**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**КАФЕДРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

**Індивідуальна самостійна аналітична робота**

**з дисципліни „ Офшорингові фінанси ”**

**(у формі аналітичного есе)**

**На тему:**

**«Податковий інжиніринг в офшорних фінансових центрах»**

студентки Асланової Елізи Ісмаїлівни

**Науковий керівник:**

 *д .е. н, проф. Сніжко О.В*

**КИЇВ 2021**

**ЗМІСТ**

[ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ 3](#_Toc86955872)

[ВСТУП 4](#_Toc86955873)

[1. Ревізія офшорних фінансових центрів: від усталених до сучасних
інтерпретацій 6](#_Toc86955874)

[2. «Несумлінна локаційна податкова конкуренція» як обернена сторона
податкового інжинірингу в офшорних фінансових центрах 8](#_Toc86955875)

[3. Податковий інжиніринг за участю офшорних фінансових центрів при
здійсненні зовнішньоторговельної діяльності 11](#_Toc86955876)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 16](#_Toc86955877)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

**БНП –**Багатонаціональні підприємства

**ОЕСР –**Організація економічного співробітництва і розвитку

**ОФЦ –**офшорні фінансові центри

**BEPS –**розмивання податкової бази та виведення доходів з-під оподаткування

**G20 –**Група Двадцяти

**GCOC –**глобальні ланцюжки корпоративної власності

**FATF –**Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей

**OFC –**офшорні фінансові центри

**COFC –**сучасні корпоративні офшорні центри

**SOFC –**класичні офшорні центри

ВСТУП

*На Саміті G20 у Римі, який відбувся 30-31 жовтня 2021 його лідери, серед іншого, оголосили безальтернативне реформування міжнародної податкової системи та запровадження до 2023 року нових правил гри, що потребуватимуть запровадження глобального мінімального корпоративного податку у розмірі 15%. Під прицілом опинилися цифрові інтернет-гіганти Amazon, Alphabet (Google), Meta (раніше Facebook) і Apple, які звинувачуються у використанні регуляторної конкуренції за принципом «перегони по низхідній»: розташовуючись у країнах з низькими податками та фактично «оптимізуючи» оподаткування, вони свідомо обмежували свій внесок у вирішення цілей міжнародного економічного розвитку, що встановлюються на наднаціональному рівні регулювання міжнародної економічної політики. Відтак традиційне розуміння офшорних центрів канутиме в Літу. Натомість з’являтимуться нові інструменти податкової «оптимізації», як то оптимізація оподаткування дивідендів.*

Таке рішення, анонсоване лідерами країн G20, повністю віддзеркалює позицію ОЕСР з питань трансформації міжнародної податкової системи і в такий спосіб — офшорних фінансових центрів як таких. Найближчим часом жоден законодавчий орган окремо взятої країни не вирішуватиме, якою має бути ставка податку на прибуток для великого міжнародного бізнесу і де їх платити, а вирішують великі країни, об'єднані в групи на основі соціально-економічних та політичних інтересів — ОЕСР, G20 , ЄС. Таким чином, великі країни мають можливість застосовувати сильні інструменти переконання для менших країн.

При цьому більшість країн, що розвиваються, зацікавлені у такій реформі, оскільки частина податку юридично не покидатиме їхню територію, тобто залишатиметься в країні, де продаються товари/послуги (навіть без утворення податкового Постійного Представництва), а не тільки в країні податкового резиденства компанії. Такий підхід вважається більш справедливим з фіскальної точки зору — з точки зору розподілу податкових потоків (податки залишатимуться не тільки в країні податкового резиденства компанії, а й у країнах, де продаються товари/послуги цієї компанії).

Але хто однозначно втрачає на такій моделі оподаткування — це юрисдикції, які пропонують більш конкурентоспроможні податкові режими (тобто ті країни, де ставка податку на прибуток значно нижча або взагалі відсутня). Такі юрисдикції традиційно використовували для реєстрації компаній великі міжнародні бізнеси (наприклад, Ірландія, Багами, Каймани, Мен, БВО, Кіпр та ін.). Тобто такі юрисдикції зазвичай малі, якщо дивитися з погляду ринку споживання. Тому в них залишатиметься лише частина податку на прибуток, оскільки частина податку піде в інші країни, в яких продаються товари/послуги такої компанії.

Якщо подивитися на принцип розподілу податку компанії по країнах, то стає зрозумілим, що для того, аби залишати у себе більше податку на прибуток (а він все одно сплачуватиметься в інших країнах, навіть якщо в країні податкового резидентства компанії ставка податку буде «нуль %»), швидше за все, раціонально ставитиме мінімальну ставку 15% (про таку мінімальну ставку для великого міжнародного бізнесу саме домовилися члени ОЕСР). Таким чином, «офшорів» та юрисдикцій із значно більш пільговою податковою системою для великого міжнародного бізнесу залишиться мало (адже у них фактично не буде мотивації віддавати податки в інші країни).

Без перебільшення, нині ми виступаємо свідками революційних процесів у сфері міжнародної податкової політики. Віднині альтернативою офшорам стане «податкове резиденство без доміцилю» для фізичної особи в юрисдикції, де вона сплачує менше податків (це, наприклад Монако, Великобританія, ОАЕ, Кіпр тощо). **Тобто офшорне резиденство компанії змінюється на офшорне резиденство фізичної особи.** Втім, такий режим працюватиме не для всіх і не завжди. Водночас, якщо фізична особа має можливість бути мобільною, то вона отримує звільнення всіх або значущих видів доходу від оподаткування, втім вже на рівні фізичної особи податкового резидента у зручній юрисдикції. Попри це, найближчий рік ще працюватимуть такі, що стали «класичними», схеми податкового інжинірингу офшорних фінансових центрів.

1. Ревізія офшорних фінансових центрів: від усталених до сучасних інтерпретацій

Багатонаціональні підприємства (БНП) використовують дуже складні структури материнських та дочірніх компаній для організації своєї діяльності та оформлення відносин власності. Офшорні фінансові центри (OФЦ) сприяють створенню цих структур завдяки низькому оподаткуванню та м'якому регулюванню, але все частіше піддаються ретельній перевірці, наприклад, для забезпечення можливості ухилення від сплати податків. Таким чином, визначення юрисдикцій OFC стало політизованим та спірним питанням. Згідно нового підходу, заснованого на аналізі емпіричних даних, визначення OФЦ базується на його трактуванні як глобальної мережі корпоративної власності, у якій понад 98 мільйонів фірм (вузлів) пов'язані через 71 мільйон відносин власності [1]. Ці деталізовані мережеві дані на рівні компанії однозначно дозволяють ідентифікувати **класичні OFC** (англ. Sink-OFC, далі SOFC), так і кондуітні OFC або **сучасні корпоративні** **OFC** (англ. Conduit-OFC, далі COFC). Sink-OFC – це юрисдикції, які залучають та утримують іноземний капітал, тобто юрисдикції, в яких закінчуються глобальні ланцюжки створення вартості (GCOC). Таким чином, ступінь рівня відповідності поняттю SOFC певної країни (Sc) визначається як різниця фінансових потоків, що надходять у країну і виходять із неї, поділену на суму всіх значень у мережі, яка розглядається. Більше того, оскільки ця різниця пропорційна розміру країни, стає можливим пояснити її рівнем валового внутрішнього продукту (ВВП) країни [2].

, (1)

У даному рівнянні  — це набір ланцюжків країн другого розміру, а *g* [*i*] = *c* означає, що *i*-та країна в ланцюжку країн *g* — насправді це країна *c*. Крім того, *GDPc* – це ВВП країни c. Використовуючи показник у рівнянні 1, ми визначаємо як СOFC ті країни, які мають непропорційну суму вартості, що залишається в країні, де непропорційна сума встановлена на позначці 10, тобто вартість, що залишається в країні, в 10 разів перевищує значення, яке відповідало б ВВП країни.

Сучасні корпоративні офшорні фінансові центри (COFC) виступають як своєрідні проміжні пункти призначення для класичних OFC. Центральність каналу *Cc* країни c визначається двома осями. Перша вісь, центральність внутрішнього каналу () вимірює вартість ланцюгів, що йдуть з класичного OFC до COFC в іншу країну. Друга вісь, центральність зовнішнього каналу , вимірює вартість ланцюгів, що йдуть з будь-якої країни COFC. Оскільки цей потік пропорційний розміру країни, його можна пояснити критерієм валового внутрішнього продукту (ВВП) країни.

, (2)

, (3)

Тут *G*3 є ланцюгами третьої довжини три,  – підмножина *G*3, у якій першою країною в ланцюжку є SOFC. Аналогічно  – це підмножина *G*3, в якому третя та остання країна в ланцюжку є SOFC. Країни, у яких *Cc* більше 1 ( і ) вважаються корпоративними СOFC. Емпірично було виявлено, що поділ між СOFC (сучасним корпоративним офшорним центром) та іншими країнами відбувається за умови .

Відтак, якщо SOFC фактично акумулюють або, іншими словами, зберігають капітал, COFC полегшують рух капіталу між SOFC та іншими країнами.

З аналізу відносин власності в межах БНП Х. Гарсіа-Бернандо, Я. Фічтнер, Е. м. Хімскерк та Ф.В. Тейкс [2] визначили глобальні ланцюжки корпоративної власності (GCOC) в такий спосіб: для кожного вузла вони застосували відповідний алгоритм пошуку, досліджуючи результуючу мережу якнайдалі вздовж кожної гілки, формуючи ланцюжки з початкового вузла. Вони продовжували додавати вузли в ланцюжок до тих пір, поки мультиплікативне володіння не впало нижче 0,001 (наприклад, чотири компанії в ланцюжку мають 10% наступного). Ланцюги, що досягають вихідного вузла, раніше відвіданого в ланцюжку, що розглядається, ігнорувалися, щоб уникнути нескінченних циклів. Результати в такий спосіб є стійкими до варіацій порога мультиплікативного володіння. Таким чином, їхній підхід відобразив циклічне переключення між країнами (де встановлені взаємозв’язки перетікали із країни A в B і знову в A), оскільки для цієї стратегії потрібні дві різні компанії в країні A. Крім того, вони повторили цей процес для всіх вузлів у мережі, що призвело до набору 11404819 ланцюжків володіння.

Багатонаціональні підприємства використовують дуже складні корпоративні структури материнських та дочірніх компаній для організації своїх глобальних операцій та структури власності. Наприклад, британська компанія з надання банківських та фінансових послуг HSBC складається як мінімум із 828 юридичних осіб у 71 країні. Найбільша пивоварна компанія у світі Anheuser-Busch InBev складається щонайменше із 680 юридичних осіб із 60 країн. Ці складні корпоративні структури цілеспрямовано охоплюють країни та юрисдикції, щоб збільшити конкурентну перевагу за рахунок мінімізації витрат та підзвітності. Деякі юрисдикції особливо популярні, наприклад, Бермудські острови, Британські Віргінські острови та Кайманові острови. Такі офшорні фінансові центри залучають фінансові операції з-за кордону завдяки низькому оподаткуванню та м'якому регулюванню. За оцінками, 50% світових транскордонних активів та пасивів SOFC залучають та утримують іноземний капітал, у той час як COFC є привабливими проміжними пунктами призначення у маршруті міжнародних інвестицій та дозволяють переводити капітал без оподаткування. Умовно ідентифікують 24 SOFC. Крім того, невелика група з п'яти країн — Нідерланди, Сполучене Королівство, Ірландія, Сінгапур та Швейцарія — спрямовує більшу частину корпоративних офшорних інвестицій через канали-посередники. Кожна юрисдикція такого «каналу» спеціалізується на певній географічній галузі, і є відчутна спеціалізація за секторами промисловості. Попри уявлення про OФЦ як про малі екзотичні острови, які не підлягають регулюванню, багато підприємств, що виступають COFC i SOFC, належать високорозвиненим країнам [3; 4; 5; 6].

2. «Несумлінна локаційна податкова конкуренція» як обернена сторона податкового інжинірингу в офшорних фінансових центрах

У практиці ОЕСР у 1998 році з'явився спеціальний термін «несумлінна податкова конкуренція» (англ. *«Harmful Tax Competition»*) [7], що веде до переливу податкових ресурсів від неофшорних держав до офшорів, що завдає безперечної шкоди розвиненим країнам. Проте офшорні держави нормально розцінюють таку ситуацію та вважають її можливістю забезпечення економічного розвитку своїх національних економік. Часто також використовується термін «локаційна конкуренція» (англ. *«locational competition»*) [8], що є конкуренцією за залучення факторів виробництва, а одним з інструментів даної конкуренції є податкова політика. Якщо країна надає інфраструктуру, дає гарантії політичної та економічної стабільності, недоторканності власності, то капітал не «втікатиме» з неї, навіть якщо податкові умови будуть відносно непривабливими. Уряди офшорів обґрунтовано вважають, що немає об'єктивних причин для сумісності національних рівнів оподаткування країн світу. Розвинені країни, критикуючи практику офшорного бізнесу, часто враховують, що офшорні зони, акумулюючи капітал, потім реінвестують їх у розвинені країни.

Розвинені країни висловлюють дедалі серйозніше занепокоєння з приводу офшоризації сучасної світової економіки, нелегального витоку капіталу. Особливо гостро ця ситуація стоїть для великих «податкових гаваней», наприклад Великобританії. Позиція офшорів щодо свободи торгівлі щодо капіталу як фактора виробництва є виправданою, оскільки з погляду підприємництва, офшоризація оптимізує податкове планування, розширює доступ до міжнародних фондових ринків, ринків валют та міжнародних фінансів загалом, тобто в цілому сприяє виходу суб'єктів бізнесу на світовий ринок. До негативних наслідків розвитку офшорного бізнесу для світової економіки в цілому та міжнародного руху капіталу, зокрема, відносять: відтік капіталу з різних груп країн, що дестабілізує їх економічний розвиток; легалізацію доходів, отриманих злочинним шляхом та (в останні роки) зростання фінансування тероризму; нестабільність розвитку національних економік через зростання емісії коштів у розвинених країнах; акумулювання капіталу, що «не працює» на цілі економічного розвитку; зростання нестійкості фондового ринку, мінливість податкових та відсоткових ставок через вільну транскордонну міграцію великих обсягів фінансових коштів; нестійкість та коливання попиту на капітал, що не відповідає реальній ситуації на світових валютних та фінансових ринках; погіршення інвестиційних рейтингів окремих країн та зростання навантаження на платіжний баланс; витік інвестиційних ресурсів, які могли б йти на реалізацію цілей економічного розвитку та зростання; звуження бази оподаткування та надходження податків до бюджету; зростання витрат на безпеку кордонів держави (боротьба з контрабандою), що веде до перерозподілу фінансів в економіці; реалізація необґрунтованої макроекономічної, податкової та валютної політики окремими країнами через відсутність детальних знань про офшорний бізнес.

Серед специфічних причин, які сприяли популяризації офшорних моделей ведення бізнесу та зробили їх невід'ємним компонентом сучасної світової економіки: глобалізація, внаслідок якої зросли можливості доступу до фінансових ринків зарубіжних країн; гарантованість низькоподаткових/безподаткових режимів; безпека комерційної таємниці; можливості скористатися порівняно сучасним сервісом, який надають офшори; небажання персоніфікації чи ідентифікації свого бізнесу з певною країною; можливості щодо оптимізації діяльності та спрощення порядку реєстрації компанії. Спочатку основою концепції офшорного бізнесу були відмінності у резидентському та територіальному підходах до оподаткування. Відмінності у режимах оподаткування окремих країн дозволяли отримувати реальну вигоду. Водночас неконтрольований рух капіталу в офшорних зонах негативно позначається на стані сучасної світової фінансової системи, тому наслідки використання офшорних схем стали глобальними. Протидія розвитку офшорного бізнесу в зарубіжних країнах почалося з того, що перенесення виробництва в країни з відносно низькою вартістю праці призводить до втрати робочих місць на своєму внутрішньому ринку і цим погіршує соціально-економічну ситуацію.

Заснування організації FATF (Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей) та особлива увага організації ОЕСР до проблем ухилення від сплати податків та «відмивання» грошей через офшорні компанії стимулювала багато держав до розробки політики протидії недобросовісній податковій конкуренції. Часто всі заходи, які вживаються країнами, не були ефективними через незадовільну інвестиційну ситуацію в національних економіках, оскільки більшість суб'єктів бізнесу використовують офшорні схеми через несприятливий клімат здійснення оншорного бізнесу всередині своєї країни.

Податковий інжиніринг з позицій фінансових офшорних центрів (OFC) може набувати двох форм прояву:

1. **Планування податків (з врахуванням можливостей існуючого законодавства) —** ситуація, коли заможні особи користуються сприятливим податковим середовищем та податковими угодами з OFC, часто за участю офшорних компаній, трастів та фондів. Існує також ряд схем, які, хоч і виправдані з юридичної точки зору, передбачають заплутаність та контраверсійність трактувань і часто включають типи трастів, недоступні в країні проживання клієнта. Багатонаціональні компанії спрямовують діяльність через низькоподаткові OFC, щоб оптимізувати сплату податків за рахунок трансфертного ціноутворення, тобто товари можуть виготовлятись, реалізовуватись і т.д ***onshore***, але рахунки-фактури виписуються в ***offshore*** міжнародною комерційною компанією, що належить багатонаціональній компанії, яка свідомо переказує прибутки, отримані ***onshore***  в режими із низьким оподаткуванням.
2. **Ухиляння від сплати податків та відмивання грошей (із ухиленням від оподаткування, передбаченого законодавством).** Існують також приватні особи та підприємства, які покладаються на банківську таємницю, щоб уникнути декларування активів та доходів у відповідних податкових органах. Ті, хто переміщує гроші, отримані від незаконних операцій, також прагнуть максимальної таємності від податкових та кримінальних розслідувань [9;10].

Авторський колектив Р. Філіпса, А. Петерсен і Р. Палана [11], **як окрему форму прояву податкового інжинірингу OFC, виокремлюють практику податкового арбітражу за допомогою гібридної невідповідності та корпоративних податкових ігор**, яка в останнє десятиліття привернуло серйозну увагу. ОЕСР, ЮНКТАД та різні органи ЄС проробили велику роботу зі зіставлення різних схем транскордонного арбітражу[[1]](#footnote-1). Хоча кожна зі схем доволі складна (а радше заплутана) і застосовується до дуже специфічних умов господарювання та видозмінюється залежно від секторальної приналежності компанії, вони мають певні спільні риси. По-перше, ці схеми незмінно складаються з певних угод про капітал материнської та дочірньої компанії між афілійованими членами групи, де сукупність цих угод становить юридичну структуру фірми. По-друге, як демонструє практика Apple, найважливіший фактор у такому витонченому податку на гібридну невідповідність схеми ухилення — не просто комбінація відмінних між собою схем ухиляння від податків, а спосіб, в який різні дочірні компанії беруть участь у арбітражних спорах на території «третіх» країн, використовуючи невідповідність законодавства. По-третє, у гібридних механізмах невідповідності використовується юридична особа-посередник у третій країні, що сприяє «поглибленню» корпоративної організації, через залучення складно підрядних між собою юридичних осіб-посередників, які працюють у юрисдикціях OFC. По-четверте, найвідоміші випадки арбітражу незмінно пов'язані з посередництвом юридичних фірм, зареєстрованих в офшорах. Це зазвичай не традиційні юрисдикції з низькими податками в державах-офшорах, а клас юрисдикцій, які отримали високі бали в індексі корпоративних податкових притулків мережі Tax Justice Network. До них входять Нідерланди, Швейцарія, Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Ірландія та Кіпр, які активно прагнуть залучити регіональні холдингові компанії.

3. Податковий інжиніринг за участю офшорних фінансових центрів при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності

Офшорні компанії пропонують широкий набір форм та схем ведення підприємницької діяльності. Використання офшорної компанії при експорті зазвичай дозволяє продати товар за гранично низькими цінами, а потім перепродати офшорною компанією кінцевому покупцю за рівнем ринкових цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера у разі залишається мінімальною, а різниця між реальною і заниженою ціною під час експорту утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої країни з пільговим чи нульовим рівнем оподаткування доходів. Розглянемо цю схему на умовному прикладі. Припустимо, існує компанія-виробник у **КРАЇНІ А**, яка здійснює постачання своєї продукції на експорт. Собівартість товарів, що продаються - певна величина X; ціна продажу - Y; причому X<Y. Різниця між цими величинами визначає прибуток підприємства. Якщо контракт укладено безпосередньо між продавцем та закордонним покупцем, то різниця Y-X — і є умовний прибуток від зовнішньоторговельної операції. При ставці податку на прибуток t підприємство після сплати податку отримає (1-t)\*(Y-X) чистого доходу. Тепер припустимо, що експорт здійснюється через OFC, де компанії пропонують широкий набір форм та схем ведення підприємницької діяльності. Використання офшорної компанії при експорті зазвичай дозволяє продати товар за гранично низькими цінами, а потім перепродати офшорною компанією кінцевому покупцю за рівнем ринкових цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера у цьому разі залишається мінімальним, а різниця між реальною і заниженою ціною під час експорту утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої країни з пільговим чи нульовим рівнем оподаткування доходів.

Розглянемо цю схему на умовному прикладі. Припустимо, існує компанія-виробник у КРАЇНІ А, яка здійснює постачання своєї продукції експорт. Собівартість товарів, що продаються - певна величина X; ціна продажу - Y; причому X<Y. Різниця між цими величинами визначає прибуток підприємства. Якщо контракт укладено безпосередньо між продавцем та закордонним покупцем, то різниця Y-X — і є умовний прибуток від зовнішньоторговельної операції. При ставці податку на прибуток t підприємство після сплати податку отримає (1-t)\*(Y-X) чистого доходу. Тепер припустимо, що експорт здійснюється через офшорну компанію, що належить виробнику країни А. У цьому випадку спочатку укладається контракт на продаж продукції між експортером країни А та офшорною компанією. Якщо реєстрацію безподаткової компанії проведено правильно (наприклад, з використанням механізму номінальних директорів), то афілійованість цих структур прихована. За всіма формальними ознаками правочин виглядає як звичайний експортний контракт. Але оскільки реальним власником офшорної «дочірньої компанії" є підприємець з країни А, ціна цього контракту може бути фактично будь-якою. Зазвичай її встановлюють лише на рівні собівартості чи трохи вище ( лише на рівні X +min∆). Таким чином, у підприємства-експортера прибуток не виникає взагалі чи має мінімальне значення. Як правило, підприємці намагаються зберегти прибуток компанії на мінімальному рівні, щоб не викликати підозри у контролюючих органів у разі збитковості. Надалі продукція продається від імені офшорної компанії закордонному партнеру за справжньою, тобто світовою ціною Y, у зв'язку з чим є ще один контракт. Відвантаження товару завжди здійснюється безпосередньо від експортера безпосередньо імпортеру. Дохід офшорної компанії дорівнює Y-(X+min∆) і, як правило, не підлягає оподаткуванню (або оподатковується за мінімальною ставкою залежно від законів обраної юрисдикції). У результаті компанія країни А отримує на підконтрольному їй закордонному банківському рахунку максимально можливий прибуток за угодою. Ця ж схема може працювати і у зворотний бік, при здійсненні імпорту товарів до країни А (див. Рис.1). Початковий контракт на закупівлю продукції іноземного партнера складається з офшорною компанією, а потім за додатковим контрактом здійснюється продаж цих товарів з боку офшорної компанії підприємству країни А за штучно завищеною ціною з метою не створювати оподатковуваного прибутку при реалізації в роздрібних мережах на території країни А.

Описані принципи роботи схем експорту та імпорту з використанням офшорних компаній однаково привабливі як для невеликих фірм, так і для БНП. По суті, вони представляють собою види трансфертного ціноутворення, що є окремою стратегією діяльності корпорацій у глобальній економіці, покликаною вирішувати широке коло проблем. Однак, перш за все, трансфертне ціноутворення асоціюється з механізмом, що сприяє мінімізації податків.

**Зарубіжний постачальник**

**Офшорна компанія**

**Покупець в країні А**

Іноземна держава

Офшорна зона

Країна
А

**1**

**2**

**3**

**4**

**5**

*де: 1 - укладання контракту на постачання товарів із фірмою, зареєстрованою в офшорній зоні; 2 - укладання контракту на поставку між офшорною компанією та безпосереднім постачальником; 3, 4 - перерахування коштів відповідно до укладених контрактів; 5 — постачання товару безпосередньо імпортеру країни А.*

У таких схемах, як правило, беруть участь щонайменше три-чотири компанії. Наприклад, створюється фірма в Німеччині, Англії або Нідерландах, яка у зв'язці з класичними офшорними компаніями та організаціями з країни А має можливість працювати і в країні А, і за її межами. Така практика дозволяє зосереджувати основний прибуток у офшорній компанії, уникаючи при цьому зайвої уваги з боку національних податкових органів та міжнародних фінансових організацій. При цьому слід зазначити, що розвитку схем легальної мінімізації податків за участю офшорних юрисдикцій сприяють угоди про уникнення подвійного оподаткування із зарубіжними країнами, загальноприйняті у межах міжнародного публічного права.

**ВИСНОВКИ**

По цей день як в практиці БНП, так і компаній- експортерів використовувались такі види податкового інжинірингу за участю офшорних фінансових центрів, як: 1) планування податків (з врахуванням можливостей існуючого законодавства); 2) ухиляння від сплати податків та відмивання грошей (із ухиленням від оподаткування, передбаченого законодавством); 3) практика податкового арбітражу за допомогою гібридної невідповідності та корпоративних податкових ігор. Використання офшорної компанії при експорті зазвичай дозволяє продати товар за гранично низькими цінами, а потім перепродати офшорною компанією кінцевому покупцю за рівнем ринкових цін. Оподатковуваний прибуток національного експортера у разі залишається мінімальною, а різниця між реальною і заниженою ціною під час експорту утворює прибуток офшорної компанії, зареєстрованої країни з пільговим чи нульовим рівнем оподаткування доходів. Розглянемо цю схему на умовному прикладі.

Втім революційна реформа міжнародної податкової системи, завершена в ОЕСР, передбачає, що з 2023 року для БНП застосовуватиметься мінімальна ставка податку на прибуток у розмірі 15%. Ця знакова угода, узгоджена 136 юрисдикціями, на частку яких припадає понад 90% світового ВВП, також перерозподілить понад 125 мільярдів доларів США прибутку від близько 100 найбільших і найбільш прибуткових БНП світу в інші країни, гарантуючи, що ці БНП платитимуть «справедливу» частку податків, де б вони не були податковими резидентами.

Після довгих років спекотних дискусій та переговорів щодо імплементації міжнародної податкової системи 136 юрисдикцій (зі 140 членів ОЕСР/G20, що приєдналися до Інклюзивної Платформи BEPS) приєдналися до «Заяви про Двохрівневе Рішення (Pillar 1 та Pillar 2) для врегулювання податкових проблем, що виникають в процесі цифровізації економіки». Саме нею завершується липнева політична угода учасників Інклюзивної Платформи BEPS про глибоку реформу міжнародних податкових правил. Оскільки до угоди приєдналися Естонія, Угорщина та Ірландія, тепер її підтримують усі країни ОЕСР та G20. Чотири країни – Кенія, Нігерія, Пакистан та Шрі-Ланка – ще не приєдналися до угоди. **Угода про глобальне мінімальне оподаткування не спрямована на усунення податкової конкуренції**, але накладає на неї узгоджені на багатосторонній основі обмеження, внаслідок чого багато країн щороку збиратимуть близько 150 мільярдів доларів додаткових доходів.

Перший Рівень (Pillar One) забезпечить більш справедливий розподіл прибутку та податкових прав між країнами щодо найбільших та найбільш прибуткових БНП. Він перерозподілить деякі податкові права БНП від країн, у яких вони ведуть бізнес та отримують прибуток, незалежно від того, чи є там фізична присутність БНП на користь країн, де вони продають свої продукти. Зокрема, БНП з продажами по всьому світу вище 20 мільярдів євро і прибутковістю понад 10 % будуть підпадати під нові правила. При цьому 25 % прибутку вище за порогове значення 10 % буде перерозподілено в ті юрисдикції, де БНП має ринки збуту. Відповідно до Pillar One очікується, що права оподаткування на прибуток, що перевищує 125 мільярдів доларів США, щорічно перерозподілятимуться між юрисдикціями-ринками такої БНП. Очікується, що приріст доходів у країнах, що розвиваються, буде більшим, ніж у країнах з більш розвиненою економікою, у відсотковому відношенні до існуючих доходів.

Другий Рівень (Pillar Two) запроваджує мінімальну ставку корпоративного податку у світі у розмірі 15%. Нова мінімальна податкова ставка застосовуватиметься до компаній з доходом понад 750 мільйонів євро і, за оцінками, щорічно приноситиме близько 150 мільярдів доларів додаткових податкових надходжень по всьому світу. Додаткові переваги з'являться в результаті стабілізації міжнародної податкової системи.

Багато експертів вважають, що завдяки цій податковій реформі міжнародна податкова система краще **відповідатиме цілям цифрової та глобалізованої світової економіки**. Країни мають намір підписати багатосторонню конвенцію протягом 2022 року і імплементувати цю реформу вже в 2023 році. Конвенція вже перебуває на стадії розробки та стане засобом реалізації нещодавно узгодженого податкового законодавства відповідно до Pillar One, а також положень про скасування існуючих податків на цифрові послуги та інші аналогічні односторонні заходи. За оцінками експертів, це допоможе послабити напруженість у світовій торгівлі.

ОЕСР розробить типові правила для імплементації Pillar Two у внутрішнє законодавство протягом 2022 року, які набудуть чинності 2023 року. Країни, що розвиваються, як рівноправні члени Інклюзивної Платформи BEPS відіграли активну роль у переговорах, і Двохрівневе Рішення містить ряд функцій, що забезпечують вирішення проблем країн з низьким економічним потенціалом. ОЕСР в такий спосіб задекларувала готовність забезпечити ефективне та дієве застосування правил, а також запропонує підтримку у нарощуванні економічного потенціалу країнам, які цього потребують.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Reite. F., Langenmayr D., Holtmann S. Avoiding taxes: banks’ use of internal debt. URL: file:///C:/Users/IVASHC~1/AppData/Local/Temp/Rar$DIa21060.37113/Avoiding\_taxes\_banks\_use\_of\_internal\_debt.pdf

Bernardo J., Fichtner J., Takes F. W., Heemskerk E. M. Uncovering Ofshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. URL: https://www.nature.com/articles/s41598-017-06322-9.pdf

1. 2021 Global Tax Survey: Beyond BEPS. URL: https://www.taxathand.com/article/19178/Australia/2021/2021-Global-Tax-Survey-Beyond-BEPS-available
2. Supreme Court’s interpretation of “offshore” affects crews and may affect Pes. URL: https://www.taxathand.com/article/20251/Norway/2021/Supreme-Courts-interpretation-of-offshore-affects-crews-and-may-affect-PEs
3. Global minimum tax: Frequently asked questions. URL: [https://www.taxathand.com/article/18945/Hong-Kong/2021/Global-minimum-tax-Frequently-asked-questions](https://www.taxathand.com/article/18945/Hong-Kong/2021/Global-minimum-tax-Frequently-asked-questions%22%20%5Ct%20%22_blank)
4. Potential effects of global minimum tax on Caribbean countries, including Barbados. URL: [https://www.taxathand.com/article/19084/Barbados/2021/Potential-effects-of-global-minimum-tax-on-Caribbean-countries-including-Barbados](https://www.taxathand.com/article/19084/Barbados/2021/Potential-effects-of-global-minimum-tax-on-Caribbean-countries-including-Barbados%22%20%5Ct%20%22_blank)

Hines Jr. J.R. Harmful Tax Competition and its Harmful Remedies. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/232685569.pdf

Roin J. Competition and Evasion: Another Perspective on International Tax Competition. URL: https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=8885&context=journal\_articles

Offshore Financial Centers IMF Background Paper. URL: https://web.archive.org/web/20070927201811/http://www.internationalmonetaryfund.com/external/np/mae/oshore/2000/eng/back.htm#II

Kemsley D., Kemsley S.A., Morgan F. T. Tax Evasion and Money Laundering: A Complete Framework Forthcoming. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\_id=3701758

Phillips R., Petersen H., Palan, R. ‘Group Subsidiaries, Tax Minimization and Offshore Financial Centres: Mapping Organizational Structures to Establish the “in-betweener” Advantage’. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/s42214-020-00069-3.pdf>

Melnyk T., Reznikova N., Ivashchenko О. Problems of statistical study of “green economics” and green growth potentials in the sustainable development context. Baltic Journal of Economic Studies. 2020. Vol. 6 (3). Р. 87–98.

Melnyk, T., Melnychenko, S., Reznikova, N. (2019).The conceptual framework for the operation of financial systems in the context of global structural transformations of business models of banking. Baltic Journal of Economic Studies, 5(4), 148-154 <https://ideas.repec.org/a/bal/journl/2256-074220175418.html>

Reznikova N. (2016). Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». №7. URL: [http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\_n/issue/view/163 36](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163%2036).

Reznikova N. (2016). Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security // Інвестиції: практика та досвід. № 21. С. 23-26.

Reznikova N.The role of innovation clusters in building up investment and innovation strategies in the crossborder cooperation context / N. Reznikova, M. Rubtsova, O. Yatsenko //Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2020. – Вип. 142. – С. 85-98.

Відякіна М. М., Резнікова Н.В. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики. Культура народов Причерноморья (Проблемы материальной культуры. Экономика. География). 2014. № 257. С. 46–52. Відякіна М.М., Резнікова Н. В. Детермінанти кризових потрясінь: макроекономічні виміри. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. Вип. 33 (Ч. ІІ). С. 96-101.

Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1 (3). С. 271–279.

Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. Вісник Національного банку України. 2010. № 5 (171). С. 23-27.

Іващенко О. А. Феномен фіскального федералізму в контексті цілей макроекономічної політики: роль податково-бюджетних регуляторів / О. А. Іващенко // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 7. – С. 91-98.

Іващенко О. А. Потоки капіталу в контексті проблем платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць: у 2 ч. Київ: Київський нац. ун-тет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. 2013. Вип. 112. Ч. ІІ. С. 95–101.

Іващенко О.А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центів стратегічного партнерства / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11. 17.

Іващенко О.А. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22-26.

Іващенко О. А., Резнікова Н. В. Неозалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. Економіка та держава. 2016. № 2 С. 4-8.

Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку. Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. Київ: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 289–291.

Іващенко О.А. Стабілізаційний потенціал нового макроекономічного консенсусу: критичний аналіз. Трансформація економіки України: виклики та можливості: Матеріали ІІ всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 24 грудня 2020 р. Київ: ДНДІІМЕ, 2021. С. 41-46.

Іващенко О.А. Потоки капіталу в контексті проблем платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2013. Вип. 112 (Ч. ІІ). С. 95-101.

Іващенко О.А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2013. №4 (69). С.59-66.

Іващенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II. Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року). Житомир: ЖДТУ, 2019. С. 47-50.

Іващенко О.А. Феномен глобального надлишку заощаджень в контексті платіжних дисбалансів: детермінанти впливу та корекції. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. 2013. Вип. 114 (Ч. ІІ). С. 82-89.

1. Іващенко О.А. Стабілізаційний потенціал нового макроекономічного консенсусу: критичний аналіз. Трансформація економіки України: виклики та можливості: Матеріали ІІ всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 24 грудня 2020 р. Київ: ДНДІІМЕ, 2021. С. 41-46.
2. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування.Економіка та держава. 2016. № 4. С. 4-8.

Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». 2014. №4. URL: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144>.

Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. Ефективна економіка. 2016. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5781>.

Панченко В.Г. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Міжнародна економічна політика. – 2017. – № 2(27). – С. 95–117

Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 15. Ч.2. С. 67–71.

Панченко В.Г., Резнікова Н.В. Неопротекціоністський потенціал регіональних торговельних угод в умовах багатосторонньої торгівельної лібералізації. Економіка і держава. 2017. №11. С. 4–9. 5

Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток industry 4.0 й цифрової економіки у фокусі глобального технологічного та інноваційного суперництва КНР і США. Економіка та держава. 2021. № 2. С. 4–10.

Резнікова Н. В.Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко, Н.В. Курбала // Економіка та держава. – 2020. – № 10. – С. 4–14.

Резнікова Н.В., Іващенко О.А., Курбала Н.В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. Економіка та держава. 2020. № 9. С. 17–24.

Резнікова Н.В. Економічні виклики нео-залежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії / Н.В. Резнікова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2013. – №1. – С. 181- 187. 3

Резнікова Н. Про специфіку фінансової кризи в Україні. Персонал. 2008. № 3. С. 49-55.

Резнікова Н.В., Рубцова М.Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. 364 с.

Резнікова Н. В. Економічна кон’юнктура розвинених країн: навч. посіб. у 2-х ч. Ч.1. Теоретичніоснови дослідження економічної кон’юнктури розвинених країн. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 422 с.

Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитнорейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 11. С. 5–9.

Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 13. С. 5–11.

Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 15. С. 5–12.

Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму // Економіка та держава. 2016. № 3. С. 7–12.

Резнікова Н.В. Діалектика національного та глобального в умовах міжкраїнної взаємозалежності / Н.В. Резнікова // Економіка та держава. – 2012. – № 9. – С. 8-11.

Рєзнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації [Електронний ресурс] / Рєзнікова Н. – Режим доступу: [www.academia.org.ua](http://www.academia.org.ua)

Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н.В. Резникова // Modern Science — Moderní věda. — Praha. — Česká republika, Nemoros. – 2016. – № 2. – P.52-55.

Резнікова Н.В. Міжнародні економічні відносини в епоху глобалізації: історико-теоретичні аспекти сучасних світогосподарських зв’язків. Економіка України. 2020. № 12. С. 77-80

1. Поняття юрисдикційного арбітражу відноситься до «корпоративних структур», тобто до двох або більше корпоративних структур, вбудованих в екосистему БНП, організованих для використання прогалин, лазівок та сліпих зон у національних правилах для зниження загального корпоративного оподаткування. Розуміння арбітражу починається з аналізу юридичної структури фірм. Юридична структура фірм належить до організації

корпоративного холдингу та створення корпоративних груп з юридичними інструментами, включаючи агентські, договірні та майнові права. Історично, аналіз форм власності був присвячений контролю акціонерів та його впливу на продуктивність та ефективність. [↑](#footnote-ref-1)