

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь - бакалавр

на тему: **«ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ»**

Виконала: студентка 4-го року,
напряму підготовки
072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Грачова Дарія В'ячеславівна

Керівник: Литвин А.В.
кандидат економічних наук, старший
викладач

Рецензент : Лубчук І.В.

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою «_____»

Секретар ЕК _____

«_____» _____ 2020 р.

Київ – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	6
1.1. Історичні аспекти розвитку та функціонування транснаціональних корпорацій.....	6
1.2. Особливості оподаткування транснаціональних корпорацій.....	13
1.3. Економічна сутність податкової конкуренції.....	17
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВПЛИВУ ПОДАТОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ.....	24
2.1. Причини посилення конкуренції.....	24
2.2. Вплив податкової конкуренції транснаціональних корпорацій соціально-економічну систему.....	28
2.3. Місце України у міжнародній податковій конкуренції транснаціональних корпорацій.....	32
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....	39
3.1. Сучасний стан та динаміка показників податкової конкуренції.....	39
3.2. Економетричне моделювання податкової конкуренції ТНК.....	43
3.3. Проблеми та шляхи вдосконалення податкової конкуренції.....	54
Висновки до розділу 3.....	56
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ВСТУП

Транснаціональні корпорації є найпотужнішими гравцями на світовому ринку. Питання оподаткування транснаціональних корпорацій почало поставати ще в 20-х роках минулого століття і досі активно обговорюється в політичному та економічному середовищах. Регулювання та контроль за оподаткуванням транснаціональних корпорацій є доволі важким, враховуючи процеси глобалізації та здатність корпорацій ухилятися від сплати податків за рахунок своїх філій в різних країнах. Метод, яким користуються багатонаціональні корпорації для зменшення своїх податкових зобов'язань добре відомий – компанії створюють свої філії в так званих податкових притулках і розподіляють між своїми філіями витрати та прибутки. ТНК зацікавлені в оптимізації виробництва, а також в мінімізації своїх податкових зобов'язань. Транснаціональні корпорації є носіями технологій, робочих місць, інновацій, саме тому країни зацікавлені в тому, щоб ТНК інвестували саме в їх економіку. Прагнення країн привабити ТНК та залучити іноземні інвестиції змушує їх знижувати податкові ставки. **Актуальність** теми зумовлює той факт, що податкова конкуренція набуває все більшого значення в останні десятиліття, оскільки для ТНК стає все легше розташовувати свої філії в різних куточках планети. Процеси глобалізації лише посилюють податкову конкуренцію, яка має ряд наслідків, як позитивних, так і негативних. Ця тема є також актуальною з точки зору України, оскільки було проаналізовано стан податкової системи України, як один з пунктів конкурентоспроможності держави для залучення інвестицій.

Економічну сутність податкової конкуренції присвячено праці таких вітчизняних авторів: О.Бакаєв, Д.Лук'яненко, В.Новицький, а також зарубіжних: Ч. Тібу, В. Хойта, Дж. Вілсона, Е. Джанеби.

Основна **мета** даної роботи – зрозуміти причини та наслідки податкової конкуренції транснаціональних корпорацій.

Було поставлено наступні **завдання** для досягнення мети:

- дослідити поняття транснаціональних корпорацій, історію їх створення та передумови їх світового розвитку;
- визначити поняття податкової конкуренції, пояснити зв'язок податкової конкуренції з транснаціональними корпораціями;
- дослідити місце України в податковій конкуренції;
- проаналізувати вплив податкової системи на інвестиції в країну;
- розробити шляхи вдосконалення податкової конкуренції.

Об'єкт дослідження – посилення розвитку транснаціональних корпорацій та прийняття ними рішень стосовно сплати податків.

Предмет дослідження – наукове дослідження податкової конкуренції транснаціональних корпорацій.

Методи дослідження включають в себе:

- метод аналізу для вивчення понять податкової конкуренції та транснаціональних корпорацій;
- метод порівняння для оцінки оподаткування транснаціональних корпорацій в різних країнах та податкової конкуренції по всьому світу;
- метод спостереження за основними показниками, які визначають податкову конкуренцію;
- метод прогнозування для оцінки стану податкової конкуренції як в Україні, так і по всьому світу;
- метод моделювання для оцінки впливу певних факторів на кількість інвестицій в країну.

Практичне значення даної роботи визначають запропоновані шляхи щодо оподаткування транснаціональних корпорацій. Також одержані результати моделювання дають можливість зрозуміти, що саме впливає на кількість інвестицій в країну. За допомогою моделі на прикладі декількох країн можна практично оцінити, що саме впливає на кількість прямих іноземних інвестицій і чи впливає ставка податку на прийняття рішень транснаціональних корпорацій.

Інформаційну базу дослідження становили статистичні та аналітичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, наукові статті вітчизняних та зарубіжних вчених з питань податкової конкуренції та транснаціональних корпорацій, статистичні та інформаційні бази Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також ресурси мережі Інтернет.

Науковий результат дослідженої проблеми розширює і доповнює існуючі теоретичні та практичні засади стосовно податкової конкуренції транснаціональних корпорацій та її вплив на економіку. Натомість було проаналізовано динаміку показників, які становлять податкову конкуренцію, а також побудовано модель, яка описує залежність інвестицій від ряду факторів, в тому числі від ставки корпоративного податку.

Дана робота складається із вступу, трьох основних розділів із підрозділами, висновків, списку використаних джерел. В перших двох розділах наведено теоретичні та аналітичні відомості про транснаціональні корпорації та податкову конкуренцію і їх зв'язок та вплив. У третьому розділі представлено моделювання іноземних інвестицій за допомогою статистичних інструментів для виявлення впливу певних економічних факторів на обсяг прямих іноземних інвестицій на прикладі декількох країн.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Історичні аспекти розвитку та функціонування транснаціональних корпорацій

Діяльність та вплив транснаціональних корпорацій на світову економіку регулярно обговорюється в ЗМІ, політичному середовищі, а також висвітлюється в наукових дослідженнях. Думки щодо транснаціональних корпорацій дуже різняться – одні ставляться доволі скептично до їх діяльності, вбачаючи в них потенційну загрозу для національних економік і критикуючи за відсутність етичних стандартів, в той час як інші бачать величезну перспективу в функціонуванні транснаціональних корпорацій, адже саме вони є носіями технологій та знань, а також робочих місць. Якщо б думки про транснаціональні корпорації не були політичні діячі та широка громадськість, наразі саме транснаціональні корпорації є ключовими учасниками глобалізованої економіки.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – це велика фірма, яка володіє значною частиною власного капіталу іншої компанії (дочірньої), яка працює в іншій країні [25]. В англійській літературі часто можна зустріти терміни «multinational firms» – MNF або «multinational enterprise» – MNE.

Транснаціональні корпорації – це підприємства, які володіють або контролюють виробничі активи в двох або більше країнах. Як визначено ООН, транснаціональні корпорації – це підприємства, які володіють або контролюють виробництво товарів або послуг за межами країни, в якій вони базуються [15]. Діяльність ТНК характеризують статистичними даними на рівні самої компанії – кількість найманих працівників, розмір продажів, оборот.

На відміну від звичайної корпорації, яка працює на світових ринках, ТНК транспортує через кордони не товар, а інвестування, поєднуючи його з іноземною робочою силою в межах міжнародного виробництва [8]. Таким чином для розширення своєї діяльності ТНК здійснює прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Всі перераховані вище визначення доповнюють одне одного і об'єднуються навколо характеристик ТНК: збереження національності походження компанії, багатонаціональне представництво, економічна експансія на зовнішніх ринках, вкладення капіталу.

Таким чином, ТНК – це підприємство, яке походить з однієї країни та інвестує ресурси для розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом створення дочірніх підприємств, відкриття філій в інших країнах з метою отримання максимально сприятливих умов ведення бізнесу, що, в свою чергу, призводить до максимального використання прибутку компанії та збільшення економічного впливу компанії на світові економічні системи. ТНК визначають як певну сукупність корпоративних структур, кожна з яких має свою юридичну ідентичність та національне походження, але кожна певним чином пов'язана системою централізованого контролю та управління [26].

Важливим якісним критерієм ТНК є поведінка компанії, її стратегія управління, одночасна орієнтація на внутрішнє та зовнішнє середовище, відносини зі своїми клієнтами та конкурентами. Крім того, держава відіграє значну роль у формуванні національних ТНК.

ТНК є одними з найпотужніших гравців у світовому просторі. Зіткнувшись зі їх потужністю, державам важко запровадити систему управління, яка б компенсувала соціальні та екологічні наслідки їх діяльності.

Загалом історія ТНК бере свій початок ще на початку 17-го століття. The British East India Trading Company була заснована в 1600 році і вважається першою транснаціональною корпорацією, хоча стрімкий розвиток ТНК і їх зростання на глобальному ринку почалося значно пізніше. Поява перших ТНК в

17-му столітті була зумовлена торгівельною активністю та надбанням територій в Африці, Америці та Азії.

В першій половині 19-го століття фірми з Європи та Північної Америки почали вкладати значні кошти в закордонні фабрики, фірми, банки тощо. Це призвело до зростання розмірів та кількості фірм, які можна вважати попередниками сучасних ТНК [26].

На той час компанії хотіли функціонувати за межами національних кордонів з кількох причин:

- бажання сприяти торгівлі, задовольняти потреби держави чи окремих виробників та споживачів;
- залучення нових технологій і форм багатства;
- пошук джерел для використання внутрішніх заощаджень [26].

Саме тому не дивно, що в першій половині 19-го століття ТНК були створені переважно з метою забезпечити домашню країну сировиною і продовольством, а приймаючі країни були в основному колоніальними.

Однак ця модель змінилась на початку другої половини 19-го століття зі зростанням великих ТНК в Європі та США. Ефект від індустріалізації, поліпшення технологій та прогрес у внутрішніх та міжнародних транспортних зв'язках створили нові можливості для компаній. В результаті фірми почали шукати нові території для свого добробуту.

Наприкінці 19-го століття американські технології значно обігнали європейські, тому, використовуючи ці потужні технології ТНК почали з'являтися в США з надзвичайною швидкістю. Для порівняння, за океаном – у Великобританії розвиток ТНК відбувався значно повільніше. Тоді фірми США намагались використовувати свої переваги і багато з них переїжджали за кордон. Спочатку американські компанії створювали філії чи склади за кордоном, адже було важко експортувати товари з американських заводів, проте згодом, коли попит зростав, а транспортні витрати збільшувались, доводилось щось змінювати. В таких умовах компанії мали два варіанти:

укладати домовленості з іноземними виробниками або створювати іноземні філіали з виробництва [26]. Деякі компанії були не готові відкривати свої філіали з виробництва за межами рідної країни, тому обирали контракти з іноземними виробниками, проте багато компаній пішли далі і відкрили заводи у Британії. Американську компанію Singer вважають першою транснаціональною корпорацією у сучасному трактуванні цього поняття. Компанія Singer до 1867-го року відкрила свій перший завод за кордоном. Загалом саме Британія була першою країною, в яку вирішили інвестувати США, адже компанії надавали перевагу країнам вільної торгівлі, а Великобританія на той час була основною зоною вільної торгівлі на відміну від протекціоністської континентальної Європи [25].

Економісти схильні вважати, що компанії наприкінці 19-го століття розміщували свої дочірні компанії беручи до уваги тарифи, умови, які пропонували уряди, а також можливість зменшити витрати на виробництво та транспорт. Американські компанії найчастіше інвестували за кордон для придбання проміжних товарів для вітчизняного виробництва, в той час як європейські – для того, щоб мати доступ до місцевих ринків.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що на 19-те та початок 20-го століття припадає створення перших ТНК з США та Великобританії, а також деяких європейських країн.

Післявоєнний період характеризується певним «гальмуванням» розвитку ТНК і компанії більше асоціювалися зі своїми країнами походження. Період між двома війнами не був процвітаючим ані для країн, ані для компаній. Однак компанії, які зосереджували свій бізнес на розвитку технологій, розширили свій розвиток на міжнародному рівні (IBM, Unilever, Shell, Esso) [26]. До 1945-го року у компаній ідея розширення на інші країни була в основному через маркетингові причини, тому рухи обмежувались від розвинених економік до розвинених і, як правило, між сусідніми країнами. Інвестиції в нерозвинені економіки були переважно в колонії. Проте все одно

дочірні компанії, які існували тоді ще не були подібними до сучасних, що функціонують в 21 столітті.

Справжній стрімкий розвиток американських інвестицій за кордон розпочався в 1950-х роках. У США був більш прагматичний погляд ніж у європейських колег, а також урядова підтримка і конкурентноспроможний характер [25]. Саме тому ТНК, які вже наближені до сучасного розуміння цього терміну, сприймаються як суто американський феномен. Після Другої світової війни було повне домінування США на міжнародному ринку, що непокоїло інші світові економіки. У 1970-х роках ТНК почали з'являтися в Японії, Сингапурі, Китаї, а також в Південній Корей. Відбувся перехід від домінування американцями до більш складної системи ТНК. Наприкінці 20-го століття дочірні компанії були залучені до невеликої частини інноваційної діяльності і були під тотальним суворим контролем материнських компаній [31].

Протягом останніх кількох десятиліть з'явилась сучасна інтерпретація ТНК. У деяких галузях промисловості домінували саме ТНК і було доволі важко відрізнити та ідентифікувати національну власність. Мобільність компаній посилилась появою електронних грошей та ще більшою лібералізацією торгівлі і дало компаніям ще більше варіантів щодо створення та розміщення своїх активів. Диференціація прямих іноземних інвестицій теж ускладнилась, особливо між розвиненими країнами. Наприкінці 20-го століття країни (як більш, так і менш розвинені) прагнули залучати більше ПІІ. Шляхом зменшення законодавчих та економічних бар'єрів країни намагались привернути увагу ТНК для інвестування в їх територію. Менш розвинені країни «вигадували» різні заохочення для ТНК, що нагадувало битву за найкращу пропозицію для ТНК. За останні кілька десятиліть торговельні бар'єри поступово зменшуються.

ТНК стрімко розвивались і на початку 21-го століття. За статистикою, в 1970 році було близько 7000 материнських компаній, в той час як в 2000 році це число виросло до 38000, а вже у 2008 році цей показник становив близько 82000 [24].

Згідно зі статистикою Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), станом на 2005 рік загальний запас ПІІ становив близько 9 трлн. дол., що належали 77000 ТНК та їх 770000 дочірнім компаніям. Вже в 2002 році світові продажі ТНК в кілька разів перевищували світовий експорт – 19 і 8 трлн. дол. відповідно. Глобалізація на початку 2000-х не змінила того факту, що найпотужніші ТНК були з розвинутих країн. Менш розвинені країни продовжували адаптувати нові закони та порядки для того, щоб заохочувати більше ТНК інвестувати в їхні країни. Тільки в 2004 році по всьому світу було внесено зміни до близько 250 законів, які б сприяли більшій привабливості країни для ТНК. Крім того, понад 20 країн знизили свої ставки податку на прибуток підприємств. Розвинені країни продовжували бути батьківщиною найбільших ТНК, в той час як менш розвинені країни були вимушені боротися за увагу від ТНК шляхом впровадження законів щодо ПІІ [25].

Практично всі уряди і досі прагнуть залучати ПІІ, так як вони сприяють зростанню зайнятості, створюючи нові робочі місця, впроваджують нові технології тощо. Спостерігається зростаюча конкуренція між країнами за міжнародні інвестиції – багато країн зменшують ставку податку на прибуток підприємств, намагаючись залишатись конкурентоспроможними у рейтингу привабливості для ПІІ [24].

ТНК прагнуть оптимізувати свої виробничі процеси, тому країни привабливі для них з точки зору доступу до великих та зростаючих ринків споживачів, доступу до природних ресурсів або технологій/знань, податкового законодавства, а також з точки зору можливості диверсифікувати власні ризики шляхом зменшення залежності від ситуації в конкретній країні. Розміщення виробництва на великих місцевих ринках дозволяє компаніям бути більш гнучкими і швидше реагувати на місцеві потреби, ніж цього можна досягти за допомогою централізованого виробництва вдома.

Передумови виникнення та розвитку ТНК досить чітко демонструють їх місце в економіках окремих країн і, як наслідок, роль цих економік у

глобальному просторі. Важливість корпорацій Швейцарії, Великобританії, США неможливо переоцінити ні на початку 20-го століття, ні наприкінці.

Географія ТНК базується на тарифних бар'єрах, витратах на робочу силу та інших виробничих витратах, умовах від уряду тощо. Географічні відмінності розташування ТНК пояснюють, чому попит на певний продукт може бути в одній місцевості, а пропозиція – в іншій.

У багатьох країнах галузі, такі як металургія, транспорт, суднобудування, енергетика та телекомунікації, закриті для іноземних інвесторів, оскільки вони є основою національної економічної безпеки. Однак Україна дозволяє іноземним інвесторам вступати в ці галузі. Перші ТНК почали з'являтися в Україні в 1990-х роках.

Станом на 2018 рік в Україні функціонують такі великі ТНК: Carlsberg, CocaCola, McDonalds Corporation, Danone, Metro Cash&Carry, Nokia, Nestlé, PepsiCo, Raiffeisen Bank, Procter&Gamble, Samsung, Unilever, Toyota, Volkswagen тощо [15].

Найбільші компанії-інвестори, які інвестували значні кошти в Україну: Siemens, Mittal Steel, Volkswagen, Jabil Circuit and Electronics, Deutsche Telecom, Sony, Telenor, Panasonic, TNK-BP, Cargill, Coca-Cola, Carlsberg, Kraft Foods, Sun Interbrew, Nestle, Reemtsma, Philip Morris, Raiffeisen Bank, HVB, ING Bank, Erste Bank, BNP Paribas, McDonalds, EFG Group, Metro Cash & Carry, Paterson, Billa та ін. [14].

Що стосується галузевого розподілу діяльності ТНК, то в Україні немає сектору, в якому ТНК не позиціонують себе. Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на харчовій промисловості та торгівлі. Ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та низькі комерційні ризики. На українському ринку немає великих промислових компаній, таких як Westinghouse, Exxon Mobil. Єдиний виняток - Mittal Steel.

Таким чином, діяльність ТНК має великий вплив як на економіку країни, де знаходиться материнська компанія, так і на країни, де вона засновує дочірні компанії чи галузі [13].

Сьогодні українські компанії вже починають виходити за межі національних кордонів. Чудовий приклад - це Nemiroff Холдинг – один з найбільших виробників алкоголю в світі, реалізує свою продукцію в 80 країнах.

Загалом ТНК існують по всьому світу, захоплюючи абсолютно всі галузі економіки. Враховуючи пандемію, діяльність та подальший розвиток ТНК може змінитись. У виграші, безумно, будуть інтернет-компанії, які зберігають свою потужність навіть під час світової кризи. Аналогічно «на плаву» залишаються фармацевтичні корпорації. Кризи зазнають ТНК, що задіяні в енергетичному та нафтовому секторі, моді та перевезеннях.

1.2. Особливості оподаткування транснаціональних корпорацій

У зв'язку з глобалізацією та прогресивним усуненням бар'єрів у торгівлі, все більша кількість компаній активно розвиває міжнародну діяльність. Для доступу до іноземних ринків фірми стоять перед вибором між виробництвом товарів на батьківщині для подальшого експорту та виробництвом за кордоном. На це рішення впливає безліч податкових та неподаткових факторів. Серед неподаткових факторів слід віднести: розмір закордонного ринку, його перспективи зростання, рівень заробітної плати та продуктивності за кордоном, регуляторно-правове середовище та віддаленість від рідної країни [24]. До податкових факторів відносяться аспекти, пов'язані зі ставками податків та особливостями оподаткування на тій чи іншій території.

Можна назвати аксіомою той факт, що ТНК – свого роду об'єднані фірми під центральним керівництвом. Однак, міжнародні податкові норми засновані на переконанні про те, що кожен національний податковий орган повинен поводитися з місцевими філіями ТНК так, як ніби вони є незалежними суб'єктами господарювання.

Питання оподаткування ТНК активно почалось поставати ще на початку 20-го століття. На конференції 1928-го року було вирішено, що права на оподаткування прибутку бізнесу належить країні, де розташований бізнес, тоді

як пасивні прибутки від інвестицій (відсотки, дивіденди) повинні оподатковуватися в країні проживання інвестора. Це дозволило приймаючій країні оподатковувати прибуток від бізнесу місцевого дочірнього підприємства ТНК або філії [28]. Однак національні податкові органи вже тоді усвідомлювали труднощі визначення відповідного рівня прибутку різних філій ТНК. Як зауважив співвласник великої продовольчої фірми в Аргентині – в такому бізнесі неможливо сказати, скільки в одній країні виробляється, а скільки – в іншій [28].

Одним з факторів, що ускладнює контроль за оподаткуванням ТНК є про так звану корпоративна особистість, тобто кожна компанія формально є окремою юридичною особою в країні, навіть попри те, що вона є дочірньою компанією [27]. Система сплати податків більшості ТНК полягає в тому, що великі компанії мають змогу обирати, де саме вони будуть сплачувати податки, використовуючи свої філії.

ТНК готують консолідовану глобальну фінансову звітність відповідно до міжнародних стандартів, а також трирівневу документацію щодо трансфертного ціноутворення відповідно до останнього стандарту Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [21]. Методологія трансфертного ціноутворення повинна бути розроблена для кожного платника податків. Якщо платник податків готує та надає структуру трансфертного ціноутворення, як правило, за допомогою спеціалізованої групи спеціалістів та консультантів, податковий орган не може це оскаржити без проведення детального аналізу [28]. UNCTAD випускає так звані Transfer Pricing Guidelines, які зовсім не є юридично обов'язковими, проте їх перша публікація в 1995 році призвела до все більш широко прийняття їх країнами.

Діючи в декількох країнах одночасно, ТНК забезпечують високу мобільність капіталу, технологій та робочої сили. Такі міжнародні компанії мають великий позитивний вплив на економіку приймаючих країн і мають певні негативні аспекти. У податковій площині розширення присутності міжнародного бізнесу сприяє збільшенню податкових платежів до бюджету

країни [17]. Країни хочуть захистити свої податкові бази, але не робити це способами, які могли б стримувати ПІІ.

Під час роботи в країні перебування дочірні компанії набувають характеристик повних платників податків відповідно до законодавства держави. Компанії сплачують різні податкові платежі, таким чином фінансуючи суспільні блага та послуги [24]. Найбільш значущими є сплата податку на додану вартість (податок на споживання придбаних товарів та послуг); податки на доходи працівників; внески на соціальне забезпечення; податок на прибуток (податок на прибуток підприємств).

Основні методи ухилення від сплати податків полягали у створенні «базових компаній» у юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування [28]. Логічно, що ТНК обирають офшорні зони для сплати податків, що є предметом дискусій та невдоволень не один рік поспіль. За даними Tax Watch UK, п'ять великих технологічних фірм Apple, Google, Facebook, Cisco та Microsoft отримали прибуток від клієнтів Великобританії в розмірі 30 млрд. фунтів стерлінгів, але більшість цих прибутків перемістили в офшори для сплати податків, сплативши лише 933 млн. фунтів стерлінгів – ставка близько 3%. Деякі країни ОЕСР намагались вводити певні обмеження та заходи, щоб запобігти ухиленню від податків, проте ці заходи були малоефективними. Таким чином використання офшорів стало ключовим елементом у структурах найбільших ТНК.

В кінці минулого століття особливе занепокоєння щодо ухилення від податків висловили Франція та Німеччина, що призвело до ініціативи у 1996 році лідерів G7, які передали проблему податковим експертам ОЕСР. У результаті цього звіту «Шкідлива податкова конкуренція» (ОЕСР, 1998) вилився лише в добровільний кодекс, який відслідковувався шляхом експертної перевірки і був лише ініціативою щодо поліпшення оподаткування. Згодом лідери G20 запропонували план дій, що називався Base erosion and profit shifting (BEPS) і був підтриманий податковими експертами ОЕСР[28]. G20 закликали

до реформ міжнародних податкових норм, щоб гарантувати обкладення ТНК там, де відбувається економічна діяльність та створюється вартість.

Наразі розглядаються альтернативні підходи до можливого оподаткування ТНК. Найбільш обговорюваним підходом є так зване унітарне оподаткування. Розподіл податків має ряд переваг, однак основне заперечення – політичні труднощі досягнення згоди між державами щодо його ключових складових: визначення бази оподаткування та формули розподілу [28].

Як глобальні суб'єкти, ТНК мають високу ефективність у лобюванні як на національному та міжнародному рівнях. З цієї точки зору вони досягли великого успіху у створенні системи міжнародного податку, яка забезпечує сильний захист від «подвійного оподаткування», залишаючи при цьому значну свободу, яку можна використовувати для уникнення податків. Все частіше податкові міркування стають важливим фактором визначення трансфертного ціноутворення, а не проблемами оптимізації бізнес-стратегії та результатів діяльності фірм.

У центрі сьогоднішніх дискусій щодо необхідності міжнародної податкової реформи знаходяться великі Інтернет-компанії. Їх зростання та домінування можна пояснити не лише технологічним лідерством, але й їхньою здатністю використовувати стратегії ухилення від оподаткування, щоб генерувати легкі податки на прибуток для фінансування свого розширення.

За оцінками UNCTAD, оподаткування доходів дочірніх компаній ТНК є одним з основних джерел податкових надходжень, особливо в країнах, що розвиваються.

В Україні транснаціональні корпорації виявляються найбільшими платниками податків. Станом на 2016 р. із 20 найбільших платників податків – представників великого бізнесу 11 – транснаціональні корпорації. За результатами 2018 р. до двадцятки найбільших платників податків увійшло дев'ять дочірніх компаній ТНК, які перерахували до державного бюджету податків на суму майже 30 млрд. грн., що становило близько 6% загальних доходів бюджету України [17].

1.3. Економічна сутність податкової конкуренції

Конкуренція є рушійною силою для ефективної роботи як приватного, так і громадського сектору. У приватному секторі конкуренція сприятиме ефективності тому, що фірми, які найкраще задовольняють споживчим перевагам, виживатимуть і процвітатимуть, а інші втрачатимуть споживачів і зазнаватимуть збитків. Оскільки конкуренція дисциплінує всіх, то конкуренція серед урядів та юрисдикцій спонукатиме їх найкраще задовольняти волю їхніх резидентів [19].

Хвиля глобалізації дала можливість ТНК скористатися міжнародними податковими різницями та відповідним чином переносити свої прибутки до інших податкових юрисдикцій. Як вже було сказано в попередньому підпункті, ТНК в змозі використовувати свої філії по всьому світі для ухилення або мінімізації сплати податків.

Поняття «податкова конкуренція» вже набуло широкого використання в сучасній фінансовій літературі, проте деякі теоретичні аспекти цього явища все ще залишаються недостатньо розробленими. Це, зокрема, стосується, такого базового поняття теорії конкуренції, як конкурентні переваги, які стосовно податкової конкуренції набувають суттєвої специфіки.

Податкова конкуренція виникає, коли різні країни прагнуть залучати більше ПІІ та ТНК, пропонуючи нижчі ставки податку. Зазвичай податкова конкуренція відноситься до податку на прибуток підприємств.

Податкова конкуренція набуває все більшого значення в останні десятиліття, оскільки ТНК стає все легше розташовуватись в різних країнах. Країни стикаються із стимулом знижувати податкові ставки, оскільки це може призвести до збільшення інвестицій, збільшення кількості робочих місць та збільшення податкових надходжень [26]. Однак багато критиків податкової конкуренції стверджують, що конкуренція є нездоровою та призводить до зниження загального глобального економічного добробуту. В силу практики

оподаткування за джерелом доходу, ТНК має мотивацію зсувати прибуток і дохід між своїми територіальними підрозділами, щоб зменшувати свої загальні податкові зобов'язання [22]. Наслідком цього є податкова конкуренція між країнами, а також виклики для податкових служб по всьому світу. Коли країни вибирають свої податкові ставки неодноразово, то може існувати ефект податкового лідерства.

Країни, які користувалися своїм лідерством у встановленні високих податкових ставок на корпоративний прибуток, дедалі більше вимушені конкурувати з іншими юрисдикціями для залучення інвестицій. Ці ставки також залежать від стратегічної поведінки та політичного впливу.

У міжнародній податковій конкуренції визначаються конкурентні переваги [18]:

- 1) цільова (обрана модель) податкова конкуренція;
- 2) специфіка національної податкової системи;
- 3) організація податкового адміністрування та податкового контролю.

У плані орієнтації слід розрізняти диференційовану (широку) та орієнтовану модель податкової конкуренції.

Перший спрямований на залучення мобільних факторів виробництва незалежно від напрямку та ефективності їх використання. Він реалізується за рахунок зменшення або загального податкового тягаря, або податкового навантаження на капітал та працю. Друга модель передбачає пріоритетне залучення факторів мобільного виробництва до найбільш перспективних з позицій забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку, промисловості (наприклад, інновації, енергозбереження та енергоефективність, розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку цифрової економіки тощо).

Конкурентні переваги в податковій конкуренції певною мірою залежать від дизайну національної податкової системи, що в свою чергу визначає структуру податкових надходжень та загальний рівень оподаткування. Таким чином, податкові системи, що характеризуються значною часткою ресурсних

податків, забезпечують відносно низький рівень оподаткування мобільних факторів виробництва. Зниження податкового навантаження на капітал може бути забезпечено заміною податку на прибуток підприємств на податок на виведення капіталу (досвід Естонії), але така структура податкової системи не є широко поширеною у світі [18].

Податкове адміністрування та контроль також є сферами конкурентної переваги в податковій конкуренції. Простота та низька вартість для платників податків процедур реєстрації, адміністрування та контролю можна сприймати як конкурентну перевагу, однак, як показує світовий досвід, переваги такого роду можна порівняно швидко відтворити іншими країнами.

Податкова конкуренція не є реальним підвищенням конкурентоспроможності. Коли уряд зменшує податок з прибутку підприємств, фактичного зростання продуктивності праці або підвищення ефективності використання ресурсів не відбувається. Це лише означає, що фірми отримують більший відсоток свого прибутку. Країни, які залучають інвестиції за рахунок низьких податкових ставок, можуть менше стимулювати заохочення інших форм конкурентоспроможності, таких як підвищення продуктивності праці. Якщо подивитись на конкурентоспроможність, країни з високим податком все ще можуть потрапити до топ-10 найбільш конкурентних країн.

Проблемою податкової конкуренції є той факт, що коли країна знижує ставку податку на прибуток підприємств для залучення ПІІ, інші країни, які цього не роблять, ці інвестиції втрачають [28]. Податкова конкуренція нагадує гонку донизу. Явище податкової конкуренції є найбільш шкідливими для країн, що розвиваються. За рахунок зменшення податків на прибутки підприємств економіка країни ніби надає субсидії корпораціям за рахунок інших важливих механізмів: освіта, медицина, інфраструктура тощо. Дослідження стверджують, що юрисдикції, що беруть участь у податковій конкуренції, в кінцевому підсумку забезпечують надто мало суспільних благ – для залучення мобільних факторів виробництва вони встановлюють нижчі, ніж оптимальні податкові ставки [31].

Багато експертів стверджують, що аргумент, що податкова конкуренція залучає ПІІ, є доволі хитким, адже це залучення може бути лише в короткостроковій перспективі і ці інвестиції можуть бути втрачені, коли на інших територіях вводять ще більш низькі ставки. Більше того, якщо країна цікава для інвестицій, то ставка на прибуток підприємств не здатна «відлякати» інвесторів [29].

Теорія про те, що податкова конкуренція являє собою щось хороше, виникла в середині минулого століття після публікації роботи Чарльза Тібу. Він висунув ідею, що люди перейдуть до юрисдикцій, які пропонують їм найкраще поєднання податків та послуг [29]. На його думку, позитивний вплив податкової конкуренції проявляється як у економічному аспекті – зниження податкового навантаження у результаті конкурентної боротьби призводить до зростання заощаджень та стимулює інвестиційну активність населення, так і у політичному – податкова конкуренція відіграє роль засобу інформування урядів стосовно потреб суб'єктів економіки, відтік яких за межі юрисдикції свідчить про неоптимальне співвідношення податків та якості суспільних благ всередині неї; окрім того, внаслідок мобільності факторів виробництва усувається монополія влади окремої території, що стримує зловживання владою та призводить до оптимізації рівня оподаткування та якості суспільних благ.

Позитивний ефект від впливу податкової конкуренції на рівень добробуту населення підтверджено також моделлю Дж. Вілсона та Р. Гордона, у якій зосереджено увагу на марнотратстві уряду. Зазначається, що урядовці заохочені використовувати певну частку податкових надходжень для задоволення певних особистих потреб, що призводить до певного марнотратства, яке потенційно може виникати. В той час як податкова конкуренція, яка призводить до зниження податкових ставок змушує уряд більш доцільно і раціонально використовувати кошти [18].

Однак, відповідно до іншої моделі Дж. Вілсона податкову конкуренцію визначено переважно як негативний чинник впливу на розвиток економіки

регіонів, оскільки у її результаті відбувається зниження податкових ставок у регіонах, що призводить до недопоставки суспільних благ [16].

Відповідно до податкових інструментів, якими користуються органи влади найчастіше розрізняють: конкуренцію через ставки податку (коли влада встановлює нижчі ставки податку відносно ставок, існуючих в інших податкових юрисдикціях); конкуренція через податкові бази, якщо влада використовує різні засоби визначення бази оподаткування (надання відрахувань, різні способи обліку амортизації); конкуренція з витратами, коли влада змагається за надання суспільних благ, які підвищують продуктивність бізнесу (наприклад, інфраструктура, різні субсидії), щоб змусити їх обирати власні юрисдикції [31].

Податкова конкуренція корпоративних податків може знижувати встановлені встановлені податкові ставки, а також надавати додаткові податкові пільги для конкретних видів економічної діяльності, що може бути шкідливим, оскільки може спотворювати ринки. Хоча скорочення податків може сприяти економічному зростанню в короткостроковій перспективі, зростаючий бюджетний дефіцит може стати перешкодою для зростання ПІП у середньостроковій перспективі, оскільки більший бюджетний дефіцит сприятиме підвищенню процентних ставок, що стримуватиме інвестиції [30]. Припущення вибору між «пакетами» благ та податків не усуває можливості «соціального демпінгу» – залучення інвестицій за рахунок зниження якості соціальних систем чи недостатнього захисту працівників або «екологічного демпінгу» – відсутності охорони навколишнього середовища, що загрожує загальному благоустрою держави [22].

В середньому ставки податку на прибуток підприємств зменшилися з 1980 року в середньому майже на 20 відсотків. Це, безсумнівно, є ознакою міжнародної податкової конкуренції [32].

Досить часто ефект від існування податкової конкуренції має певну критичну точку, у якій відбувається зміна його напрямку впливу [16].

Так, позитивний вплив на добробут громадян від зниження податкового навантаження має місце у тому випадку, коли податкові надходження дають змогу уряду фінансувати виробництво суспільних благ для забезпечення потреб населення, оскільки подальше зниження податкових ставок призводить до недостатності фінансових ресурсів уряду для повної реалізації його соціально-економічних функцій.

Окрім зазначених проблем, податкова конкуренція справляє і позитивний вплив на країни. Так, очевидна її перевага полягає в тому, що податкова конкуренція заохочує уряд до проведення реформ по підвищенню інвестиційної привабливості країни. Так, наприклад, з метою забезпечення умов для ефективнішого розподілу економічних ресурсів обґрунтована доцільність реструктуризації податкових надходження, зокрема, за рахунок переміщення основного податкового навантаження з доходів фізичних осіб і підприємств на їх споживання, а також на власність. Не менш важливою перевагою податкової конкуренції є звуження відмінностей між податковими системами сусідніх країн, що сприяє вирішенню проблеми інформаційної асиметрії, зберігається відносно умов оподаткування капіталу в різних країнах.

Висновки до розділу 1

Транснаціональні корпорації є потужними гравцями в глобалізованому світі, навколо яких вже не одне десятиліття ведуться розмови політичними та економічними діячі. Транснаціональні корпорації – це підприємство, яке походить з певної однієї країни та розширює свою діяльність шляхом інвестування за кордон і створення там філій (дочірніх підприємств). Хоча поява перших ТНК припадає на 17 століття, сучасні форми ТНК почали з'являтися в 50-х роках минулого століття. Американська компанія Singer вважається першою транснаціональною корпорацією у сучасному трактуванні цього поняття, яка відкрила в кінці 20-го століття філіал за кордоном.

ТНК в кінці 20-го століття почали активно створювати дочірні підприємства. Це було вигідно як для самих ТНК, які таким чином могли оптимізувати свої виробничі процеси та диверсифікувати власні ризики шляхом зменшення залежності від перебування в конкретній країні, так і для приймаючих країн, які отримували велику частину робочих місць, технологій тощо.

Між країнами існує певна боротьба за увагу транснаціональних корпорацій. В наслідок цього країни намагаються бути конкурентноспроможними і зменшують ставки податків для того, щоб бути привабливими для інвестицій.

ТНК створюють дочірні підприємства по всьому світу, що дає їм можливість не тільки оптимізувати своє виробництво та продажі, але й ухилятися від сплати податків. Глобалізація зробила ТНК більш мобільними і дозволила все легше розташовуватись в різних країнах. Саме тому податкова конкуренція останнім часом набуває все більшого значення. Країни зацікавлені в отриманні прямих іноземних інвестицій, що змушує їх знижувати податкові ставки. Незважаючи на ряд позитивних наслідків податкової конкуренції (стимулювання інвестиційної привабливості, зменшення марнотратства уряду тощо), вона має негативний ефект для економіки. Основною проблемою податкової конкуренції є той факт, що коли одна країна знижує ставку податку для залучення інвестицій, інші країни, які цього не роблять, ці інвестиції втрачають і можуть у відповідь також знижати ставку. В результаті це нагадує так звану гонку донизу. Більше того, від нестачі податкових надходжень уряд може недовиконувати витратні частини на інші важливі статті: освіта, медицина, інфраструктура, соціальний захист тощо.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ

2.1. Причини посилення податкової конкуренції

Протягом останніх років зі все більшою швидкістю проходить глобалізація світової економіки. Збільшується взаємозалежність національних економік і рішення одних країн часто впливають на подальший розвиток подій в інших. ТНК беруть до уваги ряд факторів перш ніж приймати рішення щодо інвестування в ту чи іншу територію. У зв'язку з цим між країнами постійно зростає конкуренція на світових ринках товарів і послуг за право залучати все більше ПІІ. Посилення конкуренції відбувається перш за все і в податковій сфері [28].

Починаючи з 1980-х, глобалізація та більша мобільність капіталу змусили багато країн, що розвиваються, конкурувати між собою за залучення прямих іноземних інвестицій. Однією з головних форм цього змагання було надання податкових пільг та інших послаблень з оподаткування інвестицій ТНК [33].

Сучасні процеси глобалізації можна відрізнити від попередніх «хвиль» значно більшою мобільністю капіталу, ніж робочою. Мобільність капіталу призвела до податкової конкуренції, в якій суверенні країни знижують ставки оподаткування доходів, отриманих іноземцями в межах своїх кордонів, щоб залучити як портфельні, так і прямі інвестиції. Відповідь як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, було по-перше, перенести податкове навантаження з мобільного капіталу на менш мобільну робочу силу, по-друге, коли подальше підвищення оподаткування праці стане важким в політичному та економічному плані, скоротити державні видатки [33].

Підвищена мобільність капіталу в глобалізованому світі надає стимули для держав знижувати ставки податку з метою залучення бізнесу. В той час, як ставку знижує одна країна, інші зазвичай знижують її теж, щоб бути в змозі конкурувати на глобальному ринку і бути цікавими для ТНК. Таким чином наразі, коли у ТНК є такий великий вибір і повна свобода в розташуванні своїх дочірніх компаній, країни змушені постійно бути в курсі подій «податкової арени» інших країн. Оскільки ТНК мають таку мобільність, а інформація стосовно податків інших країн є доступною, податкова конкуренція тільки посилюється. При інших рівних умовах фірми швидше за все вибирають розташування своїх дочірніх компаній у країнах із нижчими ставками податку на прибуток підприємств [33]. Стратегічне зниження податкових ставок однієї країни змушує іншу країну, можливо ту, в якій фірма вже має філії, слідувати такому зразку, що, мабуть, призводить до руйнівної конкуренції між державами. Отже, кажуть, що державні послуги надаються неефективно, а власників капіталу звинувачують у тому, що вони не сплачують свою «справедливу» частку податків. Перерозподіл доходів може не фінансуватися в тій же мірі, як раніше, і держави, що надають соціальні послуги, перебувають під тиском.

Перелом у 1980-х роках, коли бар'єри мобільності (високі тарифи, суворий контроль за капіталом та обмежена конвертованість валюти) зруйнувались, підштовхнув лібералізацією торгівлі. Оскільки капітал, робоча сила, корпорації, товари та послуги стали легше переміщуватись через кордон, аналогічно як і податкові зобов'язання. Це закликає платників податків уникати важкого оподаткування шляхом переміщення своїх прибутків у країни з низьким рівнем оподаткування [31].

За даними ОЕСР, йде очевидна тенденція до зменшення ставок податку на прибуток, а також частки цього податку в структурі надходжень [24]. Зміни податкових співвідношень можуть бути наслідком зміни ставок податку, визначення бази оподаткування, кількості платників податків та ВВП.

Зниження податкових ставок, здається, продовжиться і надалі. Схоже, що податкова конкуренція дійсно посилилася в останні дні. Вже зараз є країни з нульовою ставкою корпоративного податку [34].

Очевидно, що жодна країна не хоче втрачати наявні та потенційні інвестиції від ТНК. Саме тому країни не тільки зменшують ставку податку на прибуток, а й намагаються полегшити їх адміністрування. Стрімке посилення податкової конкуренції призводить до виникнення офшорних зон (див. Табл. 2.1). Податкові притулки існують вже доволі давно і широко використовуються ще з 1930-х років. Вони стали основним наслідком податкової конкуренції і глобалізації, що дало платникам податків можливість вибирати географічне місце свого багатства та відповідно планувати розташування своїх податкових баз. Податкові притулки не є абсолютно неоподатковуваними. Вони стягують нижчу ставку податку, ніж інші країни, але юрисдикції з низьким рівнем оподаткування, як правило, стягують високі митні або імпорتنі мита для покриття втрат у податкових надходженнях. Більше того, інколи офшорні території запроваджують низьку ставку податку лише для іноземних інвесторів, а з резидентів стягують більший відсоток для того, щоб компенсувати недоотримання в бюджет. Податкові притулки можуть стягувати плату за нову реєстрацію компаній, також можуть стягуватися додаткові збори, такі як плата за ліцензії [31].

Приклади офшорних зон:

- Бермудські острови
- Кіпр
- Мальта
- Андорра
- Ніуе
- Сейшельські Острови [34]

Доказом тенденції до зниження ставок по всьому світу корпоративного податку може стати динаміка ставок в різних країнах (див. Рис. 2.1.).

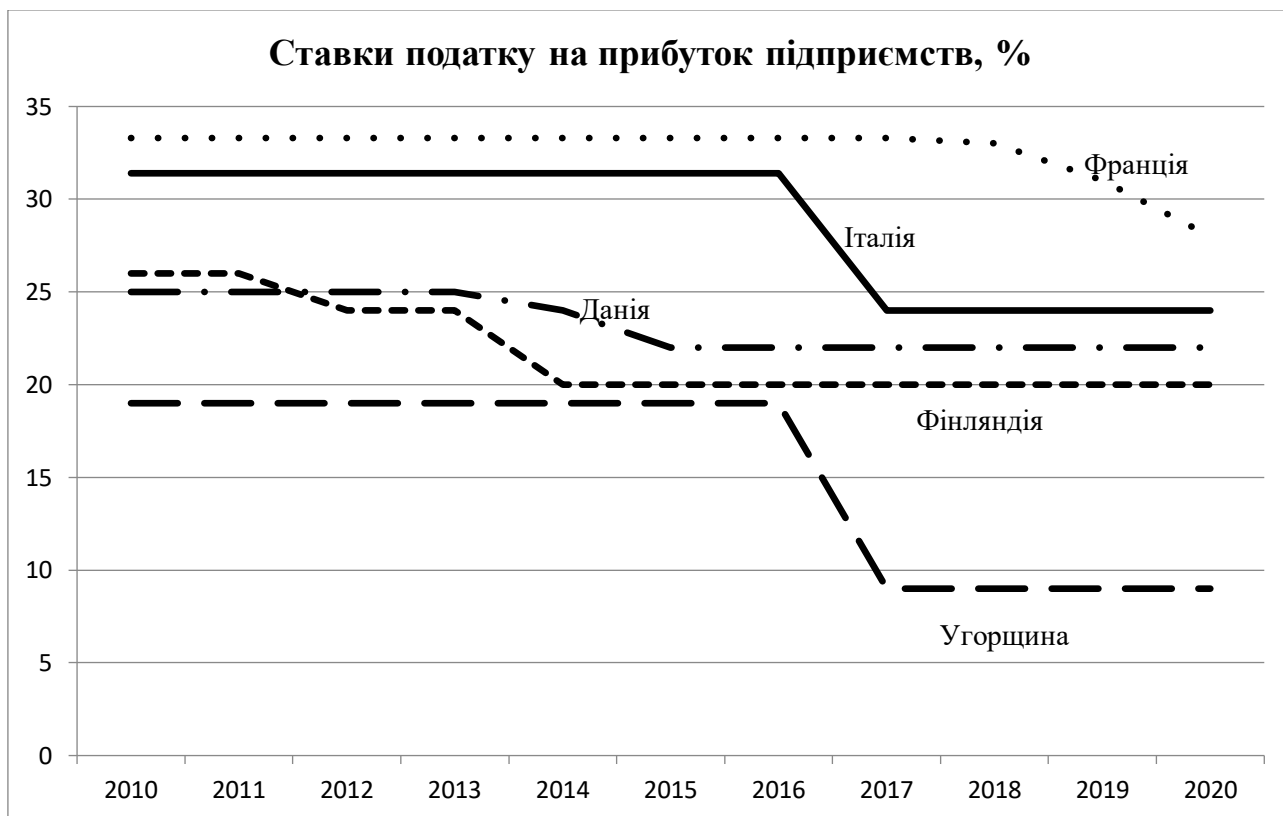


Рис. 2.1. Ставки податку на прибуток підприємств в різних країнах, 2010-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі даних KPMG [34]

Як видно з графіку вище, окремо взяті для прикладу країни (Данія, Італія, Франція, Фінляндія, Угорщина) протягом періоду 2010-2020 рр. зменшували свої ставки податку на прибуток. Цей приклад лише підтверджує наявність та посилення за останнє десятиліття податкової конкуренції. Як вже було сказано, податкова конкуренція особливо посилилась за останні роки, коли процеси глобалізації відіграють найбільшу роль, даючи ТНК все більшої свободи.

Цікавою є Угорщина, яка в 2017 році знизилася свою ставку до рекордних 9%. Можна припустити, що це наслідки податкової конкуренції у відповідь на

зниження ставок інших країн Європи. Якщо розглянути Францію, то можна помітити, що вона довгий час тримала ставку на одному рівні – 33,3%. Знижена ставка в 2019 році спочатку до 31%, а згодом до 28% у 2020 говорить про те, що навіть такі потужні економіки, як французька, куди інвестори і так залюбки вкладають кошти, заохочує ТНК заходити на ринок шляхом створення сприятливих податкових умов, а саме – зниження ставок податку на прибуток підприємств.

2.2. Вплив податкової конкуренції транснаціональних корпорацій соціально-економічну систему

Соціально-економічний розвиток – це процес, який спрямований на виявлення соціально-економічних потреб всередині громади та який прагне до створення стратегій, що будуть задовольняти та реалізовувати ці потреби у середньо та довгостроковій перспективі. Загальна мета соціально-економічного розвитку полягає перш за все у знаходженні шляхів поліпшення рівня життя населення території, з переконанням, що економіка країни здатна забезпечувати цей рівень [3].

Іншими словами, соціально-економічно система передбачає наявність певних потреб у населення та наявність у економіки країни можливості ці потреби вчасно і в повному обсязі задовольнити.

Податкова конкуренція впливає на соціально-економічну систему як позитивно, так і негативно. Уряди країн фінансують свої видатки, використовуючи в тому числі надходження від податку на прибуток. Результат податкової конкуренції – зниження ставок податку, що призводить до недоотримання коштів в бюджет, що може призвести до недофінансування суспільних благ. Вплив податкової конкуренції на соціально-економічну систему можна оцінювати за такими показниками як: тривалість життя,

задоволеність рівнем освіти та медицини, зайнятість, грамотність, валовий внутрішній продукт на душу населення. Також береться до уваги кількість шкіл, коледжів, медичних закладів, ефективність правоохоронних органів, соціальних захист, екологічний стан тощо [8].

Одним з основних інструментів впливу на соціально-економічну систему є саме податкова система, тому явище податкової конкуренції є таким важливим. Податки відповідають за наповненість державного бюджету, а також вони є інструментом регулювання суспільної діяльності.

Існує пряма залежність між ставками встановлених податків та кількістю «благ», що отримує суспільство. ТНК завжди зацікавлені в територіях, які мають нижчу ставку податку на прибуток підприємств, а тому країни постійно вимушені зменшувати ставки у відповідь на зменшення ставок в інших країнах. Однак це цілком ймовірно призводить до недофінансування статей бюджету, які є більш важливими саме для суспільства. Цілі ТНК, уряду та суспільства дуже різняться. ТНК хоче оптимізувати своє виробництво та мінімізувати витрати на сплату податків шляхом перерозподілу прибутків на території з нижчими ставками, уряд хоче залучати більше ТНК з метою отримання більше робочих місць, технологій тощо, суспільство, в свою чергу, хоче використовувати основні щоденні блага – освіту, медицину, інфраструктуру тощо. Часто податкова конкуренція призводить до конфлікту інтересів між трьома сторонами. Коли ставка податків в країні зменшується і податкові надходження зменшуються, то ТНК виграє, адже до вибору територій для дочірніх підприємств додається ще одна; уряд теж лишається задоволеним, адже більш сприятливе податкове середовище залучає більше інвестицій; суспільство – єдина ланка, яка в цій системі може залишитись «ні з чим», адже недофінансуються його основні блага [31].

Варто зазначити, що якщо країни розвинені, то вони можуть нестачу від надходжень від податку на прибуток підприємств перекрити за рахунок надходжень від інших податків чи навіть мінімального збільшення інших ставок. Але все набагато складніше для суспільства нерозвинених країн. За

даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), менш розвинені країни набагато більше залежать від корпоративних податкових надходжень, ніж країни з високим доходом, а це означає, що їх економіки більш вразливі до тиску на ці надходження від податкової конкуренції. У 2017 році приблизно 14% від загального податкового доходу припадало на податок на прибуток підприємств, найбільша частка податку на прибуток підприємств – Нігерія, Камерун та Мозамбик [28]. Зі зменшенням ставки податку на прибуток підприємств в цих країнах вплив на соціально-економічну систему був найбільший. Наприклад, більшість країн Африки значною мірою покладаються на податкові надходження від невеликої кількості багатонаціональних корпорацій.

За даними МВФ, що 65 країн з 99 обстежуваних знизили свою ставку податку на прибуток корпорації в середньому на 7% за період з 2006 по 2016 рік. Це, безумовно, є наслідком податкової конкуренції. МВФ використали панельні дані для 173 країн протягом 33 років та оцінили глобальні втрати доходів у близько 650 мільярдів доларів США щорічно, близько третини цих втрат стосуються країн, що є малорозвиненими [35]. Очевидно, що ці втрати сильно вплинули на соціально-економічну систему кожної з країн, особливо малорозвинених. Втрати та недоотримання надходжень від податків зменшило видатки уряду на блага країн (освіта, інфраструктура тощо).

Податки не слід аналізувати незалежно від навколишнього соціально-економічного та інституційного середовища, оскільки податкові надходження фінансують державну інфраструктуру, освіту та школи, правові системи та багато іншого. Більш високе оподаткування може бути зростанням, якщо воно підтримує більш сильне забезпечення суспільних благ.

Більше того, вплив податкової конкуренції на суспільство можна розглядати ще з точки зору національних підприємств. При зниженні податкових ставок, на ринок заходять великі гравці – ТНК. Зазвичай національні компанії не в змозі конкурувати з «монстрами» і тому часто невеликих місцевих виробників витісняють ТНК. Це в подальшому призводить

до закриття таких компаній, а надалі – до втрати робочих місць. Рівень безробіття на пряму пов'язаний з соціально-економічною системою, тому проблему конкуренції ТНК та національних виробників можна віднести до впливу податкової конкуренції на суспільство.

Хоч в основному коли мова йде про податкову конкуренцію, мається на увазі податок на прибуток підприємств, інколи мова йде про інші види податків [33]. Наприклад, деякі країни пропонують спеціальні зниження податків іноземним фахівцям, які тимчасово працюють у вітчизняній економіці, щоб залучити спеціалізований людський капітал та багатонаціональні компанії, які його використовують. Через лібералізацію торгівлі країни значно знизили мито на імпорт та експорт завдяки багатостороннім та двостороннім торговим домовленостям.

За припущеннями МВФ, зниження встановленої законодавством ставки податку на прибуток в одній країні на 1%, у всіх інших країнах зменшує базу податку на прибуток підприємств в середньому на 3,7%. Станом на 2014 рік ставки корпоративного податку впали в середньому на 5% за останні 10 років [35].

Серед економістів також існує думка, що оскільки ТНК зацікавлені в більших продажах, вони зацікавлені в розміщенні своїх філій на більшому ринку, де проживає більшість клієнтів. Уряди великих ринків можуть використовувати цю перевагу для залучення іноземних фірм та стягнення вищих ставок податку.

Одним з позитивних наслідків податкової конкуренції для соціально-економічного життя є отримані інновації. Але тут доцільно сказати про важливість корупції. Загальний вплив оподаткування на ріст та інновації залежить від того, наскільки висока корупція, яка може послабити позитивний вплив оподаткування на ріст та інновації. Зменшення корупції забезпечує найбільший потенційний вплив на підвищення добробуту через вплив на використання податкових надходжень [31].

2.3. Місце України у міжнародній податковій конкуренції транснаціональних корпорацій

Як вже зазначалось податкова конкуренція перш за все характеризується ставкою податку на прибуток підприємств, а також її динамікою. Якщо проаналізувати ставку податку на прибуток підприємств в Україні протягом 2010-2020 років (див. Рис. 2.2.) , то можна побачити, що податкова конкуренція зачепила і Україну.



Рис. 2.2. Динаміка ставки податку на прибуток підприємств в Україні

Джерело: складено автором на основі даних KPMG [34]

Можна побачити, що протягом обстежуваного періоду ставка знизилась з 25 до 18%. Ставка податку на прибуток підприємств в Україні не є найвищою в світі. Порівнюючи з такими країнами як США, Об'єднані Арабські Емірати, Іспанія, Нідерланди, Індія, Німеччина, Франція тощо, ставка в Україні є доволі низькою (див. Рис. 2.3.).

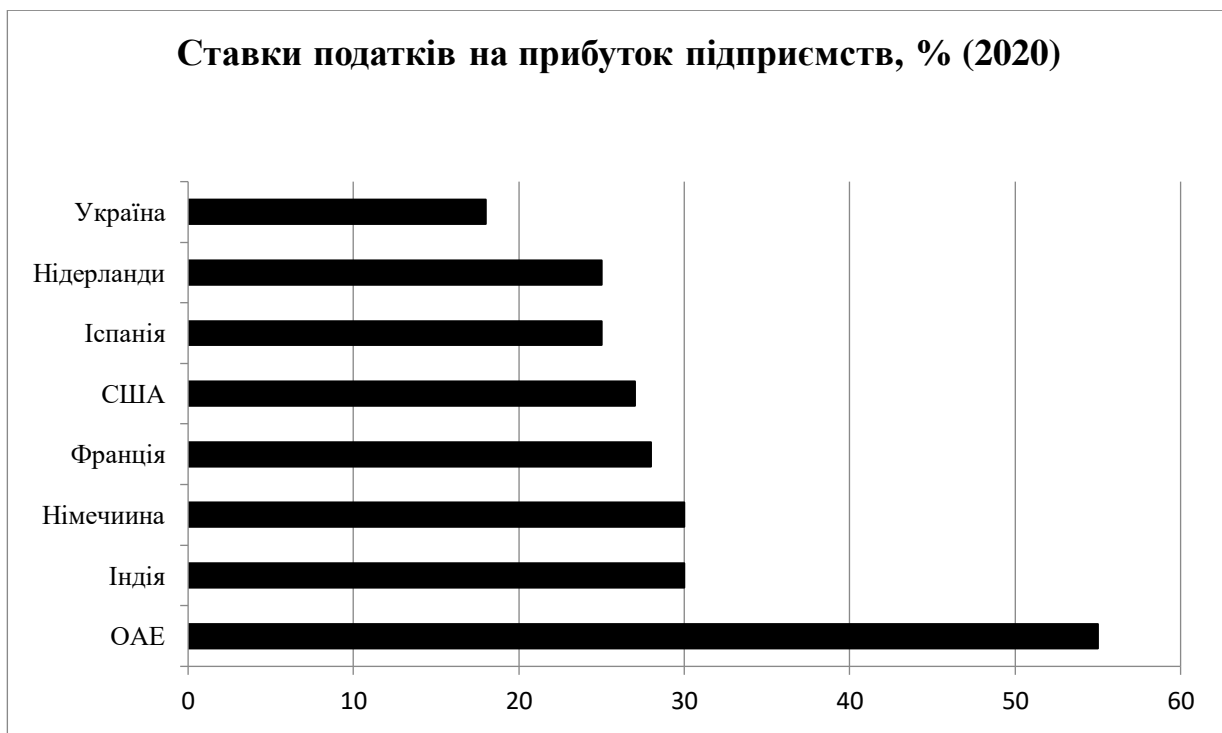


Рис. 2.3. Ставки податків на прибуток підприємств, 2020 рік

Джерело: складено автором на основі даних KPMG [34]

Однак незважаючи на те, що порівняно з цими країнами Україна має нижчу ставку корпоративного прибутку, вона залучає значно меншу кількість інвестицій. Виникає логічне питання щодо причин.

Пояснюється це тим, що податкові стимули можуть бути важливими для залучення ПІІ у поєднанні з іншими неподатковими факторами [31].

До таких факторів можна віднести:

- макроекономічні умови, інфраструктуру та потужні інституції – ці фактори були визнані МВФ важливими неподатковими факторами, які покращують привабливість економіки для прямих іноземних інвестицій;
- для менш розвинених країн рівень податків менше обмежує інвестиції, ніж низка інших проблем, пов'язаних з інвестиційним кліматом, включаючи якість публічної інфраструктури (дороги, порти, електроенергія, вода та широкопasmовий зв'язок);
- державні установи та законодавча система, а також корупція в цих системах;

- інвестиційний клімат загалом;
- легкість та зручність адміністрування податків.

Для того, щоб краще оцінити конкурентоспроможність України можна розглянути її місце в глобальному рейтингу країн світу за показником економічної конкурентоспроможності (див. Рис. 2.4). Цей показник розраховується щорічно Всесвітнім економічним форумом, а сам показник має назву Індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index – GCI). GCI аналізує конкурентоспроможність за 12 факторами:

1. Якість інститутів.
2. Інфраструктура.
3. Макроекономічна стабільність.
4. Здоров'я і початкова освіта.
5. Вища освіта і професійна підготовка.
6. Ефективність на ринку товарів і послуг.
7. Ефективність на ринку праці.
8. Розвиненість фінансового ринку.
9. Рівень технологічного розвитку.
10. Розмір внутрішнього ринку.
11. Конкурентоспроможність компаній.
12. Інноваційний потенціал.



Рис. 2.4. Динаміка Індексу глобальної конкурентоспроможності України
Джерело: складено автором на основі даних World Economic Forum [36]

Для порівняння, країни, які зазначались раніше з вищими ставками корпоративного податку посідають в цьому рейтингу значно вищі позиції. Наприклад, станом на 2019 рік, США посідає друге місце, Нідерланди – четверте, а Німеччина з Данією – сьоме та десяте місце відповідно [36]. Враховуючи, що США має найбільшу кількість ТНК в світі, а корпоративний податок вищий за, наприклад, український, можна зробити висновок, що податкова конкуренція впливає на прийняття рішень ТНК, але на прикладі України можна переконатись, що ставка податку – це не єдине, на що звертають увагу інвестори. Для інвесторів умови країни по всіх вищезазначених дванадцяти пунктах є суттєвими. Незважаючи на те, що Україна має нижчі ставки ніж більшість країн Європи, вона має працювати над факторами, окрім ставок, щоб бути більш привабливою економікою на тлі сусідніх країн. Більше того, низькі ставки не можуть привернути увагу ТНК без належної ефективної роботи органів виконавчої влади.

Індекс простоти ведення бізнесу (The ease of doing business index) – це індекс, що розраховує легкість та комфортні умови ведення бізнесу на певній території. Більш високі рейтинги вказують на простіші умови для ведення бізнесу та більш жорсткий захист прав власності.

Індекс розраховується на основі 10 показників:

1. Створення бізнесу – процедури, час, вартість та мінімальний капітал для відкриття нового бізнесу;
2. Справа з дозволами на будівництво – процедури, час та вартість будівництва;
3. Отримання електроенергії – процедури, час та витрати, необхідні бізнесу для отримання постійного електропостачання;
4. Реєстрація майна – процедури, час та вартість реєстрації комерційної нерухомості;
5. Отримання кредиту – індекс глибини кредитної інформації;
6. Захист інвесторів – ступінь розкриття інформації;
7. Сплата податків – кількість сплачених податків, годин, витрачених на підготовку податкових декларацій, та загальна сума податку, що підлягає сплаті як частка валового прибутку;
8. Торгівля через кордон – кількість документів, вартість та час, необхідний для експорту та імпорту;
9. Забезпечення виконання контрактів – процедури, час та витрати на виконання боргового договору;
10. Вирішення неплатоспроможності – процедури в процесі банкрутства [37].

В цьому індексі Україна протягом 2011-2019 років зазнала значного успіху, піднявшись з 152 місця на 64. Рейтинги України суттєво підвищилися не лише в категорії «оподаткування», а й майже за всіма категоріями. Хоч Україна і піднімається в цьому рейтингу, включаючи покращення в оподаткуванні, але досі є куди рости.

Для ТНК також окрім ставки податку велику роль грає відсутність корупції в країні. Як і будь-який інвестор, ТНК хочуть захистити свій бізнес і бути впевненими в тому, що судова система та виконавча влада будуть діяти в рамках закону та що інтереси інвесторів захищені [31]. Натомість Україна не перший рік поспіль справляє враження доволі корумпованої держави, де «правила гри» можуть змінюватись доволі швидко. Індекс сприйняття корупції є доволі відносним, але він дає приблизну оцінку стану речей. Станом на 2019 рік Україна набрала лише 30 балів (зі 100 можливих), опинившись таким чином на 126 місці (зі 180). Для порівняння сусідні Польща, Білорусь, Словаччина та Угорщина отримали 58, 45, 50, 44 балів. Це свідчить про те, що через очевидно наявну корупцію в Україні, вона не може конкурувати за ПІІ навіть з сусідніми країнами, не кажучи вже про більш розвинуті країни західної Європи.

Отже, хоч Україна потрапила під вплив податкової конкуренції, знизивши ставку корпоративного податку, через ряд неподаткових факторів не може повноцінно конкурувати за ТНК з іншими країнами.

Висновки до розділу 2

Через хвилю глобалізації, що сталась впродовж останніх десятиліть, податкова конкуренція стрімко набрала обертів. Мобільність капіталу в глобалізованому світі надає стимули для держав знижувати ставки податку з метою залучення ПІІ. В той час, як ставку знижує одна країна, інші зазвичай знижують її теж, щоб не втратити інвестиції. Наразі, коли ТНК є дуже вільними в виборі територій для своїх дочірніх підприємств, країни ведуть боротьбу за залучення якомога більше інвестицій. Шляхом активного зниження податкових ставок впродовж останнього десятиліття, країни породжують активну податкову конкуренцію ТНК. У відповідь на зниження ставок в одній країні, відбувається згодом ряд знижень ставок в інших. Станом на 2020 рік є країни з нульовими ставками корпоративного податку.

Вплив податкової конкуренції існує як на економічну та політичну систему, так і на соціально-економічну. Особливо це стосується менш розвинутих країн, економіка яких «тримається» на надходженнях від корпоративних податків. Суспільство хоче вчасно і в повному обсязі отримувати суспільні блага, в той час як податкова конкуренція може цьому заважати. Зниження ставки корпоративного податку призводить до недоотримання коштів до бюджету, що загрожує недофінансуванням суспільно необхідних благ (освіта, медицина, інфраструктура тощо). Більше того, в суспільстві може збільшуватись рівень безробіття, якщо ТНК будуть витіснити національні компанії, які будуть вимушені припинити свою діяльність.

Україна має нижчу ставку корпоративного податку, порівнюючи з більшістю розвинутих країн. Однак ряд неподаткових факторів не дозволяють Україні бути повноцінним конкурентом в боротьбі за інвестиції.

РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

3.1. Сучасний стан та динаміка показників податкової конкуренції

Податкова конкуренція зазвичай перш за все оцінюється ставкою податком на прибуток. В усіх дослідженнях та літературі саме податок на прибуток є ключовим для визначення податкової конкуренції. Динаміка показників ставки корпоративного податку дозволяє проаналізувати тенденції податкової конкуренції.

Для подальшого моделювання мною було взято 12 країн, серед яких: США, Китай, Японія, Швейцарія, Великобританія, Індія, Туреччина, Німеччина, Франція Польща, В'єтнам та Україна. Нижче наведено графік зміни ставок корпоративного податку деяких з цих країн впродовж 2004-2019 рр. (див. Рис. 3.1.).

Як видно з графіку, спостерігається чітка тенденція до зниження ставки корпоративного податку як в розвинутих економіках (США, Японія, Німеччина, Великобританія, Швейцарія та Китай), так і в менш розвинутих (Україна та В'єтнам).



Рис. 3.1. Ставки корпоративного податку, 2004-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі даних KPMG [34]

Що цікаво, навіть якщо країна довгий час тримала ставку податку на прибуток підприємств на одному рівні, то з часом існуюча податкова конкуренція все одно змушувала уряд зменшувати ставку.

Як вже зазначалось раніше, податкова конкуренція – це дійсно велика рушійна сила, що впливає на ТНК під час прийняття рішень, де саме розташовувати свої дочірні підприємства. Однак є ряд інших факторів, які є важливими для інвестиційної привабливості. Визначають, що ТНК прагнуть розташовувати свої філії на територіях зі стабільними макроекономічними показниками (ВВП, інфляція тощо), розвиненою інфраструктурою, нижчими

(порівняно з іншими країнами) середніми заробітними платами, вищими рівнями безробіття, розвиненими технологіями тощо [31].

На прикладі Польщі, було проаналізовано та графічно зображено зв'язок між ВВП та кількістю іноземних філій ТНК (див. Рис. 3.2.).

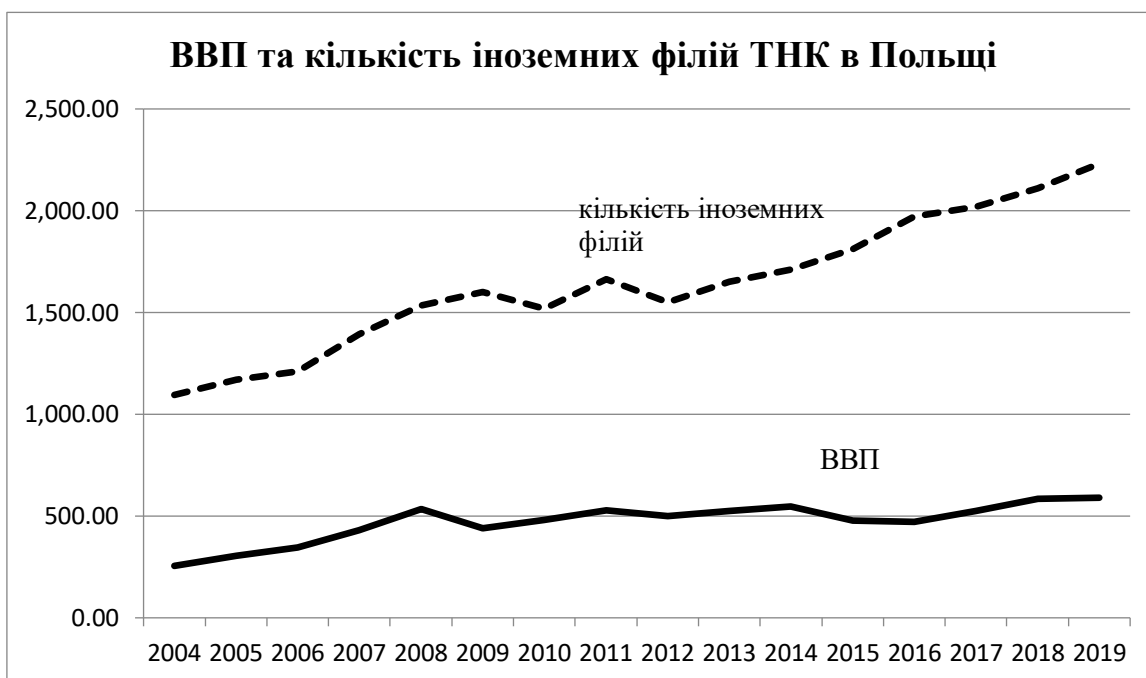


Рис. 3.2. Динаміка ВВП та кількості іноземних філій в Польщі, 2004-2020 рр.

Джерело: складено автором на основі даних UNCTAD [28]

Безумовно, висновок щодо залежності ВВП та кількості дочірніх компаній не можна робити лише спираючись на графічний аналіз. Однак можна прослідкувати, що тренд зростання цих двох показників є доволі схожим. У 2011 році на обох прямих вперше з 2004-го року і обсяг ВВП, і кількість філій досягли свого максимуму, після чого значення зменшились. На прикладі Польщі можна зробити висновок, що між ВВП та кількістю дочірніх компаній існує прямий зв'язок.

Як вже було сказано, ставки податку на прибуток підприємств зменшилися з 1980 року в середньому майже на 20 відсотків [28]. Це в основному пояснюється міжнародною податковою конкуренцією. Нижче наведено динаміку по розвинутих країнам (див. Рис. 3.3.) та країнам, що розвиваються

(див. Рис. 3.4.) середніх ставок корпоративного податку та середні надходження від них.

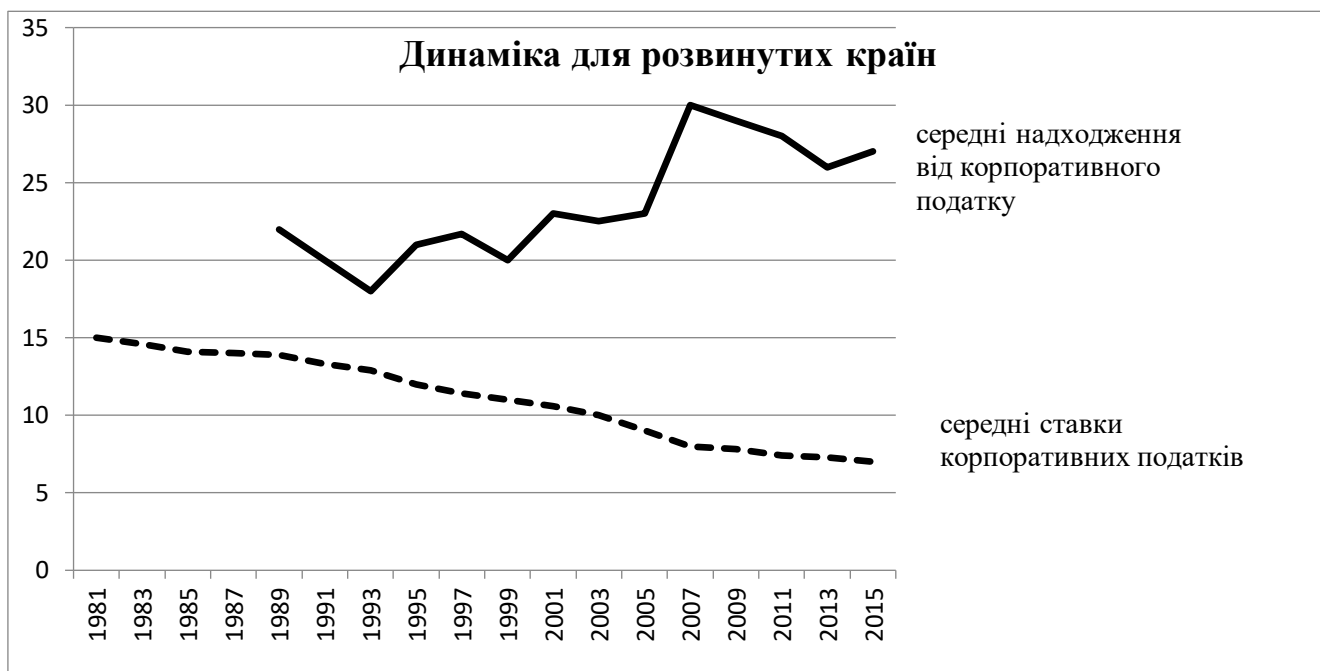


Рис. 3.3. Динаміка для розвинутих країн середніх ставок корпоративного податку та середніх надходжень від корпоративного податку, 1981-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі OECD [28]

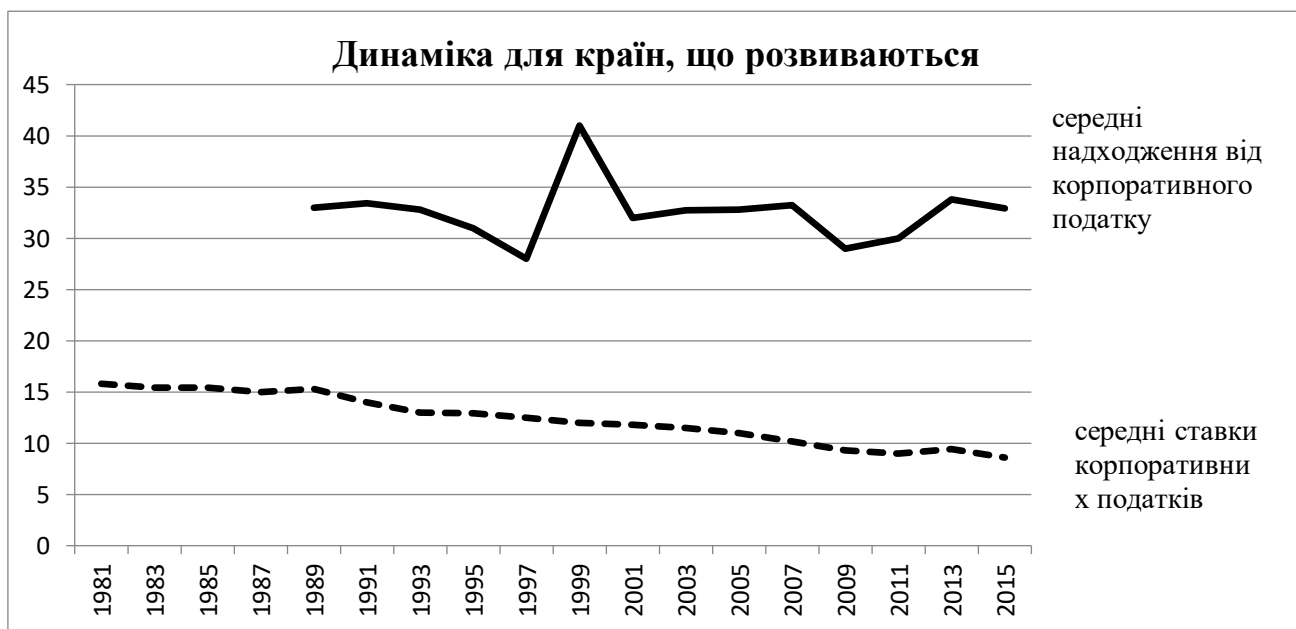


Рис. 3.4. Динаміка для країн, що розвиваються середніх ставок корпоративного податку та середніх надходжень від корпоративного податку, 1981-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі OECD [28]

З двох графіків видно, що доходи досі залишаються стабільними в країнах, що розвиваються, і збільшуються в розвинених. Деякі події можуть посилити податкову конкуренцію: якщо проект «BEPS» OECD-G20 зменшить ухилення від сплати податків, наприклад, конкуренція за допомогою інших засобів може посилитися. Податкова конкуренція сприймається як реальна загроза доходам, особливо для країн, що розвиваються.

3.2. Економетричне моделювання податкової конкуренції ТНК

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) необхідні для створення ТНК. Тому показники ПІІ є найкращим відзеркаленням діяльності ТНК на тій чи іншій території. Хоча статистика прямих іноземних інвестицій включає деякі операції, які можуть не стосуватись ТНК (наприклад, інвестиції в нерухомість) інвестиції ТНК переважають у статистиці ПІІ.

Саме тому, для аналізу діяльності ТНК на тій чи іншій території було використано потік прямих іноземних інвестицій. Нижче наведена динаміка потоків (див. Рис. 3.5.) та стоку (див. Рис. 3.6.) ПІІ в розвинуті та нерозвинуті економіки.

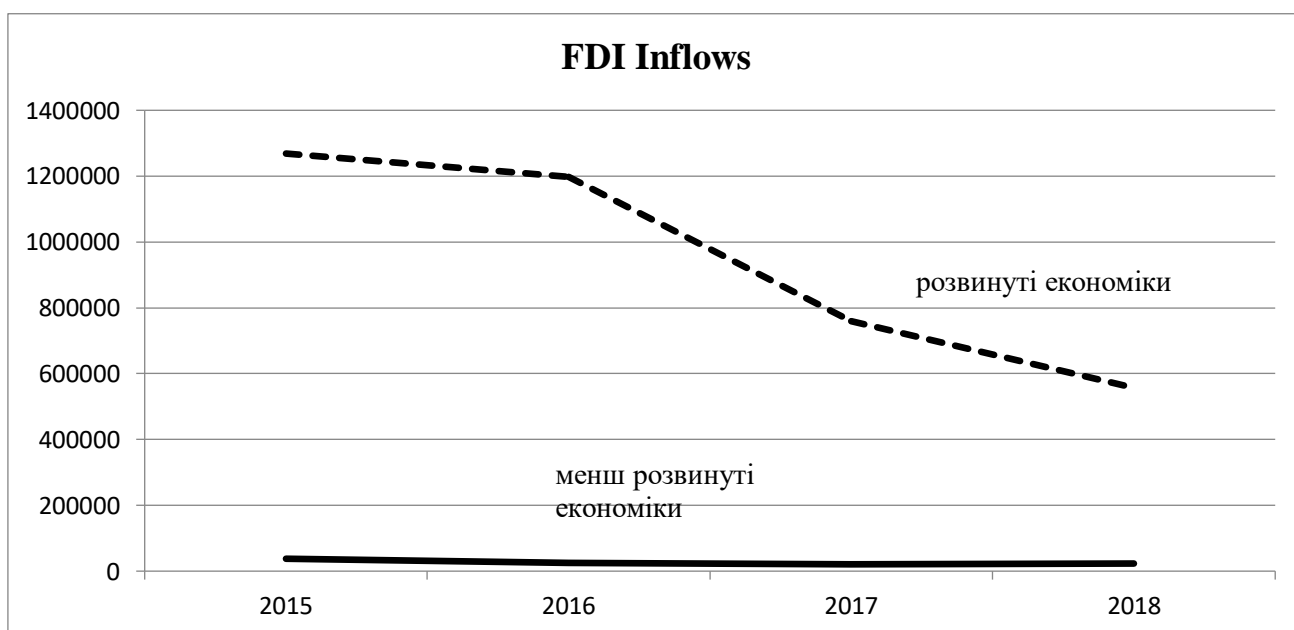


Рис. 3.5. FDI Inflows в розвинуті та нерозвинуті економіки, млн.дол.

Джерело: складено автором на основі UNCTAD [28]

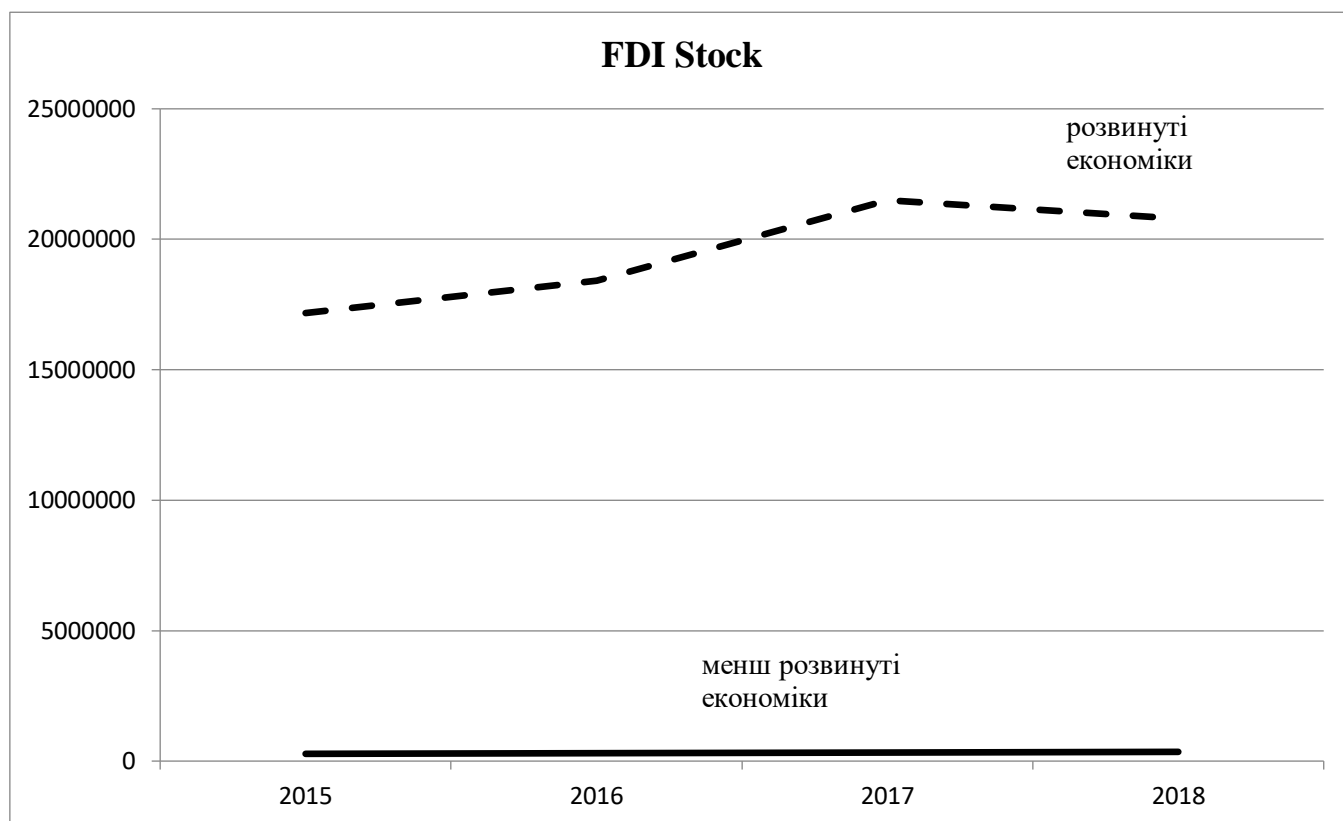


Рис. 3.6. FDI Inflows в розвинуті та нерозвинуті економіки, млн.дол.

Джерело: складено автором на основі UNCTAD [28]

З графіків видно, що в менш розвинуті економіки «вливають» значно менше ПІІ. Однак видно, що потоки іноземних інвестицій протягом 2015-2018 років в розвинуті економіки зменшувались.

Подивившись на світову тенденцію постає питання, на що в основному спираються ТНК при виборі територій для своїх інвестицій. Розглядаючи в попередніх розділах питання податкової конкуренції, очевидно, що податкові умови для ТНК відіграють не останню роль. Однак, це не єдине, що може привернути увагу ТНК.

Окрім умов, що стосуються сплати та адміністрування податків ТНК приваблюють макроекономічні показники, інфраструктура, стан ринку праці, законодавча база, корупція тощо.

Враховуючи актуальність питання ТНК, їх інвестицій та умови, які вони очікують від «host countries», було вирішено зробити регресійну модель для виявлення впливу на кількість прямих іноземних інвестицій ряду факторів, в

тому числі податкових умов. Для кращого аналізу було взято панельні дані. Це дає змогу проаналізувати діяльність ТНК на глобальному рівні, а не локально в одній країні. Для моделювання було обрано програму EViews, в якій і було виконано аналіз панельних даних.

Для дослідження було взято річні дані з 2004-го по 2019-й рік. В якості набору країн було взято 12 країн:

1. США
2. Китай
3. Японія
4. Швейцарія
5. Великобританія
6. Індія
7. Туреччина
8. Німеччина
9. Франція
10. Польща
11. В'єтнам
12. Україна

В роботі представлено регресійну модель, яка показує вплив певних факторів на обсяг прямих іноземних інвестицій. Метою моделювання було дослідження впливу різних факторів на інвестиції від ТНК.

За залежну змінну було взято обсяг прямих іноземних інвестицій, виражений в млн.дол.США.

За незалежні змінні було взято:

- обсяг інвестицій в інфраструктуру країни (дол. США);
- середньомісячна заробітна плата (дол.США);
- ставка податку на прибуток підприємств (%).

Метою моделювання є визначення характеру впливу обсягу інвестицій в інфраструктуру країни, середньомісячна заробітна плата в країні та ставка податку на прибуток підприємств на обсяг прямих іноземних інвестицій в країну. Для цього були попередньо висунуті наступні гіпотези:

- *при збільшенні середньомісячної заробітної плати зменшується обсяг прямих іноземних інвестицій:*

ТНК зацікавлені в тому, щоб оптимізувати своє виробництво та відповідно зменшувати операційні витрати, тому високі зарплати можуть відлякати ТНК з певної країни; саме тому зі зростанням середньомісячної заробітної плати очікується зменшення ПШ, отже очікується обернена залежність між величиною середньомісячної заробітної плати та обсягом ПШ;

- *при зростанні інвестицій в інфраструктуру збільшується обсяг прямих іноземних інвестицій:*

для ТНК важлива інфраструктура країни, в якій вони будуть вести бізнес – для корпорацій важлива якість доріг, транспортна розв'язка, безперервне електропостачання тощо, саме тому очікується пряма залежність між інвестиціями в інфраструктуру та ПШ;

- *при зростанні ставки податку на прибуток підприємств зменшується обсяг прямих іноземних інвестицій:*

в сучасному глобалізованому світі, коли існує та активно набирає обертів податкова конкуренція в умовах якої країни ведуть боротьбу за залучення інвестицій, ТНК мають змогу обирати територію для інвестицій; очікується, що ТНК обирають країни з нижчими ставками податків для того, щоб зменшити свої податкові зобов'язання;

Для аналізу було використано такі джерела:

- UNCTAD;
- OECD;
- World Bank.

Для аналізу було використано багатофакторну регресію, рівняння якої виглядає наступним чином:

$$FDI = \beta_0 + \beta_1 * infrustr_invest + \beta_2 * tax_rate + \beta_3 * average_wage + \varepsilon, \quad (3.1)$$

де FDI – обсяг прямих іноземних інвестицій;

β_0 – коефіцієнт перетину;

β_1 , β_2 , β_3 – коефіцієнти нахилу;

infrustr_invest – обсяг інвестицій в інфраструктуру країни;

tax_rate – ставка податку на прибуток підприємств;

average_wage – обсяг середньомісячної заробітної плати;

ε – випадкова величина регресії.

Оскільки показники подані в різних одиницях виміру, то для того, щоб результати вийшли кращими, було проведено логарифмування показників. Було прологарифмовано всі взяті показники, окрім ставки податку на прибуток підприємств, оскільки цей показник вже взятий у відсотках.

В результаті моделювання було отримано високий показник коефіцієнта детермінації (див. рис. 3.7.). Коефіцієнт детермінації (R-squared), що вказує на те, що зміна прямих іноземних інвестицій на 96,2% пояснюється зміною обраних незалежних змінних, що добре, адже пояснювальність висока. Стопчик Prob. показує, чи значимий коефіцієнт за обраного рівня значимості. Було взято за такий рівень 95%. Тобто коефіцієнт є значимий, коли значення p-value (Prob.) менше за 0,05. Таким чином коефіцієнти при показниках середньомісячної заробітної плати, обсягу інвестицій в інфраструктуру, та ставці корпоративного податку є значимими.

Equation: UNTITLED Workfile: UNTITLED::Untitled\

View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids

Dependent Variable: LOG(FDI)
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/22/20 Time: 16:18
 Sample: 2004 2019
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 12
 Total panel (unbalanced) observations: 191

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.777371	1.755300	-0.442871	0.6584
LOG(AVERAGE_WAGE)	0.688560	0.144701	4.758489	0.0000
LOG(INFRUSTRUCTURE_INVEST)	0.393946	0.096843	4.067871	0.0001
CORPORATE_TAX	-0.019507	0.009529	-2.047071	0.0421

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.962089	Mean dependent var	12.53574
Adjusted R-squared	0.959074	S.D. dependent var	1.784021
S.E. of regression	0.360911	Akaike info criterion	0.874909
Sum squared resid	22.92522	Schwarz criterion	1.130323
Log likelihood	-68.55384	Hannan-Quinn criter.	0.978364
F-statistic	319.0364	Durbin-Watson stat	0.909610
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рис. 3.7. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Стовпчик Coefficient дозволяє проаналізувати вплив кожної окремої незалежної змінної на обрану залежну. Отримані результати проінтерпретовано так:

- при збільшенні середньомісячної зарплати на 1 % обсяг ПІ збільшується на 0,68 %, тобто гіпотеза не підтвердилась і між показниками існує прямий зв'язок; не підтвердження гіпотези можна пояснити тим, що для ТНК набагато більш важливими є інші фактори, як, наприклад, освіта,

технології тощо, а незначне збільшення середньомісячної зарплати не може вплинути на рішення ТНК;

- при зростанні ставки корпоративного податку країни на 1 % обсяг ПІІ зменшується на 0,02 %, тобто гіпотеза підтвердилась і між показниками існує обернений зв'язок.

Для того, щоб регресійну модель можна було назвати адекватною, має виконуватись ряд припущень. Для цього було перевірено модель на адекватність за допомогою програми EViews, де було проведено ряд тестів, які спростували чи підтвердили класичні припущення адекватної регресійної моделі.

Оскільки було обрано панельні дані, то тести для моделі відрізняються від звичайної лінійної регресії. Для початку було визначено які ефекти мають бути включені в модель за допомогою тесту Redundant Fixed Effects. За фіксований ефект було взято країни. Нижче наведено результати (див. Рис. 3.8.).

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	161.435615	(11,176)	0.0000
Cross-section Chi-square	459.549646	11	0.0000

Cross-section fixed effects test equation:
 Dependent Variable: LOG(FDI)
 Method: Panel Least Squares
 Date: 05/22/20 Time: 16:24
 Sample: 2004 2019
 Periods included: 16
 Cross-sections included: 12
 Total panel (unbalanced) observations: 191

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.829558	1.141672	-0.726616	0.4684
LOG(AVERAGE_WAGE)	0.607464	0.065011	9.343989	0.0000
LOG(INFRUSTRUCTURE_INVEST)	0.371972	0.061147	6.083234	0.0000
CORPORATE_TAX	0.021280	0.013081	1.626747	0.1055

R-squared	0.579583	Mean dependent var	12.53574
Adjusted R-squared	0.572838	S.D. dependent var	1.784021
S.E. of regression	1.165994	Akaike info criterion	3.165745
Sum squared resid	254.2344	Schwarz criterion	3.233856
Log likelihood	-298.3287	Hannan-Quinn criter.	3.193333
F-statistic	85.93203	Durbin-Watson stat	0.082189
Prob(F-statistic)	0.000000		

Рис. 3.8. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Нульова гіпотеза тесту – фіксовані ефекти надмірні не значимі. Стовпчик Prob. показує ймовірність цієї нульової гіпотези, тобто ймовірність того, що фіксовані ефекти є не значимими. Критичне значення – 5%, тобто якщо ймовірність більше за критичне значення, то фіксовані ефекти необхідно прибрати. В даному випадку фіксовані ефекти мають бути в моделі, оскільки значення Prob. не перевищує критичне значення.

Одне з припущень адекватної моделі передбачає, що залишки моделі розподілені нормально. Для цього було проведено тест Жарга-Бера на нормальність розподілу залишків (див. рис. 3.9.), який показав, що Probability дорівнює 0,0000. Нульова гіпотеза цього тесту – нормальний розподіл. Тобто оскільки $0,0000 < 0,05$, то нульова гіпотеза відхиляється, тобто залишки розподілені не нормально. Одна з причин цього може бути недостатня кількість часових періодів.

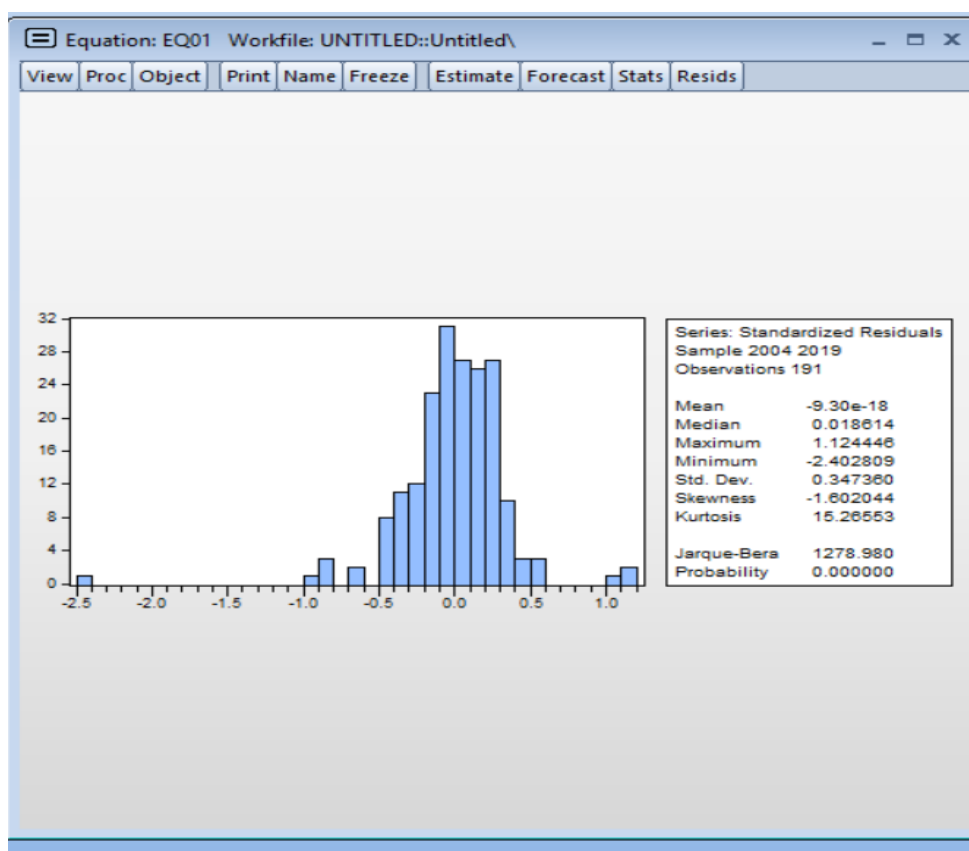


Рис. 3.9. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Також було зроблено перевірку на наявність кореляції між наявними в моделі незалежними змінними. Результати наведені нижче (див. Рис. 3.10.).

Correlation			
	AVERAGE_...	CORPORAT...	INFRUSTRU...
AVERAGE_...	1.000000	0.207260	-0.093538
CORPORAT...	0.207260	1.000000	0.062769
INFRUSTRU...	-0.093538	0.062769	1.000000

Рис. 3.10. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

З отриманих результатів видно, що попарної кореляції між показниками не існує. Сильний зв'язок вважається, коли показник кореляції більший за 0,75. Тому можна зробити висновок, що кореляції немає.

Адекватність побудованої моделі можна проаналізувати і графічно (див. Рис. 3.11.).



Рис. 3.11. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Далі було проведено тест Хаусмана (див. Рис. 3.11). Мета цього тесту – визначити, який ефект треба використовувати – випадковий чи фіксований. Для того, щоб провести тест треба було поміняти ефект з фіксованого на випадковий (див. Рис. 3.12.).

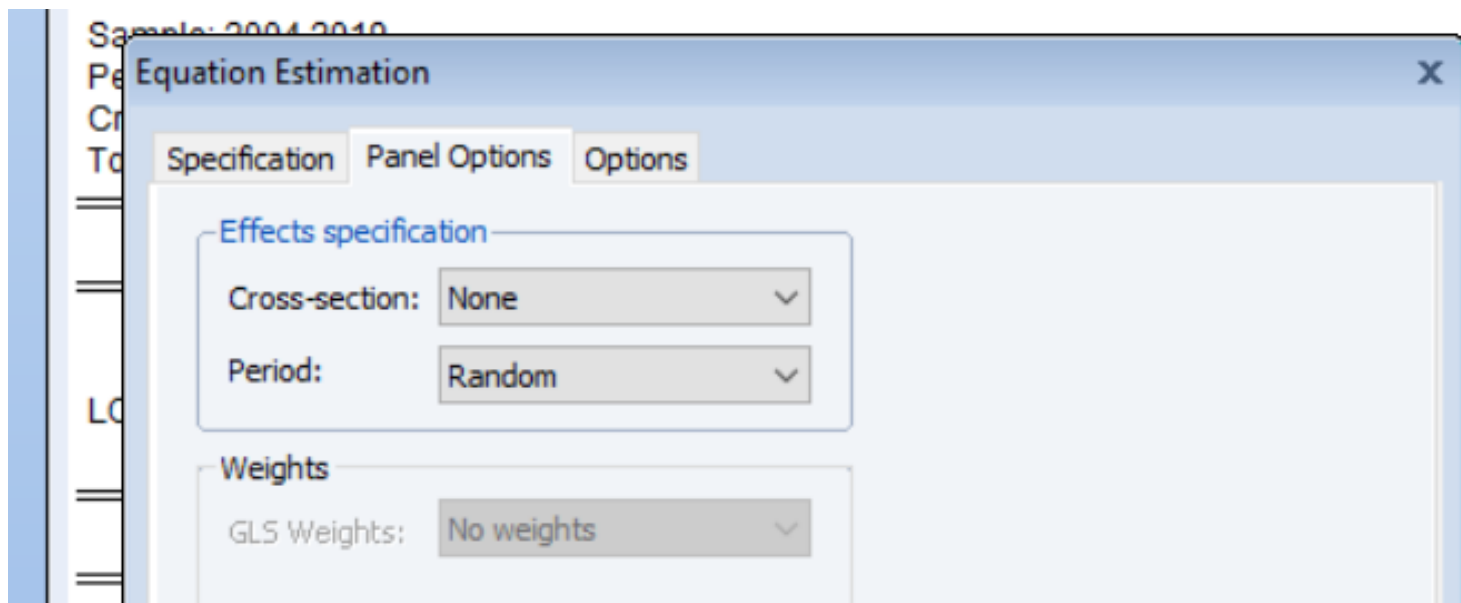


Рис. 3.12. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Результати даного тесту наведені нижче (див. Рис. 3.13).

Equation: EQ02 Workfile: UNTITLED::Untitled\

View Proc Object Print Name Freeze Estimate Forecast Stats Resids

Correlated Random Effects - Hausman Test
Equation: EQ02
Test period random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Period random	5.110108	3	0.1639

** WARNING: estimated period random effects variance is zero.

Period random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
LOG(AVERAGE_WAGE)	0.599232	0.607464	0.000019	0.0610
LOG(INFRUSTRUCTURE_INVEST)	0.332087	0.371972	0.000312	0.0239
CORPORATE_TAX	0.034511	0.021280	0.000034	0.0243

Period random effects test equation:
Dependent Variable: LOG(FDI)
Method: Panel Least Squares
Date: 05/22/20 Time: 16:32
Sample: 2004 2019
Periods included: 16
Cross-sections included: 12
Total panel (unbalanced) observations: 191

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.229574	1.200130	-0.191291	0.8485
LOG(AVERAGE_WAGE)	0.599232	0.066770	8.974516	0.0000
LOG(INFRUSTRUCTURE_INVEST)	0.332087	0.065105	5.100782	0.0000
CORPORATE_TAX	0.034511	0.014636	2.357899	0.0195

Effects Specification

Рис. 3.13. Результати моделювання

Джерело: складено автором в програмі EViews

Показник Prob. дає можливість оцінити, який ефект краще підходить для моделі. Нульова гіпотеза тесту – випадковий ефект підходить. $0,1639 > 0,05$, тому нульова гіпотеза не відкидається.

Підсумовуючи проведені дослідження, можна сказати, що моделювання впливу трьох факторів, а саме: середньомісячної заробітної плати, інвестицій в інфраструктуру та ставки корпоративного податку було в принципі вдалим. Дві з трьох гіпотез, поставлених на початку моделювання, підтвердились. Варто відмітити, що всі коефіцієнти моделі виявились значимими, а коефіцієнт детермінації говорить про високу пояснювальність зміни залежної змінної від незалежних. Тести на адекватність моделі були проведені. Однак, тест на нормальність розподіл залишків показав, що залишки розподілені не нормально. Це, швидше за все, говорить про залучення недостатньої кількості часових періодів.

3.3. Проблеми та шляхи вдосконалення податкової конкуренції

Результати моделювання показали, що ПШ все таки збільшуються при зменшенні ставки корпоративного податку. ТНК завжди зацікавлені в максимізації своїх прибутків, тому питання податків для них є доволі принциповими. Безумовно, як вже зазначалось в попередніх розділах, ТНК з таким великим спектром пропозицій від країн та зростанням мобільності капіталу, можуть вільно обирати країну для своєї діяльності. Однак, для ТНК неподаткові фактори теж відіграють немаленьку роль. Макроекономічні показники, технології, стан ринку праці та урядова підтримка та відкритість – серед тих показників, на які звертають увагу ТНК. Розвинуті країни можуть створювати максимально комфортні умови для ТНК – вкладають кошти в інфраструктуру, змінюють законодавчу базу, покращують освіту, щоб в майбутньому створити кращий ринок праці. Однак, менш розвинуті країни єдине, що можуть запропонувати – це зниження ставок податків для залучення інвестицій. Для нерозвинутих країн можливість ПШ – це можливість залучити технології, капітал, а в довгостроковій перспективі – це шлях до економічного зростання. Гонка за більшу кількість ПШ змушує країни знижувати ставки до

граничних меж. Податкова конкуренція призводить до утворення офшорних зон.

На думку ОЕСР, податкова конкуренція в основному вважається негативним явищем, яке в основному шкодить всім економікам. Зниження податкової ставки стосується не лише той країни, де це було запроваджено, а й всім економікам. Існуючі зараз офшорні зони дають можливість величезним ТНК мінімізувати податки. Такі гіганти на ринку як Apple та Nike теж користуються податковими притулками, сплачуючи в рази менше, ніж вони мали. Доволі важко боротися з наслідками податкової конкуренції, адже вона є цілком легальною з боку ТНК. Відмінність між ухиленням від сплати податків та податковою конкуренцією насправді більш чітка. Податкова конкуренція – це конкуренція між урядами країни для залучення іноземних інвестицій, тоді як ухилення від сплати податків складається із зусиль платників податків уникнути податків, що вводяться урядами.

Враховуючи те, що податкова конкуренція є доволі суперечливим явищем, економісти та політики трактують це явище по-різному. Одні стверджують, що проблему податкової конкуренції треба вирішувати і негайно, в той час як інші за те, щоб ставки зменшувались.

Країни мають два варіанти, коли вони стикаються з тим, що вони сприймають як податкову конкуренцію. По-перше, країна може намагатися виграти саму конкуренцію, знижуючи ставки, застосовуючи більш сприятливі податкові режими, ніж інші країни, або повністю реформуючи свою податкову систему для залучення інвесторів.

По-друге, країна може впроваджувати заходи, щоб запобігти конкуруванню з іншими країнами. Ця методика зосереджена на заходах проти податкової конкуренції.

До 1980-х років більшість великих країн змогли встановити ставки на корпоративний податок, не акцентуючи увагу на необхідності залучати іноземні інвестиції, і тому не відчували значного тиску на зниження податкових ставок у відповідь на зниження ставок іншими країнами. Гарною практикою

стало застосовування чорних списків окремих податкових притулків. Ці чорні списки були зосереджені на цілих країнах, туди вносились країни на основі низьких ставок податку в поєднанні з відсутністю обміну інформацією або прозорості. Ці чорні списки були складені окремими країнами. Це є одним з кроків для подолання податкової конкуренції, адже створення таких чорних списків всіма країнами на основі досліджень про офшорні зони зменшить впливання коштів ТНК в економіку країн з цих списків.

Як можливість послаблення податкової конкуренції є варіант країнам співпрацювати між собою, підписуючи двосторонні угоди про надання один одному сприятливих умов для ведення бізнесу, торгівлі та оподаткування.

Альтернативно, можна вводити такий податок, щоб прибутки ТНК розподілялись пропорційно за тим, скільки виробилось/продалось в тій чи іншій країні. Однак, тут виникають ускладнення в тому, що урядам країн може бути важко домовитись в частках, формулі розрахунки тощо.

Загалом країнам варто активно вирішувати проблему податкової конкуренції як на локальному рівні, так і на глобальному.

Висновки до розділу 3

Податкову конкуренцію найчастіше аналізують за допомогою ставки податку на прибуток підприємств. Світові ставки корпоративного податку в середньому зменшились на 20% з 80-х років 20-го століття. Саме тому можна сказати, що податкова конкуренція стрімко набирає обертів. Зниження ставок податку на прибуток підприємств зменшується як в країнах, що розвиваються, так і в розвинутих країнах.

Для аналізу діяльності ТНК на тій чи іншій території зазвичай використовується потік прямих іноземних інвестицій. Було проаналізовано потік ПІІ в розвинуті та нерозвинуті економіки. В середньому ПІІ в розвинуті економіки зменшились протягом останніх кількох років, в той час як в менш розвинуті економіки обсяг потоку ПІІ залишається приблизно на одному рівні.

Оскільки на обсяг інвестицій від ТНК впливають не лише податкові умови, які наявні в країні, а й ряд неподаткових факторів, було побудовано модель залежності ПІІ від ряду показників. За показники було взято: середньомісячну заробітну плату, інвестиції в інфраструктуру та ставку корпоративного податку. Було поставлено 3 гіпотези щодо впливу цих показників на обсяг прямих іноземних інвестицій. Дві з поставлених гіпотез підтвердились.

Податкова конкуренція може призвести до глобальної проблеми, якщо це не вирішувати. Тому UNCTAD та OECD активно розглядають можливі рішення. Чорні списки, введення унітарного податку та підписання між країнами двосторонніх угод – одні з них.

ВИСНОВКИ

Транснаціональних корпорацій існують доволі давно, хоча і не одразу прийняли форму сучасних ТНК. Питання оподаткування ТНК існують доволі давно, адже коли в кінці минулого століття корпорації стали мобільними, то почали активно розташовувати свої філії по всьому світу в наслідок глобалізації.

Податкова конкуренція виникає, коли різні країни прагнуть залучати більше ПІ та ТНК, пропонуючи нижчі ставки податку. Зазвичай податкова конкуренція відноситься до податку на прибуток підприємств.

Податкова конкуренція набуває все більшого значення в останні десятиліття, оскільки ТНК стають все більш мобільними. В наслідок того, що ТНК можуть розташовуватись де завгодно, країни захочені знижувати податкові ставки, щоб залучати більше іноземних інвестицій. Термін податкової конкуренції відноситься до конкуренції між юрисдикціями, заснованими на їхніх системах оподаткування корпоративного доходу. Незважаючи на те, що податкова конкуренція розглядається і як позитивне явище, в основному податкова конкуренція трактується як те, що призводить до негативних наслідків. Наприклад, недоотримання коштів в державний бюджет в наслідок зменшення ставки корпоративного податку та в майбутньому недофінансування суспільних благ, таких як освіта, медицина, інфраструктура, соціальне забезпечення. Більше того, активне захоплення ринку ТНК може вбити національних виробників, які просто не здатні конкурувати з такими глобальними гравцями.

Також проблемою податкової конкуренції є те, що часто економіки мають компенсувати недоотримання коштів від корпоративного податку шляхом стягування більших відсотків інших податків. Особливо від податкової конкуренції страждають нерозвинуті країни,

Наслідком податкової конкуренції є створення офшорних зон. Щодо місця України в податковій конкуренції, то Україна має нижчу ставку корпоративного податку, порівнюючи з більшістю розвинутих країн. Проте певні неподаткові фактори не дозволяють Україні бути повноцінним конкурентом в боротьбі за інвестиції, економіки яких більш вразливі до тиску на бюджет в наслідок недоотримання коштів.

З 1975-го року середні ставки на прибуток підприємств зменшились приблизно на 20%. Така тенденція добре відображає наявну податкову конкуренцію і її подальший розвиток, пов'язаний з глобалізацією та мобільністю ТНК.

Аналізуючи інвестиції від ТНК, в основному посиляються на обсяг прямих іноземних інвестицій. Хоча ПІІ стосуються не лише ТНК, все ж найбільша частка там належить саме ТНК. Проаналізувавши потоки та стоки ПІІ, можна побачити, що ПІІ в нерозвинути економіки значно менші, що підтверджує думку про те, що податкові умови – це не єдине, на що звертають увагу при інвестиціях в країну.

На основі цього було побудовано модель, в якій було проаналізовано за допомогою панельних даних вплив трьох факторів (середньомісячної заробітної плати, інвестиції в інфраструктуру, ставка корпоративного податку) на обсяг прямих іноземних інвестицій. Результати моделі були задовільними і дві з трьох гіпотез, висунутих на початку моделювання, підтвердились.

Загалом питання податкової конкуренції досі викликає ряд дискусій. Важко запроваджувати заходи щодо боротьби з податковою конкуренцією тому, що це відбувається в рамках закону і законодавчим органам країни доволі важко висунути якісь претензії.

OECD та UNCTAD обговорюють можливі рішення вже не перший рік. Можливі рішення включають в себе підписання між країнами двосторонніх договорів, які включали б певні податкові умови. Більше того, країни, що мають дуже низькі ставки мають аналізуватись і вноситись до чорного списку, щоб запобігати вливанню туди коштів. Також може бути введений податок, де

розраховувалась частка виробленої та проданої продукції ТНК в кожній країні і таким чином можна було б оподатковувати прибутку пропорційно там, де вони були зароблені. Однак для цього потрібна повна узгодженість між країнами на глобальному рівні.

Отже, ТНК є крупними гравцями, які мають величезний вплив на економіки країн. Зважаючи на ряд переваг, які несуть ТНК в економіку, країни по всьому світу зацікавлені в тому, щоб залучати іноземні інвестиції. Податкова конкуренція збільшується в наслідок посилення боротьби між урядами за увагу ТНК. Саме тому, з податковою конкуренцією треба боротися, щоб це не переросло в величезну світову проблему.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушко В. В. Особливості діяльності ТНК в Україні [Електронний ресурс]: Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – URL: <http://professura.at.ua/forum/19-157-1>
2. Беззубченко О.А. Оцінка діяльності іноземних ТНК в Україні [Електронний ресурс] / О.А. Беззубченко // Вісник Маріупольського державного університету. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 1. – С. 50–56. – URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vmdu_ek_2011_1_10.pdf
3. Болгарова Н.К. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України / Н.К. Болгарова, Т.М. Паневник // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 33–38.
4. Динаміка притоку прямих іноземних інвестицій в Україну 2012-2018 рр. [Електронний ресурс]. – URL: www.ukrstat.gov.ua
5. Дмитришен П. В. Особливості стратегії транснаціональних корпорацій в українській економіці / П.В. Дмитришен, В.А.Гарбар [Електронний ресурс]. - URL: <http://www.rusnauka.com>.
6. Дмитришен П.В. Особливості стратегії транснаціональних корпорацій в українській економіці / П.В. Дмитришен, В.А. Гарбар. – 2010 р. – 5 с. [Електронний ресурс] / URL: <http://www.rusnauka.com>
7. Іванова М.О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки / Іванова М.О. // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – 15 с.
8. Іванова Н. В. Перспективи розвитку транснаціональних корпорацій в Україні в умовах економічної кризи [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. – URL: http://www.rusnauka.com/11_NND_2015/Economics/3_190997.doc.htm
9. Комшук О. І. Трансформація системи управління ТНК в умовах глобальної конкуренції та посилення ролі науково-технічного прогресу

[Електронний ресурс]: Бібліотека ДВНЗ КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – URL: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/4465/1/Komshuk.pdf>

10. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст] / В. М. Кочетков // Ефективна економіка. - 2016. - № 10. - С. 55-60.

11. Латинін Д. О. Стан та перспективи розвитку ТНК в світі та Україні [Електронний ресурс]: Publishing house Education and Science s.r.o. – URL: rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/2_181324.doc.htm

12. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії / В.М. Левківський // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2014. – № 3(23). – С. 14–22.

13. Ленский Е.В. Транснаціональні фінансово-промислові групи і міждержавна економічна інтеграція: реальність і перспективи / Е.В. Ленский, В.А. Цветков // Щотижневик «Економіка і життя». – 1998. – № 8. – 3 с.

14. Лимонова Е.М. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни / Е.М. Лимонова, К.О. Воробйова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – №2(17). – С. 121–130

15. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України / Е. Молчанова // [Електронний ресурс]. - URL: pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf

16. Горбачук В.М. Моделі та методи міжнародної податкової конкуренції і оптимізації / В.М. Горбачук // Теорія оптимальних рішень. Моделювання та керування в умовах невизначеності. – К.: Ін-т кібернетики ім. В.М.Глушкова НАН України, 2000. – С. 58-72.

17. Кузьмич Т. Трансфертное ценообразование: курс на деофшоризацию / Т. Кузьмич // Forbes. Украина [Электронный ресурс]. – URL: <http://forbes.net.ua/opinions/1402494-transfertnoecenoobrazovanie-kurs-na-deofshorizaciyu>.

18. Кулинич Х.В. Вплив міжнародної податкової конкуренції на соціально-економічний розвиток держави // Вісник Львівської державної

фінансової академії : зб. наукових праць. – Львів: ЛДФА, 2013. – № 25. – С. 18–27.

19. Самусевич Я.В. Дослідження моделей податкової конкуренції у контексті визначення впливу оподаткування на економіку країн // ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР № 2 (10) 2013 // <https://ofp.cibs.ubs.edu.ua/files/1302/13sjvdmp.pdf>

20. Серебрянський Д.М. Напрями підвищення конкурентоздатності вітчизняної системи оподаткування в умовах глобалізації Електронний ресурс URL : <http://ndi-fp.asta.edu.ua/files/doc/sdm-vystup.pdf>

21. Соскін О.І. Трансформація податкової системи в контексті формування сучасної економічної моделі України [Електронний ресурс]. – URL: <http://kibit.com.ua/en/press/articles/?view=261>

22. Цимбалюк І. О. Міжнародна податкова конкуренція: перспективи та реалії / Цимбалюк І. О. // Вісник Приазовського державного технічного університету :зб. наукових праць. – Маріуполь, 2012. – Вип. 24. – С. 96–104.

23. Швабій К.І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України Стратегічні пріоритети, №1(10), 2009 р. – С. 137–144.

24. Investment [Електронний ресурс] // OECD – URL: <https://www.oecd.org/investment/>.

25. Multinational Firms in the World Economy / [G. B. Navaretti, . Venables, F. Barry та ін.], 2004. – 325 с.

26. Eroglu M. Multinational Enterprises and Tort Liabilities: An Interdisciplinary and Comparative Examination / Muzaffer Eroglu., 2008. – 352 с.

27. International Taxation and Multinational Firm Location Decisions [Електронний ресурс] / S.Barrios, H. Huizinga, L. Laeven, G. Nicodème // European Communities. – 2009. – URL: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication14169_en.pdf.

28. PROJECTS [Електронний ресурс] – URL: <https://unctad.org/en/Pages/technicalcooperation.aspx>.

29. Tax Competition [Электронный ресурс] // Tax Justice Network – URL: <https://www.taxjustice.net/faq/tax-competition/>.

30. Haldenwang C. Tax Competition [Электронный ресурс] / Christian Haldenwang // German Development Institute / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE). – 2018. – URL: https://www.g20-insights.org/policy_briefs/tax-competition/.

31. Działo J. Tax Competition Or Tax Coordination? What Is Better For The European Union? [Электронный ресурс] / Joanna Działo // University of Lodz, Faculty of Economics and Sociology, Department of Economic Mechanismus. – 2015. – URL: <https://content.sciendo.com/view/journals/ce/18/2/article-p37.xml?language=en>.

32. Brumby J. Peer Pressure: Tax competition and developing economies [Электронный ресурс] / J. Brumby, M. Keen // World Bank Blogs. – 2017. – URL: <https://blogs.worldbank.org/governance/peer-pressure-tax-competition-and-developing-economies>.

33. Avi-Yonah. Globalization and tax competition: implications for developing countries / Avi-Yonah, N. Reuvan. – Santiago, 2001. – 270 с.

34. Insights [Электронный ресурс] – URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights.html>.

35. Publications [Электронный ресурс] – URL: <https://www.imf.org/en/Publications>.

36. Global Competitiveness Report 2019: How to end a lost decade of productivity growth [Электронный ресурс] // World Economic Forum. – 2019. – URL: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth>.

37. Doing Business 2020 [Электронный ресурс] // The World Bank. – 2019. – URL: <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2020>.