних ставок податку. Протилежна ситуація, коли негативні ставки можливі, є випадком для субсидування зовнішньоторговельної діяльності. Більше того, якщо брати до уваги трансфертні ціни для внутрішньофірмової торгівлі, то звільнення іноземних доходів від оподаткування стає менш очевидним [109].

Другий аргумент ґрунтується на різниці між новими інвестиціями, з одного боку, та злиттям і поглинанням, з іншого боку (тобто зміною прав власності). М. Десаї та Дж.Р. Хайнц стверджують, що зміна прав власності не впливає на розміщення реального капіталу, але може впливати у напрямку підвищення ефективності [145; 146]. На думку М. Деверо оподаткування репатрійованих прибутків погіршує транскордонну локалізацію власності [151, с. 698-719]. Але, як зазначає Г. Беккер, ця думка правильна, але неповна [110, с. 92-97].

Ефективний розподіл власності не вимагає нульового оподаткування всіх репатрійованих прибутків. Податкова система із транскордонним рухом грошових коштів може генерувати податкові доходи, не спотворюючи рішення про приєднання придбаних іноземних фірм [261].

Нарешті, по-третє, існує аргумент, що методи уникнення оподаткування та відтермінування репатріації прибутку у рамках системи податкового кредиту зумовлюють значну втрату ефективності. Ряд емпіричних досліджень висвітлюють негативну роль відтермінування та уникнення оподаткування іноземних прибутків [154, с. 753–787; 197, с. 1164–1182]. Однак залишається нез'ясованим за якої системи – податкового кредиту чи звільнення – є сильнішими стимули уникнення від сплати податків. Стимул відкласти репатріацію прибутку є вищим за системи податкового кредиту, тоді як за системи звільнення іноземних доходів від оподаткування диференціал податкових ставок є вищим стимулом для переведення прибутків до низькоподаткових юрисдикцій. Який з цих двох варіантів передбачає більшу втрату ефективності, залишається відкритим питанням.

Таким чином, класична теорія міжнародного оподаткування, на наш погляд, залишається надійною методологічною основою функціонування систем оподаткування доходів ТНК в умовах глобалізації сучасної економіки, тому вибір інших концепцій у цій сфері виглядає недостатньо обґрунтованим. Наприклад, Велика Британія останнім часом відмовилася від системи податкових пільг і прийняла систему звільнення (що супроводжується, однак, цілим рядом норм податкового законодавства, спрямованих на запобігання переведенню прибутків транснаціональними корпораціями). Сполучені Штати на даний час є останньою великою країною, яка все ще тримається за систему податкового кредиту. Незважаючи на усвідомлення небезпеки надмірних інвестицій за кордоном, спостерігається широка підтримка урядами переходу на систему звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування.

Одним із важливих аспектів аналізу концептуальних основ функціонування сучасних систем оподаткування є розкриття мотивів руху урядів у бік звільнення іноземних доходів від оподаткування. Очевидно, на користь системи звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування мають бути ще додаткові переконливі аргументи для інвесторів та політиків.

Порівняння концептуальних підходів до міжнародного оподаткування зосереджується, головним чином, на ефективності розподілу капіталу. Останніми роками з'явився простий, але переконливий аргумент, який варто брати до уваги:

Ефективний розподіл власності не вимагає нульового оподаткування всіх репатрійованих прибутків. Податкова система із транскордонним рухом грошових коштів може генерувати податкові доходи, не спотворюючи рішення про приєднання придбаних іноземних фірм [261].

Нарешті, по-третє, існує аргумент, що методи уникнення оподаткування та відтермінування репатріації прибутку у рамках системи податкового кредиту зумовлюють значну втрату ефективності. Ряд емпіричних досліджень висвітлюють негативну роль відтермінування та уникнення оподаткування іноземних прибутків [154, с. 753–787; 197, с. 1164–1182]. Однак залишається нез'ясованим за якої системи – податкового кредиту чи звільнення – є сильнішими стимули уникнення від сплати податків. Стимул відкласти репатріацію прибутку є вищим за системи податкового кредиту, тоді як за системи звільнення іноземних доходів від оподаткування диференціал податкових ставок є вищим стимулом для переведення прибутків до низькоподаткових юрисдикцій. Який з цих двох варіантів передбачає більшу втрату ефективності, залишається відкритим питанням.

Таким чином, класична теорія міжнародного оподаткування, на наш погляд, залишається надійною методологічною основою функціонування систем оподаткування доходів ТНК в умовах глобалізації сучасної економіки, тому вибір інших концепцій у цій сфері виглядає недостатньо обґрунтованим. Наприклад, Велика Британія останнім часом відмовилася від системи податкових пільг і прийняла систему звільнення (що супроводжується, однак, цілим рядом норм податкового законодавства, спрямованих на запобігання переведенню прибутків транснаціональними корпораціями). Сполучені Штати на даний час є останньою великою країною, яка все ще тримається за систему податкового кредиту. Незважаючи на усвідомлення небезпеки надмірних інвестицій за кордоном, спостерігається широка підтримка урядами переходу на систему звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування.

Одним із важливих аспектів аналізу концептуальних основ функціонування сучасних систем оподаткування є розкриття мотивів руху урядів у бік звільнення іноземних доходів від оподаткування. Очевидно, на користь системи звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування мають бути ще додаткові переконливі аргументи для інвесторів та політиків.

Порівняння концептуальних підходів до міжнародного оподаткування зосереджується, головним чином, на ефективності розподілу капіталу. Останніми роками з'явився простий, але переконливий аргумент, який варто брати до уваги:

що система податкового кредиту може бути занадто витратною для реалізації. На відміну від системи податкових пільг, яка будується лише на різниці між зовнішніми та внутрішніми доходами, система податкового кредиту вимагає виокремлення прибутку за кожним підрозділом міжнародної компанії. Розгалужена структура, притаманна сучасним ТНК, ускладнює завдання контролю доходів та аналіз звітності фірми, отже, зумовлює витратність і складність системи податкового кредиту. Труднощі додають також складні угоди щодо власності.

Міжнародна торговельна палата (МТП), порівнюючи систему податкового кредиту та систему звільнення іноземних доходів від оподаткування, робить висновок: «Загалом, ... МТП сприяє системі звільнення від оподаткування іноземних дивідендів, у першу чергу, тому що ... витрати з її дотримання стосовно іноземних дивідендів значно скорочуються порівняно з системою податкового кредиту» [198].

Витрати на дотримання правил та адміністрування корпоративного оподаткування є суттєвими. За розрахунками Європейської Комісії [165] великі фірми у середньому несуть витрати вартістю понад 1,4 млн. євро, або 1,9% від загальної суми податків, що корелює з результатами, отриманими для 39 великих фірм США [266, с. 411-438]. Для малих підприємств (з кількістю працюючих не більше 250 осіб) витрати на дотримання вимог становлять у середньому 200 000 євро, або 30,9% від їхніх податкових платежів. Європейська Комісія вважає, що витрати на дотримання різко зростають, коли фірма бере активну участь у більш, ніж одній юрисдикції [165]. Слід зазначити, однак, що Європейська Комісія може бути упереджена з цього питання, оскільки прагне впровадити загальну консолідовану податкову базу по корпоративному податку з метою зниження відповідних витрат.

Щодо витрат на адміністрування податків, то доказів набагато менше. Згідно з деякими дослідженнями витрати на адміністрування дещо нижчі, ніж витрати на дотримання вимог [266, с. 411-438; 169, с. 64-92], але оцінки відмінностей у цих витратах для суто національних і багатонаціональних фірм відсутні. Крім того, немає жодних порівнянь витрат на дотримання вимог у рамках системи податкового кредиту та системи звільнення від оподаткування доходів, зароблених в інших юрисдикціях, тобто отриманих з іноземного джерела. Витрати адміністрування є високими, незалежно від способу виміру – в абсолютному грошовому виразі або у відносному виразі, як частка ВВП або частка загальних витрат фірми. За деякими дослідженнями технічні витрати на такі податки

що система податкового кредиту може бути занадто витратною для реалізації. На відміну від системи податкових пільг, яка будується лише на різниці між зовнішніми та внутрішніми доходами, система податкового кредиту вимагає виокремлення прибутку за кожним підрозділом міжнародної компанії. Розгалужена структура, притаманна сучасним ТНК, ускладнює завдання контролю доходів та аналіз звітності фірми, отже, зумовлює витратність і складність системи податкового кредиту. Труднощі додають також складні угоди щодо власності.

Міжнародна торговельна палата (МТП), порівнюючи систему податкового кредиту та систему звільнення іноземних доходів від оподаткування, робить висновок: «Загалом, ... МТП сприяє системі звільнення від оподаткування іноземних дивідендів, у першу чергу, тому що ... витрати з її дотримання стосовно іноземних дивідендів значно скорочуються порівняно з системою податкового кредиту» [198].

Витрати на дотримання правил та адміністрування корпоративного оподаткування є суттєвими. За розрахунками Європейської Комісії [165] великі фірми у середньому несуть витрати вартістю понад 1,4 млн. євро, або 1,9% від загальної суми податків, що корелює з результатами, отриманими для 39 великих фірм США [266, с. 411-438]. Для малих підприємств (з кількістю працюючих не більше 250 осіб) витрати на дотримання вимог становлять у середньому 200 000 євро, або 30,9% від їхніх податкових платежів. Європейська Комісія вважає, що витрати на дотримання різко зростають, коли фірма бере активну участь у більш, ніж одній юрисдикції [165]. Слід зазначити, однак, що Європейська Комісія може бути упереджена з цього питання, оскільки прагне впровадити загальну консолідовану податкову базу по корпоративному податку з метою зниження відповідних витрат.

Щодо витрат на адміністрування податків, то доказів набагато менше. Згідно з деякими дослідженнями витрати на адміністрування дещо нижчі, ніж витрати на дотримання вимог [266, с. 411-438; 169, с. 64-92], але оцінки відмінностей у цих витратах для суто національних і багатонаціональних фірм відсутні. Крім того, немає жодних порівнянь витрат на дотримання вимог у рамках системи податкового кредиту та системи звільнення від оподаткування доходів, зароблених в інших юрисдикціях, тобто отриманих з іноземного джерела. Витрати адміністрування є високими, незалежно від способу виміру – в абсолютному грошовому виразі або у відносному виразі, як частка ВВП або частка загальних витрат фірми. За деякими дослідженнями технічні витрати на такі податки

становлять: від 2% до 10% суми податку; до 2,5% ВВП; від двох до шести розмірів адміністративних витрат фірми.

Отже, на нашу думку, аргумент щодо високої витратності системи податкового кредиту є досить переконливим. Зрозуміло, що тільки істотна різниця у вартості витрат може слугувати обґрунтуванням переходу на систему звільнення від оподаткування доходів ТНК з іноземних джерел.

1.3. Компаративний аналіз систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції

Упродовж тривалого періоду економічної історії світу відмінності національних податкових систем не були суттєвими. Однак разом із зростанням мобільності капіталу транскордонні переміщення платників податків та баз оподаткування суттєво активізувалися.

Р. Аві-Йона зазначає, що нинішнє століття глобалізації можна відрізнити від попереднього (1870-1914 рр.) за набагато вищою мобільністю капіталу, ніж праці (у попередньому столітті, до впровадження імміграційних обмежень, праця була принаймні така ж мобільна, як капітал). Це зростання мобільності є результатом технологічних змін (здатність переміщення коштів в електронному вигляді), а також ослаблення валютного контролю. Мобільність капіталу призвела до податкової конкуренції, за якої суверенні країни знижують ставки податку на доходи, отримані у межах їхніх кордонів іноземцями, для залучення як портфельних, так і прямих інвестицій. Податкова конкуренція, своєю чергою, загрожує підірвати індивідуальні і корпоративні податки на прибуток, які залишаються основними джерелами доходу (у процентах від загального обсягу зібраних доходів) для всіх сучасних держав [104, с. 59].

У середині ХХ-го століття разом із зростанням податкового тягаря були запроваджені обмеження на транскордонну мобільність чинників виробництва. Високі тарифи, жорсткий контроль капіталу, обмежена конвертованість валюти і жорсткі візові та імміграційні закони на певний час значно скоротили можливості для ухилення від сплати податків. Але вже у 1980-х рр. поглиблення економічної інтеграції, лібералізація торгівлі, дерегулювання капіталу і конвертованості валюти на глобальному рівні, формування регіональних ринків

становлять: від 2% до 10% суми податку; до 2,5% ВВП; від двох до шести розмірів адміністративних витрат фірми.

Отже, на нашу думку, аргумент щодо високої витратності системи податкового кредиту є досить переконливим. Зрозуміло, що тільки істотна різниця у вартості витрат може слугувати обґрунтуванням переходу на систему звільнення від оподаткування доходів ТНК з іноземних джерел.

1.3. Компаративний аналіз систем оподаткування доходів ТНК у контексті міжнародної податкової конкуренції

Упродовж тривалого періоду економічної історії світу відмінності національних податкових систем не були суттєвими. Однак разом із зростанням мобільності капіталу транскордонні переміщення платників податків та баз оподаткування суттєво активізувалися.

Р. Аві-Йона зазначає, що нинішнє століття глобалізації можна відрізнити від попереднього (1870-1914 рр.) за набагато вищою мобільністю капіталу, ніж праці (у попередньому столітті, до впровадження імміграційних обмежень, праця була принаймні така ж мобільна, як капітал). Це зростання мобільності є результатом технологічних змін (здатність переміщення коштів в електронному вигляді), а також ослаблення валютного контролю. Мобільність капіталу призвела до податкової конкуренції, за якої суверенні країни знижують ставки податку на доходи, отримані у межах їхніх кордонів іноземцями, для залучення як портфельних, так і прямих інвестицій. Податкова конкуренція, своєю чергою, загрожує підірвати індивідуальні і корпоративні податки на прибуток, які залишаються основними джерелами доходу (у процентах від загального обсягу зібраних доходів) для всіх сучасних держав [104, с. 59].

У середині ХХ-го століття разом із зростанням податкового тягаря були запроваджені обмеження на транскордонну мобільність чинників виробництва. Високі тарифи, жорсткий контроль капіталу, обмежена конвертованість валюти і жорсткі візові та імміграційні закони на певний час значно скоротили можливості для ухилення від сплати податків. Але вже у 1980-х рр. поглиблення економічної інтеграції, лібералізація торгівлі, дерегулювання капіталу і конвертованості валюти на глобальному рівні, формування регіональних ринків

ЄС і НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі, *North American Free Trade Agreement, NAFTA*), а також нові транспортні та комунікаційні технології послабили жорсткі обмеження щодо міжнародних економічних транзакцій, суттєво скоротили операційні витрати на переміщення товарів, послуг, капіталу та робочих місць за межі національних кордонів. Активізація транскордонної мобільності оподатковуваних активів і видів діяльності дали новий поштовх розвиткові міжнародної податкової конкуренції.

З теоретичного погляду сутність міжнародної податкової конкуренції полягає у тому, що категорії «економічна конкуренція» та «податкова конкуренція» мають однаковий зміст, тобто податкова конкуренція, яка має місце у сфері оподаткування, є формою економічної конкуренції [26, с. 6]. Цю тезу, яку ми поділяємо, Ю. Іванов та О. Чумакова обґрунтовують, розглядаючи міжнародну податкову конкуренцію як процес управління конкурентними перевагами податкової системи в боротьбі за мобільні фактори виробництва (капітал і робочу силу) та інші переваги (інновації, доступність природних ресурсів, забезпеченість зайнятості тощо) з метою досягнення сталої конкурентоспроможності національної економіки, що збігається з економічною конкуренцією, зміст якої полягає у змаганні суб'єктів щодо досягнення поставлених цілей, кращих результатів у певній сфері [26, с. 6].

Однак для розуміння сучасних конкурентних процесів необхідно аналізувати їхню сутність також з урахуванням впливу глобальних світогосподарських зрушень. В умовах глобалізації міжнародна податкова конкуренція набула якісних змін, на яких акцентує О. Бозуленко: «... сучасна міжнародна податкова конкуренція перетворилася на інструмент, який цілеспрямовано використовується урядами для створення конкурентних переваг власної країни, на відміну від податкової конкуренції доглобалізаційного періоду, яка являла собою побічний ефект природних розбіжностей між законодавствами різних країн, зорієнтованими на внутрішні цілі» [6, с. 13].

З урахуванням зазначених вище тенденцій, варто погодитись з думкою І. Педь: «Міжнародна податкова конкуренція являє собою суперництво країн за обмежені економічні ресурси за допомогою інструментів оподаткування, зумовлене неузгодженістю їхніх дій при встановленні податків та існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва. Як видно з наведеного визначення, виникнення й існування міжнародної податкової конкуренції обумовлюється взаємодією двох явищ в

ЄС і НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі, *North American Free Trade Agreement, NAFTA*), а також нові транспортні та комунікаційні технології послабили жорсткі обмеження щодо міжнародних економічних транзакцій, суттєво скоротили операційні витрати на переміщення товарів, послуг, капіталу та робочих місць за межі національних кордонів. Активізація транскордонної мобільності оподатковуваних активів і видів діяльності дали новий поштовх розвиткові міжнародної податкової конкуренції.

З теоретичного погляду сутність міжнародної податкової конкуренції полягає у тому, що категорії «економічна конкуренція» та «податкова конкуренція» мають однаковий зміст, тобто податкова конкуренція, яка має місце у сфері оподаткування, є формою економічної конкуренції [26, с. 6]. Цю тезу, яку ми поділяємо, Ю. Іванов та О. Чумакова обґрунтовують, розглядаючи міжнародну податкову конкуренцію як процес управління конкурентними перевагами податкової системи в боротьбі за мобільні фактори виробництва (капітал і робочу силу) та інші переваги (інновації, доступність природних ресурсів, забезпеченість зайнятості тощо) з метою досягнення сталої конкурентоспроможності національної економіки, що збігається з економічною конкуренцією, зміст якої полягає у змаганні суб'єктів щодо досягнення поставлених цілей, кращих результатів у певній сфері [26, с. 6].

Однак для розуміння сучасних конкурентних процесів необхідно аналізувати їхню сутність також з урахуванням впливу глобальних світогосподарських зрушень. В умовах глобалізації міжнародна податкова конкуренція набула якісних змін, на яких акцентує О. Бозуленко: «... сучасна міжнародна податкова конкуренція перетворилася на інструмент, який цілеспрямовано використовується урядами для створення конкурентних переваг власної країни, на відміну від податкової конкуренції доглобалізаційного періоду, яка являла собою побічний ефект природних розбіжностей між законодавствами різних країн, зорієнтованими на внутрішні цілі» [6, с. 13].

З урахуванням зазначених вище тенденцій, варто погодитись з думкою І. Педь: «Міжнародна податкова конкуренція являє собою суперництво країн за обмежені економічні ресурси за допомогою інструментів оподаткування, зумовлене неузгодженістю їхніх дій при встановленні податків та існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва. Як видно з наведеного визначення, виникнення й існування міжнародної податкової конкуренції обумовлюється взаємодією двох явищ в

умовах зростання відкритості національних економік – неузгодженість дій держав при встановленні податків та міжнародної мобільності факторів виробництва» [68, с. 116].

На наш погляд, в основі сучасного трактування податкової конкуренції лежить гіпотеза Тібу, яку він виклав у праці «Чиста теорія місцевих витрат» [279]. Згідно з гіпотезою Тібу, міграції з одного адміністративно-територіального округу до іншого відбуваються тому, що споживачі вибирають певні суспільні блага і рівень оподаткування, які найбільше відповідають їхнім уподобанням. Отже, механізм податкової конкуренції зводиться до того, що місцева влада надає певний набір суспільних благ, стягуючи за це плату у вигляді податків.

Таким чином, у кожній адміністративно-територіальній одиниці формуються бюджети, у яких витрати, представлені виробництвом і забезпеченням громадськими благами населення тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, а вигоди представлені у вигляді податків і зборів. Відмінності у податкових ставках надають платникам податків більше вибору та більше можливостей для задоволення своїх потреб, що стимулює ефективну працю урядів. Отже, з гіпотези Тібу цілком логічно випливає, що податкова конкуренція полягає у можливості платників податків зменшити свій податковий тягар шляхом переміщення товарів і послуг, а також рухомих факторів виробництва з юрисдикції з більш високим оподаткуванням до юрисдикції з низьким оподаткуванням.

Узагальнюючи положення, сформульовані Ч. Тібу, можна виокремити як позитивні, так і негативні макроекономічні наслідки впливу податкової конкуренції. Так, до основних позитивних наслідків слід віднести: зниження податкового навантаження, що створює можливості для зростання заощаджень та активізації інвестиційних процесів; інформування урядів про слабкість національної податкової системи на основі даних про відплив економічних суб'єктів до інших, сприятливіших з погляду оподаткування юрисдикцій; оптимізації рівня оподаткування та якості суспільних благ. Основними негативними наслідками є: імовірність зниження ефективності суспільного виробництва через зниження урядами різних юрисдикцій податкових ставок до критичного рівня, або, так звана, «гонка до дна»; підвищення рівня оподаткування чинників виробництва, які мають низьку мобільність.

Положення класичної моделі податкової конкуренції Тібу було розвинуто Дж. Зодровим та П. Мієцковскі, які виокремили два різновиди базової моделі: «частковий аналіз» для визначення наслідків конкуренції юрисдикцій для однієї

умовах зростання відкритості національних економік – неузгодженість дій держав при встановленні податків та міжнародної мобільності факторів виробництва» [68, с. 116].

На наш погляд, в основі сучасного трактування податкової конкуренції лежить гіпотеза Тібу, яку він виклав у праці «Чиста теорія місцевих витрат» [279]. Згідно з гіпотезою Тібу, міграції з одного адміністративно-територіального округу до іншого відбуваються тому, що споживачі вибирають певні суспільні блага і рівень оподаткування, які найбільше відповідають їхнім уподобанням. Отже, механізм податкової конкуренції зводиться до того, що місцева влада надає певний набір суспільних благ, стягуючи за це плату у вигляді податків.

Таким чином, у кожній адміністративно-територіальній одиниці формуються бюджети, у яких витрати, представлені виробництвом і забезпеченням громадськими благами населення тієї чи іншої адміністративно-територіальної одиниці, а вигоди представлені у вигляді податків і зборів. Відмінності у податкових ставках надають платникам податків більше вибору та більше можливостей для задоволення своїх потреб, що стимулює ефективну працю урядів. Отже, з гіпотези Тібу цілком логічно випливає, що податкова конкуренція полягає у можливості платників податків зменшити свій податковий тягар шляхом переміщення товарів і послуг, а також рухомих факторів виробництва з юрисдикції з більш високим оподаткуванням до юрисдикції з низьким оподаткуванням.

Узагальнюючи положення, сформульовані Ч. Тібу, можна виокремити як позитивні, так і негативні макроекономічні наслідки впливу податкової конкуренції. Так, до основних позитивних наслідків слід віднести: зниження податкового навантаження, що створює можливості для зростання заощаджень та активізації інвестиційних процесів; інформування урядів про слабкість національної податкової системи на основі даних про відплив економічних суб'єктів до інших, сприятливіших з погляду оподаткування юрисдикцій; оптимізації рівня оподаткування та якості суспільних благ. Основними негативними наслідками є: імовірність зниження ефективності суспільного виробництва через зниження урядами різних юрисдикцій податкових ставок до критичного рівня, або, так звана, «гонка до дна»; підвищення рівня оподаткування чинників виробництва, які мають низьку мобільність.

Положення класичної моделі податкової конкуренції Тібу було розвинуто Дж. Зодровим та П. Мієцковскі, які виокремили два різновиди базової моделі: «частковий аналіз» для визначення наслідків конкуренції юрисдикцій для однієї

країни та «повний аналіз» як інструмент дослідження конкурентної взаємодії кількох юрисдикцій [305].

Глибинні рушії податкової конкуренції, на які вказує І. Педь, загалом перебувають у загальній площині класичної моделі. Це міжнародні податкові екстерналії: екстерналія відносних цін, екстерналія перерозподілу багатства, екстерналія фіскальної платоспроможності. Перша виявляється у впливі національних податкових систем на рівень добробуту населення в інших країнах через зміну умов торгівлі та світових процентних ставок; друга зумовлює підвищення добробуту населення шляхом зростання національного доходу внаслідок переміщення до країни з низькими податками мобільних факторів виробництва, що загалом компенсує втрати від скорочення ставок оподаткування; третя екстерналія пов'язана з другою, оскільки переміщення факторів виробництва з країн з високим рівнем оподаткування веде до скорочення бази оподаткування і, відповідно, до зниження в цих країнах рівня загальнодержавного добробуту [68, с. 118].

Дійсно, як показує аналіз літературних джерел, податкова конкуренція не є абсолютним благом або абсолютно негативним феноменом, однак, різні вчені оцінюють її наслідки по-різному. Зокрема, В. Танзі наголошує на тому, що податкова конкуренція чинить негативний вплив на загальний рівень добробуту країн світу; вчений вважає за необхідне гармонізацію національних законодавчих норм у цій сфері [275; 276].

Оригінальними є погляди А. Разіна та Е. Садка, які особливу увагу приділяють потенційним вигодам від податкової гармонізації, що залежать від набору податкових інструментів. Вчені доводять, що узгоджені дії конкуруючих країн з рештою світу спонукають кожну країну застосовувати принцип резидентності, що зводить нанівець вигоди від податкової гармонізації. За відсутності достатньої координації податкова конкуренція призводить до зниження податків на доходи від капіталу, а податкове навантаження лягає на міжнародно немобільні чинники [254, с. 1].

Згідно з поширеним підходом податкова конкуренція розглядається як боротьба юрисдикцій (об'єднань юрисдикцій) за залучення факторів виробництва та/або податкової бази шляхом реформування податкової системи.

Дійсно, політика корпоративного оподаткування однієї країни може впливати на діяльність економічних суб'єктів інших країн різними шляхами.

По-перше, країни можуть конкурувати у сфері залучення іноземних інвестиційних потоків. По-друге, податки можуть відігравати важливу роль у

країни та «повний аналіз» як інструмент дослідження конкурентної взаємодії кількох юрисдикцій [305].

Глибинні рушії податкової конкуренції, на які вказує І. Педь, загалом перебувають у загальній площині класичної моделі. Це міжнародні податкові екстерналії: екстерналія відносних цін, екстерналія перерозподілу багатства, екстерналія фіскальної платоспроможності. Перша виявляється у впливі національних податкових систем на рівень добробуту населення в інших країнах через зміну умов торгівлі та світових процентних ставок; друга зумовлює підвищення добробуту населення шляхом зростання національного доходу внаслідок переміщення до країни з низькими податками мобільних факторів виробництва, що загалом компенсує втрати від скорочення ставок оподаткування; третя екстерналія пов'язана з другою, оскільки переміщення факторів виробництва з країн з високим рівнем оподаткування веде до скорочення бази оподаткування і, відповідно, до зниження в цих країнах рівня загальнодержавного добробуту [68, с. 118].

Дійсно, як показує аналіз літературних джерел, податкова конкуренція не є абсолютним благом або абсолютно негативним феноменом, однак, різні вчені оцінюють її наслідки по-різному. Зокрема, В. Танзі наголошує на тому, що податкова конкуренція чинить негативний вплив на загальний рівень добробуту країн світу; вчений вважає за необхідне гармонізацію національних законодавчих норм у цій сфері [275; 276].

Оригінальними є погляди А. Разіна та Е. Садка, які особливу увагу приділяють потенційним вигодам від податкової гармонізації, що залежать від набору податкових інструментів. Вчені доводять, що узгоджені дії конкуруючих країн з рештою світу спонукають кожну країну застосовувати принцип резидентності, що зводить нанівець вигоди від податкової гармонізації. За відсутності достатньої координації податкова конкуренція призводить до зниження податків на доходи від капіталу, а податкове навантаження лягає на міжнародно немобільні чинники [254, с. 1].

Згідно з поширеним підходом податкова конкуренція розглядається як боротьба юрисдикцій (об'єднань юрисдикцій) за залучення факторів виробництва та/або податкової бази шляхом реформування податкової системи.

Дійсно, політика корпоративного оподаткування однієї країни може впливати на діяльність економічних суб'єктів інших країн різними шляхами.

По-перше, країни можуть конкурувати у сфері залучення іноземних інвестиційних потоків. По-друге, податки можуть відігравати важливу роль у

прийнятті рішень фірми щодо місця декларування прибутку. По-третє, якщо внутрішній податковий тягар у країні є високим, податкова база може переміститися до країни з менш обтяжливим податковим режимом, що передбачає вплив потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з країни.

Переміщення чинників виробництва платниками податків до країн з низьким рівнем оподаткування з метою уникнення оподаткування або зниження податкового тягара, тобто міжнародний податковий арбітраж залежить від правових норм оподаткування транскордонної торгівлі та доходів.

Мобільність бази оподаткування, що безпосередньо впливає з активізації транскордонної мобільності оподатковуваних активів і видів діяльності, є одним з найважливіших припущень базової моделі податкової конкуренції, яка дістала подальшого розвитку у численних наукових працях (у тому числі, низки емпіричних досліджень), які доводять існування міжнародного арбітражу зі ставками корпоративного податку (див. табл. 1.2).

Не заперечуючи корисності даних досліджень, зауважимо, що конкуренція у корпоративному оподаткуванні, передусім, пов'язана з системами, методами і принципами розподілу доходів ТНК, розглянутими вище у п. 1.2 даної монографії.

Мобільність бази оподаткування та податковий арбітраж, зумовлений різницею у ставках оподаткування, суттєво відрізняються залежно від розглянутих вище підходів до оподаткування транскордонних потоків – оподаткування за територіальним принципом (дохід обкладається податком у країні, і за курсом країни, в якій джерело доходу знаходиться, тобто країні інвестицій або працевлаштування) або оподаткування за принципом резидентності (дохід підлягає оподаткуванню у країні, в якій проживає одержувач доходу, тобто на батьківщині інвестора або працівника).

При оподаткуванні за принципом резидентності єдиним варіантом для транскордонного переміщення бази оподаткування є зміна місця проживання з власної на зарубіжну країну, що далеко не завжди влаштовує платника податку. У реальному житті застосовується змішаний підхід, коли принципи оподаткування відрізняються по країнах і податках. Ця проблематика досліджується у багатьох наукових працях. Так, наприклад, можна виокремити такі праці, що зосереджуються на міжурядовій конкуренції у правилах трансфертного ціноутворення [217, с. 1-11]. Інші науковці досліджують конкуренцію у корпоративному оподаткуванні за умов альтернативних правил трансфертного ціноутворення, коли трансфертні ціни, з одного боку, впливають на загальні податкові платежі, а з іншого боку, на стимули материнської компанії [161, с. 1-22].

прийнятті рішень фірми щодо місця декларування прибутку. По-третє, якщо внутрішній податковий тягар у країні є високим, податкова база може переміститися до країни з менш обтяжливим податковим режимом, що передбачає вплив потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) з країни.

Переміщення чинників виробництва платниками податків до країн з низьким рівнем оподаткування з метою уникнення оподаткування або зниження податкового тягара, тобто міжнародний податковий арбітраж залежить від правових норм оподаткування транскордонної торгівлі та доходів.

Мобільність бази оподаткування, що безпосередньо впливає з активізації транскордонної мобільності оподатковуваних активів і видів діяльності, є одним з найважливіших припущень базової моделі податкової конкуренції, яка дістала подальшого розвитку у численних наукових працях (у тому числі, низки емпіричних досліджень), які доводять існування міжнародного арбітражу зі ставками корпоративного податку (див. табл. 1.2).

Не заперечуючи корисності даних досліджень, зауважимо, що конкуренція у корпоративному оподаткуванні, передусім, пов'язана з системами, методами і принципами розподілу доходів ТНК, розглянутими вище у п. 1.2 даної монографії.

Мобільність бази оподаткування та податковий арбітраж, зумовлений різницею у ставках оподаткування, суттєво відрізняються залежно від розглянутих вище підходів до оподаткування транскордонних потоків – оподаткування за територіальним принципом (дохід обкладається податком у країні, і за курсом країни, в якій джерело доходу знаходиться, тобто країні інвестицій або працевлаштування) або оподаткування за принципом резидентності (дохід підлягає оподаткуванню у країні, в якій проживає одержувач доходу, тобто на батьківщині інвестора або працівника).

При оподаткуванні за принципом резидентності єдиним варіантом для транскордонного переміщення бази оподаткування є зміна місця проживання з власної на зарубіжну країну, що далеко не завжди влаштовує платника податку. У реальному житті застосовується змішаний підхід, коли принципи оподаткування відрізняються по країнах і податках. Ця проблематика досліджується у багатьох наукових працях. Так, наприклад, можна виокремити такі праці, що зосереджуються на міжурядовій конкуренції у правилах трансфертного ціноутворення [217, с. 1-11]. Інші науковці досліджують конкуренцію у корпоративному оподаткуванні за умов альтернативних правил трансфертного ціноутворення, коли трансфертні ціни, з одного боку, впливають на загальні податкові платежі, а з іншого боку, на стимули материнської компанії [161, с. 1-22].

Таблиця 1.2

Емпіричні докази арбітражу зі ставками корпоративного податку

Автор / назва дослідження	Основні результати
<i>Прямі іноземні інвестиції</i>	
Altshuler et al. (2001) [100]	Чутливість інвестицій в обладнання та основні засоби щодо оподаткування зросла після 1980- рр.
Bellak and Leibrecht (2007) [111]	Прямі іноземні інвестиції в країнах ЦСЄ є чутливими щодо двосторонньої різниці ставок корпоративного податку
Devereux and Griffith (1998) [148]	На рішення американських ТНК щодо розташування негативно вплинули ефективні середні ставки оподаткування у країнах джерела
Jensen (2006) [203]	Пряме іноземне інвестування слабо, проте позитивно реагує на високий рівень ефективних ставок оподаткування капіталу
Papke (1991) [246]	Податки суттєво впливають на інвестиції в основні фонди, однак цей вплив відрізняється по галузях
Stцwhase (2005) [270]	Податкова чутливість ПП варіюється залежно від галузі, є найвищою у сфері послуг, помірною у промисловому секторі і не має істотного значення в первинному секторі
<i>Переміщення прибутку</i>	
Clausing (2003) [123]	Американський імпорт є переоціненим, якщо податкова ставка у країні джерела отримання прибутку є низькою, а експорт із США до країн з низьким рівнем оподаткування є недооціненим
Grubert and Mutti (1991) [182]	Нормативна ставка податку негативно впливає на прибутковість американських транснаціональних корпорацій до оподаткування
Grubert (2003) [184]	Трансфертне ціноутворення на патенти є чутливим щодо оподаткування
Hines and Rice (1994) [192]	Великі негативні наслідки податкових ставок на прибутковість до оподаткування американських багатонаціональних компаній
Schwarz (2009) [262]	Нормативні та ефективні податкові ставки у країні джерела отримання прибутку негативно впливають на прибутковість до оподаткування

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [100; 111; 123; 148; 182; 184; 192; 203; 246; 263; 271].

Таблиця 1.2

Емпіричні докази арбітражу зі ставками корпоративного податку

Автор / назва дослідження	Основні результати
<i>Прямі іноземні інвестиції</i>	
Altshuler et al. (2001) [100]	Чутливість інвестицій в обладнання та основні засоби щодо оподаткування зросла після 1980- рр.
Bellak and Leibrecht (2007) [111]	Прямі іноземні інвестиції в країнах ЦСЄ є чутливими щодо двосторонньої різниці ставок корпоративного податку
Devereux and Griffith (1998) [148]	На рішення американських ТНК щодо розташування негативно вплинули ефективні середні ставки оподаткування у країнах джерела
Jensen (2006) [203]	Пряме іноземне інвестування слабо, проте позитивно реагує на високий рівень ефективних ставок оподаткування капіталу
Papke (1991) [246]	Податки суттєво впливають на інвестиції в основні фонди, однак цей вплив відрізняється по галузях
Stцwhase (2005) [270]	Податкова чутливість ПП варіюється залежно від галузі, є найвищою у сфері послуг, помірною у промисловому секторі і не має істотного значення в первинному секторі
<i>Переміщення прибутку</i>	
Clausing (2003) [123]	Американський імпорт є переоціненим, якщо податкова ставка у країні джерела отримання прибутку є низькою, а експорт із США до країн з низьким рівнем оподаткування є недооціненим
Grubert and Mutti (1991) [182]	Нормативна ставка податку негативно впливає на прибутковість американських транснаціональних корпорацій до оподаткування
Grubert (2003) [184]	Трансфертне ціноутворення на патенти є чутливим щодо оподаткування
Hines and Rice (1994) [192]	Великі негативні наслідки податкових ставок на прибутковість до оподаткування американських багатонаціональних компаній
Schwarz (2009) [262]	Нормативні та ефективні податкові ставки у країні джерела отримання прибутку негативно впливають на прибутковість до оподаткування

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [100; 111; 123; 148; 182; 184; 192; 203; 246; 263; 271].

Пізніше предметом дослідження стає оптимальне оподаткування корпоративних доходів за умов системи роздільного обліку, коли фірми можуть переводити доходи між країнами, використовуючи трансфертне ціноутворення [190, с. 306-325]. Ці автори доводять, що реформи корпоративного податку в ОЕСР, згідно з якими корпоративні податкові ставки знижуються, а податкова база розширюється, є оптимальною відповіддю на збільшення присутності транснаціональних корпорацій.

Також існують праці, в яких здійснюється компаративний аналіз основних властивостей систем роздільного обліку і формульного розподілу доходів, коли ТНК переводять доходи, користуючись трансфертним ціноутворенням [228]. Автори цих досліджень доводять, що перехід від системи роздільного обліку до формульного розподілу знижує податкові надходження і добробут в обох країнах, якщо чистий прибуток ТНК є або дуже низьким, або дуже високим, тоді як витрати на здійснення трансфертного ціноутворення є помірними.

Література зі стратегічної торговельної політики фокусується на оптимальному втручанні уряду, яке впливає на доходи ТНК, коли уряд прагне максимального національного добробуту в умовах недосконалої конкуренції [159, с. 383-406]. Ключовою складовою цих досліджень є використання таких інструментів, які дозволяють урядам дискримінацію іноземних фірм шляхом уведення тарифів на імпорт або субсидування внутрішніх фірм-резидентів. З практичної точки зору дискримінаційна практика відносно іноземних фірм є порушенням угод ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі, *General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) і СОТ (Світова організація торгівлі, *World Trade Organization, WTO*), що ускладнює її реалізацію. З теоретичної точки зору ці інструменти та їхня ефективність залежать від того, чи можуть уряди взяти на себе відповідальність за оголошену політику.

Проведений вище стислий компаративний аналіз підходів до системної організації оподаткування доходів ТНК у контексті податкової конкуренції дає змогу дійти важливих висновків:

- по-перше, існує певна різнобічність підходів до аналізу у цій сфері, коли акцент робиться на окремих аспектах конкуренції, що зумовлює необхідність вироблення більш стрункого і логічного уявлення про механізми та інструменти конкурентних процесів;

Пізніше предметом дослідження стає оптимальне оподаткування корпоративних доходів за умов системи роздільного обліку, коли фірми можуть переводити доходи між країнами, використовуючи трансфертне ціноутворення [190, с. 306-325]. Ці автори доводять, що реформи корпоративного податку в ОЕСР, згідно з якими корпоративні податкові ставки знижуються, а податкова база розширюється, є оптимальною відповіддю на збільшення присутності транснаціональних корпорацій.

Також існують праці, в яких здійснюється компаративний аналіз основних властивостей систем роздільного обліку і формульного розподілу доходів, коли ТНК переводять доходи, користуючись трансфертним ціноутворенням [228]. Автори цих досліджень доводять, що перехід від системи роздільного обліку до формульного розподілу знижує податкові надходження і добробут в обох країнах, якщо чистий прибуток ТНК є або дуже низьким, або дуже високим, тоді як витрати на здійснення трансфертного ціноутворення є помірними.

Література зі стратегічної торговельної політики фокусується на оптимальному втручанні уряду, яке впливає на доходи ТНК, коли уряд прагне максимального національного добробуту в умовах недосконалої конкуренції [159, с. 383-406]. Ключовою складовою цих досліджень є використання таких інструментів, які дозволяють урядам дискримінацію іноземних фірм шляхом уведення тарифів на імпорт або субсидування внутрішніх фірм-резидентів. З практичної точки зору дискримінаційна практика відносно іноземних фірм є порушенням угод ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі, *General Agreement on Tariffs and Trade, GATT*) і СОТ (Світова організація торгівлі, *World Trade Organization, WTO*), що ускладнює її реалізацію. З теоретичної точки зору ці інструменти та їхня ефективність залежать від того, чи можуть уряди взяти на себе відповідальність за оголошену політику.

Проведений вище стислий компаративний аналіз підходів до системної організації оподаткування доходів ТНК у контексті податкової конкуренції дає змогу дійти важливих висновків:

- по-перше, існує певна різнобічність підходів до аналізу у цій сфері, коли акцент робиться на окремих аспектах конкуренції, що зумовлює необхідність вироблення більш стрункого і логічного уявлення про механізми та інструменти конкурентних процесів;

- по-друге, трактування поняття податкової конкуренції лише як конкуренції юрисдикцій, на наш погляд, неповно висвітлює коло учасників конкурентних процесів, оскільки активними суб'єктами конкурентної боротьби є також ТНК, які як платники корпоративних податків, протистоять юрисдикціям, намагаючись зменшити власні податкові зобов'язання.

На підтримку нашої тези про необхідність враховувати роль ТНК у процесах податкової конкуренції варто детальніше проаналізувати механізми їхньої конкурентної боротьби з юрисдикціями у цій сфері. ОЕСР виокремлює широкий спектр таких механізмів: заснування дочірньої компанії у країні з низьким оподаткуванням, створення гібридних структур, використання гібридних фінансових інструментів і транзакцій, кондуїтні компанії, леверидж, трансфертне ціноутворення та ін. [240, с. 39-45].

Материнська компанія може бути заснована у юрисдикції з високими податками, але при цьому отримати низьку ефективну податкову ставку на прибуток, отриманий від надання позик (ліцензій або послуг) через зарубіжне відділення, яке користується податковим режимом з низькою ставкою. Це робиться з метою використання відповідного внутрішнього законодавства або системи вирахувань, якщо такі діють у країні базування головного офісу. Як зазначається у дослідженні ОЕСР щодо ерозії баз оподаткування та переведення прибутків, низька податкова ставка для такого відділення може досягатися кількома шляхами [240, с. 40]:

- країна розташування відділення оподатковує дохід за низькою або нульовою ставкою;
- на відміну від країни розташування головного офісу, країна розташування відділення вважає здійснювану на її території комерційну діяльність недостатньо суттєвою для оподаткування іноземної компанії;
- країна розташування відділення надає вирахування на процент, одержаний від капіталу відділення.

Гібридна структура – це юридична особа, яка має статус платника податків в одній країні, але є прозорою в іншій країні (тобто в іншій країні доходи та збитки цієї юридичної особи обкладаються податком або списуються на рівні учасників). Наприклад, юридична особа, заснована у країні В, отримує позику від материнської компанії у країні А. Юридична особа у країні В вважається непрозорою у країні В, хоча у країні А вона вважається прозорою. Така неузгодженість у режимах дає підстави консолідованій групі вимагати у країні В вирахування за платіж, який не

- по-друге, трактування поняття податкової конкуренції лише як конкуренції юрисдикцій, на наш погляд, неповно висвітлює коло учасників конкурентних процесів, оскільки активними суб'єктами конкурентної боротьби є також ТНК, які як платники корпоративних податків, протистоять юрисдикціям, намагаючись зменшити власні податкові зобов'язання.

На підтримку нашої тези про необхідність враховувати роль ТНК у процесах податкової конкуренції варто детальніше проаналізувати механізми їхньої конкурентної боротьби з юрисдикціями у цій сфері. ОЕСР виокремлює широкий спектр таких механізмів: заснування дочірньої компанії у країні з низьким оподаткуванням, створення гібридних структур, використання гібридних фінансових інструментів і транзакцій, кондуїтні компанії, леверидж, трансфертне ціноутворення та ін. [240, с. 39-45].

Материнська компанія може бути заснована у юрисдикції з високими податками, але при цьому отримати низьку ефективну податкову ставку на прибуток, отриманий від надання позик (ліцензій або послуг) через зарубіжне відділення, яке користується податковим режимом з низькою ставкою. Це робиться з метою використання відповідного внутрішнього законодавства або системи вирахувань, якщо такі діють у країні базування головного офісу. Як зазначається у дослідженні ОЕСР щодо ерозії баз оподаткування та переведення прибутків, низька податкова ставка для такого відділення може досягатися кількома шляхами [240, с. 40]:

- країна розташування відділення оподатковує дохід за низькою або нульовою ставкою;
- на відміну від країни розташування головного офісу, країна розташування відділення вважає здійснювану на її території комерційну діяльність недостатньо суттєвою для оподаткування іноземної компанії;
- країна розташування відділення надає вирахування на процент, одержаний від капіталу відділення.

Гібридна структура – це юридична особа, яка має статус платника податків в одній країні, але є прозорою в іншій країні (тобто в іншій країні доходи та збитки цієї юридичної особи обкладаються податком або списуються на рівні учасників). Наприклад, юридична особа, заснована у країні В, отримує позику від материнської компанії у країні А. Юридична особа у країні В вважається непрозорою у країні В, хоча у країні А вона вважається прозорою. Така неузгодженість у режимах дає підстави консолідованій групі вимагати у країні В вирахування за платіж, який не

обкладався податком у країні А (оскільки у цій країні на рівні отримувача дохід невідображений). У цій ситуації може мати місце подвійне оподаткування, якщо податкові режими у відношенні даної юридичної особи у цих двох країнах стануть протилежними [240, с. 40].

У разі використання гібридних фінансових інструментів (це ті, що мають ознаки і боргових, і титулів власності) компанія може отримати аналогічні результати. Наприклад, певна компанія у країні А купує фінансові інструменти, емітовані у країні В. Згідно з податковим законодавством країни А цей інструмент вважається статутним капіталом компанії, тоді як у країні В він вважається борговим інструментом. У країні В процентні платежі компанії за цими інструментами вважаються такими, що підлягають вирахуванню, але у країні А ці платежі вважаються дивідендами та звільнюються від оподаткування [240, с. 40-41].

Кондуїтна компанія – це посередницька структура, яка розташовується у тій державі, з якою юрисдикція одержання доходу має угоду про уникнення подвійного оподаткування. Це може дати підстави платнику податків вимагати пільги, знижуючи або зовсім звільняючи у такий спосіб доходи від оподаткування у джерела [240, с. 40-41].

Леверидж (співвідношення власних і боргових коштів) теж є дієвим конкурентним механізмом ТНК, спрямованим на використання можливостей зменшення податкової бази і переведення прибутків. Коли материнська компанія та її дочірні підрозділи перебувають у різних податкових юрисдикціях, величина власного капіталу, яку материнська компанія надає дочірній, впливатиме на загальне податкове навантаження консолідованої групи. Це створює потенціал надання переваги позиковим коштам, особливо в разі наявного низького рівня оподаткування для отримувача доходу. Типовим є випадок, коли фінансова операція здійснюється у країні з низькими податками для фінансування діяльності компаній – членів іншої групи. В результаті такі платежі підлягають вирахуванню з оподатковуваного доходу компаній, які працюють у країні з високими податками, водночас, на рівні отримувача податок обчислюється за пільговою шкалою або не нараховується зовсім, що у сукупності знижує загальне податкове навантаження групи [240, с. 43].

Трансфертне ціноутворення (ТЦ) згідно із стандартом «витягнутої руки» передбачає розподіл ризиків між пов'язаними контрагентами. Правила ТЦ застосовуються окремо до кожної юридичної особи. Податкові органи мають з'ясувати дійсний зміст схем розподілу ризиків і визначити, наскільки вони

обкладався податком у країні А (оскільки у цій країні на рівні отримувача дохід невідображений). У цій ситуації може мати місце подвійне оподаткування, якщо податкові режими у відношенні даної юридичної особи у цих двох країнах стануть протилежними [240, с. 40].

У разі використання гібридних фінансових інструментів (це ті, що мають ознаки і боргових, і титулів власності) компанія може отримати аналогічні результати. Наприклад, певна компанія у країні А купує фінансові інструменти, емітовані у країні В. Згідно з податковим законодавством країни А цей інструмент вважається статутним капіталом компанії, тоді як у країні В він вважається борговим інструментом. У країні В процентні платежі компанії за цими інструментами вважаються такими, що підлягають вирахуванню, але у країні А ці платежі вважаються дивідендами та звільнюються від оподаткування [240, с. 40-41].

Кондуїтна компанія – це посередницька структура, яка розташовується у тій державі, з якою юрисдикція одержання доходу має угоду про уникнення подвійного оподаткування. Це може дати підстави платнику податків вимагати пільги, знижуючи або зовсім звільняючи у такий спосіб доходи від оподаткування у джерела [240, с. 40-41].

Леверидж (співвідношення власних і боргових коштів) теж є дієвим конкурентним механізмом ТНК, спрямованим на використання можливостей зменшення податкової бази і переведення прибутків. Коли материнська компанія та її дочірні підрозділи перебувають у різних податкових юрисдикціях, величина власного капіталу, яку материнська компанія надає дочірній, впливатиме на загальне податкове навантаження консолідованої групи. Це створює потенціал надання переваги позиковим коштам, особливо в разі наявного низького рівня оподаткування для отримувача доходу. Типовим є випадок, коли фінансова операція здійснюється у країні з низькими податками для фінансування діяльності компаній – членів іншої групи. В результаті такі платежі підлягають вирахуванню з оподатковуваного доходу компаній, які працюють у країні з високими податками, водночас, на рівні отримувача податок обчислюється за пільговою шкалою або не нараховується зовсім, що у сукупності знижує загальне податкове навантаження групи [240, с. 43].

Трансфертне ціноутворення (ТЦ) згідно із стандартом «витягнутої руки» передбачає розподіл ризиків між пов'язаними контрагентами. Правила ТЦ застосовуються окремо до кожної юридичної особи. Податкові органи мають з'ясувати дійсний зміст схем розподілу ризиків і визначити, наскільки вони

відповідають вимозі запобігання неадекватному скороченню податкової бази. Існує багато прикладів розподілу ризиків за принципом «витагнутої руки» між членами групи (наприклад, виробництво і продаж з низькими ризиками, контракт по НДДКР, страхування через дочірні компанії). Один з ключових аспектів ТЦ полягає в тому, що величина передбачуваної винагороди учасника угоди залежить від величини активів (або ризиків), отже, виникає мотив до перенесення активів або ризиків до найбільш пільгового середовища.

Беручи до уваги викладене вище, механізм міжнародної конкуренції у сфері оподаткування доходів ТНК, на нашу думку, може бути представлений з позицій системного підходу як сукупність взаємопов'язаних структурних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Для визначення об'єкту конкуренції, на наш погляд, варто згадати, що кожний податок виконує дві основні функції – фіскальну та регулюючу, а його встановлення – податкова компетенція держави. Як зазначає Р.В. Данилов, держава не завжди має на меті обкласти податками глобальні доходи транснаціональних корпорацій, більшість країн зацікавлені у залученні додаткових інвестицій в економіку, створенні нових робочих місць та розвитку інфраструктури, ніж у максимальному отриманні податків від міжнародних компаній [13, с. 1-2]. Отже, залежно від цілей загальноекономічної політики у країні податкова політика віддає перевагу першій або другій функції.

З фіскальної точки зору, мета встановлення будь-якого податку полягає у забезпеченні надходжень податкових платежів до бюджету, отже, об'єктом конкуренції є саме податковий платіж. З точки зору макроекономічного регулювання, коли податок призначений стимулювати фінансування розвитку певної галузі економіки загалом та/або конкретних категорій платників податку, об'єктом конкуренції є залучення бази оподаткування. Таким чином, об'єктами конкуренції юрисдикцій у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК є, по-перше, податкові платежі у формі частини прибутку ТНК, та по-друге, база оподаткування, тобто дохід ТНК у грошовій формі, що підлягає оподаткуванню. Таким чином, в основі конкуренції юрисдикцій – процеси перерозподілу доходів, зароблених третіми сторонами, в інтересах держав або інтеграційних угруповань. Слід зазначити, що у випадку конкуренції між юрисдикцією, з одного боку, та ТНК, з іншого боку, об'єкти конкуренції ті самі – податкові платежі і бази

відповідають вимозі запобігання неадекватному скороченню податкової бази. Існує багато прикладів розподілу ризиків за принципом «витагнутої руки» між членами групи (наприклад, виробництво і продаж з низькими ризиками, контракт по НДДКР, страхування через дочірні компанії). Один з ключових аспектів ТЦ полягає в тому, що величина передбачуваної винагороди учасника угоди залежить від величини активів (або ризиків), отже, виникає мотив до перенесення активів або ризиків до найбільш пільгового середовища.

Беручи до уваги викладене вище, механізм міжнародної конкуренції у сфері оподаткування доходів ТНК, на нашу думку, може бути представлений з позицій системного підходу як сукупність взаємопов'язаних структурних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Для визначення об'єкту конкуренції, на наш погляд, варто згадати, що кожний податок виконує дві основні функції – фіскальну та регулюючу, а його встановлення – податкова компетенція держави. Як зазначає Р.В. Данилов, держава не завжди має на меті обкласти податками глобальні доходи транснаціональних корпорацій, більшість країн зацікавлені у залученні додаткових інвестицій в економіку, створенні нових робочих місць та розвитку інфраструктури, ніж у максимальному отриманні податків від міжнародних компаній [13, с. 1-2]. Отже, залежно від цілей загальноекономічної політики у країні податкова політика віддає перевагу першій або другій функції.

З фіскальної точки зору, мета встановлення будь-якого податку полягає у забезпеченні надходжень податкових платежів до бюджету, отже, об'єктом конкуренції є саме податковий платіж. З точки зору макроекономічного регулювання, коли податок призначений стимулювати фінансування розвитку певної галузі економіки загалом та/або конкретних категорій платників податку, об'єктом конкуренції є залучення бази оподаткування. Таким чином, об'єктами конкуренції юрисдикцій у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК є, по-перше, податкові платежі у формі частини прибутку ТНК, та по-друге, база оподаткування, тобто дохід ТНК у грошовій формі, що підлягає оподаткуванню. Таким чином, в основі конкуренції юрисдикцій – процеси перерозподілу доходів, зароблених третіми сторонами, в інтересах держав або інтеграційних угруповань. Слід зазначити, що у випадку конкуренції між юрисдикцією, з одного боку, та ТНК, з іншого боку, об'єкти конкуренції ті самі – податкові платежі і бази

оподаткування, але зіткнення економічних інтересів суб'єктів базується на перерозподілі доходів, зароблених одним суб'єктом (ТНК) на користь іншого (юрисдикції).

Досягнення об'єктів конкуренції у сфері корпоративного оподаткування реалізується через прийняття юрисдикцією тієї чи іншої системи оподаткування доходів ТНК: як впливає з проведеного вище аналізу, різні системи забезпечують різні можливості щодо розширення бази оподаткування та переведення прибутків. Отже, у даному контексті, саме системи оподаткування доходів ТНК виконують роль механізмів конкуренції. Тому в умовах регіональної економічної інтеграції та глобалізації, коли уряди країн усе глибше усвідомлюють необхідність спільних підходів у податковій політиці, вплинути на конкуренцію можна саме шляхом прийняття відповідних спільних «правил гри», змінивши систему корпоративного оподаткування. Зокрема, спільні – наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК у Європейському Союзі розглядаються нами далі, у п. 2.2 монографії.

Свою чергою, ключовими інструментами цих конкурентних механізмів є: різниця ставок корпоративного податку, мобільність бази оподаткування, трансфертне ціноутворення.

Інфраструктурні елементи у системі оподаткування доходів ТНК – це, на нашу думку, сукупність нормативно-правових актів з регулювання процесів встановлення, нарахування, стягнення відповідних податкових платежів, зміни структури і механізму прибуткових податків, а саме: національне законодавство, спільні регулюючі акти наднаціонального рівня у рамках інтеграційних об'єднань, міжнародні стандарти, правила і рекомендації міжнародних організацій. Останні мають величезне значення для розвитку податкових систем національного рівня, оскільки їхня розробка та імплементація є результатом координації дій урядів, спрямованої на побудову податкового середовища, адекватного стрімким глобальним змінам виробничої та фінансової сфери [158; 211; 241; 286].

З урахуванням обґрунтованих вище положень, вважаємо доречним тлумачити сутність поняття *міжнародної податкової конкуренції у сфері корпоративного оподаткування* (курсив наш. – *I. К.*) як конфлікту інтересів суб'єктів конкурентних відносин (юрисдикція – юрисдикція або юрисдикція -ТНК) з приводу перерозподілу доходів ТНК, який здійснюється у рамках чинної системи оподаткування іноземних доходів ТНК за допомогою використання різниці ставок оподаткування, мобільності факторів виробництва, трансфертного ціноутворення з

оподаткування, але зіткнення економічних інтересів суб'єктів базується на перерозподілі доходів, зароблених одним суб'єктом (ТНК) на користь іншого (юрисдикції).

Досягнення об'єктів конкуренції у сфері корпоративного оподаткування реалізується через прийняття юрисдикцією тієї чи іншої системи оподаткування доходів ТНК: як впливає з проведеного вище аналізу, різні системи забезпечують різні можливості щодо розширення бази оподаткування та переведення прибутків. Отже, у даному контексті, саме системи оподаткування доходів ТНК виконують роль механізмів конкуренції. Тому в умовах регіональної економічної інтеграції та глобалізації, коли уряди країн усе глибше усвідомлюють необхідність спільних підходів у податковій політиці, вплинути на конкуренцію можна саме шляхом прийняття відповідних спільних «правил гри», змінивши систему корпоративного оподаткування. Зокрема, спільні – наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК у Європейському Союзі розглядаються нами далі, у п. 2.2 монографії.

Свою чергою, ключовими інструментами цих конкурентних механізмів є: різниця ставок корпоративного податку, мобільність бази оподаткування, трансфертне ціноутворення.

Інфраструктурні елементи у системі оподаткування доходів ТНК – це, на нашу думку, сукупність нормативно-правових актів з регулювання процесів встановлення, нарахування, стягнення відповідних податкових платежів, зміни структури і механізму прибуткових податків, а саме: національне законодавство, спільні регулюючі акти наднаціонального рівня у рамках інтеграційних об'єднань, міжнародні стандарти, правила і рекомендації міжнародних організацій. Останні мають величезне значення для розвитку податкових систем національного рівня, оскільки їхня розробка та імплементація є результатом координації дій урядів, спрямованої на побудову податкового середовища, адекватного стрімким глобальним змінам виробничої та фінансової сфери [158; 211; 241; 286].

З урахуванням обґрунтованих вище положень, вважаємо доречним тлумачити сутність поняття *міжнародної податкової конкуренції у сфері корпоративного оподаткування* (курсив наш. – *I. К.*) як конфлікту інтересів суб'єктів конкурентних відносин (юрисдикція – юрисдикція або юрисдикція -ТНК) з приводу перерозподілу доходів ТНК, який здійснюється у рамках чинної системи оподаткування іноземних доходів ТНК за допомогою використання різниці ставок оподаткування, мобільності факторів виробництва, трансфертного ціноутворення з

метою досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

Зауважимо, що проведений аналіз широкого кола іноземних літературних джерел засвідчує відсутність подібного трактування сутності конкуренції у сфері оподаткування доходів ТНК.

У вітчизняній літературі вже є поодинокі спроби трактування сутності податкової конкуренції з позицій системного підходу. Зокрема, надаючи логічно-структурну характеристику міжнародної податкової конкуренції, І. Педь обґрунтовує положення, які відрізняються від нашої концепції. Так, інструментами міжнародної податкової конкуренції дослідниця називає ставки і бази оподаткування та податкові пільги [67, с. 133]. Однак, на нашу думку, більш правильно було б говорити про різниці між ставками, базами та пільгами у різних юрисдикціях, адже тільки такі відмінності стимулюють ТНК до прийняття відповідних інвестиційних рішень.

Об'єктами міжнародної податкової конкуренції, на думку І. Педь, є мобільні фактори виробництва та мобільні податкові бази [67, с. 133]. Знову ж таки, зауважимо, що саме мобільність і є тим інструментом, що дає змогу перевести до сприятливих юрисдикцій прибутки та фактори виробництва. Отже, наш підхід дає більш глибоке узагальнення сутності податкової конкуренції з позицій системного аналізу.

Підсумовуючи, можна зробити висновки, що теоретичні здобутки аналізу категорії доходу від представників класичної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Д. С. Мілль, Ж. Б. Сей), маржиналізму (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк, В. Парето та ін.), неокласиків (А. Маршалл і А. Пігу), Дж. М. Кейнса та кейнсіанців (Е. Хансен, С. Харріс, Дж. Кларк та ін.) до інституціоналістів (Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. К. Гелбрейт, Й. Шумпетер, Я. Тінберген та ін.) у сукупності становлять методологічну основу дослідження проблематики формування і розподілу доходів, які отримуються від підприємництва або певного виду діяльності, в тому числі доходів транснаціональних корпорацій.

Корпоративний прибутковий податок відіграє провідну роль, як інструмент оподаткування доходів ТНК у сучасній системі прибуткового оподаткування, у взаємозв'язку з податком на дивіденди та податком на нерозподілений прибуток.

Між ключовими теоретичними підходами до механізму репатріації прибутків від зарубіжного інвестування (консолідацією та розосередженням прибутків) та

метою досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

Зауважимо, що проведений аналіз широкого кола іноземних літературних джерел засвідчує відсутність подібного трактування сутності конкуренції у сфері оподаткування доходів ТНК.

У вітчизняній літературі вже є поодинокі спроби трактування сутності податкової конкуренції з позицій системного підходу. Зокрема, надаючи логічно-структурну характеристику міжнародної податкової конкуренції, І. Педь обґрунтовує положення, які відрізняються від нашої концепції. Так, інструментами міжнародної податкової конкуренції дослідниця називає ставки і бази оподаткування та податкові пільги [67, с. 133]. Однак, на нашу думку, більш правильно було б говорити про різниці між ставками, базами та пільгами у різних юрисдикціях, адже тільки такі відмінності стимулюють ТНК до прийняття відповідних інвестиційних рішень.

Об'єктами міжнародної податкової конкуренції, на думку І. Педь, є мобільні фактори виробництва та мобільні податкові бази [67, с. 133]. Знову ж таки, зауважимо, що саме мобільність і є тим інструментом, що дає змогу перевести до сприятливих юрисдикцій прибутки та фактори виробництва. Отже, наш підхід дає більш глибоке узагальнення сутності податкової конкуренції з позицій системного аналізу.

Підсумовуючи, можна зробити висновки, що теоретичні здобутки аналізу категорії доходу від представників класичної політичної економії (А. Сміт, Д. Рікардо, Д. С. Мілль, Ж. Б. Сей), маржиналізму (К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Дж. Б. Кларк, В. Парето та ін.), неокласиків (А. Маршалл і А. Пігу), Дж. М. Кейнса та кейнсіанців (Е. Хансен, С. Харріс, Дж. Кларк та ін.) до інституціоналістів (Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. К. Гелбрейт, Й. Шумпетер, Я. Тінберген та ін.) у сукупності становлять методологічну основу дослідження проблематики формування і розподілу доходів, які отримуються від підприємництва або певного виду діяльності, в тому числі доходів транснаціональних корпорацій.

Корпоративний прибутковий податок відіграє провідну роль, як інструмент оподаткування доходів ТНК у сучасній системі прибуткового оподаткування, у взаємозв'язку з податком на дивіденди та податком на нерозподілений прибуток.

Між ключовими теоретичними підходами до механізму репатріації прибутків від зарубіжного інвестування (консолідацією та розосередженням прибутків) та

принципами системної організації оподаткування іноземних доходів ТНК існує взаємозв'язок.

З позицій консолідації материнська компанія регулярно отримує прибутки у формі дивідендів від дочірніх фірм, консолідуючи їх в єдиному фонді, здійснює централізований розподіл цих коштів з метою асигнувань на інвестування кожної дочірньої компанії. Консолідація прибутків на практиці реалізується через принцип резидентства, який є системо-утворюючим для класичної системи оподаткування доходів ТНК та для системи податкового кредиту.

На відміну від консолідації, керуючись підходом розосередження, фірма надає дочірнім компаніям відносну самостійність у розпорядженні прибутками для досягнення їхніх довгострокових цілей. Розосередження прибутків реалізується через принцип територіальності, який є системо-утворюючим для системи звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування або територіальної системи.

На основі існуючих теоретичних та практичних підходів можна виокремити наступні системи оподаткування іноземних доходів ТНК: за механізмом репатріації прибутків від зарубіжного інвестування – система оподаткування доходів ТНК, що базується на принципі резидентства, система відстрочки (податкового кредиту) та система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування, що базується на принципі територіальності (територіальна); за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку – класична система, система з роздільною ставкою податку, імпутаційна та комбінована; за методом обчислення оподатковуваного доходу ТНК – система роздільного обліку (*separate accounting, SA*) та система формульного розподілу (*formula apportionment, FA*); за механізмом уникнення подвійного оподаткування – система звільнення (територіальна) та система податкового кредиту.

З позицій системного підходу механізм міжнародної конкуренції у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК структурований нами як сукупність взаємопов'язаних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Існує необхідність урахування конкурентних відносин не тільки між юрисдикціями, але і між юрисдикціями, з одного боку, та транснаціональними корпораціями, з іншого боку. Останні прагнуть оптимального рівня податкового навантаження і розміру бази оподаткування, використовуючи різницю ставок оподаткування у різних юрисдикціях, мобільність факторів виробництва,

принципами системної організації оподаткування іноземних доходів ТНК існує взаємозв'язок.

З позицій консолідації материнська компанія регулярно отримує прибутки у формі дивідендів від дочірніх фірм, консолідуючи їх в єдиному фонді, здійснює централізований розподіл цих коштів з метою асигнувань на інвестування кожної дочірньої компанії. Консолідація прибутків на практиці реалізується через принцип резидентства, який є системо-утворюючим для класичної системи оподаткування доходів ТНК та для системи податкового кредиту.

На відміну від консолідації, керуючись підходом розосередження, фірма надає дочірнім компаніям відносну самостійність у розпорядженні прибутками для досягнення їхніх довгострокових цілей. Розосередження прибутків реалізується через принцип територіальності, який є системо-утворюючим для системи звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування або територіальної системи.

На основі існуючих теоретичних та практичних підходів можна виокремити наступні системи оподаткування іноземних доходів ТНК: за механізмом репатріації прибутків від зарубіжного інвестування – система оподаткування доходів ТНК, що базується на принципі резидентства, система відстрочки (податкового кредиту) та система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування, що базується на принципі територіальності (територіальна); за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку – класична система, система з роздільною ставкою податку, імпутаційна та комбінована; за методом обчислення оподатковуваного доходу ТНК – система роздільного обліку (*separate accounting, SA*) та система формульного розподілу (*formula apportionment, FA*); за механізмом уникнення подвійного оподаткування – система звільнення (територіальна) та система податкового кредиту.

З позицій системного підходу механізм міжнародної конкуренції у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК структурований нами як сукупність взаємопов'язаних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Існує необхідність урахування конкурентних відносин не тільки між юрисдикціями, але і між юрисдикціями, з одного боку, та транснаціональними корпораціями, з іншого боку. Останні прагнуть оптимального рівня податкового навантаження і розміру бази оподаткування, використовуючи різницю ставок оподаткування у різних юрисдикціях, мобільність факторів виробництва,

трансфертне ціноутворення. З урахуванням даного положення, а також структури механізму міжнародної податкової конкуренції сутність поняття міжнародної податкової конкуренції у сфері корпоративного оподаткування доречно тлумачити як конфлікт інтересів суб'єктів конкурентних відносин з приводу перерозподілу доходів ТНК у рамках чинних систем оподаткування, спрямований на досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

трансфертне ціноутворення. З урахуванням даного положення, а також структури механізму міжнародної податкової конкуренції сутність поняття міжнародної податкової конкуренції у сфері корпоративного оподаткування доречно тлумачити як конфлікт інтересів суб'єктів конкурентних відносин з приводу перерозподілу доходів ТНК у рамках чинних систем оподаткування, спрямований на досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК

2.1. Тенденції розвитку оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР

Зростання мобільності чинників виробництва в умовах глобалізації та формування мережевого бізнесу ТНК веде до змін у національних податкових системах, однак, цілі податкової політики різних країн суттєво відрізняються. Для країн, що розвиваються, це залучення інвестицій і підвищення доходів з метою сприяння розвитку, для розвинутих країн – забезпечення загального добробуту і вирішення проблем старіння.

Тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК аналізуються у даному підрозділі монографії на глобальному, регіональному рівнях (Європа, Північна Америка, Латинська Америка, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Океанія,) та за групами країн (Велика сімка, країни ОЕСР, США).

Згідно з даними аудиторської компанії KPMG у глобальному вимірі вже понад десятиліття спостерігається загальне різке зниження середньої світової номінальної ставки корпоративного податку (КП) на 4,95% (з 29,03% у 2000 р. до 24,08% у 2013 р.) зі сталим щорічним зниженням цього показника [209].

Динаміка середньої номінальної ставки корпоративного податку у регіональному вимірі засвідчує, що у 2013 р., порівняно з останнім передкризовим роком, ця тенденція продовжилася у найбільших регіонах світу.

Відповідно статистичних даних, наведених у табл. 2.1, найбільше скоротилися ставки у Північній Америці та Азії, що і зумовило зниження світової ставки за 9 місяців 2013 р. на 3,42%. Найменше, крім Латинської Америки, змінилися середні ставки корпоративного податку загалом у країнах ОЕСР та ЄС.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК

2.1. Тенденції розвитку оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР

Зростання мобільності чинників виробництва в умовах глобалізації та формування мережевого бізнесу ТНК веде до змін у національних податкових системах, однак, цілі податкової політики різних країн суттєво відрізняються. Для країн, що розвиваються, це залучення інвестицій і підвищення доходів з метою сприяння розвитку, для розвинутих країн – забезпечення загального добробуту і вирішення проблем старіння.

Тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК аналізуються у даному підрозділі монографії на глобальному, регіональному рівнях (Європа, Північна Америка, Латинська Америка, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Океанія,) та за групами країн (Велика сімка, країни ОЕСР, США).

Згідно з даними аудиторської компанії KPMG у глобальному вимірі вже понад десятиліття спостерігається загальне різке зниження середньої світової номінальної ставки корпоративного податку (КП) на 4,95% (з 29,03% у 2000 р. до 24,08% у 2013 р.) зі сталим щорічним зниженням цього показника [209].

Динаміка середньої номінальної ставки корпоративного податку у регіональному вимірі засвідчує, що у 2013 р., порівняно з останнім передкризовим роком, ця тенденція продовжилася у найбільших регіонах світу.

Відповідно статистичних даних, наведених у табл. 2.1, найбільше скоротилися ставки у Північній Америці та Азії, що і зумовило зниження світової ставки за 9 місяців 2013 р. на 3,42%. Найменше, крім Латинської Америки, змінилися середні ставки корпоративного податку загалом у країнах ОЕСР та ЄС.

Таблиця 2.1

Динаміка середньої ставки корпоративного податку у глобальному та регіональному вимірі за 2006-2013 рр.

Країна, регіон, світ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (9міс.)	Абсолютна змінна за період
Північна Америка	38,05	38,05	36,75	36,5	35,5	34	33	33	-5,05
Азія	28,99	28,46	27,99	25,73	23,96	23,1	22,89	22,49	-6,5
Європа	23,7	22,99	21,95	21,64	21,46	20,81	20,42	20,6	-3,1
Латинська Америка	29,07	28,3	27,96	27,96	27,52	29,02	28,3	27,61	-1,46
ЄС	25,01	24,11	23,29	23,22	23,04	22,8	22,6	22,85	-2,16
ОЕСР	27,67	27	25,99	25,64	25,7	25,4	25,15	25,32	-2,35
Глобальна ставка	27,5	26,95	26,1	25,38	24,69	24,5	24,4	24,08	-3,42

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [209].

У регіональному вимірі ставки КП знижувалися різними темпами, найбільшим було зниження ставок у Північній Америці та Азії (рис. 2.1).

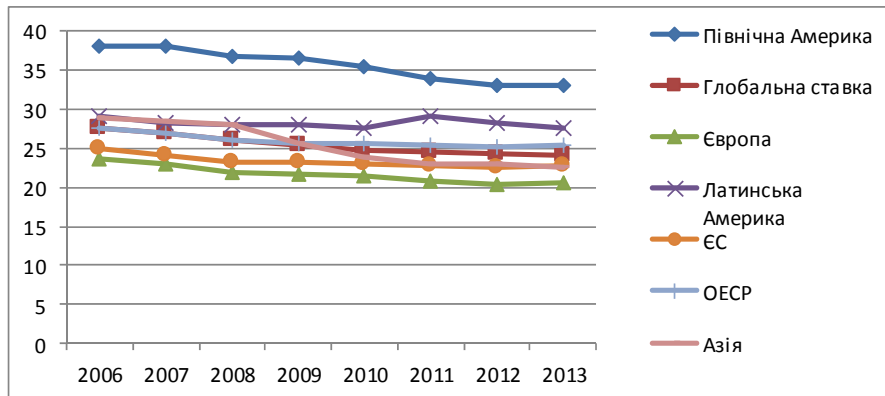


Рис. 2.1. Динаміка глобальної середньої ставки корпоративного податку за 2006-2013 рр.

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [209].

Таблиця 2.1

Динаміка середньої ставки корпоративного податку у глобальному та регіональному вимірі за 2006-2013 рр.

Країна, регіон, світ	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (9міс.)	Абсолютна змінна за період
Північна Америка	38,05	38,05	36,75	36,5	35,5	34	33	33	-5,05
Азія	28,99	28,46	27,99	25,73	23,96	23,1	22,89	22,49	-6,5
Європа	23,7	22,99	21,95	21,64	21,46	20,81	20,42	20,6	-3,1
Латинська Америка	29,07	28,3	27,96	27,96	27,52	29,02	28,3	27,61	-1,46
ЄС	25,01	24,11	23,29	23,22	23,04	22,8	22,6	22,85	-2,16
ОЕСР	27,67	27	25,99	25,64	25,7	25,4	25,15	25,32	-2,35
Глобальна ставка	27,5	26,95	26,1	25,38	24,69	24,5	24,4	24,08	-3,42

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [209].

У регіональному вимірі ставки КП знижувалися різними темпами, найбільшим було зниження ставок у Північній Америці та Азії (рис. 2.1).

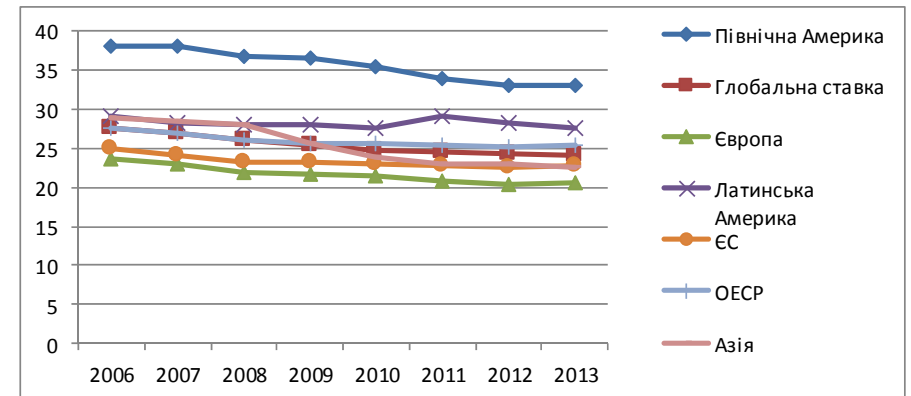


Рис. 2.1. Динаміка глобальної середньої ставки корпоративного податку за 2006-2013 рр.

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [209].

Таким чином, у проаналізованому періоді зниження ставок КП відбувалося (з незначними сплесками у зворотному напрямку) практично в усіх регіонах, а також загалом у світовій економіці. Така динаміка ставок продовжила тенденцію, що склалася у провідних країнах світу в останній чверті ХХ ст. [115].

У країнах ОЕСР за період 2000-2011 рр. номінальні ставки корпоративного податку знизилися у середньому на 7,2% (з 32,6% до 25,4%). У країнах, які спочатку були учасниками ЄС (ЄС-15), середня базова ставка корпоративного податку у 2008 р. становила 27,51%, у нових країнах ЄС – 18,69 %. У 2011 р. середня базова ставка податку в ЄС-15 склала 26,95% (від 34,4% у Франції до 12,5% в Ірландії), у нових країнах ЄС – 18,3% (від 20% у Словенії до 10% в Болгарії і на Кіпрі). Суттєвою є динаміка зниження ставок податку на прибуток у Великій Британії (з 30% до 28%, потім – до 26%), Нідерландах (з 25,5% до 25%), Греції (з 25% до 24%, потім – 20%), Угорщині (20,0%, потім – 19%), Чехії (з 24% до 19%). Однак у посткризовий період Греція ввела на 2009-2013 рр. надбавку до податку на корпорації, які у 2008 р. отримали високі прибутки, а Португалія з 2010 р. ввела надбавку 2,5% до ставки за корпоративним податком для корпорацій, прибуток яких перевищує 2 млн. євро [209].

Такі країни, як Австрія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Норвегія і Швеція скоротили свої ставки корпоративного податку удвічі з кінця 1980-х рр. Після серії знижень ставки Канада має федеральні ставки корпоративного податку у розмірі 15%, а разом з провінційними податками – приблизно до 26%. Велика Британія скоротила ставки корпоративного податку за останні п'ять років з 30% до 23% у 2013 р., до 21% у 2014 р. та до 20% у 2015 р., Японія скоротила ставку податку у 2012 р. і планує додаткове зниження у подальшому [273, с. 3].

У Сполучених Штатах динаміка нормативної федеральної ставки корпоративного податку стійко не відповідає глобальній тенденції зниження цих ставок, а саме, з 1988 р. у середньому у країнах ОЕСР нормативна ставка корпоративного податку (без США) впала на понад 19 процентних пунктів, тоді як ставка американського федерального податку на доходи корпорацій збільшилася на один процентний пункт (див. рис. 2.2).

Таким чином, у проаналізованому періоді зниження ставок КП відбувалося (з незначними сплесками у зворотному напрямку) практично в усіх регіонах, а також загалом у світовій економіці. Така динаміка ставок продовжила тенденцію, що склалася у провідних країнах світу в останній чверті ХХ ст. [115].

У країнах ОЕСР за період 2000-2011 рр. номінальні ставки корпоративного податку знизилися у середньому на 7,2% (з 32,6% до 25,4%). У країнах, які спочатку були учасниками ЄС (ЄС-15), середня базова ставка корпоративного податку у 2008 р. становила 27,51%, у нових країнах ЄС – 18,69 %. У 2011 р. середня базова ставка податку в ЄС-15 склала 26,95% (від 34,4% у Франції до 12,5% в Ірландії), у нових країнах ЄС – 18,3% (від 20% у Словенії до 10% в Болгарії і на Кіпрі). Суттєвою є динаміка зниження ставок податку на прибуток у Великій Британії (з 30% до 28%, потім – до 26%), Нідерландах (з 25,5% до 25%), Греції (з 25% до 24%, потім – 20%), Угорщині (20,0%, потім – 19%), Чехії (з 24% до 19%). Однак у посткризовий період Греція ввела на 2009-2013 рр. надбавку до податку на корпорації, які у 2008 р. отримали високі прибутки, а Португалія з 2010 р. ввела надбавку 2,5% до ставки за корпоративним податком для корпорацій, прибуток яких перевищує 2 млн. євро [209].

Такі країни, як Австрія, Данія, Фінляндія, Німеччина, Норвегія і Швеція скоротили свої ставки корпоративного податку удвічі з кінця 1980-х рр. Після серії знижень ставки Канада має федеральні ставки корпоративного податку у розмірі 15%, а разом з провінційними податками – приблизно до 26%. Велика Британія скоротила ставки корпоративного податку за останні п'ять років з 30% до 23% у 2013 р., до 21% у 2014 р. та до 20% у 2015 р., Японія скоротила ставку податку у 2012 р. і планує додаткове зниження у подальшому [273, с. 3].

У Сполучених Штатах динаміка нормативної федеральної ставки корпоративного податку стійко не відповідає глобальній тенденції зниження цих ставок, а саме, з 1988 р. у середньому у країнах ОЕСР нормативна ставка корпоративного податку (без США) впала на понад 19 процентних пунктів, тоді як ставка американського федерального податку на доходи корпорацій збільшилася на один процентний пункт (див. рис. 2.2).

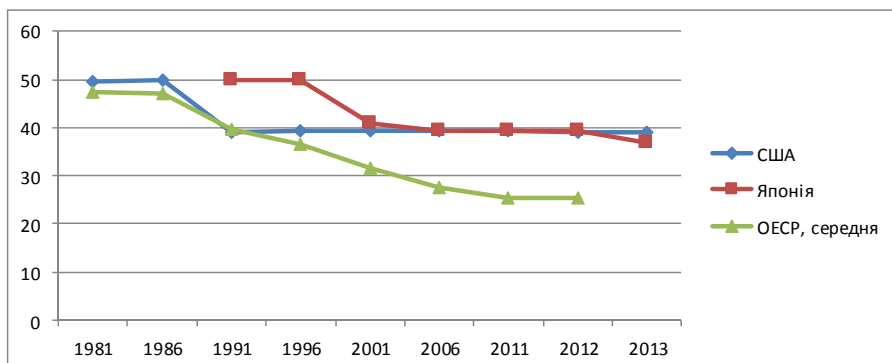


Рис. 2.2. Динаміка усереднених нормативних ставок корпоративного податку у США, Японії та країнах ОЕСР загалом за 1981-2012 рр.

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [242].

Порівняння динаміки середніх ставок корпоративного податку загалом по країнах ОЕСР з середніми ставками цього податку в Японії та США за період з 1981 р. по 2012 р. представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка нормативних ставок корпоративного прибуткового податку у країнах ОЕСР за 1981–2012 рр., %%

Країна	Роки							
	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2012
США	49,7	49,8	38,9	39,5	39,3	39,3	39,2	39,1
Японія	Немає даних	Немає даних	50,0	50,0	40,9	39,5	39,5	39,5
ОЕСР, середня ставка	47,5	47,2	39,6	36,6	31,6	27,5	25,5	25,4

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [242].

У 2013 р. більшість країн ОЕСР залишили ставки корпоративного податку без змін, за винятком Японії, Словенії та Швеції, які знизили ставки на 2,5%, 3,0% та 4,3%, відповідно. Підвищили ставки Греція (6%), Словаччина (4%), Чилі (3%) та Люксембург (0,4%) (див. табл. 2.3 та додаток Б).

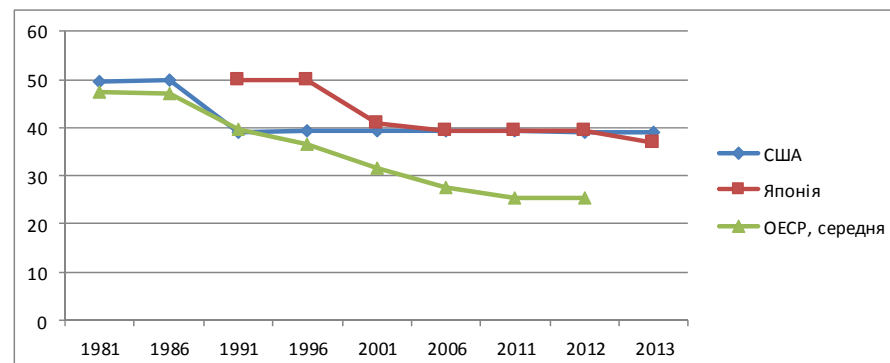


Рис. 2.2. Динаміка усереднених нормативних ставок корпоративного податку у США, Японії та країнах ОЕСР загалом за 1981-2012 рр.

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [242].

Порівняння динаміки середніх ставок корпоративного податку загалом по країнах ОЕСР з середніми ставками цього податку в Японії та США за період з 1981 р. по 2012 р. представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка нормативних ставок корпоративного прибуткового податку у країнах ОЕСР за 1981–2012 рр., %%

Країна	Роки							
	1981	1986	1991	1996	2001	2006	2011	2012
США	49,7	49,8	38,9	39,5	39,3	39,3	39,2	39,1
Японія	Немає даних	Немає даних	50,0	50,0	40,9	39,5	39,5	39,5
ОЕСР, середня ставка	47,5	47,2	39,6	36,6	31,6	27,5	25,5	25,4

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [242].

У 2013 р. більшість країн ОЕСР залишили ставки корпоративного податку без змін, за винятком Японії, Словенії та Швеції, які знизили ставки на 2,5%, 3,0% та 4,3%, відповідно. Підвищили ставки Греція (6%), Словаччина (4%), Чилі (3%) та Люксембург (0,4%) (див. табл. 2.3 та додаток Б).

Таблиця 2.3

**Найвищі ставки корпоративного прибуткового податку
у країнах ОЕСР станом на початок 2013 р.**

Нормативні ставки корпоративного прибуткового податку			Ефективні ставки корпоративного прибуткового податку		
Місце у рейтингу	Країна	Ставка, %%	Місце у рейтингу	Країна	Ставка, %%
1	США	35	1	Японія	38,8
2	Франція	34,4	2	Італія	29,1
3	Бельгія	33	3	Німеччина	27,9
4	Мексика	30	4	США	27,7
5	Іспанія	30	5	Мексика	27,2
6	Австралія	30	6	Австралія	27,1
7	Нова Зеландія	28	7	Ізраїль	26,9
8	Норвегія	28	8	Греція	25,2
9	Італія	27,5	9	Данія	24,9
10	Швеція	26,3	10	Фінляндія	24,2

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [242; 253].

Зауважимо, однак, що динаміка тільки нормативних ставок не повністю розкриває суть змін у корпоративному оподаткуванні. З погляду боргового тягаря платників важливе значення має ефективна ставка оподаткування, яка є результатом додавання ставки місцевого податку до федеральної та вирахування різноманітних податкових відрахувань, пільг, списань. Отже, аналізуючи умови оподаткування бізнесу корпорацій у будь-якій країні, їхній вплив і наслідки змін, слід брати до уваги динаміку всіх видів ставок: граничної (законодавчо встановленої), середньої ефективної та граничної ефективної ставки.

Законодавчо встановлені (нормативні) ставки важливіші у визначенні впливу податкового навантаження на високу мобільність інвестицій, які заробляють економічну ренту конкретних фірм [180]. Нормативні податкові ставки також є найбільш придатними при визначенні обсягу податкових стимулів для переміщення доходів між країнами з різними ставками корпоративного податку.

Таблиця 2.3

**Найвищі ставки корпоративного прибуткового податку
у країнах ОЕСР станом на початок 2013 р.**

Нормативні ставки корпоративного прибуткового податку			Ефективні ставки корпоративного прибуткового податку		
Місце у рейтингу	Країна	Ставка, %%	Місце у рейтингу	Країна	Ставка, %%
1	США	35	1	Японія	38,8
2	Франція	34,4	2	Італія	29,1
3	Бельгія	33	3	Німеччина	27,9
4	Мексика	30	4	США	27,7
5	Іспанія	30	5	Мексика	27,2
6	Австралія	30	6	Австралія	27,1
7	Нова Зеландія	28	7	Ізраїль	26,9
8	Норвегія	28	8	Греція	25,2
9	Італія	27,5	9	Данія	24,9
10	Швеція	26,3	10	Фінляндія	24,2

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [242; 253].

Зауважимо, однак, що динаміка тільки нормативних ставок не повністю розкриває суть змін у корпоративному оподаткуванні. З погляду боргового тягаря платників важливе значення має ефективна ставка оподаткування, яка є результатом додавання ставки місцевого податку до федеральної та вирахування різноманітних податкових відрахувань, пільг, списань. Отже, аналізуючи умови оподаткування бізнесу корпорацій у будь-якій країні, їхній вплив і наслідки змін, слід брати до уваги динаміку всіх видів ставок: граничної (законодавчо встановленої), середньої ефективної та граничної ефективної ставки.

Законодавчо встановлені (нормативні) ставки важливіші у визначенні впливу податкового навантаження на високу мобільність інвестицій, які заробляють економічну ренту конкретних фірм [180]. Нормативні податкові ставки також є найбільш придатними при визначенні обсягу податкових стимулів для переміщення доходів між країнами з різними ставками корпоративного податку.

Ефективна ставка є відносною величиною, яка розраховується діленням суми сплачених податків на прибуток. Враховуючи податкові пільги та субсидії, ефективна ставка показує зниження податку на кожну одиницю прибутку (наприклад, на кожний долар). Країна з високою ставкою, але вузькою базою оподаткування може бути порівняна з країною, що має низькі податки і широку базу, якщо обидві матимуть однакові ефективні ставки податку. Таким чином, ефективна ставка податку, порівняно з граничною встановленою, більш придатна для оцінки реального відносного податкового навантаження на інвестиції. Гранична ефективна ставка податку розраховується з урахуванням передбачуваних проектних інвестицій і відображає частину прибутку до оподаткування, яка виплачується у вигляді податків.

Існують науково обґрунтовані докази того, що середні ефективні ставки, а відтак і законодавчо встановлені ставки корпоративного податку, а не граничні ефективні (які також залежать від ширини бази КП), є більш впливовим інструментом податкової політики [144, с. 680–697].

В останні роки більшість промислово розвинутих країн знизили свої нормативні ставки корпоративного прибуткового податку: у країнах ОЕСР за період з 2000 р. по 2011 р. граничні ставки корпоративного прибуткового податку знизились у середньому на 7,2% (з 32,6% до 25,4%) [242].

У США зберігається висока ставка корпоративного податку, причому, істотних змін не відбувається починаючи з 1986 р., хоча попередній період розвитку американської системи оподаткування доходів ТНК характеризувався помітною динамікою. Як вказує Р. Нортон, за винятком надзвичайних податків у воєнний час, оподаткування корпоративного прибутку вперше було здійснено у 1909 р., коли Конгрес прийняв 1-відсотковий податок на доходи корпорацій. Упродовж наступних десяти років цей показник зріс до 12,5%. У 1932 р. були прийняті прогресивні ставки. Додатково оподатковувалися «надприбутки» та «військові прибутки» під час обох світових воєн. Найвища у мирний час ставка податку мала місце у 1960 р. [229].

Реформа оподаткування доходів корпорацій від 1986 р. у результаті різкого скорочення граничної ставки з 46% до 34% забезпечила більш низький рівень федеральної ставки корпоративного податку у США порівняно з основними торговельними партнерами. Але подальші зміни у цих питаннях були незначними – збільшення граничної ставки корпоративного податку до 35% у 1993 р. і прийняття деяких стимулів і пільг (прискорена амортизація, податкові

Ефективна ставка є відносною величиною, яка розраховується діленням суми сплачених податків на прибуток. Враховуючи податкові пільги та субсидії, ефективна ставка показує зниження податку на кожну одиницю прибутку (наприклад, на кожний долар). Країна з високою ставкою, але вузькою базою оподаткування може бути порівняна з країною, що має низькі податки і широку базу, якщо обидві матимуть однакові ефективні ставки податку. Таким чином, ефективна ставка податку, порівняно з граничною встановленою, більш придатна для оцінки реального відносного податкового навантаження на інвестиції. Гранична ефективна ставка податку розраховується з урахуванням передбачуваних проектних інвестицій і відображає частину прибутку до оподаткування, яка виплачується у вигляді податків.

Існують науково обґрунтовані докази того, що середні ефективні ставки, а відтак і законодавчо встановлені ставки корпоративного податку, а не граничні ефективні (які також залежать від ширини бази КП), є більш впливовим інструментом податкової політики [144, с. 680–697].

В останні роки більшість промислово розвинутих країн знизили свої нормативні ставки корпоративного прибуткового податку: у країнах ОЕСР за період з 2000 р. по 2011 р. граничні ставки корпоративного прибуткового податку знизились у середньому на 7,2% (з 32,6% до 25,4%) [242].

У США зберігається висока ставка корпоративного податку, причому, істотних змін не відбувається починаючи з 1986 р., хоча попередній період розвитку американської системи оподаткування доходів ТНК характеризувався помітною динамікою. Як вказує Р. Нортон, за винятком надзвичайних податків у воєнний час, оподаткування корпоративного прибутку вперше було здійснено у 1909 р., коли Конгрес прийняв 1-відсотковий податок на доходи корпорацій. Упродовж наступних десяти років цей показник зріс до 12,5%. У 1932 р. були прийняті прогресивні ставки. Додатково оподатковувалися «надприбутки» та «військові прибутки» під час обох світових воєн. Найвища у мирний час ставка податку мала місце у 1960 р. [229].

Реформа оподаткування доходів корпорацій від 1986 р. у результаті різкого скорочення граничної ставки з 46% до 34% забезпечила більш низький рівень федеральної ставки корпоративного податку у США порівняно з основними торговельними партнерами. Але подальші зміни у цих питаннях були незначними – збільшення граничної ставки корпоративного податку до 35% у 1993 р. і прийняття деяких стимулів і пільг (прискорена амортизація, податкові

відрахування). Середня гранична ставка корпоративного податку у США з урахуванням корпоративного податку штатів становить 39%, у тому числі 35% – ставка федерального податку. Однак завдяки недосконалості податкового законодавства, американські корпорації сплачують набагато менше. На даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і повідомляти про прибуток, отриманий у країнах з низькими податками, у першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу.

Існують і інші законодавчі положення, які також заохочують фірми до пошуку матеріальних активів, виробництва і робочих місць у країнах з низьким рівнем оподаткування. Наприклад, збільшення частки ділової активності компанії (партнерства та філії S-корпорацій) не обкладається корпоративним податком і підвищує стимули до отримання доходів за межами Сполучених Штатів з метою уникнення високої ставки корпоративного податку.

За даними Дж. Гравеллі гранична ставка корпоративного податку у США на 10 процентних пунктів вища, ніж середня по країнах – членах ОЕСР (за винятком США). Ефективні податкові ставки приблизно однакові, а граничні ефективні податкові ставки лише трохи більші у США [181, с. 9]. Ефективне податкове навантаження на іноземні доходи американських багатонаціональних компаній на даний час невелике [125, с. 457-482]. Результати пізніших досліджень це підтверджують: згідно з рейтингом фірм S&P 500 (складається компанією «Standard & Poor's» – прим. авт.) у середньому за останні 45 років фактична середня ефективна ставка корпоративного податку була на понад 5 відсоткових пунктів нижча за встановлену (федеральну – прим. авт.) ставку (рис. 2.3) [259].

Таким чином, зниження ставок корпоративного прибуткового податку у США – далеко не єдиний і не головний інструмент реформування податкової системи США – процесу, який в умовах глобалізації так чи інакше торкнеться податкових інтересів величезної кількості корпорацій і держав.

Аналіз динаміки ефективних ставок корпоративного прибуткового податку демонструє зміну позиціонування країн порівняно з рейтингом нормативних ставок, зокрема, Сполучені Штати – майже всередині рейтингу замість першості (див. табл. 2.3).

відрахування). Середня гранична ставка корпоративного податку у США з урахуванням корпоративного податку штатів становить 39%, у тому числі 35% – ставка федерального податку. Однак завдяки недосконалості податкового законодавства, американські корпорації сплачують набагато менше. На даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і повідомляти про прибуток, отриманий у країнах з низькими податками, у першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу.

Існують і інші законодавчі положення, які також заохочують фірми до пошуку матеріальних активів, виробництва і робочих місць у країнах з низьким рівнем оподаткування. Наприклад, збільшення частки ділової активності компанії (партнерства та філії S-корпорацій) не обкладається корпоративним податком і підвищує стимули до отримання доходів за межами Сполучених Штатів з метою уникнення високої ставки корпоративного податку.

За даними Дж. Гравеллі гранична ставка корпоративного податку у США на 10 процентних пунктів вища, ніж середня по країнах – членах ОЕСР (за винятком США). Ефективні податкові ставки приблизно однакові, а граничні ефективні податкові ставки лише трохи більші у США [181, с. 9]. Ефективне податкове навантаження на іноземні доходи американських багатонаціональних компаній на даний час невелике [125, с. 457-482]. Результати пізніших досліджень це підтверджують: згідно з рейтингом фірм S&P 500 (складається компанією «Standard & Poor's» – прим. авт.) у середньому за останні 45 років фактична середня ефективна ставка корпоративного податку була на понад 5 відсоткових пунктів нижча за встановлену (федеральну – прим. авт.) ставку (рис. 2.3) [259].

Таким чином, зниження ставок корпоративного прибуткового податку у США – далеко не єдиний і не головний інструмент реформування податкової системи США – процесу, який в умовах глобалізації так чи інакше торкнеться податкових інтересів величезної кількості корпорацій і держав.

Аналіз динаміки ефективних ставок корпоративного прибуткового податку демонструє зміну позиціонування країн порівняно з рейтингом нормативних ставок, зокрема, Сполучені Штати – майже всередині рейтингу замість першості (див. табл. 2.3).



Рис. 2.3. Динаміка змін ставок корпоративного прибуткового податку у США за 1975–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [259].

Отже, найвищий рівень нормативної ставки у США не означає найвищого податкового навантаження. Для порівняння: у 1955 р. надходження корпоративного прибуткового податку до федерального бюджету становили 27,3%, а за останні роки – це у середньому близько 9%, при цьому, дві третини всіх корпорацій взагалі не сплачують ніяких податків на прибуток. Як відсоток від ВВП корпоративні податки у 1955 р. склали 4,3%, тоді як за останні роки їхня частка знизилася до 1,3% [172, с. 1-13].

Незважаючи на зниження нормативних ставок корпоративного податку, корпоративні податкові надходження у країнах ОЕСР зросли у середньому з 2,5% ВВП у 1992 р. до 3,4% у 2002 р. значною мірою завдяки розширенню бази оподаткування [230, с. 9]. У подальшому цей показник перебував у таких межах: близько 3,8% у 2007 р., 2,8% у 2009 р., після чого трохи відновився в наступні роки із співвідношенням між 2007р. і 2011 р. 0,8% від ВВП [212, с. 20].

Поступове посткризове відновлення рівня податкових надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, на нашу думку, значною мірою відображає результат заходів з розширення бази оподаткування. Водночас, інші дослідники відзначають, що деякі інші чинники також сприяли зростанню доходів [150; 143]. Ці чинники охоплюють: збільшення корпоративного сектора у розмірах,



Рис. 2.3. Динаміка змін ставок корпоративного прибуткового податку у США за 1975–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [259].

Отже, найвищий рівень нормативної ставки у США не означає найвищого податкового навантаження. Для порівняння: у 1955 р. надходження корпоративного прибуткового податку до федерального бюджету становили 27,3%, а за останні роки – це у середньому близько 9%, при цьому, дві третини всіх корпорацій взагалі не сплачують ніяких податків на прибуток. Як відсоток від ВВП корпоративні податки у 1955 р. склали 4,3%, тоді як за останні роки їхня частка знизилася до 1,3% [172, с. 1-13].

Незважаючи на зниження нормативних ставок корпоративного податку, корпоративні податкові надходження у країнах ОЕСР зросли у середньому з 2,5% ВВП у 1992 р. до 3,4% у 2002 р. значною мірою завдяки розширенню бази оподаткування [230, с. 9]. У подальшому цей показник перебував у таких межах: близько 3,8% у 2007 р., 2,8% у 2009 р., після чого трохи відновився в наступні роки із співвідношенням між 2007р. і 2011 р. 0,8% від ВВП [212, с. 20].

Поступове посткризове відновлення рівня податкових надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, на нашу думку, значною мірою відображає результат заходів з розширення бази оподаткування. Водночас, інші дослідники відзначають, що деякі інші чинники також сприяли зростанню доходів [150; 143]. Ці чинники охоплюють: збільшення корпоративного сектора у розмірах,

збільшення припливу інвестицій до країн ОЕСР з низьким рівнем оподаткування (таких, як Ірландія) внаслідок перемикання потоків капіталу і прибутків, перехід до розширення податкової бази за рахунок збільшення реєстрації [143].

Інша тенденція змін в оподаткуванні доходів ТНК – це скорочення кількості країн з всесвітньою системою та їхній перехід до територіальної системи оподаткування іноземних корпоративних доходів (рис. 2.4).

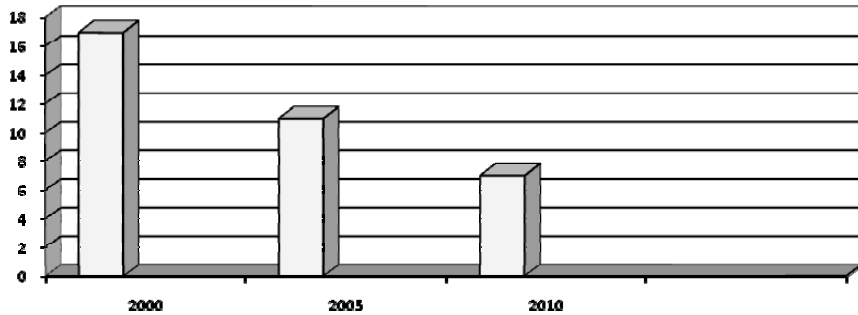


Рис. 2.4. Скорочення кількості країн ОЕСР з системою оподаткування іноземних доходів ТНК за резидентським підходом

Примітка. Діаграму розроблено особисто автором за даними [127; 155].

Ще на початку 2000-х рр. територіальні системи були прийняті лише у половині країн ОЕСР, але на даний час їх мають понад 80% країн ОЕСР; решта країн ОЕСР використовують всесвітню систему (табл. 2.4).

З-поміж країн Великої сімки тільки США зберігає резидентську систему оподаткування доходів ТНК. Отже, має місце певна суперечливість розвитку систем корпоративного оподаткування в США, з одного боку, і в інших країнах ОЕСР, з іншого боку.

З 28 країн ОЕСР з територіальною системою 20 країн застосовують звільнення 100% дивідендів від оподаткування у країні репатріації, 8 країн звільняють від 95% до 97% дивідендів [127, с. 4]. На нашу думку, з інтенсивним переходом країн ОЕСР до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК пов'язані такі процеси: у країнах ОЕСР зниження нормативної ставки супроводжується розширенням податкової бази шляхом згортання різних відрахувань і пільг, наприклад, скорочення витрат на інвестиційні податкові кредити, ліквідація компенсаційних платежів та процентних відрахувань та ін.

збільшення припливу інвестицій до країн ОЕСР з низьким рівнем оподаткування (таких, як Ірландія) внаслідок перемикання потоків капіталу і прибутків, перехід до розширення податкової бази за рахунок збільшення реєстрації [143].

Інша тенденція змін в оподаткуванні доходів ТНК – це скорочення кількості країн з всесвітньою системою та їхній перехід до територіальної системи оподаткування іноземних корпоративних доходів (рис. 2.4).

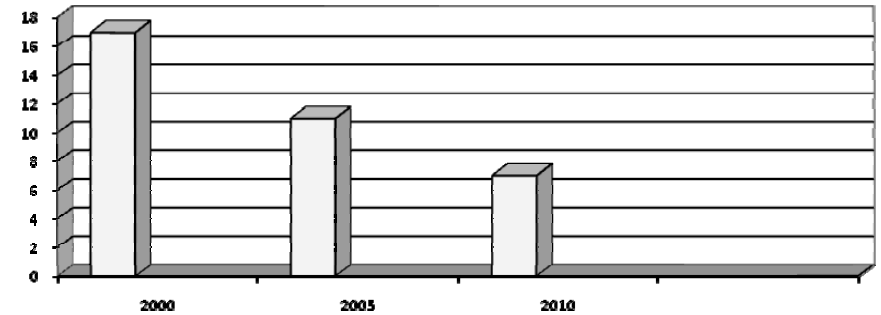


Рис. 2.4. Скорочення кількості країн ОЕСР з системою оподаткування іноземних доходів ТНК за резидентським підходом

Примітка. Діаграму розроблено особисто автором за даними [127; 155].

Ще на початку 2000-х рр. територіальні системи були прийняті лише у половині країн ОЕСР, але на даний час їх мають понад 80% країн ОЕСР; решта країн ОЕСР використовують всесвітню систему (табл. 2.4).

З-поміж країн Великої сімки тільки США зберігає резидентську систему оподаткування доходів ТНК. Отже, має місце певна суперечливість розвитку систем корпоративного оподаткування в США, з одного боку, і в інших країнах ОЕСР, з іншого боку.

З 28 країн ОЕСР з територіальною системою 20 країн застосовують звільнення 100% дивідендів від оподаткування у країні репатріації, 8 країн звільняють від 95% до 97% дивідендів [127, с. 4]. На нашу думку, з інтенсивним переходом країн ОЕСР до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК пов'язані такі процеси: у країнах ОЕСР зниження нормативної ставки супроводжується розширенням податкової бази шляхом згортання різних відрахувань і пільг, наприклад, скорочення витрат на інвестиційні податкові кредити, ліквідація компенсаційних платежів та процентних відрахувань та ін.

Таблиця 2.4

Оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР

Система, що базується на територіальному підході до оподаткування доходів ТНК						Система, що базується на резидентському підході до оподаткування доходів ТНК
Країна	Рік переходу після 2000 р.	Країна	Рік переходу після 2000 р.	Країна	Рік переходу після 2000 р.	
Австралія		Німеччина		Польща	2007	Чилі
Австрія		Угорщина		Португалія		Греція
Бельгія		Ісландія	2003	Словацька Республіка	2004	Ірландія
Канада		Італія		Словенія		Ізраїль
Чеська Республіка	2004	Японія	2009	Іспанія		Корея
Данія		Люксембург		Швеція		Мексика
Естонія	2005	Нідерланди		Швейцарія		США
Фінляндія		Нова Зеландія	2009	Велика Британія		
Франція		Норвегія	2004			

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [155].

У країнах ОЕСР із резидентськими системами оподаткування доходів ТНК використовуються набагато нижчі максимальні податкові ставки, ніж у США [6, с. 2]. Отже, як показав проведений аналіз, динаміка показників прибуткового оподаткування доходів корпорацій у США суперечить загальним тенденціям їхнього розвитку у решті країн ОЕСР. Це актуалізує потребу глибшого аналізу слабких і сильних сторін та особливостей досвіду оподаткування іноземних доходів ТНК у США.

Аналіз досвіду США з оподаткування доходів від ведення міжнародного бізнесу американськими ТНК здійснюється у цьому підрозділі за такими ключовими аспектами: по-перше, це аналіз даних, які розкривають роль і значення американських ТНК та їхнього міжнародного бізнесу для економіки США; по-

Таблиця 2.4

Оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР

Система, що базується на територіальному підході до оподаткування доходів ТНК						Система, що базується на резидентському підході до оподаткування доходів ТНК
Країна	Рік переходу після 2000 р.	Країна	Рік переходу після 2000 р.	Країна	Рік переходу після 2000 р.	
Австралія		Німеччина		Польща	2007	Чилі
Австрія		Угорщина		Португалія		Греція
Бельгія		Ісландія	2003	Словацька Республіка	2004	Ірландія
Канада		Італія		Словенія		Ізраїль
Чеська Республіка	2004	Японія	2009	Іспанія		Корея
Данія		Люксембург		Швеція		Мексика
Естонія	2005	Нідерланди		Швейцарія		США
Фінляндія		Нова Зеландія	2009	Велика Британія		
Франція		Норвегія	2004			

Примітка. Таблицю розроблено особисто автором за даними [155].

У країнах ОЕСР із резидентськими системами оподаткування доходів ТНК використовуються набагато нижчі максимальні податкові ставки, ніж у США [6, с. 2]. Отже, як показав проведений аналіз, динаміка показників прибуткового оподаткування доходів корпорацій у США суперечить загальним тенденціям їхнього розвитку у решті країн ОЕСР. Це актуалізує потребу глибшого аналізу слабких і сильних сторін та особливостей досвіду оподаткування іноземних доходів ТНК у США.

Аналіз досвіду США з оподаткування доходів від ведення міжнародного бізнесу американськими ТНК здійснюється у цьому підрозділі за такими ключовими аспектами: по-перше, це аналіз даних, які розкривають роль і значення американських ТНК та їхнього міжнародного бізнесу для економіки США; по-

друге, аналіз специфічних характеристик ТНК як суб'єктів оподаткування; по-третє, аналіз розвитку підходів США до міжнародного оподаткування.

Як впливає з аналізу відповідних статистичних даних за 1980-2012 рр., участь США на зовнішніх ринках забезпечує економіці країни суттєві прибутки, які характеризуються стабільним зростанням (див. рис. 2.5):

- експорт товарів і послуг зріс у середньому на 13,3% від ВВП за 2010–2012 рр. проти середнього рівня 8,4% від ВВП у 1980-х рр. [294, табл. 1.1.5];
- частка загальних корпоративних іноземних доходів зросла у середньому на 34,3% за 2010–2012 рр. у порівнянні з 16,7% у 1980-х рр. [294, табл. 6.1.6];
- прямі іноземні інвестиції американських компаній зросли у середньому до 31,3% від ВВП у 2010–2011 рр. у порівнянні з 9,9% від ВВП у 1980-х рр.;
- 48% усього експорту США у 2010 р. здійснили ТНК США, включаючи їхню закордонну мережу.

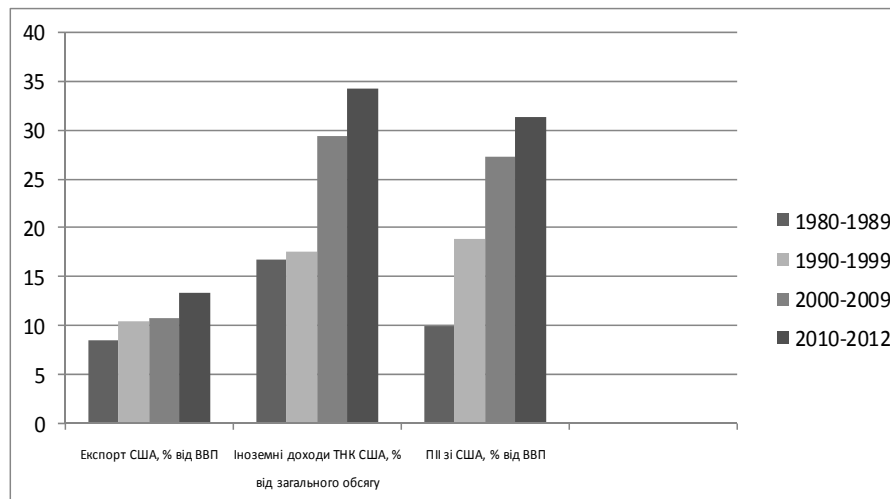


Рис. 2.5. Динаміка прибутків США за 1980-2012 рр., %% від ВВП

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [294].

Американські компанії, які здійснюють міжнародні операції, – це, як правило, великі фірми з кількістю працюючих від 500 осіб. За цим критерієм у 2009 р. майже 75% з 2347 американських материнських компаній належали до великих фірм. Їхній міжнародний бізнес, як правило, асоціюється із зростанням зайнятості,

друге, аналіз специфічних характеристик ТНК як суб'єктів оподаткування; по-третє, аналіз розвитку підходів США до міжнародного оподаткування.

Як впливає з аналізу відповідних статистичних даних за 1980-2012 рр., участь США на зовнішніх ринках забезпечує економіці країни суттєві прибутки, які характеризуються стабільним зростанням (див. рис. 2.5):

- експорт товарів і послуг зріс у середньому на 13,3% від ВВП за 2010–2012 рр. проти середнього рівня 8,4% від ВВП у 1980-х рр. [294, табл. 1.1.5];
- частка загальних корпоративних іноземних доходів зросла у середньому на 34,3% за 2010–2012 рр. у порівнянні з 16,7% у 1980-х рр. [294, табл. 6.1.6];
- прямі іноземні інвестиції американських компаній зросли у середньому до 31,3% від ВВП у 2010–2011 рр. у порівнянні з 9,9% від ВВП у 1980-х рр.;
- 48% усього експорту США у 2010 р. здійснили ТНК США, включаючи їхню закордонну мережу.

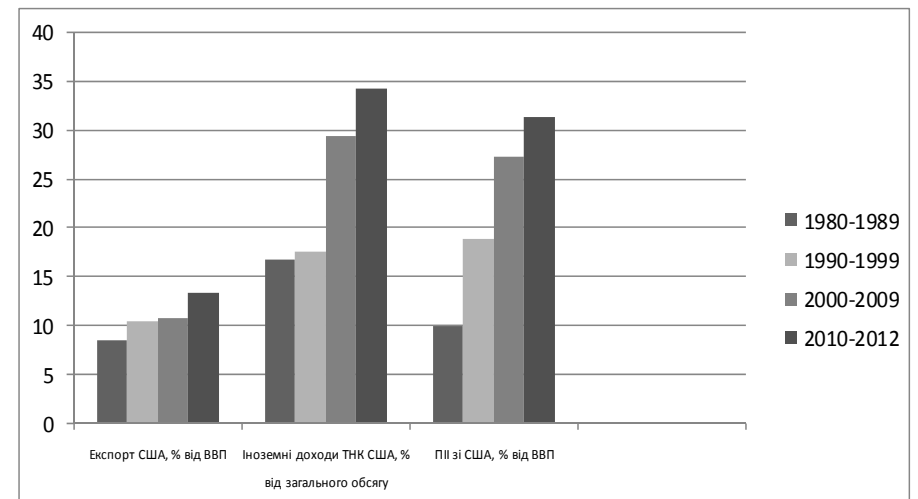


Рис. 2.5. Динаміка прибутків США за 1980-2012 рр., %% від ВВП

Примітка. Діаграму побудовано особисто автором за даними [294].

Американські компанії, які здійснюють міжнародні операції, – це, як правило, великі фірми з кількістю працюючих від 500 осіб. За цим критерієм у 2009 р. майже 75% з 2347 американських материнських компаній належали до великих фірм. Їхній міжнародний бізнес, як правило, асоціюється із зростанням зайнятості,

збільшенням обсягу інвестицій США, зростанням американського експорту товарів та послуг через материнські компанії [97; 147].

Кількість працюючих у США в американських материнських компаніях, які займаються міжнародним бізнесом, становила 22,8 млн. осіб у 2010 р. [108] або понад дві третини з усіх зайнятих як у материнських компаніях, так і в їхніх іноземних структурах. За даними Бюро економічного аналізу, з урахуванням всесвітньої мережі ТНК США, зайнятість у 2011 р. становила 34,5 млн. працюючих, при цьому, зростання даного показника на 1,5% порівняно з 2010 р. забезпечено, головним чином, за рахунок іноземних підрозділів, де зайнятість збільшилася на 4,4% і становила 11,7 млн. працюючих [294].

За результатами деяких досліджень у середньому на 134 американських робочих місця, які створюються завдяки операціям американських материнських компаній, припадає 100 додаткових робочих місць у їхніх зарубіжних підрозділах [147].

У 2010 р. середня щорічна компенсація за працю, сплачена материнськими компаніями США американським робітникам, дорівнювала 70700 дол., тоді як у компаніях, зорієнтованих на внутрішній ринок, – 52900 дол. [108].

Обсяг продажів іноземними підрозділами американських ТНК збільшився у 2011 р. на 15,8% та становив 5985 млрд. дол., тоді як продажі, здійснені материнськими компаніями, зросли на 9,4% і становили 10696 млрд. дол. [294].

У 2011 р. всесвітні капітальні вкладення американських ТНК збільшилися на 16,7% до 706 млрд. дол. Капітальні витрати американських материнських компаній у США збільшилися на 17,1% до 514 млрд. дол. Капітальні вкладення іноземних структур ТНК США зросли на 15,4% до 192 млрд. дол. [294].

Наведені вище статистичні дані засвідчують, що діяльність американських ТНК та оподаткування їхніх іноземних доходів мають величезне соціальне і економічне значення не тільки для розвитку економіки Сполучених Штатів, але і для всієї світової економіки. В умовах сучасних глобалізаційних процесів роль і значення діяльності ТНК США посилюється.

Прибуткове оподаткування доходів корпорацій на федеральному рівні складається з оподаткування на рівні корпорації, індивідуального оподаткування дивідендів та податків на капітал з акціонерів.

Організація оподаткування доходів корпорацій у США має специфічні особливості, пов'язані, передусім, з типами підприємницьких структур як суб'єктів оподаткування.

збільшенням обсягу інвестицій США, зростанням американського експорту товарів та послуг через материнські компанії [97; 147].

Кількість працюючих у США в американських материнських компаніях, які займаються міжнародним бізнесом, становила 22,8 млн. осіб у 2010 р. [108] або понад дві третини з усіх зайнятих як у материнських компаніях, так і в їхніх іноземних структурах. За даними Бюро економічного аналізу, з урахуванням всесвітньої мережі ТНК США, зайнятість у 2011 р. становила 34,5 млн. працюючих, при цьому, зростання даного показника на 1,5% порівняно з 2010 р. забезпечено, головним чином, за рахунок іноземних підрозділів, де зайнятість збільшилася на 4,4% і становила 11,7 млн. працюючих [294].

За результатами деяких досліджень у середньому на 134 американських робочих місця, які створюються завдяки операціям американських материнських компаній, припадає 100 додаткових робочих місць у їхніх зарубіжних підрозділах [147].

У 2010 р. середня щорічна компенсація за працю, сплачена материнськими компаніями США американським робітникам, дорівнювала 70700 дол., тоді як у компаніях, зорієнтованих на внутрішній ринок, – 52900 дол. [108].

Обсяг продажів іноземними підрозділами американських ТНК збільшився у 2011 р. на 15,8% та становив 5985 млрд. дол., тоді як продажі, здійснені материнськими компаніями, зросли на 9,4% і становили 10696 млрд. дол. [294].

У 2011 р. всесвітні капітальні вкладення американських ТНК збільшилися на 16,7% до 706 млрд. дол. Капітальні витрати американських материнських компаній у США збільшилися на 17,1% до 514 млрд. дол. Капітальні вкладення іноземних структур ТНК США зросли на 15,4% до 192 млрд. дол. [294].

Наведені вище статистичні дані засвідчують, що діяльність американських ТНК та оподаткування їхніх іноземних доходів мають величезне соціальне і економічне значення не тільки для розвитку економіки Сполучених Штатів, але і для всієї світової економіки. В умовах сучасних глобалізаційних процесів роль і значення діяльності ТНК США посилюється.

Прибуткове оподаткування доходів корпорацій на федеральному рівні складається з оподаткування на рівні корпорації, індивідуального оподаткування дивідендів та податків на капітал з акціонерів.

Організація оподаткування доходів корпорацій у США має специфічні особливості, пов'язані, передусім, з типами підприємницьких структур як суб'єктів оподаткування.

Так, поширені у США S-корпорації та партнерства є підприємствами наскрізного оподаткування (*Pass-through Taxation*). Особливість оподаткування їхніх доходів у тому, що податок на доходи стягується не з підприємств, а з їхніх власників. Таким чином, підприємства наскрізного оподаткування не є суб'єктами оподаткування за жодним з податків. Прибутки та збитки S-корпорацій включають до податкових декларацій акціонери згідно з належною їм часткою власності.

У зв'язку з тим, що, на відміну від інших країн, більшість підприємницьких структур у США представлені саме компаніями наскрізного оподаткування, показник відношення корпоративних доходів до ВВП не є значимим індикатором відмінностей ефективної ставки податку на доходи корпорацій у Сполучених Штатах та інших країнах.

Суб'єктами оподаткування за корпоративним прибутковим податком є тільки С-корпорації (назва відповідно до підрозділу С Податкового Кодексу США). На відміну від підприємств наскрізного оподаткування, доходи С-корпорації оподатковуються на рівні самої компанії – згідно з діючими в США корпоративними ставками і незалежно від місця отримання оподатковуваного доходу, навіть у тому випадку, якщо цей прибуток повністю отриманий тільки за межами США.

Корпоративний прибутковий податок застосовується на рівні С-корпорації окремо від будь-яких податків з власників корпорації.

На даний час існує дворівневий механізм оподаткування доходів С-корпорацій від підприємницької діяльності: перший – оподаткування згідно з корпоративним прибутковим податком, другий – оподаткування доходу, розподіленого акціонерам у вигляді дивідендів згідно з індивідуальним прибутковим податком.

Найвищий рівень оподаткування корпоративного доходу у 2013 р. становив 51,25% – за ставкою, яка складається з федеральної ставки корпоративного податку та індивідуальної ставки податку на доходи корпорацій.

Доходи від підприємницької діяльності суб'єктів наскрізного оподаткування становлять більшу частку сукупних доходів підприємств США і перевищують доходи С-корпорацій. За останні 10 років понад 60% усіх доходів бізнесу отримано саме суб'єктами наскрізного оподаткування [294]. Для порівняння: у 1980-1989 рр. на суб'єктів наскрізного оподаткування припадало лише 30% від усіх зароблених доходів корпорацій.

Подвійне оподаткування доходів С-корпорацій підвищує вартість капіталу для С-корпорацій, а також знижує здатність цих корпорацій до залучення капіталу та інвестування порівняно з однорівневим оподаткуванням доходів.

Так, поширені у США S-корпорації та партнерства є підприємствами наскрізного оподаткування (*Pass-through Taxation*). Особливість оподаткування їхніх доходів у тому, що податок на доходи стягується не з підприємств, а з їхніх власників. Таким чином, підприємства наскрізного оподаткування не є суб'єктами оподаткування за жодним з податків. Прибутки та збитки S-корпорацій включають до податкових декларацій акціонери згідно з належною їм часткою власності.

У зв'язку з тим, що, на відміну від інших країн, більшість підприємницьких структур у США представлені саме компаніями наскрізного оподаткування, показник відношення корпоративних доходів до ВВП не є значимим індикатором відмінностей ефективної ставки податку на доходи корпорацій у Сполучених Штатах та інших країнах.

Суб'єктами оподаткування за корпоративним прибутковим податком є тільки С-корпорації (назва відповідно до підрозділу С Податкового Кодексу США). На відміну від підприємств наскрізного оподаткування, доходи С-корпорації оподатковуються на рівні самої компанії – згідно з діючими в США корпоративними ставками і незалежно від місця отримання оподатковуваного доходу, навіть у тому випадку, якщо цей прибуток повністю отриманий тільки за межами США.

Корпоративний прибутковий податок застосовується на рівні С-корпорації окремо від будь-яких податків з власників корпорації.

На даний час існує дворівневий механізм оподаткування доходів С-корпорацій від підприємницької діяльності: перший – оподаткування згідно з корпоративним прибутковим податком, другий – оподаткування доходу, розподіленого акціонерам у вигляді дивідендів згідно з індивідуальним прибутковим податком.

Найвищий рівень оподаткування корпоративного доходу у 2013 р. становив 51,25% – за ставкою, яка складається з федеральної ставки корпоративного податку та індивідуальної ставки податку на доходи корпорацій.

Доходи від підприємницької діяльності суб'єктів наскрізного оподаткування становлять більшу частку сукупних доходів підприємств США і перевищують доходи С-корпорацій. За останні 10 років понад 60% усіх доходів бізнесу отримано саме суб'єктами наскрізного оподаткування [294]. Для порівняння: у 1980-1989 рр. на суб'єктів наскрізного оподаткування припадало лише 30% від усіх зароблених доходів корпорацій.

Подвійне оподаткування доходів С-корпорацій підвищує вартість капіталу для С-корпорацій, а також знижує здатність цих корпорацій до залучення капіталу та інвестування порівняно з однорівневим оподаткуванням доходів.

Часткове припинення подвійного оподаткування було прийнято у 2003 р. в якості тимчасового заходу, а у 2013 р. було впроваджено зниження максимальної ставки податку на корпоративні дивіденди, отримані акціонерами. У 2013 р. максимальна ставка податку на дивіденди відповідно до індивідуального прибуткового податку становила 20%, але у поєднанні з іншими федеральними прибутковими податками – до 25% [294]. У періоді 2003-2012 рр. максимальна ставка індивідуального прибуткового податку на доходи у вигляді дивідендів становила 15%.

У 2013 р. сукупне податкове навантаження на 100 дол. корпоративних доходів, з яких у вигляді чистого доходу в якості дивідендів акціонерам розподілено за 20-ти відсотковою ставкою податку на дивіденди, становило 51,25 дол., тобто, ефективна податкова ставка, формування якої наведено у табл. 2.5, дорівнює 51,25% [294].

Таблиця 2.5

**Подвійне оподаткування виплати корпоративних дивідендів
у 2012-2013 рр.**

Показник	2012 р.	2013 р.
Корпоративний оподатковуваний дохід	100 дол.	100 дол.
Корпоративний прибутковий податок	35 дол.	35 дол.
Корпоративний дохід після оподаткування	65 дол.	65 дол.
Сума виплати дивідендів	65 дол.	65 дол.
Індивідуальний податок на дивіденди: Звичайна ставка (15% у 2012 р., 20% у 2013 р.)	9,75 дол.	13 дол.
Згорання деталізованого відрахування (1,2% у 2013 р.)	-	0,78 дол.
Податок на охорону здоров'я (3,8% у 2013 р.)	-	2,47 дол.
Сукупний індивідуальний прибутковий податок (15% у 2012 р., 25% у 2013 р.)	9,75 дол.	16,25 дол.
Загальний розмір прибуткового оподаткування	44,75 дол.	51,25 дол.

Примітка. Таблицю розроблено і розраховано особисто автором за даними [127, с. 17].

Корпоративний прибутковий податок у США має тривалу історію, яка розпочалася у 1909 р. з прийняттям Закону про податок на доходи корпорацій. Проведені нами аналіз і узагальнення низки джерел дають змогу виокремити найважливіші структурні зміни корпоративного прибуткового оподаткування у

Часткове припинення подвійного оподаткування було прийнято у 2003 р. в якості тимчасового заходу, а у 2013 р. було впроваджено зниження максимальної ставки податку на корпоративні дивіденди, отримані акціонерами. У 2013 р. максимальна ставка податку на дивіденди відповідно до індивідуального прибуткового податку становила 20%, але у поєднанні з іншими федеральними прибутковими податками – до 25% [294]. У періоді 2003-2012 рр. максимальна ставка індивідуального прибуткового податку на доходи у вигляді дивідендів становила 15%.

У 2013 р. сукупне податкове навантаження на 100 дол. корпоративних доходів, з яких у вигляді чистого доходу в якості дивідендів акціонерам розподілено за 20-ти відсотковою ставкою податку на дивіденди, становило 51,25 дол., тобто, ефективна податкова ставка, формування якої наведено у табл. 2.5, дорівнює 51,25% [294].

Таблиця 2.5

**Подвійне оподаткування виплати корпоративних дивідендів
у 2012-2013 рр.**

Показник	2012 р.	2013 р.
Корпоративний оподатковуваний дохід	100 дол.	100 дол.
Корпоративний прибутковий податок	35 дол.	35 дол.
Корпоративний дохід після оподаткування	65 дол.	65 дол.
Сума виплати дивідендів	65 дол.	65 дол.
Індивідуальний податок на дивіденди: Звичайна ставка (15% у 2012 р., 20% у 2013 р.)	9,75 дол.	13 дол.
Згорання деталізованого відрахування (1,2% у 2013 р.)	-	0,78 дол.
Податок на охорону здоров'я (3,8% у 2013 р.)	-	2,47 дол.
Сукупний індивідуальний прибутковий податок (15% у 2012 р., 25% у 2013 р.)	9,75 дол.	16,25 дол.
Загальний розмір прибуткового оподаткування	44,75 дол.	51,25 дол.

Примітка. Таблицю розроблено і розраховано особисто автором за даними [127, с. 17].

Корпоративний прибутковий податок у США має тривалу історію, яка розпочалася у 1909 р. з прийняттям Закону про податок на доходи корпорацій. Проведені нами аналіз і узагальнення низки джерел дають змогу виокремити найважливіші структурні зміни корпоративного прибуткового оподаткування у

США від прийняття Закону про податок на доходи корпорацій у 1909 р. до цього часу (див. додатки В та Д).

Однією з найважливіших структурних змін у прибутковому оподаткуванні іноземних доходів ТНК стало прийняття у 1962 р. законодавства про контрольовані іноземні компанії (*Revenue Act of 1962*), спрямованого на боротьбу з ухиленням транснаціональними корпораціями від сплати податків. У зв'язку з цим до Податкового кодексу США (*Internal Revenue Code*) був введений спеціальний новий розділ F (*Subpart F*).

Суть такого законодавства у тому, що доходи зарубіжної компанії, контрольованої резидентами США, зараховуються для цілей оподаткування до доходу цих резидентів (фізичних чи юридичних осіб). У результаті пряме використання офшорної компанії для акумулювання зарубіжного доходу не дає власникові офшорної компанії легальної можливості уникнути оподаткування цього доходу за місцем свого проживання.

Контрольована іноземна корпорація (*Controlled Foreign Corporation or Company, CFC*) була визначена як зарубіжна корпорація, понад 50% голосуючих акцій якої належить американським акціонерам безперервно впродовж 30 днів або більше у податковому році. Для цілей визначення контролю приймалися до уваги тільки ті випадки, коли американські акціонери володіють не менш 10% голосуючих акцій. Для розрахунку оподатковуваного доходу американських резидентів враховувався не весь дохід іноземної корпорації, а тільки деякі його види (*Subpart F income*), перш за все «пасивні» доходи, такі як дивіденди, роялті і т.п. Американським акціонерам було запропоновано звітувати й сплачувати американські податки стосовно відповідних доходів контрольованих ними іноземних корпорацій.

У подальшому законодавство про CFC було суттєво удосконалено шляхом прийняття низки законів (*Tax Reduction Act of 1975, Tax reform Act of 1986, American Job Creation Act of 2004*). На додаток було прийнято також законодавство про «компанії пасивних іноземних інвестицій» (*passive foreign investment company, PFIC*), яким передбачалося оподаткування у США нерозподіленого доходу зарубіжних компаній, які формально не відповідали вимогам контролю з боку резидентів США.

Законодавство США встановлює обкладання податком всесвітнього доходу американських корпорацій. Згідно з § 7701(b)(1) та § 7701(b)(2)(A) Кодексу Законів США корпорація вважається резидентом, якщо дотримується вимога «істинної

США від прийняття Закону про податок на доходи корпорацій у 1909 р. до цього часу (див. додатки В та Д).

Однією з найважливіших структурних змін у прибутковому оподаткуванні іноземних доходів ТНК стало прийняття у 1962 р. законодавства про контрольовані іноземні компанії (*Revenue Act of 1962*), спрямованого на боротьбу з ухиленням транснаціональними корпораціями від сплати податків. У зв'язку з цим до Податкового кодексу США (*Internal Revenue Code*) був введений спеціальний новий розділ F (*Subpart F*).

Суть такого законодавства у тому, що доходи зарубіжної компанії, контрольованої резидентами США, зараховуються для цілей оподаткування до доходу цих резидентів (фізичних чи юридичних осіб). У результаті пряме використання офшорної компанії для акумулювання зарубіжного доходу не дає власникові офшорної компанії легальної можливості уникнути оподаткування цього доходу за місцем свого проживання.

Контрольована іноземна корпорація (*Controlled Foreign Corporation or Company, CFC*) була визначена як зарубіжна корпорація, понад 50% голосуючих акцій якої належить американським акціонерам безперервно впродовж 30 днів або більше у податковому році. Для цілей визначення контролю приймалися до уваги тільки ті випадки, коли американські акціонери володіють не менш 10% голосуючих акцій. Для розрахунку оподатковуваного доходу американських резидентів враховувався не весь дохід іноземної корпорації, а тільки деякі його види (*Subpart F income*), перш за все «пасивні» доходи, такі як дивіденди, роялті і т.п. Американським акціонерам було запропоновано звітувати й сплачувати американські податки стосовно відповідних доходів контрольованих ними іноземних корпорацій.

У подальшому законодавство про CFC було суттєво удосконалено шляхом прийняття низки законів (*Tax Reduction Act of 1975, Tax reform Act of 1986, American Job Creation Act of 2004*). На додаток було прийнято також законодавство про «компанії пасивних іноземних інвестицій» (*passive foreign investment company, PFIC*), яким передбачалося оподаткування у США нерозподіленого доходу зарубіжних компаній, які формально не відповідали вимогам контролю з боку резидентів США.

Законодавство США встановлює обкладання податком всесвітнього доходу американських корпорацій. Згідно з § 7701(b)(1) та § 7701(b)(2)(A) Кодексу Законів США корпорація вважається резидентом, якщо дотримується вимога «істинної

присутності» (*substantial presence*) [128]. Однак відповідно до міжнародних угод США із запобігання подвійному оподаткуванню, якщо особа є резидентом в обох країнах, вона визнається резидентом однієї з країн згідно із зазначеними у договорі критеріями, якими є: місцезнаходження постійного житла; місцезнаходження центру життєвих інтересів (найбільш тісних особистих і економічних зв'язків); місце звичайного проживання; громадянство особи; домовленість компетентних органів певної країни та США.

За загальним правилом доходи американського акціонера іноземної компанії не підлягають оподаткуванню у США, поки вони не розподілені йому як дивіденди. Проте, у рамках законодавства про контрольовані іноземні корпорації та про компанії пасивних іноземних інвестицій, такі доходи за певних умов усе ж оподатковуються у США. До недавнього часу діяли також спеціальні правила щодо закордонних персональних холдингових компаній (*foreign personal holding company, FPHC*), але цей режим був скасований з 2006 р. Розглянемо детальніше окремо обидва згаданих спеціальних режими.

За чинним законодавством США контрольована іноземна корпорація (*CFC*) – це зарубіжна корпорація, в якій понад 50% акцій (по голосах або за вартістю) належить американським акціонерам у будь-який день податкового року. Американський акціонер – це американська особа (*US person*) (включаючи в це поняття громадян, резидентів, американські корпорації та ін.), у власності якої не менш 10% голосуючих акцій зарубіжної корпорації [129]. Поняття «зарубіжна корпорація» для цих цілей включає, зокрема, зарубіжні акціонерні товариства [130].

Наслідок визнання іноземної компанії контрольованою іноземною корпорацією полягає в тому, що її американські акціонери повинні включати до свого оподатковуваного доходу пропорційну частку деяких видів доходу компанії, відомих як «дохід відповідно до розділу F»:

1. Дохід компанії, яка базується за кордоном (*foreign base company income, FBCI*), який включає [134]:

- до 2006 р. дохід зарубіжної персональної холдингової компанії (*foreign personal holding company income, FPHCI*),
- дохід від продажів (*foreign base company sales income, FBCSI*),
- дохід від послуг (*foreign base company services income*),
- дохід, пов'язаний з нафтою (*foreign base company oil related income*).

2. Дохід від страхування.

присутності» (*substantial presence*) [128]. Однак відповідно до міжнародних угод США із запобігання подвійному оподаткуванню, якщо особа є резидентом в обох країнах, вона визнається резидентом однієї з країн згідно із зазначеними у договорі критеріями, якими є: місцезнаходження постійного житла; місцезнаходження центру життєвих інтересів (найбільш тісних особистих і економічних зв'язків); місце звичайного проживання; громадянство особи; домовленість компетентних органів певної країни та США.

За загальним правилом доходи американського акціонера іноземної компанії не підлягають оподаткуванню у США, поки вони не розподілені йому як дивіденди. Проте, у рамках законодавства про контрольовані іноземні корпорації та про компанії пасивних іноземних інвестицій, такі доходи за певних умов усе ж оподатковуються у США. До недавнього часу діяли також спеціальні правила щодо закордонних персональних холдингових компаній (*foreign personal holding company, FPHC*), але цей режим був скасований з 2006 р. Розглянемо детальніше окремо обидва згаданих спеціальних режими.

За чинним законодавством США контрольована іноземна корпорація (*CFC*) – це зарубіжна корпорація, в якій понад 50% акцій (по голосах або за вартістю) належить американським акціонерам у будь-який день податкового року. Американський акціонер – це американська особа (*US person*) (включаючи в це поняття громадян, резидентів, американські корпорації та ін.), у власності якої не менш 10% голосуючих акцій зарубіжної корпорації [129]. Поняття «зарубіжна корпорація» для цих цілей включає, зокрема, зарубіжні акціонерні товариства [130].

Наслідок визнання іноземної компанії контрольованою іноземною корпорацією полягає в тому, що її американські акціонери повинні включати до свого оподатковуваного доходу пропорційну частку деяких видів доходу компанії, відомих як «дохід відповідно до розділу F»:

1. Дохід компанії, яка базується за кордоном (*foreign base company income, FBCI*), який включає [134]:

- до 2006 р. дохід зарубіжної персональної холдингової компанії (*foreign personal holding company income, FPHCI*),
- дохід від продажів (*foreign base company sales income, FBCSI*),
- дохід від послуг (*foreign base company services income*),
- дохід, пов'язаний з нафтою (*foreign base company oil related income*).

2. Дохід від страхування.

3. Деякі інші суми (наприклад, пов'язані з незаконними хабарами (*kickbacks*), міжнародними бойкотами та ін.) (рис. 2.6).

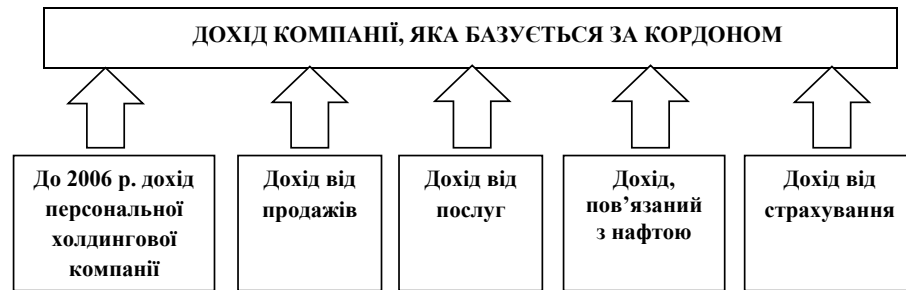


Рис. 2.6. Правила формування доходу американських акціонерів згідно з Розділом F Податкового кодексу США

Примітка. Побудовано особисто автором за [134].

Дохід іноземної компанії, що базується за кордоном, від продажу (FBCSI) включає дохід від угод купівлі-продажу рухомого майна з пов'язаними особами, якщо це майно здійснено за межами країни реєстрації контрольованої іноземної корпорації і продано для використання за межами такої країни.

Спеціальні правила застосовуються до філій компаній у країнах, відмінних від країни реєстрації. «Пов'язані» особи визначаються за критерієм загального контролю, тобто прямого або непрямого володіння понад 50% акцій, часток і т.п. [135]. Таким чином, хоча законодавець формально і не здійснює ніякої дискримінації безподаткових (офшорних) компаній, фактично йдеться про те, що до оподаткованого доходу США включається дохід таких компаній від типових для них активних торговельних операцій з пов'язаними особами. Однак активний дохід від угод з третіми особами не включається до оподаткованого доходу у США.

Дохід іноземної компанії, що базується за кордоном, від послуг включає різного роду комісії, гонорари і т.п. від технічних, управлінських, інжинірингових і подібних послуг, наданих, по-перше, для або від імені пов'язаної особи і, по-друге, поза країною реєстрації контрольованої іноземної корпорації. Тобто, йдеться про типове використання офшорних компаній для спрямування до них доходів від надання послуг. Інші форми доходу, що включається до цього розділу, ми тут не розглядаємо.

3. Деякі інші суми (наприклад, пов'язані з незаконними хабарами (*kickbacks*), міжнародними бойкотами та ін.) (рис. 2.6).

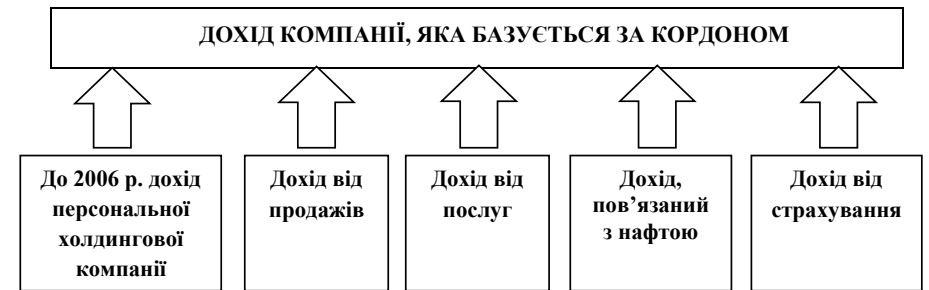


Рис. 2.6. Правила формування доходу американських акціонерів згідно з Розділом F Податкового кодексу США

Примітка. Побудовано особисто автором за [134].

Дохід іноземної компанії, що базується за кордоном, від продажу (FBCSI) включає дохід від угод купівлі-продажу рухомого майна з пов'язаними особами, якщо це майно здійснено за межами країни реєстрації контрольованої іноземної корпорації і продано для використання за межами такої країни.

Спеціальні правила застосовуються до філій компаній у країнах, відмінних від країни реєстрації. «Пов'язані» особи визначаються за критерієм загального контролю, тобто прямого або непрямого володіння понад 50% акцій, часток і т.п. [135]. Таким чином, хоча законодавець формально і не здійснює ніякої дискримінації безподаткових (офшорних) компаній, фактично йдеться про те, що до оподаткованого доходу США включається дохід таких компаній від типових для них активних торговельних операцій з пов'язаними особами. Однак активний дохід від угод з третіми особами не включається до оподаткованого доходу у США.

Дохід іноземної компанії, що базується за кордоном, від послуг включає різного роду комісії, гонорари і т.п. від технічних, управлінських, інжинірингових і подібних послуг, наданих, по-перше, для або від імені пов'язаної особи і, по-друге, поза країною реєстрації контрольованої іноземної корпорації. Тобто, йдеться про типове використання офшорних компаній для спрямування до них доходів від надання послуг. Інші форми доходу, що включається до цього розділу, ми тут не розглядаємо.

Діють деякі спеціальні правила щодо обчислення доходу у відповідності до Розділу F [136]:

1. Включення до оподаткованого доходу у США не проводиться, якщо дохід типу FBCI досить малий, а саме, є меншим, ніж менша з двох величин: або 5% валового доходу компанії, або 1 млн. доларів.

2. Якщо дохід типу FBCI досить великий, а саме, понад 70% валового доходу компанії, то весь її дохід вважається доходом, що відповідає Розділу F (тобто підлягає включенню до оподаткованого доходу у США).

3. Американський акціонер може за своїм бажанням виключити з доходу, який відповідає Розділу F (тобто оподаткованого у США), ті складові доходу контрольованої іноземної корпорації, які були обкладені податком за кордоном за ефективною ставкою, що становить не менш 90% від максимальної ставки корпоративного податку у США. На даний час максимальна ставка дорівнює 35%, тобто ефективна ставка зарубіжного податку повинна бути не менш 31,5%.

Не враховуються у складі оподаткованого доходу ті суми, які раніше вже були обкладені податком, такі як дивіденди, фактично розподілені контрольованою іноземною корпорацією своєму американському акціонеру, а також дивіденди, що розподіляються однієї контрольованою іноземною корпорацією іншій контрольованій іноземній корпорації, якщо вони виплачені з доходу, вже включеного в податкову базу резидента в складі доходів компанії, що сплачує дивіденди.

Отже, законодавство США про контрольовані іноземні компанії охоплює найтипівіші форми використання офшорних компаній (одержання пасивного доходу, активні торгові операції з «пов'язаними» особами, отримання доходу від надання послуг «пов'язаним» особам або від їхнього імені). Однак активний комерційний дохід зарубіжних компаній від операцій з непов'язаними особами не обкладається податком у США (якщо тільки він не отриманий з джерел у США). Слід зауважити, що розглянуті вище правила податкового законодавства США є технічно складними, завдяки чому вдається перекрити практично всі шляхи його обходу.

Американські ТНК, як було зазначено вище, зазвичай сплачують податок на доходи своїх закордонних дочірніх фірм тільки у разі репатріації доходів, користуючись відстрочкою платежу. Відстрочка, кредитні обмеження, і крос-кредитування стимулюють фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів та інших країн з високими податками до країн з низькими податками.

Діють деякі спеціальні правила щодо обчислення доходу у відповідності до Розділу F [136]:

1. Включення до оподаткованого доходу у США не проводиться, якщо дохід типу FBCI досить малий, а саме, є меншим, ніж менша з двох величин: або 5% валового доходу компанії, або 1 млн. доларів.

2. Якщо дохід типу FBCI досить великий, а саме, понад 70% валового доходу компанії, то весь її дохід вважається доходом, що відповідає Розділу F (тобто підлягає включенню до оподаткованого доходу у США).

3. Американський акціонер може за своїм бажанням виключити з доходу, який відповідає Розділу F (тобто оподаткованого у США), ті складові доходу контрольованої іноземної корпорації, які були обкладені податком за кордоном за ефективною ставкою, що становить не менш 90% від максимальної ставки корпоративного податку у США. На даний час максимальна ставка дорівнює 35%, тобто ефективна ставка зарубіжного податку повинна бути не менш 31,5%.

Не враховуються у складі оподаткованого доходу ті суми, які раніше вже були обкладені податком, такі як дивіденди, фактично розподілені контрольованою іноземною корпорацією своєму американському акціонеру, а також дивіденди, що розподіляються однієї контрольованою іноземною корпорацією іншій контрольованій іноземній корпорації, якщо вони виплачені з доходу, вже включеного в податкову базу резидента в складі доходів компанії, що сплачує дивіденди.

Отже, законодавство США про контрольовані іноземні компанії охоплює найтипівіші форми використання офшорних компаній (одержання пасивного доходу, активні торгові операції з «пов'язаними» особами, отримання доходу від надання послуг «пов'язаним» особам або від їхнього імені). Однак активний комерційний дохід зарубіжних компаній від операцій з непов'язаними особами не обкладається податком у США (якщо тільки він не отриманий з джерел у США). Слід зауважити, що розглянуті вище правила податкового законодавства США є технічно складними, завдяки чому вдається перекрити практично всі шляхи його обходу.

Американські ТНК, як було зазначено вище, зазвичай сплачують податок на доходи своїх закордонних дочірніх фірм тільки у разі репатріації доходів, користуючись відстрочкою платежу. Відстрочка, кредитні обмеження, і крос-кредитування стимулюють фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів та інших країн з високими податками до країн з низькими податками.

Як уже зазначалося вище, у США ставки корпоративного податку практично не змінилися з 1986 р. Тим часом більшість інших промислово розвинутих країн знизили податкові ставки, внаслідок чого ставка у США на даний час істотно перевищує середню ставку податку країн – членів ОЕСР.

Незважаючи на відносно високі ставки, показник частки бюджетних надходжень від корпоративного податку, обчислений у відсотках від ВВП, у США є меншим, ніж в інших країнах ОЕСР. На початку 2000-х рр. частка доходу від корпоративного податку у ВВП зросла у більшості країн ОЕСР, оскільки заходи з розширення бази оподаткування компенсували ефект зниження податкових ставок. У Сполучених Штатах доходи від корпоративного податку різко скоротилися в період рецесії 2000-2002 рр., але пізніше із зростанням корпоративних прибутків рівень податкових надходжень відновився [200]. При цьому, частка корпоративних доходів у ВВП США залишається відносно низькою через вузьку, порівняно з іншими країнами, базу оподаткування по даному податку. Збільшення частки ділової активності компанії (партнерства і філії S-корпорацій) не обкладається корпоративним податком і підвищує стимули до отримання доходів за межами Сполучених Штатів з метою уникнення відносно високої ставки корпоративного податку.

Завдяки американському Закону про створення робочих місць від 2004 р. [102] існуючі субсидії експортерам по корпоративному податку були замінені на податкові пільги. Найбільш відома з них – вирахування внутрішнього виробництва, яке ефективно знижує ставки податку на 3 процентних пункти на доходи від внутрішньої виробничої діяльності американських фірм. Тимчасова (на один рік) ставка податку у розмірі 5,25% на дивіденди, репатрійовані з країн з низькими податками, виявилася істотним стимулом для репатріації коштів з таких країн [105; 124, с. 331-346].

На даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і повідомляти про прибуток, отриманий у країнах з низькими податками, в першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу. Цей та інші стимули також заохочують фірми до пошуку матеріальних активів, виробництва та робочих місць у таких країнах.

Відмінності в оподаткуванні між країнами створюють стимул для транснаціональних корпорацій змінювати свої трансфертні ціни. Наприклад, шляхом заниження продажів своїх філій та завищення ціни покупки у країнах з

Як уже зазначалося вище, у США ставки корпоративного податку практично не змінилися з 1986 р. Тим часом більшість інших промислово розвинутих країн знизили податкові ставки, внаслідок чого ставка у США на даний час істотно перевищує середню ставку податку країн – членів ОЕСР.

Незважаючи на відносно високі ставки, показник частки бюджетних надходжень від корпоративного податку, обчислений у відсотках від ВВП, у США є меншим, ніж в інших країнах ОЕСР. На початку 2000-х рр. частка доходу від корпоративного податку у ВВП зросла у більшості країн ОЕСР, оскільки заходи з розширення бази оподаткування компенсували ефект зниження податкових ставок. У Сполучених Штатах доходи від корпоративного податку різко скоротилися в період рецесії 2000-2002 рр., але пізніше із зростанням корпоративних прибутків рівень податкових надходжень відновився [200]. При цьому, частка корпоративних доходів у ВВП США залишається відносно низькою через вузьку, порівняно з іншими країнами, базу оподаткування по даному податку. Збільшення частки ділової активності компанії (партнерства і філії S-корпорацій) не обкладається корпоративним податком і підвищує стимули до отримання доходів за межами Сполучених Штатів з метою уникнення відносно високої ставки корпоративного податку.

Завдяки американському Закону про створення робочих місць від 2004 р. [102] існуючі субсидії експортерам по корпоративному податку були замінені на податкові пільги. Найбільш відома з них – вирахування внутрішнього виробництва, яке ефективно знижує ставки податку на 3 процентних пункти на доходи від внутрішньої виробничої діяльності американських фірм. Тимчасова (на один рік) ставка податку у розмірі 5,25% на дивіденди, репатрійовані з країн з низькими податками, виявилася істотним стимулом для репатріації коштів з таких країн [105; 124, с. 331-346].

На даний час американська система оподаткування міжнародного бізнесу заохочує американські багатонаціональні компанії заробляти і повідомляти про прибуток, отриманий у країнах з низькими податками, в першу чергу, надавши їм можливість відкласти оподаткування доходу, отриманого з іноземного джерела, до репатріації доходу. Цей та інші стимули також заохочують фірми до пошуку матеріальних активів, виробництва та робочих місць у таких країнах.

Відмінності в оподаткуванні між країнами створюють стимул для транснаціональних корпорацій змінювати свої трансфертні ціни. Наприклад, шляхом заниження продажів своїх філій та завищення ціни покупки у країнах з

низьким оподаткуванням, компанії можуть переводити прибуток до цих країн, тим самим зменшуючи свій податок.

З метою подолання наслідків цієї практики та для цілей податкової звітності уряди більшості країн вимагають від компаній використовувати ціноутворення згідно з правилом «втягнутої руки». Це правило передбачає порядок встановлення трансфертних цін на тому рівні, який відповідає угоді між незалежними особами. Тим не менше, залишається достатньо місця для маніпулювання трансфертними цінами. Наприклад, на відстані втягнутої руки ціни часто важко встановити для багатьох проміжних товарів і послуг, у тому числі нематеріальних активів (таких, як патенти, які є унікальними для фірми).

Інші положення податкового законодавства США також заохочують фірми переводити прибутки до країн з низьким оподаткуванням. Наприклад, крос-кредитування дозволяє компаніям використовувати надлишок податкових кредитів від операцій у країнах з високим рівнем оподаткування для компенсування податку на репатрійовані прибутки від доходу, отриманого у країнах з низьким оподаткуванням. Крім того, американський Закон про створення робочих місць встановив тимчасову перерву на оподаткування репатрійованих прибутків, одержаних в іноземних країнах з низьким оподаткуванням.

Багатонаціональні компанії можуть і в інший спосіб переводити доходи між своїми філіями в різних країнах. Наприклад, запозичуючи гроші у країнах з високими податками для фінансування операцій у цих країнах, вони можуть претендувати на більший відсоток вирахувань у цих країнах і повідомляти про більші прибутки у країнах з низьким оподаткуванням. Податкові стимули до переведення прибутків в юрисдикції з низькими податками також впливають на рішення про розміщення нематеріальних активів, виплату роялті та строки репатріації прибутку.

На багатонаціональні фірми США припадає непропорційно велика частка прибутку у країнах з низькими податками. У семи з десяти країн з найбільшою часткою прибутку, отриманого ТНК США у 2003 році, ефективна ставка податку не перевищувала 10%. Отже, фінансові рішення транснаціональних компаній є чутливими до відмінностей у ставках корпоративного податку в різних країнах [142, с. 673–693].

Незважаючи на те, що відмінності у корпоративному оподаткуванні впливають на прийняття фірмами інвестиційних рішень на користь низькоподаткових юрисдикцій, значна частка бізнесу американських ТНК

низьким оподаткуванням, компанії можуть переводити прибуток до цих країн, тим самим зменшуючи свій податок.

З метою подолання наслідків цієї практики та для цілей податкової звітності уряди більшості країн вимагають від компаній використовувати ціноутворення згідно з правилом «втягнутої руки». Це правило передбачає порядок встановлення трансфертних цін на тому рівні, який відповідає угоді між незалежними особами. Тим не менше, залишається достатньо місця для маніпулювання трансфертними цінами. Наприклад, на відстані втягнутої руки ціни часто важко встановити для багатьох проміжних товарів і послуг, у тому числі нематеріальних активів (таких, як патенти, які є унікальними для фірми).

Інші положення податкового законодавства США також заохочують фірми переводити прибутки до країн з низьким оподаткуванням. Наприклад, крос-кредитування дозволяє компаніям використовувати надлишок податкових кредитів від операцій у країнах з високим рівнем оподаткування для компенсування податку на репатрійовані прибутки від доходу, отриманого у країнах з низьким оподаткуванням. Крім того, американський Закон про створення робочих місць встановив тимчасову перерву на оподаткування репатрійованих прибутків, одержаних в іноземних країнах з низьким оподаткуванням.

Багатонаціональні компанії можуть і в інший спосіб переводити доходи між своїми філіями в різних країнах. Наприклад, запозичуючи гроші у країнах з високими податками для фінансування операцій у цих країнах, вони можуть претендувати на більший відсоток вирахувань у цих країнах і повідомляти про більші прибутки у країнах з низьким оподаткуванням. Податкові стимули до переведення прибутків в юрисдикції з низькими податками також впливають на рішення про розміщення нематеріальних активів, виплату роялті та строки репатріації прибутку.

На багатонаціональні фірми США припадає непропорційно велика частка прибутку у країнах з низькими податками. У семи з десяти країн з найбільшою часткою прибутку, отриманого ТНК США у 2003 році, ефективна ставка податку не перевищувала 10%. Отже, фінансові рішення транснаціональних компаній є чутливими до відмінностей у ставках корпоративного податку в різних країнах [142, с. 673–693].

Незважаючи на те, що відмінності у корпоративному оподаткуванні впливають на прийняття фірмами інвестиційних рішень на користь низькоподаткових юрисдикцій, значна частка бізнесу американських ТНК

залишається у країнах з високими податками, які мають тісні економічні зв'язки із США та ефективні ставки корпоративного податку, в середньому близькі до американської.

На даний час порядок оподаткування доходів багатонаціональних підприємств, чия материнська компанія зареєстрована у США, та підприємств із штаб-квартирою в інших країнах, відрізняється. Перші підлягають правилам сплати корпоративного податку у США, у тому числі обмеженням на іноземний податковий кредит і відстрочку. Це спонукало деякі американські транснаціональні корпорації до, так званої, інверсії – формального переведення материнських компаній в офшори, не змінюючи місце розташування реальної підприємницької діяльності.

Про масштаби процесу приховування доходів за допомогою офшорних механізмів, в якому беруть участь не тільки компанії США, а й інших розвинутих країн, та його негативний вплив на світову економіку говорять такі дані: у банках і фінансових інститутах офшорних країн розміщено грошових активів на суму не менш як 21 трлн. дол.США, а якщо при цьому взяти до уваги й вартість інших активів, то сума може зрости до 32 трлн. дол.США. Як приклад, якби приховані кошти все-таки оподатковувалися за середньою ставкою 30%, а інтерес до приховування від декларування доходів був би встановлений у розмірі хоча б 3%, то уряди світу щороку додатково одержували б до бюджету не менш як 280 млрд. дол.США. При цьому, розміри недоотриманих у світі податків сьогодні вдвічі перевищують загальні витрати урядів усіх країн ОЕСР на здійснення міжнародних програм економічної допомоги країнам, що розвиваються [84].

Формальне розташування материнської компанії може негативно вплинути на її бізнес в умовах зростаючої глобалізації економіки, де капітал переміщується вільно, а НДДКР, виробництво і продажі часто поширюються по всьому світу. Розташування інвестицій, робочі місця, НДДКР і податкові надходження більше не є справою тільки штаб-квартири багатонаціональної фірми.

Політика США щодо оподаткування бізнесу ТНК навряд чи спроможна прямо вплинути на підвищення міжнародної конкурентоспроможності США згідно з будь-яким зазначеним вище аспектом. Але податкова політика може підвищити конкурентоспроможність США в іншому сенсі: зробити Сполучені Штати привабливішими за інші країни в якості об'єкту для нових інвестицій, створення нових виробництв і нових робочих місць. Іншими словами, податкова система

залишається у країнах з високими податками, які мають тісні економічні зв'язки із США та ефективні ставки корпоративного податку, в середньому близькі до американської.

На даний час порядок оподаткування доходів багатонаціональних підприємств, чия материнська компанія зареєстрована у США, та підприємств із штаб-квартирою в інших країнах, відрізняється. Перші підлягають правилам сплати корпоративного податку у США, у тому числі обмеженням на іноземний податковий кредит і відстрочку. Це спонукало деякі американські транснаціональні корпорації до, так званої, інверсії – формального переведення материнських компаній в офшори, не змінюючи місце розташування реальної підприємницької діяльності.

Про масштаби процесу приховування доходів за допомогою офшорних механізмів, в якому беруть участь не тільки компанії США, а й інших розвинутих країн, та його негативний вплив на світову економіку говорять такі дані: у банках і фінансових інститутах офшорних країн розміщено грошових активів на суму не менш як 21 трлн. дол.США, а якщо при цьому взяти до уваги й вартість інших активів, то сума може зрости до 32 трлн. дол.США. Як приклад, якби приховані кошти все-таки оподатковувалися за середньою ставкою 30%, а інтерес до приховування від декларування доходів був би встановлений у розмірі хоча б 3%, то уряди світу щороку додатково одержували б до бюджету не менш як 280 млрд. дол.США. При цьому, розміри недоотриманих у світі податків сьогодні вдвічі перевищують загальні витрати урядів усіх країн ОЕСР на здійснення міжнародних програм економічної допомоги країнам, що розвиваються [84].

Формальне розташування материнської компанії може негативно вплинути на її бізнес в умовах зростаючої глобалізації економіки, де капітал переміщується вільно, а НДДКР, виробництво і продажі часто поширюються по всьому світу. Розташування інвестицій, робочі місця, НДДКР і податкові надходження більше не є справою тільки штаб-квартири багатонаціональної фірми.

Політика США щодо оподаткування бізнесу ТНК навряд чи спроможна прямо вплинути на підвищення міжнародної конкурентоспроможності США згідно з будь-яким зазначеним вище аспектом. Але податкова політика може підвищити конкурентоспроможність США в іншому сенсі: зробити Сполучені Штати привабливішими за інші країни в якості об'єкту для нових інвестицій, створення нових виробництв і нових робочих місць. Іншими словами, податкова система

може сприяти перетворенню країни на місце заробляння прибутків для багатонаціональних компаній, а також сприяти забезпеченню більш вигідного становища фірм зі штаб-квартирою в США порівняно з тими, хто має штаб-квартиру в інших країнах.

На перший погляд, американська система оподаткування міжнародного бізнесу могла б зробити більше для зміцнення американської економіки, в тому числі виробництва і зайнятості. Податкова політика може збільшити внутрішній капітал, віддаючи перевагу інвестиціям у США замість інвестицій за межами країни. Один з шляхів – вирахування витрат, пов'язаних з веденням американськими ТНК бізнесу за кордоном, замість того, щоб надавати фірмам податкові пільги для таких платежів. Проте, на наш погляд, така політика має два важливі недоліки. По-перше, вона робить ймовірним подвійне оподаткування доходів і в США, і в країні, що приймає інвестиції. По-друге, така політика може негативно вплинути на процеси іноземного інвестування у світовій економіці, оскільки невикористане оподаткування інвестицій за кордоном може призвести до скорочення обсягу іноземного інвестування у світових масштабах. Отже, політика оподаткування діяльності американських ТНК має сприяти підтримці їхньої конкурентоспроможності порівняно з конкурентами в інших країнах, де іноземні доходи оподатковуються за нижчими ставками або не оподатковуються взагалі. Водночас, необхідно враховувати, що звільнення іноземних доходів ТНК США від оподаткування працюватиме проти оптимального розташування світових інвестицій, оскільки може призвести до концентрації капіталу в країнах з низьким оподаткуванням.

Узагальнюючи проведений у цьому підрозділі аналіз, слід зазначити, що на даний час американська система міжнародного оподаткування має чотири істотних недоліки: вона є надзвичайно складною; через штучні податкові пільги вона заохочує фірми до здійснення реальної економічної діяльності у країнах з низьким оподаткуванням; вона погіршує конкурентні позиції фірм, материнська компанія яких розташована у США; вона забезпечує відносно малі надходження, хоча ставка податку у США вища, ніж у більшості інших промислово розвинутих країн. Отже, цілком очевидно, що на даному етапі існує нагальна потреба зміни засадничих принципів оподаткування іноземних доходів американських транснаціональних компаній.

може сприяти перетворенню країни на місце заробляння прибутків для багатонаціональних компаній, а також сприяти забезпеченню більш вигідного становища фірм зі штаб-квартирою в США порівняно з тими, хто має штаб-квартиру в інших країнах.

На перший погляд, американська система оподаткування міжнародного бізнесу могла б зробити більше для зміцнення американської економіки, в тому числі виробництва і зайнятості. Податкова політика може збільшити внутрішній капітал, віддаючи перевагу інвестиціям у США замість інвестицій за межами країни. Один з шляхів – вирахування витрат, пов'язаних з веденням американськими ТНК бізнесу за кордоном, замість того, щоб надавати фірмам податкові пільги для таких платежів. Проте, на наш погляд, така політика має два важливі недоліки. По-перше, вона робить ймовірним подвійне оподаткування доходів і в США, і в країні, що приймає інвестиції. По-друге, така політика може негативно вплинути на процеси іноземного інвестування у світовій економіці, оскільки невикористане оподаткування інвестицій за кордоном може призвести до скорочення обсягу іноземного інвестування у світових масштабах. Отже, політика оподаткування діяльності американських ТНК має сприяти підтримці їхньої конкурентоспроможності порівняно з конкурентами в інших країнах, де іноземні доходи оподатковуються за нижчими ставками або не оподатковуються взагалі. Водночас, необхідно враховувати, що звільнення іноземних доходів ТНК США від оподаткування працюватиме проти оптимального розташування світових інвестицій, оскільки може призвести до концентрації капіталу в країнах з низьким оподаткуванням.

Узагальнюючи проведений у цьому підрозділі аналіз, слід зазначити, що на даний час американська система міжнародного оподаткування має чотири істотних недоліки: вона є надзвичайно складною; через штучні податкові пільги вона заохочує фірми до здійснення реальної економічної діяльності у країнах з низьким оподаткуванням; вона погіршує конкурентні позиції фірм, материнська компанія яких розташована у США; вона забезпечує відносно малі надходження, хоча ставка податку у США вища, ніж у більшості інших промислово розвинутих країн. Отже, цілком очевидно, що на даному етапі існує нагальна потреба зміни засадничих принципів оподаткування іноземних доходів американських транснаціональних компаній.

2.2. Наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК в ЄС

Розвиток національних економічних систем супроводжується загостренням проблеми фінансування постійно зростаючого дефіциту державних бюджетів. Сучасні процеси глобалізації та активізації інтеграційних процесів зумовлюють появу спільних підходів до розв'язання проблеми бюджетного дефіциту з урахуванням інтересів як держав і економічних угруповань, так і глобальних економічних акторів – ТНК.

Як показує проведений нами аналіз загальноєвропейських підходів до оподаткування доходів транснаціональних корпорацій, ключовими напрямками спільної наднаціональної політики у цій сфері є зближення національних систем оподаткування доходів ТНК, розробка нормативно-правової бази для подальшої уніфікації структурних елементів корпоративного прибуткового податку – податкових ставок і бази оподаткування.

До початку 90-х рр. у країнах ЄС застосовувалися не тільки різні ставки податків на доходи компанії, але і системи оподаткування. Так, у країнах Бенілюксу розподілений і нерозподілений прибуток корпорації спочатку обкладався за єдиною ставкою корпоративного податку, а потім з акціонерів ще стягувався податок на розподілений прибуток; у Греції, Італії та Німеччині об'єктом оподаткування був весь прибуток, але до розподіленого прибутку застосовувалися нижчі ставки, ніж до нерозподіленого; у Великій Британії, Данії, та Ірландії та ряді інших країн податкові зобов'язання акціонерів за індивідуальним прибутковим податком зменшувалися на суму податку з розподіленого прибутку.

З поглибленням інтеграційних процесів механізми оподаткування доходів ТНК стають невід'ємним елементом розвитку спільних підходів країн – членів інтеграційного угруповання до формування єдиного податкового простору. Іншими словами, єдиний податковий простір є середовищем регулювання процесів отримання і розподілу доходів ТНК. Отже, у рамках дослідження за цим підрозділом, є доречним спершу стисло охарактеризувати загальні основи регіональної податкової конвергенції та визначити її специфіку.

З теоретичного погляду «податкова конвергенція в інтеграційному угрупованні являє собою процес зближення податкових систем країн з різними політичними і соціально-культурними рівнями, викликаний суб'єктивними (бажання населення

2.2. Наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК в ЄС

Розвиток національних економічних систем супроводжується загостренням проблеми фінансування постійно зростаючого дефіциту державних бюджетів. Сучасні процеси глобалізації та активізації інтеграційних процесів зумовлюють появу спільних підходів до розв'язання проблеми бюджетного дефіциту з урахуванням інтересів як держав і економічних угруповань, так і глобальних економічних акторів – ТНК.

Як показує проведений нами аналіз загальноєвропейських підходів до оподаткування доходів транснаціональних корпорацій, ключовими напрямками спільної наднаціональної політики у цій сфері є зближення національних систем оподаткування доходів ТНК, розробка нормативно-правової бази для подальшої уніфікації структурних елементів корпоративного прибуткового податку – податкових ставок і бази оподаткування.

До початку 90-х рр. у країнах ЄС застосовувалися не тільки різні ставки податків на доходи компанії, але і системи оподаткування. Так, у країнах Бенілюксу розподілений і нерозподілений прибуток корпорації спочатку обкладався за єдиною ставкою корпоративного податку, а потім з акціонерів ще стягувався податок на розподілений прибуток; у Греції, Італії та Німеччині об'єктом оподаткування був весь прибуток, але до розподіленого прибутку застосовувалися нижчі ставки, ніж до нерозподіленого; у Великій Британії, Данії, та Ірландії та ряді інших країн податкові зобов'язання акціонерів за індивідуальним прибутковим податком зменшувалися на суму податку з розподіленого прибутку.

З поглибленням інтеграційних процесів механізми оподаткування доходів ТНК стають невід'ємним елементом розвитку спільних підходів країн – членів інтеграційного угруповання до формування єдиного податкового простору. Іншими словами, єдиний податковий простір є середовищем регулювання процесів отримання і розподілу доходів ТНК. Отже, у рамках дослідження за цим підрозділом, є доречним спершу стисло охарактеризувати загальні основи регіональної податкової конвергенції та визначити її специфіку.

З теоретичного погляду «податкова конвергенція в інтеграційному угрупованні являє собою процес зближення податкових систем країн з різними політичними і соціально-культурними рівнями, викликаний суб'єктивними (бажання населення

або законодавча ініціатива уряду) або об'єктивними (рівень розвитку країни, подібна політична культура громадян) причинами, який передбачає розробку і впровадження механізмів та інструментів фіскального регулювання на всіх наявних в інтеграційному угрупованні ієрархічних рівнях, що охоплює стандартизацію систем, коінтеграцію інститутів і гармонізацію політик соціально-економічного розвитку країн» [90, с. 5].

Перебіг податкової конвергенції в ЄС є складним багатостороннім процесом. На думку окремих дослідників, «становлення фіскальної конвергенції в Європейському Союзі пройшло тривалий шлях еволюції, обумовлений загальним процесом адаптації економіко-соціальних моделей країн-членів, який включав, з одного боку, процес стандартизації структури податкових систем, уніфікації адміністрування обов'язкових платежів, запровадження єдиних фіскальних нормативів для суб'єктів господарювання всіх держав – учасниць ЄС, лібералізації оподаткування бізнесу з метою демотивації фізичних та юридичних осіб від ухиляння (уникнення) від сплати податків поряд з посиленням контролю за встановленням трансфертних цін, строків та умов діяльності офшорних територій в межах Євросоюзу, своєчасним здійсненням відрахувань до бюджетів різних рівнів платежів у повному обсязі, а з другого – уніфікацію напрямів гармонізації та розробку ефективних механізмів й інструментів регіонального зближення через встановлення макроекономічних обов'язкових для виконання нормативів...» [90, с. 13].

Зауважимо, що в наведених висновках не є коректним застосування словосполучення «уніфікація напрямів гармонізації». Розуміння сутності цих термінів, на нашу думку, має ґрунтуватися на відповідних положеннях ключового правового акту ЄС – Договору про ЄС.

Гармонізація та уніфікація є методами нормативно-правового регулювання економічних процесів ЄС. Так, метод уніфікації правової системи ЄС передбачає видання співтовариством нормативного акту прямої дії, який заміняє акти внутрішньодержавного права, яке раніше регулювало певну сферу суспільних відносин. Іншими словами, метод уніфікації спрямований на створення єдиного правового режиму у відповідній галузі економіки, транспорту, культури тощо. Замість різних законів та підзаконних актів, що діяли в країнах-членах, починає діяти один закон – регламент. Згідно із ст. 189 Договору про ЄС він призначений для спільного застосування, є обов'язковим у всіх своїх частинах та підлягає прямому застосуванню в усіх державах-членах.

або законодавча ініціатива уряду) або об'єктивними (рівень розвитку країни, подібна політична культура громадян) причинами, який передбачає розробку і впровадження механізмів та інструментів фіскального регулювання на всіх наявних в інтеграційному угрупованні ієрархічних рівнях, що охоплює стандартизацію систем, коінтеграцію інститутів і гармонізацію політик соціально-економічного розвитку країн» [90, с. 5].

Перебіг податкової конвергенції в ЄС є складним багатостороннім процесом. На думку окремих дослідників, «становлення фіскальної конвергенції в Європейському Союзі пройшло тривалий шлях еволюції, обумовлений загальним процесом адаптації економіко-соціальних моделей країн-членів, який включав, з одного боку, процес стандартизації структури податкових систем, уніфікації адміністрування обов'язкових платежів, запровадження єдиних фіскальних нормативів для суб'єктів господарювання всіх держав – учасниць ЄС, лібералізації оподаткування бізнесу з метою демотивації фізичних та юридичних осіб від ухиляння (уникнення) від сплати податків поряд з посиленням контролю за встановленням трансфертних цін, строків та умов діяльності офшорних територій в межах Євросоюзу, своєчасним здійсненням відрахувань до бюджетів різних рівнів платежів у повному обсязі, а з другого – уніфікацію напрямів гармонізації та розробку ефективних механізмів й інструментів регіонального зближення через встановлення макроекономічних обов'язкових для виконання нормативів...» [90, с. 13].

Зауважимо, що в наведених висновках не є коректним застосування словосполучення «уніфікація напрямів гармонізації». Розуміння сутності цих термінів, на нашу думку, має ґрунтуватися на відповідних положеннях ключового правового акту ЄС – Договору про ЄС.

Гармонізація та уніфікація є методами нормативно-правового регулювання економічних процесів ЄС. Так, метод уніфікації правової системи ЄС передбачає видання співтовариством нормативного акту прямої дії, який заміняє акти внутрішньодержавного права, яке раніше регулювало певну сферу суспільних відносин. Іншими словами, метод уніфікації спрямований на створення єдиного правового режиму у відповідній галузі економіки, транспорту, культури тощо. Замість різних законів та підзаконних актів, що діяли в країнах-членах, починає діяти один закон – регламент. Згідно із ст. 189 Договору про ЄС він призначений для спільного застосування, є обов'язковим у всіх своїх частинах та підлягає прямому застосуванню в усіх державах-членах.

Метод гармонізації спрямований на встановлення єдиних правових норм, які регулюють певні економічні та інші відносини на всій території ЄС. На відміну від уніфікації, гармонізація є гнучкішим методом. Її сутність полягає у встановленні правил ЄС, спрямованих на зближення положень законодавчих актів держав-членів у певній сфері. Держави-члени приводять свою нормативну базу у відповідність з гармонізуючим документом, закріплюють у національних законах та інших правових актах правила, які він містить. Інструментом гармонізації в ЄС слугує директива. Прийняття директиви породжує для держав ЄС зобов'язання привести їхнє внутрішнє право у відповідність із директивою. Ці заходи держави повинні здійснити впродовж чітко визначеного часу: в директиві встановлюється термін, до моменту закінчення якого норми національного права держав-членів мають бути гармонізовані.

Таким чином, виходячи із тлумачення термінів уніфікації та гармонізації на основі ст. 189 Договору про ЄС, словосполучення «уніфікація напрямів гармонізації» вочевидь не є коректним, оскільки обидва терміни мають самостійне значення, хоча і належать до одного процесу – регулювання зближення (конвергенції) економічних систем та їх елементів у рамках інтеграційного угруповання.

У контексті даної монографії гармонізація та уніфікація, будучи методами нормативно-правового регулювання податкової конвергенції, водночас трактуються нами як ступені конвергенції, з яких вищим ступенем і остаточною стадією створення єдиного податкового простору є уніфікація.

Концепція податкової гармонізації з'явилася у процесі поглиблення європейської інтеграції. До створення Європейського економічного співтовариства ідея зближення податкового законодавства країн-учасниць не була актуальною. Мета розвитку європейського простору – забезпечення рівних можливостей у міжнародній торгівлі для всіх економічних суб'єктів – зумовила поступову ліквідацію митних бар'єрів та податків на торгівлю всередині об'єднання. Звідси, основним завданням податкової гармонізації є скасування бар'єрів на шляху вільного пересування товарів, послуг, праці та капіталу всередині ЄС та недопущення податкової дискримінації.

Основні принципи податкової гармонізації – це узгодженість правового регулювання, одночасність правового регулювання, пріоритет права ЄС над національним законодавством [30, с. 107].

Метод гармонізації спрямований на встановлення єдиних правових норм, які регулюють певні економічні та інші відносини на всій території ЄС. На відміну від уніфікації, гармонізація є гнучкішим методом. Її сутність полягає у встановленні правил ЄС, спрямованих на зближення положень законодавчих актів держав-членів у певній сфері. Держави-члени приводять свою нормативну базу у відповідність з гармонізуючим документом, закріплюють у національних законах та інших правових актах правила, які він містить. Інструментом гармонізації в ЄС слугує директива. Прийняття директиви породжує для держав ЄС зобов'язання привести їхнє внутрішнє право у відповідність із директивою. Ці заходи держави повинні здійснити впродовж чітко визначеного часу: в директиві встановлюється термін, до моменту закінчення якого норми національного права держав-членів мають бути гармонізовані.

Таким чином, виходячи із тлумачення термінів уніфікації та гармонізації на основі ст. 189 Договору про ЄС, словосполучення «уніфікація напрямів гармонізації» вочевидь не є коректним, оскільки обидва терміни мають самостійне значення, хоча і належать до одного процесу – регулювання зближення (конвергенції) економічних систем та їх елементів у рамках інтеграційного угруповання.

У контексті даної монографії гармонізація та уніфікація, будучи методами нормативно-правового регулювання податкової конвергенції, водночас трактуються нами як ступені конвергенції, з яких вищим ступенем і остаточною стадією створення єдиного податкового простору є уніфікація.

Концепція податкової гармонізації з'явилася у процесі поглиблення європейської інтеграції. До створення Європейського економічного співтовариства ідея зближення податкового законодавства країн-учасниць не була актуальною. Мета розвитку європейського простору – забезпечення рівних можливостей у міжнародній торгівлі для всіх економічних суб'єктів – зумовила поступову ліквідацію митних бар'єрів та податків на торгівлю всередині об'єднання. Звідси, основним завданням податкової гармонізації є скасування бар'єрів на шляху вільного пересування товарів, послуг, праці та капіталу всередині ЄС та недопущення податкової дискримінації.

Основні принципи податкової гармонізації – це узгодженість правового регулювання, одночасність правового регулювання, пріоритет права ЄС над національним законодавством [30, с. 107].

Податкова гармонізація супроводжується втратою податкового суверенітету країнами ЄС на користь інтеграційного об'єднання як єдиної наддержавної організації. У цьому процесі можна виокремити кілька взаємопов'язаних аспектів:

- обов'язкова передача податкового суверенітету. Спочатку цей процес був заснований на положеннях про об'єднання і гармонізацію податкових систем, викладених у Римській Угоді 1957 р. про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), із змінами, внесеними Маастрихтським договором 1992 р. і Амстердамською угодою 1997 р. про утворення ЄС;
- зростання впливу на національні законодавства постанов Європейського Суду Справедливості (ЄСС), які пропонують тлумачення загальних принципів Договору про утворення Європейського Співтовариства (наприклад, заборона дискримінації, свобода заснування комерційних підприємств, свобода працевлаштування на всій території ЄС);
- тиск з боку країн-учасниць у напрямку усунення міждержавної податкової конкуренції;
- активна роль Комісії ЄС у вирішенні питань застосування правил надання державної допомоги;
- претензії Комісії ЄС на право ведення переговорів про угоди з метою уникнення подвійного оподаткування.

Обов'язкова передача податкового суверенітету країнами ЄС реалізується через податкову гармонізацію, тобто шляхом узгодження принципів оподаткування та загальних напрямів податкових реформ, узгодження податкової політики та національного податкового права держав-учасниць. Однак незважаючи на процес гармонізації інститути ЄС функціонують за принципом визнання податкового суверенітету, тобто суверенного права збирання податків на власній території та формування власного бюджету.

З точки зору передачі суверенітету можна відзначити деякі моменти, які засвідчують прагнення урядів зберегти контроль над прямими податками. Так, наприклад, країни – учасниці ЄС віддали перевагу укладенню угоди на основі ст. 220 Договору про утворення ЄС (зараз значиться під номером 293), яка передбачає проведення обговорень між країнами ЄС з питань уникнення подвійного оподаткування. Отже, країни ЄС припустили, що наявність угоди завадить органам ЄС, Комісії ЄС і Європейському Суду отримати

Податкова гармонізація супроводжується втратою податкового суверенітету країнами ЄС на користь інтеграційного об'єднання як єдиної наддержавної організації. У цьому процесі можна виокремити кілька взаємопов'язаних аспектів:

- обов'язкова передача податкового суверенітету. Спочатку цей процес був заснований на положеннях про об'єднання і гармонізацію податкових систем, викладених у Римській Угоді 1957 р. про створення Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС), із змінами, внесеними Маастрихтським договором 1992 р. і Амстердамською угодою 1997 р. про утворення ЄС;
- зростання впливу на національні законодавства постанов Європейського Суду Справедливості (ЄСС), які пропонують тлумачення загальних принципів Договору про утворення Європейського Співтовариства (наприклад, заборона дискримінації, свобода заснування комерційних підприємств, свобода працевлаштування на всій території ЄС);
- тиск з боку країн-учасниць у напрямку усунення міждержавної податкової конкуренції;
- активна роль Комісії ЄС у вирішенні питань застосування правил надання державної допомоги;
- претензії Комісії ЄС на право ведення переговорів про угоди з метою уникнення подвійного оподаткування.

Обов'язкова передача податкового суверенітету країнами ЄС реалізується через податкову гармонізацію, тобто шляхом узгодження принципів оподаткування та загальних напрямів податкових реформ, узгодження податкової політики та національного податкового права держав-учасниць. Однак незважаючи на процес гармонізації інститути ЄС функціонують за принципом визнання податкового суверенітету, тобто суверенного права збирання податків на власній території та формування власного бюджету.

З точки зору передачі суверенітету можна відзначити деякі моменти, які засвідчують прагнення урядів зберегти контроль над прямими податками. Так, наприклад, країни – учасниці ЄС віддали перевагу укладенню угоди на основі ст. 220 Договору про утворення ЄС (зараз значиться під номером 293), яка передбачає проведення обговорень між країнами ЄС з питань уникнення подвійного оподаткування. Отже, країни ЄС припустили, що наявність угоди завадить органам ЄС, Комісії ЄС і Європейському Суду отримати

повноваження в питаннях трансфертного ціноутворення, що було б можливим у разі прийняття директиви.

Договором про ЄС передбачено тільки ті положення, які стосуються податків, необхідних з точки зору нормального функціонування єдиного ринку. Насамперед, це стосується основних принципів Договору про ЄС, які мають відношення до податкових питань:

- принцип субсидіарності (ст. 3В);
- заборона дискримінації за принципом громадянства (ст. 12);
- заборона на запровадження платежів, які замінюють мито (ст. 25);
- заборона на дискримінацію товарів та послуг шляхом додаткового оподаткування (ст. 90, 91, 92).

Формування цілей у сфері податкової політики ЄС теж, на нашу думку, чітко підпорядковане сприянню побудови єдиного економічного простору та податкового, як його сегменту:

- недопущення заміни скасованих митних бар'єрів іншими обмеженнями податкового характеру;
- просування у вирішенні проблеми уникнення подвійного оподаткування та ухилення від сплати податків;
- створення єдиних основ регулювання податків у державах – членах ЄС, а в перспективі – єдиної системи норм з регулювання загальноєвропейських податків, які є основними джерелами формування бюджету ЄС.

Гармонізація оподаткування в ЄС охоплює як непряме, так і пряме оподаткування. Основним напрямком гармонізації прямих податків є податок на прибуток корпорацій та прибуткові податки нерезидентів, які утримуються у джерела [30, с. 113].

Гармонізація прямих податків базується на відповідних статтях Договору про утворення ЄС. Зокрема, ст. 94 Договору передбачає зближення норм законодавства країн – учасниць ЄС, що безпосередньо впливає на функціонування спільного ринку.

Створення ЄЕС у 1957 р. мало за мету створення спільного ринку впродовж 12 років. У 1987 р. був введений термін «внутрішній ринок» (ст. 8а Договору про утворення ЄС), який означав те саме, що й «загальний ринок», але дозволяв приховати той факт, що загальний ринок до того часу не було створено. Внутрішній ринок – це нічим не обмежені торговельні відносини всередині ЄС, що сприяє об'єднанню національних ринків в єдину систему з

повноваження в питаннях трансфертного ціноутворення, що було б можливим у разі прийняття директиви.

Договором про ЄС передбачено тільки ті положення, які стосуються податків, необхідних з точки зору нормального функціонування єдиного ринку. Насамперед, це стосується основних принципів Договору про ЄС, які мають відношення до податкових питань:

- принцип субсидіарності (ст. 3В);
- заборона дискримінації за принципом громадянства (ст. 12);
- заборона на запровадження платежів, які замінюють мито (ст. 25);
- заборона на дискримінацію товарів та послуг шляхом додаткового оподаткування (ст. 90, 91, 92).

Формування цілей у сфері податкової політики ЄС теж, на нашу думку, чітко підпорядковане сприянню побудови єдиного економічного простору та податкового, як його сегменту:

- недопущення заміни скасованих митних бар'єрів іншими обмеженнями податкового характеру;
- просування у вирішенні проблеми уникнення подвійного оподаткування та ухилення від сплати податків;
- створення єдиних основ регулювання податків у державах – членах ЄС, а в перспективі – єдиної системи норм з регулювання загальноєвропейських податків, які є основними джерелами формування бюджету ЄС.

Гармонізація оподаткування в ЄС охоплює як непряме, так і пряме оподаткування. Основним напрямком гармонізації прямих податків є податок на прибуток корпорацій та прибуткові податки нерезидентів, які утримуються у джерела [30, с. 113].

Гармонізація прямих податків базується на відповідних статтях Договору про утворення ЄС. Зокрема, ст. 94 Договору передбачає зближення норм законодавства країн – учасниць ЄС, що безпосередньо впливає на функціонування спільного ринку.

Створення ЄЕС у 1957 р. мало за мету створення спільного ринку впродовж 12 років. У 1987 р. був введений термін «внутрішній ринок» (ст. 8а Договору про утворення ЄС), який означав те саме, що й «загальний ринок», але дозволяв приховати той факт, що загальний ринок до того часу не було створено. Внутрішній ринок – це нічим не обмежені торговельні відносини всередині ЄС, що сприяє об'єднанню національних ринків в єдину систему з

умовами, максимально наближеними до умов функціонування звичайного внутрішнього ринку.

Починаючи з 1984 р. була розроблена низка заходів, необхідних для функціонування внутрішнього ринку. Однак країни – учасниці ЄС не були схильні передавати свої права у сфері прямих податків. Вимога про одностороннє прийняття рішень Ради ЄС у галузі податкового законодавства (параграф 2 ст. 95 Договору про утворення ЄС) дозволила країнам, які не бажали передавати свої права, запобігти гармонізації системи прямих податків.

Незважаючи на те, що ст. 96 Договору про утворення ЄС передбачає можливість відходу від принципу односторонності в разі серйозних порушень на внутрішньому ринку, коли необхідна директива може бути прийнята більшістю голосів, відступів від принципу односторонності ще не було.

Прямі податки за принципом субсидіарності залишені в компетенції національних податкових законодавств і гармонізація стосується тільки забезпечення свобод ЄС та недискримінації.

Європейська Комісія понад 20 років тому вносила пропозиції щодо прийняття директив про застосування корпоративних податків на доходи, проте прийняті вони були тільки у 1990 р. – це Директива про материнські і дочірні компанії і Директива про злиття компаній. Третя запропонована директива – про уникнення подвійного оподаткування при розгляді спорів, пов'язаних з трансфертним ціноутворенням, була прийнята у формі Угоди про арбітраж між країнами – учасницями ЄС.

У 1970-ті рр. Європейська комісія (ЄК) вперше здійснила спробу гармонізації податків на прибуток корпорацій і на дивіденди, однак, пропозиція ЄК не була підтримана Радою ЄС. Тільки у 1990 р. у рамках податкового пакету було досягнуто згоди у сфері координації прямих податків. У липні 1990 р. Рада ЄС затвердила дві директиви та Арбітражну конвенцію. А в 1997 р. в рамках податкового пакету були прийняті рішення стосовно «шкідливої податкової конкуренції» та подальшої уніфікації податків для потреб спільного ринку.

Прийнята у 1990 р. Директива 90/435/ЄЕС регламентує спільну податкову систему для материнських та дочірніх компаній [168, с. 6-9]. Згідно з Директивою ліквідовано подвійне економічне оподаткування доходів, отриманих дочірніми компаніями в одній країні ЄС та переведених у вигляді дивідендів материнській компанії в іншій країні ЄС. Директива передбачає застосування методу заліку або

умовами, максимально наближеними до умов функціонування звичайного внутрішнього ринку.

Починаючи з 1984 р. була розроблена низка заходів, необхідних для функціонування внутрішнього ринку. Однак країни – учасниці ЄС не були схильні передавати свої права у сфері прямих податків. Вимога про одностороннє прийняття рішень Ради ЄС у галузі податкового законодавства (параграф 2 ст. 95 Договору про утворення ЄС) дозволила країнам, які не бажали передавати свої права, запобігти гармонізації системи прямих податків.

Незважаючи на те, що ст. 96 Договору про утворення ЄС передбачає можливість відходу від принципу односторонності в разі серйозних порушень на внутрішньому ринку, коли необхідна директива може бути прийнята більшістю голосів, відступів від принципу односторонності ще не було.

Прямі податки за принципом субсидіарності залишені в компетенції національних податкових законодавств і гармонізація стосується тільки забезпечення свобод ЄС та недискримінації.

Європейська Комісія понад 20 років тому вносила пропозиції щодо прийняття директив про застосування корпоративних податків на доходи, проте прийняті вони були тільки у 1990 р. – це Директива про материнські і дочірні компанії і Директива про злиття компаній. Третя запропонована директива – про уникнення подвійного оподаткування при розгляді спорів, пов'язаних з трансфертним ціноутворенням, була прийнята у формі Угоди про арбітраж між країнами – учасницями ЄС.

У 1970-ті рр. Європейська комісія (ЄК) вперше здійснила спробу гармонізації податків на прибуток корпорацій і на дивіденди, однак, пропозиція ЄК не була підтримана Радою ЄС. Тільки у 1990 р. у рамках податкового пакету було досягнуто згоди у сфері координації прямих податків. У липні 1990 р. Рада ЄС затвердила дві директиви та Арбітражну конвенцію. А в 1997 р. в рамках податкового пакету були прийняті рішення стосовно «шкідливої податкової конкуренції» та подальшої уніфікації податків для потреб спільного ринку.

Прийнята у 1990 р. Директива 90/435/ЄЕС регламентує спільну податкову систему для материнських та дочірніх компаній [168, с. 6-9]. Згідно з Директивою ліквідовано подвійне економічне оподаткування доходів, отриманих дочірніми компаніями в одній країні ЄС та переведених у вигляді дивідендів материнській компанії в іншій країні ЄС. Директива передбачає застосування методу заліку або

звільнення відносно розподіленого прибутку дочірніх компаній за умови участі 25% від кількості часток капіталу або прав голосу.

Директива 90/435/ЄЕС була замінена на Директиву 2003/123/ЄС, яка поширила дію попередньої також на європейські компанії, постійні представництва нерезидентів в інших країнах ЄС, а також встановила поступове зниження необхідного рівня участі до 15% у 2007 р. та до 10% у 2009 році.

Друга, прийнята у 1990 р., Директива 90/434/ЄЕС мала на меті забезпечення рівних та недискримінаційних умов для внутрішньоєвропейських реорганізацій – об'єднання, розподілу, злиття, поглинання, обміну акціями (частками капіталу). Ключовим положенням Директиви є перенесення строку оподаткування зарубіжних реорганізацій та приросту капіталу з моменту проведення реорганізації на момент фактичної реалізації приросту капіталу. У лютому 2005 р. сфера дії Директиви 90/434/ЄЕС була поширена також на європейські компанії, перетворення філій на окремі дочірні компанії (Директива 2005/19/ЄС).

Третім документом з гармонізації прямого оподаткування корпорацій є Конвенція Ради ЄС 90/436/ЄЕС про ліквідацію подвійного оподаткування асоційованих підприємств [167, с. 10-24]. Конвенція 90/436/ЄЕС має також назву Арбітражної конвенції та регулює питання узгодження оподаткування прибутку у випадку застосування трансфертного ціноутворення. Інший документ – Конвенція 2005/C160/01 застосовується до нових країн – учасниць Арбітражної конвенції [244].

У рамках боротьби з несумлінною податковою конкуренцією міністри фінансів ЄС у 1997 р. схвалили Кодекс підприємницького оподаткування [166], який передбачав боротьбу з ерозією податкової бази корпоративних податків та офшорами всередині ЄС, застосуванням понижених ставок податку для нерезидентів тощо.

У 2001 р. Європейська Комісія зробила висновок про неефективність існуючої на той час системи корпоративного оподаткування [165]. Це становище частково пояснювалося принципом окремого обліку доходів, згідно з яким багатонаціональні фірми звітували окремо по кожній країні своїх операцій. Дійсно, визначення точного джерела прибутку часто є складним і довільним. Воно залишає для ТНК можливості переведення прибутку до низькоподаткових юрисдикцій та зумовлює суперечки між урядами та підприємствами щодо припустимих трансфертних цін.

Гармонізація утримуваного у джерела податку на доходи корпорацій, які здійснюють діяльність у кількох країнах – учасниках ЄС, набула подальшого

звільнення відносно розподіленого прибутку дочірніх компаній за умови участі 25% від кількості часток капіталу або прав голосу.

Директива 90/435/ЄЕС була замінена на Директиву 2003/123/ЄС, яка поширила дію попередньої також на європейські компанії, постійні представництва нерезидентів в інших країнах ЄС, а також встановила поступове зниження необхідного рівня участі до 15% у 2007 р. та до 10% у 2009 році.

Друга, прийнята у 1990 р., Директива 90/434/ЄЕС мала на меті забезпечення рівних та недискримінаційних умов для внутрішньоєвропейських реорганізацій – об'єднання, розподілу, злиття, поглинання, обміну акціями (частками капіталу). Ключовим положенням Директиви є перенесення строку оподаткування зарубіжних реорганізацій та приросту капіталу з моменту проведення реорганізації на момент фактичної реалізації приросту капіталу. У лютому 2005 р. сфера дії Директиви 90/434/ЄЕС була поширена також на європейські компанії, перетворення філій на окремі дочірні компанії (Директива 2005/19/ЄС).

Третім документом з гармонізації прямого оподаткування корпорацій є Конвенція Ради ЄС 90/436/ЄЕС про ліквідацію подвійного оподаткування асоційованих підприємств [167, с. 10-24]. Конвенція 90/436/ЄЕС має також назву Арбітражної конвенції та регулює питання узгодження оподаткування прибутку у випадку застосування трансфертного ціноутворення. Інший документ – Конвенція 2005/C160/01 застосовується до нових країн – учасниць Арбітражної конвенції [244].

У рамках боротьби з несумлінною податковою конкуренцією міністри фінансів ЄС у 1997 р. схвалили Кодекс підприємницького оподаткування [166], який передбачав боротьбу з ерозією податкової бази корпоративних податків та офшорами всередині ЄС, застосуванням понижених ставок податку для нерезидентів тощо.

У 2001 р. Європейська Комісія зробила висновок про неефективність існуючої на той час системи корпоративного оподаткування [165]. Це становище частково пояснювалося принципом окремого обліку доходів, згідно з яким багатонаціональні фірми звітували окремо по кожній країні своїх операцій. Дійсно, визначення точного джерела прибутку часто є складним і довільним. Воно залишає для ТНК можливості переведення прибутку до низькоподаткових юрисдикцій та зумовлює суперечки між урядами та підприємствами щодо припустимих трансфертних цін.

Гармонізація утримуваного у джерела податку на доходи корпорацій, які здійснюють діяльність у кількох країнах – учасниках ЄС, набула подальшого

розвитку з прийняттям Радою Європи у червні 2003 р. Директиви 2003/49/ЄС про спільну систему податків відносно процентів та гонорарів [163]. Згідно з Директивою податок у джерела не утримується з виплат гонорарів та процентних платежів, якщо дохід сплачується асоційованому підприємству (постійному представництву) іншої країни – учасниці ЄС.

У рамках гармонізації податків та забезпечення обміну інформацією про доходи у 2003 р. Рада Європи ухвалила Директиву 2003/48/ЄС про оподаткування процентних платежів на нагромадження [164]. Мета Директиви – забезпечення отримання країнами резиденції інформації про процентні доходи та нагромадження в інших країнах ЄС та третіх країнах.

З метою підвищення ефективності системи оподаткування доходів корпорацій ЄК у 2004 р. запропонувала альтернативний метод обчислення оподатковуваного доходу, який базується на консолідації та формульному розподілі [165]. Згідно з цією системою кожна ТНК обчислює свій загальноєвропейський консолідований прибуток. Це правило застосовується до країн-учасниць з використанням формули розподілу, яка містить такі складові, як робоча сила, платежі, активи та/або продажі. Після цього оподаткування прибутків здійснюється у кожній країні ЄС за національною податковою ставкою.

Для визначення консолідованої бази оподаткування ЄК запропонувала назву – спільна консолідована база корпоративного податку (*common consolidated corporate tax base, CCCTB*) та єдину формулу.

Отже, пропозиції стосовно податкової гармонізації в ЄС не є новими. Гармонізація непрямих податків генерується статтями Маастрихтської угоди, тоді як рушієм гармонізації корпоративного оподаткування є Угода про створення спільного ринку. Це означає, що принцип однакості у комбінації з розбіжністю індивідуальних інтересів країн-учасниць ускладнює процес гармонізації. Як наслідок, зусилля щодо гармонізації корпоративного оподаткування не були успішними, незважаючи на численні зроблені пропозиції у цьому напрямку. Важливим побічним ефектом тривалих дебатів стало створення аналітичних центрів – «Стокгольмська група» та «Центр європейських політичних досліджень» (*Centre for European Policy Studies, CEPS*).

У подальшому центр уваги дискусій з питань узгодження корпоративних податків змістився на усунення перешкод для транскордонних інвестицій і труднощі боротьби з численними розбіжностями у податкових законах. Незважаючи на досягнутий прогрес, наприклад, скасування податків на потоки

розвитку з прийняттям Радою Європи у червні 2003 р. Директиви 2003/49/ЄС про спільну систему податків відносно процентів та гонорарів [163]. Згідно з Директивою податок у джерела не утримується з виплат гонорарів та процентних платежів, якщо дохід сплачується асоційованому підприємству (постійному представництву) іншої країни – учасниці ЄС.

У рамках гармонізації податків та забезпечення обміну інформацією про доходи у 2003 р. Рада Європи ухвалила Директиву 2003/48/ЄС про оподаткування процентних платежів на нагромадження [164]. Мета Директиви – забезпечення отримання країнами резиденції інформації про процентні доходи та нагромадження в інших країнах ЄС та третіх країнах.

З метою підвищення ефективності системи оподаткування доходів корпорацій ЄК у 2004 р. запропонувала альтернативний метод обчислення оподатковуваного доходу, який базується на консолідації та формульному розподілі [165]. Згідно з цією системою кожна ТНК обчислює свій загальноєвропейський консолідований прибуток. Це правило застосовується до країн-учасниць з використанням формули розподілу, яка містить такі складові, як робоча сила, платежі, активи та/або продажі. Після цього оподаткування прибутків здійснюється у кожній країні ЄС за національною податковою ставкою.

Для визначення консолідованої бази оподаткування ЄК запропонувала назву – спільна консолідована база корпоративного податку (*common consolidated corporate tax base, CCCTB*) та єдину формулу.

Отже, пропозиції стосовно податкової гармонізації в ЄС не є новими. Гармонізація непрямих податків генерується статтями Маастрихтської угоди, тоді як рушієм гармонізації корпоративного оподаткування є Угода про створення спільного ринку. Це означає, що принцип однакості у комбінації з розбіжністю індивідуальних інтересів країн-учасниць ускладнює процес гармонізації. Як наслідок, зусилля щодо гармонізації корпоративного оподаткування не були успішними, незважаючи на численні зроблені пропозиції у цьому напрямку. Важливим побічним ефектом тривалих дебатів стало створення аналітичних центрів – «Стокгольмська група» та «Центр європейських політичних досліджень» (*Centre for European Policy Studies, CEPS*).

У подальшому центр уваги дискусій з питань узгодження корпоративних податків змістився на усунення перешкод для транскордонних інвестицій і труднощі боротьби з численними розбіжностями у податкових законах. Незважаючи на досягнутий прогрес, наприклад, скасування податків на потоки

дивідендів між материнськими та дочірніми компаніями, процес узгодження був повільним.

У 2004 р. держави-учасниці розглянули чотири методи гармонізації корпоративного податку:

- I. Ставка корпоративного податку ЄС (з повною гармонізацією ставок і бази).
- II. Обов'язковий гармонізований метод обчислення бази оподаткування.
- III. Цей самий гармонізований метод обчислення бази оподаткування, але необов'язковий.
- IV. Оподаткування за системою країни базування (оподаткування дочірніх компаній відповідно до податкового законодавства країни базування материнської компанії).

Більшість країн ЄС погодилися з тим, що перехід до гармонізованої бази оподаткування є найбільш бажаним кроком уперед, який водночас був би позитивним підсумком усіх дискусій щодо гармонізації КП в ЄС.

Робоча група, створена для розробки детального плану впровадження СССТВ під егідою ЄК, віддала перевагу необов'язковій гармонізації бази оподаткування з формульним розподілом доходів. На той час не існувало планів щодо гармонізації ставок, на чому наполягала ЄК [199]. Початковим планом було надати законодавчу пропозицію до кінця 2008 р., але це було відкладено. Після досить тривалого часу дискусій та підготовчої роботи 16 березня 2011 р. було оприлюднено проект Директиви, спрямованої на перехід до СССТВ, який розглядається нами далі у п. 3.2.

Таким чином, на даному етапі зусилля ЄК спрямовані на зближення ефективних ставок корпоративного податку та уніфікацію бази оподаткування доходів корпорацій як складових необхідних структурних перетворень на шляху побудови єдиного податкового простору ЄС.

2.3. Фіскальні реформи у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС щодо оподаткування доходів ТНК: уроки для України

Офіційно проголошена стратегія євроінтеграції України є підставою для вивчення досвіду постсоціалістичних країн у питаннях адаптації національного законодавства до умов ЄС у сфері корпоративного оподаткування впродовж усього шляху їхньої підготовки до вступу у ЄС.

дивідендів між материнськими та дочірніми компаніями, процес узгодження був повільним.

У 2004 р. держави-учасниці розглянули чотири методи гармонізації корпоративного податку:

- I. Ставка корпоративного податку ЄС (з повною гармонізацією ставок і бази).
- II. Обов'язковий гармонізований метод обчислення бази оподаткування.
- III. Цей самий гармонізований метод обчислення бази оподаткування, але необов'язковий.
- IV. Оподаткування за системою країни базування (оподаткування дочірніх компаній відповідно до податкового законодавства країни базування материнської компанії).

Більшість країн ЄС погодилися з тим, що перехід до гармонізованої бази оподаткування є найбільш бажаним кроком уперед, який водночас був би позитивним підсумком усіх дискусій щодо гармонізації КП в ЄС.

Робоча група, створена для розробки детального плану впровадження СССТВ під егідою ЄК, віддала перевагу необов'язковій гармонізації бази оподаткування з формульним розподілом доходів. На той час не існувало планів щодо гармонізації ставок, на чому наполягала ЄК [199]. Початковим планом було надати законодавчу пропозицію до кінця 2008 р., але це було відкладено. Після досить тривалого часу дискусій та підготовчої роботи 16 березня 2011 р. було оприлюднено проект Директиви, спрямованої на перехід до СССТВ, який розглядається нами далі у п. 3.2.

Таким чином, на даному етапі зусилля ЄК спрямовані на зближення ефективних ставок корпоративного податку та уніфікацію бази оподаткування доходів корпорацій як складових необхідних структурних перетворень на шляху побудови єдиного податкового простору ЄС.

2.3. Фіскальні реформи у постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС щодо оподаткування доходів ТНК: уроки для України

Офіційно проголошена стратегія євроінтеграції України є підставою для вивчення досвіду постсоціалістичних країн у питаннях адаптації національного законодавства до умов ЄС у сфері корпоративного оподаткування впродовж усього шляху їхньої підготовки до вступу у ЄС.

Суттєві зміни національних підходів до оподаткування доходів підприємств, у тому числі корпоративних структур, сталися ще на етапі підготовки цих країн до набуття членства в ЄС, а саме, упродовж останніх 15 років у процесі підготовки до вступу. Однак і після вступу фіскальні реформи у цих країнах продовжуються через необхідність урахування основних вимог фіскальної політики ЄС, Пакту стабільності і росту, інших наднаціональних стратегічних планів.

Джерелами податкових надходжень у країнах з плановою економікою були різні податки, сплачувані державними підприємствами, а також податок з обороту, що стягувався з підприємств роздрібною торгівлі. Деякі з податків не були безпосередньо пов'язані з результатами господарської діяльності підприємств, оскільки їхні доходи практично повністю залежали від цін, встановлюваних адміністративним шляхом. Ставки оподаткування не були ані єдиними, ані нейтральними і часто встановлювалися для конкретних економічних секторів або регіонів чи навіть окремих підприємств, що відкривало широкі можливості для зловживань з боку директивних органів. За цих умов податки, що стягувалися з підприємств, були свого роду дивідендами, які держава, будучи єдиним «акціонером», збирала з вкладених коштів на основі довільно встановлюваних критеріїв. Так само і ставки податку з обороту не були однаковими, в ряді країн нараховувалися сотні різних ставок цього податку.

Перспективи членства певних постсоціалістичних країн в ЄС справили величезний вплив на процес і характер їхніх національних податкових реформ. Завдання зближення їхніх систем державних фінансів з тими, які існують в ЄС, особливо в контексті переговорів про приєднання, стало одним з найбільш потужних каталізаторів реформ. Крім того, що всі ці країни підписали Європейську соціальну хартію, багато з них ратифікували і Конвенцію 102 МОП (за якою мінімальний рівень пенсійного заміщення доходів становив 40%). Ці політичні рішення призвели також до встановлення конкретних цільових показників для реформування систем соціального забезпечення.

Початок переговорів про вступ до ЄС визначив спрямованість реформи державних фінансів у країнах – претендентах на вступ. І хоча нормативно-правові положення ЄС охоплюють лише режим непрямих податків і, зокрема, податку на додану вартість (ПДВ) та акцизних зборів, участь в економічному союзі, як правило, вимагає більш широкої і глибокої гармонізації податків у країнах-членах, оскільки в процесі економічної інтеграції взаємодія їхніх податкових систем стає все більш тісною.

Суттєві зміни національних підходів до оподаткування доходів підприємств, у тому числі корпоративних структур, сталися ще на етапі підготовки цих країн до набуття членства в ЄС, а саме, упродовж останніх 15 років у процесі підготовки до вступу. Однак і після вступу фіскальні реформи у цих країнах продовжуються через необхідність урахування основних вимог фіскальної політики ЄС, Пакту стабільності і росту, інших наднаціональних стратегічних планів.

Джерелами податкових надходжень у країнах з плановою економікою були різні податки, сплачувані державними підприємствами, а також податок з обороту, що стягувався з підприємств роздрібною торгівлі. Деякі з податків не були безпосередньо пов'язані з результатами господарської діяльності підприємств, оскільки їхні доходи практично повністю залежали від цін, встановлюваних адміністративним шляхом. Ставки оподаткування не були ані єдиними, ані нейтральними і часто встановлювалися для конкретних економічних секторів або регіонів чи навіть окремих підприємств, що відкривало широкі можливості для зловживань з боку директивних органів. За цих умов податки, що стягувалися з підприємств, були свого роду дивідендами, які держава, будучи єдиним «акціонером», збирала з вкладених коштів на основі довільно встановлюваних критеріїв. Так само і ставки податку з обороту не були однаковими, в ряді країн нараховувалися сотні різних ставок цього податку.

Перспективи членства певних постсоціалістичних країн в ЄС справили величезний вплив на процес і характер їхніх національних податкових реформ. Завдання зближення їхніх систем державних фінансів з тими, які існують в ЄС, особливо в контексті переговорів про приєднання, стало одним з найбільш потужних каталізаторів реформ. Крім того, що всі ці країни підписали Європейську соціальну хартію, багато з них ратифікували і Конвенцію 102 МОП (за якою мінімальний рівень пенсійного заміщення доходів становив 40%). Ці політичні рішення призвели також до встановлення конкретних цільових показників для реформування систем соціального забезпечення.

Початок переговорів про вступ до ЄС визначив спрямованість реформи державних фінансів у країнах – претендентах на вступ. І хоча нормативно-правові положення ЄС охоплюють лише режим непрямих податків і, зокрема, податку на додану вартість (ПДВ) та акцизних зборів, участь в економічному союзі, як правило, вимагає більш широкої і глибокої гармонізації податків у країнах-членах, оскільки в процесі економічної інтеграції взаємодія їхніх податкових систем стає все більш тісною.

На нашу думку, відмінності у податковій політиці та конкурентоспроможності у цій сфері можуть серйозно позначитися на інших країнах і деформувати систему ефективного розподілу ресурсів у рамках ЄС, і навпаки, гармонізація податків може підвищити ефективність розподілу ресурсів у масштабах всього ЄС. Крім того, структура податків в одній країні може впливати і на розподіл ресурсів в інших країнах ЄС. Тому від країн-кандидатів вимагалось до моменту вступу до ЄС забезпечити чималий ступінь уніфікації систем оподаткування (головним чином непрямих податків).

З наближенням дати розширення ЄС підсумки податкових реформ у країнах-кандидатах почали набувати чіткіших форм, зокрема, у сфері оподаткування підприємств. З одного боку, їм необхідно було повністю відмовитися від колишньої системи оподаткування підприємств (яка виявилася непридатною в умовах ринкової економіки); з іншого боку, нова система оподаткування компаній повинна була не тільки забезпечувати надходження до державного бюджету, а й стимулювати зростання і подолання відставання від більш розвинутих країн. Протягом цих років серйозні зміни в оподаткуванні корпоративних доходів відбулися в більшості цих країн.

Слід зауважити, що податок з доходів компаній підвищує вартість капіталу (яка одночасно є необхідної нормою прибутку з інвестицій) і, отже, впливає на інвестиційні рішення. Так, в принципі, зниження КП має сприяти інвестиціям в основний капітал, але в умовах відкритої економіки без належної уваги до особливостей систем оподаткування в інших країнах може і не дати бажаних результатів. Зниження ставок КП з метою залучення інвестицій (конкуренція в сфері оподаткування) у короткостроковому плані може принести позитивний результат окремій країні, але у довгостроковій перспективі це може спровокувати знижувальний тиск на ставки оподаткування в інших країнах, що загрожує негативними наслідками для державних фінансів. Крім того, часті зміни в податковому законодавстві, навіть якщо і носять стимулюючий характер, можуть негативно позначитися на інвестиціях, знижуючи передбачуваність ділового клімату.

В період з 1999 р. по 2003 р. усі країни – кандидати на вступ до ЄС, за винятком Угорщини, знизили нормативні ставки податку на доходи компаній (ПДК), причому, деякі з них одночасно розширили їхню базу оподаткування. Далі інших пішла Естонія, за законодавством якої прибуток компаній повністю звільняється від податків. Але в цілому в останні кілька років у регіоні відзначалося

На нашу думку, відмінності у податковій політиці та конкурентоспроможності у цій сфері можуть серйозно позначитися на інших країнах і деформувати систему ефективного розподілу ресурсів у рамках ЄС, і навпаки, гармонізація податків може підвищити ефективність розподілу ресурсів у масштабах всього ЄС. Крім того, структура податків в одній країні може впливати і на розподіл ресурсів в інших країнах ЄС. Тому від країн-кандидатів вимагалось до моменту вступу до ЄС забезпечити чималий ступінь уніфікації систем оподаткування (головним чином непрямих податків).

З наближенням дати розширення ЄС підсумки податкових реформ у країнах-кандидатах почали набувати чіткіших форм, зокрема, у сфері оподаткування підприємств. З одного боку, їм необхідно було повністю відмовитися від колишньої системи оподаткування підприємств (яка виявилася непридатною в умовах ринкової економіки); з іншого боку, нова система оподаткування компаній повинна була не тільки забезпечувати надходження до державного бюджету, а й стимулювати зростання і подолання відставання від більш розвинутих країн. Протягом цих років серйозні зміни в оподаткуванні корпоративних доходів відбулися в більшості цих країн.

Слід зауважити, що податок з доходів компаній підвищує вартість капіталу (яка одночасно є необхідної нормою прибутку з інвестицій) і, отже, впливає на інвестиційні рішення. Так, в принципі, зниження КП має сприяти інвестиціям в основний капітал, але в умовах відкритої економіки без належної уваги до особливостей систем оподаткування в інших країнах може і не дати бажаних результатів. Зниження ставок КП з метою залучення інвестицій (конкуренція в сфері оподаткування) у короткостроковому плані може принести позитивний результат окремій країні, але у довгостроковій перспективі це може спровокувати знижувальний тиск на ставки оподаткування в інших країнах, що загрожує негативними наслідками для державних фінансів. Крім того, часті зміни в податковому законодавстві, навіть якщо і носять стимулюючий характер, можуть негативно позначитися на інвестиціях, знижуючи передбачуваність ділового клімату.

В період з 1999 р. по 2003 р. усі країни – кандидати на вступ до ЄС, за винятком Угорщини, знизили нормативні ставки податку на доходи компаній (ПДК), причому, деякі з них одночасно розширили їхню базу оподаткування. Далі інших пішла Естонія, за законодавством якої прибуток компаній повністю звільняється від податків. Але в цілому в останні кілька років у регіоні відзначалося

деяке зближення нормативних ставок ПДК: їхній середній рівень знизився з 30,3% у 1999 р. до 23,2% у 2003 р. У багатьох країнах (Болгарія, Угорщина, Латвія, Польща, Словаччина та Чеська Республіка) на 2004 р. (або наступні роки) було заплановано нове зниження податків.

У 2003 р. у дев'яти країнах, які на той час були кандидатами, нормативні ставки ПДК були нижчі за середні в ЄС (у 1999 р. було лише п'ять країн).

Упродовж перехідного періоду, прагнучи підвищити конкурентні позиції по відношенню до решти країн світу та залучити більше ПІІ, багато країн ввели різні податкові канікули та вилучення з корпоративного оподаткування. При цьому, більшість з них створили особливі економічні зони з додатковими податковими пільгами для іноземних інвесторів. У деяких країнах-кандидатах діяв також цілий ряд пільгових ставок ПДК (наприклад, для малого та середнього бізнесу, сільськогосподарських підприємств і т. д.), а також різні вилучення з режиму оподаткування (у разі реінвестування доходів і т. д.), що призвело до змін у структурі податкових надходжень в частині податку з доходів компаній в цілому у країнах-кандидатах та ЄС (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Усереднені дані щодо податку з доходів компаній у структурі податкових надходжень, %%

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Податок з доходів компаній від сукупних податкових надходжень								
- середній показник по країнах-кандидатах	9,4	9,1	9,2	7,9	7,2	6,5	6,6	6,8
- середній показник по ЄС	6,9	7,7	8,5	8,7	8,8	9,3	-	-
Податок з доходів компаній від ВВП								
- середній показник по країнах-кандидатах	3,3	3,0	2,9	2,7	2,4	2,1	2,1	2,2
- середній показник по ЄС	2,7	3,1	3,4	3,5	3,5	3,8	-	-

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

деяке зближення нормативних ставок ПДК: їхній середній рівень знизився з 30,3% у 1999 р. до 23,2% у 2003 р. У багатьох країнах (Болгарія, Угорщина, Латвія, Польща, Словаччина та Чеська Республіка) на 2004 р. (або наступні роки) було заплановано нове зниження податків.

У 2003 р. у дев'яти країнах, які на той час були кандидатами, нормативні ставки ПДК були нижчі за середні в ЄС (у 1999 р. було лише п'ять країн).

Упродовж перехідного періоду, прагнучи підвищити конкурентні позиції по відношенню до решти країн світу та залучити більше ПІІ, багато країн ввели різні податкові канікули та вилучення з корпоративного оподаткування. При цьому, більшість з них створили особливі економічні зони з додатковими податковими пільгами для іноземних інвесторів. У деяких країнах-кандидатах діяв також цілий ряд пільгових ставок ПДК (наприклад, для малого та середнього бізнесу, сільськогосподарських підприємств і т. д.), а також різні вилучення з режиму оподаткування (у разі реінвестування доходів і т. д.), що призвело до змін у структурі податкових надходжень в частині податку з доходів компаній в цілому у країнах-кандидатах та ЄС (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Усереднені дані щодо податку з доходів компаній у структурі податкових надходжень, %%

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Податок з доходів компаній від сукупних податкових надходжень								
- середній показник по країнах-кандидатах	9,4	9,1	9,2	7,9	7,2	6,5	6,6	6,8
- середній показник по ЄС	6,9	7,7	8,5	8,7	8,8	9,3	-	-
Податок з доходів компаній від ВВП								
- середній показник по країнах-кандидатах	3,3	3,0	2,9	2,7	2,4	2,1	2,1	2,2
- середній показник по ЄС	2,7	3,1	3,4	3,5	3,5	3,8	-	-

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

Існування різних пільг і вилучень (що впливають на податкову базу) не дозволило провести більш докладний порівняльний аналіз рівня оподаткування корпоративних доходів у різних країнах на основі діючих нормативних ставок. Більшість податкових канікул і вилучень є наслідком конкурентної боротьби за залучення ПІІ, що розгорнулася між країнами Східної Європи. Крім того, деякі з них є несумісними з правовими нормами ЄС і, на загальну думку, є перешкодою для майбутньої уніфікації податкового режиму в рамках розширеного союзу. На кінцевому етапі переговорів про приєднання були досягнуті домовленості щодо поступового скасування деяких податкових пільг, проте ряд питань так і залишився невирішеним.

У порівнянні з практикою оподаткування корпоративних доходів у ЄС деякі країни-кандидати трохи інакше визначали окремі компоненти податкової бази компаній, зокрема, що стосується нарахування амортизації, бухгалтерського обліку витрат і товарно-матеріальних запасів. Кожна країна-кандидат застосовувала лише один метод амортизації, більшість – метод рівномірного нарахування зносу машин і будинків (але за різними ставками), тоді як у Латвії та Польщі діяв метод зменшуваного залишку.

У більшості держав – членів ЄС фірмам дозволяється вибирати будь-який з цих двох методів. Однак для країн-кандидатів було передбачено, що збитки можуть лише переноситися на наступні звітні періоди і, як правило, лише протягом п'яти років (семи років у Чеській Республіці), в той час як в ЄС цей термін зазвичай необмежений.

Що стосується доходів від приросту капіталу, то вони, як правило, включаються в оподатковуваний дохід. Водночас, у деяких країнах (включаючи Болгарію, Угорщину і Латвію) доходи від приросту капіталу компаній-нерезидентів, що мають або не мають в країні постійно діючі підприємства, обкладаються різними ставками оподаткування.

Підходи до оподаткування дивідендів та відсотків у країнах-кандидатах також сильно розрізнялися з точки зору як ставок, так і режиму оподаткування фізичних та юридичних осіб, а також компаній-резидентів і нерезидентів. У більшості країн ставки цього податку коливалися у межах від 10 до 15%, а середньоарифметичне значення по 10 країнах становить 16%. В Угорщині дивіденди, що виплачуються компаніям-резидентам, спеціальним податком не обкладаються (незалежно від того, з яких доходів вони виплачуються: оподатковуваних чи неоподатковуваних податком), тоді як в Словенії з нерезидентів стягується менш високий податок. В

Існування різних пільг і вилучень (що впливають на податкову базу) не дозволило провести більш докладний порівняльний аналіз рівня оподаткування корпоративних доходів у різних країнах на основі діючих нормативних ставок. Більшість податкових канікул і вилучень є наслідком конкурентної боротьби за залучення ПІІ, що розгорнулася між країнами Східної Європи. Крім того, деякі з них є несумісними з правовими нормами ЄС і, на загальну думку, є перешкодою для майбутньої уніфікації податкового режиму в рамках розширеного союзу. На кінцевому етапі переговорів про приєднання були досягнуті домовленості щодо поступового скасування деяких податкових пільг, проте ряд питань так і залишився невирішеним.

У порівнянні з практикою оподаткування корпоративних доходів у ЄС деякі країни-кандидати трохи інакше визначали окремі компоненти податкової бази компаній, зокрема, що стосується нарахування амортизації, бухгалтерського обліку витрат і товарно-матеріальних запасів. Кожна країна-кандидат застосовувала лише один метод амортизації, більшість – метод рівномірного нарахування зносу машин і будинків (але за різними ставками), тоді як у Латвії та Польщі діяв метод зменшуваного залишку.

У більшості держав – членів ЄС фірмам дозволяється вибирати будь-який з цих двох методів. Однак для країн-кандидатів було передбачено, що збитки можуть лише переноситися на наступні звітні періоди і, як правило, лише протягом п'яти років (семи років у Чеській Республіці), в той час як в ЄС цей термін зазвичай необмежений.

Що стосується доходів від приросту капіталу, то вони, як правило, включаються в оподатковуваний дохід. Водночас, у деяких країнах (включаючи Болгарію, Угорщину і Латвію) доходи від приросту капіталу компаній-нерезидентів, що мають або не мають в країні постійно діючі підприємства, обкладаються різними ставками оподаткування.

Підходи до оподаткування дивідендів та відсотків у країнах-кандидатах також сильно розрізнялися з точки зору як ставок, так і режиму оподаткування фізичних та юридичних осіб, а також компаній-резидентів і нерезидентів. У більшості країн ставки цього податку коливалися у межах від 10 до 15%, а середньоарифметичне значення по 10 країнах становить 16%. В Угорщині дивіденди, що виплачуються компаніям-резидентам, спеціальним податком не обкладаються (незалежно від того, з яких доходів вони виплачуються: оподатковуваних чи неоподатковуваних податком), тоді як в Словенії з нерезидентів стягується менш високий податок. В

Естонії загальна ставка оподаткування дивідендів, які виплачуються нерезидентам, становить 26%, за винятком тих випадків, коли юридична особа – нерезидент володіє не менш, як 25% акціонерного капіталу естонської компанії, яка розподіляє дивіденди.

У більшості країн-кандидатів останньої хвилі розширені відсотки, що нараховуються на банківські депозити фізичних та юридичних осіб, спеціальним податком не обкладалися. Процентні ж доходи компаній 2003 р. у більшості країн цим податком обкладалися, причому ставки його були найвищими в Естонії та Словаччині (відповідно 26% і 25%). Ставки оподаткування нерезидентів також різнилися залежно від умов двосторонніх договорів про подвійне оподаткування. При цьому, найважливішим завданням для країн, що приєднуються, є необхідність задоволення зростаючого попиту на державні асигнування за умови безперешкодного виконання вимог ЄС, оскільки норми екологічної політики ЄС, Європейська соціальна хартія, необхідність вдосконалення суспільної інфраструктури і т. п. вимагають значних бюджетних витрат.

Водночас, ряд країн, що приєднувалися до ЄС, мали великий бюджетний дефіцит. Для забезпечення відповідності рівня даного показника маастрихтському критерію (3% від ВВП) країни-кандидати повинні були здійснити масштабне реформування національних податкових систем та обмежити державні витрати, що, безумовно, суперечило зростаючим потребам держбюджету у фінансуванні.

Між країнами-кандидатами і державами – членами ЄС існували серйозні відмінності як у рівні сумарних податкових надходжень (по відношенню до ВВП), так і в їхній структурі. Зокрема, у країнах-кандидатах відносний рівень сумарних податкових надходжень був нижчим, ніж у середньому в ЄС приблизно на 10 процентних пунктів ВВП. Хоча це почасти пояснюється нижчим рівнем показника ВВП на душу населення у майбутніх членах ЄС, процес подолання такого відставання вимагає підвищення податкового навантаження на їхню економіку.

Порівняльний аналіз систем і структур оподаткування в країнах, що приєднуються, вказує на низку можливих стратегій підвищення загального рівня податкових надходжень. Як показав проведений аналіз, одна із специфічних структурних особливостей цих країн – це відносно низька частка прямих податків у сумарних надходженнях порівняно з державами – членами ЄС. Більше того, існування численних вилучень свідчить про те, що реальна частка прямих податків у сумарних надходженнях нижче рівня, який повинен існувати з урахуванням нормативних ставок оподаткування. Тому підвищення рівня прямого

Естонії загальна ставка оподаткування дивідендів, які виплачуються нерезидентам, становить 26%, за винятком тих випадків, коли юридична особа – нерезидент володіє не менш, як 25% акціонерного капіталу естонської компанії, яка розподіляє дивіденди.

У більшості країн-кандидатів останньої хвилі розширені відсотки, що нараховуються на банківські депозити фізичних та юридичних осіб, спеціальним податком не обкладалися. Процентні ж доходи компаній 2003 р. у більшості країн цим податком обкладалися, причому ставки його були найвищими в Естонії та Словаччині (відповідно 26% і 25%). Ставки оподаткування нерезидентів також різнилися залежно від умов двосторонніх договорів про подвійне оподаткування. При цьому, найважливішим завданням для країн, що приєднуються, є необхідність задоволення зростаючого попиту на державні асигнування за умови безперешкодного виконання вимог ЄС, оскільки норми екологічної політики ЄС, Європейська соціальна хартія, необхідність вдосконалення суспільної інфраструктури і т. п. вимагають значних бюджетних витрат.

Водночас, ряд країн, що приєднувалися до ЄС, мали великий бюджетний дефіцит. Для забезпечення відповідності рівня даного показника маастрихтському критерію (3% від ВВП) країни-кандидати повинні були здійснити масштабне реформування національних податкових систем та обмежити державні витрати, що, безумовно, суперечило зростаючим потребам держбюджету у фінансуванні.

Між країнами-кандидатами і державами – членами ЄС існували серйозні відмінності як у рівні сумарних податкових надходжень (по відношенню до ВВП), так і в їхній структурі. Зокрема, у країнах-кандидатах відносний рівень сумарних податкових надходжень був нижчим, ніж у середньому в ЄС приблизно на 10 процентних пунктів ВВП. Хоча це почасти пояснюється нижчим рівнем показника ВВП на душу населення у майбутніх членах ЄС, процес подолання такого відставання вимагає підвищення податкового навантаження на їхню економіку.

Порівняльний аналіз систем і структур оподаткування в країнах, що приєднуються, вказує на низку можливих стратегій підвищення загального рівня податкових надходжень. Як показав проведений аналіз, одна із специфічних структурних особливостей цих країн – це відносно низька частка прямих податків у сумарних надходженнях порівняно з державами – членами ЄС. Більше того, існування численних вилучень свідчить про те, що реальна частка прямих податків у сумарних надходженнях нижче рівня, який повинен існувати з урахуванням нормативних ставок оподаткування. Тому підвищення рівня прямого

оподаткування є одним з напрямків фіскальної реформи в країнах, що приєднуються. Деякі з реформ повністю узгоджуються з вимогами гармонізації податкових систем у рамках ЄС і фактично є обов'язковими для країн, що приєднуються. Принцип еквівалентності податків показує доречність подальшої гармонізації всіх податків для боротьби з негативними транскордонними наслідками в рамках економічного союзу. В деяких з цих країн наслідки існуючих вилучень (як прямих, так і непрямих податків) дуже відчутні. Так, за оцінками ОЕСР в Угорщині вони в цілому еквівалентні 3 відсоткам ВВП, у Чехії перевищують 6% [234, с. 78; 235, с. 80].

У сфері оподаткування конкуренція особливо гостро проявляється при оподаткуванні доходу на капітал у силу набагато більш високої мобільності капіталу порівняно з робочою силою. Згубний вплив конкуренції у сфері оподаткування на інших партнерів по союзу є особливо очевидним на прикладі стимулів (таких, як податкові канікули і зниження ставок ПДК), що надаються для залучення зарубіжних інвесторів: одностороннє стимулювання деформує транскордонний розподіл капіталу.

У 1997 р. у ЄС був прийнятий «Кодекс поведінки» у сфері оподаткування бізнесу, який став складовою частиною пакету заходів щодо боротьби із згубними наслідками конкуренції у податковій сфері. Більшість деструктивних заходів стосуються фінансових послуг, офшорних компаній і послуг, що надаються в рамках транснаціональних груп. Цей Кодекс зобов'язує держави-члени не приймати нові заходи подібного роду і проаналізувати чинне законодавство на предмет скасування згубних норм. У ході переговорів про приєднання до Європейського Союзу країни зобов'язалися дотримуватись загальних принципів «Кодексу поведінки» і внести необхідні зміни у свої системи оподаткування. Відповідно, Робоча група ЄС з розширення (податкові експерти) підготувала переліки податкових заходів, які у державах, що приєднуються, заподіюють шкоду і повинні бути скасовані з метою приведення їхньої системи оподаткування компаній у відповідність до принципів «Кодексу поведінки».

Масштабні фіскальні, інші структурні та інституційні реформи докорінно змінили обсяг і структуру різних видів податкових надходжень. Проведені реформи головним чином відображали припинення державного втручання в економіку і створення інституційної інфраструктури ринкової економіки. Поряд з частковою приватизацією деяких послуг (наприклад, у сфері охорони здоров'я, освіти та пенсійного забезпечення) це призвело до зниження сукупного попиту

оподаткування є одним з напрямків фіскальної реформи в країнах, що приєднуються. Деякі з реформ повністю узгоджуються з вимогами гармонізації податкових систем у рамках ЄС і фактично є обов'язковими для країн, що приєднуються. Принцип еквівалентності податків показує доречність подальшої гармонізації всіх податків для боротьби з негативними транскордонними наслідками в рамках економічного союзу. В деяких з цих країн наслідки існуючих вилучень (як прямих, так і непрямих податків) дуже відчутні. Так, за оцінками ОЕСР в Угорщині вони в цілому еквівалентні 3 відсоткам ВВП, у Чехії перевищують 6% [234, с. 78; 235, с. 80].

У сфері оподаткування конкуренція особливо гостро проявляється при оподаткуванні доходу на капітал у силу набагато більш високої мобільності капіталу порівняно з робочою силою. Згубний вплив конкуренції у сфері оподаткування на інших партнерів по союзу є особливо очевидним на прикладі стимулів (таких, як податкові канікули і зниження ставок ПДК), що надаються для залучення зарубіжних інвесторів: одностороннє стимулювання деформує транскордонний розподіл капіталу.

У 1997 р. у ЄС був прийнятий «Кодекс поведінки» у сфері оподаткування бізнесу, який став складовою частиною пакету заходів щодо боротьби із згубними наслідками конкуренції у податковій сфері. Більшість деструктивних заходів стосуються фінансових послуг, офшорних компаній і послуг, що надаються в рамках транснаціональних груп. Цей Кодекс зобов'язує держави-члени не приймати нові заходи подібного роду і проаналізувати чинне законодавство на предмет скасування згубних норм. У ході переговорів про приєднання до Європейського Союзу країни зобов'язалися дотримуватись загальних принципів «Кодексу поведінки» і внести необхідні зміни у свої системи оподаткування. Відповідно, Робоча група ЄС з розширення (податкові експерти) підготувала переліки податкових заходів, які у державах, що приєднуються, заподіюють шкоду і повинні бути скасовані з метою приведення їхньої системи оподаткування компаній у відповідність до принципів «Кодексу поведінки».

Масштабні фіскальні, інші структурні та інституційні реформи докорінно змінили обсяг і структуру різних видів податкових надходжень. Проведені реформи головним чином відображали припинення державного втручання в економіку і створення інституційної інфраструктури ринкової економіки. Поряд з частковою приватизацією деяких послуг (наприклад, у сфері охорони здоров'я, освіти та пенсійного забезпечення) це призвело до зниження сукупного попиту

на державні кошти і, отже, до ослаблення податкового навантаження. Комплексна реформа системи оподаткування (у т.ч. реформа податкових органів) стала неминучою реакцією на нові реалії ринку і ділового клімату. Метою податкових реформ було розширення податкової бази і забезпечення її відповідності новим економічним умовам при одночасному зниженні податкових ставок. Паралельне удосконалення роботи податкових органів стало додатковим стимулом для збільшення державних податкових надходжень за рахунок підвищення ефективності збирання податків.

Сьогоднішні країни – претенденти на вступ продовжують докладати зусиль щодо адаптації національних норм прибуткового корпоративного оподаткування до європейського законодавства. З метою надання допомоги цим країнам ЄК здійснює аналіз і моніторинг змін у їхніх податкових системах та адміністративних структурах.

Незважаючи на невизначеність перспектив асоційованого членства України в ЄС, інтеграція до ЄС є одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики нашої держави, що закріплено відповідними нормативно-законодавчими актами [75]. Отже, гармонізацію законодавства з питань оподаткування доходів ТНК потрібно розглядати як складову процесу підготовки України до вступу в ЄС. На нашу думку, на етапі підготовки до вступу податкова гармонізація у цій сфері передбачає зближення структури прибуткових податків з доходів ТНК, механізму стягнення, розміру податкових ставок, підходів до визначення податкової бази. Але для країн – членів ЄС гармонізована податкова політика означає застосування наддержавних підходів до контролю за національними податковими важелями окремих країн ЄС у рамках спільної податкової політики.

До 01.01.2013 р. оподаткування доходів корпорацій, включаючи транснаціональні, здійснювалося у рамках Закону України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств», який втратив чинність у зв'язку із прийняттям першого в історії України кодифікованого законодавчого акту з питань оподаткування – Податкового Кодексу України (ПКУ) [74]. Поряд з нормами ПКУ враховуються також умови чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування з майже 70 країнами світу, відповідні дані щодо яких представлені у додатку Ж.

Ухвалення ПКУ забезпечило комплексний підхід у регулюванні податкових відносин та єдину законодавчу базу оподаткування.

на державні кошти і, отже, до ослаблення податкового навантаження. Комплексна реформа системи оподаткування (у т.ч. реформа податкових органів) стала неминучою реакцією на нові реалії ринку і ділового клімату. Метою податкових реформ було розширення податкової бази і забезпечення її відповідності новим економічним умовам при одночасному зниженні податкових ставок. Паралельне удосконалення роботи податкових органів стало додатковим стимулом для збільшення державних податкових надходжень за рахунок підвищення ефективності збирання податків.

Сьогоднішні країни – претенденти на вступ продовжують докладати зусиль щодо адаптації національних норм прибуткового корпоративного оподаткування до європейського законодавства. З метою надання допомоги цим країнам ЄК здійснює аналіз і моніторинг змін у їхніх податкових системах та адміністративних структурах.

Незважаючи на невизначеність перспектив асоційованого членства України в ЄС, інтеграція до ЄС є одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики нашої держави, що закріплено відповідними нормативно-законодавчими актами [75]. Отже, гармонізацію законодавства з питань оподаткування доходів ТНК потрібно розглядати як складову процесу підготовки України до вступу в ЄС. На нашу думку, на етапі підготовки до вступу податкова гармонізація у цій сфері передбачає зближення структури прибуткових податків з доходів ТНК, механізму стягнення, розміру податкових ставок, підходів до визначення податкової бази. Але для країн – членів ЄС гармонізована податкова політика означає застосування наддержавних підходів до контролю за національними податковими важелями окремих країн ЄС у рамках спільної податкової політики.

До 01.01.2013 р. оподаткування доходів корпорацій, включаючи транснаціональні, здійснювалося у рамках Закону України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств», який втратив чинність у зв'язку із прийняттям першого в історії України кодифікованого законодавчого акту з питань оподаткування – Податкового Кодексу України (ПКУ) [74]. Поряд з нормами ПКУ враховуються також умови чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування з майже 70 країнами світу, відповідні дані щодо яких представлені у додатку Ж.

Ухвалення ПКУ забезпечило комплексний підхід у регулюванні податкових відносин та єдину законодавчу базу оподаткування.

Розвиток корпоративного прибуткового оподаткування в Україні значною мірою залежить від транснаціоналізації її економіки та пов'язаного з нею руху ПІІ. Згідно з даними Державної служби статистики України за період 1992-1994 рр. інвестори-нерезиденти спрямували в українську економіку 483,5 млн. дол.США. У 1992 р. обсяг іноземних інвестицій становив лише 3,8% від обсягу ВВП, у 1993 р. – 4,0%, у 1994 р. – 2,3%. У 1996 р. обсяг ПІІ в Україну збільшився на понад 30%. Ця позитивна динаміка була призупинена у період азіатської економічної кризи 1997-1998 рр. У 1999 р. темпи приросту ПІІ були від'ємними, а обсяг залученого капіталу знизився на 36,94% проти 1998 р. З 2000 р., разом із стабілізацією світової економіки, темпи зростання ПІІ поступово відновилися. Продаж заводу «Криворіжсталь» у 2005 р. зумовив різке збільшення обсягу ПІІ. У 2007 р. цей показник зріс на 36,48%. На кінець передкризового 2007 р. обсяг іноземних інвестицій в основний капітал склав 88% від рівня 1990 р., а вже у 2009 р. – на 20,9% більше, ніж у попередньому. Приріст інвестицій забезпечив понад 35% загального приросту ВВП. При цьому, питома вага інвестицій ТНК у загальному обсязі іноземного інвестування зростала. Згідно з даними Державної служби статистики України найбільшими інвесторами були нефінансові компанії Billa, Carlsberg, Coca-Cola, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Kraft Foods, Nestle, McDonalds, Metro Cash & Carry, Mittal Steel, Panasonic, Philip Morris, Siemens, Sony, Sun Interbrew, Telenor, TNK-BP, Reemtsma, Volkswagen; суттєвими були також інвестиції таких транснаціональних банків, як BNP Paribas, Erste Bank, ING Bank, Raiffeisen Bank, та ін. [14].

У подальший посткризовий період, впритул до 2013 р., інвестиційний клімат в Україні погіршувався. Скорочення обсягів інвестицій з розвинутих держав, з одного боку, та зростання інвестиційних потоків з офшорів (дані Державної служби статистики України щодо походження ПІІ, їхньої галузевої та регіональної структури) віддзеркалюють недосконалість національних підходів до регулювання діяльності ТНК та слабкість інвестиційної політики держави. Усе це призвело до зниження доходів держбюджету за січень-червень 2013 р. на 0,2% або до 162,5 млрд. грн. [14]. З-поміж таких чинників, як політичні ризики, непрозорість державної економічної політики, нестабільність правового середовища, що негативно вплинули на інвестиційну привабливість України, неефективна політика оподаткування доходів ТНК посідає одне з перших місць.

Згідно з чинними законодавчими нормами оподаткування доходів підприємств в Україні здійснюється з урахуванням віднесення останніх до категорії великих

Розвиток корпоративного прибуткового оподаткування в Україні значною мірою залежить від транснаціоналізації її економіки та пов'язаного з нею руху ПІІ. Згідно з даними Державної служби статистики України за період 1992-1994 рр. інвестори-нерезиденти спрямували в українську економіку 483,5 млн. дол.США. У 1992 р. обсяг іноземних інвестицій становив лише 3,8% від обсягу ВВП, у 1993 р. – 4,0%, у 1994 р. – 2,3%. У 1996 р. обсяг ПІІ в Україну збільшився на понад 30%. Ця позитивна динаміка була призупинена у період азіатської економічної кризи 1997-1998 рр. У 1999 р. темпи приросту ПІІ були від'ємними, а обсяг залученого капіталу знизився на 36,94% проти 1998 р. З 2000 р., разом із стабілізацією світової економіки, темпи зростання ПІІ поступово відновилися. Продаж заводу «Криворіжсталь» у 2005 р. зумовив різке збільшення обсягу ПІІ. У 2007 р. цей показник зріс на 36,48%. На кінець передкризового 2007 р. обсяг іноземних інвестицій в основний капітал склав 88% від рівня 1990 р., а вже у 2009 р. – на 20,9% більше, ніж у попередньому. Приріст інвестицій забезпечив понад 35% загального приросту ВВП. При цьому, питома вага інвестицій ТНК у загальному обсязі іноземного інвестування зростала. Згідно з даними Державної служби статистики України найбільшими інвесторами були нефінансові компанії Billa, Carlsberg, Coca-Cola, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Kraft Foods, Nestle, McDonalds, Metro Cash & Carry, Mittal Steel, Panasonic, Philip Morris, Siemens, Sony, Sun Interbrew, Telenor, TNK-BP, Reemtsma, Volkswagen; суттєвими були також інвестиції таких транснаціональних банків, як BNP Paribas, Erste Bank, ING Bank, Raiffeisen Bank, та ін. [14].

У подальший посткризовий період, впритул до 2013 р., інвестиційний клімат в Україні погіршувався. Скорочення обсягів інвестицій з розвинутих держав, з одного боку, та зростання інвестиційних потоків з офшорів (дані Державної служби статистики України щодо походження ПІІ, їхньої галузевої та регіональної структури) віддзеркалюють недосконалість національних підходів до регулювання діяльності ТНК та слабкість інвестиційної політики держави. Усе це призвело до зниження доходів держбюджету за січень-червень 2013 р. на 0,2% або до 162,5 млрд. грн. [14]. З-поміж таких чинників, як політичні ризики, непрозорість державної економічної політики, нестабільність правового середовища, що негативно вплинули на інвестиційну привабливість України, неефективна політика оподаткування доходів ТНК посідає одне з перших місць.

Згідно з чинними законодавчими нормами оподаткування доходів підприємств в Україні здійснюється з урахуванням віднесення останніх до категорії великих

платників податків (ВПП). ВПП – юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 млн. грн. або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період перевищує 12 млн. гривень. ПКУ змінив критерії, за наявності яких суб'єкт господарської діяльності відноситься до ВПП, порівняно з тими, що діяли у 2010 р., зокрема, було збільшено обсяг валового доходу зі 100 млн. грн. до 500 млн. грн., але зменшено розмір загальної суми сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби з 25 млн. грн. до 12 млн. грн., відповідно, та скасовано такий критерій, як середньооблікова чисельність працівників [74, пп. 14.1.24 п. 14.1 ст. 14].

На нашу думку, статус ВПП покладає додаткові обов'язки на такого платника податків і фактично ставить його в гірше становище порівняно з іншими платниками податків, оскільки для нього встановлено максимальну тривалість здійснення податкових перевірок, деякі інші організаційні незручності.

За даними Державної фіскальної служби України з ВПП, які за I півріччя 2013 р. сплатили до Держбюджету 97 млрд. грн. або 60% від загальної суми надходжень по Україні (160,9 млрд. грн.), 11 платників – це ТНК [14]. Крім того, станом на 2013 р. в Україні було зареєстровано близько 7362 філії іноземних ТНК та у рейтингу країн світу за кількістю філіалів світових ТНК Україна посідала 15 місце [278]. Отже, наведені дані засвідчують нагальну потребу підвищення ефективності фіскального регулювання діяльності ТНК в Україні на основі впровадження досвіду корпоративного оподаткування постсоціалістичних країн в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії розвитку.

Компаративний аналіз вітчизняних та європейських підходів до оподаткування доходів ТНК дозволяє зробити висновок про низку розбіжностей у тлумаченні змісту пільг, відшкодувань та витрат, підходів до визначення бази оподаткування. Водночас, варто зауважити, що урядом вжито важливих заходів у напрямку зближення систем корпоративного оподаткування України та вимог ЄС. Зокрема, йдеться про порядок податкового регулювання трансфертного ціноутворення. За даними Державної фіскальної служби України Державний бюджет України недоотримує майже 20–25 млрд. грн., оскільки механізм трансфертного ціноутворення дає змогу вивести з-під оподаткування близько 100 млрд. грн. щороку [14].

платників податків (ВПП). ВПП – юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує 500 млн. грн. або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період перевищує 12 млн. гривень. ПКУ змінив критерії, за наявності яких суб'єкт господарської діяльності відноситься до ВПП, порівняно з тими, що діяли у 2010 р., зокрема, було збільшено обсяг валового доходу зі 100 млн. грн. до 500 млн. грн., але зменшено розмір загальної суми сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби з 25 млн. грн. до 12 млн. грн., відповідно, та скасовано такий критерій, як середньооблікова чисельність працівників [74, пп. 14.1.24 п. 14.1 ст. 14].

На нашу думку, статус ВПП покладає додаткові обов'язки на такого платника податків і фактично ставить його в гірше становище порівняно з іншими платниками податків, оскільки для нього встановлено максимальну тривалість здійснення податкових перевірок, деякі інші організаційні незручності.

За даними Державної фіскальної служби України з ВПП, які за I півріччя 2013 р. сплатили до Держбюджету 97 млрд. грн. або 60% від загальної суми надходжень по Україні (160,9 млрд. грн.), 11 платників – це ТНК [14]. Крім того, станом на 2013 р. в Україні було зареєстровано близько 7362 філії іноземних ТНК та у рейтингу країн світу за кількістю філіалів світових ТНК Україна посідала 15 місце [278]. Отже, наведені дані засвідчують нагальну потребу підвищення ефективності фіскального регулювання діяльності ТНК в Україні на основі впровадження досвіду корпоративного оподаткування постсоціалістичних країн в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії розвитку.

Компаративний аналіз вітчизняних та європейських підходів до оподаткування доходів ТНК дозволяє зробити висновок про низку розбіжностей у тлумаченні змісту пільг, відшкодувань та витрат, підходів до визначення бази оподаткування. Водночас, варто зауважити, що урядом вжито важливих заходів у напрямку зближення систем корпоративного оподаткування України та вимог ЄС. Зокрема, йдеться про порядок податкового регулювання трансфертного ціноутворення. За даними Державної фіскальної служби України Державний бюджет України недоотримує майже 20–25 млрд. грн., оскільки механізм трансфертного ціноутворення дає змогу вивести з-під оподаткування близько 100 млрд. грн. щороку [14].

Слід зауважити, що податкове законодавство України з питань трансфертного ціноутворення наблизилося до міжнародних стандартів з прийняттям Закону України від 04.07.2013 р. № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» та відповідними змінами до ст. 39 ПКУ, внесеними з 1 вересня 2013 року.

Чинна редакція ст. 39 ПКУ містить положення, які стосуються визначення ціни за принципом «витягнутої руки», діапазону ринкових цін та рентабельності, а також можливості укладення договорів про ціноутворення. Водночас, як зазначає О. Чумакова, ст. 39 ПКУ має низку відмінностей порівняно з міжнародними стандартами ОЕСР, що стосуються визначення об'єкта регулювання, переліку джерел інформації, які використовуються для визначення ціни в контрольованих операціях, порядку укладення договорів про ціноутворення та регулювання тонкої капіталізації, якій останніми роками приділяється особливо багато уваги країнами світу [92, с. 5].

Для кращого розуміння сутності цих розбіжностей у підходах до регулювання трансфертного ціноутворення необхідно зупинитися докладніше на правилі, так званій, тонкої капіталізації (*thin capitalization*), що стосується ситуації, коли пов'язана особа-нерезидент надає платнику податків-резиденту позику у розмірі, що істотно перевищує її частку участі у капіталі національної компанії. При цьому, рівень боргу та рівень «пов'язаності» компаній – взаємозалежні показники. Боргове фінансування компанії є більш вигідним за пайове, оскільки база податку на прибуток підприємств зменшується на величину процентів, тоді як дивіденди виплачуються з чистого прибутку. Це дає змогу суттєво зменшити податкові платежі з прибутку.

Намагаючись запобігти зловживанням у цих питаннях, у багатьох країнах приймаються законодавчі обмеження для пов'язаних суб'єктів щодо розміру процентних платежів, які можуть бути включені до витрат при обчисленні прибутку для цілей оподаткування. Сума нарахованих процентів залежить від процентної ставки і суми позики. Якщо безпосереднім об'єктом регулювання при трансфертному ціноутворенні є тільки ціна товару (роботи, послуги) з метою оподаткування, то регулювання тонкої капіталізації здійснюється не стільки щодо ціни позики (процентної ставки), яка може відповідати ринковому рівню, скільки щодо суми позики [92, с. 5]. Гранична сума процентних платежів, яка звільняється від оподаткування шляхом їхнього включення до витрат, може визначатися різними шляхами, залежно від законодавства (див. табл. 2.7).

Пунктом 141.2 ст. 141 ПКУ [74] встановлено обмеження на вирахування процентів для платника податку, якщо 50 та більше відсотків його статутного

Слід зауважити, що податкове законодавство України з питань трансфертного ціноутворення наблизилося до міжнародних стандартів з прийняттям Закону України від 04.07.2013 р. № 408-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» та відповідними змінами до ст. 39 ПКУ, внесеними з 1 вересня 2013 року.

Чинна редакція ст. 39 ПКУ містить положення, які стосуються визначення ціни за принципом «витягнутої руки», діапазону ринкових цін та рентабельності, а також можливості укладення договорів про ціноутворення. Водночас, як зазначає О. Чумакова, ст. 39 ПКУ має низку відмінностей порівняно з міжнародними стандартами ОЕСР, що стосуються визначення об'єкта регулювання, переліку джерел інформації, які використовуються для визначення ціни в контрольованих операціях, порядку укладення договорів про ціноутворення та регулювання тонкої капіталізації, якій останніми роками приділяється особливо багато уваги країнами світу [92, с. 5].

Для кращого розуміння сутності цих розбіжностей у підходах до регулювання трансфертного ціноутворення необхідно зупинитися докладніше на правилі, так званій, тонкої капіталізації (*thin capitalization*), що стосується ситуації, коли пов'язана особа-нерезидент надає платнику податків-резиденту позику у розмірі, що істотно перевищує її частку участі у капіталі національної компанії. При цьому, рівень боргу та рівень «пов'язаності» компаній – взаємозалежні показники. Боргове фінансування компанії є більш вигідним за пайове, оскільки база податку на прибуток підприємств зменшується на величину процентів, тоді як дивіденди виплачуються з чистого прибутку. Це дає змогу суттєво зменшити податкові платежі з прибутку.

Намагаючись запобігти зловживанням у цих питаннях, у багатьох країнах приймаються законодавчі обмеження для пов'язаних суб'єктів щодо розміру процентних платежів, які можуть бути включені до витрат при обчисленні прибутку для цілей оподаткування. Сума нарахованих процентів залежить від процентної ставки і суми позики. Якщо безпосереднім об'єктом регулювання при трансфертному ціноутворенні є тільки ціна товару (роботи, послуги) з метою оподаткування, то регулювання тонкої капіталізації здійснюється не стільки щодо ціни позики (процентної ставки), яка може відповідати ринковому рівню, скільки щодо суми позики [92, с. 5]. Гранична сума процентних платежів, яка звільняється від оподаткування шляхом їхнього включення до витрат, може визначатися різними шляхами, залежно від законодавства (див. табл. 2.7).

Пунктом 141.2 ст. 141 ПКУ [74] встановлено обмеження на вирахування процентів для платника податку, якщо 50 та більше відсотків його статутного

фонду перебуває у власності або управлінні нерезидента (нерезидентів). Але ця норма ПКУ не корелює з іншими: згідно з пп. 14.1.159 п. 14.1 ст. 14 ПКУ [74] пов'язаними визнаються особи у разі, якщо одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20% і більше, отже обмеження у 50% і більше не охоплює всього кола пов'язаних осіб.

Неможливо визнати досконалим і положення, яке дозволяє перенесення процентів, не віднесених до складу витрат виробництва (обігу) протягом звітного періоду, на результати майбутніх податкових періодів. Цей підхід суперечить міжнародній практиці застосування правила «тонкої капіталізації»,

оскільки зберігає можливість ерозії податкової бази у майбутньому. Таким чином, в Україні залишаються умови для маніпулювання розмірами боргових зобов'язань та зберігається проблема «тонкої капіталізації». Одним із шляхів вирішення цієї проблеми може бути встановлення фіксованого співвідношення позикового та власного капіталу ТНК, що відповідає міжнародній практиці (табл. 2.7) та міжнародному принципу недискримінації оподаткування суб'єктів господарювання. У разі недотримання цього співвідношення частина процентних платежів не підлягатиме звільненню від оподаткування шляхом включення до витрат.

Таблиця 2.7

Підходи до визначення величини процентних платежів з обслуговування боргу з урахуванням правила «тонкої капіталізації»

Принцип «втягнутої руки» (<i>arm's length principle</i>)	Встановлення фіксованого співвідношення (<i>fixed ratio approach</i>) Приймається за «принцип втягнутої руки»	
	Співвідношення позикового і власного капіталу	Співвідношення суми нарахованих відсотків та оподаткованого прибутку або показника <i>EBITDA</i> *
Застосовується до процентної ставки як ціни позики та до суми боргу		
Досвід окремих країн	2 до 1 у Канаді та Аргентині; 4 до 1 у Данії; 3 до 1 у Нідерландах, Японії та Росії, 1,5 до 1 у США та Франції	25 % від <i>EBITDA</i> (Франція), 30 % від <i>EBITDA</i> (Німеччина, Італія), 50 % від оподаткованого прибутку (США)

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [92].

* *EBITDA* – (від англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань.

фонду перебуває у власності або управлінні нерезидента (нерезидентів). Але ця норма ПКУ не корелює з іншими: згідно з пп. 14.1.159 п. 14.1 ст. 14 ПКУ [74] пов'язаними визнаються особи у разі, якщо одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20% і більше, отже обмеження у 50% і більше не охоплює всього кола пов'язаних осіб.

Неможливо визнати досконалим і положення, яке дозволяє перенесення процентів, не віднесених до складу витрат виробництва (обігу) протягом звітного періоду, на результати майбутніх податкових періодів. Цей підхід суперечить міжнародній практиці застосування правила «тонкої капіталізації»,

оскільки зберігає можливість ерозії податкової бази у майбутньому. Таким чином, в Україні залишаються умови для маніпулювання розмірами боргових зобов'язань та зберігається проблема «тонкої капіталізації». Одним із шляхів вирішення цієї проблеми може бути встановлення фіксованого співвідношення позикового та власного капіталу ТНК, що відповідає міжнародній практиці (табл. 2.7) та міжнародному принципу недискримінації оподаткування суб'єктів господарювання. У разі недотримання цього співвідношення частина процентних платежів не підлягатиме звільненню від оподаткування шляхом включення до витрат.

Таблиця 2.7

Підходи до визначення величини процентних платежів з обслуговування боргу з урахуванням правила «тонкої капіталізації»

Принцип «втягнутої руки» (<i>arm's length principle</i>)	Встановлення фіксованого співвідношення (<i>fixed ratio approach</i>) Приймається за «принцип втягнутої руки»	
	Співвідношення позикового і власного капіталу	Співвідношення суми нарахованих відсотків та оподаткованого прибутку або показника <i>EBITDA</i> *
Застосовується до процентної ставки як ціни позики та до суми боргу		
Досвід окремих країн	2 до 1 у Канаді та Аргентині; 4 до 1 у Данії; 3 до 1 у Нідерландах, Японії та Росії, 1,5 до 1 у США та Франції	25 % від <i>EBITDA</i> (Франція), 30 % від <i>EBITDA</i> (Німеччина, Італія), 50 % від оподаткованого прибутку (США)

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [92].

* *EBITDA* – (від англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань.

Принцип «втягнутої руки» трансфертного ціноутворення часто піддається критиці через складність забезпечення умов зіставності даної операції з іншими подібними операціями на ринку та як механізм обмеження корпоративних прав нерезидентів. Однак у випадку законодавчого встановлення співвідношення власного і позикового капіталу, яке приймається за принцип «втягнутої руки», його логічним обґрунтуванням є досить проста думка: непов'язаний кредитор за нормальних ринкових умов навряд чи прийматиме на себе надмірний ризик надання позики, яка призведе до перевищення загальної суми боргу над власним капіталом позичальника. Отже, про неринковість кредитних взаємовідносин нерезидента і резидента свідчатиме недотримання встановленого співвідношення.

Разом з цим, зауважимо, що загальноприйнятого міжнародного стандарту для розробки співвідношення між позиковим і власним капіталом не існує, тому встановлення такого співвідношення має спиратися на ретельний аналіз економічної ситуації у тих країнах, які вдалися до застосування даного обмеження, та порівняння макроекономічних умов з вітчизняними. Впровадження даного підходу вимагає удосконалення норм податкового законодавства, спрямованих на регулювання трансфертного ціноутворення.

За результатами здійсненого у цьому розділі аналізу тенденцій розвитку систем оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР, ЄС та постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС можна зробити наступні висновки.

У глобальному та регіональному вимірах вже понад десятиліття спостерігається тенденція загального різкого зниження середньої нормативної ставки корпоративного податку у країнах ОЕСР, яке супроводжується розширенням податкової бази шляхом згортання відрахувань і пільг, зокрема, через скорочення витрат на інвестиційні податкові кредити, ліквідацію компенсаційних платежів та процентних відрахувань.

Інша тенденція – масштабний перехід розвинутих країн до системи оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом. На відміну від початку 2000-х років, коли територіальний підхід застосовувався лише у половині країн ОЕСР, на даний час він розповсюджений у понад 80% країн.

Серед країн Великої сімки тільки США зберігає систему оподаткування доходів ТНК за резидентським підходом, модифіковану, порівняно з класичною, з погляду механізму оподаткування дивідендів з іноземного джерела походження. Американські ТНК сплачують податок на доходи своїх закордонних дочірніх фірм тільки у разі репатріації доходів, користуючись відстрочкою платежу. Відстрочка,

Принцип «втягнутої руки» трансфертного ціноутворення часто піддається критиці через складність забезпечення умов зіставності даної операції з іншими подібними операціями на ринку та як механізм обмеження корпоративних прав нерезидентів. Однак у випадку законодавчого встановлення співвідношення власного і позикового капіталу, яке приймається за принцип «втягнутої руки», його логічним обґрунтуванням є досить проста думка: непов'язаний кредитор за нормальних ринкових умов навряд чи прийматиме на себе надмірний ризик надання позики, яка призведе до перевищення загальної суми боргу над власним капіталом позичальника. Отже, про неринковість кредитних взаємовідносин нерезидента і резидента свідчатиме недотримання встановленого співвідношення.

Разом з цим, зауважимо, що загальноприйнятого міжнародного стандарту для розробки співвідношення між позиковим і власним капіталом не існує, тому встановлення такого співвідношення має спиратися на ретельний аналіз економічної ситуації у тих країнах, які вдалися до застосування даного обмеження, та порівняння макроекономічних умов з вітчизняними. Впровадження даного підходу вимагає удосконалення норм податкового законодавства, спрямованих на регулювання трансфертного ціноутворення.

За результатами здійсненого у цьому розділі аналізу тенденцій розвитку систем оподаткування доходів ТНК у країнах ОЕСР, ЄС та постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС можна зробити наступні висновки.

У глобальному та регіональному вимірах вже понад десятиліття спостерігається тенденція загального різкого зниження середньої нормативної ставки корпоративного податку у країнах ОЕСР, яке супроводжується розширенням податкової бази шляхом згортання відрахувань і пільг, зокрема, через скорочення витрат на інвестиційні податкові кредити, ліквідацію компенсаційних платежів та процентних відрахувань.

Інша тенденція – масштабний перехід розвинутих країн до системи оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом. На відміну від початку 2000-х років, коли територіальний підхід застосовувався лише у половині країн ОЕСР, на даний час він розповсюджений у понад 80% країн.

Серед країн Великої сімки тільки США зберігає систему оподаткування доходів ТНК за резидентським підходом, модифіковану, порівняно з класичною, з погляду механізму оподаткування дивідендів з іноземного джерела походження. Американські ТНК сплачують податок на доходи своїх закордонних дочірніх фірм тільки у разі репатріації доходів, користуючись відстрочкою платежу. Відстрочка,

кредитні обмеження, і крос-кредитування стимулюють фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів та інших країн з високими податками до країн з низькими податками.

Організація і регулювання процесу прибуткового оподаткування ТНК в ЄС мають яскраво виражені імперативи формування єдиного податкового простору, що виявляється у принципах оподаткування, цілях податкової політики в ЄС, змісті ключових наднаціональних правових актів.

На даний час спільні підходи у сфері прибуткового оподаткування бізнесу ТНК охоплюють низку різних аспектів: ліквідація подвійного оподаткування асоційованих підприємств, оподаткування прибутку у випадку застосування трансфертного ціноутворення, усунення несумлінної податкової конкуренції, забезпечення обміну інформацією про доходи. Наддержавним пріоритетом ЄС у корпоративному прибутковому оподаткуванні, починаючи з 2004 р., є перехід до консолідованої загальноєвропейської бази оподаткування доходів ТНК та зближення ефективних ставок оподаткування іноземних доходів корпорацій.

Вивчення досвіду розвитку систем оподаткування доходів ТНК у постсоціалістичних країнах, що приєдналися до ЄС, дає змогу стверджувати, що податкові системи цих країн зазнали докорінного реформування впродовж останніх 15 років у процесі підготовки до вступу. Через необхідність урахування основних вимог фіскальної політики ЄС і Пакту стабільності і росту податкові реформи у цих країнах продовжуються і після вступу.

Гармонізація національних і загальноєвропейських підходів до питань оподаткування доходів ТНК є об'єктивно необхідним етапом підготовки України до вступу в ЄС. На даний час вже є позитивні результати від запозичення Україною досвіду країн ЄС у податковій сфері: у законодавстві чітко простежується ідентичність у підходах до формування податкової бази, розміру ставок та порядку сплати за основними видами податків.

З метою запобігання ерозії бази оподаткування податком на прибуток ТНК вбачається необхідність урахування правила «тонкої капіталізації» шляхом встановлення фіксованого співвідношення позиченого і власного капіталу ТНК при визначенні максимального розміру процентних платежів, які звільняються від оподаткування.

кредитні обмеження, і крос-кредитування стимулюють фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів та інших країн з високими податками до країн з низькими податками.

Організація і регулювання процесу прибуткового оподаткування ТНК в ЄС мають яскраво виражені імперативи формування єдиного податкового простору, що виявляється у принципах оподаткування, цілях податкової політики в ЄС, змісті ключових наднаціональних правових актів.

На даний час спільні підходи у сфері прибуткового оподаткування бізнесу ТНК охоплюють низку різних аспектів: ліквідація подвійного оподаткування асоційованих підприємств, оподаткування прибутку у випадку застосування трансфертного ціноутворення, усунення несумлінної податкової конкуренції, забезпечення обміну інформацією про доходи. Наддержавним пріоритетом ЄС у корпоративному прибутковому оподаткуванні, починаючи з 2004 р., є перехід до консолідованої загальноєвропейської бази оподаткування доходів ТНК та зближення ефективних ставок оподаткування іноземних доходів корпорацій.

Вивчення досвіду розвитку систем оподаткування доходів ТНК у постсоціалістичних країнах, що приєдналися до ЄС, дає змогу стверджувати, що податкові системи цих країн зазнали докорінного реформування впродовж останніх 15 років у процесі підготовки до вступу. Через необхідність урахування основних вимог фіскальної політики ЄС і Пакту стабільності і росту податкові реформи у цих країнах продовжуються і після вступу.

Гармонізація національних і загальноєвропейських підходів до питань оподаткування доходів ТНК є об'єктивно необхідним етапом підготовки України до вступу в ЄС. На даний час вже є позитивні результати від запозичення Україною досвіду країн ЄС у податковій сфері: у законодавстві чітко простежується ідентичність у підходах до формування податкової бази, розміру ставок та порядку сплати за основними видами податків.

З метою запобігання ерозії бази оподаткування податком на прибуток ТНК вбачається необхідність урахування правила «тонкої капіталізації» шляхом встановлення фіксованого співвідношення позиченого і власного капіталу ТНК при визначенні максимального розміру процентних платежів, які звільняються від оподаткування.

**ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ –
РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЇ СИСТЕМ
ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК**

**3.1. Еволюція міждержавних відносин
з питань оподаткування доходів ТНК**

Транснаціоналізація світової економіки, будучи одним із ключових чинників формування глобалізованого виробничого базису, унеможливила податкову автаркію і призвела до активізації міждержавного співробітництва з проблем оподаткування доходів, отриманих транснаціональними структурами в юрисдикціях, інших ніж країна базування материнської компанії. Спільні міждержавні підходи, спрямовані на розробку податкових умов бізнесу ТНК, відповідних глобальним трансформаціям світу, визначають напрямки національних податкових реформ. Таким чином, аналіз розвитку систем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК неможливо вважати повним без огляду найбільш значимих заходів міждержавного співробітництва та визначення його тенденцій.

На початку XIX ст. податковим взаємовідносинам між країнами був притаманний мінімум контактів між національними органами податкового регулювання, податкова політика вважалася винятково внутрішньою економічною справою, а ступінь мобільності суб'єктів господарської діяльності та чинників виробництва був низьким. За цих обставин не існувало необхідності у міжнародній координації національних податкових політик, податкові системи різних країн залишалися практично автономними.

Впродовж першого етапу глобалізації (друга половина XIX ст. – 1913 р. (до початку Першої світової війни)) найбільші та конкурентоспроможні компанії провідних країн Європи та Північної Америки вийшли поза межі національних економік, розпочавши активну зовнішньоекономічну діяльність. Першому етапу глобалізації були властиві як зовнішньоекономічна експансія національних

**ПОДАТКОВІ РЕФОРМИ –
РУШІЙНА СИЛА ЕВОЛЮЦІЇ СИСТЕМ
ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК**

**3.1. Еволюція міждержавних відносин
з питань оподаткування доходів ТНК**

Транснаціоналізація світової економіки, будучи одним із ключових чинників формування глобалізованого виробничого базису, унеможливила податкову автаркію і призвела до активізації міждержавного співробітництва з проблем оподаткування доходів, отриманих транснаціональними структурами в юрисдикціях, інших ніж країна базування материнської компанії. Спільні міждержавні підходи, спрямовані на розробку податкових умов бізнесу ТНК, відповідних глобальним трансформаціям світу, визначають напрямки національних податкових реформ. Таким чином, аналіз розвитку систем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК неможливо вважати повним без огляду найбільш значимих заходів міждержавного співробітництва та визначення його тенденцій.

На початку XIX ст. податковим взаємовідносинам між країнами був притаманний мінімум контактів між національними органами податкового регулювання, податкова політика вважалася винятково внутрішньою економічною справою, а ступінь мобільності суб'єктів господарської діяльності та чинників виробництва був низьким. За цих обставин не існувало необхідності у міжнародній координації національних податкових політик, податкові системи різних країн залишалися практично автономними.

Впродовж першого етапу глобалізації (друга половина XIX ст. – 1913 р. (до початку Першої світової війни)) найбільші та конкурентоспроможні компанії провідних країн Європи та Північної Америки вийшли поза межі національних економік, розпочавши активну зовнішньоекономічну діяльність. Першому етапу глобалізації були властиві як зовнішньоекономічна експансія національних

економік провідних країн світу на підконтрольні їм колоніальні території, так і бурхливий розвиток міжнародних економічних відносин між метрополіями, двигуном яких стала міжнародна конкуренція у боротьбі за сировинні ринки та ринки збуту готової продукції [71, с. 46–50].

Зовнішньоекономічна експансія національних компаній упродовж цього періоду зумовила виникнення зарубіжних доходів своїх громадян і володіння ними майном за кордоном. Зростання кількісного й вартісного обсягу зовнішньоекономічних операцій привернуло увагу національних податкових адміністрацій до механізмів формування доходів іноземних фізичних осіб і компаній всередині країни та поза її межами. Оподаткування всіх доходів, отриманих як іноземцями, так і вітчизняними господарюючими суб'єктами з джерел у цій країні, було зрозумілим і простим, проте оподаткування зарубіжних доходів громадян і компаній було ускладненим через низку об'єктивних причин, зокрема, через існування надто великих розбіжностей в організації податкових систем у різних країнах. Внаслідок цього національні уряди вперше в історії почали виявляти взаємний інтерес до оподаткування [243, с. 1].

Вже у середині XIX ст. з'являються перші міждержавні угоди про оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб, безперервно удосконалюються національні податкові закони, предметом регулювання яких тепер стають і зовнішньоекономічні операції.

Першою міжнародною угодою у податковій сфері, спрямованою на вирішення проблеми подвійного оподаткування, стала угода між Францією та Бельгією 1843 р. щодо співпраці податкових служб обох країн з питань оподаткування успадкованого майна громадян, отриманого з-за кордону [121, с. 120]. Відомі також інші податкові конвенції XIX ст., укладені з метою співробітництва у сфері обміну інформацією та оподаткування майна, переданого у спадок з-за кордону (Бельгія – Нідерланди та Бельгія – Люксембург (обидві 1872 р.); Велика Британія – швейцарський кантон Під – Австро-Угорщина (1899 р.) [252, с. 95].

Важливо підкреслити, що перші податкові угоди передбачали просте двостороннє інформаційне співробітництво національних податкових служб. Згодом, на початку XX ст., коли прибуткові податки і податки на прибуток корпорацій стали невід'ємною частиною національних податкових систем,

економік провідних країн світу на підконтрольні їм колоніальні території, так і бурхливий розвиток міжнародних економічних відносин між метрополіями, двигуном яких стала міжнародна конкуренція у боротьбі за сировинні ринки та ринки збуту готової продукції [71, с. 46–50].

Зовнішньоекономічна експансія національних компаній упродовж цього періоду зумовила виникнення зарубіжних доходів своїх громадян і володіння ними майном за кордоном. Зростання кількісного й вартісного обсягу зовнішньоекономічних операцій привернуло увагу національних податкових адміністрацій до механізмів формування доходів іноземних фізичних осіб і компаній всередині країни та поза її межами. Оподаткування всіх доходів, отриманих як іноземцями, так і вітчизняними господарюючими суб'єктами з джерел у цій країні, було зрозумілим і простим, проте оподаткування зарубіжних доходів громадян і компаній було ускладненим через низку об'єктивних причин, зокрема, через існування надто великих розбіжностей в організації податкових систем у різних країнах. Внаслідок цього національні уряди вперше в історії почали виявляти взаємний інтерес до оподаткування [243, с. 1].

Вже у середині XIX ст. з'являються перші міждержавні угоди про оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб, безперервно удосконалюються національні податкові закони, предметом регулювання яких тепер стають і зовнішньоекономічні операції.

Першою міжнародною угодою у податковій сфері, спрямованою на вирішення проблеми подвійного оподаткування, стала угода між Францією та Бельгією 1843 р. щодо співпраці податкових служб обох країн з питань оподаткування успадкованого майна громадян, отриманого з-за кордону [121, с. 120]. Відомі також інші податкові конвенції XIX ст., укладені з метою співробітництва у сфері обміну інформацією та оподаткування майна, переданого у спадок з-за кордону (Бельгія – Нідерланди та Бельгія – Люксембург (обидві 1872 р.); Велика Британія – швейцарський кантон Під – Австро-Угорщина (1899 р.) [252, с. 95].

Важливо підкреслити, що перші податкові угоди передбачали просте двостороннє інформаційне співробітництво національних податкових служб. Згодом, на початку XX ст., коли прибуткові податки і податки на прибуток корпорацій стали невід'ємною частиною національних податкових систем,

з'явилися конвенції щодо запобігання міжнародному подвійному оподаткуванню доходів і капіталів громадян і компаній. З 1899 р. по 1919 р. у світі були підписані 24 податкові конвенції, причому тільки одна з них стосувалася питань взаємної адміністративної допомоги у податкових питаннях [121, с. 120].

Для першого етапу глобалізації, таким чином, характерною рисою стало регулювання податкової сфери на основі укладання офіційних двосторонніх угод (конвенцій), тоді як відповідних міжнародних організацій ще не існувало. Разом з тим, варто визнати, що ступінь інтеграції національних господарств у світову економіку напередодні Першої світової війни ще не дозволяв говорити про першорядну значущість зарубіжних доходів як для фізичних та юридичних осіб, так і для світового господарства країни в цілому. Зовнішньоекономічні операції залишалися привілеєм певних національних компаній і громадян, а випадки володіння зарубіжною власністю були досить рідкісними. Податкові системи того періоду були засновані на податках з майна і непрямих податках і зборах, тому випадки міжнародного подвійного оподаткування доходів господарюючих суб'єктів були винятком із загальної практики.

Другий етап глобалізації – міжвоєнне двадцятиліття (1919-1939 рр.) та період ведення Другої світової війни. Ключові події цього періоду – це розкол системи світогосподарських зв'язків на світове соціалістичне та світове капіталістичне господарства та створення Ліги Націй у 1919 р. Її діяльність стала політичним підґрунтям організації глобального міждержавного співробітництва, в тому числі у податковій сфері. Так, Фінансовий комітет Ліги Націй, основним завданням якого було вирішення проблеми подвійного оподаткування, розпочав свою роботу у 1920 р. [252, с. 96-98].

Впродовж трьох років Фінансовий комітет розробив для країн – членів Ліги Націй модельні податкові конвенції з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів, податків на спадщину, а також питань адміністративної та юридичної допомоги у сфері збирання податків [211]. Фінансовий комітет Ліги Націй також доклав значних зусиль у справі уніфікації принципів і категорій міжнародного оподаткування, спираючись при цьому на доктрину економічної зв'язаності (*doctrine of economic allegiance*) Г. Шанца [295, с. 31]. Згідно з доктриною Шанца країна – джерело доходу отримувала законні права на оподаткування фізичних або юридичних осіб-нерезидентів, які перебували на її території. Фінансовий комітет Ліги Націй запропонував свої критерії визначення місця оподаткування, так званої, оподатковуваної присутності в межах даної

з'явилися конвенції щодо запобігання міжнародному подвійному оподаткуванню доходів і капіталів громадян і компаній. З 1899 р. по 1919 р. у світі були підписані 24 податкові конвенції, причому тільки одна з них стосувалася питань взаємної адміністративної допомоги у податкових питаннях [121, с. 120].

Для першого етапу глобалізації, таким чином, характерною рисою стало регулювання податкової сфери на основі укладання офіційних двосторонніх угод (конвенцій), тоді як відповідних міжнародних організацій ще не існувало. Разом з тим, варто визнати, що ступінь інтеграції національних господарств у світову економіку напередодні Першої світової війни ще не дозволяв говорити про першорядну значущість зарубіжних доходів як для фізичних та юридичних осіб, так і для світового господарства країни в цілому. Зовнішньоекономічні операції залишалися привілеєм певних національних компаній і громадян, а випадки володіння зарубіжною власністю були досить рідкісними. Податкові системи того періоду були засновані на податках з майна і непрямих податках і зборах, тому випадки міжнародного подвійного оподаткування доходів господарюючих суб'єктів були винятком із загальної практики.

Другий етап глобалізації – міжвоєнне двадцятиліття (1919-1939 рр.) та період ведення Другої світової війни. Ключові події цього періоду – це розкол системи світогосподарських зв'язків на світове соціалістичне та світове капіталістичне господарства та створення Ліги Націй у 1919 р. Її діяльність стала політичним підґрунтям організації глобального міждержавного співробітництва, в тому числі у податковій сфері. Так, Фінансовий комітет Ліги Націй, основним завданням якого було вирішення проблеми подвійного оподаткування, розпочав свою роботу у 1920 р. [252, с. 96-98].

Впродовж трьох років Фінансовий комітет розробив для країн – членів Ліги Націй модельні податкові конвенції з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталів, податків на спадщину, а також питань адміністративної та юридичної допомоги у сфері збирання податків [211]. Фінансовий комітет Ліги Націй також доклав значних зусиль у справі уніфікації принципів і категорій міжнародного оподаткування, спираючись при цьому на доктрину економічної зв'язаності (*doctrine of economic allegiance*) Г. Шанца [295, с. 31]. Згідно з доктриною Шанца країна – джерело доходу отримувала законні права на оподаткування фізичних або юридичних осіб-нерезидентів, які перебували на її території. Фінансовий комітет Ліги Націй запропонував свої критерії визначення місця оподаткування, так званої, оподатковуваної присутності в межах даної

фіскальної юрисдикції (*taxable situs*) [189, с. 276], яка передбачає створення постійного представництва (*permanent establishment*) юридичної особи – іноземного податкового резидента у країні – джерелі доходів [295, с. 38].

Розвиток міждержавного співробітництва в податковій сфері в рамках Фінансового комітету Ліги Націй відбувався впродовж 1929–1945 рр. (до моменту утворення ООН) у формі зустрічей урядових експертів країн-членів або у формі міжнародних конференцій з питань оподаткування. В період 1922-1939 рр. між країнами Центральної та Північної Європи було укладено 69 угод про уникнення подвійного оподаткування.

Однак, незважаючи на певний прогрес у справі міждержавного співробітництва з питань оподаткування впродовж другого етапу глобалізації, протистояння капіталістичного та соціалістичного світів не сприяло зростанню економічної відкритості національних економік. Національні податкові адміністрації повністю контролювали доходи своїх податкових суб'єктів на власній фіскальній території, а вплив зовнішнього середовища на державні фінанси не був суттєвим.

Подальше розгортання процесів транснаціоналізації світової економіки впродовж третього періоду глобалізації (1960-1980 рр.) стимулювало взаємодію національних податкових систем, оскільки неминуче призвело до виникнення проблеми міжнародного подвійного оподаткування [157, с. 5] та пошуку шляхів її вирішення на основі розвитку міждержавного співробітництва у цій сфері.

Надмірно високий рівень фіскальних ставок і неефективність системи нарахування і стягнення податків, недосконалість податкового законодавства є чинниками, що стимулюють «втечу капіталу» [9, с. 232]. Високий рівень оподаткування у провідних країнах світу в цей період, розширення державного втручання в економіку та істотне підвищення витрат на соціальні програми стимулювали появу низькоподаткових юрисдикцій (країн – податкових гаваней) і зростання їхньої експансії в конкуренції за можливість залучення зарубіжних капіталів та інвестицій [70, с. 69]. Отже, високі податки у провідних країнах світу викликали масовий відплив інвестицій до країн з низьким рівнем оподаткування.

До кінця XX ст. у світі налічувалося близько трьохсот різних юрисдикцій з пільговим оподаткуванням і зниженими вимогами щодо обов'язкової податкової звітності. В середині 1960-х рр. у понад 120 країнах світу діяло понад мільйон компаній, метою яких було відмивання отриманих кримінальним шляхом грошей і проведення незаконних операцій (у тому числі з метою приховування прибутку від

фіскальної юрисдикції (*taxable situs*) [189, с. 276], яка передбачає створення постійного представництва (*permanent establishment*) юридичної особи – іноземного податкового резидента у країні – джерелі доходів [295, с. 38].

Розвиток міждержавного співробітництва в податковій сфері в рамках Фінансового комітету Ліги Націй відбувався впродовж 1929–1945 рр. (до моменту утворення ООН) у формі зустрічей урядових експертів країн-членів або у формі міжнародних конференцій з питань оподаткування. В період 1922-1939 рр. між країнами Центральної та Північної Європи було укладено 69 угод про уникнення подвійного оподаткування.

Однак, незважаючи на певний прогрес у справі міждержавного співробітництва з питань оподаткування впродовж другого етапу глобалізації, протистояння капіталістичного та соціалістичного світів не сприяло зростанню економічної відкритості національних економік. Національні податкові адміністрації повністю контролювали доходи своїх податкових суб'єктів на власній фіскальній території, а вплив зовнішнього середовища на державні фінанси не був суттєвим.

Подальше розгортання процесів транснаціоналізації світової економіки впродовж третього періоду глобалізації (1960-1980 рр.) стимулювало взаємодію національних податкових систем, оскільки неминуче призвело до виникнення проблеми міжнародного подвійного оподаткування [157, с. 5] та пошуку шляхів її вирішення на основі розвитку міждержавного співробітництва у цій сфері.

Надмірно високий рівень фіскальних ставок і неефективність системи нарахування і стягнення податків, недосконалість податкового законодавства є чинниками, що стимулюють «втечу капіталу» [9, с. 232]. Високий рівень оподаткування у провідних країнах світу в цей період, розширення державного втручання в економіку та істотне підвищення витрат на соціальні програми стимулювали появу низькоподаткових юрисдикцій (країн – податкових гаваней) і зростання їхньої експансії в конкуренції за можливість залучення зарубіжних капіталів та інвестицій [70, с. 69]. Отже, високі податки у провідних країнах світу викликали масовий відплив інвестицій до країн з низьким рівнем оподаткування.

До кінця XX ст. у світі налічувалося близько трьохсот різних юрисдикцій з пільговим оподаткуванням і зниженими вимогами щодо обов'язкової податкової звітності. В середині 1960-х рр. у понад 120 країнах світу діяло понад мільйон компаній, метою яких було відмивання отриманих кримінальним шляхом грошей і проведення незаконних операцій (у тому числі з метою приховування прибутку від

оподаткування) [9]. Наявність податкових гаваней та їхня активізація, з одного боку, призвели до скорочення потенційної податкової бази національних урядів, а з іншого боку, цей процес виявився своєрідним чинником удосконалення податкових систем і податкової політики багатьох країн світу. На нашу думку, можна виокремити кілька напрямків цього удосконалення:

- вироблення спільної лінії поведінки розвинених країн відносно держав – податкових гаваней через міжнародні організації (ОЕСР) та інтеграційні угруповання (ЄС);

- внесення заходів адміністративного характеру для операцій з використанням офшорних структур у національні податкові законодавства;

- конкуренція з податковими гаванями економічними методами (шляхом зниження податкових ставок у розвинених країнах).

В цілому, процеси виникнення і активізації податкових гаваней, спричинивши у міжнародних економічних відносинах явище податкової конкуренції, виявилися чинником трансформації національних податкових систем і податкової політики в напрямку протидії «втечі капіталів» за кордон з податкових міркувань. Про можливість зміни інвестиційних пріоритетів приватних інвесторів під впливом податків та необхідність урахування цих перспектив попереджав ще А. Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народів», наголошуючи, що фактори виробництва дуже схильні до впливу податкових ставок і жорсткості проваджуваної податкової політики, вони з легкістю переміщуються туди, де податки нижчі: «Власник капіталу – власне громадянин усього світу і не пов'язаний необхідністю з якою б то не було країною. Він не сповільнить залишити державу, в якій його піддають образливим обшукам для обкладення обтяжливим податком, або переведе свій капітал у країну, в якій він може вести свої справи і користуватися своїм майном без утисків» [267]. Такі дії платників податків, на думку А. Сміта, негативно вплинуть на національну економіку, бо видаленням свого капіталу за кордон підприємець «...припинить всю промисловість, яка містилася в країні цим капіталом, так як капіталом обробляється земля і ним же приводиться в дію праця. Податок, що виганяє з країни капітали, неминуче знищить всі джерела доходу як государя, так і всього суспільства...» [267].

Подальше поглиблення інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків у другій половині ХХ ст. призвело до фундаментальних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування національних податкових систем.

оподаткування) [9]. Наявність податкових гаваней та їхня активізація, з одного боку, призвели до скорочення потенційної податкової бази національних урядів, а з іншого боку, цей процес виявився своєрідним чинником удосконалення податкових систем і податкової політики багатьох країн світу. На нашу думку, можна виокремити кілька напрямків цього удосконалення:

- вироблення спільної лінії поведінки розвинених країн відносно держав – податкових гаваней через міжнародні організації (ОЕСР) та інтеграційні угруповання (ЄС);

- внесення заходів адміністративного характеру для операцій з використанням офшорних структур у національні податкові законодавства;

- конкуренція з податковими гаванями економічними методами (шляхом зниження податкових ставок у розвинених країнах).

В цілому, процеси виникнення і активізації податкових гаваней, спричинивши у міжнародних економічних відносинах явище податкової конкуренції, виявилися чинником трансформації національних податкових систем і податкової політики в напрямку протидії «втечі капіталів» за кордон з податкових міркувань. Про можливість зміни інвестиційних пріоритетів приватних інвесторів під впливом податків та необхідність урахування цих перспектив попереджав ще А. Сміт у «Дослідженні про природу і причини багатства народів», наголошуючи, що фактори виробництва дуже схильні до впливу податкових ставок і жорсткості проваджуваної податкової політики, вони з легкістю переміщуються туди, де податки нижчі: «Власник капіталу – власне громадянин усього світу і не пов'язаний необхідністю з якою б то не було країною. Він не сповільнить залишити державу, в якій його піддають образливим обшукам для обкладення обтяжливим податком, або переведе свій капітал у країну, в якій він може вести свої справи і користуватися своїм майном без утисків» [267]. Такі дії платників податків, на думку А. Сміта, негативно вплинуть на національну економіку, бо видаленням свого капіталу за кордон підприємець «...припинить всю промисловість, яка містилася в країні цим капіталом, так як капіталом обробляється земля і ним же приводиться в дію праця. Податок, що виганяє з країни капітали, неминуче знищить всі джерела доходу як государя, так і всього суспільства...» [267].

Подальше поглиблення інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків у другій половині ХХ ст. призвело до фундаментальних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування національних податкових систем.

Ключовими суб'єктами світової економіки стали транснаціональні корпорації з їхнім мережевим бізнесом. Поява сучасних телекомунікаційних засобів зв'язку істотно спростила фінансові транзакції між країнами. За нових умов господарювання капітал і трудові ресурси набули мобільності, отже, дедалі більша частка доходів економічних агентів утворюється за кордоном.

При цьому, найважливішою, на нашу думку, зміною в організації оподаткування, раніше локалізованого в рамках національних кордонів, став перехід до оподаткування на основі глобального базису. Податкові адміністрації, усвідомивши важливість урахування зарубіжних доходів своїх резидентів, прагнуть розширити свою територіальну юрисдикцію з метою збільшення податкових надходжень до бюджету.

Зауважимо, що впродовж третього етапу глобалізації спостерігається не лише активізація укладання міжнародних податкових угод, а і спроби стандартизації їхньої форми. Провідну роль у цьому відіграла цілеспрямована діяльність міжнародних організацій над модельними податковими конвенціями. На наш погляд, важливою рисою цього періоду є трансформація інституційної інфраструктури міждержавного співробітництва з податкових питань. Так, Фінансовий комітет Ліги Націй у 1947 р. трансформувався у Фіскальний комітет ООН у зв'язку з припиненням Ліги Націй. У 1954 р. Фіскальний комітет ООН був розформований, але вже у 1956 р. створено Комітет з фіскальних питань Організації європейського економічного співробітництва (пізніше – Організації європейського економічного співробітництва та розвитку).

У спадок від Фінансового комітету Ліги Націй залишилися дві Модельні податкові конвенції про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу – Мексиканська 1943 р. (*Mexican Model Tax Convention 1943*) та Лондонська 1946 р. (*London Model Tax Convention 1946*), основна відмінність яких полягала у різниці американського та європейського підходів до проблеми міжнародного подвійного оподаткування [70, с. 69].

Комітет з фіскальних питань ОЕСР зосередив свою роботу над удосконаленням модельних податкових конвенцій. У 1963 р. оприлюднено Модельну конвенцію про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу (*OECD Double Taxation Convention on Income and Capital*), яка двічі переглядалася – у 1977 та 2003 роках. На даний час є чинною редакція цієї Конвенції від 28 січня 2003 р. [241]. Ця Конвенція визначає домінування принципів резидентства в міжнародному оподаткуванні та недискримінації платників податків – суб'єктів

Ключовими суб'єктами світової економіки стали транснаціональні корпорації з їхнім мережевим бізнесом. Поява сучасних телекомунікаційних засобів зв'язку істотно спростила фінансові транзакції між країнами. За нових умов господарювання капітал і трудові ресурси набули мобільності, отже, дедалі більша частка доходів економічних агентів утворюється за кордоном.

При цьому, найважливішою, на нашу думку, зміною в організації оподаткування, раніше локалізованого в рамках національних кордонів, став перехід до оподаткування на основі глобального базису. Податкові адміністрації, усвідомивши важливість урахування зарубіжних доходів своїх резидентів, прагнуть розширити свою територіальну юрисдикцію з метою збільшення податкових надходжень до бюджету.

Зауважимо, що впродовж третього етапу глобалізації спостерігається не лише активізація укладання міжнародних податкових угод, а і спроби стандартизації їхньої форми. Провідну роль у цьому відіграла цілеспрямована діяльність міжнародних організацій над модельними податковими конвенціями. На наш погляд, важливою рисою цього періоду є трансформація інституційної інфраструктури міждержавного співробітництва з податкових питань. Так, Фінансовий комітет Ліги Націй у 1947 р. трансформувався у Фіскальний комітет ООН у зв'язку з припиненням Ліги Націй. У 1954 р. Фіскальний комітет ООН був розформований, але вже у 1956 р. створено Комітет з фіскальних питань Організації європейського економічного співробітництва (пізніше – Організації європейського економічного співробітництва та розвитку).

У спадок від Фінансового комітету Ліги Націй залишилися дві Модельні податкові конвенції про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу – Мексиканська 1943 р. (*Mexican Model Tax Convention 1943*) та Лондонська 1946 р. (*London Model Tax Convention 1946*), основна відмінність яких полягала у різниці американського та європейського підходів до проблеми міжнародного подвійного оподаткування [70, с. 69].

Комітет з фіскальних питань ОЕСР зосередив свою роботу над удосконаленням модельних податкових конвенцій. У 1963 р. оприлюднено Модельну конвенцію про уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу (*OECD Double Taxation Convention on Income and Capital*), яка двічі переглядалася – у 1977 та 2003 роках. На даний час є чинною редакція цієї Конвенції від 28 січня 2003 р. [241]. Ця Конвенція визначає домінування принципів резидентства в міжнародному оподаткуванні та недискримінації платників податків – суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності, акцентує на необхідності взаємного інформаційного обміну договірними сторонами.

На відміну від Мексиканської конвенції, яка визначала пріоритет оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб за принципом їхнього отримання у країні-джерелі, Модельна податкова конвенція ОЕСР (МПК ОЕСР), віддаючи перевагу принципу резидентства суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), вочевидь не сприяє розвитку рівноправного співробітництва між країнами – експортерами капіталу та країнами-імпортерами, оскільки підтримує інтереси кінцевого одержувача доходів у країні його резидентства.

Таке положення зумовило необхідність підготовки модельної податкової конвенції, яка б повніше задовольняла інтереси як розвинутих країн (експортерів капіталу), так і країн, що розвиваються (імпортерів капіталу). Відповідний документ було розроблено ООН (МПК ООН) і вперше оприлюднено у 1980 р. та оновлено востаннє у 2001 р. [286]. Основу МПК ООН становить розширена концепція податкової бази країни – джерела доходів, для чого застосовано трактування діяльності на іноземній фіскальній території як такої, що призводить до утворення постійного представництва [158, с. 6]. Суттєвою відмінністю від МПК ОЕСР є також те, що МПК ООН віддає пріоритет податковим кредитам, застосовуваним країною резидентства експортерів капіталу, тоді як МПК ОЕСР рівною мірою пропонує використання систем податкових звільнень та податкових кредитів.

Цілком очевидно, що МПК ОЕСР у цей спосіб стимулює приплив іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, і певною мірою сприяє збереженню стабільності податкового режиму у приймаючій країні.

МПК ООН також відрізняється від МПК ОЕСР меншою увагою до таких питань як інформаційна та адміністративна взаємодопомога національних податкових адміністрацій, боротьба з ухиленням від сплати податків. На нашу думку, це пояснюється першорядною метою даного документу – зробити його прийнятним не лише для розвинутих країн, а і для тих, що розвиваються, для чого і було враховано певну асиметрію інтересів обох груп країн щодо подвійного оподаткування: оподатковувана іноземна присутність країн, що розвиваються, є значно меншою порівняно з розвинутими країнами (табл. 3.1).

зовнішньоекономічної діяльності, акцентує на необхідності взаємного інформаційного обміну договірними сторонами.

На відміну від Мексиканської конвенції, яка визначала пріоритет оподаткування доходів і майна фізичних і юридичних осіб за принципом їхнього отримання у країні-джерелі, Модельна податкова конвенція ОЕСР (МПК ОЕСР), віддаючи перевагу принципу резидентства суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), вочевидь не сприяє розвитку рівноправного співробітництва між країнами – експортерами капіталу та країнами-імпортерами, оскільки підтримує інтереси кінцевого одержувача доходів у країні його резидентства.

Таке положення зумовило необхідність підготовки модельної податкової конвенції, яка б повніше задовольняла інтереси як розвинутих країн (експортерів капіталу), так і країн, що розвиваються (імпортерів капіталу). Відповідний документ було розроблено ООН (МПК ООН) і вперше оприлюднено у 1980 р. та оновлено востаннє у 2001 р. [286]. Основу МПК ООН становить розширена концепція податкової бази країни – джерела доходів, для чого застосовано трактування діяльності на іноземній фіскальній території як такої, що призводить до утворення постійного представництва [158, с. 6]. Суттєвою відмінністю від МПК ОЕСР є також те, що МПК ООН віддає пріоритет податковим кредитам, застосовуваним країною резидентства експортерів капіталу, тоді як МПК ОЕСР рівною мірою пропонує використання систем податкових звільнень та податкових кредитів.

Цілком очевидно, що МПК ОЕСР у цей спосіб стимулює приплив іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, і певною мірою сприяє збереженню стабільності податкового режиму у приймаючій країні.

МПК ООН також відрізняється від МПК ОЕСР меншою увагою до таких питань як інформаційна та адміністративна взаємодопомога національних податкових адміністрацій, боротьба з ухиленням від сплати податків. На нашу думку, це пояснюється першорядною метою даного документу – зробити його прийнятним не лише для розвинутих країн, а і для тих, що розвиваються, для чого і було враховано певну асиметрію інтересів обох груп країн щодо подвійного оподаткування: оподатковувана іноземна присутність країн, що розвиваються, є значно меншою порівняно з розвинутими країнами (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Порівняння підходів до оподаткування окремих видів доходів
у рамках чинних податкових конвенцій ОЕСР та ООН**

Вид доходу	МПК ОЕСР		МПК ООН	
	Країна-джерело	Країна резиденції	Країна-джерело	Країна резиденції
Дохід від нерухомого майна	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит
Прибуток підприємства	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит
Дивіденди	15%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Дивіденди (істотна участь)	5%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Проценти	10%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Роялті	Не оподатковується	Повне оподаткування	Обмежене оподаткування	Податковий кредит

Примітка. Таблицю складено особисто автором за [158; 241; 286].

Як уже зазначалося нами вище, впродовж третього етапу глобалізації міжнародна регіональна економічна інтеграція зумовила нові якісні перетворення міждержавного співробітництва у податковій сфері, зокрема, перехід від двосторонньої взаємодії на основі МПК ОЕСР та МПК ООН до багатосторонніх угод. Так, в рамках інтеграційного угруповання країн Східного блоку – Ради Економічної Взаємодопомоги – вперше у світовій практиці були розроблені і укладені багатосторонні податкові угоди про усунення подвійного оподаткування доходів і майна фізичних осіб (1977 р.) та юридичних осіб (1978 р.) [29, с. 7].

Міжнародна регіональна економічна інтеграція спричинила зближення податкових систем країн у рамках інтеграційних об'єднань, де пріоритетом розвитку податкової сфери стає створення спільного податкового простору.

Усе вищевикладене дає змогу стверджувати, що спільним магістральним напрямком розвитку національних податкових систем є конвергенція (рис. 3.1).

Таблиця 3.1

**Порівняння підходів до оподаткування окремих видів доходів
у рамках чинних податкових конвенцій ОЕСР та ООН**

Вид доходу	МПК ОЕСР		МПК ООН	
	Країна-джерело	Країна резиденції	Країна-джерело	Країна резиденції
Дохід від нерухомого майна	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит
Прибуток підприємства	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит	Повне оподаткування	Звільнення/ податковий кредит
Дивіденди	15%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Дивіденди (істотна участь)	5%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Проценти	10%	Податковий кредит	Обмежене оподаткування	Податковий кредит
Роялті	Не оподатковується	Повне оподаткування	Обмежене оподаткування	Податковий кредит

Примітка. Таблицю складено особисто автором за [158; 241; 286].

Як уже зазначалося нами вище, впродовж третього етапу глобалізації міжнародна регіональна економічна інтеграція зумовила нові якісні перетворення міждержавного співробітництва у податковій сфері, зокрема, перехід від двосторонньої взаємодії на основі МПК ОЕСР та МПК ООН до багатосторонніх угод. Так, в рамках інтеграційного угруповання країн Східного блоку – Ради Економічної Взаємодопомоги – вперше у світовій практиці були розроблені і укладені багатосторонні податкові угоди про усунення подвійного оподаткування доходів і майна фізичних осіб (1977 р.) та юридичних осіб (1978 р.) [29, с. 7].

Міжнародна регіональна економічна інтеграція спричинила зближення податкових систем країн у рамках інтеграційних об'єднань, де пріоритетом розвитку податкової сфери стає створення спільного податкового простору.

Усе вищевикладене дає змогу стверджувати, що спільним магістральним напрямком розвитку національних податкових систем є конвергенція (рис. 3.1).

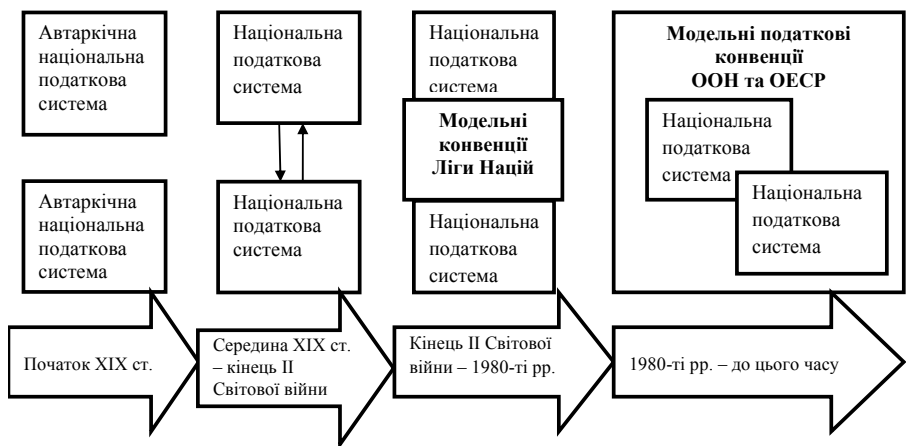


Рис. 3.1. Розвиток міждержавного співробітництва з проблем оподаткування доходів ТНК у контексті конвергенції національних податкових систем

Примітка. Розроблено особисто автором.

Термін «конвергенція» є широко вживаним у науковій літературі, зокрема, у джерелах, присвячених дослідженню інтеграційних процесів. Слово «конвергенція» походить від англійського *convergence*, що означає «збіжність». Отже, враховуючи семантику терміну, зауважимо, що конвергенція національних податкових систем має означати сходження кількох систем оподаткування та/або їхніх окремих характеристик. На нашу думку, можна погодитись з трактуванням сутності конвергенції національних податкових систем як тривалого процесу, що виявляється у «зближенні основних принципів оподаткування та підходів до формування національної податкової політики» [70, с. 65]. Таким чином, розуміння конвергенції національних податкових систем корелює також із сутністю міждержавного співробітництва у податковій сфері, його поглибленням та удосконаленням під впливом певних чинників. Одним із ключових таких чинників є процеси транснаціоналізації світової економіки.

На нашу думку, на даному етапі формування глобалізованої економіки конвергенція національних податкових систем перейшла на якісно новий рівень свого розвитку, однак, поки що передчасно говорити про повну конвергенцію національних податкових систем у будь-якому регіоні.

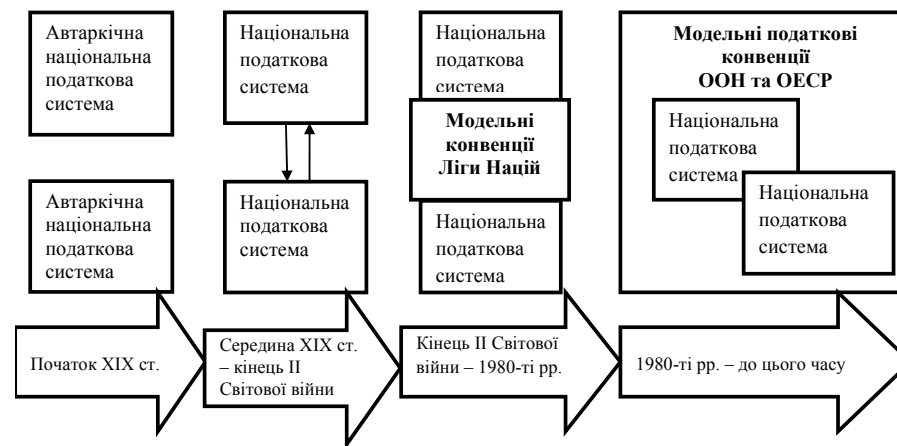


Рис. 3.1. Розвиток міждержавного співробітництва з проблем оподаткування доходів ТНК у контексті конвергенції національних податкових систем

Примітка. Розроблено особисто автором.

Термін «конвергенція» є широко вживаним у науковій літературі, зокрема, у джерелах, присвячених дослідженню інтеграційних процесів. Слово «конвергенція» походить від англійського *convergence*, що означає «збіжність». Отже, враховуючи семантику терміну, зауважимо, що конвергенція національних податкових систем має означати сходження кількох систем оподаткування та/або їхніх окремих характеристик. На нашу думку, можна погодитись з трактуванням сутності конвергенції національних податкових систем як тривалого процесу, що виявляється у «зближенні основних принципів оподаткування та підходів до формування національної податкової політики» [70, с. 65]. Таким чином, розуміння конвергенції національних податкових систем корелює також із сутністю міждержавного співробітництва у податковій сфері, його поглибленням та удосконаленням під впливом певних чинників. Одним із ключових таких чинників є процеси транснаціоналізації світової економіки.

На нашу думку, на даному етапі формування глобалізованої економіки конвергенція національних податкових систем перейшла на якісно новий рівень свого розвитку, однак, поки що передчасно говорити про повну конвергенцію національних податкових систем у будь-якому регіоні.

У XXI ст. міждержавне співробітництво у податковій сфері все більшою мірою впливає на формування і реформування національної податкової політики у питаннях прямого оподаткування, в тому числі у питаннях оподаткування доходів ТНК. У контексті нашого дослідження поняття податкової конвергенції розглядається нами на рівні корпоративного прибуткового оподаткування: конвергенція означає, що елементи системи оподаткування доходів ТНК різних країн схожі, повна конвергенція – схожі всі елементи системи оподаткування доходів ТНК різних країн, часткова конвергенція – схожі лише деякі елементи системи оподаткування доходів ТНК. Поняття дивергенції як повної, так і часткової за змістом, є протилежним до конвергенції.

Система оподаткування доходів ТНК виконує функціональну роль у вирішенні податкових проблем. Прикладом є вирішення проблеми подвійного оподаткування доходів ТНК через механізми класичної всесвітньої системи, імпутаційної системи, системи звільнення.

Системи оподаткування доходів ТНК мають складну структуру, яка завжди має певні ключові характеристики, зокрема: визначення кола суб'єктів, які беруть участь у розподілі доходів; принципи оподаткування дивідендів; вид пільг (звільнення, кредит, вирахування витрат або їхні модифікації). Принципи оподаткування дивідендів, які розподіляються на користь материнської компанії її іноземними дочірніми компаніями, полягають у визначенні їхнього звільнення від оподаткування та виключенні винагороди за борг з участі у пільгах.

Результати дослідження, отримані у попередніх розділах цієї монографії, дають змогу сформулювати ключові поняття концепції еволюційної трансформації систем оподаткування іноземних доходів ТНК.

В еволюції корпоративного прибуткового оподаткування доречно виокремлювати глобальний, регіональний та національний рівні. На глобальному рівні відбувається рух систем корпоративного оподаткування між регіонами, різними країнами, країнами і регіонами; на регіональному – між країнами всередині регіонів; на національному – внутрішній рух, наприклад, у випадку федеративного устрою.

На нашу думку, конвергенція національних підходів до оподаткування доходів ТНК є результатом конкурентних сил, отже, еволюція оподаткування доходів ТНК має інноваційну природу. Спробуємо обґрунтувати це, спираючись на результати проведеного дослідження теоретичних і практичних аспектів проблем оподаткування доходів ТНК.

У XXI ст. міждержавне співробітництво у податковій сфері все більшою мірою впливає на формування і реформування національної податкової політики у питаннях прямого оподаткування, в тому числі у питаннях оподаткування доходів ТНК. У контексті нашого дослідження поняття податкової конвергенції розглядається нами на рівні корпоративного прибуткового оподаткування: конвергенція означає, що елементи системи оподаткування доходів ТНК різних країн схожі, повна конвергенція – схожі всі елементи системи оподаткування доходів ТНК різних країн, часткова конвергенція – схожі лише деякі елементи системи оподаткування доходів ТНК. Поняття дивергенції як повної, так і часткової за змістом, є протилежним до конвергенції.

Система оподаткування доходів ТНК виконує функціональну роль у вирішенні податкових проблем. Прикладом є вирішення проблеми подвійного оподаткування доходів ТНК через механізми класичної всесвітньої системи, імпутаційної системи, системи звільнення.

Системи оподаткування доходів ТНК мають складну структуру, яка завжди має певні ключові характеристики, зокрема: визначення кола суб'єктів, які беруть участь у розподілі доходів; принципи оподаткування дивідендів; вид пільг (звільнення, кредит, вирахування витрат або їхні модифікації). Принципи оподаткування дивідендів, які розподіляються на користь материнської компанії її іноземними дочірніми компаніями, полягають у визначенні їхнього звільнення від оподаткування та виключенні винагороди за борг з участі у пільгах.

Результати дослідження, отримані у попередніх розділах цієї монографії, дають змогу сформулювати ключові поняття концепції еволюційної трансформації систем оподаткування іноземних доходів ТНК.

В еволюції корпоративного прибуткового оподаткування доречно виокремлювати глобальний, регіональний та національний рівні. На глобальному рівні відбувається рух систем корпоративного оподаткування між регіонами, різними країнами, країнами і регіонами; на регіональному – між країнами всередині регіонів; на національному – внутрішній рух, наприклад, у випадку федеративного устрою.

На нашу думку, конвергенція національних підходів до оподаткування доходів ТНК є результатом конкурентних сил, отже, еволюція оподаткування доходів ТНК має інноваційну природу. Спробуємо обґрунтувати це, спираючись на результати проведеного дослідження теоретичних і практичних аспектів проблем оподаткування доходів ТНК.

Зауважимо, що конкурують не тільки ТНК і країни, але і податкові механізми, внаслідок чого певні заходи податкової політики набувають більшого поширення, ніж інші. Наприклад, як слідує з проведеного у розділі 2 монографії дослідження, в ЄС система звільнення дивідендів від оподаткування зараз переважає над імпутаційною системою, а у світовому масштабі відбувається масштабний рух у бік територіальної системи оподаткування.

На наш погляд, існує ще один вид конкуренції – між внутрішніми механізмами оподаткування – на національному рівні. Така конкуренція може мати місце у разі прийняття ефективних рішень з питань внутрішньої політики (наприклад, введення обмежувального коефіцієнта для вирахування відсотків), заходів, спрямованих на залучення іноземних інвестицій (наприклад, введення пільг по корпоративному податку), рішень, які є актуальними і для внутрішніх, і для транскордонних операцій (наприклад, вибір між звільненням дивідендів від оподаткування та імпутаційною системою) або для їхньої комбінації. Видається цілком очевидним, що еволюційний успіх виявляється у кількості податкових механізмів, які у кінцевому підсумку отримали відносну перевагу, демонструючи придатність для визначених цілей.

Таким чином, безперервно відбуваються вибір і зміна податкових механізмів, наприклад, правила оподаткування контрольованих іноземних компаній (CFC) безперервно змінюються вже близько п'ятдесяти років у різних країнах, які застосовують різні підходи.

Конкуренція податкових механізмів і систем, таким чином, призводить до їхнього поширення у різних країнах і формування кластерів країн за ознакою ідентичності систем корпоративного оподаткування. На наш погляд, ці кластери можуть бути місцевого, глобального та роздільного розподілу.

Місцевим розподілом є наявність конкретного механізму корпоративного податку в кластері країн, які згруповані у певному географічному районі. Гіпотетичним крайнім випадком такого механізму є глобальний розподіл, за якого механізми корпоративного податку існують практично в усіх країнах. Випадок, коли податкові механізми не обмежуються певною групою країн, але поширюються у більш, ніж одному регіоні з відстанню між ними, є роздільним розподілом. Наприклад, територіальні системи (системи звільнення іноземних доходів) існують і в Європі, і у Південній Америці.

Видається можливим стверджувати, що на даному етапі еволюції прибуткового оподаткування міжнародного бізнесу транснаціональних

Зауважимо, що конкурують не тільки ТНК і країни, але і податкові механізми, внаслідок чого певні заходи податкової політики набувають більшого поширення, ніж інші. Наприклад, як слідує з проведеного у розділі 2 монографії дослідження, в ЄС система звільнення дивідендів від оподаткування зараз переважає над імпутаційною системою, а у світовому масштабі відбувається масштабний рух у бік територіальної системи оподаткування.

На наш погляд, існує ще один вид конкуренції – між внутрішніми механізмами оподаткування – на національному рівні. Така конкуренція може мати місце у разі прийняття ефективних рішень з питань внутрішньої політики (наприклад, введення обмежувального коефіцієнта для вирахування відсотків), заходів, спрямованих на залучення іноземних інвестицій (наприклад, введення пільг по корпоративному податку), рішень, які є актуальними і для внутрішніх, і для транскордонних операцій (наприклад, вибір між звільненням дивідендів від оподаткування та імпутаційною системою) або для їхньої комбінації. Видається цілком очевидним, що еволюційний успіх виявляється у кількості податкових механізмів, які у кінцевому підсумку отримали відносну перевагу, демонструючи придатність для визначених цілей.

Таким чином, безперервно відбуваються вибір і зміна податкових механізмів, наприклад, правила оподаткування контрольованих іноземних компаній (CFC) безперервно змінюються вже близько п'ятдесяти років у різних країнах, які застосовують різні підходи.

Конкуренція податкових механізмів і систем, таким чином, призводить до їхнього поширення у різних країнах і формування кластерів країн за ознакою ідентичності систем корпоративного оподаткування. На наш погляд, ці кластери можуть бути місцевого, глобального та роздільного розподілу.

Місцевим розподілом є наявність конкретного механізму корпоративного податку в кластері країн, які згруповані у певному географічному районі. Гіпотетичним крайнім випадком такого механізму є глобальний розподіл, за якого механізми корпоративного податку існують практично в усіх країнах. Випадок, коли податкові механізми не обмежуються певною групою країн, але поширюються у більш, ніж одному регіоні з відстанню між ними, є роздільним розподілом. Наприклад, територіальні системи (системи звільнення іноземних доходів) існують і в Європі, і у Південній Америці.

Видається можливим стверджувати, що на даному етапі еволюції прибуткового оподаткування міжнародного бізнесу транснаціональних

корпорацій можливо виокремити центри походження певних правил і принципів оподаткування, звідки вони поширюються на інші групи країн. Так, на нашу думку, центрами походження нових моделей оподаткування глобального значення, закріплених у відповідних конвенціях, є багатосторонні міжнародні організації – ООН та ОЕСР, центром походження правил оподаткування контрольованих іноземних корпорацій є Сполучені Штати Америки, звідки вони поширилися поза межі цієї країни.

Видається логічним припустити, що ступінь конвергенції систем оподаткування іноземних доходів ТНК веде до формування таких кластерів країн:

- 1) країни з повною податковою конвергенцією або з повною податковою дивергенцією;
- 2) країни з частковою податковою конвергенцією або частковою податковою дивергенцією.

Повна конвергенція і повна дивергенція розташовані на протилежних боках спектру можливих ситуацій і нечасто зустрічаються на практиці. На відміну від них, часткова дивергенція – це на даний час типова реальна ситуація.

Повну конвергенцію, на нашу думку, слід трактувати як форму еволюційного вибору, яка спрямована на підтримку національних механізмів корпоративного податку, отже, має стабілізуючий вплив. Національні механізми податку, які відповідають домінуючій податковій моделі, як правило, залишаються постійними, тоді як національні механізми податку, які не відповідають домінуючій податковій моделі, як правило, витискаються першими. Це усуває деякі елементи національного механізму корпоративного податку, які суттєво відрізняються від елементів домінуючої моделі. Таким чином, повна податкова конвергенція зберігає статус-кво, оскільки розробка нових податкових механізмів заблокована, отже, загальноприйнята модель податку превалює у межах однорідного кластеру країн. В умовах повної конвергенції податку різні країни приймають подібні механізми корпоративного податку, які мають лише незначні відмінності. Так, повна конвергенція на території ЄС обмежується конкретними питаннями, охопленими податковими Директивами ЄС.

Повна дивергенція податку теж є однією з форм еволюційного вибору. Однак, на протигагу повній конвергенції, вона полягає у виборі того внутрішнього механізму корпоративного податку, який відрізняється від домінуючої моделі податку. Повна дивергенція тягне за собою зміну всіх елементів і тим самим створення альтернативних механізмів корпоративного податку для вирішення тієї

корпорацій можливо виокремити центри походження певних правил і принципів оподаткування, звідки вони поширюються на інші групи країн. Так, на нашу думку, центрами походження нових моделей оподаткування глобального значення, закріплених у відповідних конвенціях, є багатосторонні міжнародні організації – ООН та ОЕСР, центром походження правил оподаткування контрольованих іноземних корпорацій є Сполучені Штати Америки, звідки вони поширилися поза межі цієї країни.

Видається логічним припустити, що ступінь конвергенції систем оподаткування іноземних доходів ТНК веде до формування таких кластерів країн:

- 1) країни з повною податковою конвергенцією або з повною податковою дивергенцією;
- 2) країни з частковою податковою конвергенцією або частковою податковою дивергенцією.

Повна конвергенція і повна дивергенція розташовані на протилежних боках спектру можливих ситуацій і нечасто зустрічаються на практиці. На відміну від них, часткова дивергенція – це на даний час типова реальна ситуація.

Повну конвергенцію, на нашу думку, слід трактувати як форму еволюційного вибору, яка спрямована на підтримку національних механізмів корпоративного податку, отже, має стабілізуючий вплив. Національні механізми податку, які відповідають домінуючій податковій моделі, як правило, залишаються постійними, тоді як національні механізми податку, які не відповідають домінуючій податковій моделі, як правило, витискаються першими. Це усуває деякі елементи національного механізму корпоративного податку, які суттєво відрізняються від елементів домінуючої моделі. Таким чином, повна податкова конвергенція зберігає статус-кво, оскільки розробка нових податкових механізмів заблокована, отже, загальноприйнята модель податку превалює у межах однорідного кластеру країн. В умовах повної конвергенції податку різні країни приймають подібні механізми корпоративного податку, які мають лише незначні відмінності. Так, повна конвергенція на території ЄС обмежується конкретними питаннями, охопленими податковими Директивами ЄС.

Повна дивергенція податку теж є однією з форм еволюційного вибору. Однак, на протигагу повній конвергенції, вона полягає у виборі того внутрішнього механізму корпоративного податку, який відрізняється від домінуючої моделі податку. Повна дивергенція тягне за собою зміну всіх елементів і тим самим створення альтернативних механізмів корпоративного податку для вирішення тієї

ж проблеми (наприклад, правила «тонкої капіталізації» проти інших співвідношень щодо вирахування процентів).

Повна дивергенція веде до радикальних податкових інновацій, як, наприклад, впровадження нових механізмів, які генерують нові альтернативні кластери корпоративного податку. Як наслідок, виникає гостра конкуренція між загальноприйнятими та альтернативними механізмами. Таким чином, повна дивергенція є основною причиною податкових змін, оскільки порушує конкурентну рівновагу. Наприклад, низькоподаткові юрисдикції та податкові сховища демонструють структуру податку, яка радикально відрізняється від структури податку у промислово розвинутих країнах.

Часткова конвергенція є поширеною у реальному світі. Це ситуація, коли невеликі розбіжності механізмів корпоративного податку конкурують один з одним, але належать до однієї податкової моделі. Отже, часткова конвергенція поєднуючи у собі ознаки обох форм еволюційного вибору, тягне за собою стабілізацію тільки певних елементів механізмів корпоративного податку різних країн, які відхиляються від домінуючої податкової моделі. Стабілізація окремих елементів зумовлює часткову різноманітність та структурні відмінності національних механізмів корпоративного податку цих країн. У ситуації часткової конвергенції відбувається активізація оновлення механізмів податку, тобто з'являються інноваційні податкові рішення. Результатом часткового зближення податків є те, що механізми корпоративного податку, як правило, стають більш ефективними у процесах реалізації поточної податкової політики і реформ.

Під впливом часткової конвергенції виникли різні інновації у корпоративному оподаткуванні. Наприклад, деякі країни прийняли правила контрольованих іноземних корпорацій, які базуються на концепції пасивного доходу, інші прийняли правила CFC, які базуються на концепції юрисдикції. Обидва підходи належать до однієї моделі, але конкурують один з одним. Наприклад, серед країн ЄС, які впровадили систему звільнення транскордонних дивідендів від оподаткування, деякі країни запропонували більш привабливі режими (такі, як повне звільнення проти часткового). Більшість країн ЄС зосередили зусилля на впровадженні системи звільнення, усвідомивши невідповідність імпутаційної системи принципу недискримінації відносно транскордонних дивідендів на рівні ЄС.

У корпоративному оподаткуванні взаємозв'язок між глобальними податковими моделями і місцевими податковими механізмами не є односпрямованим, оскільки, з одного боку, податкові моделі трансформуються у конкретні національні механізми

ж проблеми (наприклад, правила «тонкої капіталізації» проти інших співвідношень щодо вирахування процентів).

Повна дивергенція веде до радикальних податкових інновацій, як, наприклад, впровадження нових механізмів, які генерують нові альтернативні кластери корпоративного податку. Як наслідок, виникає гостра конкуренція між загальноприйнятими та альтернативними механізмами. Таким чином, повна дивергенція є основною причиною податкових змін, оскільки порушує конкурентну рівновагу. Наприклад, низькоподаткові юрисдикції та податкові сховища демонструють структуру податку, яка радикально відрізняється від структури податку у промислово розвинутих країнах.

Часткова конвергенція є поширеною у реальному світі. Це ситуація, коли невеликі розбіжності механізмів корпоративного податку конкурують один з одним, але належать до однієї податкової моделі. Отже, часткова конвергенція поєднуючи у собі ознаки обох форм еволюційного вибору, тягне за собою стабілізацію тільки певних елементів механізмів корпоративного податку різних країн, які відхиляються від домінуючої податкової моделі. Стабілізація окремих елементів зумовлює часткову різноманітність та структурні відмінності національних механізмів корпоративного податку цих країн. У ситуації часткової конвергенції відбувається активізація оновлення механізмів податку, тобто з'являються інноваційні податкові рішення. Результатом часткового зближення податків є те, що механізми корпоративного податку, як правило, стають більш ефективними у процесах реалізації поточної податкової політики і реформ.

Під впливом часткової конвергенції виникли різні інновації у корпоративному оподаткуванні. Наприклад, деякі країни прийняли правила контрольованих іноземних корпорацій, які базуються на концепції пасивного доходу, інші прийняли правила CFC, які базуються на концепції юрисдикції. Обидва підходи належать до однієї моделі, але конкурують один з одним. Наприклад, серед країн ЄС, які впровадили систему звільнення транскордонних дивідендів від оподаткування, деякі країни запропонували більш привабливі режими (такі, як повне звільнення проти часткового). Більшість країн ЄС зосередили зусилля на впровадженні системи звільнення, усвідомивши невідповідність імпутаційної системи принципу недискримінації відносно транскордонних дивідендів на рівні ЄС.

У корпоративному оподаткуванні взаємозв'язок між глобальними податковими моделями і місцевими податковими механізмами не є односпрямованим, оскільки, з одного боку, податкові моделі трансформуються у конкретні національні механізми

податків, але з іншого боку, механізми податків експортуються до інших юрисдикцій, що впливає на структуру і поширення податкових моделей. Як результат, на глобальному та місцевому рівнях виникають складні податкові взаємовідносини. Цей феномен можна охарактеризувати за допомогою терміну глокалізація, який виник в економічних, соціологічних та культурних дослідженнях глобальних та локальних процесів, і означає глобальний вплив, який змінюється на локальному рівні, а потім знову повертається до глобальної культури, формуючи цикл обертання відповідної інформації. Глокалізація є наслідком глобалізації, подібним до утворення змішаних культур та спільнот.

Отже, поняття *податкової глокалізації* (курсив наш. – *I. К.*) можна визначити як інтеграцію глобальних податкових моделей і локальних податкових механізмів, що реалізується у процесі унікального для кожної країни процесу відбору.

Будь-який податковий механізм створюється і змінюється податковою системою та її інститутами. Отже, відбір відбувається через варіацію податкових механізмів, розроблених інститутами. Наприклад, правила оподаткування є результатом законодавчого процесу, певна законодавча тенденція породжується податковими судами, і т.п. Цей процес створення і зміни податкових механізмів є функціонально орієнтованим, тобто відбувається не навмання, а у відповідності з людською волею, через складні інституційні схеми. Однак, незважаючи на це, даний процес є цілковито конкурентним та селективним.

Таким чином, у світі триває процес еволюції механізмів корпоративного податку на основі їхніх відносних переваг у рамках функціонування різних систем оподаткування іноземних доходів ТНК. Але, на нашу думку, було б помилкою вважати, що еволюція і конкуренція податкових механізмів є природним шляхом до досконалості. Конкурентна еволюція корпоративних податкових механізмів є результатом поєднання наслідування та інновацій. Механізм корпоративного податку, що розвивається, часто зберігає деякі риси попередньої ситуації та додає нові.

Проведений у цьому підрозділі аналіз дає змогу стверджувати, що система оподаткування доходів ТНК – це парадигма податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка складається з системо-утворюючих принципів і методів визначення оподаткованого доходу, моделей уникнення подвійного оподаткування і реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні. Цей підхід забезпечує можливість проведення системного концептуального аналізу еволюції теорії і практики оподаткування міжнародного бізнесу ТНК.

податків, але з іншого боку, механізми податків експортуються до інших юрисдикцій, що впливає на структуру і поширення податкових моделей. Як результат, на глобальному та місцевому рівнях виникають складні податкові взаємовідносини. Цей феномен можна охарактеризувати за допомогою терміну глокалізація, який виник в економічних, соціологічних та культурних дослідженнях глобальних та локальних процесів, і означає глобальний вплив, який змінюється на локальному рівні, а потім знову повертається до глобальної культури, формуючи цикл обертання відповідної інформації. Глокалізація є наслідком глобалізації, подібним до утворення змішаних культур та спільнот.

Отже, поняття *податкової глокалізації* (курсив наш. – *I. К.*) можна визначити як інтеграцію глобальних податкових моделей і локальних податкових механізмів, що реалізується у процесі унікального для кожної країни процесу відбору.

Будь-який податковий механізм створюється і змінюється податковою системою та її інститутами. Отже, відбір відбувається через варіацію податкових механізмів, розроблених інститутами. Наприклад, правила оподаткування є результатом законодавчого процесу, певна законодавча тенденція породжується податковими судами, і т.п. Цей процес створення і зміни податкових механізмів є функціонально орієнтованим, тобто відбувається не навмання, а у відповідності з людською волею, через складні інституційні схеми. Однак, незважаючи на це, даний процес є цілковито конкурентним та селективним.

Таким чином, у світі триває процес еволюції механізмів корпоративного податку на основі їхніх відносних переваг у рамках функціонування різних систем оподаткування іноземних доходів ТНК. Але, на нашу думку, було б помилкою вважати, що еволюція і конкуренція податкових механізмів є природним шляхом до досконалості. Конкурентна еволюція корпоративних податкових механізмів є результатом поєднання наслідування та інновацій. Механізм корпоративного податку, що розвивається, часто зберігає деякі риси попередньої ситуації та додає нові.

Проведений у цьому підрозділі аналіз дає змогу стверджувати, що система оподаткування доходів ТНК – це парадигма податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка складається з системо-утворюючих принципів і методів визначення оподаткованого доходу, моделей уникнення подвійного оподаткування і реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні. Цей підхід забезпечує можливість проведення системного концептуального аналізу еволюції теорії і практики оподаткування міжнародного бізнесу ТНК.

3.2. Нова інтеграційна парадигма корпоративного прибуткового оподаткування в Європейському Союзі

16 березня 2011 р. Європейська Комісія запропонувала новий підхід до вирішення проблеми фіскальних перешкод для економічного зростання Спільного ринку. Цей підхід полягає у створенні системи спільних правил обчислення податкової бази групи компаній, які є податковими резидентами різних країн ЄС та відділень європейських компаній у третіх країнах (*Common Consolidated Corporate Tax Base, CCCTB*).

З методологічної точки зору, створення СССТВ означає зміну парадигми прибуткового корпоративного оподаткування іноземних доходів ТНК в об'єднаній Європі. Як наслідок, економічні суб'єкти стикатимуться з новими правилами обчислення доходів, податкових платежів, а також мають застосовувати їх за необхідності у судових процесах між платниками податків і податковими органами.

Ключові аспекти даного підходу – це, по-перше, визначення бази оподаткування згідно з новими спільними правилами, які дозволяють консолідацію та залік прибутків і збитків, отриманих у різних країнах ЄС; по-друге, новий підхід до розподілу доходів всередині групи компаній.

Консолідація є основною перевагою нового проекту СССТВ та головним аргументом для підтримки останнього бізнесом. Звільняючи компанії від необхідності дотримання правил внутрішньофірмового трансфертного ціноутворення та дозволяючи негайну консолідацію прибутків та збитків, консолідована база має допомогти перетворити Європу на високо привабливу територію для бізнесу та створити стабільну базу оподаткування в умовах глобальної конкуренції [193, с. 3].

На рубежі століть податкова сфера ЄС опинилася в умовах суперечливого розвитку, коли під впливом глобалізації та європейської інтеграції змінилася внутрішня організація фірм, що працюють на європейському ринку, та розширилися рамки їхніх економічних відносин, але податкова система в ЄС залишається фрагментованою, складаючись із 28 національних податкових режимів країн-учасниць.

Незважаючи на створення спільного внутрішнього ринку та економічного і валютного союзу, розподіл ресурсів і розподіл економічної діяльності, а також

3.2. Нова інтеграційна парадигма корпоративного прибуткового оподаткування в Європейському Союзі

16 березня 2011 р. Європейська Комісія запропонувала новий підхід до вирішення проблеми фіскальних перешкод для економічного зростання Спільного ринку. Цей підхід полягає у створенні системи спільних правил обчислення податкової бази групи компаній, які є податковими резидентами різних країн ЄС та відділень європейських компаній у третіх країнах (*Common Consolidated Corporate Tax Base, CCCTB*).

З методологічної точки зору, створення СССТВ означає зміну парадигми прибуткового корпоративного оподаткування іноземних доходів ТНК в об'єднаній Європі. Як наслідок, економічні суб'єкти стикатимуться з новими правилами обчислення доходів, податкових платежів, а також мають застосовувати їх за необхідності у судових процесах між платниками податків і податковими органами.

Ключові аспекти даного підходу – це, по-перше, визначення бази оподаткування згідно з новими спільними правилами, які дозволяють консолідацію та залік прибутків і збитків, отриманих у різних країнах ЄС; по-друге, новий підхід до розподілу доходів всередині групи компаній.

Консолідація є основною перевагою нового проекту СССТВ та головним аргументом для підтримки останнього бізнесом. Звільняючи компанії від необхідності дотримання правил внутрішньофірмового трансфертного ціноутворення та дозволяючи негайну консолідацію прибутків та збитків, консолідована база має допомогти перетворити Європу на високо привабливу територію для бізнесу та створити стабільну базу оподаткування в умовах глобальної конкуренції [193, с. 3].

На рубежі століть податкова сфера ЄС опинилася в умовах суперечливого розвитку, коли під впливом глобалізації та європейської інтеграції змінилася внутрішня організація фірм, що працюють на європейському ринку, та розширилися рамки їхніх економічних відносин, але податкова система в ЄС залишається фрагментованою, складаючись із 28 національних податкових режимів країн-учасниць.

Незважаючи на створення спільного внутрішнього ринку та економічного і валютного союзу, розподіл ресурсів і розподіл економічної діяльності, а також

інвестиційні рішення все ще залежать від податкових бар'єрів, які дедалі зміцнюються, тоді як інші перешкоди різної природи для роботи на внутрішньому ринку були ліквідовані. На даний час компанія не може консолідувати прибуток, отриманий в деяких державах-членах, та збитки, понесені в інших. Це призводить до таких наслідків, як:

- надмірне оподаткування, коли при транскордонній діяльності утворюються податкові зобов'язання, яких би не було у суто національному контексті;
- подвійне оподаткування, коли один і той самий дохід обкладається податком у більш, ніж одній юрисдикції;
- суперечки з трансфертного ціноутворення.

Така ситуація створює перешкоди для інвестицій в ЄС і, як наслідок, йде врозріз з пріоритетами, встановленими для Європи-2020, – стратегією розумного, стійкого і всеосяжного зростання, яка викладена у відповідному європейському акті – COM(2010) 2020, 3.3.2010 (Повідомлення Комісії Ради Європейському парламенту та Європейському економічному і соціальному комітету, *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee*) [162].

Отже, пріоритетна мета переходу до СССТВ – це скасування податкових перешкод для транскордонної загальноєвропейської діяльності корпорацій з метою підвищення ефективності внутрішнього ринку.

Саме з цією метою у 2001 р. було проведено дослідження Європейської комісії для з'ясування того, які заходи є необхідними і реалістичними. Результатом цього дослідження був вичерпний перелік податкових перешкод та пропоновані заходи правового захисту. ЄК дійшла висновку, що держави учасниці повинні досягти угоди щодо використання підприємствами спільної консолідованої податкової бази для розрахунку прибуткового корпоративного податку на загальноєвропейській основі замість чинних 28 національних податкових систем.

Директива щодо спільної консолідованої бази корпоративного податку – COM(2011) 121 final (*A Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*), Директива) покликана надати надійне вирішення згаданих вище проблем. Зокрема, спільна фінансова база передбачає єдині правила для визначення індивідуальних результатів кожної компанії (або філії) для сплати податку, консолідацію цих результатів, коли є інші члени групи, а також розподіл консолідованої податкової бази для кожної держави ЄС. Система СССТВ буде вибірковою та доступною для компаній усіх розмірів.

інвестиційні рішення все ще залежать від податкових бар'єрів, які дедалі зміцнюються, тоді як інші перешкоди різної природи для роботи на внутрішньому ринку були ліквідовані. На даний час компанія не може консолідувати прибуток, отриманий в деяких державах-членах, та збитки, понесені в інших. Це призводить до таких наслідків, як:

- надмірне оподаткування, коли при транскордонній діяльності утворюються податкові зобов'язання, яких би не було у суто національному контексті;
- подвійне оподаткування, коли один і той самий дохід обкладається податком у більш, ніж одній юрисдикції;
- суперечки з трансфертного ціноутворення.

Така ситуація створює перешкоди для інвестицій в ЄС і, як наслідок, йде врозріз з пріоритетами, встановленими для Європи-2020, – стратегією розумного, стійкого і всеосяжного зростання, яка викладена у відповідному європейському акті – COM(2010) 2020, 3.3.2010 (Повідомлення Комісії Ради Європейському парламенту та Європейському економічному і соціальному комітету, *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee*) [162].

Отже, пріоритетна мета переходу до СССТВ – це скасування податкових перешкод для транскордонної загальноєвропейської діяльності корпорацій з метою підвищення ефективності внутрішнього ринку.

Саме з цією метою у 2001 р. було проведено дослідження Європейської комісії для з'ясування того, які заходи є необхідними і реалістичними. Результатом цього дослідження був вичерпний перелік податкових перешкод та пропоновані заходи правового захисту. ЄК дійшла висновку, що держави учасниці повинні досягти угоди щодо використання підприємствами спільної консолідованої податкової бази для розрахунку прибуткового корпоративного податку на загальноєвропейській основі замість чинних 28 національних податкових систем.

Директива щодо спільної консолідованої бази корпоративного податку – COM(2011) 121 final (*A Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*), Директива) покликана надати надійне вирішення згаданих вище проблем. Зокрема, спільна фінансова база передбачає єдині правила для визначення індивідуальних результатів кожної компанії (або філії) для сплати податку, консолідацію цих результатів, коли є інші члени групи, а також розподіл консолідованої податкової бази для кожної держави ЄС. Система СССТВ буде вибірковою та доступною для компаній усіх розмірів.

Запропонований підхід не передбачає конвергенції податкових ставок: кожна країна ЄС може застосовувати свою ставку до відповідної визначеної частки податкової бази платників податків. У цей спосіб заохочується конкуренція на ставках оподаткування, оскільки вона пропонує більше прозорості і дозволяє країні, встановлюючи податкову ставку, зважати як на конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, так і на бюджетні потреби.

З іншого боку, гармонізація буде тільки залучати розрахунок податкової бази, не втручаючись у фінансову звітність. Позитивним аспектом є і те, що гармонізація стосуватиметься тільки обчислення податкової бази без втручання у складання податкової звітності. Система СССТВ дає змогу країнам зберегти національні правила бухгалтерського обліку та автономні правила обчислення податкової бази компаній. Таким чином, цей «подвійний трек» стимулюватиме підприємства країн ЄС використовувати облікові операції таким чином, щоб узгодити внутрішню консолідовану річну звітність або рахунки національного походження з новою загальноєвропейською схемою корпоративного оподаткування. З цією метою є необхідним прийняття відповідних національних законів, положень та окремих адміністративних положень відповідно до ст. 114 Директиви.

У рамках СССТВ групи компаній повинні застосовувати єдиний набір правил оподаткування і мати справу тільки з однією податковою адміністрацією (єдине вікно). Компанія, яка вибирає СССТВ, припиняє відповідність національним правилам корпоративного податку за всіма питаннями, які регулюються загальними правилами. Компанія, яка не відповідає вимогам або не вибрала СССТВ, залишається суб'єктом національної системи корпоративного оподаткування. Транснаціональний бізнес у результаті має виграти як від введення транскордонної компенсації втрат, так і від пов'язаного з цим зниження податку з підприємства.

Дозвіл негайної консолідації прибутків і збитків для обчислення загальноєвропейської бази оподаткування є кроком у напрямку скорочення надмірного оподаткування транскордонного бізнесу і тим самим до вдосконалення умов податкового нейтралітету між внутрішнім і транскордонним бізнесом, кращого використання потенціалу внутрішнього ринку, що загалом узгоджується з принципами свободи застосування та вільного пересування капіталів.

Для держав-членів введення додаткової системи означає, що податковим органам доведеться адмініструвати дві різні схеми оподаткування (СССТВ та національний корпоративний прибутковий податок). Але це має компенсуватися

Запропонований підхід не передбачає конвергенції податкових ставок: кожна країна ЄС може застосовувати свою ставку до відповідної визначеної частки податкової бази платників податків. У цей спосіб заохочується конкуренція на ставках оподаткування, оскільки вона пропонує більше прозорості і дозволяє країні, встановлюючи податкову ставку, зважати як на конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, так і на бюджетні потреби.

З іншого боку, гармонізація буде тільки залучати розрахунок податкової бази, не втручаючись у фінансову звітність. Позитивним аспектом є і те, що гармонізація стосуватиметься тільки обчислення податкової бази без втручання у складання податкової звітності. Система СССТВ дає змогу країнам зберегти національні правила бухгалтерського обліку та автономні правила обчислення податкової бази компаній. Таким чином, цей «подвійний трек» стимулюватиме підприємства країн ЄС використовувати облікові операції таким чином, щоб узгодити внутрішню консолідовану річну звітність або рахунки національного походження з новою загальноєвропейською схемою корпоративного оподаткування. З цією метою є необхідним прийняття відповідних національних законів, положень та окремих адміністративних положень відповідно до ст. 114 Директиви.

У рамках СССТВ групи компаній повинні застосовувати єдиний набір правил оподаткування і мати справу тільки з однією податковою адміністрацією (єдине вікно). Компанія, яка вибирає СССТВ, припиняє відповідність національним правилам корпоративного податку за всіма питаннями, які регулюються загальними правилами. Компанія, яка не відповідає вимогам або не вибрала СССТВ, залишається суб'єктом національної системи корпоративного оподаткування. Транснаціональний бізнес у результаті має виграти як від введення транскордонної компенсації втрат, так і від пов'язаного з цим зниження податку з підприємства.

Дозвіл негайної консолідації прибутків і збитків для обчислення загальноєвропейської бази оподаткування є кроком у напрямку скорочення надмірного оподаткування транскордонного бізнесу і тим самим до вдосконалення умов податкового нейтралітету між внутрішнім і транскордонним бізнесом, кращого використання потенціалу внутрішнього ринку, що загалом узгоджується з принципами свободи застосування та вільного пересування капіталів.

Для держав-членів введення додаткової системи означає, що податковим органам доведеться адмініструвати дві різні схеми оподаткування (СССТВ та національний корпоративний прибутковий податок). Але це має компенсуватися

зменшення можливостей податкового планування компаніями, які застосовують трансфертне ціноутворення або використовують прогалини національних податкових систем з метою ухилення від сплати податків. Крім того, має зменшитися кількість суперечок, пов'язаних з Європейським судом або процедурами взаємного узгодження у рамках конвенцій з уникнення подвійного оподаткування.

Пропозиція щодо СССТВ містить повний набір правил для оподаткування компаній: хто може вибрати СССТВ, як розрахувати оподатковувану базу, якими є параметри консолідації; як має здійснюватися дотримання принципу «єдиного вікна», зміст заходів боротьби зі зловживаннями у цій сфері.

Ключовими аспектами застосування схеми СССТВ є:

– консолідація прибутків і збитків корпорацій, які належать до тієї ж групи та є резидентами у різних країнах ЄС (консолідація результатів корпорацій і філій транснаціональної групи);

– розподіл спільної консолідованої податкової бази, відповідно до формули, заснованої на трьох факторах (робоча сила, продажі та активи).

Консолідація прибутків і збитків ґрунтується на визначенні кількох найважливіших понять згідно із ст. 2 Директиви.

По-перше, це поняття прийнятної компанії, тобто компанії, яка може вибрати СССТВ за критерієм свого постійного розташування в ЄС. Директива застосовується до компанії, створеної відповідно до законодавства держави ЄС, за яким вона належить до однієї з форм, визначених у Додатку I до Директиви, і може бути платником одного з встановлених у Додатку II до Директиви корпоративних податків. До постійних представництв, розташованих у будь-якій державі ЄС, також можуть застосовуватися правила СССТВ. Крім того, Директива поширюється також на компанії, створені відповідно до законодавства третіх країн, де компанія має форму, аналогічну до форм, вказаних у Додатку I, і може бути платником за одним з корпоративних податків, зазначених у Додатку II Директиви (ст. 3).

По-друге, це поняття вибіркової дочірньої компанії (ст. 54 Директиви). У якості вибіркової дочірньої компанії можуть прийматися всі безпосередньо дочірні підприємства та підприємства нижчого рівня, в яких материнська компанія має: (а) право на понад 50% голосів, (б) право власності у розмірі понад 75% капіталу компанії або понад 75% акцій, які дають право на прибуток. Загальна консолідована база застосовується лише на факультативній основі протягом

зменшення можливостей податкового планування компаніями, які застосовують трансфертне ціноутворення або використовують прогалини національних податкових систем з метою ухилення від сплати податків. Крім того, має зменшитися кількість суперечок, пов'язаних з Європейським судом або процедурами взаємного узгодження у рамках конвенцій з уникнення подвійного оподаткування.

Пропозиція щодо СССТВ містить повний набір правил для оподаткування компаній: хто може вибрати СССТВ, як розрахувати оподатковувану базу, якими є параметри консолідації; як має здійснюватися дотримання принципу «єдиного вікна», зміст заходів боротьби зі зловживаннями у цій сфері.

Ключовими аспектами застосування схеми СССТВ є:

– консолідація прибутків і збитків корпорацій, які належать до тієї ж групи та є резидентами у різних країнах ЄС (консолідація результатів корпорацій і філій транснаціональної групи);

– розподіл спільної консолідованої податкової бази, відповідно до формули, заснованої на трьох факторах (робоча сила, продажі та активи).

Консолідація прибутків і збитків ґрунтується на визначенні кількох найважливіших понять згідно із ст. 2 Директиви.

По-перше, це поняття прийнятної компанії, тобто компанії, яка може вибрати СССТВ за критерієм свого постійного розташування в ЄС. Директива застосовується до компанії, створеної відповідно до законодавства держави ЄС, за яким вона належить до однієї з форм, визначених у Додатку I до Директиви, і може бути платником одного з встановлених у Додатку II до Директиви корпоративних податків. До постійних представництв, розташованих у будь-якій державі ЄС, також можуть застосовуватися правила СССТВ. Крім того, Директива поширюється також на компанії, створені відповідно до законодавства третіх країн, де компанія має форму, аналогічну до форм, вказаних у Додатку I, і може бути платником за одним з корпоративних податків, зазначених у Додатку II Директиви (ст. 3).

По-друге, це поняття вибіркової дочірньої компанії (ст. 54 Директиви). У якості вибіркової дочірньої компанії можуть прийматися всі безпосередньо дочірні підприємства та підприємства нижчого рівня, в яких материнська компанія має: (а) право на понад 50% голосів, (б) право власності у розмірі понад 75% капіталу компанії або понад 75% акцій, які дають право на прибуток. Загальна консолідована база застосовується лише на факультативній основі протягом

стартового періоду – п'яти років і автоматично продовжується на три роки. Тільки компанії, які мають материнську компанію ЄС, що контролює, у тому числі побічно, понад 75% капіталу або понад 50% акцій з правом голосу на звичайних зборах можуть вибрати консолідацію свого прибутку з прибутком материнської компанії та інших компаній у рамках консолідації групи.

По-третє, це поняття консолідації бази оподаткування. Консолідація має бути обов'язковою для всіх компаній, які обирають СССТВ і утримують дочірнє підприємство або постійне представництво в іншій державі-члені, яка своєю чергою відповідає умовам, необхідним для європейської консолідації (ст. 55 Директиви).

Консолідація стосується всієї податкової бази кожного підприємства, що приєднується, без врахування тієї частки участі, яка належить материнській компанії. У цьому контексті, материнською компанією ЄС є група, її дочірні підприємства та постійні представництва в інших країнах ЄС, незалежно від того, що материнська компанія, яка має місце розташування в ЄС, може контролюватися компанією третьої країни.

Ця група може складатися також з європейських компаній, які перебувають під загальним контролем материнської компанії третьої країни.

Група може бути також створена з платників податків, які мають постійне представництво в ЄС (ст. 54 і 55 Директиви). Компанія має право на консолідацію, якщо прямий або побічний контроль материнської компанії перевищує 75%. Кожна безпосередня участь у розмірі понад 75% приймається за 100%: мета полягає в тому, щоб включити до кола консолідації всі компанії, в яких понад 75% капіталу прямо або побічно контролює материнська компанія.

По-четверте, це поняття внутрішньогрупових транзакцій. Консолідація є найважливішим елементом такої системи і усуває формальності трансфертного ціноутворення та подвійне оподаткування всередині групи (ст. 59 Директиви).

Продаж товарів і надання послуг серед приєднаних компаній вважаються нейтральними з фіскальної точки зору. Консолідована податкова база не включатиме прибуток або збитки від операцій усередині групи між учасниками консолідованої групи. Це стосується будь-якого прибутку чи збитку від продажу запасів, основних засобів, частки в консолідованій компанії або інших матеріальних та нематеріальних активів. До бази оподаткування не включають внутрішньогрупові запаси. Крім того, ані податки, ані інші податкові платежі не стягуються з операцій між членами групи [11]. Отже, принцип «втягнутої руки» для визначення ціни внутрішньогрупової

стартового періоду – п'яти років і автоматично продовжується на три роки. Тільки компанії, які мають материнську компанію ЄС, що контролює, у тому числі побічно, понад 75% капіталу або понад 50% акцій з правом голосу на звичайних зборах можуть вибрати консолідацію свого прибутку з прибутком материнської компанії та інших компаній у рамках консолідації групи.

По-третє, це поняття консолідації бази оподаткування. Консолідація має бути обов'язковою для всіх компаній, які обирають СССТВ і утримують дочірнє підприємство або постійне представництво в іншій державі-члені, яка своєю чергою відповідає умовам, необхідним для європейської консолідації (ст. 55 Директиви).

Консолідація стосується всієї податкової бази кожного підприємства, що приєднується, без врахування тієї частки участі, яка належить материнській компанії. У цьому контексті, материнською компанією ЄС є група, її дочірні підприємства та постійні представництва в інших країнах ЄС, незалежно від того, що материнська компанія, яка має місце розташування в ЄС, може контролюватися компанією третьої країни.

Ця група може складатися також з європейських компаній, які перебувають під загальним контролем материнської компанії третьої країни.

Група може бути також створена з платників податків, які мають постійне представництво в ЄС (ст. 54 і 55 Директиви). Компанія має право на консолідацію, якщо прямий або побічний контроль материнської компанії перевищує 75%. Кожна безпосередня участь у розмірі понад 75% приймається за 100%: мета полягає в тому, щоб включити до кола консолідації всі компанії, в яких понад 75% капіталу прямо або побічно контролює материнська компанія.

По-четверте, це поняття внутрішньогрупових транзакцій. Консолідація є найважливішим елементом такої системи і усуває формальності трансфертного ціноутворення та подвійне оподаткування всередині групи (ст. 59 Директиви).

Продаж товарів і надання послуг серед приєднаних компаній вважаються нейтральними з фіскальної точки зору. Консолідована податкова база не включатиме прибуток або збитки від операцій усередині групи між учасниками консолідованої групи. Це стосується будь-якого прибутку чи збитку від продажу запасів, основних засобів, частки в консолідованій компанії або інших матеріальних та нематеріальних активів. До бази оподаткування не включають внутрішньогрупові запаси. Крім того, ані податки, ані інші податкові платежі не стягуються з операцій між членами групи [11]. Отже, принцип «втягнутої руки» для визначення ціни внутрішньогрупової

операції, який визначається національним законодавством з трансфертного ціноутворення, не враховується.

Групи повинні застосовувати послідовну документарну реєстрацію операцій всередині групи, що має надати можливість ідентифікувати всі внутрішньогрупові перекази і продажі, як такі, що підлягають обліку за зниженими цінами і вартістю для цілей оподаткування.

Наступним кроком нашого дослідження є аналіз пропонованого механізму розподілу спільної бази оподаткування у рамках СССТВ.

Ст. 86 Директиви передбачає розподіл бази між учасниками консолідованої групи для оподаткування за національною податковою ставкою кожного з учасників і визначення суми платежу за корпоративним прибутковим податком для кожного з учасників групи. Цей підхід, на нашу думку, відповідає вимогам простоти застосування, складності маніпулювання для платників податків, справедливості і рівноправності розподілу, зниження негативного впливу податкової конкуренції. Передбачається, що розподіл стосуватиметься тільки тих учасників консолідованої групи, дочірніх відділень та постійних представництв, які є резидентами ЄС, тоді як відносини з учасниками-нерезидентами мають здійснюватися згідно з принципом «витягнутої руки».

Формулу розподілу було обрано з погляду її придатності для полегшення формування податкової бази для кожного платника податків. Як уже згадувалося вище, формула оперує з такими параметрами: з боку пропозиції – це робоча сила і капітал, з боку попиту – продажі:

$$\text{Частка}_A = \left[\frac{1}{3} \frac{Sales_A}{Sales_G} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{Payroll_A}{Payroll_G} + \frac{1}{2} \frac{Employees_A}{Employees_G} \right) + \frac{1}{3} \frac{Assets_A}{Assets_G} \right] CTB, \quad (3.1)$$

де CTB – консолідований загальний дохід групи,
 $Sales_A$ – продажі компанії A ,
 $Sales_G$ – продажі групи компаній G ,
 $Payroll_A$ – сплачена заробітна плата в компанії A ,
 $Payroll_G$ – сплачена заробітна плата у групі компаній G ,
 $Employees_A$ – зайнята робоча сила в компанії A ,
 $Employees_G$ – зайнята робоча сила у групі компаній G ,
 $Assets_A$ – активи компанії A ,
 $Assets_G$ – активи групи компаній G .

операції, який визначається національним законодавством з трансфертного ціноутворення, не враховується.

Групи повинні застосовувати послідовну документарну реєстрацію операцій всередині групи, що має надати можливість ідентифікувати всі внутрішньогрупові перекази і продажі, як такі, що підлягають обліку за зниженими цінами і вартістю для цілей оподаткування.

Наступним кроком нашого дослідження є аналіз пропонованого механізму розподілу спільної бази оподаткування у рамках СССТВ.

Ст. 86 Директиви передбачає розподіл бази між учасниками консолідованої групи для оподаткування за національною податковою ставкою кожного з учасників і визначення суми платежу за корпоративним прибутковим податком для кожного з учасників групи. Цей підхід, на нашу думку, відповідає вимогам простоти застосування, складності маніпулювання для платників податків, справедливості і рівноправності розподілу, зниження негативного впливу податкової конкуренції. Передбачається, що розподіл стосуватиметься тільки тих учасників консолідованої групи, дочірніх відділень та постійних представництв, які є резидентами ЄС, тоді як відносини з учасниками-нерезидентами мають здійснюватися згідно з принципом «витягнутої руки».

Формулу розподілу було обрано з погляду її придатності для полегшення формування податкової бази для кожного платника податків. Як уже згадувалося вище, формула оперує з такими параметрами: з боку пропозиції – це робоча сила і капітал, з боку попиту – продажі:

$$\text{Частка}_A = \left[\frac{1}{3} \frac{Sales_A}{Sales_G} + \frac{1}{3} \left(\frac{1}{2} \frac{Payroll_A}{Payroll_G} + \frac{1}{2} \frac{Employees_A}{Employees_G} \right) + \frac{1}{3} \frac{Assets_A}{Assets_G} \right] CTB, \quad (3.1)$$

де CTB – консолідований загальний дохід групи,
 $Sales_A$ – продажі компанії A ,
 $Sales_G$ – продажі групи компаній G ,
 $Payroll_A$ – сплачена заробітна плата в компанії A ,
 $Payroll_G$ – сплачена заробітна плата у групі компаній G ,
 $Employees_A$ – зайнята робоча сила в компанії A ,
 $Employees_G$ – зайнята робоча сила у групі компаній G ,
 $Assets_A$ – активи компанії A ,
 $Assets_G$ – активи групи компаній G .

Продажі мають бути взяті до уваги для забезпечення справедливої участі держави-учасниці (ст. 95 і ст. 96 Директиви).

Фактор зайнятої робочої сили розраховується на основі заробітної плати і кількості працюючих, причому, кожна з цих змінних враховується у половинному розмірі (ст. 90 та ст. 91 Директиви).

Активи мають складатися з усіх фіксованих матеріальних активів; нематеріальні та фінансові активи вираховуються, оскільки мають рухливу природу та зумовлюють обліковий ризик (ст. 92-94 Директиви).

Усі розглянуті фактори і ваги повинні гарантувати, що прибутки оподатковуються там, де вони були зароблені. У тих випадках, коли результати розподілу несправедливо відображають ступінь ділової активності, застосовується альтернативний метод (ст. 87 Директиви).

Насамкінець, механізм розподілу повинен застосовуватися не тільки для доходу від економічної діяльності, але і до пасивних доходів, таких як проценти, роялті та дивіденди. Для ілюстрації даного механізму розподілу доходів наведемо спрощений приклад та розглянемо групу, яка складається з компанії А і компанії В (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Приклад застосування формули для розподілу доходів групи компаній

	Складники формули розподілу	Країна-учасниця X	Країна-учасниця Y
Компанія А	Продажі	40	-
	Заробітна плата і зайнятість	40	-
	Активи	40	-
	Оподатковуваний дохід	30	-
Компанія В	Продажі	-	80
	Заробітна плата і зайнятість	-	20
	Активи	-	20
	Оподатковуваний дохід	-	60
Податкова ставка		10%	30%

Примітка. Таблицю розроблено та розраховано особисто автором.

Згідно з даними табл. 3.2 податкове навантаження на компанії дорівнює:

$$T_A = 30 \times 0,1 = 3, T_B = 60 \times 0,3 = 18.$$

Продажі мають бути взяті до уваги для забезпечення справедливої участі держави-учасниці (ст. 95 і ст. 96 Директиви).

Фактор зайнятої робочої сили розраховується на основі заробітної плати і кількості працюючих, причому, кожна з цих змінних враховується у половинному розмірі (ст. 90 та ст. 91 Директиви).

Активи мають складатися з усіх фіксованих матеріальних активів; нематеріальні та фінансові активи вираховуються, оскільки мають рухливу природу та зумовлюють обліковий ризик (ст. 92-94 Директиви).

Усі розглянуті фактори і ваги повинні гарантувати, що прибутки оподатковуються там, де вони були зароблені. У тих випадках, коли результати розподілу несправедливо відображають ступінь ділової активності, застосовується альтернативний метод (ст. 87 Директиви).

Насамкінець, механізм розподілу повинен застосовуватися не тільки для доходу від економічної діяльності, але і до пасивних доходів, таких як проценти, роялті та дивіденди. Для ілюстрації даного механізму розподілу доходів наведемо спрощений приклад та розглянемо групу, яка складається з компанії А і компанії В (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Приклад застосування формули для розподілу доходів групи компаній

	Складники формули розподілу	Країна-учасниця X	Країна-учасниця Y
Компанія А	Продажі	40	-
	Заробітна плата і зайнятість	40	-
	Активи	40	-
	Оподатковуваний дохід	30	-
Компанія В	Продажі	-	80
	Заробітна плата і зайнятість	-	20
	Активи	-	20
	Оподатковуваний дохід	-	60
Податкова ставка		10%	30%

Примітка. Таблицю розроблено та розраховано особисто автором.

Згідно з даними табл. 3.2 податкове навантаження на компанії дорівнює:

$$T_A = 30 \times 0,1 = 3, T_B = 60 \times 0,3 = 18.$$

Загальне податкове навантаження групи: $T_G = T_A + T_B = 3 + 18 = 21$.

Згідно з формулою (3.1) отримуємо:

$$T_A = 0,1 \times 90 \times [1/3 \times 40/120 + 1/3 (1/2 \times 40/60 + 1/2 \times 40/60) + 1/3 \times 40/60] = 5,$$

$$T_B = 0,3 \times 90 \times [1/3 \times 80/120 + 1/3 (1/2 \times 20/60 + 1/2 \times 20/60) + 1/3 \times 20/60] = 12.$$

Таким чином, загальне податкове навантаження групи: $T_G = 5 + 12 = 17$.

Цей простий приклад показує, що формула розподілу значно змінює загальний податковий тягар для групи компаній і може стимулювати загальноєвропейську конкуренцію ставок податку. Очевидно, що податкові наслідки залежать від розподілу факторів і від податкових ставок, що встановлюються державами-учасницями.

Оскільки Комісія визнає, що застосування загальної формули може призвести до несправедливих або неналежних результатів, ст. 87 Директиви дозволяє платнику податків або відповідному органу вимагати застосування альтернативного методу. Крім того, статті 98-101 Директиви забезпечують варіації загальної формули для конкретних секторів, наприклад, для фінансових структур, транспортних та страхових організацій.

В основу адміністрування системи СССТВ покладено три ключові поняття: єдине вікно, основний платник податків і основний податковий орган (рис. 3.2). Ці три поняття «є наріжними каменями доступного, конкурентоспроможного та ефективного режиму СССТВ» (ст.14 Директиви).



Рис. 3.2. Ключові поняття адміністрування СССТВ

Примітка. Побудовано особисто автором.

Загальне податкове навантаження групи: $T_G = T_A + T_B = 3 + 18 = 21$.

Згідно з формулою (3.1) отримуємо:

$$T_A = 0,1 \times 90 \times [1/3 \times 40/120 + 1/3 (1/2 \times 40/60 + 1/2 \times 40/60) + 1/3 \times 40/60] = 5,$$

$$T_B = 0,3 \times 90 \times [1/3 \times 80/120 + 1/3 (1/2 \times 20/60 + 1/2 \times 20/60) + 1/3 \times 20/60] = 12.$$

Таким чином, загальне податкове навантаження групи: $T_G = 5 + 12 = 17$.

Цей простий приклад показує, що формула розподілу значно змінює загальний податковий тягар для групи компаній і може стимулювати загальноєвропейську конкуренцію ставок податку. Очевидно, що податкові наслідки залежать від розподілу факторів і від податкових ставок, що встановлюються державами-учасницями.

Оскільки Комісія визнає, що застосування загальної формули може призвести до несправедливих або неналежних результатів, ст. 87 Директиви дозволяє платнику податків або відповідному органу вимагати застосування альтернативного методу. Крім того, статті 98-101 Директиви забезпечують варіації загальної формули для конкретних секторів, наприклад, для фінансових структур, транспортних та страхових організацій.

В основу адміністрування системи СССТВ покладено три ключові поняття: єдине вікно, основний платник податків і основний податковий орган (рис. 3.2). Ці три поняття «є наріжними каменями доступного, конкурентоспроможного та ефективного режиму СССТВ» (ст.14 Директиви).



Рис. 3.2. Ключові поняття адміністрування СССТВ

Примітка. Побудовано особисто автором.

Єдине вікно означає, що платник податків контактує тільки з одним податковим органом на всіх етапах розподілу. Основний платник податків, як правило, – материнська компанія, яка, будучи резидентом країни ЄС, зобов'язана забезпечити дотримання відповідних адміністративних вимог. У цьому випадку основним податковим органом буде податкова адміністрація країни ЄС, резидентом якої для цілей оподаткування є основний платник податку. В іншому випадку, коли основний платник податку не є резидентом країни ЄС, основним податковим органом буде податкова адміністрація за місцем перебування постійного представництва.

Консолідована група має повідомити податковий орган про свій намір обрати режим СССТВ принаймні за три місяці до початку відповідного податкового року (ст. 104 (1) Директиви). Таке повідомлення від імені групи представляє материнська компанія до основного податкового органу. У тому випадку, коли вибір на користь СССТВ здійснює одна компанія з кола своїх постійних представництв в інших державах-членах, ця компанія повинна повідомити свої національні податкові органи про власний вибір. На основі принципу тотальності, варіант поширюватиметься на всі компанії, що входять в периметр консолідації (ст. 104 (2) Директиви). У випадках пов'язаних груп основний платник податків (материнська компанія) несе відповідальність за подання єдиної консолідованої податкової декларації від імені всіх членів групи (ст. 109 (1) Директиви). Рішення про перевірки та розслідування у приміщеннях компанії прийматимуться спільно з основним податковим органом та іншими компетентними податковими органами.

Зауважимо, що на даний час в якості альтернатив вибору розглядаються проекти ССТВ (спільна база корпоративного оподаткування) та СССТВ.

З метою визначення ефекту від впровадження зазначених альтернатив нами проведено компаративний аналіз основних заходів у рамках обох проектів, узагальнено цілі та шляхи їхнього досягнення та одержані результати представлені у табл. 3.3, з яких можна зробити висновок, що перехід до СССТВ є більш обґрунтованим, оскільки він ефективніше сприятиме усуненню проблеми подвійного оподаткування, забезпеченню транскордонної компенсації втрат, полегшенню транскордонних корпоративних реорганізацій, відмові від застосування трансфертного ціноутворення між європейськими філіями ТНК. Таким чином, СССТВ – це шлях до ефективної протидії ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у межах об'єднаної Європи.

Єдине вікно означає, що платник податків контактує тільки з одним податковим органом на всіх етапах розподілу. Основний платник податків, як правило, – материнська компанія, яка, будучи резидентом країни ЄС, зобов'язана забезпечити дотримання відповідних адміністративних вимог. У цьому випадку основним податковим органом буде податкова адміністрація країни ЄС, резидентом якої для цілей оподаткування є основний платник податку. В іншому випадку, коли основний платник податку не є резидентом країни ЄС, основним податковим органом буде податкова адміністрація за місцем перебування постійного представництва.

Консолідована група має повідомити податковий орган про свій намір обрати режим СССТВ принаймні за три місяці до початку відповідного податкового року (ст. 104 (1) Директиви). Таке повідомлення від імені групи представляє материнська компанія до основного податкового органу. У тому випадку, коли вибір на користь СССТВ здійснює одна компанія з кола своїх постійних представництв в інших державах-членах, ця компанія повинна повідомити свої національні податкові органи про власний вибір. На основі принципу тотальності, варіант поширюватиметься на всі компанії, що входять в периметр консолідації (ст. 104 (2) Директиви). У випадках пов'язаних груп основний платник податків (материнська компанія) несе відповідальність за подання єдиної консолідованої податкової декларації від імені всіх членів групи (ст. 109 (1) Директиви). Рішення про перевірки та розслідування у приміщеннях компанії прийматимуться спільно з основним податковим органом та іншими компетентними податковими органами.

Зауважимо, що на даний час в якості альтернатив вибору розглядаються проекти ССТВ (спільна база корпоративного оподаткування) та СССТВ.

З метою визначення ефекту від впровадження зазначених альтернатив нами проведено компаративний аналіз основних заходів у рамках обох проектів, узагальнено цілі та шляхи їхнього досягнення та одержані результати представлені у табл. 3.3, з яких можна зробити висновок, що перехід до СССТВ є більш обґрунтованим, оскільки він ефективніше сприятиме усуненню проблеми подвійного оподаткування, забезпеченню транскордонної компенсації втрат, полегшенню транскордонних корпоративних реорганізацій, відмові від застосування трансфертного ціноутворення між європейськими філіями ТНК. Таким чином, СССТВ – це шлях до ефективної протидії ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у межах об'єднаної Європи.

Таблиця 3.3

Нові підходи до визначення бази оподаткування, спрямовані на скорочення/ліквідацію податкових перешкод транскордонній загальноєвропейській діяльності

Заходи	Підходи за різним рівнем міжнародного співробітництва	
	Спільна база корпоративного оподаткування в ЄС (ССТВ)	Спільна консолідована база корпоративного оподаткування в ЄС (СССТВ)
Витрати з адміністрування	Виконується	Виконується
Компенсація транскордонних витрат	Не виконується (за винятком випадків, коли держави-учасниці вже забезпечують компенсацію)	Виконується
Трансфертні ціни	Не виконується (трансфертні ціни все ще потрібні для розподілу бази оподаткування)	Виконується
Реорганізація	Не виконується, але спрощується тільки за умови гармонізації оподаткування реорганізацій	Виконується
Подвійне оподаткування, як результат конфлікту податкових прав	Не виконується	Виконується

Примітка. Таблицю складено особисто автором за [137; 193].

На даному етапі ЄК, незважаючи на існування розбіжностей у національних підходах до систем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК, намагається досягти консенсусу щодо введення єдиної консолідованої податкової бази в усіх країнах – учасниках ЄС. Проте, після вирішення технічних проблем, пов'язаних з впровадженням єдиної податкової бази та визначенням частки кожної конкретної країни, ті країни ЄС, які так і не виконали своїх зобов'язань, будуть змушені у примусовому порядку прийняти пропозицію відповідно до ст. 96 Договору про утворення ЄС. Отже, ЄК слід також розглянути стратегію двоетапного переходу до СССТВ, оскільки поки що немає єдиної підтримки даного проекту всіма державами-учасниками.

Таблиця 3.3

Нові підходи до визначення бази оподаткування, спрямовані на скорочення/ліквідацію податкових перешкод транскордонній загальноєвропейській діяльності

Заходи	Підходи за різним рівнем міжнародного співробітництва	
	Спільна база корпоративного оподаткування в ЄС (ССТВ)	Спільна консолідована база корпоративного оподаткування в ЄС (СССТВ)
Витрати з адміністрування	Виконується	Виконується
Компенсація транскордонних витрат	Не виконується (за винятком випадків, коли держави-учасниці вже забезпечують компенсацію)	Виконується
Трансфертні ціни	Не виконується (трансфертні ціни все ще потрібні для розподілу бази оподаткування)	Виконується
Реорганізація	Не виконується, але спрощується тільки за умови гармонізації оподаткування реорганізацій	Виконується
Подвійне оподаткування, як результат конфлікту податкових прав	Не виконується	Виконується

Примітка. Таблицю складено особисто автором за [137; 193].

На даному етапі ЄК, незважаючи на існування розбіжностей у національних підходах до систем оподаткування міжнародного бізнесу ТНК, намагається досягти консенсусу щодо введення єдиної консолідованої податкової бази в усіх країнах – учасниках ЄС. Проте, після вирішення технічних проблем, пов'язаних з впровадженням єдиної податкової бази та визначенням частки кожної конкретної країни, ті країни ЄС, які так і не виконали своїх зобов'язань, будуть змушені у примусовому порядку прийняти пропозицію відповідно до ст. 96 Договору про утворення ЄС. Отже, ЄК слід також розглянути стратегію двоетапного переходу до СССТВ, оскільки поки що немає єдиної підтримки даного проекту всіма державами-учасниками.

3.3. Національні реформи корпоративного податку у країнах ОЕСР

У зв'язку з тенденцією масштабного переходу розвинутих країн до територіальної системи оподаткування є необхідним аналіз наслідків такого переходу для економіки країн, які вже здійснили цей перехід.

Передусім, це Японія та Велика Британія – дві країни, які мали системи оподаткування доходів ТНК дуже схожі з американською, і нещодавно (у 2009 р.) впровадили територіальні системи. Японія та Велика Британія мали не тільки схожі із США системи міжнародного оподаткування, а й економічні проблеми, подібні до теперішніх американських.

Крім того, представляють практичний інтерес територіальні системи Канади, Німеччини та Нідерландів, до яких ці країни перейшли впродовж повоєнної епохи. Наразі ці країни мають відносно чисті територіальні системи.

Інші країни, як правило, переходять до територіальних систем у кілька етапів упродовж тривалого періоду. Зокрема, країни ЄС, як правило, звільнення іноземних дивідендів передбачають у двосторонніх податкових угодах, а згодом поширюють ці умови на партнерів у рамках ЄС або всіх зарубіжних філій.

До 2009 р. японська система міжнародного оподаткування була дуже схожа на американську. Це оподаткування доходів резидентів на всесвітній основі, податковий кредит, відстрочка сплати податку на активний дохід до його репатріації, найвища в розвинених країнах світу ставка корпоративного податку.

Представляючи бюджет на 2009 р., японський міністр економіки, торгівлі і промисловості оголосив про перехід до системи територіального оподаткування у рамках «нової стратегії зростання», спрямованої на стимулювання інновацій в Японії за рахунок зміцнення конкурентоспроможності японських фірм на зовнішніх ринках та сподіванні репатріації зарубіжних доходів [155].

Напередодні 2009 р. зроста стурбованість уряду щодо зростання накопичення іноземних доходів за кордоном з 138 млрд. єн (1,1 млрд. дол.США) у 2001 р. до 3200 млрд. єн (28 млрд. дол.США) у 2006 р. Ці накопичення інтерпретувалися урядом, як втрачені інвестиції в Японії, а бар'єр для репатріації – як чинник ризику переведення за кордон коштів на фінансування розвитку. Згідно з даними опитування, проведеного Міністерством економіки, торгівлі та промисловості Японії (*Ministry of Economy, Trade and Industry, METI*) до зміни політики, тільки 21

3.3. Національні реформи корпоративного податку у країнах ОЕСР

У зв'язку з тенденцією масштабного переходу розвинутих країн до територіальної системи оподаткування є необхідним аналіз наслідків такого переходу для економіки країн, які вже здійснили цей перехід.

Передусім, це Японія та Велика Британія – дві країни, які мали системи оподаткування доходів ТНК дуже схожі з американською, і нещодавно (у 2009 р.) впровадили територіальні системи. Японія та Велика Британія мали не тільки схожі із США системи міжнародного оподаткування, а й економічні проблеми, подібні до теперішніх американських.

Крім того, представляють практичний інтерес територіальні системи Канади, Німеччини та Нідерландів, до яких ці країни перейшли впродовж повоєнної епохи. Наразі ці країни мають відносно чисті територіальні системи.

Інші країни, як правило, переходять до територіальних систем у кілька етапів упродовж тривалого періоду. Зокрема, країни ЄС, як правило, звільнення іноземних дивідендів передбачають у двосторонніх податкових угодах, а згодом поширюють ці умови на партнерів у рамках ЄС або всіх зарубіжних філій.

До 2009 р. японська система міжнародного оподаткування була дуже схожа на американську. Це оподаткування доходів резидентів на всесвітній основі, податковий кредит, відстрочка сплати податку на активний дохід до його репатріації, найвища в розвинених країнах світу ставка корпоративного податку.

Представляючи бюджет на 2009 р., японський міністр економіки, торгівлі і промисловості оголосив про перехід до системи територіального оподаткування у рамках «нової стратегії зростання», спрямованої на стимулювання інновацій в Японії за рахунок зміцнення конкурентоспроможності японських фірм на зовнішніх ринках та сподіванні репатріації зарубіжних доходів [155].

Напередодні 2009 р. зроста стурбованість уряду щодо зростання накопичення іноземних доходів за кордоном з 138 млрд. єн (1,1 млрд. дол.США) у 2001 р. до 3200 млрд. єн (28 млрд. дол.США) у 2006 р. Ці накопичення інтерпретувалися урядом, як втрачені інвестиції в Японії, а бар'єр для репатріації – як чинник ризику переведення за кордон коштів на фінансування розвитку. Згідно з даними опитування, проведеного Міністерством економіки, торгівлі та промисловості Японії (*Ministry of Economy, Trade and Industry, METI*) до зміни політики, тільки 21

з 46 компаній мали намір витратити репатрійовані доходи на модернізацію вітчизняного виробництва [155].

Другою проблемою була конкурентоспроможність японських фірм на світовому ринку. Уряд визнав, що в умовах старіння і скорочення чисельності населення сталий економічний розвиток уможливіється тільки шляхом зростання японських фірм за кордоном. Отже, територіальна система дозволить фірмам зростати за кордоном і зрештою, привести до додаткових інвестицій та створення робочих місць в Японії.

З метою подальшого розвитку конкурентоспроможності своїх компаній та залучення інвестицій Японія також оголосила про плани зниження ставки корпоративного податку на п'ять процентних пунктів, в результаті чого сукупна ставка стала трохи нижча за американську.

Японія перейшла до системи міжнародного оподаткування з 95%-им звільненням дивідендів з іноземних джерел, яка також дозволяє вирахування з оподатковуваного доходу на батьківщині всіх «необхідних і доцільних витрат», пов'язаних з іноземним доходом [287].

З метою захисту бази оподаткування від ерозії за рахунок переведення доходів Японія посилила жорстке регулювання трансфертного ціноутворення та звітності. Пізніше було впроваджено правила, засновані на регулюванні ефективної податкової ставки у контрольованих іноземних корпораціях; якщо ефективна ставка податку на іноземні доходи, сплачувані будь-яким підрозділом, менша за 20% і він не може довести активного бізнесу, то звільнення дивідендів не застосовується.

Крім того, згідно з правилами «тонкої капіталізації», вимогою системи є обмеження здатності корпорації брати на себе надмірні борги її закордонних філій, оскільки у цьому випадку проценти зменшили б оподатковуваний іноземний дохід. Про очікуваний ефект від такої політики говорить зростання дивідендів на 20% за 2009-2010 рр. [155]. У 2011 р. японські фірми оголосили про репатріацію іноземних доходів для фінансування відновлення після цунамі. Одразу після змін у податковій політиці японські компанії розпочали агресивні придбання зарубіжних компаній та проникнення на світові ринки.

Після зміни податкової політики у 2009 р. рівень безробіття в Японії мав тенденцію до зниження, хоча був скорочений ще десять років тому на відміну від США. Це явище не було пов'язано прямо з територіальною системою, зокрема, через одночасну боротьбу Японії за зміцнення ени, подолання наслідків глобальної рецесії, початок

з 46 компаній мали намір витратити репатрійовані доходи на модернізацію вітчизняного виробництва [155].

Другою проблемою була конкурентоспроможність японських фірм на світовому ринку. Уряд визнав, що в умовах старіння і скорочення чисельності населення сталий економічний розвиток уможливіється тільки шляхом зростання японських фірм за кордоном. Отже, територіальна система дозволить фірмам зростати за кордоном і зрештою, привести до додаткових інвестицій та створення робочих місць в Японії.

З метою подальшого розвитку конкурентоспроможності своїх компаній та залучення інвестицій Японія також оголосила про плани зниження ставки корпоративного податку на п'ять процентних пунктів, в результаті чого сукупна ставка стала трохи нижча за американську.

Японія перейшла до системи міжнародного оподаткування з 95%-им звільненням дивідендів з іноземних джерел, яка також дозволяє вирахування з оподатковуваного доходу на батьківщині всіх «необхідних і доцільних витрат», пов'язаних з іноземним доходом [287].

З метою захисту бази оподаткування від ерозії за рахунок переведення доходів Японія посилила жорстке регулювання трансфертного ціноутворення та звітності. Пізніше було впроваджено правила, засновані на регулюванні ефективної податкової ставки у контрольованих іноземних корпораціях; якщо ефективна ставка податку на іноземні доходи, сплачувані будь-яким підрозділом, менша за 20% і він не може довести активного бізнесу, то звільнення дивідендів не застосовується.

Крім того, згідно з правилами «тонкої капіталізації», вимогою системи є обмеження здатності корпорації брати на себе надмірні борги її закордонних філій, оскільки у цьому випадку проценти зменшили б оподатковуваний іноземний дохід. Про очікуваний ефект від такої політики говорить зростання дивідендів на 20% за 2009-2010 рр. [155]. У 2011 р. японські фірми оголосили про репатріацію іноземних доходів для фінансування відновлення після цунамі. Одразу після змін у податковій політиці японські компанії розпочали агресивні придбання зарубіжних компаній та проникнення на світові ринки.

Після зміни податкової політики у 2009 р. рівень безробіття в Японії мав тенденцію до зниження, хоча був скорочений ще десять років тому на відміну від США. Це явище не було пов'язано прямо з територіальною системою, зокрема, через одночасну боротьбу Японії за зміцнення ени, подолання наслідків глобальної рецесії, початок

відновлення, а у 2011 р. подолання наслідків цунамі, але власне податкова політика не спричинила очевидного негативного впливу на японський ринок праці.

Що стосується корпоративних податкових надходжень, то за даними японських урядових звітів вони збільшилися у 2010 р. і залишались стабільними протягом 2011-2012 фінансового року (рис. 3.3).

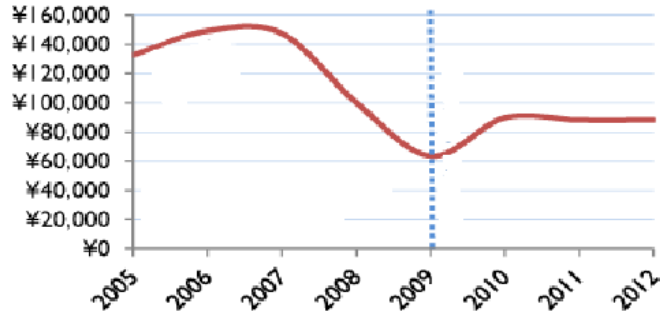


Рис. 3.3. Динаміка корпоративних податкових надходжень у Японії за 2005–2012 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

За даними ОЕСР надходження від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП у 2010 р. в Японії залишались вищими, ніж середньозважений показник по країнах ОЕСР (рис. 3.4).

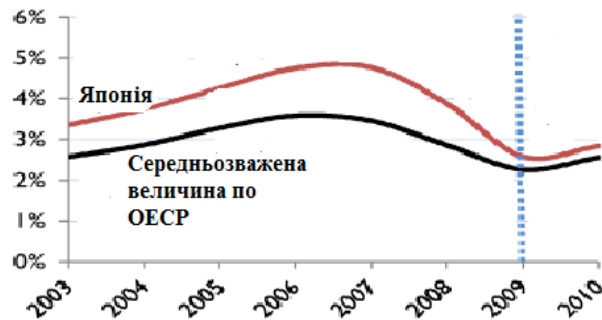


Рис. 3.4. Динаміка корпоративних податкових надходжень в Японії та країнах ОЕСР як частка від ВВП за 2003–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

відновлення, а у 2011 р. подолання наслідків цунамі, але власне податкова політика не спричинила очевидного негативного впливу на японський ринок праці.

Що стосується корпоративних податкових надходжень, то за даними японських урядових звітів вони збільшилися у 2010 р. і залишались стабільними протягом 2011-2012 фінансового року (рис. 3.3).

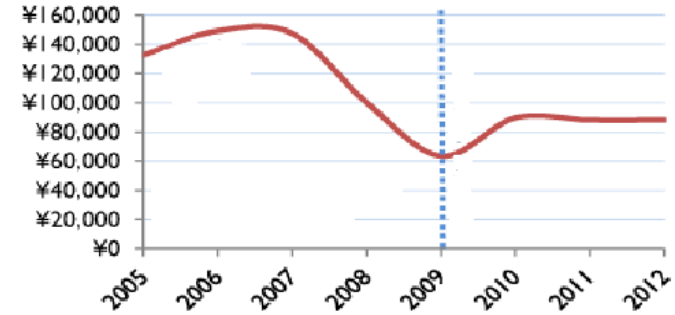


Рис. 3.3. Динаміка корпоративних податкових надходжень у Японії за 2005–2012 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

За даними ОЕСР надходження від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП у 2010 р. в Японії залишались вищими, ніж середньозважений показник по країнах ОЕСР (рис. 3.4).

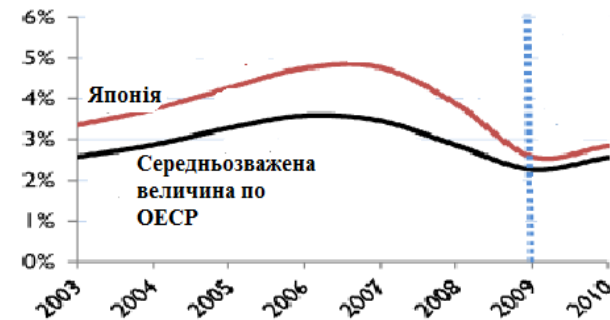


Рис. 3.4. Динаміка корпоративних податкових надходжень в Японії та країнах ОЕСР як частка від ВВП за 2003–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Хоча корпоративні податкові надходження чутливі до цілої низки факторів, зокрема, до зростання економіки, можна стверджувати, що територіальна система не спричинила негайну ерозію бази оподаткування. Таким чином, упродовж перших трьох років реформи нова політика оподаткування іноземних доходів ТНК в Японії стала реальністю. Рівень безробіття знижується, зарплати зростають, корпоративні податкові надходження залишаються стабільними. Репатрійовані іноземні доходи зумовлюють нові інвестиційні можливості росту для японської економіки.

Система міжнародного оподаткування Великої Британії донедавна була, так само, як і японська, дуже схожа на модель США. Але, на відміну від Японії, яка намагалася вирішити проблему оподаткування іноземних доходів ТНК, Велика Британія була більше стурбована питаннями сприяння конкурентоспроможності британських фірм. Робота з оптимізації системи міжнародного оподаткування розпочалася у 2006 р. Хоча головною метою податкової реформи впродовж усього процесу залишається конкурентоспроможність, інші цілі – це скорочення витрат з адміністрування податків і дотримання вимог законодавства та ліквідація неефективних заходів протидії ухиленню від оподаткування, що застосовувалися у рамках старої системи.

На даний час британська система оподаткування доходів ТНК, подібно до більшості інших територіальних систем, надає повне звільнення усіх видів дивідендів з іноземних джерел від оподаткування і дозволяє внутрішні податкові вирахування витрат, пов'язаних з іноземними доходами.

Серед ключових заходів проти ухилення від оподаткування – обмеження щодо вирахування процентних платежів (правило «тонкої капіталізації»), правила, які забезпечують оподаткування доходів контрольованих іноземних філій, розташованих у країнах з низьким рівнем оподаткування (де ефективні ставки податку не перевищують три чверті ставки Великої Британії), а також правила, які кваліфікують дохід від інтелектуальної власності як оподатковуваний. Хоча система міжнародного оподаткування у Великій Британії вже є відносно сприятливою, уряд оголосив про свій намір звузити правила оподаткування доходів контрольованої іноземної компанії, зокрема, залишити тільки норми, які стосуються штучного переведення прибутків з Великої Британії [155].

У 2011 р. канцлер Джордж Осборн заявив, що найвищі амбіції для британської економіки були «мати найбільш конкурентоспроможну податкову систему у G20» і «бути найкращим місцем у Європі для започаткування, фінансування та розвитку

Хоча корпоративні податкові надходження чутливі до цілої низки факторів, зокрема, до зростання економіки, можна стверджувати, що територіальна система не спричинила негайну ерозію бази оподаткування. Таким чином, упродовж перших трьох років реформи нова політика оподаткування іноземних доходів ТНК в Японії стала реальністю. Рівень безробіття знижується, зарплати зростають, корпоративні податкові надходження залишаються стабільними. Репатрійовані іноземні доходи зумовлюють нові інвестиційні можливості росту для японської економіки.

Система міжнародного оподаткування Великої Британії донедавна була, так само, як і японська, дуже схожа на модель США. Але, на відміну від Японії, яка намагалася вирішити проблему оподаткування іноземних доходів ТНК, Велика Британія була більше стурбована питаннями сприяння конкурентоспроможності британських фірм. Робота з оптимізації системи міжнародного оподаткування розпочалася у 2006 р. Хоча головною метою податкової реформи впродовж усього процесу залишається конкурентоспроможність, інші цілі – це скорочення витрат з адміністрування податків і дотримання вимог законодавства та ліквідація неефективних заходів протидії ухиленню від оподаткування, що застосовувалися у рамках старої системи.

На даний час британська система оподаткування доходів ТНК, подібно до більшості інших територіальних систем, надає повне звільнення усіх видів дивідендів з іноземних джерел від оподаткування і дозволяє внутрішні податкові вирахування витрат, пов'язаних з іноземними доходами.

Серед ключових заходів проти ухилення від оподаткування – обмеження щодо вирахування процентних платежів (правило «тонкої капіталізації»), правила, які забезпечують оподаткування доходів контрольованих іноземних філій, розташованих у країнах з низьким рівнем оподаткування (де ефективні ставки податку не перевищують три чверті ставки Великої Британії), а також правила, які кваліфікують дохід від інтелектуальної власності як оподатковуваний. Хоча система міжнародного оподаткування у Великій Британії вже є відносно сприятливою, уряд оголосив про свій намір звузити правила оподаткування доходів контрольованої іноземної компанії, зокрема, залишити тільки норми, які стосуються штучного переведення прибутків з Великої Британії [155].

У 2011 р. канцлер Джордж Осборн заявив, що найвищі амбіції для британської економіки були «мати найбільш конкурентоспроможну податкову систему у G20» і «бути найкращим місцем у Європі для започаткування, фінансування та розвитку

бізнесу». Поряд із пониженням ставки податку перехід до територіальної системи сприяв реалізації цих намірів. Через кілька днів після оголошення про нову систему 2 з 22 нещодавно переведених компаній оголосили, що мають розглянути питання про повернення до Великої Британії [155].

За даними ОЕСР рівень безробіття у Великій Британії несуттєво підвищився у 2010 і 2011 роках до середнього по країнах ОЕСР рівня. Однак рівень безробіття в цілому вирівнявся зі зміною політики у липні 2009 р. Загострення кризи євро сповільнило економічне зростання Великої Британії та її торговельних партнерів, але результати праці у Великій Британії помітно не погіршилися з моменту переходу до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК.

Корпоративні податкові надходження збільшилися, незважаючи на зниження ставки податку у 2011 р. (рис. 3.5).

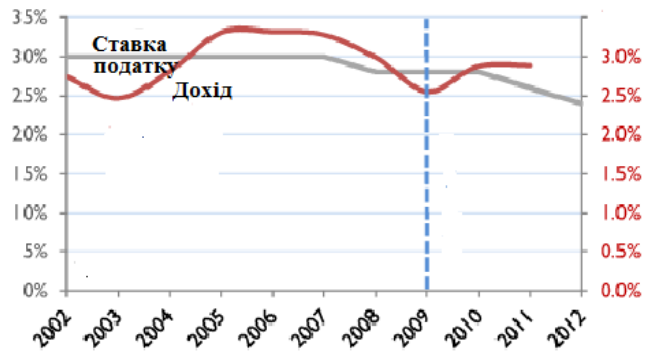


Рис. 3.5. Динаміка ставки корпоративного податку та надходжень від сплати корпоративного податку у Великій Британії за 2002–2012 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Знову ж, це не означає, що тільки система оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом призвела до збільшення доходу, особливо тому, що зміна політики відбулася одночасно з відновленням зростання ВВП. Тим не менш, після переходу до територіального оподаткування доходи тільки зростали.

Статистичні дані ОЕСР підтверджують, що у 2010 р. – перший рік після того, як змінилася податкова політика у Великій Британії – надходження від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП збільшилися у відповідності до загальної тенденції по ОЕСР (рис. 3.6).

бізнесу». Поряд із пониженням ставки податку перехід до територіальної системи сприяв реалізації цих намірів. Через кілька днів після оголошення про нову систему 2 з 22 нещодавно переведених компаній оголосили, що мають розглянути питання про повернення до Великої Британії [155].

За даними ОЕСР рівень безробіття у Великій Британії несуттєво підвищився у 2010 і 2011 роках до середнього по країнах ОЕСР рівня. Однак рівень безробіття в цілому вирівнявся зі зміною політики у липні 2009 р. Загострення кризи євро сповільнило економічне зростання Великої Британії та її торговельних партнерів, але результати праці у Великій Британії помітно не погіршилися з моменту переходу до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК.

Корпоративні податкові надходження збільшилися, незважаючи на зниження ставки податку у 2011 р. (рис. 3.5).

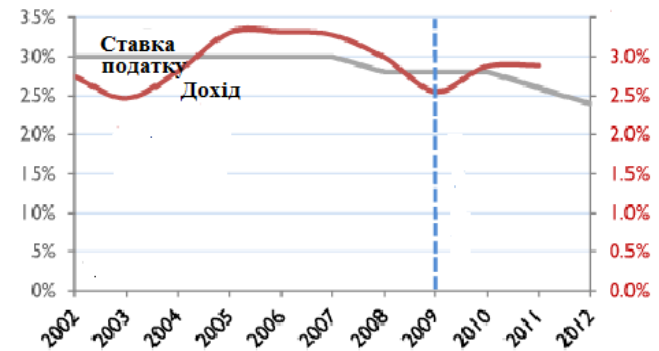


Рис. 3.5. Динаміка ставки корпоративного податку та надходжень від сплати корпоративного податку у Великій Британії за 2002–2012 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Знову ж, це не означає, що тільки система оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом призвела до збільшення доходу, особливо тому, що зміна політики відбулася одночасно з відновленням зростання ВВП. Тим не менш, після переходу до територіального оподаткування доходи тільки зростали.

Статистичні дані ОЕСР підтверджують, що у 2010 р. – перший рік після того, як змінилася податкова політика у Великій Британії – надходження від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП збільшилися у відповідності до загальної тенденції по ОЕСР (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Динаміка надходжень від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП у Великій Британії та країнах ОЕСР за 2003–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Хоча у 2011 р. прямі інвестиції за кордон, обчислені як частка ВВП, повільно зросли, перевищивши сумарний показник ОЕСР, загалом територіальна система оподаткування іноземних доходів ТНК не створила проблеми для населення та державної скарбниці [155].

У Канаді всі доходи з іноземних джерел звільнені від податків з 1976 р., коли було прийнято правила оподаткування доходів іноземного партнера. Ці правила існують до цих пір, але у зміненому варіанті. Згідно з цими правилами, дивіденди повністю звільнюються від податків, якщо вони отримані від активних доходів партнера, якщо останній проживає у країні, з якою Канада має відповідні податкові угоди. На даний час такими угодами охоплено 91 країну і всіх основних торговельних партнерів.

Отже, у Канаді прийнята територіальна система оподаткування іноземних доходів транснаціонального бізнесу. Вона часто згадується як «гібридна система», оскільки доходи, отримані у недовірній країні, обкладаються податком на поточній основі.

Всі пасивні доходи вважаються іноземними накопиченими доходами від власності (*Foreign Accrued Property Income, FAPI*), що за сутністю відповідає доходам за підрозділом F класифікації США. В якості основних заходів протидії ерозії бази оподаткування FAPI відносить проценти, роялті, орендну плату, інші пасивні інвестиційні доходи і доходи некорпоративних закордонних філій до оподатковуваного доходу. Незалежно від того, репатрійований дохід чи ні, він



Рис. 3.6. Динаміка надходжень від сплати корпоративного податку у вигляді частки від ВВП у Великій Британії та країнах ОЕСР за 2003–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Хоча у 2011 р. прямі інвестиції за кордон, обчислені як частка ВВП, повільно зросли, перевищивши сумарний показник ОЕСР, загалом територіальна система оподаткування іноземних доходів ТНК не створила проблеми для населення та державної скарбниці [155].

У Канаді всі доходи з іноземних джерел звільнені від податків з 1976 р., коли було прийнято правила оподаткування доходів іноземного партнера. Ці правила існують до цих пір, але у зміненому варіанті. Згідно з цими правилами, дивіденди повністю звільнюються від податків, якщо вони отримані від активних доходів партнера, якщо останній проживає у країні, з якою Канада має відповідні податкові угоди. На даний час такими угодами охоплено 91 країну і всіх основних торговельних партнерів.

Отже, у Канаді прийнята територіальна система оподаткування іноземних доходів транснаціонального бізнесу. Вона часто згадується як «гібридна система», оскільки доходи, отримані у недовірній країні, обкладаються податком на поточній основі.

Всі пасивні доходи вважаються іноземними накопиченими доходами від власності (*Foreign Accrued Property Income, FAPI*), що за сутністю відповідає доходам за підрозділом F класифікації США. В якості основних заходів протидії ерозії бази оподаткування FAPI відносить проценти, роялті, орендну плату, інші пасивні інвестиційні доходи і доходи некорпоративних закордонних філій до оподатковуваного доходу. Незалежно від того, репатрійований дохід чи ні, він

обкладається податком на поточній основі для зменшення податкових переваг від переведення доходів до низькоподаткових юрисдикцій. Застосовуються також типові обмеження на вирахування процентів, сплачуваних канадськими корпораціями іноземним філіям та обмеження правил трансфертного ціноутворення [287, с. 11-16].

Незважаючи на високу конкурентоспроможність своєї системи міжнародного оподаткування, Канада не припиняє постійних зусиль щодо її поліпшення. З 1998 р. агрегована ставка податку була знижена з 42,9% до 27,6%. У 2007 р. були прийняті правила звільнення дивідендів у філіях, що розташовані у країнах, з якими укладені двосторонні угоди з обміну податковою інформацією. У 2008 р. урядом рекомендовано розширення існуючої системи звільнення з метою охоплення всіх активних іноземних доходів бізнесу. Крім того, визнаючи, що іноземні інвестиції несуть суттєві вигоди для вітчизняної економіки, канадський уряд активно сприяє іноземному інвестуванню канадських компаній [155].

Приклад канадської територіальної системи оподаткування та конкурентоспроможних податкових ставок податків, незважаючи на побоювання, що іноземні інвестиції на шкоду вітчизняній економіці витискатимуть внутрішні інвестиції, засвідчує, що все це може сприяти поліпшенню економічних показників. Реальне зростання економіки Канади з 1995 р. становило у середньому 2,61%, що на 0,2 пункту перевищує аналогічний показник США і на 0,4 пункту перевищує середній рівень аналогічного показника в ОЕСР. Зазначені зміни сприяли зростанню робочих місць у канадській економіці. Починаючи з 1980 р. безробіття має тенденцію до зниження і канадська робоча сила не настільки постраждала від глобального економічного спаду, як робоча сила у США. У 2011 р. рівень безробіття у Канаді був на 1,5 пункту нижче рівня США [155].

Варто наголосити, що приклад Канади демонструє здатність територіальних систем забезпечити істотні та послідовні податкові надходження, навіть через повторювані періоди зниження податків. З 2000 р. Канада низила ставки податку з 42% до 27,6%, але податкові надходження зростали швидше, ніж ВВП. Податкові надходження у канадській територіальній системі послідовно перевершують всесвітню систему США, незважаючи на більш високі американські ставки оподаткування.

Німеччина успішно впровадила систему оподаткування іноземних доходів, рушіями якої є два принципи: конкурентної нейтральності і простоти. Іноземні доходи ТНК у вигляді дивідендів до певної міри звільнялися у Німеччині від

обкладається податком на поточній основі для зменшення податкових переваг від переведення доходів до низькоподаткових юрисдикцій. Застосовуються також типові обмеження на вирахування процентів, сплачуваних канадськими корпораціями іноземним філіям та обмеження правил трансфертного ціноутворення [287, с. 11-16].

Незважаючи на високу конкурентоспроможність своєї системи міжнародного оподаткування, Канада не припиняє постійних зусиль щодо її поліпшення. З 1998 р. агрегована ставка податку була знижена з 42,9% до 27,6%. У 2007 р. були прийняті правила звільнення дивідендів у філіях, що розташовані у країнах, з якими укладені двосторонні угоди з обміну податковою інформацією. У 2008 р. урядом рекомендовано розширення існуючої системи звільнення з метою охоплення всіх активних іноземних доходів бізнесу. Крім того, визнаючи, що іноземні інвестиції несуть суттєві вигоди для вітчизняної економіки, канадський уряд активно сприяє іноземному інвестуванню канадських компаній [155].

Приклад канадської територіальної системи оподаткування та конкурентоспроможних податкових ставок податків, незважаючи на побоювання, що іноземні інвестиції на шкоду вітчизняній економіці витискатимуть внутрішні інвестиції, засвідчує, що все це може сприяти поліпшенню економічних показників. Реальне зростання економіки Канади з 1995 р. становило у середньому 2,61%, що на 0,2 пункту перевищує аналогічний показник США і на 0,4 пункту перевищує середній рівень аналогічного показника в ОЕСР. Зазначені зміни сприяли зростанню робочих місць у канадській економіці. Починаючи з 1980 р. безробіття має тенденцію до зниження і канадська робоча сила не настільки постраждала від глобального економічного спаду, як робоча сила у США. У 2011 р. рівень безробіття у Канаді був на 1,5 пункту нижче рівня США [155].

Варто наголосити, що приклад Канади демонструє здатність територіальних систем забезпечити істотні та послідовні податкові надходження, навіть через повторювані періоди зниження податків. З 2000 р. Канада низила ставки податку з 42% до 27,6%, але податкові надходження зростали швидше, ніж ВВП. Податкові надходження у канадській територіальній системі послідовно перевершують всесвітню систему США, незважаючи на більш високі американські ставки оподаткування.

Німеччина успішно впровадила систему оподаткування іноземних доходів, рушіями якої є два принципи: конкурентної нейтральності і простоти. Іноземні доходи ТНК у вигляді дивідендів до певної міри звільнялися у Німеччині від

оподаткування ще з 1920 року. У 1954 р. Німеччина ініціювала договір, згідно з яким дивіденди, що утворюються у країнах-партнерах, підлягали повному звільненню від оподаткування, та у 2001 р. реформувала цю систему шляхом припинення вимог щодо розподілу витрат і дозволу усіх вирахувань, пов'язаних з іноземними доходами, які звільняються від оподаткування. Для компенсації витрат уряду, спричинених системою звільнення, обсяг вирахувань було скорочено до 95%, що дозволяє оподатковувати залишкові 5% [155].

Право на звільнення мають активний дохід контрольованих іноземних корпорацій і пасивний дохід. Крім того, доходи від закордонних філій німецьких компаній звільняються від німецьких податків до тих пір, поки філія перебуває у країні договору. Згідно із заходами з протидії зменшенню бази оподаткування обмежено вирахування надлишку процентів, збитки від продажу корпоративних цінних паперів дочірньої компанії не підлягають вирахуванню, а також стягується податок з усіх пасивних доходів, отриманих у країнах з низьким рівнем оподаткування.

З метою підвищення конкурентоспроможності своїх компаній на міжнародних ринках Німеччина вдається до зниження ставок оподаткування, зокрема, починаючи з 1998 р. сукупну ставку податку на доходи корпорацій було скорочено з 56% до 30,2%, що сприяло зростанню надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, динаміка якого наведена на рис. 3.7.

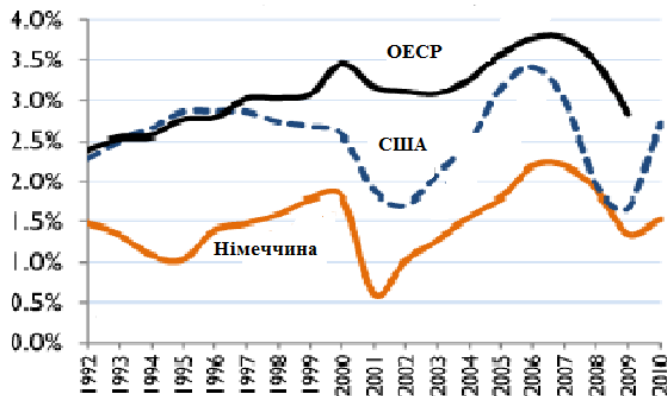


Рис. 3.7. Динаміка надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку у Німеччині, США та країнах ОЕСР за 1992–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

оподаткування ще з 1920 року. У 1954 р. Німеччина ініціювала договір, згідно з яким дивіденди, що утворюються у країнах-партнерах, підлягали повному звільненню від оподаткування, та у 2001 р. реформувала цю систему шляхом припинення вимог щодо розподілу витрат і дозволу усіх вирахувань, пов'язаних з іноземними доходами, які звільняються від оподаткування. Для компенсації витрат уряду, спричинених системою звільнення, обсяг вирахувань було скорочено до 95%, що дозволяє оподатковувати залишкові 5% [155].

Право на звільнення мають активний дохід контрольованих іноземних корпорацій і пасивний дохід. Крім того, доходи від закордонних філій німецьких компаній звільняються від німецьких податків до тих пір, поки філія перебуває у країні договору. Згідно із заходами з протидії зменшенню бази оподаткування обмежено вирахування надлишку процентів, збитки від продажу корпоративних цінних паперів дочірньої компанії не підлягають вирахуванню, а також стягується податок з усіх пасивних доходів, отриманих у країнах з низьким рівнем оподаткування.

З метою підвищення конкурентоспроможності своїх компаній на міжнародних ринках Німеччина вдається до зниження ставок оподаткування, зокрема, починаючи з 1998 р. сукупну ставку податку на доходи корпорацій було скорочено з 56% до 30,2%, що сприяло зростанню надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, динаміка якого наведена на рис. 3.7.

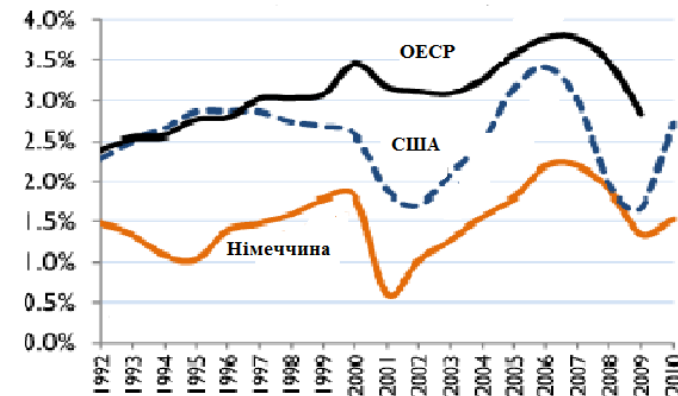


Рис. 3.7. Динаміка надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку у Німеччині, США та країнах ОЕСР за 1992–2010 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Використовуючи територіальну систему, Німеччина стала однією з найнадійніших економік у світі і вважається «економічним гігантом» на європейському континенті. За розміром ВВП на душу населення, який дорівнює 40116 дол. США, Німеччина перебуває у першій десятці всіх країн і є третім найбільшим експортером у світі. Що стосується безробіття, то на його динаміку суттєво вплинуло об'єднання Західної і Східної Німеччини у 1990 р. З того часу цей показник скоротився удвічі у 2005 р, почасти через реформи ринку праці. У 2011 р. рівень безробіття становив 5,9%, а на даний час за даними Євростату – 5,4%. Тоді як у більшості розвинутих країн рівень безробіття зростає в результаті глобальної рецесії, Німеччина пережила тільки разовий сплеск, після якого рівень безробіття продовжує знижуватися.

Витоки голландської системи звільнення дивідендів від оподаткування сягають 1893 р., коли вона стала «одним із стовпів» податкової системи [155]. Іноземні прибутки у Нідерландах завжди звільнялись від оподаткування. На нашу думку, це пояснюється тим, що, по-перше, країна поважає фінансовий суверенітет інших держав, які оподатковують прибуток підприємств у рамках їхньої власної юрисдикції («принцип вигоди»); по-друге, країна визнає, що її внутрішній ринок є занадто малим для підтримки зростання своїх інноваційних компаній, що вимагає створення можливостей для їхньої конкуренції з іншими ТНК на рівних умовах та на рівних позиціях з оподаткування.

Звільнення застосовується до активних доходів від ряду видів інвестицій, у тому числі від інвестиційного портфеля та фінансування діяльності. Хоча інвестиційні інститути не мають права на звільнення, пасивний дохід від інвестицій може бути звільнений, якщо він відповідає «вимозі підпорядкування», тобто оподаткуванню за ставкою не менше 10% у джерела. Це положення означає, що тільки, так звані, «інвестиційні компанії з низьким рівнем оподаткування дискваліфікуються від участі у звільненні». Крім того, доходи, отримані від постійних представництв закордонних філій, звільняються до тих пір, поки відповідають 10%-му порогу. Для іноземних дивідендів, які не звільняються, уникнення подвійного оподаткування реалізується через іноземний податковий кредит і режим відстрочки. Однак, якщо голландській компанії належить 25 або більше відсотків активів у фірмі з низьким оподаткуванням, річна зміна вартості холдингу є частиною голландського оподаткованого доходу. Зауважимо, що цей підхід відрізняється від більшості інших юрисдикцій.

Використовуючи територіальну систему, Німеччина стала однією з найнадійніших економік у світі і вважається «економічним гігантом» на європейському континенті. За розміром ВВП на душу населення, який дорівнює 40116 дол. США, Німеччина перебуває у першій десятці всіх країн і є третім найбільшим експортером у світі. Що стосується безробіття, то на його динаміку суттєво вплинуло об'єднання Західної і Східної Німеччини у 1990 р. З того часу цей показник скоротився удвічі у 2005 р, почасти через реформи ринку праці. У 2011 р. рівень безробіття становив 5,9%, а на даний час за даними Євростату – 5,4%. Тоді як у більшості розвинутих країн рівень безробіття зростає в результаті глобальної рецесії, Німеччина пережила тільки разовий сплеск, після якого рівень безробіття продовжує знижуватися.

Витоки голландської системи звільнення дивідендів від оподаткування сягають 1893 р., коли вона стала «одним із стовпів» податкової системи [155]. Іноземні прибутки у Нідерландах завжди звільнялись від оподаткування. На нашу думку, це пояснюється тим, що, по-перше, країна поважає фінансовий суверенітет інших держав, які оподатковують прибуток підприємств у рамках їхньої власної юрисдикції («принцип вигоди»); по-друге, країна визнає, що її внутрішній ринок є занадто малим для підтримки зростання своїх інноваційних компаній, що вимагає створення можливостей для їхньої конкуренції з іншими ТНК на рівних умовах та на рівних позиціях з оподаткування.

Звільнення застосовується до активних доходів від ряду видів інвестицій, у тому числі від інвестиційного портфеля та фінансування діяльності. Хоча інвестиційні інститути не мають права на звільнення, пасивний дохід від інвестицій може бути звільнений, якщо він відповідає «вимозі підпорядкування», тобто оподаткуванню за ставкою не менше 10% у джерела. Це положення означає, що тільки, так звані, «інвестиційні компанії з низьким рівнем оподаткування дискваліфікуються від участі у звільненні». Крім того, доходи, отримані від постійних представництв закордонних філій, звільняються до тих пір, поки відповідають 10%-му порогу. Для іноземних дивідендів, які не звільняються, уникнення подвійного оподаткування реалізується через іноземний податковий кредит і режим відстрочки. Однак, якщо голландській компанії належить 25 або більше відсотків активів у фірмі з низьким оподаткуванням, річна зміна вартості холдингу є частиною голландського оподаткованого доходу. Зауважимо, що цей підхід відрізняється від більшості інших юрисдикцій.

У Нідерландах дозволено вирахування витрат, пов'язаних із звільненням іноземних доходів, але існують обмеження на вирахування процентних платежів. Для того, щоб скористатися такими дозволами, фірма повинна довести, що проблема заборгованості має відношення до приросту оподаткованого за законодавством Нідерландів доходу. Аналогічний порядок застосовується до кредитних витрат, пов'язаних з іноземним придбанням. Якщо будь-які борги вважаються податковими органами «надмірними», процентні витрати не вираховуються.

З метою стимулювання створення робочих місць та інновацій у Нідерландах застосовується режим оподаткування доходів від нематеріальних активів за ставкою лише 5% (так званий режим «*innovation box*»). Цей режим, як і у Великій Британії режим «*patent box*», спрямований на усунення стимулів для переведення нематеріальної власності і доходів до податкових гаваней. Крім того, голландська система пропонує достатньо можливостей для вирахування витрат з валового доходу і є сприятливою для врахування витрат [155]. Завдяки дружньому підходу до платника податків і низькому податковому навантаженню Нідерланди є юрисдикцією реєстрації для багатьох холдингових компаній, а голландська система корпоративного податку за оцінкою KPMG є найбільш привабливою у Європі [209]. Рівень безробіття у Нідерландах має тенденцію до зниження з початку 1980-х рр. та у 2011 р. становив лише половину від американського.

Обсяг надходжень від сплати корпоративного податку за голландською системою перевищує рівень США та середній рівень у країнах ОЕСР (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Динаміка надходжень від сплати корпоративного податку у Нідерландах, США та країнах ОЕСР за 1983–2008 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

У Нідерландах дозволено вирахування витрат, пов'язаних із звільненням іноземних доходів, але існують обмеження на вирахування процентних платежів. Для того, щоб скористатися такими дозволами, фірма повинна довести, що проблема заборгованості має відношення до приросту оподаткованого за законодавством Нідерландів доходу. Аналогічний порядок застосовується до кредитних витрат, пов'язаних з іноземним придбанням. Якщо будь-які борги вважаються податковими органами «надмірними», процентні витрати не вираховуються.

З метою стимулювання створення робочих місць та інновацій у Нідерландах застосовується режим оподаткування доходів від нематеріальних активів за ставкою лише 5% (так званий режим «*innovation box*»). Цей режим, як і у Великій Британії режим «*patent box*», спрямований на усунення стимулів для переведення нематеріальної власності і доходів до податкових гаваней. Крім того, голландська система пропонує достатньо можливостей для вирахування витрат з валового доходу і є сприятливою для врахування витрат [155]. Завдяки дружньому підходу до платника податків і низькому податковому навантаженню Нідерланди є юрисдикцією реєстрації для багатьох холдингових компаній, а голландська система корпоративного податку за оцінкою KPMG є найбільш привабливою у Європі [209]. Рівень безробіття у Нідерландах має тенденцію до зниження з початку 1980-х рр. та у 2011 р. становив лише половину від американського.

Обсяг надходжень від сплати корпоративного податку за голландською системою перевищує рівень США та середній рівень у країнах ОЕСР (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Динаміка надходжень від сплати корпоративного податку у Нідерландах, США та країнах ОЕСР за 1983–2008 рр.

Примітка. Графік побудовано особисто автором за даними [155; 242].

Тільки в одному з останніх тридцяти років податкові надходження як частка від ВВП у США перевищили надходження у Нідерландах [155]. Подібно до Канади це відбулося в умовах постійного зниження податкових ставок; починаючи з 2001 р. верхня гранична ставка була знижена п'ять разів з 35% до 25%.

Таким чином, Нідерланди мають конкурентоспроможну територіальну систему з істотно нижчими ставками корпоративного податку, ніж у США, кращі результати із зайнятістю та більш високий рівень надходжень від корпоративного прибуткового податку.

Узагальнюючи аналіз наслідків переходу до оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом, можна зробити такі висновки:

- досвід Японії та Великої Британії показує успішність їхніх зусиль;
- Канада, Німеччина та Нідерланди продемонстрували, що територіальні податкові системи дозволяють отримати достатні доходи, мінімізуючи спотворення корпоративної поведінки. Крім того, їхній досвід показує, що територіальне оподаткування не може зашкодити внутрішнім ринкам праці.

Проведений аналіз розкриває відмінності у підходах країн до територіальних систем оподаткування. Деякі країни, такі як Японія, віддали перевагу захисту податкової бази з метою зведення до мінімуму стимулів для пересування прибутку. Інші країни, як Нідерланди та Канада, сконцентрувалися на конкурентоспроможності своїх компаній і вузькому значенні цього поняття, пов'язаному з наданням права на звільнення іноземних доходів від оподаткування. Тим не менш, існують спільні аспекти «найкращої практики» впровадження конкурентоспроможних територіальних податкових систем:

- надання пільг з оподаткування доходів від інтелектуальної власності, які зводять до мінімуму стимули для переведення нематеріальної власності в низькоподатковій юрисдикції;
- дозвіл на вирахування витрат, пов'язаних з іноземними доходами з метою усунення перешкод для фінансування науково-дослідних робіт або управлінської діяльності у національній економіці. Впровадження правил «тонкої капіталізації» з метою обмеження можливості вирахування іноземних процентів та переведення прибутків через використання правил трансфертного ціноутворення, заснованих на принципі «втягнутої руки».

Беручи до уваги все вищевикладене, зауважимо, що ключовим моментом для реформування американської системи оподаткування доходів ТНК є те, що США можуть прийняти систему з деякими поєднаннями цих основних функцій.

Тільки в одному з останніх тридцяти років податкові надходження як частка від ВВП у США перевищили надходження у Нідерландах [155]. Подібно до Канади це відбулося в умовах постійного зниження податкових ставок; починаючи з 2001 р. верхня гранична ставка була знижена п'ять разів з 35% до 25%.

Таким чином, Нідерланди мають конкурентоспроможну територіальну систему з істотно нижчими ставками корпоративного податку, ніж у США, кращі результати із зайнятістю та більш високий рівень надходжень від корпоративного прибуткового податку.

Узагальнюючи аналіз наслідків переходу до оподаткування доходів ТНК за територіальним підходом, можна зробити такі висновки:

- досвід Японії та Великої Британії показує успішність їхніх зусиль;
- Канада, Німеччина та Нідерланди продемонстрували, що територіальні податкові системи дозволяють отримати достатні доходи, мінімізуючи спотворення корпоративної поведінки. Крім того, їхній досвід показує, що територіальне оподаткування не може зашкодити внутрішнім ринкам праці.

Проведений аналіз розкриває відмінності у підходах країн до територіальних систем оподаткування. Деякі країни, такі як Японія, віддали перевагу захисту податкової бази з метою зведення до мінімуму стимулів для пересування прибутку. Інші країни, як Нідерланди та Канада, сконцентрувалися на конкурентоспроможності своїх компаній і вузькому значенні цього поняття, пов'язаному з наданням права на звільнення іноземних доходів від оподаткування. Тим не менш, існують спільні аспекти «найкращої практики» впровадження конкурентоспроможних територіальних податкових систем:

- надання пільг з оподаткування доходів від інтелектуальної власності, які зводять до мінімуму стимули для переведення нематеріальної власності в низькоподатковій юрисдикції;
- дозвіл на вирахування витрат, пов'язаних з іноземними доходами з метою усунення перешкод для фінансування науково-дослідних робіт або управлінської діяльності у національній економіці. Впровадження правил «тонкої капіталізації» з метою обмеження можливості вирахування іноземних процентів та переведення прибутків через використання правил трансфертного ціноутворення, заснованих на принципі «втягнутої руки».

Беручи до уваги все вищевикладене, зауважимо, що ключовим моментом для реформування американської системи оподаткування доходів ТНК є те, що США можуть прийняти систему з деякими поєднаннями цих основних функцій.

На наш погляд, така зміна буде представляти поліпшення з точки зору нейтральності, ефективності і простоти порівняно з прийнятою у США всесвітньою системою пільг.

Найбільш відомими у США проектами з реформування корпоративного оподаткування, включаючи оподаткування іноземних доходів ТНК є: Пропозиція Доменічі-Рівліна (Центр двопартійної політики) 2010 р., Пропозиція Сімпсона-Боулза (Президентська Національна Комісія з фінансової відповідальності та реформ) 2010 р., Пропозиція Вайдена-Коатса 2011 р., Проект Девіда Кемпа (Республіканська Палата) 2011 р., План Президента Обама з реформування оподаткування бізнесу 2012 р. (основні положення яких зведені у додатку К). Всі вони стали предметом гострих дискусій представників різних політичних сил, науковців, власників і менеджерів корпорацій. На даний час дискусії ще далекі від завершення, отже, варто розглянути детальніше суть поданих пропозицій з метою їхньої критичної оцінки у контексті досвіду розвинутих країн ОЕСР з реформування оподаткування доходів ТНК, пов'язаного з масштабним переходом останніх на територіальну систему.

Згідно з планом Доменічі-Рівліна, представленим у листопаді 2010 р., пропонується збереження існуючої всесвітньої системи оподаткування доходів, ліквідація численних корпоративних витрат, скорочення ставки корпоративного податку до 27% та ін. [156].

Ключовими положеннями пропозиції Сімпсона-Боулза стали рекомендації щодо зниження ставки корпоративного податку до рівня 23%-29% та перехід до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК. Джерелом покриття витрат з реформування визначено скасування всіх податкових витрат бізнесу [282].

Центр двопартійної політики у своєму проекті «Bipartisan Tax Fairness and Simplification Act (Wyden-Coats Plan)», оприлюдненому у квітні 2011 р., пропонує зниження ставки корпоративного податку до 24%, оподаткування іноземних доходів американських компаній без відстрочки, обмеження податкового кредиту, тимчасове однорічне оподаткування репатрійованих іноземних доходів за ставкою 5,25%. Крім того, передбачено скасування вирахування процентних витрат. Процентні доходи реципієнтів мають бути повністю включені до оподатковуваного доходу [127, с. 47].

Ключовими положеннями плану Девіда Кемпа «House Republican (Dave Camp R-MI) Corporate Tax Reform Plan» [273] є:

На наш погляд, така зміна буде представляти поліпшення з точки зору нейтральності, ефективності і простоти порівняно з прийнятою у США всесвітньою системою пільг.

Найбільш відомими у США проектами з реформування корпоративного оподаткування, включаючи оподаткування іноземних доходів ТНК є: Пропозиція Доменічі-Рівліна (Центр двопартійної політики) 2010 р., Пропозиція Сімпсона-Боулза (Президентська Національна Комісія з фінансової відповідальності та реформ) 2010 р., Пропозиція Вайдена-Коатса 2011 р., Проект Девіда Кемпа (Республіканська Палата) 2011 р., План Президента Обама з реформування оподаткування бізнесу 2012 р. (основні положення яких зведені у додатку К). Всі вони стали предметом гострих дискусій представників різних політичних сил, науковців, власників і менеджерів корпорацій. На даний час дискусії ще далекі від завершення, отже, варто розглянути детальніше суть поданих пропозицій з метою їхньої критичної оцінки у контексті досвіду розвинутих країн ОЕСР з реформування оподаткування доходів ТНК, пов'язаного з масштабним переходом останніх на територіальну систему.

Згідно з планом Доменічі-Рівліна, представленим у листопаді 2010 р., пропонується збереження існуючої всесвітньої системи оподаткування доходів, ліквідація численних корпоративних витрат, скорочення ставки корпоративного податку до 27% та ін. [156].

Ключовими положеннями пропозиції Сімпсона-Боулза стали рекомендації щодо зниження ставки корпоративного податку до рівня 23%-29% та перехід до територіальної системи оподаткування іноземних доходів ТНК. Джерелом покриття витрат з реформування визначено скасування всіх податкових витрат бізнесу [282].

Центр двопартійної політики у своєму проекті «Bipartisan Tax Fairness and Simplification Act (Wyden-Coats Plan)», оприлюдненому у квітні 2011 р., пропонує зниження ставки корпоративного податку до 24%, оподаткування іноземних доходів американських компаній без відстрочки, обмеження податкового кредиту, тимчасове однорічне оподаткування репатрійованих іноземних доходів за ставкою 5,25%. Крім того, передбачено скасування вирахування процентних витрат. Процентні доходи реципієнтів мають бути повністю включені до оподатковуваного доходу [127, с. 47].

Ключовими положеннями плану Девіда Кемпа «House Republican (Dave Camp R-MI) Corporate Tax Reform Plan» [273] є:

- зниження ставки корпоративного податку на десять процентних пунктів до 25% має досягатися без збільшення дефіциту за рахунок розширення податкової бази. Реформування потрібно поширити також на індивідуальний прибутковий податок шляхом розширення бази і зниження ставок для окремих осіб, сімей і малого бізнесу та, водночас, спрощення дотримання податкового законодавства;

- перехід до територіальної системи, вирахування дивідендів з іноземних джерел у розмірі 95%, отриманих акціонером США, якому належить 10% CFC. Крім того, 95% доходів від приросту капіталу від продажу акцій CFC акціонером, якому належить 10% акцій, мають бути вираховані з оподаткованого доходу до тих пір, поки вимога щодо володіння впродовж одного року не вважатиметься виконаною і принаймні 70% від активів CFC використовуватимуться в активній торгівлі або бізнесі;

- вважати закордонні філії американських материнських компаній контрольованими іноземними корпораціями;

- вважати іноземні корпорації, які не є CFC, але мають 10% американських акціонерів (так звані «10/50 компанії»), контрольованими іноземними корпораціями, якщо акціонери вирішили вважати контрольованими іноземними корпораціями всі їхні «10/50 компанії», для того, щоб скористатися 95%-м звільненням. Схожі правила застосовувати до партнерства;

- використання правил Розділу F для включення деяких видів пасивних і дуже мобільних доходів до доходу материнської компанії у США, незалежно від того, репатрійовані вони чи ні, а також дозвіл податкового кредиту для цього виду доходу. Роялті, що сплачуються CFC материнській компанії США, мають оподатковуватись у США, але за максимальною ставкою податку у розмірі 15%, що є одним з варіантів боротьби зі зменшенням бази оподаткування;

- прийняття перехідних правил застосування 5,25%-го податку на всі іноземні доходи, незалежно від їхньої репатріації. Надати платникам податків можливість використовувати 5,25%-й податок до перехідних сум податкового кредиту, а також за вибором здійснювати до восьми щорічних платежів за цим податком. Після сплати такого податку 95% суми доходів звільнитимуться від оподаткування, якщо вони повертаються до Сполучених Штатів в якості дивідендів;

- зниження ставки корпоративного податку до 25% істотно знижує стурбованість щодо переходу на систему звільнення, яка стимулюватиме американські компанії до розміщення боргів у Сполучених Штатах для подальшого

- зниження ставки корпоративного податку на десять процентних пунктів до 25% має досягатися без збільшення дефіциту за рахунок розширення податкової бази. Реформування потрібно поширити також на індивідуальний прибутковий податок шляхом розширення бази і зниження ставок для окремих осіб, сімей і малого бізнесу та, водночас, спрощення дотримання податкового законодавства;

- перехід до територіальної системи, вирахування дивідендів з іноземних джерел у розмірі 95%, отриманих акціонером США, якому належить 10% CFC. Крім того, 95% доходів від приросту капіталу від продажу акцій CFC акціонером, якому належить 10% акцій, мають бути вираховані з оподаткованого доходу до тих пір, поки вимога щодо володіння впродовж одного року не вважатиметься виконаною і принаймні 70% від активів CFC використовуватимуться в активній торгівлі або бізнесі;

- вважати закордонні філії американських материнських компаній контрольованими іноземними корпораціями;

- вважати іноземні корпорації, які не є CFC, але мають 10% американських акціонерів (так звані «10/50 компанії»), контрольованими іноземними корпораціями, якщо акціонери вирішили вважати контрольованими іноземними корпораціями всі їхні «10/50 компанії», для того, щоб скористатися 95%-м звільненням. Схожі правила застосовувати до партнерства;

- використання правил Розділу F для включення деяких видів пасивних і дуже мобільних доходів до доходу материнської компанії у США, незалежно від того, репатрійовані вони чи ні, а також дозвіл податкового кредиту для цього виду доходу. Роялті, що сплачуються CFC материнській компанії США, мають оподатковуватись у США, але за максимальною ставкою податку у розмірі 15%, що є одним з варіантів боротьби зі зменшенням бази оподаткування;

- прийняття перехідних правил застосування 5,25%-го податку на всі іноземні доходи, незалежно від їхньої репатріації. Надати платникам податків можливість використовувати 5,25%-й податок до перехідних сум податкового кредиту, а також за вибором здійснювати до восьми щорічних платежів за цим податком. Після сплати такого податку 95% суми доходів звільнитимуться від оподаткування, якщо вони повертаються до Сполучених Штатів в якості дивідендів;

- зниження ставки корпоративного податку до 25% істотно знижує стурбованість щодо переходу на систему звільнення, яка стимулюватиме американські компанії до розміщення боргів у Сполучених Штатах для подальшого

звільнення іноземних доходів, підриваючи тим самим американську базу оподаткування;

- застосування правил «тонкої капіталізації», які обмежують чисті процентні витрати (тобто, перевищення процентних витрат над процентним доходом), якщо американська компанія, яка є членом всесвітньої групи, по-перше, має перевищення левериджу порівняно з усією групою і, по-друге, сума чистих процентних витрат американської компанії перевищує припустимий відсоток скоригованого оподаткованого доходу;

- оскільки система звільнення стимулюватиме американські компанії до розміщення нематеріальних активів на території іноземних держав, можуть бути прийнятними три правила протидії: пропозиція Президента Обами щодо «надлишкового прибутку»; досвід інших країн, зокрема Японії, щодо зниження ставки корпоративного податку; зниження до 15% ставки корпоративного податку на всі іноземні доходи від нематеріальних активів (зароблених американською материнською компанією або її контрольованою іноземною корпорацією), вважаючи іноземний дохід CFC від нематеріальних активів таким, що відповідає Розділу F за умови його оподаткування за ставкою нижчою за 13,5% (90% від ставки США). Останнє правило поєднує у собі «пряник» інновацій та звільнення роялті із «батоном» включення доходів CFC від нематеріальних активів до офшорних юрисдикцій.

У проєкті «The Peterson Institute's Corporate Tax Reform for a New Century» містяться пропозиції щодо зниження ставки податку до 20%, введення територіальної системи, запровадження податку на національне споживання з метою зменшення бюджетного дефіциту [195].

У спільній доповіді Білого Дому та Міністерства фінансів США у лютому 2012 р. згідно з планом реформ у сфері оподаткування бізнесу було запропоновано зниження ставки корпоративного податку до 28%, введення мінімального податку на іноземний дохід американських ТНК, постійний кредит на дослідження, підвищення кредитної ставки за альтернативним спрощеним кредитуванням, віднесення підприємств наскрізного оподаткування до категорії зіставних з крупними корпораціями [283].

У липні 2013 р. Президент Обама наголосив на необхідності:

- введення мінімального податку на прибуток компаній від їхньої зарубіжної діяльності;

звільнення іноземних доходів, підриваючи тим самим американську базу оподаткування;

- застосування правил «тонкої капіталізації», які обмежують чисті процентні витрати (тобто, перевищення процентних витрат над процентним доходом), якщо американська компанія, яка є членом всесвітньої групи, по-перше, має перевищення левериджу порівняно з усією групою і, по-друге, сума чистих процентних витрат американської компанії перевищує припустимий відсоток скоригованого оподаткованого доходу;

- оскільки система звільнення стимулюватиме американські компанії до розміщення нематеріальних активів на території іноземних держав, можуть бути прийнятними три правила протидії: пропозиція Президента Обами щодо «надлишкового прибутку»; досвід інших країн, зокрема Японії, щодо зниження ставки корпоративного податку; зниження до 15% ставки корпоративного податку на всі іноземні доходи від нематеріальних активів (зароблених американською материнською компанією або її контрольованою іноземною корпорацією), вважаючи іноземний дохід CFC від нематеріальних активів таким, що відповідає Розділу F за умови його оподаткування за ставкою нижчою за 13,5% (90% від ставки США). Останнє правило поєднує у собі «пряник» інновацій та звільнення роялті із «батоном» включення доходів CFC від нематеріальних активів до офшорних юрисдикцій.

У проєкті «The Peterson Institute's Corporate Tax Reform for a New Century» містяться пропозиції щодо зниження ставки податку до 20%, введення територіальної системи, запровадження податку на національне споживання з метою зменшення бюджетного дефіциту [195].

У спільній доповіді Білого Дому та Міністерства фінансів США у лютому 2012 р. згідно з планом реформ у сфері оподаткування бізнесу було запропоновано зниження ставки корпоративного податку до 28%, введення мінімального податку на іноземний дохід американських ТНК, постійний кредит на дослідження, підвищення кредитної ставки за альтернативним спрощеним кредитуванням, віднесення підприємств наскрізного оподаткування до категорії зіставних з крупними корпораціями [283].

У липні 2013 р. Президент Обама наголосив на необхідності:

- введення мінімального податку на прибуток компаній від їхньої зарубіжної діяльності;

- ліквідації податкових вирахувань, що сприяють переміщенню виробництв за кордон;

- наданні нових стимулів для залучення виробництв на територію Сполучених Штатів Америки.

Узагальнюючи ключові положення існуючих проєктів реформування системи оподаткування доходів ТНК, а також низку наукових праць, зауважимо, що найбільш значущими, на нашу думку, є такі пропозиції:

- зниження ставки корпоративного податку;

- система формульного розподілу доходів, отриманих за кордоном [106];

- усунення відстрочки оподаткування іноземних доходів своїх ТНК;

- заміна існуючої системи оподаткування на територіальну, яка звільняє іноземні доходи від оподаткування в цілому.

Система оподаткування доходів ТНК, існуюча у США, потребує кардинальних змін, однак, враховуючи частку податкових надходжень в доходах федерального бюджету – в середньому 10%, негативний вплив на настільки значне джерело доходів має бути мінімізовано. Важливим аспектом реформування також є його потенційний вплив на стимули економічної активності.

Зауважимо, що прихильники зниження ставки американського корпоративного податку часто будують свої аргументи на тому, що ставка податку у США вища порівняно з рештою світу, а також стверджують, що скорочення даної ставки стимулюватиме приплив інвестицій до США, що дозволить створити додаткові робочі місця або розширити базу доходу і підвищити надходження від сплати зазначеного податку.

Однак, на нашу думку, наслідки зниження ставки взаємопов'язані з іншими аспектами бізнесу корпорацій. Наприклад, ліквідація прискореної амортизації, як така, негативно впливатиме на інвестиційну діяльність, але взаємодія скорочення ставки КП та змін у схемі амортизаційних відрахувань можуть поліпшити ситуацію. Слід враховувати, що величина амортизаційних відрахувань зменшується при зниженні ставки корпоративного податку у поєднанні зі зростанням процентних ставок. Навпаки, вплив поєднання низьких процентних ставок і низького рівня інфляції буде проінвестиційним за винятком вкладень у довгострокові активи (від 25 років і більше).

Перехід до формульного розподілу доходів ТНК передбачає більш фундаментальну реформу оподаткування міжнародного бізнесу ТНК і є досить складним, що ускладнює його реалізацію. Основні потенційні проблеми – це

- ліквідації податкових вирахувань, що сприяють переміщенню виробництв за кордон;

- наданні нових стимулів для залучення виробництв на територію Сполучених Штатів Америки.

Узагальнюючи ключові положення існуючих проєктів реформування системи оподаткування доходів ТНК, а також низку наукових праць, зауважимо, що найбільш значущими, на нашу думку, є такі пропозиції:

- зниження ставки корпоративного податку;

- система формульного розподілу доходів, отриманих за кордоном [106];

- усунення відстрочки оподаткування іноземних доходів своїх ТНК;

- заміна існуючої системи оподаткування на територіальну, яка звільняє іноземні доходи від оподаткування в цілому.

Система оподаткування доходів ТНК, існуюча у США, потребує кардинальних змін, однак, враховуючи частку податкових надходжень в доходах федерального бюджету – в середньому 10%, негативний вплив на настільки значне джерело доходів має бути мінімізовано. Важливим аспектом реформування також є його потенційний вплив на стимули економічної активності.

Зауважимо, що прихильники зниження ставки американського корпоративного податку часто будують свої аргументи на тому, що ставка податку у США вища порівняно з рештою світу, а також стверджують, що скорочення даної ставки стимулюватиме приплив інвестицій до США, що дозволить створити додаткові робочі місця або розширити базу доходу і підвищити надходження від сплати зазначеного податку.

Однак, на нашу думку, наслідки зниження ставки взаємопов'язані з іншими аспектами бізнесу корпорацій. Наприклад, ліквідація прискореної амортизації, як така, негативно впливатиме на інвестиційну діяльність, але взаємодія скорочення ставки КП та змін у схемі амортизаційних відрахувань можуть поліпшити ситуацію. Слід враховувати, що величина амортизаційних відрахувань зменшується при зниженні ставки корпоративного податку у поєднанні зі зростанням процентних ставок. Навпаки, вплив поєднання низьких процентних ставок і низького рівня інфляції буде проінвестиційним за винятком вкладень у довгострокові активи (від 25 років і більше).

Перехід до формульного розподілу доходів ТНК передбачає більш фундаментальну реформу оподаткування міжнародного бізнесу ТНК і є досить складним, що ускладнює його реалізацію. Основні потенційні проблеми – це

передбачення можливих поведінкових реакцій фірм на розрахункові параметри у формулі розподілу, необхідність створення загальних стандартів бухгалтерського обліку (або погодження відмінностей між стандартами).

У перспективі найбільш вірогідними до реалізації видаються наступні пропозиції. *По-перше*, усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів. Це дозволить істотно зменшити стимули для отримання доходу або прибутку у країнах з низькими податками. Проблеми конкурентоспроможності можуть бути зняті шляхом комбінування таких заходів, як відстрочка оподаткування іноземних доходів ТНК і нейтральне, з точки зору доходів, суттєве скорочення ставки корпоративного прибуткового податку. *По-друге*, перехід на територіальну систему оподаткування. Найважливішим аргументом проти територіальної системи є те, що звільнення іноземних доходів від оподаткування може ще більше підірвати базу американського КП, стимулюючи мобільність бізнесу ТНК. Разом з тим, територіальна система може спростити оподаткування доходів ТНК, оскільки звільнення іноземних доходів від оподаткування могло б зменшити потребу у податковому плануванні внаслідок репатріації іноземних доходів.

3.4. Моделювання макроекономічного ефекту реформи оподаткування доходів ТНК

Одним з підходів до визначення впливу змін в оподаткуванні доходів ТНК на макроекономічні показники стану економіки може бути використання малої статичної моделі, заснованої на емпіричних спостереженнях за поведінкою економіки. Ключовими припущеннями цієї моделі є:

- у довгостроковій перспективі реальний прибуток на фізичний капітал після сплати податків є практично постійним;
- частка трудових витрат у доходах є постійною;
- пропозиція на ринку праці дещо нееластична відносно компенсації трудових витрат після сплати податків.

Дані три припущення визначають набір з п'яти основних рівнянь, які описують базовий стан економіки та дають змогу отримати альтернативний опис стану економіки після змін у державній податковій політиці.

Згідно з першим припущенням реальні процентні ставки є стабільними протягом тривалого періоду. Це не означає їхньої повної статичності, але означає, що

передбачення можливих поведінкових реакцій фірм на розрахункові параметри у формулі розподілу, необхідність створення загальних стандартів бухгалтерського обліку (або погодження відмінностей між стандартами).

У перспективі найбільш вірогідними до реалізації видаються наступні пропозиції. *По-перше*, усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів. Це дозволить істотно зменшити стимули для отримання доходу або прибутку у країнах з низькими податками. Проблеми конкурентоспроможності можуть бути зняті шляхом комбінування таких заходів, як відстрочка оподаткування іноземних доходів ТНК і нейтральне, з точки зору доходів, суттєве скорочення ставки корпоративного прибуткового податку. *По-друге*, перехід на територіальну систему оподаткування. Найважливішим аргументом проти територіальної системи є те, що звільнення іноземних доходів від оподаткування може ще більше підірвати базу американського КП, стимулюючи мобільність бізнесу ТНК. Разом з тим, територіальна система може спростити оподаткування доходів ТНК, оскільки звільнення іноземних доходів від оподаткування могло б зменшити потребу у податковому плануванні внаслідок репатріації іноземних доходів.

3.4. Моделювання макроекономічного ефекту реформи оподаткування доходів ТНК

Одним з підходів до визначення впливу змін в оподаткуванні доходів ТНК на макроекономічні показники стану економіки може бути використання малої статичної моделі, заснованої на емпіричних спостереженнях за поведінкою економіки. Ключовими припущеннями цієї моделі є:

- у довгостроковій перспективі реальний прибуток на фізичний капітал після сплати податків є практично постійним;
- частка трудових витрат у доходах є постійною;
- пропозиція на ринку праці дещо нееластична відносно компенсації трудових витрат після сплати податків.

Дані три припущення визначають набір з п'яти основних рівнянь, які описують базовий стан економіки та дають змогу отримати альтернативний опис стану економіки після змін у державній податковій політиці.

Згідно з першим припущенням реальні процентні ставки є стабільними протягом тривалого періоду. Це не означає їхньої повної статичності, але означає, що

відхилення ставок мають тенденцію повертатися до середнього значення. Механізм даного процесу простий – відхилення вище середнього рівня заохочують додаткові інвестиції, що зумовлює низхідну динаміку, а відхилення нижче середнього перешкоджають залученню інвестицій з плином часу.

Аналіз часток факторного підприємницького доходу показує другу віртуальну константу. Частки доходу, які припадають на працю і капітал як фактори виробництва, є постійними настільки, що складні альтернативні пояснення статистично відкидаються.

Важливість наслідку цього спостереження в тому, що випуск може бути спрогнозований на основі простого лінійного зв'язку логарифмів виробництва та факторів виробництва (праці і капіталу). Подальша компенсація витрат робочої сили і капіталу може бути спрогнозована як постійний відсоток від чистого доходу.

З першого припущення випливає, що капітал є високо чутливим до прибутку, але робоча сила набагато менш чутлива до змін заробітної плати. Виокремлення у складі робочої сили первинної та вторинної груп показує, що первинна група (чоловіки від 15 до 64 років) надзвичайно нечутлива до компенсації (еластичність близько 0,1), тоді як вторинна група (насамперед жінки) набагато гнучкіша (еластичність наближається до 1). Модель передбачає, що еластичність пропозиції праці дорівнює 0,3, тобто зростання реальної заробітної плати на 10% після сплати податків дає збільшення продуктивності праці на 3%. Однак через низьку впевненість у цьому припущенні модель побудована в такий спосіб, що дозволяє легко його змінити.

Модель побудована шляхом поділу економіки на сектори: корпоративного і некорпоративного приватного бізнесу, домашніх господарств та установ, державних підприємств, а також органів державного управління. Це дає змогу бачити розподіл виробництва та оподаткування доходу, генерованого кожним сектором.

Центральний уряд не продає свою продукцію на ринку, це здійснюють державні підприємства. Установи та домогосподарства фактично не продають власну продукцію, але це можна вільно тлумачити непрямим шляхом. Усі вказані чотири сектори мають співробітників, які сплачують податки згідно з індивідуальним прибутковим податком. Приватні підприємства виробляють лівову частку продукції. Вони сплачують податки зі своїх доходів від капіталу, а їхні працівники сплачують індивідуальні податки. Зазначений поділ на чотири сектори дає змогу побудувати бази оподаткування для більшості податків.

відхилення ставок мають тенденцію повертатися до середнього значення. Механізм даного процесу простий – відхилення вище середнього рівня заохочують додаткові інвестиції, що зумовлює низхідну динаміку, а відхилення нижче середнього перешкоджають залученню інвестицій з плином часу.

Аналіз часток факторного підприємницького доходу показує другу віртуальну константу. Частки доходу, які припадають на працю і капітал як фактори виробництва, є постійними настільки, що складні альтернативні пояснення статистично відкидаються.

Важливість наслідку цього спостереження в тому, що випуск може бути спрогнозований на основі простого лінійного зв'язку логарифмів виробництва та факторів виробництва (праці і капіталу). Подальша компенсація витрат робочої сили і капіталу може бути спрогнозована як постійний відсоток від чистого доходу.

З першого припущення випливає, що капітал є високо чутливим до прибутку, але робоча сила набагато менш чутлива до змін заробітної плати. Виокремлення у складі робочої сили первинної та вторинної груп показує, що первинна група (чоловіки від 15 до 64 років) надзвичайно нечутлива до компенсації (еластичність близько 0,1), тоді як вторинна група (насамперед жінки) набагато гнучкіша (еластичність наближається до 1). Модель передбачає, що еластичність пропозиції праці дорівнює 0,3, тобто зростання реальної заробітної плати на 10% після сплати податків дає збільшення продуктивності праці на 3%. Однак через низьку впевненість у цьому припущенні модель побудована в такий спосіб, що дозволяє легко його змінити.

Модель побудована шляхом поділу економіки на сектори: корпоративного і некорпоративного приватного бізнесу, домашніх господарств та установ, державних підприємств, а також органів державного управління. Це дає змогу бачити розподіл виробництва та оподаткування доходу, генерованого кожним сектором.

Центральний уряд не продає свою продукцію на ринку, це здійснюють державні підприємства. Установи та домогосподарства фактично не продають власну продукцію, але це можна вільно тлумачити непрямим шляхом. Усі вказані чотири сектори мають співробітників, які сплачують податки згідно з індивідуальним прибутковим податком. Приватні підприємства виробляють лівову частку продукції. Вони сплачують податки зі своїх доходів від капіталу, а їхні працівники сплачують індивідуальні податки. Зазначений поділ на чотири сектори дає змогу побудувати бази оподаткування для більшості податків.

Кожний сектор побудований із застосуванням трьох припущень, описаних вище. Це дає змогу оцінити обсяг продукції та відшкодування капіталу і робочої сили у секторі. Робоча сила в усіх секторах агрегується, а загальний рівень заробітної плати визначається на основі припущень щодо змін у заробітній платі після оподаткування.

Остаточним припущенням є те, що зміни політики Федеральної резервної системи (ФРС) спрямовані на підтримку базового рівня цін. Це дозволяє зосередитися на впливі податкових змін, а не комбінації змін фінансової політики з грошовою. Додатковою перевагою моделі є відсутність необхідності коригування реальної компенсації трудових і капітальних витрат до зміни цін.

Дана модель дозволяє підбір базових параметрів та введення альтернативного поєднання податків і витрат. Базова норма прибутку після сплати податків може бути використана для розрахунку прибутку до оподаткування, який має відповідати новим податковим умовам. Ця норма прибутку повинна забезпечувати той рівень зарплат, що задовольняє існуючу технологію виробництва. Скасування податків на працю означає зміни заробітної плати. Використовуючи припущення щодо еластичності пропозиції робочої сили, можна визначити попит на робочу силу, що, своєю чергою, говорить про обсяг капіталу, який має використовуватися і, нарешті, яким має бути рівень виробництва. Оскільки доходи поділяються у спосіб, який дозволяє обчислити різні бази оподаткування, необхідні для оцінки впливу податків, то підбираючи параметри податку на прибуток і використовуючи їх для розрахунку, отримуємо результати для федеральних і місцевих урядів.

Податки на індивідуальні доходи та ефективні граничні ставки розраховуються на основі великого масиву даних з податкових декларацій за базовий рік. Вплив відшкодування витрат (амортизації) моделюється з використанням понад 1000 даних щодо амортизації у бізнесі за базовий рік. Дані щодо витрат додаються з метою обчислення дефіцитів.

Модель складається з тринадцяти рівнянь з тринадцятьма невідомими, чотирнадцяти параметрів та чотирьох екзогенних податкових змінних.

Параметри є такими:

Y – обсяг виробництва приватного сектору за рівня цін $P = 1$;

RY_2 та RY_3 – виробництво домогосподарств та державних підприємств, відповідно, за цінами приватного бізнесу, подібного до цих секторів;

K – капітал;

Кожний сектор побудований із застосуванням трьох припущень, описаних вище. Це дає змогу оцінити обсяг продукції та відшкодування капіталу і робочої сили у секторі. Робоча сила в усіх секторах агрегується, а загальний рівень заробітної плати визначається на основі припущень щодо змін у заробітній платі після оподаткування.

Остаточним припущенням є те, що зміни політики Федеральної резервної системи (ФРС) спрямовані на підтримку базового рівня цін. Це дозволяє зосередитися на впливі податкових змін, а не комбінації змін фінансової політики з грошовою. Додатковою перевагою моделі є відсутність необхідності коригування реальної компенсації трудових і капітальних витрат до зміни цін.

Дана модель дозволяє підбір базових параметрів та введення альтернативного поєднання податків і витрат. Базова норма прибутку після сплати податків може бути використана для розрахунку прибутку до оподаткування, який має відповідати новим податковим умовам. Ця норма прибутку повинна забезпечувати той рівень зарплат, що задовольняє існуючу технологію виробництва. Скасування податків на працю означає зміни заробітної плати. Використовуючи припущення щодо еластичності пропозиції робочої сили, можна визначити попит на робочу силу, що, своєю чергою, говорить про обсяг капіталу, який має використовуватися і, нарешті, яким має бути рівень виробництва. Оскільки доходи поділяються у спосіб, який дозволяє обчислити різні бази оподаткування, необхідні для оцінки впливу податків, то підбираючи параметри податку на прибуток і використовуючи їх для розрахунку, отримуємо результати для федеральних і місцевих урядів.

Податки на індивідуальні доходи та ефективні граничні ставки розраховуються на основі великого масиву даних з податкових декларацій за базовий рік. Вплив відшкодування витрат (амортизації) моделюється з використанням понад 1000 даних щодо амортизації у бізнесі за базовий рік. Дані щодо витрат додаються з метою обчислення дефіцитів.

Модель складається з тринадцяти рівнянь з тринадцятьма невідомими, чотирнадцяти параметрів та чотирьох екзогенних податкових змінних.

Параметри є такими:

Y – обсяг виробництва приватного сектору за рівня цін $P = 1$;

RY_2 та RY_3 – виробництво домогосподарств та державних підприємств, відповідно, за цінами приватного бізнесу, подібного до цих секторів;

K – капітал;

L – години, відпрацьовані робочою силою;
 PQ – номінальний ринковий обсяг виробництва всієї економіки;
 w – ринкова заробітна плата;
 s – вартість обслуговування капіталу (прибуток до оподаткування, необхідний для отримання прибутку після оподаткування, *after depreciation return equal to the observed long term interest rate*) у трьох секторах: приватному (s_1), домогосподарств (s_2) та державному (s_3);

t_1 – ставка податку, яка є граничною ставкою податку на трудовий дохід. Для зручності приймається $t_w = (1 - t_1)$.

t_e – акцизи на дохід: від підприємницької діяльності (t_{eb}), домогосподарств (t_{eh}), державних підприємств (t_{eg}). Для зручності приймається $t_b = (1 - t_{eb})$, $t_h = (1 - t_{eh})$, $t_g = (1 - t_{eg})$;

L_{gg} – години, відпрацьовані урядом, та CC_{gg} – споживання капіталу (економічна амортизація державних капітальних активів), сума яких дорівнює урядовому ВВП.

Описуючи модель у логарифмічній формі, отримуємо:

Виробництво приватного сектору:

$$\ln Y = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot \ln K_1 + \alpha_{13} \cdot \ln L_1 \quad (3.2)$$

$$\ln s_1 + \ln K_1 = \ln \alpha_{12} + \ln Y \quad (3.3)$$

$$\ln w + \ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln Y \quad (3.4)$$

Виробництво домогосподарств:

$$\ln PY_2 = \alpha_{21} + \alpha_{22} \cdot \ln K_2 + \alpha_{23} \cdot \ln L_2 \quad (3.5)$$

$$\ln s_2 + \ln K_2 = \ln \alpha_{22} + \ln PY_2 \quad (3.6)$$

$$\ln w + \ln L_2 = \ln \alpha_{23} + \ln PY_2 \quad (3.7)$$

Виробництво державного сектору:

$$\ln PY_3 = \alpha_{31} + \alpha_{32} \cdot \ln K_3 + \alpha_{33} \cdot \ln L_3 \quad (3.8)$$

$$\ln s_3 + \ln K_3 = \ln \alpha_{32} + \ln PY_3 \quad (3.9)$$

$$\ln w + \ln L_3 = \ln \alpha_{33} + \ln PY_3 \quad (3.10)$$

ВВП по секторах:

L – години, відпрацьовані робочою силою;
 PQ – номінальний ринковий обсяг виробництва всієї економіки;
 w – ринкова заробітна плата;
 s – вартість обслуговування капіталу (прибуток до оподаткування, необхідний для отримання прибутку після оподаткування, *after depreciation return equal to the observed long term interest rate*) у трьох секторах: приватному (s_1), домогосподарств (s_2) та державному (s_3);

t_1 – ставка податку, яка є граничною ставкою податку на трудовий дохід. Для зручності приймається $t_w = (1 - t_1)$.

t_e – акцизи на дохід: від підприємницької діяльності (t_{eb}), домогосподарств (t_{eh}), державних підприємств (t_{eg}). Для зручності приймається $t_b = (1 - t_{eb})$, $t_h = (1 - t_{eh})$, $t_g = (1 - t_{eg})$;

L_{gg} – години, відпрацьовані урядом, та CC_{gg} – споживання капіталу (економічна амортизація державних капітальних активів), сума яких дорівнює урядовому ВВП.

Описуючи модель у логарифмічній формі, отримуємо:

Виробництво приватного сектору:

$$\ln Y = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot \ln K_1 + \alpha_{13} \cdot \ln L_1 \quad (3.2)$$

$$\ln s_1 + \ln K_1 = \ln \alpha_{12} + \ln Y \quad (3.3)$$

$$\ln w + \ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln Y \quad (3.4)$$

Виробництво домогосподарств:

$$\ln PY_2 = \alpha_{21} + \alpha_{22} \cdot \ln K_2 + \alpha_{23} \cdot \ln L_2 \quad (3.5)$$

$$\ln s_2 + \ln K_2 = \ln \alpha_{22} + \ln PY_2 \quad (3.6)$$

$$\ln w + \ln L_2 = \ln \alpha_{23} + \ln PY_2 \quad (3.7)$$

Виробництво державного сектору:

$$\ln PY_3 = \alpha_{31} + \alpha_{32} \cdot \ln K_3 + \alpha_{33} \cdot \ln L_3 \quad (3.8)$$

$$\ln s_3 + \ln K_3 = \ln \alpha_{32} + \ln PY_3 \quad (3.9)$$

$$\ln w + \ln L_3 = \ln \alpha_{33} + \ln PY_3 \quad (3.10)$$

ВВП по секторах:

$$\ln Y - \ln t_b = \ln \beta_1 + \ln PQ \quad (3.11)$$

$$\ln PY_2 - \ln t_h = \ln \beta_2 + \ln PQ \quad (3.12)$$

$$\ln PY_3 - \ln t_g = \ln \beta_3 + \ln PQ \quad (3.13)$$

Пропозиція робочої сили:

$$\ln L = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w) \quad (3.14)$$

Підставляючи рівняння (3.3) та (3.4) до рівняння (3.2), отримуємо:

$$\ln K_1 = \ln \alpha_{12} + \ln Y - \ln s_1$$

$$\ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln Y - \ln w$$

$$\ln Y = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} + \ln Y - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} + \ln Y - \ln w)$$

$$\ln Y \cdot (1 - \alpha_{12} - \alpha_{13}) = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} - \ln w)$$

$$0 = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} - \ln w)$$

або

$$\ln w = \beta_4 + \beta_5 \cdot \ln s_1 \quad (3.15)$$

Підставляючи рівняння (3.11) до рівняння (3.4), рівняння (3.12) до (3.7), рівняння (3.13) до (3.10), отримуємо:

$$\ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln \beta_1 + \ln PQ + \ln t_b - \ln w$$

$$\ln L_2 = \ln \alpha_{23} + \ln \beta_2 + \ln PQ + \ln t_h - \ln w$$

$$\ln L_3 = \ln \alpha_{33} + \ln \beta_3 + \ln PQ + \ln t_g - \ln w$$

Це рівняння попиту на робочу силу. Пропозиція робочої сили (L) має дорівнювати попиту. Таким чином, рівняння (3.14) можна представити у вигляді:

$$\ln(L_1 + L_2 + L_3) = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w)$$

або

$$\ln(\alpha_{13} \cdot \beta_1 \cdot t_b + \alpha_{23} \cdot \beta_2 \cdot t_h + \alpha_{33} \cdot \beta_3 \cdot t_g) + \ln PQ - \ln w = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w)$$

Знаходимо $\ln PQ$:

$$\ln Y - \ln t_b = \ln \beta_1 + \ln PQ \quad (3.11)$$

$$\ln PY_2 - \ln t_h = \ln \beta_2 + \ln PQ \quad (3.12)$$

$$\ln PY_3 - \ln t_g = \ln \beta_3 + \ln PQ \quad (3.13)$$

Пропозиція робочої сили:

$$\ln L = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w) \quad (3.14)$$

Підставляючи рівняння (3.3) та (3.4) до рівняння (3.2), отримуємо:

$$\ln K_1 = \ln \alpha_{12} + \ln Y - \ln s_1$$

$$\ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln Y - \ln w$$

$$\ln Y = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} + \ln Y - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} + \ln Y - \ln w)$$

$$\ln Y \cdot (1 - \alpha_{12} - \alpha_{13}) = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} - \ln w)$$

$$0 = \alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot (\ln \alpha_{12} - \ln s_1) + \alpha_{13} \cdot (\ln \alpha_{13} - \ln w)$$

або

$$\ln w = \beta_4 + \beta_5 \cdot \ln s_1 \quad (3.15)$$

Підставляючи рівняння (3.11) до рівняння (3.4), рівняння (3.12) до (3.7), рівняння (3.13) до (3.10), отримуємо:

$$\ln L_1 = \ln \alpha_{13} + \ln \beta_1 + \ln PQ + \ln t_b - \ln w$$

$$\ln L_2 = \ln \alpha_{23} + \ln \beta_2 + \ln PQ + \ln t_h - \ln w$$

$$\ln L_3 = \ln \alpha_{33} + \ln \beta_3 + \ln PQ + \ln t_g - \ln w$$

Це рівняння попиту на робочу силу. Пропозиція робочої сили (L) має дорівнювати попиту. Таким чином, рівняння (3.14) можна представити у вигляді:

$$\ln(L_1 + L_2 + L_3) = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w)$$

або

$$\ln(\alpha_{13} \cdot \beta_1 \cdot t_b + \alpha_{23} \cdot \beta_2 \cdot t_h + \alpha_{33} \cdot \beta_3 \cdot t_g) + \ln PQ - \ln w = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w)$$

Знаходимо $\ln PQ$:

$$\ln PQ = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w) + \beta_6 + \ln w$$

Отже, можна безпосередньо обчислити PQ (обсяг недержавного виробництва), а всі інші складові системи обчислити шляхом підстановки трьох замінних, які використовуються для отримання виразу для PQ. Параметри обчислюються з урахуванням базового рівня Y's, K's, L's, T's як:

$$\begin{aligned} \alpha_{13} &= w \cdot L_1 / Y \\ \alpha_{12} &= 1 - \alpha_{13} \\ \alpha_{11} &= \ln Y - \alpha_{12} \cdot \ln K_1 - \alpha_{13} \cdot \ln L_1 \\ \alpha_{23} &= w \cdot L_2 / PY_2 \\ \alpha_{22} &= 1 - \alpha_{23} \\ \alpha_{21} &= \ln PY_2 - \alpha_{22} \cdot \ln K_2 - \alpha_{23} \cdot \ln L_2 \\ \alpha_{33} &= w \cdot L_3 / PY_3 \\ \alpha_{32} &= 1 - \alpha_{33} \\ \alpha_{31} &= \ln PY_3 - \alpha_{32} \cdot \ln K_3 - \alpha_{33} \cdot \ln L_3 \\ \alpha_5 &= 0,3 \\ \ln \alpha_4 &= \ln L - \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t) \\ \ln \beta_1 &= \ln Y - \ln t_b - \ln PQ \\ \ln \beta_2 &= \ln PY_2 - \ln t_h - \ln PQ \\ \ln \beta_3 &= \ln PY_3 - \ln PQ \\ \beta_4 &= (\alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot \ln \alpha_{12} + \alpha_{13} \cdot \ln \alpha_{13}) / \alpha_{13} \\ \beta_5 &= -\alpha_{12} / \alpha_{13} \\ \beta_6 &= -\ln(\alpha_{13} \cdot \beta_1 \cdot t_b + \alpha_{23} \cdot \beta_2 \cdot t_h + \alpha_{33} \cdot \beta_3 \cdot t_g) \end{aligned}$$

Екзогенні змінні – s і t :

$$\begin{aligned} s_{10} &= \alpha_{12} \cdot Y / K_1 \\ s_{20} &= \alpha_{22} \cdot PY_2 / K_2 \\ s_{30} &= \alpha_{32} \cdot PY_3 / K_3 \\ t_w &= (1 - t_l) \\ t_b &= (1 - t_{eb}) \\ t_h &= (1 - t_{eh}) \\ t_g &= (1 - t_{eg}) \end{aligned}$$

$$\ln PQ = \ln \alpha_4 + \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t_w) + \beta_6 + \ln w$$

Отже, можна безпосередньо обчислити PQ (обсяг недержавного виробництва), а всі інші складові системи обчислити шляхом підстановки трьох замінних, які використовуються для отримання виразу для PQ. Параметри обчислюються з урахуванням базового рівня Y's, K's, L's, T's як:

$$\begin{aligned} \alpha_{13} &= w \cdot L_1 / Y \\ \alpha_{12} &= 1 - \alpha_{13} \\ \alpha_{11} &= \ln Y - \alpha_{12} \cdot \ln K_1 - \alpha_{13} \cdot \ln L_1 \\ \alpha_{23} &= w \cdot L_2 / PY_2 \\ \alpha_{22} &= 1 - \alpha_{23} \\ \alpha_{21} &= \ln PY_2 - \alpha_{22} \cdot \ln K_2 - \alpha_{23} \cdot \ln L_2 \\ \alpha_{33} &= w \cdot L_3 / PY_3 \\ \alpha_{32} &= 1 - \alpha_{33} \\ \alpha_{31} &= \ln PY_3 - \alpha_{32} \cdot \ln K_3 - \alpha_{33} \cdot \ln L_3 \\ \alpha_5 &= 0,3 \\ \ln \alpha_4 &= \ln L - \alpha_5 \cdot (\ln w + \ln t) \\ \ln \beta_1 &= \ln Y - \ln t_b - \ln PQ \\ \ln \beta_2 &= \ln PY_2 - \ln t_h - \ln PQ \\ \ln \beta_3 &= \ln PY_3 - \ln PQ \\ \beta_4 &= (\alpha_{11} + \alpha_{12} \cdot \ln \alpha_{12} + \alpha_{13} \cdot \ln \alpha_{13}) / \alpha_{13} \\ \beta_5 &= -\alpha_{12} / \alpha_{13} \\ \beta_6 &= -\ln(\alpha_{13} \cdot \beta_1 \cdot t_b + \alpha_{23} \cdot \beta_2 \cdot t_h + \alpha_{33} \cdot \beta_3 \cdot t_g) \end{aligned}$$

Екзогенні змінні – s і t :

$$\begin{aligned} s_{10} &= \alpha_{12} \cdot Y / K_1 \\ s_{20} &= \alpha_{22} \cdot PY_2 / K_2 \\ s_{30} &= \alpha_{32} \cdot PY_3 / K_3 \\ t_w &= (1 - t_l) \\ t_b &= (1 - t_{eb}) \\ t_h &= (1 - t_{eh}) \\ t_g &= (1 - t_{eg}) \end{aligned}$$

Визначаються також PQ, зміни цін для секторів 2 і 3, ціни у цих секторах та рівень дефлятора. ВВП та компенсація за працю (заробітна плата) дорівнюють:

$$GDP=PQ+L_{gg}\cdot w+CC_{gg},$$
$$Comp=(L_1+L_2+L_3+L_{gg})\cdot w,$$

де CC_{gg} та L_{gg} є екзогенними змінними.

Згідно з даною моделлю проведено розрахунки скорочення податкових надходжень у США для десятирічного проміжку часу (фіскальні роки 2014-2023) за умови зниження ставок з 1 січня 2014 р. [293].

Обчислення, які узагальнені у табл. 3.4, здійснювалися на основі таких вихідних даних:

-зниження ставки індивідуального прибуткового податку полягає у скасуванні індивідуального альтернативного мінімального податку (АМП), зниженні граничної ставки з 15% до 10% та зниженні ставок, які перевищують 25% (28%, 33%, 35% та 39,6%) до 25%;

-зниження ставки корпоративного податку полягає у скасуванні АМП та зниженні максимальної ставки з 35% до 25%.

За результатами здійснених обчислень, представлених у табл. 3.4, скасування окремих індивідуальних АМП призведе до скорочення податкових надходжень у США на 317 млрд. дол. за десять років. Внаслідок зниження ставки індивідуального податку на прибуток відбудеться зменшення податкових надходжень за 2014-2023 рр. на понад 3,4 трлн. доларів. Отже, сукупна вартість реформування індивідуального прибуткового податку у США становитиме 3,7 трлн. доларів.

У корпоративному секторі зниження верхньої ставки податку з 35% до 25% призведе до скорочення протягом десяти років податкових надходжень на понад 1230 млрд. дол.США. Разом з усуненням корпоративних АМП бюджет протягом 2014-2023 рр. має втратити близько 1,3 трлн. дол.США.

Сукупний розмір податкових надходжень, втрачених протягом десяти років від зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків, становитиме 5 трлн. дол.США.

Визначаються також PQ, зміни цін для секторів 2 і 3, ціни у цих секторах та рівень дефлятора. ВВП та компенсація за працю (заробітна плата) дорівнюють:

$$GDP=PQ+L_{gg}\cdot w+CC_{gg},$$
$$Comp=(L_1+L_2+L_3+L_{gg})\cdot w,$$

де CC_{gg} та L_{gg} є екзогенними змінними.

Згідно з даною моделлю проведено розрахунки скорочення податкових надходжень у США для десятирічного проміжку часу (фіскальні роки 2014-2023) за умови зниження ставок з 1 січня 2014 р. [293].

Обчислення, які узагальнені у табл. 3.4, здійснювалися на основі таких вихідних даних:

-зниження ставки індивідуального прибуткового податку полягає у скасуванні індивідуального альтернативного мінімального податку (АМП), зниженні граничної ставки з 15% до 10% та зниженні ставок, які перевищують 25% (28%, 33%, 35% та 39,6%) до 25%;

-зниження ставки корпоративного податку полягає у скасуванні АМП та зниженні максимальної ставки з 35% до 25%.

За результатами здійснених обчислень, представлених у табл. 3.4, скасування окремих індивідуальних АМП призведе до скорочення податкових надходжень у США на 317 млрд. дол. за десять років. Внаслідок зниження ставки індивідуального податку на прибуток відбудеться зменшення податкових надходжень за 2014-2023 рр. на понад 3,4 трлн. доларів. Отже, сукупна вартість реформування індивідуального прибуткового податку у США становитиме 3,7 трлн. доларів.

У корпоративному секторі зниження верхньої ставки податку з 35% до 25% призведе до скорочення протягом десяти років податкових надходжень на понад 1230 млрд. дол.США. Разом з усуненням корпоративних АМП бюджет протягом 2014-2023 рр. має втратити близько 1,3 трлн. дол.США.

Сукупний розмір податкових надходжень, втрачених протягом десяти років від зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків, становитиме 5 трлн. дол.США.

Таблиця 3.4

Обсяги скорочення податкових надходжень у 2014-2023 рр. внаслідок зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків у США, млрд. дол. (прогноз)

Фіскальні роки											
Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2014-23
Скорочення надходжень від сплати індивідуального прибуткового податку											
Скасування альтернативного мінімального податку	-2.6	-31.6	-28.8	-31.2	-33.3	-34.8	-36.2	-37.9	-39.6	-41.3	317.2
Встановлення ставок індивідуального прибуткового податку у розмірі 10% та 25%	-184.4	-265.0	-292.5	-318.6	-341.8	-363.8	-386.1	-409.8	-434.2	-456.9	3,453.2
Всього	-187.0	-296.5	-321.3	-349.8	-375.1	-398.6	-422.3	-447.7	-473.9	-498.2	3,770.4
Скорочення надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку											
Зниження максимальної ставки корпоративного податку до 25%	-70.0	-112.1	-124.4	-131.3	-133.0	-130.6	-130.2	-131.5	-133.9	-136.8	1,233.7
Зниження ставки до 25% та скасування АМП	-73.1	-118.6	-132.0	-139.4	-141.3	-139.0	-137.4	-137.1	-139.1	-142.1	1,299.1
Загальне скорочення податкових надходжень	-260.1	-415.1	-453.3	-489.2	-516.4	-537.6	-559.7	-584.8	-613.0	-640.3	5,069.5

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [204; 293].

На наш погляд, найбільші вади цієї моделі полягають у тому, що вона припускає нульовий вплив різкого зниження ставок податку на такі макроекономічні показники, як загальна зайнятість, інвестиції та обсяг виробництва. У рамках моделі це пояснюється мікродинамічними ефектами, наприклад, збільшення робочих місць в одному секторі або регіоні точно компенсується зменшенням робочих місць в іншому секторі. Отже, модель не демонструє жодних змін в економіці в цілому. Таким чином, припущення

Таблиця 3.4

Обсяги скорочення податкових надходжень у 2014-2023 рр. внаслідок зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків у США, млрд. дол. (прогноз)

Фіскальні роки											
Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2014-23
Скорочення надходжень від сплати індивідуального прибуткового податку											
Скасування альтернативного мінімального податку	-2.6	-31.6	-28.8	-31.2	-33.3	-34.8	-36.2	-37.9	-39.6	-41.3	317.2
Встановлення ставок індивідуального прибуткового податку у розмірі 10% та 25%	-184.4	-265.0	-292.5	-318.6	-341.8	-363.8	-386.1	-409.8	-434.2	-456.9	3,453.2
Всього	-187.0	-296.5	-321.3	-349.8	-375.1	-398.6	-422.3	-447.7	-473.9	-498.2	3,770.4
Скорочення надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку											
Зниження максимальної ставки корпоративного податку до 25%	-70.0	-112.1	-124.4	-131.3	-133.0	-130.6	-130.2	-131.5	-133.9	-136.8	1,233.7
Зниження ставки до 25% та скасування АМП	-73.1	-118.6	-132.0	-139.4	-141.3	-139.0	-137.4	-137.1	-139.1	-142.1	1,299.1
Загальне скорочення податкових надходжень	-260.1	-415.1	-453.3	-489.2	-516.4	-537.6	-559.7	-584.8	-613.0	-640.3	5,069.5

Примітка. Таблицю складено особисто автором за даними [204; 293].

На наш погляд, найбільші вади цієї моделі полягають у тому, що вона припускає нульовий вплив різкого зниження ставок податку на такі макроекономічні показники, як загальна зайнятість, інвестиції та обсяг виробництва. У рамках моделі це пояснюється мікродинамічними ефектами, наприклад, збільшення робочих місць в одному секторі або регіоні точно компенсується зменшенням робочих місць в іншому секторі. Отже, модель не демонструє жодних змін в економіці в цілому. Таким чином, припущення

статичної моделі спотворюють головну мотивацію зниження податків – швидке зростання за рахунок удосконалення податкової політики.

Іншим інструментом моделювання макроекономічного ефекту змін податкових умов є динамічна імітаційна модель оподаткування. Однією з ключових переваг такої моделі, порівняно зі статичною моделлю, розглянутою вище, є те, що вона дозволяє порівняти статичну вартість податкових змін з можливими витратами з урахуванням будь-якого збільшення доходів від активізації економічної діяльності або будь-якого їхнього зниження. Динамічна імітаційна модель також дозволяє вимірювати будь-які зміни у податковій вартості капіталу і праці та вплив цих змін на обсяг виробництва та інвестицій в економіку.

Результати обчислень, здійснені за динамічною імітаційною моделлю, які узагальнено у табл. 3.5, свідчать, що макроекономічний вплив зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків на податкові надходження та ВВП США виявляється у зростанні ВВП США на 8,3 трлн. дол., отриманні майже 1,5 трлн. дол. додаткових доходів та скороченні податкових надходжень на 3,6 трлн. доларів.

Таблиця 3.5

Сукупний вплив зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків на податкові надходження та ВВП США, млрд. дол.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2014-18	2014-23
Скорочення податкових надходжень внаслідок зниження ставок податків	-260	-415	-453	-489	-516	-538	-560	-585	-613	-640	-2134	-5070
Зростання ВВП	184	355	555	740	869	974	1066	1130	1178	1228	2703	8280
Збільшення доходів внаслідок зростання ВВП	23	53	90	127	156	178	196	209	220	231	449	1483
Чисте динамічне скорочення податкових надходжень в умовах зростання ВВП	-237	-362	-363	-362	-360	-360	-364	-376	-393	-409	-1685	-3587

Примітка. Таблицю розроблено та розраховано особисто автором за даними офіційного сайту Tax Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxfoundation.org/files/docs/sr210.pdf>

статичної моделі спотворюють головну мотивацію зниження податків – швидке зростання за рахунок удосконалення податкової політики.

Іншим інструментом моделювання макроекономічного ефекту змін податкових умов є динамічна імітаційна модель оподаткування. Однією з ключових переваг такої моделі, порівняно зі статичною моделлю, розглянутою вище, є те, що вона дозволяє порівняти статичну вартість податкових змін з можливими витратами з урахуванням будь-якого збільшення доходів від активізації економічної діяльності або будь-якого їхнього зниження. Динамічна імітаційна модель також дозволяє вимірювати будь-які зміни у податковій вартості капіталу і праці та вплив цих змін на обсяг виробництва та інвестицій в економіку.

Результати обчислень, здійснені за динамічною імітаційною моделлю, які узагальнено у табл. 3.5, свідчать, що макроекономічний вплив зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків на податкові надходження та ВВП США виявляється у зростанні ВВП США на 8,3 трлн. дол., отриманні майже 1,5 трлн. дол. додаткових доходів та скороченні податкових надходжень на 3,6 трлн. доларів.

Таблиця 3.5

Сукупний вплив зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткових податків на податкові надходження та ВВП США, млрд. дол.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2014-18	2014-23
Скорочення податкових надходжень внаслідок зниження ставок податків	-260	-415	-453	-489	-516	-538	-560	-585	-613	-640	-2134	-5070
Зростання ВВП	184	355	555	740	869	974	1066	1130	1178	1228	2703	8280
Збільшення доходів внаслідок зростання ВВП	23	53	90	127	156	178	196	209	220	231	449	1483
Чисте динамічне скорочення податкових надходжень в умовах зростання ВВП	-237	-362	-363	-362	-360	-360	-364	-376	-393	-409	-1685	-3587

Примітка. Таблицю розроблено та розраховано особисто автором за даними офіційного сайту Tax Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxfoundation.org/files/docs/sr210.pdf>

Про рівень відмінностей у результатах обчислень, отриманих з використанням малої статичної та динамічної імітаційної моделей, свідчать показники рис. 3.8.



Рис. 3.8. Сукупні зміни податкових надходжень та ВВП за 2014–2023 рр. від зниження ставок індивідуального прибуткового податку до 10% і 25% та корпоративного податку до 25%

Примітка. Графік побудовано особисто автором за [293].

Результати використання динамічної імітаційної макроекономічної моделі доводять, що справжня вартість податкової реформи майже на 30% менша порівняно із статичною оцінкою, оскільки бере до уваги економічні та фінансові вигоди від зниження вартості робочої сили і капіталу. Це, безумовно, полегшує завдання пошуку ресурсів на фінансування реформи. Отже, використання динамічної імітаційної моделі розкриває значення реформи прибуткового оподаткування доходів транснаціональних корпорацій як для населення, так і для органів влади США.

Важливим результатом реформи є те, що вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду [293, с. 8]. Взяті разом, зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків у США стимулюватимуть зростання ВВП на понад 5 відсотків.

Підсумовуючи результати здійсненого у цьому розділі дослідження можна зробити наступні висновки.

Про рівень відмінностей у результатах обчислень, отриманих з використанням малої статичної та динамічної імітаційної моделей, свідчать показники рис. 3.8.



Рис. 3.8. Сукупні зміни податкових надходжень та ВВП за 2014–2023 рр. від зниження ставок індивідуального прибуткового податку до 10% і 25% та корпоративного податку до 25%

Примітка. Графік побудовано особисто автором за [293].

Результати використання динамічної імітаційної макроекономічної моделі доводять, що справжня вартість податкової реформи майже на 30% менша порівняно із статичною оцінкою, оскільки бере до уваги економічні та фінансові вигоди від зниження вартості робочої сили і капіталу. Це, безумовно, полегшує завдання пошуку ресурсів на фінансування реформи. Отже, використання динамічної імітаційної моделі розкриває значення реформи прибуткового оподаткування доходів транснаціональних корпорацій як для населення, так і для органів влади США.

Важливим результатом реформи є те, що вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду [293, с. 8]. Взяті разом, зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків у США стимулюватимуть зростання ВВП на понад 5 відсотків.

Підсумовуючи результати здійсненого у цьому розділі дослідження можна зробити наступні висновки.

Трансформація систем оподаткування доходів ТНК відбувається еволюційним шляхом. Двома основними формами еволюції у цій сфері є повна податкова конвергенція та повна податкова дивергенція, які виокремлюються за критерієм їхнього впливу на національний механізм корпоративного податку. Повна податкова конвергенція зберігає та посилює ті національні механізми, які збігаються з механізмом конвергентної домінуючої моделі; на противагу цьому, повна податкова дивергенція зберігає та посилює ті національні механізми корпоративного податку, які відрізняються від базової конвергентної моделі. На нашу думку, повна податкова конвергенція має стабілізуючий вплив з погляду перспектив формування регіональних та/або глобальної моделей оподаткування іноземних доходів ТНК, тоді як вплив повної дивергенції є дестабілізуючим.

Сутність системи оподаткування доходів ТНК слід тлумачити як парадигму податкової політики у цій сфері, яка реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні. У сфері оподаткування іноземних доходів ТНК триває складний еволюційний процес конкурентного вибору систем оподаткування іноземних доходів ТНК, механізмів корпоративного податку у рамках функціонування цих систем, елементів цих механізмів (законодавчих норм, ставок і баз оподаткування тощо).

Конвергенція національних підходів до організації корпоративного прибуткового оподаткування є загальним трендом кількох останніх десятиліть. На нашу думку, конвергенція у корпоративному оподаткуванні означає, що елементи механізмів корпоративного прибуткового податку різних країн схожі, повна конвергенція – схожі всі елементи механізмів корпоративного прибуткового податку різних країн, часткова конвергенція – схожі лише деякі елементи даного податку.

На основі аналізу еволюції міждержавних відносин у питаннях оподаткування доходів ТНК, ролі податкової конвергенції у цьому процесі та огляду багатосторонніх модельних податкових конвенцій встановлено наявність та домінування податкової глокалізації – сучасної тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК, яка трактується автором як зрощування глобальних податкових моделей з локальними податковими механізмами, що реалізується у процесі унікального для кожної країни процесу вибору.

З позицій сформульованих нами ключових понять концепції еволюційної трансформації податкових систем досліджено процеси податкової конвергенції у

Трансформація систем оподаткування доходів ТНК відбувається еволюційним шляхом. Двома основними формами еволюції у цій сфері є повна податкова конвергенція та повна податкова дивергенція, які виокремлюються за критерієм їхнього впливу на національний механізм корпоративного податку. Повна податкова конвергенція зберігає та посилює ті національні механізми, які збігаються з механізмом конвергентної домінуючої моделі; на противагу цьому, повна податкова дивергенція зберігає та посилює ті національні механізми корпоративного податку, які відрізняються від базової конвергентної моделі. На нашу думку, повна податкова конвергенція має стабілізуючий вплив з погляду перспектив формування регіональних та/або глобальної моделей оподаткування іноземних доходів ТНК, тоді як вплив повної дивергенції є дестабілізуючим.

Сутність системи оподаткування доходів ТНК слід тлумачити як парадигму податкової політики у цій сфері, яка реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні. У сфері оподаткування іноземних доходів ТНК триває складний еволюційний процес конкурентного вибору систем оподаткування іноземних доходів ТНК, механізмів корпоративного податку у рамках функціонування цих систем, елементів цих механізмів (законодавчих норм, ставок і баз оподаткування тощо).

Конвергенція національних підходів до організації корпоративного прибуткового оподаткування є загальним трендом кількох останніх десятиліть. На нашу думку, конвергенція у корпоративному оподаткуванні означає, що елементи механізмів корпоративного прибуткового податку різних країн схожі, повна конвергенція – схожі всі елементи механізмів корпоративного прибуткового податку різних країн, часткова конвергенція – схожі лише деякі елементи даного податку.

На основі аналізу еволюції міждержавних відносин у питаннях оподаткування доходів ТНК, ролі податкової конвергенції у цьому процесі та огляду багатосторонніх модельних податкових конвенцій встановлено наявність та домінування податкової глокалізації – сучасної тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК, яка трактується автором як зрощування глобальних податкових моделей з локальними податковими механізмами, що реалізується у процесі унікального для кожної країни процесу вибору.

З позицій сформульованих нами ключових понять концепції еволюційної трансформації податкових систем досліджено процеси податкової конвергенції у

сфері корпоративного прибуткового оподаткування в ЄС. Обґрунтовано, що спільна консолідована база корпоративного оподаткування (CCCTB) в ЄС є результатом часткової податкової конвергенції, поєднує у собі риси повної конвергенції та повної дивергенції та здійснює стабілізуючий вплив щодо окремих елементів механізмів корпоративного податку різних країн.

З методологічної точки зору створення CCCTB є проявом зміни парадигми прибуткового корпоративного оподаткування іноземних доходів ТНК в об'єднаній Європі, оскільки кардинально змінює засадничі принципи формування і розподілу бази оподаткування. CCCTB порівняно з ССТВ ефективніше сприятиме усуненню подвійного оподаткування, забезпеченню транскордонної компенсації втрат, полегшенню транскордонних реорганізацій, відмові від трансфертного ціноутворення між європейськими філіями, отже, працюватиме на протидію ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у Європі.

Впровадження CCCTB в ЄС має вирішальне значення щодо перспектив повної податкової конвергенції у цій сфері. Визначено роль і значення системи оподаткування доходів ТНК. На нашу думку, системо-утворюючі принципи і методи визначення оподатковуваного доходу та моделі уникнення подвійного оподаткування у сукупності становлять парадигму податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка реалізується через правову національну структуру.

Національні реформи у країнах ОЕСР, спрямовані на перехід до територіальної системи оподаткування доходів ТНК, загалом підвищують інвестиційні можливості економіки завдяки репатріації іноземних доходів і мають позитивні наслідки. В Японії це стабільність надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, зниження рівня безробіття, зростання зарплат. У Великій Британії, Канаді, Німеччині та Нідерландах – мінімізація спотворення корпоративної поведінки та відсутність шкідливого впливу на ринки праці. Суперечливість підходу США, з одного боку, та інших країн ОЕСР, з іншого боку, до оподаткування доходів ТНК розглядається у роботі як рушій необхідних реформ у цій сфері.

Аналіз і узагальнення існуючих проектів реформування податкової системи США дають змогу визначити найбільш вірогідні до реалізації пропозиції. По-перше, це усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів, що дозволить істотно зменшити стимули для переведення прибутків до країн з низькими податками. Проблеми конкурентоспроможності можуть бути зняті шляхом комбінування таких заходів, як відстрочка оподаткування іноземних

сфері корпоративного прибуткового оподаткування в ЄС. Обґрунтовано, що спільна консолідована база корпоративного оподаткування (CCCTB) в ЄС є результатом часткової податкової конвергенції, поєднує у собі риси повної конвергенції та повної дивергенції та здійснює стабілізуючий вплив щодо окремих елементів механізмів корпоративного податку різних країн.

З методологічної точки зору створення CCCTB є проявом зміни парадигми прибуткового корпоративного оподаткування іноземних доходів ТНК в об'єднаній Європі, оскільки кардинально змінює засадничі принципи формування і розподілу бази оподаткування. CCCTB порівняно з ССТВ ефективніше сприятиме усуненню подвійного оподаткування, забезпеченню транскордонної компенсації втрат, полегшенню транскордонних реорганізацій, відмові від трансфертного ціноутворення між європейськими філіями, отже, працюватиме на протидію ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у Європі.

Впровадження CCCTB в ЄС має вирішальне значення щодо перспектив повної податкової конвергенції у цій сфері. Визначено роль і значення системи оподаткування доходів ТНК. На нашу думку, системо-утворюючі принципи і методи визначення оподатковуваного доходу та моделі уникнення подвійного оподаткування у сукупності становлять парадигму податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка реалізується через правову національну структуру.

Національні реформи у країнах ОЕСР, спрямовані на перехід до територіальної системи оподаткування доходів ТНК, загалом підвищують інвестиційні можливості економіки завдяки репатріації іноземних доходів і мають позитивні наслідки. В Японії це стабільність надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, зниження рівня безробіття, зростання зарплат. У Великій Британії, Канаді, Німеччині та Нідерландах – мінімізація спотворення корпоративної поведінки та відсутність шкідливого впливу на ринки праці. Суперечливість підходу США, з одного боку, та інших країн ОЕСР, з іншого боку, до оподаткування доходів ТНК розглядається у роботі як рушій необхідних реформ у цій сфері.

Аналіз і узагальнення існуючих проектів реформування податкової системи США дають змогу визначити найбільш вірогідні до реалізації пропозиції. По-перше, це усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів, що дозволить істотно зменшити стимули для переведення прибутків до країн з низькими податками. Проблеми конкурентоспроможності можуть бути зняті шляхом комбінування таких заходів, як відстрочка оподаткування іноземних

доходів ТНК і суттєве скорочення ставки корпоративного податку. По-друге, перехід на територіальну систему оподаткування.

Використання динамічної імітаційної моделі розкриває значення реформи прибуткового оподаткування доходів ТНК у США: вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду. Взяті разом, зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків стимулюватимуть зростання ВВП США на понад 5 відсотків.

доходів ТНК і суттєве скорочення ставки корпоративного податку. По-друге, перехід на територіальну систему оподаткування.

Використання динамічної імітаційної моделі розкриває значення реформи прибуткового оподаткування доходів ТНК у США: вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду. Взяті разом, зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків стимулюватимуть зростання ВВП США на понад 5 відсотків.

Глобалізація та активізація інтеграційних процесів зумовлюють глибокі якісні зміни у системах оподаткування доходів ТНК. Системи оподаткування доходів ТНК класифікуються за низкою ознак: за механізмом репатріації прибутків від зарубіжного інвестування – система оподаткування доходів ТНК, що базується на резидентському підході, система відстрочки (податкового кредиту) та система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування, що базується на територіальному підході; за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку – класична система, система з роздільною ставкою податку, імпутаційна та комбінована; за методом обчислення оподатковуваного доходу ТНК – система роздільного обліку та система формульного розподілу; за механізмом уникнення подвійного оподаткування – система звільнення (територіальна) та система податкового кредиту. Провідним інструментом будь-якої системи оподаткування доходів ТНК є корпоративний прибутковий податок.

Конкуренція у корпоративному оподаткуванні, передусім, пов'язана з системами, методами і принципами розподілу доходів ТНК. З позицій системного підходу, структура механізму міжнародної конкуренції у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК складається з сукупності взаємопов'язаних структурних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Зростання ролі ТНК у формуванні глобалізованої системи світового господарства веде до розширення кола суб'єктів конкурентних відносин, які використовують різницю ставок оподаткування, мобільність факторів виробництва, трансфертне ціноутворення з метою досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

В оподаткуванні доходів ТНК у країнах ОЕСР мають місце тенденції зниження ставок корпоративного прибуткового податку, переходу до територіальної системи, що супроводжується розширенням податкової бази з метою компенсації можливого скорочення податкових надходжень. Серед країн Великої сімки тільки США

Глобалізація та активізація інтеграційних процесів зумовлюють глибокі якісні зміни у системах оподаткування доходів ТНК. Системи оподаткування доходів ТНК класифікуються за низкою ознак: за механізмом репатріації прибутків від зарубіжного інвестування – система оподаткування доходів ТНК, що базується на резидентському підході, система відстрочки (податкового кредиту) та система звільнення іноземних доходів ТНК від оподаткування, що базується на територіальному підході; за способом визначення ставки податку на розподілену та нерозподілену на дивіденди частку прибутку – класична система, система з роздільною ставкою податку, імпутаційна та комбінована; за методом обчислення оподатковуваного доходу ТНК – система роздільного обліку та система формульного розподілу; за механізмом уникнення подвійного оподаткування – система звільнення (територіальна) та система податкового кредиту. Провідним інструментом будь-якої системи оподаткування доходів ТНК є корпоративний прибутковий податок.

Конкуренція у корпоративному оподаткуванні, передусім, пов'язана з системами, методами і принципами розподілу доходів ТНК. З позицій системного підходу, структура механізму міжнародної конкуренції у сфері оподаткування іноземних доходів ТНК складається з сукупності взаємопов'язаних структурних елементів: об'єктів податкової конкуренції, суб'єктів конкурентних відносин, систем оподаткування іноземних доходів ТНК, конкурентних інструментів, інфраструктури конкурентних процесів.

Зростання ролі ТНК у формуванні глобалізованої системи світового господарства веде до розширення кола суб'єктів конкурентних відносин, які використовують різницю ставок оподаткування, мобільність факторів виробництва, трансфертне ціноутворення з метою досягнення оптимального для кожного суб'єкта рівня податкових платежів та розміру бази оподаткування.

В оподаткуванні доходів ТНК у країнах ОЕСР мають місце тенденції зниження ставок корпоративного прибуткового податку, переходу до територіальної системи, що супроводжується розширенням податкової бази з метою компенсації можливого скорочення податкових надходжень. Серед країн Великої сімки тільки США

зберігає систему оподаткування доходів ТНК за резидентським принципом. Американська система оподаткування доходів ТНК стимулює фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів до країн з низькими податками.

У умовах інтеграційного об'єднання існують специфічні наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК, спрямовані на реалізацію мети формування єдиного податкового простору, що передбачає розробку і впровадження принципів оподаткування, пріоритетів податкової політики, змісту наднаціональних правових актів. Починаючи з 2004 р. наддержавним пріоритетом ЄС у прибутковому оподаткуванні ТНК є перехід до консолідованої загальноєвропейської бази оподаткування доходів та зближення ефективних ставок оподаткування доходів корпорацій.

У тривалому процесі підготовки до вступу в ЄС – впродовж останніх 15 років податкові системи постсоціалістичних країн зазнали докорінного реформування у підходах до оподаткування доходів від міжнародного бізнесу ТНК, було впроваджено ідентичні механізми нарахування і стягнення податкових платежів у рамках податку на прибуток підприємств або корпоративного прибуткового податку. Після вступу до ЄС відбувається подальша, хоча і набагато повільніша порівняно з непрямими податками, конвергенція національних податкових систем країн-членів у питаннях визначення бази оподаткування, встановлення розміру податкових ставок з доходів ТНК тощо.

Офіційна стратегія євроінтеграції України ставить завдання адаптації прибуткового оподаткування ТНК до вимог ЄС. Одним із аспектів адаптації може бути удосконалення вітчизняного підходу до запобігання ухиленню від оподаткування на основі впровадження обмеження щодо вирахування процентних платежів, тобто урахування правила «тонкої капіталізації». У цьому зв'язку є доречними розробка і впровадження відповідних правових норм у вітчизняне податкове законодавство.

Трансформація систем оподаткування доходів ТНК відбувається еволюційним шляхом на основі таких рушіїв як податкова конвергенція та вибір тих інструментів і механізмів, що є найбільш відповідними змінам середовища функціонування ТНК. Вирішальну роль у цих процесах відіграє якісне перетворення системи міжнародного регулювання податкових аспектів діяльності ТНК, яке пройшло шлях від перших двосторонніх міждержавних угод XIX ст. щодо інформаційного обміну до сучасних багатосторонніх модельних податкових конвенцій ОЕСР, ООН.

зберігає систему оподаткування доходів ТНК за резидентським принципом. Американська система оподаткування доходів ТНК стимулює фірми до переведення доходів із Сполучених Штатів до країн з низькими податками.

У умовах інтеграційного об'єднання існують специфічні наднаціональні підходи до оподаткування доходів ТНК, спрямовані на реалізацію мети формування єдиного податкового простору, що передбачає розробку і впровадження принципів оподаткування, пріоритетів податкової політики, змісту наднаціональних правових актів. Починаючи з 2004 р. наддержавним пріоритетом ЄС у прибутковому оподаткуванні ТНК є перехід до консолідованої загальноєвропейської бази оподаткування доходів та зближення ефективних ставок оподаткування доходів корпорацій.

У тривалому процесі підготовки до вступу в ЄС – впродовж останніх 15 років податкові системи постсоціалістичних країн зазнали докорінного реформування у підходах до оподаткування доходів від міжнародного бізнесу ТНК, було впроваджено ідентичні механізми нарахування і стягнення податкових платежів у рамках податку на прибуток підприємств або корпоративного прибуткового податку. Після вступу до ЄС відбувається подальша, хоча і набагато повільніша порівняно з непрямими податками, конвергенція національних податкових систем країн-членів у питаннях визначення бази оподаткування, встановлення розміру податкових ставок з доходів ТНК тощо.

Офіційна стратегія євроінтеграції України ставить завдання адаптації прибуткового оподаткування ТНК до вимог ЄС. Одним із аспектів адаптації може бути удосконалення вітчизняного підходу до запобігання ухиленню від оподаткування на основі впровадження обмеження щодо вирахування процентних платежів, тобто урахування правила «тонкої капіталізації». У цьому зв'язку є доречними розробка і впровадження відповідних правових норм у вітчизняне податкове законодавство.

Трансформація систем оподаткування доходів ТНК відбувається еволюційним шляхом на основі таких рушіїв як податкова конвергенція та вибір тих інструментів і механізмів, що є найбільш відповідними змінам середовища функціонування ТНК. Вирішальну роль у цих процесах відіграє якісне перетворення системи міжнародного регулювання податкових аспектів діяльності ТНК, яке пройшло шлях від перших двосторонніх міждержавних угод XIX ст. щодо інформаційного обміну до сучасних багатосторонніх модельних податкових конвенцій ОЕСР, ООН.

Останні в процесі транснаціоналізації та глобалізації світової економіки набувають домінуючого характеру.

Ключовими поняттями концепції еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК мають бути повна податкова конвергенція та повна податкова дивергенція, які потрібно виокремлювати за критерієм їхнього впливу на національний механізм корпоративного податку. Повна конвергенція спрямована на підтримку національних механізмів корпоративного податку, які відповідають домінуючій податковій моделі і, як правило, залишаються постійними, отже, здійснює стабілізуючий вплив. На противагу конвергенції, повна дивергенція податку зберігає та посилює ті національні механізми корпоративного податку, які відрізняються від базової конвергентної моделі, отже, має дестабілізуючий вплив з погляду перспектив формування регіональних та/або глобальної моделей оподаткування іноземних доходів ТНК.

Сформульовані ключові поняття еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК дають змогу визначити новітню сучасну тенденцію податкової глокалізації, яка виявляється у зрощуванні глобальних податкових моделей з локальними податковими механізмами і реалізується шляхом унікального для кожної країни процесу вибору. Система оподаткування доходів ТНК є парадигмою податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка складається з системо-утворюючих принципів і методів визначення оподатковуваного доходу, моделей уникнення подвійного оподаткування і реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні.

З теоретичної точки зору, створення спільної консолідованої бази корпоративного оподаткування (СССТВ) означає зміну парадигми прибуткового корпоративного оподаткування, включаючи оподаткування доходів ТНК в об'єднаній Європі. Потенційними практичними аспектами зміни даної парадигми є усунення подвійного оподаткування, забезпечення транскордонної компенсації втрат, полегшення транскордонних реорганізацій, відмова від трансфертного ціноутворення між європейськими філіями, отже, працюватиме на протидію ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у Європі.

Податкові реформи відіграють подвійну роль у трансформації систем оподаткування доходів ТНК: з одного боку, закріплюють пріоритети еволюційних змін, з іншого боку, є рушіями даного процесу. Національні реформи у країнах ОЕСР, спрямовані на перехід до територіальної системи оподаткування доходів

Останні в процесі транснаціоналізації та глобалізації світової економіки набувають домінуючого характеру.

Ключовими поняттями концепції еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК мають бути повна податкова конвергенція та повна податкова дивергенція, які потрібно виокремлювати за критерієм їхнього впливу на національний механізм корпоративного податку. Повна конвергенція спрямована на підтримку національних механізмів корпоративного податку, які відповідають домінуючій податковій моделі і, як правило, залишаються постійними, отже, здійснює стабілізуючий вплив. На противагу конвергенції, повна дивергенція податку зберігає та посилює ті національні механізми корпоративного податку, які відрізняються від базової конвергентної моделі, отже, має дестабілізуючий вплив з погляду перспектив формування регіональних та/або глобальної моделей оподаткування іноземних доходів ТНК.

Сформульовані ключові поняття еволюційної трансформації систем оподаткування доходів ТНК дають змогу визначити новітню сучасну тенденцію податкової глокалізації, яка виявляється у зрощуванні глобальних податкових моделей з локальними податковими механізмами і реалізується шляхом унікального для кожної країни процесу вибору. Система оподаткування доходів ТНК є парадигмою податкової політики у сфері міжнародного оподаткування, яка складається з системо-утворюючих принципів і методів визначення оподатковуваного доходу, моделей уникнення подвійного оподаткування і реалізується через податковий механізм, тобто через правову національну структуру – сукупність інструментів регулювання у певній країні.

З теоретичної точки зору, створення спільної консолідованої бази корпоративного оподаткування (СССТВ) означає зміну парадигми прибуткового корпоративного оподаткування, включаючи оподаткування доходів ТНК в об'єднаній Європі. Потенційними практичними аспектами зміни даної парадигми є усунення подвійного оподаткування, забезпечення транскордонної компенсації втрат, полегшення транскордонних реорганізацій, відмова від трансфертного ціноутворення між європейськими філіями, отже, працюватиме на протидію ухиленню від оподаткування та переведенню прибутків у Європі.

Податкові реформи відіграють подвійну роль у трансформації систем оподаткування доходів ТНК: з одного боку, закріплюють пріоритети еволюційних змін, з іншого боку, є рушіями даного процесу. Національні реформи у країнах ОЕСР, спрямовані на перехід до територіальної системи оподаткування доходів

ТНК, мали низку позитивних макроекономічних наслідків, а саме, стабільність надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, зниження рівня безробіття, зростання заробітної плати, мінімізація спотворення поведінки ТНК у питаннях сплати податкових платежів.

Реформа американської системи оподаткування доходів ТНК – найактуальніша проблема і, водночас, предмет гострих дискусій науковців, представників уряду, фахівців з оподаткування. На першочергову увагу заслуговують кілька пропозицій. По-перше, усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів, що дозволить істотно зменшити стимули для отримання доходу або прибутку у країнах з низькими податками. По-друге, перехід на територіальну систему оподаткування і зниження податкових ставок. Вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків, обчислені за допомогою динамічної імітаційної моделі, суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду. Сукупний ефект від зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків стимулюватиме зростання ВВП США на понад 5 відсотків.

ТНК, мали низку позитивних макроекономічних наслідків, а саме, стабільність надходжень від сплати корпоративного прибуткового податку, зниження рівня безробіття, зростання заробітної плати, мінімізація спотворення поведінки ТНК у питаннях сплати податкових платежів.

Реформа американської системи оподаткування доходів ТНК – найактуальніша проблема і, водночас, предмет гострих дискусій науковців, представників уряду, фахівців з оподаткування. На першочергову увагу заслуговують кілька пропозицій. По-перше, усунення відстрочки щодо оподаткування нерепатрійованих доходів, що дозволить істотно зменшити стимули для отримання доходу або прибутку у країнах з низькими податками. По-друге, перехід на територіальну систему оподаткування і зниження податкових ставок. Вигоди для підприємств і працівників від зниження ставок податків, обчислені за допомогою динамічної імітаційної моделі, суттєво перевищують втрати бюджетних доходів для уряду. Сукупний ефект від зниження ставок індивідуального та корпоративного прибуткового податків стимулюватиме зростання ВВП США на понад 5 відсотків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антология экономической классики: в 2-х тт. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1991. – Т. 1. – 775 с.
2. Бабич С.Н. Основные итоги налогового реформирования в первом десятилетии XXI века в США [Электронный ресурс] / С.Н. Бабич // Россия и Америка в XXI веке. – 2010. – № 1. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=187>
3. Бабич С.Н. Экономические аспекты налоговой реформы Президента Буша // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2006. – №10. – С. 60–79.
4. Балюк Т.В. Податкові ризики внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків в транснаціональних корпораціях / Т.В. Балюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Міжнародні відносини". – К: ВПЦ "Київський університет", 2009. – Вип. 37. — С. 49–53.
5. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М.: Экономика, 1992. – 212 с.
6. Бозуленко О.Я. Розвиток міжнародної податкової конкуренції в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Ю. Гусак. – Київ, 2009. – 20 с.
7. Бондаренко И.А. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы / И.А. Бондаренко // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
8. Валігура В.А. Гармонізація оподаткування: вітчизняні реалії та міжнародні орієнтири: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – Тернопіль, 2010. – 20 с.
9. Варналій З.С. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації / З.С. Варналій // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць: у 4-х тт. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 229. – Т. 3. – С. 667–679.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
11. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: монографія / Білецька Г.М., Кармаліта М.В., Куц М.О. та ін. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.
12. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Гребельник. – К: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антология экономической классики: в 2-х тт. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1991. – Т. 1. – 775 с.
2. Бабич С.Н. Основные итоги налогового реформирования в первом десятилетии XXI века в США [Электронный ресурс] / С.Н. Бабич // Россия и Америка в XXI веке. – 2010. – № 1. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=187>
3. Бабич С.Н. Экономические аспекты налоговой реформы Президента Буша // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2006. – №10. – С. 60–79.
4. Балюк Т.В. Податкові ризики внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків в транснаціональних корпораціях / Т.В. Балюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Міжнародні відносини". – К: ВПЦ "Київський університет", 2009. – Вип. 37. — С. 49–53.
5. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – М.: Экономика, 1992. – 212 с.
6. Бозуленко О.Я. Розвиток міжнародної податкової конкуренції в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Ю. Гусак. – Київ, 2009. – 20 с.
7. Бондаренко И.А. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы / И.А. Бондаренко // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
8. Валігура В.А. Гармонізація оподаткування: вітчизняні реалії та міжнародні орієнтири: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». – Тернопіль, 2010. – 20 с.
9. Варналій З.С. Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів України в умовах глобалізації / З.С. Варналій // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць: у 4-х тт. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 229. – Т. 3. – С. 667–679.
10. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
11. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії: монографія / Білецька Г.М., Кармаліта М.В., Куц М.О. та ін. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.
12. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.П. Гребельник. – К: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.

13. Данилов Р.В. Государственное регулирование системы налоговых отношений в сфере международного бизнеса: автореф. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Р.В. Данилов. – М., 2011. – 16 с.

14. Державна служба статистики України. Офіційний сайт: <http://www.ukrstat.gov.ua>

15. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение / Р.Л. Дернберг. – М.: ЮНИТИ; Будапешт: COLPI, 1997. – 156 с.

16. Дзюба П.В. Перспективи впровадження системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні (в контексті аналізу досвіду США) / П.В. Дзюба // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2005. – № 12 (160). – С. 32–36.

17. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1 (530). – С. 14–22.

18. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.

19. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.

20. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.

21. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С.І. Юрія, Є.В. Васильєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.

22. Експрес випуск «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2008 році» [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – 2009. – № 34. – 15 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Balance/iip>

23. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 13 квітня 2004 р. № 1629-IV: за станом на 20.04.2004 / Верховна Рада України. – Урядовий кур'єр, 2004. – № 74.

24. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4 – С. 28.

25. Захаров А.С. Налоговое право ЕС: актуальные вопросы функционирования единой системы / А.С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 672 с.

26. Иванов Ю.Б. Щодо визначення видів податкової конкуренції / Ю.Б. Иванов, О.О. Чумакова // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 5–8.

27. Історія економічних вчень: підручник [Електронний ресурс] / В.В. Кириленко, О.М. Стрішенець, М.М. Фаріон та ін. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – Режим доступу: <http://www.textbooks.net.ua/content/view/1386/19>

28. Каграманян А.Д. Процесс гармонизации налогообложения в странах ЕС на современном этапе: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / А.Д. Каграманян. – М.: 2000. – 21 с.

13. Данилов Р.В. Государственное регулирование системы налоговых отношений в сфере международного бизнеса: автореф. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Р.В. Данилов. – М., 2011. – 16 с.

14. Державна служба статистики України. Офіційний сайт: <http://www.ukrstat.gov.ua>

15. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение / Р.Л. Дернберг. – М.: ЮНИТИ; Будапешт: COLPI, 1997. – 156 с.

16. Дзюба П.В. Перспективи впровадження системи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні (в контексті аналізу досвіду США) / П.В. Дзюба // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2005. – № 12 (160). – С. 32–36.

17. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1 (530). – С. 14–22.

18. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1. – 864 с.

19. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.

20. Економічна енциклопедія / Ред. кол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.: у 3-х тт. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.

21. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / за ред. С.І. Юрія, Є.В. Васильєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.

22. Експрес випуск «Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2008 році» [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – 2009. – № 34. – 15 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Balance/iip>

23. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 13 квітня 2004 р. № 1629-IV: за станом на 20.04.2004 / Верховна Рада України. – Урядовий кур'єр, 2004. – № 74.

24. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4 – С. 28.

25. Захаров А.С. Налоговое право ЕС: актуальные вопросы функционирования единой системы / А.С. Захаров. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 672 с.

26. Иванов Ю.Б. Щодо визначення видів податкової конкуренції / Ю.Б. Иванов, О.О. Чумакова // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 5–8.

27. Історія економічних вчень: підручник [Електронний ресурс] / В.В. Кириленко, О.М. Стрішенець, М.М. Фаріон та ін. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – Режим доступу: <http://www.textbooks.net.ua/content/view/1386/19>

28. Каграманян А.Д. Процесс гармонизации налогообложения в странах ЕС на современном этапе: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / А.Д. Каграманян. – М.: 2000. – 21 с.

29. Кашин В.А. Международные налоговые соглашения / В.А. Кашин. – М.: Юридическая литература, 1983. – 340 с.

30. Кетнерс К. Налоги в Европейском Союзе и Латвии. Сравнительный анализ и практические рекомендации [Электронный ресурс] / К. Кетнерс, О. Лукашина. – Режим доступа: http://www.zakon.znate.ru/pars_docs/refs/18/17902/17902.pdf

31. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

32. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. Кейнс. – Режим доступа: <http://www.books.efaculty.kiev.ua/isekvc/9/>

33. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М.: Соцэкгиз, 1934. – 300 с.

34. Ковалева М.С. Налогообложение хозяйствующих субъектов в Германии: автореф. дис. на соискание научной степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 [Электронный ресурс] / М.С. Ковалева. – М.: 2012. – 25 с. – Режим доступа: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1978/file/Kovaleva.pdf>

35. Крисоватий А.І. Глобалізація податкової політики в контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз / А.І. Крисоватий // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спец. випуск «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: глобалізація і нова економіка – наслідки для Європи і України». – Ялта–Форос, 2002. – С. 80–84.

36. Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 95–102.

37. Кучерова І.М. Досвід США з оподаткування доходів контрольованих іноземних компаній / І.М. Кучерова // Збірник наукових праць / відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2010. – Вип. 65. – С. 182–190.

38. Кучерова І.М. Роль оподаткування діяльності міжнародних холдингів за сучасних умов / І.М. Кучерова // Економіка підприємства: теорія та практика: Збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 21 жовтня 2010 р.) – К.: КНЕУ, 2010. – С. 165–166.

39. Кучерова І.М. Оподаткування доходів підприємств у постсоціалістичних країнах–кандидатах на вступ до ЄС [Електронний ресурс] / І.М. Кучерова // Ефективна економіка. – 2011. – № 3. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua>

40. Кучерова І.М. Перспективи гармонізації податкової системи України у контексті стратегії євроінтеграції / І.М. Кучерова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: Збірник тез доповідей

29. Кашин В.А. Международные налоговые соглашения / В.А. Кашин. – М.: Юридическая литература, 1983. – 340 с.

30. Кетнерс К. Налоги в Европейском Союзе и Латвии. Сравнительный анализ и практические рекомендации [Электронный ресурс] / К. Кетнерс, О. Лукашина. – Режим доступа: http://www.zakon.znate.ru/pars_docs/refs/18/17902/17902.pdf

31. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

32. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. Кейнс. – Режим доступа: <http://www.books.efaculty.kiev.ua/isekvc/9/>

33. Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М.: Соцэкгиз, 1934. – 300 с.

34. Ковалева М.С. Налогообложение хозяйствующих субъектов в Германии: автореф. дис. на соискание научной степени канд. экон. наук: спец. 08.00.14 [Электронный ресурс] / М.С. Ковалева. – М.: 2012. – 25 с. – Режим доступа: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1978/file/Kovaleva.pdf>

35. Крисоватий А.І. Глобалізація податкової політики в контексті економічної інтеграції України в Європейський Союз / А.І. Крисоватий // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Спец. випуск «Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: глобалізація і нова економіка – наслідки для Європи і України». – Ялта–Форос, 2002. – С. 80–84.

36. Кузнецов А. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 2. – С. 95–102.

37. Кучерова І.М. Досвід США з оподаткування доходів контрольованих іноземних компаній / І.М. Кучерова // Збірник наукових праць / відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2010. – Вип. 65. – С. 182–190.

38. Кучерова І.М. Роль оподаткування діяльності міжнародних холдингів за сучасних умов / І.М. Кучерова // Економіка підприємства: теорія та практика: Збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 21 жовтня 2010 р.) – К.: КНЕУ, 2010. – С. 165–166.

39. Кучерова І.М. Оподаткування доходів підприємств у постсоціалістичних країнах–кандидатах на вступ до ЄС [Електронний ресурс] / І.М. Кучерова // Ефективна економіка. – 2011. – № 3. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua>

40. Кучерова І.М. Перспективи гармонізації податкової системи України у контексті стратегії євроінтеграції / І.М. Кучерова // Гармонізація оподаткування в умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів: Збірник тез доповідей

Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ірпінь, 17-18 березня 2011 р.) – Ірпінь: НУДПСУ, 2011. – Ч. I (у 2-х ч.). – С. 163–164.

41. Кучерова І.М. Вплив податків на інвестиційні рішення ТНК / І.М. Кучерова // Проблеми трансформаційних економік в умовах глобалізації: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-й річниці створення ПВНЗ «Тернопільський комерційний інститут» (м.Тернопіль, 29 квітня 2011 р.) / ред. В.Ф. Мартинюк [та ін.]. – Тернопіль: ТКІ, 2011. – С. 224–226.

42. Кучерова І.М. Сучасні тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК [Електронний ресурс] / І.М. Кучерова // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

43. Кучерова І.М. Система оподаткування іноземних доходів ТНК США: недоліки та шляхи їх усунення / І.М. Кучерова // Проблеми різних економік світу в процесі трансформації світової фінансової системи: матеріали Міжнародної науково-теоретичної міжвідомчої конференції (м. Київ, 31 травня 2012 р.) / відп. ред. О.В. Плотніков. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – С. 138–140.

44. Кучерова І.М. Оподаткування доходів ТНК США від міжнародних операцій / І.М. Кучерова // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць / гол. ред. Ю.М. Пахомов. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – Вип. 2 (71). – С. 139–148.

45. Кучерова І.М. Податкова конкуренція в умовах регіональної інтеграції / І.М. Кучерова // Бъдещите изследвания - 2013: матеріали за IX Международна научна практична конференция (г. София, 17-25 февруари 2013) / Икономики. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – Т. 2. – С. 77–79.

46. Кучерова І.М. Податкові реформи у розвинутих країнах в умовах глобалізації / І.М. Кучерова // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів (м. Дніпропетровськ, 15-16 березня 2013 р.): у 3-х тт. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. – Т. 1. – С. 40–42.

47. Кучерова І.М. Вплив транскордонної мобільності активів на податкову конкуренцію в ЄС / І.М. Кучерова // Соціально-економічна конвергенція в Європі: фокусування на Україні: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Сімферополь, 16-18 квітня 2013 р.) / КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2013. – С. 132–134.

48. Кучерова І.М. Міжнародні заходи з протидії сучасній практиці ТНК у сфері перерозподілу корпоративних доходів / І.М. Кучерова // Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих

Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ірпінь, 17-18 березня 2011 р.) – Ірпінь: НУДПСУ, 2011. – Ч. I (у 2-х ч.). – С. 163–164.

41. Кучерова І.М. Вплив податків на інвестиційні рішення ТНК / І.М. Кучерова // Проблеми трансформаційних економік в умовах глобалізації: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-й річниці створення ПВНЗ «Тернопільський комерційний інститут» (м.Тернопіль, 29 квітня 2011 р.) / ред. В.Ф. Мартинюк [та ін.]. – Тернопіль: ТКІ, 2011. – С. 224–226.

42. Кучерова І.М. Сучасні тенденції розвитку систем оподаткування доходів ТНК [Електронний ресурс] / І.М. Кучерова // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

43. Кучерова І.М. Система оподаткування іноземних доходів ТНК США: недоліки та шляхи їх усунення / І.М. Кучерова // Проблеми різних економік світу в процесі трансформації світової фінансової системи: матеріали Міжнародної науково-теоретичної міжвідомчої конференції (м. Київ, 31 травня 2012 р.) / відп. ред. О.В. Плотніков. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – С. 138–140.

44. Кучерова І.М. Оподаткування доходів ТНК США від міжнародних операцій / І.М. Кучерова // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць / гол. ред. Ю.М. Пахомов. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2012. – Вип. 2 (71). – С. 139–148.

45. Кучерова І.М. Податкова конкуренція в умовах регіональної інтеграції / І.М. Кучерова // Бъдещите изследвания - 2013: матеріали за IX Международна научна практична конференция (г. София, 17-25 февруари 2013) / Икономики. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – Т. 2. – С. 77–79.

46. Кучерова І.М. Податкові реформи у розвинутих країнах в умовах глобалізації / І.М. Кучерова // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів (м. Дніпропетровськ, 15-16 березня 2013 р.): у 3-х тт. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. – Т. 1. – С. 40–42.

47. Кучерова І.М. Вплив транскордонної мобільності активів на податкову конкуренцію в ЄС / І.М. Кучерова // Соціально-економічна конвергенція в Європі: фокусування на Україні: Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Сімферополь, 16-18 квітня 2013 р.) / КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – Саки: ПП «Підприємство Фенікс», 2013. – С. 132–134.

48. Кучерова І.М. Міжнародні заходи з протидії сучасній практиці ТНК у сфері перерозподілу корпоративних доходів / І.М. Кучерова // Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих

учених (IC YESS 2013) (м. Чернівці, 18-20 квітня 2013 р.) – Чернівці: ЧНУ, 2013. – Ч. II (у 2-х ч.). – С. 40–42.

49. Кучерова І.М. Гармонізація оподаткування доходів ТНК в ЄС / І.М. Кучерова // Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, (м.Одеса, 10-11 травня 2013 р.) / ред. кол.: С.О. Якубовський [та ін.]. – О.: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 130–132.

50. Кучерова І.Н. Эволюция налогообложения доходов ТНК в странах ОЭСР / И.Н. Кучерова // Экономика и предпринимательство. – ISSN 1999-2300. – М. – 2013. – № 8. – С. 85–88.

51. Кучерова І.М. Конвергенція національних податкових систем: здобутки та перспективи / І.М. Кучерова // Сталий розвиток економіки. – ISSN 2308-1988. – Хмельницький: ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва». – 2013. – № 4 (21). – С. 400–404.

52. Кучерова І.Н. Реформирование корпоративного налога в США: проекты и перспективы / И.Н. Кучерова // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики, Серия «Экономика и право». – ISSN 2223-2974. – М.: ООО «Научные технологии», 2013. – № 7-8. – С. 57–60.

53. Кучерова І.М. Міжнародне співробітництво з проблем ухилення ТНК від сплати податків / І.М. Кучерова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2013. – Вип. 115. – Ч. I (у 2-х ч.). – С. 197–202.

54. Лоскутова Е.А. Теоретические и методологические аспекты исследования категории «факторный доход» в экономической литературе / Е.А. Лоскутова // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2010. – № 6 (187). – Вып. 26. – С. 48–51.

55. Левківський В.М. Вплив іноземних інвестицій ТНК на конкурентоспроможність економіки України / В.М. Левківський // Економіка і управління: Науковий журнал. – 2012. – №4. – С. 45-51.

56. Левківський В.М. Стратегії входження ТНК в економіку України / В.М. Левківський // Імперативи розвитку України в умовах глобалізації: Збірник наукових праць. – Чернігів, ЧДІЕУ. – 2013. – С. 24-26.

57. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. – М.: Политиздат, 1973. – Т. 23. – 907 с.

58. Маркс К. Экономическая рукопись 1861-1863 годов. Процесс производства капитала / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. – М.: Политиздат, 1973. – Т. 47. – 659 с.

учених (IC YESS 2013) (м. Чернівці, 18-20 квітня 2013 р.) – Чернівці: ЧНУ, 2013. – Ч. II (у 2-х ч.). – С. 40–42.

49. Кучерова І.М. Гармонізація оподаткування доходів ТНК в ЄС / І.М. Кучерова // Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, (м.Одеса, 10-11 травня 2013 р.) / ред. кол.: С.О. Якубовський [та ін.]. – О.: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 130–132.

50. Кучерова І.Н. Эволюция налогообложения доходов ТНК в странах ОЭСР / И.Н. Кучерова // Экономика и предпринимательство. – ISSN 1999-2300. – М. – 2013. – № 8. – С. 85–88.

51. Кучерова І.М. Конвергенція національних податкових систем: здобутки та перспективи / І.М. Кучерова // Сталий розвиток економіки. – ISSN 2308-1988. – Хмельницький: ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва». – 2013. – № 4 (21). – С. 400–404.

52. Кучерова І.Н. Реформирование корпоративного налога в США: проекты и перспективы / И.Н. Кучерова // Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики, Серия «Экономика и право». – ISSN 2223-2974. – М.: ООО «Научные технологии», 2013. – № 7-8. – С. 57–60.

53. Кучерова І.М. Міжнародне співробітництво з проблем ухилення ТНК від сплати податків / І.М. Кучерова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2013. – Вип. 115. – Ч. I (у 2-х ч.). – С. 197–202.

54. Лоскутова Е.А. Теоретические и методологические аспекты исследования категории «факторный доход» в экономической литературе / Е.А. Лоскутова // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2010. – № 6 (187). – Вып. 26. – С. 48–51.

55. Левківський В.М. Вплив іноземних інвестицій ТНК на конкурентоспроможність економіки України / В.М. Левківський // Економіка і управління: Науковий журнал. – 2012. – №4. – С. 45-51.

56. Левківський В.М. Стратегії входження ТНК в економіку України / В.М. Левківський // Імперативи розвитку України в умовах глобалізації: Збірник наукових праць. – Чернігів, ЧДІЕУ. – 2013. – С. 24-26.

57. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. – М.: Политиздат, 1973. – Т. 23. – 907 с.

58. Маркс К. Экономическая рукопись 1861-1863 годов. Процесс производства капитала / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс, Собр. соч., изд. 2. – М.: Политиздат, 1973. – Т. 47. – 659 с.

59. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2. / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универсал, 1993. – 310 с.

60. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М.: Наука, 1980. – Т. 1. – 495 с.

61. Митчел Д. Конкуренция налоговых законодательств и налоговой реформы: налоговая политика должна способствовать экономическому росту [Электронный ресурс] / Д. Митчел // Доклад на международной конференции «Либеральная программа для нового века: глобальный взгляд», 2004. – 22 с. – Режим доступа: <http://www.cato.org/events/russianconf2004/papers/mitchell-rus.pdf>

62. Державна фіскальна служба України. Офіційний сайт: <http://www.sfs.gov.ua>

63. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.

64. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 125–131.

65. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами [Електронний ресурс] / Огійчук М.Ф. – Режим доступа: http://www.pidruchniki.ws/1633102442784/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/podatok_pributok_pidpriyemstv

66. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. 22-е изд. – М.: Азъ, 1993. – 955 с.

67. Педь І.В. Міжнародна податкова конкуренція: сутність, умови та механізм функціонування / І.В. Педь // Міжнародна торгівля: право та економіка. – 2008. – № 2 (73). – С. 131–136.

68. Педь І.В. Международная налоговая конкуренция: предпосылки возникновения и механизм действия / І.В. Педь // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – № 12(1). – С.116–118.

69. Петти В. Трактат о налогах и сборах. *Verbun sapienti* – слово мудрым. Разное о деньгах / В. Петти. – М.: «Ось 89», 1997. – 112 с.

70. Погорлецкий А.И. Конвергенция национальных налоговых систем / А.И. Погорлецкий. – Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2005. – Вып. 2. – с. 65–72.

71. Погорлецкий А.И. Экономика и экономическая политика Германии в XX веке / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001. – 685 с.

72. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін.; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.

73. Податковий довідник 2013 [Електронний ресурс] / Бейкер Тіллі Україна. – Режим доступа: http://www.bakertilly.ua/media/2013_04_15_Baker_Tilly_ukr.pdf

74. Податковий кодекс України // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – Січень 2014. – № 2-3 (765). – С. 9–430.

59. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2. / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универсал, 1993. – 310 с.

60. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М.: Наука, 1980. – Т. 1. – 495 с.

61. Митчел Д. Конкуренция налоговых законодательств и налоговой реформы: налоговая политика должна способствовать экономическому росту [Электронный ресурс] / Д. Митчел // Доклад на международной конференции «Либеральная программа для нового века: глобальный взгляд», 2004. – 22 с. – Режим доступа: <http://www.cato.org/events/russianconf2004/papers/mitchell-rus.pdf>

62. Державна фіскальна служба України. Офіційний сайт: <http://www.sfs.gov.ua>

63. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси / О.М. Мозговий, Т.Є. Оболенська, Т.В. Мусієць: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.

64. Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее, будущее / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 125–131.

65. Огійчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами [Електронний ресурс] / Огійчук М.Ф. – Режим доступа: http://www.pidruchniki.ws/1633102442784/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/podatok_pributok_pidpriyemstv

66. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. 22-е изд. – М.: Азъ, 1993. – 955 с.

67. Педь І.В. Міжнародна податкова конкуренція: сутність, умови та механізм функціонування / І.В. Педь // Міжнародна торгівля: право та економіка. – 2008. – № 2 (73). – С. 131–136.

68. Педь І.В. Международная налоговая конкуренция: предпосылки возникновения и механизм действия / І.В. Педь // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2009. – № 12(1). – С.116–118.

69. Петти В. Трактат о налогах и сборах. *Verbun sapienti* – слово мудрым. Разное о деньгах / В. Петти. – М.: «Ось 89», 1997. – 112 с.

70. Погорлецкий А.И. Конвергенция национальных налоговых систем / А.И. Погорлецкий. – Вестник СПбГУ. Сер. 5. – 2005. – Вып. 2. – с. 65–72.

71. Погорлецкий А.И. Экономика и экономическая политика Германии в XX веке / А.И. Погорлецкий. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001. – 685 с.

72. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : монографія / П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул, З.С. Варналій та ін.; за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2008. – 675 с.

73. Податковий довідник 2013 [Електронний ресурс] / Бейкер Тіллі Україна. – Режим доступа: http://www.bakertilly.ua/media/2013_04_15_Baker_Tilly_ukr.pdf

74. Податковий кодекс України // Вісник Міністерства доходів і зборів України. – Січень 2014. – № 2-3 (765). – С. 9–430.

75. Програма інтеграції України до Європейського Союзу, схвалена Указом Президента України від 14 вересня 2000 р. № 1072/2000 / Президент України. – 1998. – № 114–115.

76. Прокопенко І.А. Інвестиційна діяльність нерезидентів в умовах інтеграційних процесів: фінансовий аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.А. Прокопенко. – Ірпін, 2009. – 22 с.

77. Рикардо Д. Парламентские речи. Сочинения / Д. Рикардо – М.: Госполитиздат, 1958. – Т. 4. – 223 с.

78. Римарська Р.Ю. Стратегічні напрями вдосконалення податкової системи України в контексті реалізації національної стратегії європейської інтеграції / Р.Ю. Римарська // Науковий збірник Національного університету державної податкової служби України (Економіка, право). – 2008. – № 4 (43). – С. 129–135.

79. Гусак О.Ю. Вплив стратегії європейської інтеграції України на функціонування податкової системи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Ю. Гусак. – Київ, 2009. – 19 с.

80. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія / О.І. Рогач. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 176 с.

81. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.

82. Рогач О.І. Оподаткування доходів ТНК у контексті розвитку трансграничної податкової конкуренції / О.І. Рогач, І.М. Кучерова // Інвестиції: практика та досвід. – серпень 2013. – № 15. – С. 72–75.

83. Смірнова О.М. Оподаткування доходів транснаціональних корпорацій у країнах Європейського Союзу: історичний екскурс та сучасний стан [Електронний ресурс] / О.М. Смірнова // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2540>

84. Собуцький С. Схованки в офшорах [Електронний ресурс] / С. Собуцький // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 28. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/2702>

85. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол. А. Гальчинський, В. Геєць та ін. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

86. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 292 с.

75. Програма інтеграції України до Європейського Союзу, схвалена Указом Президента України від 14 вересня 2000 р. № 1072/2000 / Президент України. – 1998. – № 114–115.

76. Прокопенко І.А. Інвестиційна діяльність нерезидентів в умовах інтеграційних процесів: фінансовий аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / І.А. Прокопенко. – Ірпін, 2009. – 22 с.

77. Рикардо Д. Парламентские речи. Сочинения / Д. Рикардо – М.: Госполитиздат, 1958. – Т. 4. – 223 с.

78. Римарська Р.Ю. Стратегічні напрями вдосконалення податкової системи України в контексті реалізації національної стратегії європейської інтеграції / Р.Ю. Римарська // Науковий збірник Національного університету державної податкової служби України (Економіка, право). – 2008. – № 4 (43). – С. 129–135.

79. Гусак О.Ю. Вплив стратегії європейської інтеграції України на функціонування податкової системи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.Ю. Гусак. – Київ, 2009. – 19 с.

80. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія / О.І. Рогач. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 176 с.

81. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.

82. Рогач О.І. Оподаткування доходів ТНК у контексті розвитку трансграничної податкової конкуренції / О.І. Рогач, І.М. Кучерова // Інвестиції: практика та досвід. – серпень 2013. – № 15. – С. 72–75.

83. Смірнова О.М. Оподаткування доходів транснаціональних корпорацій у країнах Європейського Союзу: історичний екскурс та сучасний стан [Електронний ресурс] / О.М. Смірнова // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2540>

84. Собуцький С. Схованки в офшорах [Електронний ресурс] / С. Собуцький // Вісник податкової служби України. – 2012. – № 28. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/2702>

85. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 рр.) «Шляхом європейської інтеграції» / авт. кол. А. Гальчинський, В. Геєць та ін. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

86. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 292 с.

87. США ежегодно теряет 90 миллиардов долларов из-за неуплаты налогов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.podrobnosti.ua/economy/2013/01/31/885098.html>

88. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.

89. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: Пер. з англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.

90. Хорошаев Є.С. Формування інтегративної фіскальної моделі в Європейському Союзі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є.С. Хорошаев. – Київ, 2007. – 18 с.

91. Чайка О. Виплата процентів іноземним кредиторам: Що варто знати суддям при застосуванні конвенцій про уникнення подвійного оподаткування / О. Чайка, А. Реун // Юридична Газета. – 2013. – № 39. – С. 20–23.

92. Чумакова О.О. Податкова політика у сфері трансфертного ціноутворення: економічна ефективність і тонка капіталізація / О.О. Чумакова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3 (42). – С. 1–10.

93. Швабій К.І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України / К.І. Швабій // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 137–144.

94. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер // Пер. с нем.; общая ред. акад. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

95. Щекин Д.М. Налоговое право государств – участников СНГ (общая модель): учебн. пособие / Д.М. Щекин // под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Статут, 2008. – 412 с.

96. Экономика: учебное пособие / под ред. С.К. Ашваняна и Т.А. Сапожниковой. – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2009. – Часть 2 (в 2-х частях). – 212 с.

97. Alejandro L. U.S. Multinational Service Companies: Effects of Affiliate Activity on U.S. Employment / L. Alejandro et al. // U.S. International Trade Commission. – August 2011.

98. Alam A. A Decade of Fiscal Transition / A. Alam and M. Sundberg // World Bank Policy Research Working Paper. – 2002. – № 2835. – 27 p.

99. Altshuler R. Recent Developments in the Debate on Deferral / R. Altshuler // Tax Notes. – 2000. – April 10. – P. 255–268.

100. Altshuler R. Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates? In Hines, J. R. (ed) International Taxation and Multinational Activity / R. Altshuler, H. Grubert, T. Newlon. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 2001. – P. 9–32.

87. США ежегодно теряет 90 миллиардов долларов из-за неуплаты налогов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.podrobnosti.ua/economy/2013/01/31/885098.html>

88. Фридмен М. Капитализм и свобода / М. Фридмен / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.

89. Хикс Дж.Р. Стоимость и капитал: Пер. з англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.

90. Хорошаев Є.С. Формування інтегративної фіскальної моделі в Європейському Союзі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Є.С. Хорошаев. – Київ, 2007. – 18 с.

91. Чайка О. Виплата процентів іноземним кредиторам: Що варто знати суддям при застосуванні конвенцій про уникнення подвійного оподаткування / О. Чайка, А. Реун // Юридична Газета. – 2013. – № 39. – С. 20–23.

92. Чумакова О.О. Податкова політика у сфері трансфертного ціноутворення: економічна ефективність і тонка капіталізація / О.О. Чумакова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3 (42). – С. 1–10.

93. Швабій К.І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України / К.І. Швабій // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1 (10). – С. 137–144.

94. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер // Пер. с нем.; общая ред. акад. А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.

95. Щекин Д.М. Налоговое право государств – участников СНГ (общая модель): учебн. пособие / Д.М. Щекин // под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Статут, 2008. – 412 с.

96. Экономика: учебное пособие / под ред. С.К. Ашваняна и Т.А. Сапожниковой. – Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2009. – Часть 2 (в 2-х частях). – 212 с.

97. Alejandro L. U.S. Multinational Service Companies: Effects of Affiliate Activity on U.S. Employment / L. Alejandro et al. // U.S. International Trade Commission. – August 2011.

98. Alam A. A Decade of Fiscal Transition / A. Alam and M. Sundberg // World Bank Policy Research Working Paper. – 2002. – № 2835. – 27 p.

99. Altshuler R. Recent Developments in the Debate on Deferral / R. Altshuler // Tax Notes. – 2000. – April 10. – P. 255–268.

100. Altshuler R. Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates? In Hines, J. R. (ed) International Taxation and Multinational Activity / R. Altshuler, H. Grubert, T. Newlon. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 2001. – P. 9–32.

101. Altshuler R. Formula Apportionment: Is it better than the current system and are there better alternatives? / R. Altshuler, H. Grubert // Oxford University Working Papers. – 2009. – № 09/01. – 40 p.

102. American Jobs Creation Act of 2004, P.L. 108–357 (HR 4520) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.govtrack.us> > Congress > Legislation

103. Arulampalam W. Taxes and the location of targets / W. Arulampalam, Michael P. Devereux, F. Liberini // CBT working paper. – 2012. – № 12/13. – 53 p.

104. Avi–Yonah R. Globalization and Tax Competition: Implications for Developing Countries / R. Avi–Yonah // CEPAL Review. – 2001. – P. 59–66.

105. Avi–Yonah R. The Silver Lining: The International Tax Provisions of the American Jobs Creation Act–A Reconsideration / R. Avi–Yonah // Bulletin for International Fiscal Documentation. – 2005. – № 59. – P. 27–35.

106. Avi–Yonah R. Reforming Corporate Taxation in a Global Economy: A Proposal to Adopt Formulary Apportionment / R. Avi–Yonah, K.A. Clausing // Hamilton Project Discussion Paper, The Brookings Institution. – 2007. – № 06. – 35 p.

107. Avi–Yonah R.S. A Proposal to Adopt Formulary Apportionment for Corporate Income Taxation: The Hamilton Project / R.S. Avi–Yonah and K.A. Clausing // University of Michigan Public Law Working Paper. – 2007. – № 85. – 56 p.

108. Barefoot K.B. U.S. Multinational Companies: Operations of U.S. Parents and their Foreign Affiliates in 2010 / K.B. Barefoot // Survey of Current Business. – 2012. – November. – P. 51–74.

109. Becker J. Strategic trade policy through the tax system / J. Becker // CESifo Working Papers. – 2010. – № 3066. – 24 p.

110. Becker J. The Taxation of foreign profits: the old view, the new view and a pragmatic view / J. Becker and C. Fuest // Intereconomics. – 2011. – № 42 (2). – P. 92–97.

111. Bellak C. Some Further Evidence on the Role of Effective Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and East European Countries. In National Tax Association (ed) Proceedings of the National Tax Association Conference / C. Bellak, M. Leibrecht. – Boston, MA: NTA, 2007. – P. 311–343.

112. Bergin T. It's not just Google: More than half the top U.S. tech firms minimize tax bills by using structures that some governments want to change. It won't be easy / T. Bergin // Reuters Special Report. – London, July 23, 2013. – 9 p.

113. Bilicka K. With which countries do tax havens share information? / K. Bilicka and C. Fuest // RSCAS Working Papers. – 2012. – № 06. – 34 p.

114. Bilateral Effective Tax Rates and Foreign Direct Investment / P. Egger, S. Loretz, M. Pfaffermayr, H. Winner // International Tax and Public Finance. – 2009. – № 16. – P. 822–849.

101. Altshuler R. Formula Apportionment: Is it better than the current system and are there better alternatives? / R. Altshuler, H. Grubert // Oxford University Working Papers. – 2009. – № 09/01. – 40 p.

102. American Jobs Creation Act of 2004, P.L. 108–357 (HR 4520) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.govtrack.us> > Congress > Legislation

103. Arulampalam W. Taxes and the location of targets / W. Arulampalam, Michael P. Devereux, F. Liberini // CBT working paper. – 2012. – № 12/13. – 53 p.

104. Avi–Yonah R. Globalization and Tax Competition: Implications for Developing Countries / R. Avi–Yonah // CEPAL Review. – 2001. – P. 59–66.

105. Avi–Yonah R. The Silver Lining: The International Tax Provisions of the American Jobs Creation Act–A Reconsideration / R. Avi–Yonah // Bulletin for International Fiscal Documentation. – 2005. – № 59. – P. 27–35.

106. Avi–Yonah R. Reforming Corporate Taxation in a Global Economy: A Proposal to Adopt Formulary Apportionment / R. Avi–Yonah, K.A. Clausing // Hamilton Project Discussion Paper, The Brookings Institution. – 2007. – № 06. – 35 p.

107. Avi–Yonah R.S. A Proposal to Adopt Formulary Apportionment for Corporate Income Taxation: The Hamilton Project / R.S. Avi–Yonah and K.A. Clausing // University of Michigan Public Law Working Paper. – 2007. – № 85. – 56 p.

108. Barefoot K.B. U.S. Multinational Companies: Operations of U.S. Parents and their Foreign Affiliates in 2010 / K.B. Barefoot // Survey of Current Business. – 2012. – November. – P. 51–74.

109. Becker J. Strategic trade policy through the tax system / J. Becker // CESifo Working Papers. – 2010. – № 3066. – 24 p.

110. Becker J. The Taxation of foreign profits: the old view, the new view and a pragmatic view / J. Becker and C. Fuest // Intereconomics. – 2011. – № 42 (2). – P. 92–97.

111. Bellak C. Some Further Evidence on the Role of Effective Corporate Income Taxes as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and East European Countries. In National Tax Association (ed) Proceedings of the National Tax Association Conference / C. Bellak, M. Leibrecht. – Boston, MA: NTA, 2007. – P. 311–343.

112. Bergin T. It's not just Google: More than half the top U.S. tech firms minimize tax bills by using structures that some governments want to change. It won't be easy / T. Bergin // Reuters Special Report. – London, July 23, 2013. – 9 p.

113. Bilicka K. With which countries do tax havens share information? / K. Bilicka and C. Fuest // RSCAS Working Papers. – 2012. – № 06. – 34 p.

114. Bilateral Effective Tax Rates and Foreign Direct Investment / P. Egger, S. Loretz, M. Pfaffermayr, H. Winner // International Tax and Public Finance. – 2009. – № 16. – P. 822–849.

115. Bond S. Corporate Income Taxes and Investment: A Comparative Study [Электронный ресурс] / S. Bond, L. Chennells. – The Institute for Fiscal Studies. Final Report: 7 February 2000. – Режим доступа: <http://www.ifs.org.uk/docs/bertlesmann.pdf>

116. Brewer W.C., Musgrave Jr.: United States Taxation of Foreign Investment Income: Issues and Arguments [Электронный ресурс] / W.C. Brewer, Jr. Musgrave // Boston College Law Review. – 1970. – Vol. 11(3). – № 3. – P. 561–564. – Режим доступа: <http://www.lawdigitalcommons.bc.edu/bclr/vol11/iss3/11>

117. Brys B. Making fundamental tax reform happen / B. Brys // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 3. – 33 p.

118. Brys B. Tax Reform Trends in OECD Countries / B. Brys, S. Matthews, J. Owens // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 1. – 18 p.

119. Budget of the United States Government. Fiscal Year 2011 Historical Tables [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2011/assets/hist02z1.xls>

120. Carroll R. The Importance of Tax Deferral and a Lower Corporate Tax Rate / R. Carroll // Tax Foundation Special Report. – 2010. – № 174. – 8 p.

121. Cartou L. Droit fiscal international et européen / L. Cartou. – Paris, 1986. – 180 p.

122. Clark J.B. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits [Электронный ресурс] / J.B. Clark. – New York: The Macmillan Company, 1908. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW14.html>

123. Clausing K.A. Tax–Motivated Transfer Pricing and U.S. Intrafirm Trade Prices / K.A. Clausing // Journal of Public Economics. – 2003. – № 87. – P. 2207–2223.

124. Clausing K.A. Tax Holidays (and Other Escapes) in the American Jobs Creation Act / K.A. Clausing // National Tax Journal. – 2005. – № 3. – P. 331–346.

125. Clausing K.A. The Role of U.S. Tax Policy in Offshoring / K.A. Clausing // Brookings Trade Forum: Offshoring White–Collar Work, edited by Susan Collins and Lael Brainard, eds. – Washington: Brookings Institution, 2006. – P. 457–482.

126. Cnossen S. Tax Policy in the European Union. A Review of Issues and Options / S. Cnossen / Research Memorandum. – Maastricht Research School of Economics of Technology and Organization, 2002. – № 023. – 88 p.

127. Comprehensive Tax Reform. The Time is Now [Электронный ресурс] / Business Roundtable // Executive Summary. – Режим доступа: http://www.businessroundtable.org/uploads/studies-reports/downloads/BRT_ComprehensiveTax_Reform-xec_Summ_final.pdf

128. Code of Laws of the United States of America [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uscode.house.gov/pdf/2010/2010usc01.pdf>

115. Bond S. Corporate Income Taxes and Investment: A Comparative Study [Электронный ресурс] / S. Bond, L. Chennells. – The Institute for Fiscal Studies. Final Report: 7 February 2000. – Режим доступа: <http://www.ifs.org.uk/docs/bertlesmann.pdf>

116. Brewer W.C., Musgrave Jr.: United States Taxation of Foreign Investment Income: Issues and Arguments [Электронный ресурс] / W.C. Brewer, Jr. Musgrave // Boston College Law Review. – 1970. – Vol. 11(3). – № 3. – P. 561–564. – Режим доступа: <http://www.lawdigitalcommons.bc.edu/bclr/vol11/iss3/11>

117. Brys B. Making fundamental tax reform happen / B. Brys // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 3. – 33 p.

118. Brys B. Tax Reform Trends in OECD Countries / B. Brys, S. Matthews, J. Owens // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 1. – 18 p.

119. Budget of the United States Government. Fiscal Year 2011 Historical Tables [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2011/assets/hist02z1.xls>

120. Carroll R. The Importance of Tax Deferral and a Lower Corporate Tax Rate / R. Carroll // Tax Foundation Special Report. – 2010. – № 174. – 8 p.

121. Cartou L. Droit fiscal international et européen / L. Cartou. – Paris, 1986. – 180 p.

122. Clark J.B. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits [Электронный ресурс] / J.B. Clark. – New York: The Macmillan Company, 1908. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Clark/clkDW14.html>

123. Clausing K.A. Tax–Motivated Transfer Pricing and U.S. Intrafirm Trade Prices / K.A. Clausing // Journal of Public Economics. – 2003. – № 87. – P. 2207–2223.

124. Clausing K.A. Tax Holidays (and Other Escapes) in the American Jobs Creation Act / K.A. Clausing // National Tax Journal. – 2005. – № 3. – P. 331–346.

125. Clausing K.A. The Role of U.S. Tax Policy in Offshoring / K.A. Clausing // Brookings Trade Forum: Offshoring White–Collar Work, edited by Susan Collins and Lael Brainard, eds. – Washington: Brookings Institution, 2006. – P. 457–482.

126. Cnossen S. Tax Policy in the European Union. A Review of Issues and Options / S. Cnossen / Research Memorandum. – Maastricht Research School of Economics of Technology and Organization, 2002. – № 023. – 88 p.

127. Comprehensive Tax Reform. The Time is Now [Электронный ресурс] / Business Roundtable // Executive Summary. – Режим доступа: http://www.businessroundtable.org/uploads/studies-reports/downloads/BRT_ComprehensiveTax_Reform-xec_Summ_final.pdf

128. Code of Laws of the United States of America [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uscode.house.gov/pdf/2010/2010usc01.pdf>

129. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 951(b) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/951>

130. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 7701(a)(3) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.law.cornell.edu> › TITLE 26 › Subtitle F › CHAPTER 79

131. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 958 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/958>

132. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 958(a)(2) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/958>

133. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 951(a)(1) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/951>

134. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

135. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954(d) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

136. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954(b)(3)–(4) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

137. Common Tax Base [Электронный ресурс] / European Commission. Taxation and Customs Union. – Режим доступа: http://www.ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm

138. Commission of the European Communities. Towards an Internal Market without tax obstacles. A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities / Commission of the European Communities. – Brussels: Commission of the European Communities, 2001. – 47 p.

139. Commission of the European Communities. An Internal Market without company tax obstacles achievements, ongoing initiatives and remaining challenges / Commission of the European Communities. – Brussels: Commission of the European Communities, 2003. – 26 p.

140. Corporate tax harmonization in the EU / L. Bettendorf, M. Devereux, A. van der Horst, S. Loretz, R. de Moij // Economic Policy. – 2010. – № 25 (63). – P. 537–590.

141. Davies R.B. Tax Treaties and Foreign Direct Investment: Potential versus Performance / R.B. Davies // International Tax and Public Finance. – 2004. – Vol. 11. – № 6. – P. 775–802.

129. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 951(b) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/951>

130. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 7701(a)(3) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.law.cornell.edu> › TITLE 26 › Subtitle F › CHAPTER 79

131. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 958 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/958>

132. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 958(a)(2) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/958>

133. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 951(a)(1) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.codes.lp.findlaw.com/uscode/26/A/1/N/III/F/951>

134. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

135. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954(d) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

136. Code of Laws of the United States of America. 26 U.S.C. § 954(b)(3)–(4) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.taxalmanac.org/.../Internal_Revenue_Code:Sec_954

137. Common Tax Base [Электронный ресурс] / European Commission. Taxation and Customs Union. – Режим доступа: http://www.ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm

138. Commission of the European Communities. Towards an Internal Market without tax obstacles. A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities / Commission of the European Communities. – Brussels: Commission of the European Communities, 2001. – 47 p.

139. Commission of the European Communities. An Internal Market without company tax obstacles achievements, ongoing initiatives and remaining challenges / Commission of the European Communities. – Brussels: Commission of the European Communities, 2003. – 26 p.

140. Corporate tax harmonization in the EU / L. Bettendorf, M. Devereux, A. van der Horst, S. Loretz, R. de Moij // Economic Policy. – 2010. – № 25 (63). – P. 537–590.

141. Davies R.B. Tax Treaties and Foreign Direct Investment: Potential versus Performance / R.B. Davies // International Tax and Public Finance. – 2004. – Vol. 11. – № 6. – P. 775–802.

142.De Mooij R.A. Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research / R.A. de Mooij and S. Ederveen // *International Tax and Public Finance*. – 2003. – № 10. – P. 673–693.

143.De Mooij R.A. Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU / R.A. de Mooij, G. Nicodume // *CEB Working Papers*. – 2007. – № 07–016. – 22 p.

144.De Mooij R.A. Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Finding / R.A. de Mooij, S. Ederveen // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2008. – Vol. 24 (4). – P. 680–697.

145.Desai M.A. Evaluating International Tax Reform / M.A. Desai, J.R. Hines // *National Tax Journal*. – 2003. – Vol. 56. – № 3. – P. 487–502.

146.Desai M.A. Old Rules and New Realities: Corporate Tax Policy in a Global Setting / M.A. Desai, J.R. Hines // *National Tax Journal*. – 2004. – Vol. 57. – № 4. – P. 937–960.

147.Desai M.A. Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals / M.A. Desai, C.F. Foley, J.R. Hines // *American Economic Journal: Economic Policy*. – 2009. – Vol. 1. – № 1. – P. 181–203.

148.Devereux M.P. Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of Multinationals / M.P. Devereux, R. Griffith // *Journal of Public Economics*. – 1998. – № 68. – P. 335–367.

149.Devereux M.P. Some Optimal Tax Rules for International Portfolio and Direct Investment / M.P. Devereux // *Finanzarchiv*. – 2004. – Vol. 60. – № 1. – P. 1–23.

150.Devereux M.P. Developments in the Taxation of Corporate Profit in the OECD Since 1965: Rates, Bases and Revenues [Электронный ресурс] / M.P. Devereux // *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper*, 2006. – № 0704. – Режим доступа: <https://www.sbs.ox.ac.uk/faculty/Devereux+Michael>

151.Devereux M.P. Taxation of Outbound Direct Investment: Economic Principles and Tax Policy Considerations / M.P. Devereux // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2008. – Vol. 24. – № 4. – P. 698–719.

152.Devereux M.P. Issues in the design of taxes on corporate profit / M.P. Devereux // *National Tax Journal*. – 2012. – № 65. – C. 709–730.

153.Dharmapala Dh. Earnings shock and tax-motvated income-shifting: evidence from European multinationals / Dh. Dharmapala, N. Riedel // *Journal of Public Economics*. – № 97 (1). – P. 95–107.

154.Dharmapala Dh. Watch what I Do, not what I Say: The Unintended Consequences of the Homeland Investment Act / Dh. Dharmapala, C.F. Foley, K.J. Forbes // *Journal of Finance, American Finance Association*. – 2011. – Vol. 66. – №3. – P. 753–787.

142.De Mooij R.A. Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research / R.A. de Mooij and S. Ederveen // *International Tax and Public Finance*. – 2003. – № 10. – P. 673–693.

143.De Mooij R.A. Corporate Tax Policy and Incorporation in the EU / R.A. de Mooij, G. Nicodume // *CEB Working Papers*. – 2007. – № 07–016. – 22 p.

144.De Mooij R.A. Corporate Tax Elasticities: A Reader's Guide to Empirical Finding / R.A. de Mooij, S. Ederveen // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2008. – Vol. 24 (4). – P. 680–697.

145.Desai M.A. Evaluating International Tax Reform / M.A. Desai, J.R. Hines // *National Tax Journal*. – 2003. – Vol. 56. – № 3. – P. 487–502.

146.Desai M.A. Old Rules and New Realities: Corporate Tax Policy in a Global Setting / M.A. Desai, J.R. Hines // *National Tax Journal*. – 2004. – Vol. 57. – № 4. – P. 937–960.

147.Desai M.A. Domestic Effects of the Foreign Activities of U.S. Multinationals / M.A. Desai, C.F. Foley, J.R. Hines // *American Economic Journal: Economic Policy*. – 2009. – Vol. 1. – № 1. – P. 181–203.

148.Devereux M.P. Taxes and the Location of Production: Evidence from a Panel of Multinationals / M.P. Devereux, R. Griffith // *Journal of Public Economics*. – 1998. – № 68. – P. 335–367.

149.Devereux M.P. Some Optimal Tax Rules for International Portfolio and Direct Investment / M.P. Devereux // *Finanzarchiv*. – 2004. – Vol. 60. – № 1. – P. 1–23.

150.Devereux M.P. Developments in the Taxation of Corporate Profit in the OECD Since 1965: Rates, Bases and Revenues [Электронный ресурс] / M.P. Devereux // *Oxford University Centre for Business Taxation Working Paper*, 2006. – № 0704. – Режим доступа: <https://www.sbs.ox.ac.uk/faculty/Devereux+Michael>

151.Devereux M.P. Taxation of Outbound Direct Investment: Economic Principles and Tax Policy Considerations / M.P. Devereux // *Oxford Review of Economic Policy*. – 2008. – Vol. 24. – № 4. – P. 698–719.

152.Devereux M.P. Issues in the design of taxes on corporate profit / M.P. Devereux // *National Tax Journal*. – 2012. – № 65. – C. 709–730.

153.Dharmapala Dh. Earnings shock and tax-motvated income-shifting: evidence from European multinationals / Dh. Dharmapala, N. Riedel // *Journal of Public Economics*. – № 97 (1). – P. 95–107.

154.Dharmapala Dh. Watch what I Do, not what I Say: The Unintended Consequences of the Homeland Investment Act / Dh. Dharmapala, C.F. Foley, K.J. Forbes // *Journal of Finance, American Finance Association*. – 2011. – Vol. 66. – №3. – P. 753–787.

155. Dittmer Ph. A Global Perspective on Territorial Taxation [Электронный ресурс] / Ph. Dittmer // Tax Foundation Special Report. – 2012. – № 202. – Режим доступа: <http://www.taxfoundation.org/article/global-perspective-territorial-taxation>

156. Domenici P. Restoring America's Future [Электронный ресурс] / P. Domenici, A. Rivlin // Bipartisan Policy Center, 2010. – 137 p. – Режим доступа: <http://www.bipartisanpolicy.org/sites/default/files/BPC%20FINAL%20REPORT%20FOR%20PRINTER%202%2028%2011.pdf>

157. Double imposition. Вble: Verlag für Recht und Gesellschaft, 1990. – 113 p.

158. Double Taxation Treaties Between Industrialised and Developing Countries: OECD and UN Models, a Comparison. – Deventer: Kluwer, 1992. – 68 p.

159. Eaton J. Optimal trade policy under oligopoly // J. Eaton, G.M. Grossman // Quarterly Journal of Economics. – 1986. – № 101. – P. 383–406.

160. Ebrill L. Tax Reform in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union / L. Ebrill, O. Havrylyshyn // IMF Occasional Paper. – 1999. – № 182. – 36 p.

161. Elitzur R. Transfer pricing rules and corporate tax competition / R. Elitzur, J. Mintz // Journal of Public Economics. – 1996. – Vol. 60. – № 40. – P. 1–22.

162. European Commission. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM (2010) 2020, 3.3.2010 / EC. – 34 p.

163. European Commission. On a common system of taxation applicable to interest and royalty payments made between associated companies of different Member States. Council Directive 2003/49/EC of 3 June 2003 / European Commission // Official Journal L 157. – 26.6.2003. – P. 49–54.

164. European Commission. On taxation of savings income in the form of interest payments. Council Directive 2003/48/EC of 3 June 2003 / European Commission // Official Journal of the European Union. L 157. – 26.6.2003. – P. 38–48.

165. European Commission. Towards an internal market without tax obstacles: a strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities / European Commission. Communication COM (2001) 582. European Commission. Taxation Papers. European Tax Survey / EC, Directorate-General Taxation & Customs Union // Working Paper. – 2004. – № 3. – 157 p.

166. European Communities Council. On a Code of conduct for business taxation. Resolution of the Council and the representatives of the Member States, meeting within the Council of 1 December 1997 / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. – 06.01.1998. – P. 2/2-2/6.

167. European Communities Council. On the elimination of double taxation in connection with the adjustment of transfers of profits between associated undertakings.

155. Dittmer Ph. A Global Perspective on Territorial Taxation [Электронный ресурс] / Ph. Dittmer // Tax Foundation Special Report. – 2012. – № 202. – Режим доступа: <http://www.taxfoundation.org/article/global-perspective-territorial-taxation>

156. Domenici P. Restoring America's Future [Электронный ресурс] / P. Domenici, A. Rivlin // Bipartisan Policy Center, 2010. – 137 p. – Режим доступа: <http://www.bipartisanpolicy.org/sites/default/files/BPC%20FINAL%20REPORT%20FOR%20PRINTER%202%2028%2011.pdf>

157. Double imposition. Вble: Verlag für Recht und Gesellschaft, 1990. – 113 p.

158. Double Taxation Treaties Between Industrialised and Developing Countries: OECD and UN Models, a Comparison. – Deventer: Kluwer, 1992. – 68 p.

159. Eaton J. Optimal trade policy under oligopoly // J. Eaton, G.M. Grossman // Quarterly Journal of Economics. – 1986. – № 101. – P. 383–406.

160. Ebrill L. Tax Reform in the Baltics, Russia, and Other Countries of the Former Soviet Union / L. Ebrill, O. Havrylyshyn // IMF Occasional Paper. – 1999. – № 182. – 36 p.

161. Elitzur R. Transfer pricing rules and corporate tax competition / R. Elitzur, J. Mintz // Journal of Public Economics. – 1996. – Vol. 60. – № 40. – P. 1–22.

162. European Commission. EUROPE 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM (2010) 2020, 3.3.2010 / EC. – 34 p.

163. European Commission. On a common system of taxation applicable to interest and royalty payments made between associated companies of different Member States. Council Directive 2003/49/EC of 3 June 2003 / European Commission // Official Journal L 157. – 26.6.2003. – P. 49–54.

164. European Commission. On taxation of savings income in the form of interest payments. Council Directive 2003/48/EC of 3 June 2003 / European Commission // Official Journal of the European Union. L 157. – 26.6.2003. – P. 38–48.

165. European Commission. Towards an internal market without tax obstacles: a strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities / European Commission. Communication COM (2001) 582. European Commission. Taxation Papers. European Tax Survey / EC, Directorate-General Taxation & Customs Union // Working Paper. – 2004. – № 3. – 157 p.

166. European Communities Council. On a Code of conduct for business taxation. Resolution of the Council and the representatives of the Member States, meeting within the Council of 1 December 1997 / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. – 06.01.1998. – P. 2/2-2/6.

167. European Communities Council. On the elimination of double taxation in connection with the adjustment of transfers of profits between associated undertakings.

Convention 90/436/EEC / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. L 225. – 20.08.1990. – P. 10–24.

168. European Communities Council. On the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different member States. Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990 / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. L 225. – 20.08.1990. – P. 6–9.

169. Evans C. Studying the Studies: An Overview of Recent Research into Taxation Operating Costs / C. Evans // Journal of Tax Research. – 2003. – Vol. 1. – № 1. – P. 64–92.

170. Feldstein M. The Optimal Taxation of Foreign Source Investment Income / M. Feldstein, D. Hartman // Quarterly Journal of Economics. – 1979. – Vol. 93. – № 4. – P. 613–629.

171. Feldstein M. The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock / M. Feldstein / The effects of taxation on multinational corporations. / in: M. Feldstein, J.R. Hines Jr., R.G. Hubbard (eds.). – University of Chicago Press, 1995. – P. 43–66.

172. Friedman J. THE Decline of Corporate Income Tax Revenues [Электронный ресурс] / J. Friedman // Center on Budget and Policy Priorities. – Режим доступа: <http://www.centeronbudget.org/files/10-16-03tax.pdf>

173. Fuest C. Why do countries combine the exemption system for the taxation of foreign profits with domestic double taxation relief? / C. Fuest, B. Huber // Journal of International Economics. – 2004. – Vol. 62. – № 1. – P. 219–231.

174. Ganghof S. The Politics of Income Taxation: A comparative analysis / S. Ganghof. – Colchester: ECPR Press, 2006. – 208 p.

175. Genschel Ph. Globalization, tax competition, and the welfare state / Ph. Genschel // Politics & Society. – 2002. – № 30. – P. 245–275.

176. Genschel Ph. Tax competition: a literature review / Ph. Genschel, P. Schwarz // Socio-Economic Review. – 2011. – № 9 (2). – P. 339–370.

177. Gordon R.H. International Taxation / R.H. Gordon, J.R. Hines / in: Handbook of Public Economics, ed. by A.J. Auerbach and M. Feldstein, vol. 4: 1935–1999. – Amsterdam: Elsevier, 2002. – P. 1395–1995.

178. Gordon R.A. Tax Havens and their Use by United States Taxpayers – An Overview / R.A. Gordon. – The University of Michigan Library, 1981. – 256 p.

179. Graetz M.J. The “Original Intent” of U.S. International Taxation / M.J. Graetz, M. O’Hear // Duke Law Journal. – 1997. – Vol. 46. – № 5. – P. 1021–1109.

180. Gray G. Macroeconomic Impacts of Corporate Tax Reform [Электронный ресурс] / G. Gordon, D. Holtz-Eakin, C. Smith. – Режим доступа: <http://www.americanactionforum.org/sites/default/files/Corporate%20Tax%209-26-12%20Final.pdf>

Convention 90/436/EEC / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. L 225. – 20.08.1990. – P. 10–24.

168. European Communities Council. On the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different member States. Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990 / European Communities Council // Official Journal of the European Communities. L 225. – 20.08.1990. – P. 6–9.

169. Evans C. Studying the Studies: An Overview of Recent Research into Taxation Operating Costs / C. Evans // Journal of Tax Research. – 2003. – Vol. 1. – № 1. – P. 64–92.

170. Feldstein M. The Optimal Taxation of Foreign Source Investment Income / M. Feldstein, D. Hartman // Quarterly Journal of Economics. – 1979. – Vol. 93. – № 4. – P. 613–629.

171. Feldstein M. The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock / M. Feldstein / The effects of taxation on multinational corporations. / in: M. Feldstein, J.R. Hines Jr., R.G. Hubbard (eds.). – University of Chicago Press, 1995. – P. 43–66.

172. Friedman J. THE Decline of Corporate Income Tax Revenues [Электронный ресурс] / J. Friedman // Center on Budget and Policy Priorities. – Режим доступа: <http://www.centeronbudget.org/files/10-16-03tax.pdf>

173. Fuest C. Why do countries combine the exemption system for the taxation of foreign profits with domestic double taxation relief? / C. Fuest, B. Huber // Journal of International Economics. – 2004. – Vol. 62. – № 1. – P. 219–231.

174. Ganghof S. The Politics of Income Taxation: A comparative analysis / S. Ganghof. – Colchester: ECPR Press, 2006. – 208 p.

175. Genschel Ph. Globalization, tax competition, and the welfare state / Ph. Genschel // Politics & Society. – 2002. – № 30. – P. 245–275.

176. Genschel Ph. Tax competition: a literature review / Ph. Genschel, P. Schwarz // Socio-Economic Review. – 2011. – № 9 (2). – P. 339–370.

177. Gordon R.H. International Taxation / R.H. Gordon, J.R. Hines / in: Handbook of Public Economics, ed. by A.J. Auerbach and M. Feldstein, vol. 4: 1935–1999. – Amsterdam: Elsevier, 2002. – P. 1395–1995.

178. Gordon R.A. Tax Havens and their Use by United States Taxpayers – An Overview / R.A. Gordon. – The University of Michigan Library, 1981. – 256 p.

179. Graetz M.J. The “Original Intent” of U.S. International Taxation / M.J. Graetz, M. O’Hear // Duke Law Journal. – 1997. – Vol. 46. – № 5. – P. 1021–1109.

180. Gray G. Macroeconomic Impacts of Corporate Tax Reform [Электронный ресурс] / G. Gordon, D. Holtz-Eakin, C. Smith. – Режим доступа: <http://www.americanactionforum.org/sites/default/files/Corporate%20Tax%209-26-12%20Final.pdf>

181.Gravelle J.G. International Corporate Tax Rate Comparisons and Policy Implications / J.G. Gravelle // Congressional Research Service Report for Congress. – 2011. – 27 p.

182.Grubert H. Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making / H. Grubert, J. Mutti // Review of Economics and Statistics. – 1991. – № 73. – P. 285–293.

183.Grubert H. Taxing Multinationals in a World with Portfolio Flows and R&D – Is Capital Export Neutrality Obsolete? / H. Grubert, J. Mutti // International Tax and Public Finance. – 1995. – Vol. 2. – № 3. – P. 439–457.

184.Grubert H. Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and the Choice of Location / H. Grubert // National Tax Journal. – 2003. – №56. – P. 221–242.

185.Grubert H. Foreign Taxes and the Growing Share of U.S. Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, are Being Globalized / H. Grubert // Office of Tax Analysis Working Paper. – 2012. – № 103. – 51 p.

186.Gupta A.S. Determinants of Tax Revenue Efforts in Developing Countries / A.S. Gupta // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/184. – 39 p.

187.Hamada K. Strategic Aspects of Taxation on Foreign Investment Income / K. Hamada // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 3. – P. 361–375.

188.Hampton M.P. The Offshore Interface. Tax Havens in the Global Economy / M.P. Hampton. – Basingstoke: St Martin's Press, 1996. – 288 p.

189.Harris P. Corporate Shareholder Income Taxation and Allocating Taxing Rights between Countries: A Comparison of Imputation Systems / P. Harris. – Amsterdam: IBFD Publications, 1996. – 904 p.

190.Haufler A. Corporate tax systems and cross country profit shifting / A. Haufler, G. Schjelderup // Oxford Economic Papers. – 2000. – № 52. – P. 306–325.

191.Heckemeyer J.H. Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels / J.H. Heckemeyer, M. Overesch // Centre for European Economic Research Discussion Paper. – 2013. – № 13. – 37 p.

192.Hines J.R. Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business / J.R. Hines, E.M. Rice // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – № 109. – P. 149–182.

193.Hoo M. An outline of the CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base) and some focal points / M. Hoo, M. Aujean. – Режим доступа: http://www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/The_ccctb_proposed_scheme-perna_cerioni.pdf

194.Horst T. A Note on the Optimal Taxation of International Investment Income / T. Horst // Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 94. – № 4. – P. 793–798.

181.Gravelle J.G. International Corporate Tax Rate Comparisons and Policy Implications / J.G. Gravelle // Congressional Research Service Report for Congress. – 2011. – 27 p.

182.Grubert H. Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making / H. Grubert, J. Mutti // Review of Economics and Statistics. – 1991. – № 73. – P. 285–293.

183.Grubert H. Taxing Multinationals in a World with Portfolio Flows and R&D – Is Capital Export Neutrality Obsolete? / H. Grubert, J. Mutti // International Tax and Public Finance. – 1995. – Vol. 2. – № 3. – P. 439–457.

184.Grubert H. Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting and the Choice of Location / H. Grubert // National Tax Journal. – 2003. – №56. – P. 221–242.

185.Grubert H. Foreign Taxes and the Growing Share of U.S. Multinational Company Income Abroad: Profits, Not Sales, are Being Globalized / H. Grubert // Office of Tax Analysis Working Paper. – 2012. – № 103. – 51 p.

186.Gupta A.S. Determinants of Tax Revenue Efforts in Developing Countries / A.S. Gupta // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/184. – 39 p.

187.Hamada K. Strategic Aspects of Taxation on Foreign Investment Income / K. Hamada // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 3. – P. 361–375.

188.Hampton M.P. The Offshore Interface. Tax Havens in the Global Economy / M.P. Hampton. – Basingstoke: St Martin's Press, 1996. – 288 p.

189.Harris P. Corporate Shareholder Income Taxation and Allocating Taxing Rights between Countries: A Comparison of Imputation Systems / P. Harris. – Amsterdam: IBFD Publications, 1996. – 904 p.

190.Haufler A. Corporate tax systems and cross country profit shifting / A. Haufler, G. Schjelderup // Oxford Economic Papers. – 2000. – № 52. – P. 306–325.

191.Heckemeyer J.H. Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels / J.H. Heckemeyer, M. Overesch // Centre for European Economic Research Discussion Paper. – 2013. – № 13. – 37 p.

192.Hines J.R. Fiscal Paradise: Foreign Tax Havens and American Business / J.R. Hines, E.M. Rice // Quarterly Journal of Economics. – 1994. – № 109. – P. 149–182.

193.Hoo M. An outline of the CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base) and some focal points / M. Hoo, M. Aujean. – Режим доступа: http://www.giustizia-amministrativa.it/documentazione/The_ccctb_proposed_scheme-perna_cerioni.pdf

194.Horst T. A Note on the Optimal Taxation of International Investment Income / T. Horst // Quarterly Journal of Economics. – 1980. – Vol. 94. – № 4. – P. 793–798.

195. House of Lords. Tackling corporate avoidance in a global economy: is a new approach needed? / The House of Lords Economic Affairs Committee. – London: The Stationery Office Limited, 2013. – 58 p.

196. Hufbauer G.C. Corporate Tax Reform for a New Century [Электронный ресурс] / G.C. Hufbauer, W.F. Wong. – Режим доступа:

<http://www.piie.com/publications/pb/pb11-02.pdf>

197. Huizinga H. International Profit Shifting within European Multinationals / H. Huizinga, L. Laeven // Journal of Public Economics. – 2008. – Vol. 92. – № 5/6. – P. 1164–1182.

198. International Chamber of Commerce. Tax Exemption versus Tax Credit Systems for Foreign Dividends: Comparison and International Trends [Электронный ресурс] / ICC // ICC Policy Statements. – 2003. – Режим доступа: <http://www.iccwbo.org/policy/taxation/id556/index.html>

199. Implementing the Community Lisbon Programme: Progress to Date and Next Steps Towards a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) / European Commission. – 2006. – COM (2006) 157final.

200. International Taxation: How would formulary apportionment work? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/key-elements/international/formulary-apportionment.cfm>

201. Janeba E. Corporate Income Tax Competition, Double Taxation Treaties, and Foreign Direct Investment / E. Janeba // Journal of Public Economics. – 1995. – Vol. 56. – № 2. – P. 311–326.

202. Jansky P. Multinational Corporations and the Profit-Shifting Lure of Tax Havens / P. Jansky, A. Prats // Christian Aid Occasional Paper. – 2013. – № 9. – 13 p.

203. Jensen N.M. Nation–States and the Multinational Corporation: A Political Economy of Foreign Direct Investment / N.M. Jensen. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006. – 216 p.

204. Joint Committee On Taxation. Estimates Of Federal Tax Expenditures For Fiscal Years 2012-2017 [Электронный ресурс] / Joint Committee on Taxation // JCS-1-13 (Feb. 1, 2013). – Режим доступа: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CPRT-113JPRT78317/html/CPRT-113JPRT78317.htm>

205. Joumard I. Tax Systems in European Union Countries / I. Joumard // OECD Economics Department Working Paper. – 2001. – № 301. – 56 p.

206. Keen M. Simple Rules for the Optimal Taxation of International Capital Income / M. Keen, H. Piekkola // Scandinavian Journal of Economics. – 1997. – Vol. 99. – № 3. – P. 447–461.

207. Keen M. Tax and the Crisis / M. Keen, A. Klemm, V. Perry // Fiscal Studies. – 2010. – № 31. – P. 43–79.

195. House of Lords. Tackling corporate avoidance in a global economy: is a new approach needed? / The House of Lords Economic Affairs Committee. – London: The Stationery Office Limited, 2013. – 58 p.

196. Hufbauer G.C. Corporate Tax Reform for a New Century [Электронный ресурс] / G.C. Hufbauer, W.F. Wong. – Режим доступа:

<http://www.piie.com/publications/pb/pb11-02.pdf>

197. Huizinga H. International Profit Shifting within European Multinationals / H. Huizinga, L. Laeven // Journal of Public Economics. – 2008. – Vol. 92. – № 5/6. – P. 1164–1182.

198. International Chamber of Commerce. Tax Exemption versus Tax Credit Systems for Foreign Dividends: Comparison and International Trends [Электронный ресурс] / ICC // ICC Policy Statements. – 2003. – Режим доступа: <http://www.iccwbo.org/policy/taxation/id556/index.html>

199. Implementing the Community Lisbon Programme: Progress to Date and Next Steps Towards a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB) / European Commission. – 2006. – COM (2006) 157final.

200. International Taxation: How would formulary apportionment work? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/key-elements/international/formulary-apportionment.cfm>

201. Janeba E. Corporate Income Tax Competition, Double Taxation Treaties, and Foreign Direct Investment / E. Janeba // Journal of Public Economics. – 1995. – Vol. 56. – № 2. – P. 311–326.

202. Jansky P. Multinational Corporations and the Profit-Shifting Lure of Tax Havens / P. Jansky, A. Prats // Christian Aid Occasional Paper. – 2013. – № 9. – 13 p.

203. Jensen N.M. Nation–States and the Multinational Corporation: A Political Economy of Foreign Direct Investment / N.M. Jensen. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2006. – 216 p.

204. Joint Committee On Taxation. Estimates Of Federal Tax Expenditures For Fiscal Years 2012-2017 [Электронный ресурс] / Joint Committee on Taxation // JCS-1-13 (Feb. 1, 2013). – Режим доступа: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CPRT-113JPRT78317/html/CPRT-113JPRT78317.htm>

205. Joumard I. Tax Systems in European Union Countries / I. Joumard // OECD Economics Department Working Paper. – 2001. – № 301. – 56 p.

206. Keen M. Simple Rules for the Optimal Taxation of International Capital Income / M. Keen, H. Piekkola // Scandinavian Journal of Economics. – 1997. – Vol. 99. – № 3. – P. 447–461.

207. Keen M. Tax and the Crisis / M. Keen, A. Klemm, V. Perry // Fiscal Studies. – 2010. – № 31. – P. 43–79.

208. Kleinert J. The impact of locating production abroad on activities at home [Электронный ресурс] / J. Kleinert, F. Toubal // Tbinger Diskussionsbeitrag. – 2007. – № 314. – 27 p. – Режим доступа: <http://www.nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-30811>
209. KPMG. Corporate and Indirect Tax Survey 2011 [Электронный ресурс] / KPMG. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/corporate-indirect-tax-rate-survey-2011.aspx>
210. Kumar M.S. Globalization and Corporate Taxation / M.S. Kumar, D.P. Quinn // IMF Working Paper. – 2012. – № 12/252. – 49 p.
211. League of Nations. Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee by Bruins, Einaudi, Seligman and Stamp / League of Nations // League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E.F.S.73.F.19. 1923. April 5.
212. LeBlanc P. The Tax Policy Landscape Five Years after the Crisis / P. LeBlanc, S. Matthews, K. Mellbye // OECD Taxation Working Paper. – 2013. – №17. – 43 p.
213. Likens H. U.S. Taxation of Multinational Corporations: Examining the potential shift from a worldwide system to a territorial model / H. Likens. – Fisher School of Accounting, University of Florida, 2012. – 14 p.
214. LOYENS&LOEFF. Green Paper German-French harmonization corporation tax; a further step to a common tax base within the European Union [Электронный ресурс] / LOYENS&LOEFF. – Режим доступа: <http://www.loyensloeff.com/nl-NL/Practice/Documents/Green%20Paper%2021%20February%202012.pdf>
215. Lynch D. Does tax code send U.S. jobs offshore? [Электронный ресурс] / D. Lynch // USA Today. – 21 March 2008. – Режим доступа: http://www.usatoday.com/money/perfi/taxes/2008-03-20corporate-tax-offshoring_N.htm
216. Maffini G. Territoriality, worldwide principle and competitiveness of multinationals: a firm-level analysis of tax burdens / G. Maffini // Oxford University Centre for Business Taxation Working paper. – 2012. – № 12/10. – 56 p.
217. Mansori K.S. Tax competition and transfer pricing disputes / K.S. Mansori, A.J. Weichenrieder // FinanzArchiv. – 2001. – Vol. 58. – № 1. – P. 1–11.
218. Marshall A. Principles of Economics [Электронный ресурс] / A. Marshall. – London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. – 71 p. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>
219. Martinez-Vazquez J. The tax reform experiment in transitional countries / J. Martinez-Vazquez, R. McNab // National Tax Journal. – 2000. – Vol. 53. – № 2. – P. 273–298.
220. Martñez-Serrano A. Taxation in Europe: Recent Developments / A. Martñez-Serrano, B. Patterson, M. Sabik // Directorate-General for Research Working Paper. Economic Affairs Series. – 2003. – 114 p.

208. Kleinert J. The impact of locating production abroad on activities at home [Электронный ресурс] / J. Kleinert, F. Toubal // Tbinger Diskussionsbeitrag. – 2007. – № 314. – 27 p. – Режим доступа: <http://www.nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-30811>
209. KPMG. Corporate and Indirect Tax Survey 2011 [Электронный ресурс] / KPMG. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/global/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/corporate-indirect-tax-rate-survey-2011.aspx>
210. Kumar M.S. Globalization and Corporate Taxation / M.S. Kumar, D.P. Quinn // IMF Working Paper. – 2012. – № 12/252. – 49 p.
211. League of Nations. Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee by Bruins, Einaudi, Seligman and Stamp / League of Nations // League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E.F.S.73.F.19. 1923. April 5.
212. LeBlanc P. The Tax Policy Landscape Five Years after the Crisis / P. LeBlanc, S. Matthews, K. Mellbye // OECD Taxation Working Paper. – 2013. – №17. – 43 p.
213. Likens H. U.S. Taxation of Multinational Corporations: Examining the potential shift from a worldwide system to a territorial model / H. Likens. – Fisher School of Accounting, University of Florida, 2012. – 14 p.
214. LOYENS&LOEFF. Green Paper German-French harmonization corporation tax; a further step to a common tax base within the European Union [Электронный ресурс] / LOYENS&LOEFF. – Режим доступа: <http://www.loyensloeff.com/nl-NL/Practice/Documents/Green%20Paper%2021%20February%202012.pdf>
215. Lynch D. Does tax code send U.S. jobs offshore? [Электронный ресурс] / D. Lynch // USA Today. – 21 March 2008. – Режим доступа: http://www.usatoday.com/money/perfi/taxes/2008-03-20corporate-tax-offshoring_N.htm
216. Maffini G. Territoriality, worldwide principle and competitiveness of multinationals: a firm-level analysis of tax burdens / G. Maffini // Oxford University Centre for Business Taxation Working paper. – 2012. – № 12/10. – 56 p.
217. Mansori K.S. Tax competition and transfer pricing disputes / K.S. Mansori, A.J. Weichenrieder // FinanzArchiv. – 2001. – Vol. 58. – № 1. – P. 1–11.
218. Marshall A. Principles of Economics [Электронный ресурс] / A. Marshall. – London: Macmillan and Co., Ltd., 1920. – 71 p. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html>
219. Martinez-Vazquez J. The tax reform experiment in transitional countries / J. Martinez-Vazquez, R. McNab // National Tax Journal. – 2000. – Vol. 53. – № 2. – P. 273–298.
220. Martñez-Serrano A. Taxation in Europe: Recent Developments / A. Martñez-Serrano, B. Patterson, M. Sabik // Directorate-General for Research Working Paper. Economic Affairs Series. – 2003. – 114 p.

221. Matthews S. What is a "Competitive" Tax System? [Электронный ресурс] / S. Matthews // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <http://www.dx.doi.org/10.1787/5kg3h0vmd4kj-en>

222. McCulloch N. The Tobin Tax: A Review of the Evidence / N. McCulloch, G. Pacillo // IDC Research Report. – № 68. – 77 p.

223. Mintz J. Optimality Properties of Alternative Systems of Taxation of Foreign Capital Income / J. Mintz, H. Tulkens // Journal of Public Economics. – 1996. – Vol. 60. – № 3. – P. 373–399.

224. Mitra P. Tax Systems in Transition / P. Mitra, N. Stern // World Bank Policy Research Working Paper. – 2003. – № 2947. – 53 p.

225. Moore M. How does taxation affect the quality of governance? / M. Moore // IDS Working papers. – 2007. – № 280. – 37 p.

226. Musgrave P.B. United States Taxation of Foreign Investment Income: Issues and Arguments, International Tax Program / P.B. Musgrave. - Cambridge (MA): Harvard Law School, 1969.

227. Musgrave P.B. Schumpeter's Crisis of the Tax State: An Essay in Fiscal Sociology / P.B. Musgrave // Journal of Evolutionary Economics. – 1992. – № 2. – P. 89–113.

228. Nielsen S.B. Tax spillovers under separate accounting and formula apportionment / S.B. Nielsen, P. Raimondos-Mueller, G. Schjelderup // CEPR Discussion Paper. – 2001. – № 2831. – 34 p.

229. Norton R. Corporate Taxation. The concise encyclopedia of economics [Электронный ресурс] / R. Norton. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Enc/CorporateTaxation.html>

230. Norregaard J. Tax Policy: Recent Trends and Coming Challenges / J. Norregaard and T.S. Khan // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/274. – 59 p.

231. OECD (1998) Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue [Электронный ресурс] / Paris: OECD Publications. – 1998. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>

232. OECD (1999) Taxation of Cross-border Portfolio Investment: Mutual Funds and Possible Tax Distortions [Электронный ресурс] / OECD Development centre. – Режим доступа: http://www.digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2615&context=fss_papers

233. OECD (2001) Tax and the Economy. A Comparative Assessment of OECD Countries [Электронный ресурс] / OECD Tax Policy Studies. – № 6. – 29 Nov 2001. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-and-the-economy_9789264195615-en

234. OECD, Economic Surveys: Hungary, 2002 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-hungary-2002_eco_surveys-hun-2002-en

221. Matthews S. What is a "Competitive" Tax System? [Электронный ресурс] / S. Matthews // OECD Taxation Working Papers. – 2011. – № 2. – Режим доступа: <http://www.dx.doi.org/10.1787/5kg3h0vmd4kj-en>

222. McCulloch N. The Tobin Tax: A Review of the Evidence / N. McCulloch, G. Pacillo // IDC Research Report. – № 68. – 77 p.

223. Mintz J. Optimality Properties of Alternative Systems of Taxation of Foreign Capital Income / J. Mintz, H. Tulkens // Journal of Public Economics. – 1996. – Vol. 60. – № 3. – P. 373–399.

224. Mitra P. Tax Systems in Transition / P. Mitra, N. Stern // World Bank Policy Research Working Paper. – 2003. – № 2947. – 53 p.

225. Moore M. How does taxation affect the quality of governance? / M. Moore // IDS Working papers. – 2007. – № 280. – 37 p.

226. Musgrave P.B. United States Taxation of Foreign Investment Income: Issues and Arguments, International Tax Program / P.B. Musgrave. - Cambridge (MA): Harvard Law School, 1969.

227. Musgrave P.B. Schumpeter's Crisis of the Tax State: An Essay in Fiscal Sociology / P.B. Musgrave // Journal of Evolutionary Economics. – 1992. – № 2. – P. 89–113.

228. Nielsen S.B. Tax spillovers under separate accounting and formula apportionment / S.B. Nielsen, P. Raimondos-Mueller, G. Schjelderup // CEPR Discussion Paper. – 2001. – № 2831. – 34 p.

229. Norton R. Corporate Taxation. The concise encyclopedia of economics [Электронный ресурс] / R. Norton. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Enc/CorporateTaxation.html>

230. Norregaard J. Tax Policy: Recent Trends and Coming Challenges / J. Norregaard and T.S. Khan // IMF Working Paper. – 2007. – № 07/274. – 59 p.

231. OECD (1998) Harmful Tax Competition. An Emerging Global Issue [Электронный ресурс] / Paris: OECD Publications. – 1998. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430243.pdf>

232. OECD (1999) Taxation of Cross-border Portfolio Investment: Mutual Funds and Possible Tax Distortions [Электронный ресурс] / OECD Development centre. – Режим доступа: http://www.digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2615&context=fss_papers

233. OECD (2001) Tax and the Economy. A Comparative Assessment of OECD Countries [Электронный ресурс] / OECD Tax Policy Studies. – № 6. – 29 Nov 2001. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-and-the-economy_9789264195615-en

234. OECD, Economic Surveys: Hungary, 2002 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-hungary-2002_eco_surveys-hun-2002-en

235.OECD, Economic Surveys: Czech Republic, 2003 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-czech-republic-2003_eco_surveys-cze-2003-en

236.OECD (2005) Revenue Statistics 1965-2004 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/about/publishing/35486091.pdf>

237.OECD (2006) Tax Co-operation: Towards a Level Playing Field [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430286.pdf>

238.OECD 2010a, Tax Policy Reform and Economic Growth [Электронный ресурс] / OECD Tax Policy Study. – № 20. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/inclusive-growth/Economic%20Policy%20Reforms%202013%20Going%20for%20Growth.pdf>

239.OECD 2010b, Tax Policy reform and Fiscal Consolidation [Электронный ресурс] / Tax policy Brief. – December 2010. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/46600079.pdf>

240.OECD. Addressing Base Erosion and Profit Shifting [Электронный ресурс] / OECD Publishing. – Режим доступа: <http://www.dx.doi.org/10.1787/9789264192744-en>

241.OECD. Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/52/34/1914467.pdf>

242.OECD. Taxation of Corporate and Capital Income [Электронный ресурс] / OECD Tax Database. – Режим доступа: <http://www.browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/product/2306081e.pdf>

243.Ogley A. The Principles of International Tax: A Multinational Perspective / A. Ogley // Intl Information Services Inc., 1993. – 207 p.

244.On the accession of the Czech Republic, the Republic of Estonia, the Republic of Cyprus, the Republic of Latvia, the Republic of Lithuania, the Republic of Hungary, the Republic of Malta, the Republic of Poland, the Republic of Slovenia and the Slovak Republic to the Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises, Council Convention 2005/C160/01 // Official Journal of the European Union. - 30.06.2005. – P.160/1-160/22.

245.Owens J. Written Testimony of Jeffrey Owens, Director, OECD Center for Tax Policy and Administration before Senate Finance Committee on Offshore Tax Evasion [Электронный ресурс] / J. Owens. – Washington DC: US Congress. – Режим доступа: <http://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/050307testjo1.pdf>

246.Papke L.E. Interstate Business Tax Differentials and New Firm Locations: Evidence from Panel Data / L.E.Papke // Journal of Public Economics. – 1991. – №45. – P. 47–68.

247.Picciotto S. International Business Taxation / S. Picciotto. - London: Weidenfeld & Nicolson. – 1992. – P. 77–141.

235.OECD, Economic Surveys: Czech Republic, 2003 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-czech-republic-2003_eco_surveys-cze-2003-en

236.OECD (2005) Revenue Statistics 1965-2004 [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/about/publishing/35486091.pdf>

237.OECD (2006) Tax Co-operation: Towards a Level Playing Field [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/transparency/44430286.pdf>

238.OECD 2010a, Tax Policy Reform and Economic Growth [Электронный ресурс] / OECD Tax Policy Study. – № 20. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/inclusive-growth/Economic%20Policy%20Reforms%202013%20Going%20for%20Growth.pdf>

239.OECD 2010b, Tax Policy reform and Fiscal Consolidation [Электронный ресурс] / Tax policy Brief. – December 2010. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/46600079.pdf>

240.OECD. Addressing Base Erosion and Profit Shifting [Электронный ресурс] / OECD Publishing. – Режим доступа: <http://www.dx.doi.org/10.1787/9789264192744-en>

241.OECD. Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital [Электронный ресурс] / OECD. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dataoecd/52/34/1914467.pdf>

242.OECD. Taxation of Corporate and Capital Income [Электронный ресурс] / OECD Tax Database. – Режим доступа: <http://www.browse.oecdbookshop.org/oecd/pdfs/product/2306081e.pdf>

243.Ogley A. The Principles of International Tax: A Multinational Perspective / A. Ogley // Intl Information Services Inc., 1993. – 207 p.

244.On the accession of the Czech Republic, the Republic of Estonia, the Republic of Cyprus, the Republic of Latvia, the Republic of Lithuania, the Republic of Hungary, the Republic of Malta, the Republic of Poland, the Republic of Slovenia and the Slovak Republic to the Convention on the elimination of double taxation in connection with the adjustment of profits of associated enterprises, Council Convention 2005/C160/01 // Official Journal of the European Union. - 30.06.2005. – P.160/1-160/22.

245.Owens J. Written Testimony of Jeffrey Owens, Director, OECD Center for Tax Policy and Administration before Senate Finance Committee on Offshore Tax Evasion [Электронный ресурс] / J. Owens. – Washington DC: US Congress. – Режим доступа: <http://www.finance.senate.gov/imo/media/doc/050307testjo1.pdf>

246.Papke L.E. Interstate Business Tax Differentials and New Firm Locations: Evidence from Panel Data / L.E.Papke // Journal of Public Economics. – 1991. – №45. – P. 47–68.

247.Picciotto S. International Business Taxation / S. Picciotto. - London: Weidenfeld & Nicolson. – 1992. – P. 77–141.

248. Picciotto S. Linkages in International Investment Regulation: The Antinomies of the Draft Multilateral Agreement on Investment / S. Picciotto // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. – 1998. – № 19. – P. 731–768.

249. Picciotto S. Constructing Compliance: Game Playing, Tax Law, and the Regulatory State / S. Picciotto // Law & Policy. – 2007. – № 29. – P. 11–30.

250. Picciotto S. Towards Unitary Taxation of Transnational Corporations / S. Picciotto // Tax Justice Network. – 2012. – Decemder. – 17 p.

251. Pigou A.C. The Economics of Welfare [Электронный ресурс] / A.C. Pigou. – London: Macmillan and Co, 1932. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW0.html#Note> to the Fourth Edition

252. Pires M. International Juridical Double Taxation of Income / M. Pires. – Deventer; Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1989. – 325 p.

253. PwC. Global Effective Tax Rates [Электронный ресурс] / PwC. – Режим доступа: http://www.businessroundtable.org/uploads/studies-reports/downloads/Effective_Tax_Rate_Study.pdf

254. Razin A. International Tax Competition and Gains From Tax Harmonization / A. Razin, E. Sadka // NBER Working Paper. – 1989. – № 152. – 25 p.

255. Redmiles M. A History of Controlled Foreign Corporations and the Foreign Tax Credit / M. Redmiles, J. Wenrich // Statistics of Income Bulletin. – 2007. – Vol. 27. – № 1. – P. 129–134.

256. Reforming the Tax Code [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.whitehouse.gov/economy/reform/tax-reform>

257. Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee / G.W.J. Bruins, L. Einaudi, E.R.A. Seligman, J.Ch. Stamp // League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E.F.S.73.F.19. – 1923. April 5. – 53 p.

258. Richman P.B. Taxation of Foreign Investment Income – An Economic Analysis / P.B. Richman. – Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1963. – 140 p.

259. Ro S. The Average Big American Company Hasn't Paid The Statutory Tax Rate in At Least 45 Years [Электронный ресурс] / S. Ro. – Режим доступа: <http://www.businessinsider.com/us-statutory-and-effective-tax-rates-2013-7>

260. Ruf M. Determining Taxable Income to Ensure Capital Ownership Neutrality / M. Ruf // Mannheim University Working papers. – 2009. – April. – 21 p.

261. Sheppard L.A. News Analysis: Is Transfer Pricing Worth Salvaging? / L.A. Sheppard // Worldwide Tax Daily. – 2012. – 30 July. – P. 384–476.

262. Schumpeter J.A. The Crisis of the Tax State / J.A. Schumpeter / in: Richard Swedberg (ed.) The economics and sociology of capitalism // Princeton, N.J: Princeton University Press. – 2005. – 512 p.

248. Picciotto S. Linkages in International Investment Regulation: The Antinomies of the Draft Multilateral Agreement on Investment / S. Picciotto // University of Pennsylvania Journal of International Economic Law. – 1998. – № 19. – P. 731–768.

249. Picciotto S. Constructing Compliance: Game Playing, Tax Law, and the Regulatory State / S. Picciotto // Law & Policy. – 2007. – № 29. – P. 11–30.

250. Picciotto S. Towards Unitary Taxation of Transnational Corporations / S. Picciotto // Tax Justice Network. – 2012. – Decemder. – 17 p.

251. Pigou A.C. The Economics of Welfare [Электронный ресурс] / A.C. Pigou. – London: Macmillan and Co, 1932. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW0.html#Note> to the Fourth Edition

252. Pires M. International Juridical Double Taxation of Income / M. Pires. – Deventer; Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers, 1989. – 325 p.

253. PwC. Global Effective Tax Rates [Электронный ресурс] / PwC. – Режим доступа: http://www.businessroundtable.org/uploads/studies-reports/downloads/Effective_Tax_Rate_Study.pdf

254. Razin A. International Tax Competition and Gains From Tax Harmonization / A. Razin, E. Sadka // NBER Working Paper. – 1989. – № 152. – 25 p.

255. Redmiles M. A History of Controlled Foreign Corporations and the Foreign Tax Credit / M. Redmiles, J. Wenrich // Statistics of Income Bulletin. – 2007. – Vol. 27. – № 1. – P. 129–134.

256. Reforming the Tax Code [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.whitehouse.gov/economy/reform/tax-reform>

257. Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee / G.W.J. Bruins, L. Einaudi, E.R.A. Seligman, J.Ch. Stamp // League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E.F.S.73.F.19. – 1923. April 5. – 53 p.

258. Richman P.B. Taxation of Foreign Investment Income – An Economic Analysis / P.B. Richman. – Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1963. – 140 p.

259. Ro S. The Average Big American Company Hasn't Paid The Statutory Tax Rate in At Least 45 Years [Электронный ресурс] / S. Ro. – Режим доступа: <http://www.businessinsider.com/us-statutory-and-effective-tax-rates-2013-7>

260. Ruf M. Determining Taxable Income to Ensure Capital Ownership Neutrality / M. Ruf // Mannheim University Working papers. – 2009. – April. – 21 p.

261. Sheppard L.A. News Analysis: Is Transfer Pricing Worth Salvaging? / L.A. Sheppard // Worldwide Tax Daily. – 2012. – 30 July. – P. 384–476.

262. Schumpeter J.A. The Crisis of the Tax State / J.A. Schumpeter / in: Richard Swedberg (ed.) The economics and sociology of capitalism // Princeton, N.J: Princeton University Press. – 2005. – 512 p.

263. Schwarz P. Tax–Avoidance Strategies of American Multinationals: The Case of Profit Shifting / P. Schwarz // *Managerial and Decision Economics*. – 2009. – № 30. – P. 539–549.

264. Sharman J.C. Havens in a Storm. The Struggle for Global Tax Regulation / J.C. Sharman // Ithaca: Cornell University Press. – 2006. – 211 p.

265. Simpson H. Investment Abroad and Adjustment at Home: Evidence from UK Multinational Firms / H. Simpson // *CMPO Working papers*. – 2008. – №207. – 28 p.

266. Slemrod J.B. The Income Tax Compliance Cost of Big Business / J.B. Slemrod, M. Blumenthal // *Public Finance Quarterly*. – 1996. – Vol. 24. – № 4. – P. 411–438.

267. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – London: Methuen & Co., Ltd., 1904. – 356 p.

268. Spencer D. OECD Proposals on Harmful Tax Practices. A Status Report (Part I) / D. Spencer, J.C. Sharman // *Journal of International Taxation*. – 2006. – Vol. 17. – № 10. – P. 24–41.

269. Stewart K. International competition in corporate taxation: evidence from the OECD time series / K. Stewart, M. Webb // *Economic Policy*. – 2006. – P. 153–201.

270. Stewart M. The International Monetary Fund and Tax Reform / M. Stewart, S. Jogarajan // *British Tax Review*. – 2004. – № 2. – P. 146–175.

271. Stwhase S. Tax–Rate Differentials and Sector–Specific Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from the EU / S. Stwhase // *Finanzarchiv*. – 2005. – № 61. – P. 535–558.

272. Sullivan M.A. Lessons from the Last War on Tax Havens / M.A. Sullivan // *Tax Notes International*. – 2007. – № 116. – P. 327–337.

273. Summary of Ways and Means Discussion Draft: Participation Exemption (Territorial) System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.waysandmeans.house.gov/uploadedfiles/summary_of_ways_and_means_draft_option.pdf

274. Swank D. The New Political Economy of Taxation in Advanced Capitalist Democracies / D. Swank, S. Steinmo // *American Journal of Political Science*. – 2002. – № 46. – P. 642–655.

275. Tanzi V. Taxation in an Integrating World / V. Tanzi. – Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995. – 168 p.

276. Tanzi V. Globalization, Tax Competition and the Future of Tax System / V. Tanzi // *Steuersysteme der Zukunft* / Ed. by G. Krause–Junk. – Berlin: Dunker & Humboldt. – 1996. – P. 11–27.

277. Tanzi V. Globalization, Technological Developments and Work of Fiscal Termites / V. Tanzi // *IMF Working Papers*. – 2000. – November. – WP/00/181. – 23 p.

263. Schwarz P. Tax–Avoidance Strategies of American Multinationals: The Case of Profit Shifting / P. Schwarz // *Managerial and Decision Economics*. – 2009. – № 30. – P. 539–549.

264. Sharman J.C. Havens in a Storm. The Struggle for Global Tax Regulation / J.C. Sharman // Ithaca: Cornell University Press. – 2006. – 211 p.

265. Simpson H. Investment Abroad and Adjustment at Home: Evidence from UK Multinational Firms / H. Simpson // *CMPO Working papers*. – 2008. – №207. – 28 p.

266. Slemrod J.B. The Income Tax Compliance Cost of Big Business / J.B. Slemrod, M. Blumenthal // *Public Finance Quarterly*. – 1996. – Vol. 24. – № 4. – P. 411–438.

267. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / A. Smith. – London: Methuen & Co., Ltd., 1904. – 356 p.

268. Spencer D. OECD Proposals on Harmful Tax Practices. A Status Report (Part I) / D. Spencer, J.C. Sharman // *Journal of International Taxation*. – 2006. – Vol. 17. – № 10. – P. 24–41.

269. Stewart K. International competition in corporate taxation: evidence from the OECD time series / K. Stewart, M. Webb // *Economic Policy*. – 2006. – P. 153–201.

270. Stewart M. The International Monetary Fund and Tax Reform / M. Stewart, S. Jogarajan // *British Tax Review*. – 2004. – № 2. – P. 146–175.

271. Stwhase S. Tax–Rate Differentials and Sector–Specific Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from the EU / S. Stwhase // *Finanzarchiv*. – 2005. – № 61. – P. 535–558.

272. Sullivan M.A. Lessons from the Last War on Tax Havens / M.A. Sullivan // *Tax Notes International*. – 2007. – № 116. – P. 327–337.

273. Summary of Ways and Means Discussion Draft: Participation Exemption (Territorial) System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.waysandmeans.house.gov/uploadedfiles/summary_of_ways_and_means_draft_option.pdf

274. Swank D. The New Political Economy of Taxation in Advanced Capitalist Democracies / D. Swank, S. Steinmo // *American Journal of Political Science*. – 2002. – № 46. – P. 642–655.

275. Tanzi V. Taxation in an Integrating World / V. Tanzi. – Washington, D.C.: Brookings Institution, 1995. – 168 p.

276. Tanzi V. Globalization, Tax Competition and the Future of Tax System / V. Tanzi // *Steuersysteme der Zukunft* / Ed. by G. Krause–Junk. – Berlin: Dunker & Humboldt. – 1996. – P. 11–27.

277. Tanzi V. Globalization, Technological Developments and Work of Fiscal Termites / V. Tanzi // *IMF Working Papers*. – 2000. – November. – WP/00/181. – 23 p.

278. Transnational corporations. Affiliates (most recent) by country [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationmaster.com/graph/eco_tra_cor_aff-economy-transnational-corporations-affiliates

279. Tiebout Ch.M. A Pure Theory of Local Expenditures / Ch.M. Tiebout // The Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – Issue 5. – P. 416–424.

280. United States Congress. Congressional Budget office. The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2010—2020 / Congress of the United States. Congressional Budget office. – Washington, D.C., 2010. – 161 p.

281. The White House and the Department of the Treasury. The President's Framework for Business Tax Reform [Электронный ресурс] / The White House and the Department of the Treasury. – February 2012. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-02-22-2012.pdf>

282. The National Commission on Fiscal Responsibility and Reform. The Moment of Truth [Электронный ресурс] / The National Commission on Fiscal Responsibility and Reform. – December 2010. – Режим доступа: http://www.fiscalcommission.gov/sites/fiscalcommission.gov/files/documents/TheMomentofTruth12_1_2010.pdf

283. The White House and the Department of the Treasury. The President's Framework for Business Tax Reform [Электронный ресурс] / The White House and the Department of the Treasury. – February 2012. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-02-22-2012.pdf>

284. Thompson S.C.Jr. An Imputation System for Taxing Foreign-Source Income / S.C.Jr. Thompson // Tax Notes. – 2011. – January, 31. – 12 p.

285. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge / UNCTAD, United Nations. – New York and Geneva, 2008. – 323 p.

286. United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. – New York, 2001. – 383 p.

287. United States Government Accountability Office. International Taxation: Study Countries that Exempt Foreign-Source Income Face Compliance Risks and Burdens Similar to Those in the United States / U.S. Government Accountability Office. Report to the Committee on Finance, U.S. Senate // GAO-09-934. – 2009. – 41 p.

288. United States Government Accountability Office. Tax Administration: Comparison of the Reported Tax Liabilities of Foreign- and U.S.-Controlled Corporations, 1996-2000 / U.S. Government Accountability Office // GAO-04-358. – Washington, D.C., 2004. – 39 p.

289. UNCTAD. Bilateral Investment Treaties 1959–1999 [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2000. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/en/Docs/poiteiid2.en.pdf>

278. Transnational corporations. Affiliates (most recent) by country [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationmaster.com/graph/eco_tra_cor_aff-economy-transnational-corporations-affiliates

279. Tiebout Ch.M. A Pure Theory of Local Expenditures / Ch.M. Tiebout // The Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – Issue 5. – P. 416–424.

280. United States Congress. Congressional Budget office. The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2010—2020 / Congress of the United States. Congressional Budget office. – Washington, D.C., 2010. – 161 p.

281. The White House and the Department of the Treasury. The President's Framework for Business Tax Reform [Электронный ресурс] / The White House and the Department of the Treasury. – February 2012. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-02-22-2012.pdf>

282. The National Commission on Fiscal Responsibility and Reform. The Moment of Truth [Электронный ресурс] / The National Commission on Fiscal Responsibility and Reform. – December 2010. – Режим доступа: http://www.fiscalcommission.gov/sites/fiscalcommission.gov/files/documents/TheMomentofTruth12_1_2010.pdf

283. The White House and the Department of the Treasury. The President's Framework for Business Tax Reform [Электронный ресурс] / The White House and the Department of the Treasury. – February 2012. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-02-22-2012.pdf>

284. Thompson S.C.Jr. An Imputation System for Taxing Foreign-Source Income / S.C.Jr. Thompson // Tax Notes. – 2011. – January, 31. – 12 p.

285. UNCTAD. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge / UNCTAD, United Nations. – New York and Geneva, 2008. – 323 p.

286. United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. – New York, 2001. – 383 p.

287. United States Government Accountability Office. International Taxation: Study Countries that Exempt Foreign-Source Income Face Compliance Risks and Burdens Similar to Those in the United States / U.S. Government Accountability Office. Report to the Committee on Finance, U.S. Senate // GAO-09-934. – 2009. – 41 p.

288. United States Government Accountability Office. Tax Administration: Comparison of the Reported Tax Liabilities of Foreign- and U.S.-Controlled Corporations, 1996-2000 / U.S. Government Accountability Office // GAO-04-358. – Washington, D.C., 2004. – 39 p.

289. UNCTAD. Bilateral Investment Treaties 1959–1999 [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2000. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/en/Docs/poiteiid2.en.pdf>

290. UNCTAD. Tax Incentives and Foreign Direct Investment. A Global Survey [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2000. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3_en.pdf

291. UNCTAD. Incentives. Issues in International Investment Agreements [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2004. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/iteiit20035_en.pdf

292. U.S. Department of the Treasury. Approaches to Improve the Competitiveness of the U.S. Business Tax System for the 21st Century [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – December 20, 2007. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/Approaches-to-Improve-Business-Tax-Competitiveness-12-20-2007.pdf>

293. Using Dynamic Analysis Makes Tax Reform 30 Percent Less Challenging / Tax Foundation // Tax Foundation Special Report. – 2013. – № 10. – Режим доступа: <http://www.taxfoundation.org/sites/taxfoundation.org/files/docs/sr210.pdf>

294. U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / BEA. – Режим доступа: <http://www.bea.gov/itable/index.cfm>

295. Van den Tempel A. Relief from Double Taxation / A. Van den Tempel. – Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 1967. – 54 p.

296. Voget J. Relocation of headquarters and international taxation / J. Voget // Journal of Public Economics. – 2011. – № 95. – P. 1067–1081.

297. Wilson D.M. The Economic Impact of President Bush's Tax Relief Plan [Электронный ресурс] / D.M. Wilson, W. Beach. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/research/reports/2001/04/the-economic-impact-of-president-bushs-tax-relief-plan>

298. Wilson J.D. Theories of tax competition / J.D. Wilson // National Tax Journal. – 1999. – Vol. 52. – № 2. – P. 269–304.

299. World Bank. World Development Report. Opportunities and Risks in Managing the World Economy; Public Finance in Development; World Development Indicators / World Bank. – Washington, D.C., 1988. – 307 p.

300. World Bank Group. Paying Taxes 2013. The Global Picture [Электронный ресурс] / World Bank Group and PwC. – WB, 2012. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

301. World Economic Forum. Global Competitiveness Report, 2010–2011 / ed. Klaus Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2010. – 501 p.

302. World Investment Report 2011. N.Y.: United Nations, 2011. – 226 p.

303. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012. – 204 p.

304. Zee Howell H. Empirics of cross country tax revenue comparisons / H. Zee Howell // World Development. – 1996. – № 24. – P. 1659–1671.

305. Zodrow G. Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Public Goods / G. Zodrow, P. Miezowski // Journal of Urban Economics. — 1986. — Vol. 19. — № 3. — P. 356–370.

290. UNCTAD. Tax Incentives and Foreign Direct Investment. A Global Survey [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2000. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/Docs/iteipcmisc3_en.pdf

291. UNCTAD. Incentives. Issues in International Investment Agreements [Электронный ресурс] / UNCTAD. – New York, Geneva: United Nations, 2004. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/iteiit20035_en.pdf

292. U.S. Department of the Treasury. Approaches to Improve the Competitiveness of the U.S. Business Tax System for the 21st Century [Электронный ресурс] / U.S. Department of the Treasury. – December 20, 2007. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/Approaches-to-Improve-Business-Tax-Competitiveness-12-20-2007.pdf>

293. Using Dynamic Analysis Makes Tax Reform 30 Percent Less Challenging / Tax Foundation // Tax Foundation Special Report. – 2013. – № 10. – Режим доступа: <http://www.taxfoundation.org/sites/taxfoundation.org/files/docs/sr210.pdf>

294. U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс] / BEA. – Режим доступа: <http://www.bea.gov/itable/index.cfm>

295. Van den Tempel A. Relief from Double Taxation / A. Van den Tempel. – Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 1967. – 54 p.

296. Voget J. Relocation of headquarters and international taxation / J. Voget // Journal of Public Economics. – 2011. – № 95. – P. 1067–1081.

297. Wilson D.M. The Economic Impact of President Bush's Tax Relief Plan [Электронный ресурс] / D.M. Wilson, W. Beach. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/research/reports/2001/04/the-economic-impact-of-president-bushs-tax-relief-plan>

298. Wilson J.D. Theories of tax competition / J.D. Wilson // National Tax Journal. – 1999. – Vol. 52. – № 2. – P. 269–304.

299. World Bank. World Development Report. Opportunities and Risks in Managing the World Economy; Public Finance in Development; World Development Indicators / World Bank. – Washington, D.C., 1988. – 307 p.

300. World Bank Group. Paying Taxes 2013. The Global Picture [Электронный ресурс] / World Bank Group and PwC. – WB, 2012. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/thematic-reports/paying-taxes/>

301. World Economic Forum. Global Competitiveness Report, 2010–2011 / ed. Klaus Schwab. – Geneva: World Economic Forum, 2010. – 501 p.

302. World Investment Report 2011. N.Y.: United Nations, 2011. – 226 p.

303. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012. – 204 p.

304. Zee Howell H. Empirics of cross country tax revenue comparisons / H. Zee Howell // World Development. – 1996. – № 24. – P. 1659–1671.

305. Zodrow G. Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Public Goods / G. Zodrow, P. Miezowski // Journal of Urban Economics. — 1986. — Vol. 19. — № 3. — P. 356–370.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Надходження від оподаткування корпоративних доходів у країнах ОЕСР,
%% від ВВП

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австралія	5,5	5,8	6,4	6,9	5,9	4,8	4,8	*
Австрія	2,2	2,2	2,2	2,4	2,5	1,7	1,9	2,2
Бельгія	3,1	3,3	3,5	3,5	3,3	2,5	2,7	3,0
Велика Британія	2,8	3,3	3,9	3,4	3,6	2,8	3,1	2,8
Греція	3,0	3,3	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	*
Данія	3,2	3,9	4,3	3,8	3,3	2,3	2,7	2,8
Естонія	1,7	1,4	1,5	1,6	1,6	1,9	1,4	1,3
Ізраїль	3,4	4,0	4,9	4,5	3,5	2,8	2,9	3,7
Ірландія	3,5	3,4	3,7	3,4	2,8	2,4	2,5	2,3
Ісландія	1,0	2,0	2,4	2,5	1,9	1,8	1,0	1,6
Іспанія	3,4	3,9	4,1	4,7	2,8	2,2	1,8	1,8
Італія	2,8	2,8	3,4	3,8	3,7	3,1	2,8	2,7
Канада	3,5	3,4	3,8	3,5	3,4	3,4	3,3	3,1
Корея	3,3	3,8	3,6	4,0	4,2	3,7	3,5	4,0
Люксембург	5,7	5,8	5,0	5,3	5,1	5,6	5,7	5,0
Мексика	*	*	*	*	*	*	*	*
Нідерланди	3,1	3,8	3,3	3,2	3,2	2,0	2,2	*
Німеччина	1,6	1,8	2,2	2,2	1,9	1,3	1,5	1,7
Нова Зеландія	5,4	6,1	5,7	4,9	4,4	3,5	3,8	3,9
Норвегія	9,8	11,7	12,8	11,0	12,1	9,1	10,1	11,0
Польща	2,2	2,5	2,4	2,8	2,7	2,3	2,0	*
Португалія	2,9	2,7	2,9	3,6	3,7	2,9	2,8	*
Словацька Республіка	2,6	2,7	2,9	3,0	3,1	2,5	2,5	2,6
Словенія	1,9	2,8	3,0	3,2	2,5	1,8	1,9	1,7
США	2,5	3,2	3,4	3,0	2,0	1,8	2,7	2,6
Туреччина	1,7	1,7	1,5	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1
Угорщина	2,2	2,1	2,3	2,8	2,6	2,3	1,2	1,2
Фінляндія	3,5	3,3	3,4	3,9	3,5	2,0	2,6	2,7
Франція	2,8	2,4	3,0	3,0	2,9	1,5	2,1	2,5
Чилі	*	*	*	*	*	*	*	*
Чеська Республіка	4,4	4,4	4,6	4,7	4,2	3,6	3,4	3,5
Швеція	3,0	3,7	3,6	3,7	3,0	3,0	3,5	3,5
Швейцарія	2,3	2,4	2,9	3,0	3,1	3,0	2,9	2,9
Японія	3,7	4,2	4,8	4,8	3,9	2,6	3,2	3,3
ОЕСР	3,2	3,6	3,8	3,8	3,5	2,8	2,9	*

* – немає даних

Примітка. Таблицю складено автором за даними ОЕСР [242].

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Надходження від оподаткування корпоративних доходів у країнах ОЕСР,
%% від ВВП

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австралія	5,5	5,8	6,4	6,9	5,9	4,8	4,8	*
Австрія	2,2	2,2	2,2	2,4	2,5	1,7	1,9	2,2
Бельгія	3,1	3,3	3,5	3,5	3,3	2,5	2,7	3,0
Велика Британія	2,8	3,3	3,9	3,4	3,6	2,8	3,1	2,8
Греція	3,0	3,3	2,7	2,6	2,5	2,5	2,4	*
Данія	3,2	3,9	4,3	3,8	3,3	2,3	2,7	2,8
Естонія	1,7	1,4	1,5	1,6	1,6	1,9	1,4	1,3
Ізраїль	3,4	4,0	4,9	4,5	3,5	2,8	2,9	3,7
Ірландія	3,5	3,4	3,7	3,4	2,8	2,4	2,5	2,3
Ісландія	1,0	2,0	2,4	2,5	1,9	1,8	1,0	1,6
Іспанія	3,4	3,9	4,1	4,7	2,8	2,2	1,8	1,8
Італія	2,8	2,8	3,4	3,8	3,7	3,1	2,8	2,7
Канада	3,5	3,4	3,8	3,5	3,4	3,4	3,3	3,1
Корея	3,3	3,8	3,6	4,0	4,2	3,7	3,5	4,0
Люксембург	5,7	5,8	5,0	5,3	5,1	5,6	5,7	5,0
Мексика	*	*	*	*	*	*	*	*
Нідерланди	3,1	3,8	3,3	3,2	3,2	2,0	2,2	*
Німеччина	1,6	1,8	2,2	2,2	1,9	1,3	1,5	1,7
Нова Зеландія	5,4	6,1	5,7	4,9	4,4	3,5	3,8	3,9
Норвегія	9,8	11,7	12,8	11,0	12,1	9,1	10,1	11,0
Польща	2,2	2,5	2,4	2,8	2,7	2,3	2,0	*
Португалія	2,9	2,7	2,9	3,6	3,7	2,9	2,8	*
Словацька Республіка	2,6	2,7	2,9	3,0	3,1	2,5	2,5	2,6
Словенія	1,9	2,8	3,0	3,2	2,5	1,8	1,9	1,7
США	2,5	3,2	3,4	3,0	2,0	1,8	2,7	2,6
Туреччина	1,7	1,7	1,5	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1
Угорщина	2,2	2,1	2,3	2,8	2,6	2,3	1,2	1,2
Фінляндія	3,5	3,3	3,4	3,9	3,5	2,0	2,6	2,7
Франція	2,8	2,4	3,0	3,0	2,9	1,5	2,1	2,5
Чилі	*	*	*	*	*	*	*	*
Чеська Республіка	4,4	4,4	4,6	4,7	4,2	3,6	3,4	3,5
Швеція	3,0	3,7	3,6	3,7	3,0	3,0	3,5	3,5
Швейцарія	2,3	2,4	2,9	3,0	3,1	3,0	2,9	2,9
Японія	3,7	4,2	4,8	4,8	3,9	2,6	3,2	3,3
ОЕСР	3,2	3,6	3,8	3,8	3,5	2,8	2,9	*

* – немає даних

Примітка. Таблицю складено автором за даними ОЕСР [242].

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Динаміка номінальних ставок корпоративного податку
у країнах ОЕСР за 2006-2013 рр.

Країна	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 5 міс.
Австралія	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Австрія	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Бельгія	34,00	34,00	33,99	33,99	33,99	34,00	34,00	34,00
Велика Британія	30,00	30,00	28,00	28,00	28,00	26,00	24,00	23,00
Греція	29,00	25,00	25,00	25,00	24,00	20,00	20,00	26,00
Данія	28,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Естонія	23,00	22,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
Ізраїль	31,00	29,00	27,00	26,00	25,00	24,00	25,00	25,00
Ірландія	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50
Ісландія	18,00	18,00	15,00	15,00	18,00	20,00	20,00	20,00
Іспанія	35,00	32,50	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Італія	33,00	33,00	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50
Канада	33,70	34,00	31,43	31,02	29,36	27,6	26,10	26,10
Корея	27,50	27,50	27,50	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20
Люксембург	29,60	29,60	29,63	28,59	28,59	28,80	28,8	29,20
Мексика	29,00	28,00	28,00	28,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Нідерланди	29,60	25,50	25,50	25,50	25,50	25,00	25,00	25,00
Німеччина	38,90	38,90	30,18	30,18	30,18	30,20	30,20	30,20
Нова Зеландія	33,00	33,00	30,00	30,00	30,00	28,00	28,00	28,00
Норвегія	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Польща	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Португалія	27,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	31,50	31,50
Словацька Республіка	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	23,00
Словенія	25,00	23,00	22,00	21,00	20,00	20,00	20,00	17,00
США	39,30	39,30	39,25	39,10	39,21	39,21	39,10	39,10
Туреччина	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Угорщина	17,30	20,00	20,00	20,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Фінляндія	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	24,50	24,50
Франція	34,40	34,40	34,43	34,43	34,43	34,40	34,40	34,40
Чеська Республіка	24,00	24,00	21,00	20,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Чилі	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	20,00	17,00	20,00
Швейцарія	21,30	21,30	21,17	21,17	21,17	21,20	21,20	21,10
Швеція	28,00	28,00	28,00	26,30	26,30	26,30	26,30	22,00
Японія	39,50	39,50	39,54	39,54	39,54	39,50	39,50	37,00

Примітка. Таблицю складено автором за даними ОЕСР [242].

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Динаміка номінальних ставок корпоративного податку
у країнах ОЕСР за 2006-2013 рр.

Країна	Роки							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 5 міс.
Австралія	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Австрія	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Бельгія	34,00	34,00	33,99	33,99	33,99	34,00	34,00	34,00
Велика Британія	30,00	30,00	28,00	28,00	28,00	26,00	24,00	23,00
Греція	29,00	25,00	25,00	25,00	24,00	20,00	20,00	26,00
Данія	28,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Естонія	23,00	22,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00
Ізраїль	31,00	29,00	27,00	26,00	25,00	24,00	25,00	25,00
Ірландія	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50	12,50
Ісландія	18,00	18,00	15,00	15,00	18,00	20,00	20,00	20,00
Іспанія	35,00	32,50	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Італія	33,00	33,00	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50	27,50
Канада	33,70	34,00	31,43	31,02	29,36	27,6	26,10	26,10
Корея	27,50	27,50	27,50	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20
Люксембург	29,60	29,60	29,63	28,59	28,59	28,80	28,8	29,20
Мексика	29,00	28,00	28,00	28,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Нідерланди	29,60	25,50	25,50	25,50	25,50	25,00	25,00	25,00
Німеччина	38,90	38,90	30,18	30,18	30,18	30,20	30,20	30,20
Нова Зеландія	33,00	33,00	30,00	30,00	30,00	28,00	28,00	28,00
Норвегія	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Польща	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Португалія	27,50	26,50	26,50	26,50	26,50	26,50	31,50	31,50
Словацька Республіка	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	19,00	23,00
Словенія	25,00	23,00	22,00	21,00	20,00	20,00	20,00	17,00
США	39,30	39,30	39,25	39,10	39,21	39,21	39,10	39,10
Туреччина	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Угорщина	17,30	20,00	20,00	20,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Фінляндія	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	24,50	24,50
Франція	34,40	34,40	34,43	34,43	34,43	34,40	34,40	34,40
Чеська Республіка	24,00	24,00	21,00	20,00	19,00	19,00	19,00	19,00
Чилі	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00	20,00	17,00	20,00
Швейцарія	21,30	21,30	21,17	21,17	21,17	21,20	21,20	21,10
Швеція	28,00	28,00	28,00	26,30	26,30	26,30	26,30	22,00
Японія	39,50	39,50	39,54	39,54	39,54	39,50	39,50	37,00

Примітка. Таблицю складено автором за даними ОЕСР [242].

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Федеральні ставки корпоративного прибуткового податку у США за 1909-2012 рр.

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1909-1913	5,000	1
1913-1915	Немає відстрочки з 1 березня 1913 р.	1
1916	Немає	2
1917	Немає	6
1918	2,000	12
1919-1921	2,000	10
1922-1924	2,000	13
1925	2,000	13
1926-1927	2,000	14
1928	3,000	12
1929	3,000	11
1930-1931	3,000	12
1932-1935	Немає	14
1936-1937	Перші \$2,000	8
	Понад \$40,000	15
1938-1939	Перші 25,000	12.5-16
	Понад 25,000	19 (b)
1940	Перші 25,000	14.85-18.7
	25,000 до 31,964.30	38
	31,964.30 до 38,565.89	37
	Понад 38,565.89	24
1941	Перші 25,000	21-25
	25,000 до 38,461.54	44
	Понад 38,461.54	31

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Федеральні ставки корпоративного прибуткового податку у США за 1909-2012 рр.

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1909-1913	5,000	1
1913-1915	Немає відстрочки з 1 березня 1913 р.	1
1916	Немає	2
1917	Немає	6
1918	2,000	12
1919-1921	2,000	10
1922-1924	2,000	13
1925	2,000	13
1926-1927	2,000	14
1928	3,000	12
1929	3,000	11
1930-1931	3,000	12
1932-1935	Немає	14
1936-1937	Перші \$2,000	8
	Понад \$40,000	15
1938-1939	Перші 25,000	12.5-16
	Понад 25,000	19 (b)
1940	Перші 25,000	14.85-18.7
	25,000 до 31,964.30	38
	31,964.30 до 38,565.89	37
	Понад 38,565.89	24
1941	Перші 25,000	21-25
	25,000 до 38,461.54	44
	Понад 38,461.54	31

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1942-1945	Перші 25,000	25-29
	25,000 до 50,000	53
	Понад 50,000	40
1946-1949	Перші 25,000	21-25
	25,000 до 50,000	53
	Понад 50,000	38
1950	Перші 25,000 (нормальна ставка)	23
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 19%)	42
	Надприбуток	30
1951	Перші \$25,000 (нормальна ставка)	28.75
	Понад \$25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	50.75
	Надприбуток	30
1952	Перші 25,000 (нормальна ставка)	30
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	52
	Надприбуток	30
1953-1963	Перші 25,000 (нормальна ставка)	30
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	52
1964	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 28%)	50
1965-1967	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1942-1945	Перші 25,000	25-29
	25,000 до 50,000	53
	Понад 50,000	40
1946-1949	Перші 25,000	21-25
	25,000 до 50,000	53
	Понад 50,000	38
1950	Перші 25,000 (нормальна ставка)	23
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 19%)	42
	Надприбуток	30
1951	Перші \$25,000 (нормальна ставка)	28.75
	Понад \$25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	50.75
	Надприбуток	30
1952	Перші 25,000 (нормальна ставка)	30
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	52
	Надприбуток	30
1953-1963	Перші 25,000 (нормальна ставка)	30
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 22%)	52
1964	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 28%)	50
1965-1967	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1968-1969	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
	Перші 25,000 (нормальна ставка)	24.20
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	52.80
1970	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
	2.5% доплати (с)	
	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22.55
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	49.20
1971-1974	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
1975-1978	Перші 25,000 (ступінчаста нормальна ставка)	20
	Наступні 25,000 (ступінчаста нормальна ставка)	22
	Понад 50,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
1979-1981 (d)	Перші 25,000	17
	25,000 до 50,000	20
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46
1982	Перші 25,000	16
	25,000 до 50,000	19
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1968-1969	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
	Перші 25,000 (нормальна ставка)	24.20
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	52.80
1970	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
	2.5% доплати (с)	
	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22.55
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	49.20
1971-1974	Перші 25,000 (нормальна ставка)	22
	Понад 25,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
1975-1978	Перші 25,000 (ступінчаста нормальна ставка)	20
	Наступні 25,000 (ступінчаста нормальна ставка)	22
	Понад 50,000 (плюс додаткова ставка 26%)	48
1979-1981 (d)	Перші 25,000	17
	25,000 до 50,000	20
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46
1982	Перші 25,000	16
	25,000 до 50,000	19
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1983-1984	Перші 25,000	15
	25,000 до 50,000	18
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46
1985-1986	Перші 25,000	15
	25,000 до 50,000	18
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	100,000 до 1,000,000	46
	1,000,000 до 1,405,000 (e)	51
	Понад 1,405,000	46
1987(f)-1993	Перші 50,000	15
	50,000 до 75,000	25
	75,000 до 100,000	34
	100,000 до 335,000 (g)	39
	Понад 335,000	34
1994-2012	Перші 50,000	15
	50,000 до 75,000	25
	75,000 до 100,000	34
	100,000 до 335,000 (g)	39
	335,000 до 10,000,000	34
	10,000,000 до 15,000,000	35
	15,000,000 до 18,333,333 (h)	38
Понад 18,333,333	35	

Примітка. Таблицю складено за даними Tax Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxfoundation.org/article/federal-corporate-income-tax-rates-income-years-1909-2012>

Продовження табл. В.1

Рік	Сума відстрочки податкового платежу, тис. дол.	(%%)
1983-1984	Перші 25,000	15
	25,000 до 50,000	18
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	Понад 100,000	46
1985-1986	Перші 25,000	15
	25,000 до 50,000	18
	50,000 до 75,000	30
	75,000 до 100,000	40
	100,000 до 1,000,000	46
	1,000,000 до 1,405,000 (e)	51
	Понад 1,405,000	46
1987(f)-1993	Перші 50,000	15
	50,000 до 75,000	25
	75,000 до 100,000	34
	100,000 до 335,000 (g)	39
	Понад 335,000	34
1994-2012	Перші 50,000	15
	50,000 до 75,000	25
	75,000 до 100,000	34
	100,000 до 335,000 (g)	39
	335,000 до 10,000,000	34
	10,000,000 до 15,000,000	35
	15,000,000 до 18,333,333 (h)	38
Понад 18,333,333	35	

Примітка. Таблицю складено за даними Tax Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taxfoundation.org/article/federal-corporate-income-tax-rates-income-years-1909-2012>

ДОДАТОК Д

Еволюція корпоративного прибуткового оподаткування у США¹

Ключові зміни ставки федерального корпоративного прибуткового податку США:

- 1-відсотковий податок на доходи корпорацій понад \$ 5000 у відповідності до корпоративного прибуткового податку, впровадженого у 1909 р. як акциз на корпоративний дохід;
- зміна граничної ставки податку з 10% до 19% у періоді 1918 – 1939 рр.;
- зростання граничної ставки податку до 40% упродовж Другої світової війни;
- досягнення максимального рівня ставки податку у розмірі 52,8% (48% – на поточні прибутки плюс 10% на надприбутки);
- зниження граничної ставки податку з 46% до 34% упродовж двох років як результат податкової реформи 1986 р.;
- зростання нормативної ставки податку у 1993 р. до 35% – рівня, на якому вона залишається до цього часу.

Заходи Конгресу з оподаткування корпоративних доходів:

- 1909 р.: прийняття федерального акцизного прибуткового податку; передбачено оподаткування всесвітнього доходу з вирахуванням іноземних податків;
- 1913 р.: прийняття федерального прибуткового податку після ратифікації 16-ї поправки; введення існуючого корпоративного податку з граничною ставкою у розмірі 1%.

Поступове зростання ставки до 52%:

- 1918 р.: гранична ставка 12%, податковий кредит у місці вирахування іноземних податків;
- 1919 р.: зниження граничної ставки до 10%;
- 1922 р.: гранична ставка 12,5%;
- 1936 р.: гранична ставка 15%;
- 1938 р.: гранична ставка 19%;
- 1939 р.: прийняття Податкового Кодексу від 1939 р. — перегляд існуючого податкового законодавства;
- 1940 р.: гранична ставка 24%;
- 1941 р.: гранична ставка 31%;
- 1942 р.: гранична ставка 40%;
- 1946 р.: гранична ставка 38%;
- 1950 р.: гранична ставка 42%;
- 1952 р.: гранична ставка 52%.

¹ Узагальнено автором за [127; 156; 195; 273; 282; 283].

ДОДАТОК Д

Еволюція корпоративного прибуткового оподаткування у США¹

Ключові зміни ставки федерального корпоративного прибуткового податку США:

- 1-відсотковий податок на доходи корпорацій понад \$ 5000 у відповідності до корпоративного прибуткового податку, впровадженого у 1909 р. як акциз на корпоративний дохід;
- зміна граничної ставки податку з 10% до 19% у періоді 1918 – 1939 рр.;
- зростання граничної ставки податку до 40% упродовж Другої світової війни;
- досягнення максимального рівня ставки податку у розмірі 52,8% (48% – на поточні прибутки плюс 10% на надприбутки);
- зниження граничної ставки податку з 46% до 34% упродовж двох років як результат податкової реформи 1986 р.;
- зростання нормативної ставки податку у 1993 р. до 35% – рівня, на якому вона залишається до цього часу.

Заходи Конгресу з оподаткування корпоративних доходів:

- 1909 р.: прийняття федерального акцизного прибуткового податку; передбачено оподаткування всесвітнього доходу з вирахуванням іноземних податків;
- 1913 р.: прийняття федерального прибуткового податку після ратифікації 16-ї поправки; введення існуючого корпоративного податку з граничною ставкою у розмірі 1%.

Поступове зростання ставки до 52%:

- 1918 р.: гранична ставка 12%, податковий кредит у місці вирахування іноземних податків;
- 1919 р.: зниження граничної ставки до 10%;
- 1922 р.: гранична ставка 12,5%;
- 1936 р.: гранична ставка 15%;
- 1938 р.: гранична ставка 19%;
- 1939 р.: прийняття Податкового Кодексу від 1939 р. — перегляд існуючого податкового законодавства;
- 1940 р.: гранична ставка 24%;
- 1941 р.: гранична ставка 31%;
- 1942 р.: гранична ставка 40%;
- 1946 р.: гранична ставка 38%;
- 1950 р.: гранична ставка 42%;
- 1952 р.: гранична ставка 52%.

¹ Узагальнено автором за [127; 156; 195; 273; 282; 283].

Зміна законодавчих норм: від Кодексу 1954 р. до Податкової реформи 1986 р.:

- 1954 р.: Податковий Кодекс від 1954 р. — перегляд законів, впровадження вирахування поточних R&D витрат;
- 1962 р.: Закон про доходи від 1962 р. — введення обмежень на відстрочку та інвестиційний кредит (ITC);
- 1964 р.: Закон про доходи від 1964 р. — гранична ставка 50%;
- 1965 р.: гранична ставка 48% (додаткове оподаткування у 1968–1970 рр.);
- 1969 р.: Закон про податкову реформу від 1969 р. — скасовано ITC;
- 1971 р.: відновлення інвестиційного податкового кредиту (ITC), прийнято положення про внутрішні міжнародні корпорації з продажу (DISC);
- 1976 р.: Закон про податкову реформу від 1976 р. — розширено ITC, розширено чистий операційний збиток, змінено FTC, DISC, інші міжнародні податкові правила;
- 1979 р.: гранична ставка 46% (відповідно до Закону про доходи від 1978 р.), продовжується ITC;
- 1981 р.: Закон про оподаткування амортизації від 1981 р. — введено нову систему прискореної амортизації та кредитування дослідницьких витрат;
- 1982 р.: Фінансовий Закон від 1982 р. — введено відповідальність податкової справедливості і обмежено певні корпоративні податкові пільги;
- 1984 р.: Закон про зниження дефіциту від 1984 р. — прийнято положення про іноземні корпорації з продажу (FSC) та відстрочено певні податкові пільги, щоб зменшити дефіцит;

Зниження ставки корпоративного прибуткового податку внаслідок податкової реформи 1986 р.:

- 1986 р.: Закон про податкову реформу від 1986 р. — перегляд Податкового кодексу від 1986 р., введення модифікованої системи прискореної амортизації, введення поетапного зниження ставки корпоративного податку на 1987-1988 рр., значні зміни у правилах міжнародного оподаткування та ін.;
- 1987 р.: гранична ставка 40%;
- 1988 р.: гранична ставка 34%.

Зростання ставки, інші зміни:

- 1993 р.: гранична ставка 35%, амортизація гудвілу та обмеження компенсації вирахувань;
- 2000 р.: режим FSC скасовано, прийнято режим екстратериторіального доходу (ETI);
- 2004 р.: режим ETI скасовано, введено тимчасове припинення репатріації іноземних доходів (ст.965).

Зміна законодавчих норм: від Кодексу 1954 р. до Податкової реформи 1986 р.:

- 1954 р.: Податковий Кодекс від 1954 р. — перегляд законів, впровадження вирахування поточних R&D витрат;
- 1962 р.: Закон про доходи від 1962 р. — введення обмежень на відстрочку та інвестиційний кредит (ITC);
- 1964 р.: Закон про доходи від 1964 р. — гранична ставка 50%;
- 1965 р.: гранична ставка 48% (додаткове оподаткування у 1968–1970 рр.);
- 1969 р.: Закон про податкову реформу від 1969 р. — скасовано ITC;
- 1971 р.: відновлення інвестиційного податкового кредиту (ITC), прийнято положення про внутрішні міжнародні корпорації з продажу (DISC);
- 1976 р.: Закон про податкову реформу від 1976 р. — розширено ITC, розширено чистий операційний збиток, змінено FTC, DISC, інші міжнародні податкові правила;
- 1979 р.: гранична ставка 46% (відповідно до Закону про доходи від 1978 р.), продовжується ITC;
- 1981 р.: Закон про оподаткування амортизації від 1981 р. — введено нову систему прискореної амортизації та кредитування дослідницьких витрат;
- 1982 р.: Фінансовий Закон від 1982 р. — введено відповідальність податкової справедливості і обмежено певні корпоративні податкові пільги;
- 1984 р.: Закон про зниження дефіциту від 1984 р. — прийнято положення про іноземні корпорації з продажу (FSC) та відстрочено певні податкові пільги, щоб зменшити дефіцит;

Зниження ставки корпоративного прибуткового податку внаслідок податкової реформи 1986 р.:

- 1986 р.: Закон про податкову реформу від 1986 р. — перегляд Податкового кодексу від 1986 р., введення модифікованої системи прискореної амортизації, введення поетапного зниження ставки корпоративного податку на 1987-1988 рр., значні зміни у правилах міжнародного оподаткування та ін.;
- 1987 р.: гранична ставка 40%;
- 1988 р.: гранична ставка 34%.

Зростання ставки, інші зміни:

- 1993 р.: гранична ставка 35%, амортизація гудвілу та обмеження компенсації вирахувань;
- 2000 р.: режим FSC скасовано, прийнято режим екстратериторіального доходу (ETI);
- 2004 р.: режим ETI скасовано, введено тимчасове припинення репатріації іноземних доходів (ст.965).

ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж.1

Ставки оподаткування пасивних доходів відповідно до чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
1	2	3	4	5	6	7
1	Австрія	5(10)/10	2/5 ⁴	0/5 ⁶	16.10.1997	20.05.1999
2	Азербайджан	10	10	10	30.07.1999	03.07.2000
3	Алжир	5(25)/15	10	10	14.12.2002	01.07.2004
4	Бельгія	5(25)/15	2/5 ⁴	0/5	20.05.1996	25.02.1999
5	Білорусь	15	10	15	24.12.1993	30.01.1995
6	Болгарія	5(25)/15	10	10	20.11.1995	03.10.1997
7	Бразилія	10(25)/15	15	15	16.01.2002	26.04.2006
8	Велика Британія	5(20)/10	0	0	10.02.1993	11.08.1993
9	В'єтнам	10	10	10	08.04.1996	19.11.1996
10	Вірменія	5(25)/15	10	0	14.05.1996	19.11.1996
11	Греція	5(25)/10	10	10	06.11.2000	26.09.2003
12	Грузія	5(25)/10	10	10	14.02.1997	01.04.1999
13	Данія	5(25)/15	0/10 ⁵	0/10	05.03.1996	21.08.1996
14	Естонія	5(25)/15	10	10	10.05.1996	21.08.1996
15	Єгипет	12	12	12	29.03.1997	27.02.2002
16	Ізраїль	5(25)/10 (10)/15	5/10	10	26.11.2003	20.04.2006
17	Індія	10(25)/15	10	10	07.04.1999	31.10.2001
18	Індонезія	10(20)/15	0	10	11.04.1996	09.11.1998
19	Іран	10	10	10	22.05.1996	21.07.2001
20	Ісландія	5(25)/15	10	10	08.11.2006	09.10.2008

ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж.1

Ставки оподаткування пасивних доходів відповідно до чинних міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
1	2	3	4	5	6	7
1	Австрія	5(10)/10	2/5 ⁴	0/5 ⁶	16.10.1997	20.05.1999
2	Азербайджан	10	10	10	30.07.1999	03.07.2000
3	Алжир	5(25)/15	10	10	14.12.2002	01.07.2004
4	Бельгія	5(25)/15	2/5 ⁴	0/5	20.05.1996	25.02.1999
5	Білорусь	15	10	15	24.12.1993	30.01.1995
6	Болгарія	5(25)/15	10	10	20.11.1995	03.10.1997
7	Бразилія	10(25)/15	15	15	16.01.2002	26.04.2006
8	Велика Британія	5(20)/10	0	0	10.02.1993	11.08.1993
9	В'єтнам	10	10	10	08.04.1996	19.11.1996
10	Вірменія	5(25)/15	10	0	14.05.1996	19.11.1996
11	Греція	5(25)/10	10	10	06.11.2000	26.09.2003
12	Грузія	5(25)/10	10	10	14.02.1997	01.04.1999
13	Данія	5(25)/15	0/10 ⁵	0/10	05.03.1996	21.08.1996
14	Естонія	5(25)/15	10	10	10.05.1996	21.08.1996
15	Єгипет	12	12	12	29.03.1997	27.02.2002
16	Ізраїль	5(25)/10 (10)/15	5/10	10	26.11.2003	20.04.2006
17	Індія	10(25)/15	10	10	07.04.1999	31.10.2001
18	Індонезія	10(20)/15	0	10	11.04.1996	09.11.1998
19	Іран	10	10	10	22.05.1996	21.07.2001
20	Ісландія	5(25)/15	10	10	08.11.2006	09.10.2008

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
21	Італія	5(20)/15	10	7	26.02.1997	25.02.2003
22	Йорданія	10(25)/15	10	10	30.11.2005	23.10.2008
23	Казахстан	5(25)/15	10	10	09.07.1996	14.04.1997
24	Канада	5(20)/15	10	0/7 ⁷	04.03.1996	22.08.1996
25	Киргизстан	5(50)/15	10	10	16.10.1997	01.05.1997
26	Китай	5(25)/10	10	10	04.12.1995	18.10.1996
27	Кувейт	0/5	0	10	20.01.2003	22.02.2004
28	Латвія	5(25)/15	10	10	21.11.1995	21.11.1996
29	Ліван	5(20)/15	10	10	22.04.2002	06.09.2003
30	Лівія	5(25)/15	10	10	04.11.2008	31.01.2010
31	Литва	5(25)/15	10	10	23.09.1996	25.12.1997
32	Македонія	5(25)/15	10	10	02.03.1998	23.11.1998
33	Марокко	10	10	10	13.07.2007	30.03.2009
34	Молдова	5(25)/15	10	10	29.08.1995	27.05.1996
35	Монголія	10	10	10	01.07.2002	06.03.2003
36	Нідерланди	0/5(20)/15 ²	2/10 ⁴	0/10	24.10.1995	02.11.1996
37	Норвегія	5(25)/15	0/10 ⁵	5/10	07.03.1996	18.09.1996
38	ОАЕ	0/5(10)/15 ²	3	0/10	22.01.2003	09.03.2004
39	Пакистан	10(25)/15	10	10	23.12.2008	30.06.2011
40	ПАР	5(20)/15	10	10	28.08.2003	23.12.2004
41	Польща	5(25)/15	10	10	12.01.1993	24.03.1994
42	Португалія	10(25)/15	10	10	09.02.2000	11.03.2002
43	Республіка Корея	5(20)/15	5	5	29.09.1999	19.03.2002

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
21	Італія	5(20)/15	10	7	26.02.1997	25.02.2003
22	Йорданія	10(25)/15	10	10	30.11.2005	23.10.2008
23	Казахстан	5(25)/15	10	10	09.07.1996	14.04.1997
24	Канада	5(20)/15	10	0/7 ⁷	04.03.1996	22.08.1996
25	Киргизстан	5(50)/15	10	10	16.10.1997	01.05.1997
26	Китай	5(25)/10	10	10	04.12.1995	18.10.1996
27	Кувейт	0/5	0	10	20.01.2003	22.02.2004
28	Латвія	5(25)/15	10	10	21.11.1995	21.11.1996
29	Ліван	5(20)/15	10	10	22.04.2002	06.09.2003
30	Лівія	5(25)/15	10	10	04.11.2008	31.01.2010
31	Литва	5(25)/15	10	10	23.09.1996	25.12.1997
32	Македонія	5(25)/15	10	10	02.03.1998	23.11.1998
33	Марокко	10	10	10	13.07.2007	30.03.2009
34	Молдова	5(25)/15	10	10	29.08.1995	27.05.1996
35	Монголія	10	10	10	01.07.2002	06.03.2003
36	Нідерланди	0/5(20)/15 ²	2/10 ⁴	0/10	24.10.1995	02.11.1996
37	Норвегія	5(25)/15	0/10 ⁵	5/10	07.03.1996	18.09.1996
38	ОАЕ	0/5(10)/15 ²	3	0/10	22.01.2003	09.03.2004
39	Пакистан	10(25)/15	10	10	23.12.2008	30.06.2011
40	ПАР	5(20)/15	10	10	28.08.2003	23.12.2004
41	Польща	5(25)/15	10	10	12.01.1993	24.03.1994
42	Португалія	10(25)/15	10	10	09.02.2000	11.03.2002
43	Республіка Корея	5(20)/15	5	5	29.09.1999	19.03.2002

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
44	Росія	5/15 ⁹	10	10	08.02.1995	03.08.1999
45	Румунія	10(25)/15	10	10/15	29.03.1996	17.11.1997
46	Сербія	5(25)/10	10	10	22.03.2001	29.11.2001 ¹
47	Сінгапур	0/5(20)/15	10	7,5	26.01.2007	18.12.2009
48	Сирія	10	10	15 ¹⁰	05.06.2003	04.05.2004
49	Словаччина	10	10	10	23.01.1996	22.11.1996
50	Словенія	5(20)/15	5	5/10	23.04.2003	25.04.2007
51	США	5(20)/15	0	10	04.03.1994	05.06.2000
52	Таджикистан	10	10	10	07.09.2002	01.06.2003
53	Таїланд	10(25)/15	10/15	15	10.03.2004	24.11.2004
54	Туреччина	10(25)/15	10	10	27.11.1996	29.04.1998
55	Туркменістан	10	10	10	29.01.1998	21.10.1999
56	Угорщина	5(20)/15	10	5	19.05.1995	24.06.1996
57	Узбекистан	10	10	10	10.11.1994	25.07.1995
58	Фінляндія	0/5(20)/15 ²	5/10 ⁵	0/5/10 ⁸	14.10.1994	14.02.1998
59	Франція	0/5(20)/15 ²	2/10 ⁴	0/10	10.01.1997	01.11.1999
60	ФРН	5(20)/10	2/5 ⁴	0/5	03.07.1995	04.10.1996
61	Хорватія	5(25)/10	10	10	10.09.1996	01.06.1999
62	Чехія	5(25)/15	5	10	30.06.1997	20.04.1999
63	Чорногорія	5(25)/10	10	10	22.03.2001	29.11.2001 ¹
64	Швеція	5(20)/10	0/10 ⁵	0/10	15.08.1995	04.06.1996

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
44	Росія	5/15 ⁹	10	10	08.02.1995	03.08.1999
45	Румунія	10(25)/15	10	10/15	29.03.1996	17.11.1997
46	Сербія	5(25)/10	10	10	22.03.2001	29.11.2001 ¹
47	Сінгапур	0/5(20)/15	10	7,5	26.01.2007	18.12.2009
48	Сирія	10	10	15 ¹⁰	05.06.2003	04.05.2004
49	Словаччина	10	10	10	23.01.1996	22.11.1996
50	Словенія	5(20)/15	5	5/10	23.04.2003	25.04.2007
51	США	5(20)/15	0	10	04.03.1994	05.06.2000
52	Таджикистан	10	10	10	07.09.2002	01.06.2003
53	Таїланд	10(25)/15	10/15	15	10.03.2004	24.11.2004
54	Туреччина	10(25)/15	10	10	27.11.1996	29.04.1998
55	Туркменістан	10	10	10	29.01.1998	21.10.1999
56	Угорщина	5(20)/15	10	5	19.05.1995	24.06.1996
57	Узбекистан	10	10	10	10.11.1994	25.07.1995
58	Фінляндія	0/5(20)/15 ²	5/10 ⁵	0/5/10 ⁸	14.10.1994	14.02.1998
59	Франція	0/5(20)/15 ²	2/10 ⁴	0/10	10.01.1997	01.11.1999
60	ФРН	5(20)/10	2/5 ⁴	0/5	03.07.1995	04.10.1996
61	Хорватія	5(25)/10	10	10	10.09.1996	01.06.1999
62	Чехія	5(25)/15	5	10	30.06.1997	20.04.1999
63	Чорногорія	5(25)/10	10	10	22.03.2001	29.11.2001 ¹
64	Швеція	5(20)/10	0/10 ⁵	0/10	15.08.1995	04.06.1996

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
65	Швейцарія	5(20)/15	0/10 ⁴	0/10	30.10.2000	26.02.2002
66	Іспанія	15	0	5/0	01.03.1985	07.08.1986
67	Кіпр	0	0	0	29.10.1982	26.08.1983
68	Малайзія	15	15	10/15	31.07.1987	01.07.1988
69	Японія	15	10	0/10	18.01.1986	27.11.1986

1. Конвенція між Кабінетом міністрів України і Союзним Урядом Союдної Республіки Югославія про уникнення подвійного оподаткування застосовується у відносинах України з Республікою Сербія та Республікою Чорногорія.

2. Для Нідерландів, Фінляндії і Франції: 0% – ставка оподаткування дивідендів за умови володіння нерезидентами принаймні 50% капіталу української компанії, якщо при цьому інвестиція дорівнює щонайменше \$ 3000 000 (для резидента Нідерландів); 5 млн. французьких франків, що приблизно дорівнюють 762 245,086 євро (для резидента Франції); \$ 1 млн. (для резидента Фінляндії); або якщо інвестиція гарантована урядом відповідної країни. Для ОАЕ: 0% – ставка оподаткування дивідендів за умови, що дивіденди одержуються державою ОАЕ, її політико-адміністративним підрозділом або місцевим органом влади чи Інвестиційним фондом Абу-Дабі.

3. Для всіх країн з переліку (крім Білорусі та Словацької Республіки) підлягають звільненню від оподаткування проценти, фактичним власником яких є уряд другої договірної держави, її політико-адміністративний підрозділ або місцевий орган влади. Майже для всіх країн підлягають звільненню також проценти, що сплачуються стосовно позики, гарантованої від імені другої договірної держави уповноваженим на те органом.

4. Перша цифра – ставка оподаткування процентів, що сплачуються у зв'язку з продажем у кредит обладнання, виробів чи послуг; або за кредитами, наданими банками. Друга цифра – ставка оподаткування процентів в усіх інших випадках.

Продовження табл. Ж.1

№ з/п	Країна	Дивіденди	Про- центи ³	Роялті	Дата підписання	Дата набрання чинності
65	Швейцарія	5(20)/15	0/10 ⁴	0/10	30.10.2000	26.02.2002
66	Іспанія	15	0	5/0	01.03.1985	07.08.1986
67	Кіпр	0	0	0	29.10.1982	26.08.1983
68	Малайзія	15	15	10/15	31.07.1987	01.07.1988
69	Японія	15	10	0/10	18.01.1986	27.11.1986

1. Конвенція між Кабінетом міністрів України і Союзним Урядом Союдної Республіки Югославія про уникнення подвійного оподаткування застосовується у відносинах України з Республікою Сербія та Республікою Чорногорія.

2. Для Нідерландів, Фінляндії і Франції: 0% – ставка оподаткування дивідендів за умови володіння нерезидентами принаймні 50% капіталу української компанії, якщо при цьому інвестиція дорівнює щонайменше \$ 3000 000 (для резидента Нідерландів); 5 млн. французьких франків, що приблизно дорівнюють 762 245,086 євро (для резидента Франції); \$ 1 млн. (для резидента Фінляндії); або якщо інвестиція гарантована урядом відповідної країни. Для ОАЕ: 0% – ставка оподаткування дивідендів за умови, що дивіденди одержуються державою ОАЕ, її політико-адміністративним підрозділом або місцевим органом влади чи Інвестиційним фондом Абу-Дабі.

3. Для всіх країн з переліку (крім Білорусі та Словацької Республіки) підлягають звільненню від оподаткування проценти, фактичним власником яких є уряд другої договірної держави, її політико-адміністративний підрозділ або місцевий орган влади. Майже для всіх країн підлягають звільненню також проценти, що сплачуються стосовно позики, гарантованої від імені другої договірної держави уповноваженим на те органом.

4. Перша цифра – ставка оподаткування процентів, що сплачуються у зв'язку з продажем у кредит обладнання, виробів чи послуг; або за кредитами, наданими банками. Друга цифра – ставка оподаткування процентів в усіх інших випадках.

5. Перша цифра – ставка оподаткування процентів, що сплачуються у зв'язку з продажем у кредит обладнання (для Фінляндії – ще й у зв'язку з продажем у кредит виробів, для Норвегії – ще й послуг), друга – ставка оподаткування процентів в усіх інших випадках.

6. Тут і нижче у графі (крім Канади) дві цифри через наискіну (/) означають: перша – ставка оподаткування роялті за використання або право використання патентів, торгових марок, винаходів, моделей, секретних формул або процесів або за інформацію стосовно промислового, комерційного або наукового досвіду; друга – ставка оподаткування роялті за використання авторських прав на твори літератури або мистецтва.

7. Перша цифра – ставка оподаткування роялті за використання комп'ютерного забезпечення, друга – для всіх інших видів роялті.

8. Перша цифра – ставка оподаткування роялті за використання або право використання комп'ютерного забезпечення, патентів, дизайну чи моделей або планів; друга – за використання або право використання секретних формул чи процесів, або інформації, що стосується промислового, комерційного або наукового досвіду; третя – за авторські права на твори літератури і мистецтва.

9. Для Росії 5%-а ставка оподаткування дивідендів за умови, що резидент Росії зробив внесок в акціонерний капітал (статутний фонд) української компанії у розмірі не менше \$50 000 або еквівалентної суми у національних валютах (гривнях, рублях).

10. Угодою передбачена ставка оподаткування не більше 18%. Фактично застосовується ставка 15% згідно з положеннями чинного законодавства України.

5. Перша цифра – ставка оподаткування процентів, що сплачуються у зв'язку з продажем у кредит обладнання (для Фінляндії – ще й у зв'язку з продажем у кредит виробів, для Норвегії – ще й послуг), друга – ставка оподаткування процентів в усіх інших випадках.

6. Тут і нижче у графі (крім Канади) дві цифри через наискіну (/) означають: перша – ставка оподаткування роялті за використання або право використання патентів, торгових марок, винаходів, моделей, секретних формул або процесів або за інформацію стосовно промислового, комерційного або наукового досвіду; друга – ставка оподаткування роялті за використання авторських прав на твори літератури або мистецтва.

7. Перша цифра – ставка оподаткування роялті за використання комп'ютерного забезпечення, друга – для всіх інших видів роялті.

8. Перша цифра – ставка оподаткування роялті за використання або право використання комп'ютерного забезпечення, патентів, дизайну чи моделей або планів; друга – за використання або право використання секретних формул чи процесів, або інформації, що стосується промислового, комерційного або наукового досвіду; третя – за авторські права на твори літератури і мистецтва.

9. Для Росії 5%-а ставка оподаткування дивідендів за умови, що резидент Росії зробив внесок в акціонерний капітал (статутний фонд) української компанії у розмірі не менше \$50 000 або еквівалентної суми у національних валютах (гривнях, рублях).

10. Угодою передбачена ставка оподаткування не більше 18%. Фактично застосовується ставка 15% згідно з положеннями чинного законодавства України.

ДОДАТОК К

Таблиця К.1

Проекти з реформування оподаткування транснаціонального бізнесу у США

Положення чинного законодавства	Президентська пропозиція реформування оподаткування бізнесу	Проект Девіда Кемпа (House Ways & Means Chairman Camp, Discussion Draft)	Пропозиція Сімсона-Буула (President's National Commission on Fiscal Responsibility and Reform)	Пропозиція Доменічі-Рівліна (Bipartisan Policy Center)	Wyden-Coats (S. 727)
Максимальна нормативна ставка корпоративного податку	Лютий 2012 р. 28%	Жовтень 2011 р. 25%	Грудень 2010 р. 23%-29%	Листопад 2010 р. 27%	Квітень 2011 р. 24%
Оподаткування доходів з іноземного джерела	Введення мінімального податку на іноземні доходи; 20% податковий кредит на витрати з перевезень до США; оподаткування поточних «надлишкових прибутків» пов'язаних з нематеріальним доходом у низькоподаткових юрисдикціях	Впровадження територіальної системи, яка звільняє 95% активного іноземного доходу; 5,25% податок на нерозподілену валютну виручку (з податковим кредитом); заходи протидії переведенню прибутків та захисту бази оподаткування США	Впровадження територіальної системи	Скасування правила інвентаризації оподаткування продажів майна; скасування правила інвентаризації доходів від продажу майна.	Скасування відстрочки та впровадження обмежень щодо податкового кредиту по країнах. Скасування правила інвентаризації доходів від продажу майна. Однорічне тимчасове вихарування дивідендів з іноземного доходу.
Альтернативний корпоративний мінімальний податок	Не вказано	Не вказано	Скасовується	Скасовується	Скасовується

ДОДАТОК К

Таблиця К.1

Проекти з реформування оподаткування транснаціонального бізнесу у США

Положення чинного законодавства	Президентська пропозиція реформування оподаткування бізнесу	Проект Девіда Кемпа (House Ways & Means Chairman Camp, Discussion Draft)	Пропозиція Сімсона-Буула (President's National Commission on Fiscal Responsibility and Reform)	Пропозиція Доменічі-Рівліна (Bipartisan Policy Center)	Wyden-Coats (S. 727)
Максимальна нормативна ставка корпоративного податку	Лютий 2012 р. 28%	Жовтень 2011 р. 25%	Грудень 2010 р. 23%-29%	Листопад 2010 р. 27%	Квітень 2011 р. 24%
Оподаткування доходів з іноземного джерела	Введення мінімального податку на іноземні доходи; 20% податковий кредит на витрати з перевезень до США; оподаткування поточних «надлишкових прибутків» пов'язаних з нематеріальним доходом у низькоподаткових юрисдикціях	Впровадження територіальної системи, яка звільняє 95% активного іноземного доходу; 5,25% податок на нерозподілену валютну виручку (з податковим кредитом); заходи протидії переведенню прибутків та захисту бази оподаткування США	Впровадження територіальної системи	Скасування правила інвентаризації оподаткування продажів майна; скасування правила інвентаризації доходів від продажу майна.	Скасування відстрочки та впровадження обмежень щодо податкового кредиту по країнах. Скасування правила інвентаризації доходів від продажу майна. Однорічне тимчасове вихарування дивідендів з іноземного доходу.
Альтернативний корпоративний мінімальний податок	Не вказано	Не вказано	Скасовується	Скасовується	Скасовується

Продовження табл. К.1

Внутрішні виробничі вирахування	Вирахування до 9% підприємницького доходу	Таргетування і збільшення вирахувань до 10,7% (результат - 25% ставка податку на кваліфікований виробничий дохід)	Не вказано	Скасовується	Скасовується	Скасовується
Дослідження і розвиток (R&D) та дослідження і експериментування (R&E)	R&D витрати можуть бути вирахувані як понесені витрати. Надання кредиту для кваліфікованих R&E витрат, які визначаються за одним з трьох методів, упродовж 2013 р.	Постійний кредит на R&E та збільшення increase кредитної ставки по альтернативному спрощеному кредитуванню	Не вказано	Скасування списання вартості R&D на витрати. Строк амортизації R&D витрат – понад 5 років. Немає кредиту на R&E	Списання на витрати вартості R&D згідно з чинним законодавством. Відсутність кредиту на R&E	Списання на витрати вартості R&D згідно з чинним законодавством. Відсутність кредиту на R&E
Амортизація	Модифікована система прискореного відновлення; тимчасовий амортизаційний бонус у розмірі 50% упродовж 2013 р.; для отримання бонусу необхідно повністю витратити 500 тис. дол. інвестицій	дозвіл малому бізнесу інвестувати до 1 млн. дол.; ліквідація спеціальних правил амортизації для корпоративних літаків	Не вказано	Скасування прискореної амортизації. Заміна альтернативною системою амортизації (ADS) згідно з чинним законодавством	Чинний закон	Скасування прискореної амортизації. Заміна альтернативною системою амортизації (ADS) згідно з чинним законодавством. Дозволити бізнесу списання на витрати до 1 млн. дол. валової виручки
Методи інвентаризації	Бізнес повинен використовувати the last-in, first-out (LIFO) метод інвентаризації та метод найнижчої ринкової вартості (LCM) на додаток до інших методів	LIFO метод інвентаризації заборонений. Дозвіл бухгалтерського обліку платежів готівкою до 10 млн. дол. від валової виручки	Не вказано	LIFO метод інвентаризації заборонений	Заборона LIFO and LCM методів інвентаризації	Заборона LCM методу оцінки Інвентарний облік не вимагається від бізнесу, якщо розмір валової виручки менший за 1 млн. дол.

Продовження табл. К.1

Внутрішні виробничі вирахування	Вирахування до 9% підприємницького доходу	Таргетування і збільшення вирахувань до 10,7% (результат - 25% ставка податку на кваліфікований виробничий дохід)	Не вказано	Скасовується	Скасовується	Скасовується
Дослідження і розвиток (R&D) та дослідження і експериментування (R&E)	R&D витрати можуть бути вирахувані як понесені витрати. Надання кредиту для кваліфікованих R&E витрат, які визначаються за одним з трьох методів, упродовж 2013 р.	Постійний кредит на R&E та збільшення increase кредитної ставки по альтернативному спрощеному кредитуванню	Не вказано	Скасування списання вартості R&D на витрати. Строк амортизації R&D витрат – понад 5 років. Немає кредиту на R&E	Списання на витрати вартості R&D згідно з чинним законодавством. Відсутність кредиту на R&E	Списання на витрати вартості R&D згідно з чинним законодавством. Відсутність кредиту на R&E
Амортизація	Модифікована система прискореного відновлення; тимчасовий амортизаційний бонус у розмірі 50% упродовж 2013 р.; для отримання бонусу необхідно повністю витратити 500 тис. дол. інвестицій	дозвіл малому бізнесу інвестувати до 1 млн. дол.; ліквідація спеціальних правил амортизації для корпоративних літаків	Не вказано	Скасування прискореної амортизації. Заміна альтернативною системою амортизації (ADS) згідно з чинним законодавством	Чинний закон	Скасування прискореної амортизації. Заміна альтернативною системою амортизації (ADS) згідно з чинним законодавством. Дозволити бізнесу списання на витрати до 1 млн. дол. валової виручки
Методи інвентаризації	Бізнес повинен використовувати the last-in, first-out (LIFO) метод інвентаризації та метод найнижчої ринкової вартості (LCM) на додаток до інших методів	LIFO метод інвентаризації заборонений. Дозвіл бухгалтерського обліку платежів готівкою до 10 млн. дол. від валової виручки	Не вказано	LIFO метод інвентаризації заборонений	Заборона LIFO and LCM методів інвентаризації	Заборона LCM методу оцінки Інвентарний облік не вимагається від бізнесу, якщо розмір валової виручки менший за 1 млн. дол.

Вирахування процентних витрат	Обмеження сумлінного боргу (п. 385). Застосування правил очиски доходів до процентів, що виплачуються або гарантовані пов'язано неоподатковуваною особою (п. 163 (J)).	Зменшення вирахування процентів; відстрочка вирахування процентних витрат по іноземних інвестиціях до оподаткування у США доходів, пов'язаних з цими інвестиціями	«Правило тонкої капіталізації»: заборона чистих процентних витрат ТНК США, які мають внутрішніх процентних витрат порівняно з везевітнім левариджем	Чинний закон	Чинний закон	Інфляційна складова процентних витрат не підлягає вирахуванню (оподатковуються всі процентні надходження)
Інші загальні підприємницькі кредити	Понад 30 податкових кредитів	Постійне поновлюване кредитування виробництва відновлювальної електроенергії	Не вказано	Скасовано	Скасовано	Скасування кредиту на відновлення нафтовиддачі
Інші податкові витрати	Понад 75 податкових витрат	Ліквідація податкових витрат для певних галузей, включаючи преференції нафтогазовій індустрії, реформування страхування промисловості і товарів	Не вказано	Скасовано	Скасовано	Скасування окремих податкових витрат, включаючи процентні знижки для нафти і газу
Підприємства наскрізного оподаткування	Дохід підприємств наскрізного оподаткування не є об'єктом підприємства. Суб'єктами оподаткування є власники підприємств наскрізного оподаткування згідно з їхньою часткою доходу від бізнесу	Розгляд варіантів підвищення паритетності між крупним і корпоративним крупним некорпоративним бізнесом.	Не вказано	Чинний закон	Чинний закон	Чинний закон

Примітка. Таблицю складено автором за даними [127; 156; 273; 282; 283; 292].

Вирахування процентних витрат	Обмеження сумлінного боргу (п. 385). Застосування правил очиски доходів до процентів, що виплачуються або гарантовані пов'язано неоподатковуваною особою (п. 163 (J)).	Зменшення вирахування процентів; відстрочка вирахування процентних витрат по іноземних інвестиціях до оподаткування у США доходів, пов'язаних з цими інвестиціями	«Правило тонкої капіталізації»: заборона чистих процентних витрат ТНК США, які мають внутрішніх процентних витрат порівняно з везевітнім левариджем	Чинний закон	Чинний закон	Інфляційна складова процентних витрат не підлягає вирахуванню (оподатковуються всі процентні надходження)
Інші загальні підприємницькі кредити	Понад 30 податкових кредитів	Постійне поновлюване кредитування виробництва відновлювальної електроенергії	Не вказано	Скасовано	Скасовано	Скасування кредиту на відновлення нафтовиддачі
Інші податкові витрати	Понад 75 податкових витрат	Ліквідація податкових витрат для певних галузей, включаючи преференції нафтогазовій індустрії, реформування страхування промисловості і товарів	Не вказано	Скасовано	Скасовано	Скасування окремих податкових витрат, включаючи процентні знижки для нафти і газу
Підприємства наскрізного оподаткування	Дохід підприємств наскрізного оподаткування не є об'єктом підприємства. Суб'єктами оподаткування є власники підприємств наскрізного оподаткування згідно з їхньою часткою доходу від бізнесу	Розгляд варіантів підвищення паритетності між крупним і корпоративним крупним некорпоративним бізнесом.	Не вказано	Чинний закон	Чинний закон	Чинний закон

Примітка. Таблицю складено автором за даними [127; 156; 273; 282; 283; 292].

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Ірина Миколаївна КУЧЕРОВА

ФІСКАЛЬНЕ
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ

МОНОГРАФІЯ

*За науковою редакцією
доктора економічних наук, професора **Розача О. І.***

Підписано до друку 10.05.2016 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 10,8. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Ірина Миколаївна КУЧЕРОВА

ФІСКАЛЬНЕ
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ

МОНОГРАФІЯ

*За науковою редакцією
доктора економічних наук, професора **Розача О. І.***

Підписано до друку 10.05.2016 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 10,8. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.