

*Калпакчи Наталья*  
*Kalpakchi Natalia*  
*Студент ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г.Москва,*  
*Российская Федерация*  
*Student of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,*  
*Russia*  
*e-mail: natasha96n@mail.ru*

## **Налоговая оптимизация международных корпораций: методы, политика и этика**

### **Tax optimization by multinational companies: methods, policies, and ethics**

**Аннотация:** В данной статье описывается несколько методов налоговой оптимизации, используемых транснациональными корпорациями (ТНК), и правительственная политика, которая позволяет им это сделать, после чего обсуждается этика и корпоративная ответственность. Такая цель как снижение сумм налогов к уплате влияет на глобальные операции, цепочки поставок и решения о местонахождении компании, ставя эту проблему в центр глобальной стратегии. На сегодняшний день нет наднационального налогового органа. Мир раздроблен на более чем 200 стран, каждая из которых ищет местную оптимизацию доходов и находится в напряжении с ТНК, которые смотрят на весь мир как на свой чистый холст (глобальная оптимизация) и становятся жертвами соблазна использования методов уклонения от уплаты налогов, изложенных в статье.

**Abstract:** This article outlines several tax optimization techniques used by multinational corporations and the government policies that enable them, followed by a discussion of ethics and corporate responsibility. The tax-avoidance phenomenon, amounting to hundreds of billions each year, affects global operations, supply chains, and location decisions—placing this issue at the heart of global strategy. There is no world government or supranational tax authority. A world fragmented into more than 200 nations is in tension with MNCs that look on the entire world as their blank canvas (global optimization) and fall prey to the temptation of using the tax-avoidance techniques outlined here.

**Ключевые слова:** налоговая оптимизация; уклонение от уплаты налогов; ТНК; роялти; инверсии; внутрикорпоративные кредиты.

**Keywords:** tax optimization; tax avoidance; MNCs; royalty payments; inversions; intracorporate loans.

Большинству руководителей глобальное налогообложение может показаться незнакомым. Но на самом деле, оно имеет решающее значение для принятия стратегических решений, потому что большинство прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и глобальных операций сегодня смещены из-за налоговых соображений. О налоговой оптимизации можно говорить до тех пор, пока эти решения принимаются в соответствии с законом; если это не так, то они, очевидно, попадают в область уклонения от уплаты налогов. В данной статье рассматриваются методы налоговой оптимизации, которые на сегодняшний день являются законными, например, компания занимается международной торговлей, где перемещение товаров на сумму около 10 триллионов долларов США является внутрифирменной, а аналогичная доля товаров - промежуточной (не являются готовой продукцией или услугами), и именно транснациональная компания самостоятельно принимает решение, какую цену за

единицу товара она будет указывать в экспортной накладной. Также в статье рассматривается этика уклонения от уплаты налогов.

Из-за налоговых условий в США, по оценкам аналитиков, от 2,1 до 3 трлн долларов США прибыли иностранных филиалов американских транснациональных корпораций не были возвращены на родину. Вся статистика притока ПИИ в основные страны, такие как Китай или Индия, искажена из-за «обхода» местных инвестиций, маскирующихся под иностранные инвестиции. Прямые инвестиции - это категория трансграничных инвестиций, осуществляемых резидентом одной страны (прямым инвестором или материнской компанией) с целью установления постоянного интереса к предприятию (предприятию прямого инвестирования или аффилированному лицу), которое является резидентом другой экономики.

Мотивация прямого инвестора - это стратегические долгосрочные отношения с предприятием прямого инвестирования для обеспечения значительной степени влияния прямого инвестора на управление предприятием прямого инвестирования. «Постоянный интерес» проявляется, когда прямому инвестору принадлежит не менее 10% прав голоса предприятия прямого инвестирования [1]. Прямые инвестиции могут также позволить прямому инвестору получить доступ к экономике предприятия прямого инвестирования, что в противном случае он не смог бы сделать.

По классификации ОЭСР, предприятиями прямого инвестирования являются корпорации, которые могут быть дочерними компаниями, в которых удерживается более 50% прав голоса, или ассоциированными компаниями, в которых удерживается от 10% до 50% прав голоса, или они могут быть квазикорпорациями, такие как филиалы, которые фактически на 100% принадлежат их родителям. Они также могут быть совместными предприятиями, то есть предприятиями, которые сами не имеют отношений прямого инвестирования, но имеют общего прямого инвестора.

Глобальные стратеги и ученые международного бизнеса сталкиваются с ключевой дилеммой - напряженность между миром, разделенным на 190 с лишним территориальных и налоговых юрисдикций, против желания руководителей транснациональных корпораций рассматривать планету как единое экономическое пространство с целью оптимизации путем перемещения налогооблагаемой прибыли, операций и финансов из одной страны в другую. Также растет осознание и чувствительность к уклонению от уплаты налогов на международном уровне, примером чего является введение в ЕС «Пакета уклонения от уплаты налогов» в 2016 году [2], а также резкие речи американских правых - Трамп называет корпоративные инверсии «отвратительными» [3] - и левых - Сандерс, который описывает уклонение от уплаты налогов как «мошенничество». Однако руководители утверждают, что их фидуциарная обязанность - максимизировать акционерную стоимость, используя все преимущества положений и лазеек, доступных в соответствии с законодательством разных стран.

Обзор методов налоговой оптимизации и их относительной важности

«Инверсии» на сегодняшний день занимают особое место на мировом рынке, по крайней мере, в США, такие как наиболее шумевшее запланированное слияние в 150 миллиардов долларов между нью-йоркским Pfizer и дублинским Allergan, подорванное новыми правилами администрации Обамы в апреле 2016 года [4]. Проще говоря, инверсия подразумевает, что компания переводит свою корпоративную штаб-квартиру из страны с более высокими налогами путем слияния с фирмой в юрисдикции с более низкими налогами, такой как Ирландия (налоговая ставка которой составляет 10–12,5 процента). Но, несмотря на преимущества, число крупных инверсий на самом деле было очень мало, менее 50 с 2000 года.

Методы налоговой оптимизации, обобщенные в приведенных ниже примерах, начиная с тех, которые оказывают наибольшее влияние являются законными, поскольку в них используются положения и лазейки, предоставленные соответствующими странами.

## 1. Освобождение доходов иностранных филиалов от дополнительного налога в стране проживания

Большинство развитых стран, как правило, облагают налогом межнациональные операции в своей стране, но не взимают дополнительно налог на прибыль зарубежных филиалов компании. Это самая большая налоговая льгота для ТНК - возможность платить корпоративный налог только в каждой стране, где получена прибыль. Некоторые другие страны рассматривают доход транснациональных корпораций по всему миру (как в стране, так и за рубежом) как облагаемый налогом.

США были примером такой политики, теоретически делая прибыль иностранных филиалов американских компаний дополнительно облагаемой налогом в США. Однако в США предлагалась гигантская лазейка: после уплаты налогов каждой страны дополнительный налог США на прибыль зарубежных филиалов США транснациональной корпорации раньше юридически откладывался на неопределенный срок из-за простого способа не возвращать эту прибыль обратно в США. Вместо этого средства оставались в налоговых убежищах, таких как Бермудские острова, или реинвестированы в другие иностранные операции. Накопленная, но не репатриированная, прибыль иностранных дочерних компаний американских транснациональных корпораций, которые по закону избежали налогообложения США, в начале 2018 года оценивалась в размере от 2,1 до 3 триллионов долларов США. Новый закон США о налогах теперь разрешает накопленные в прошлом не репатриированные иностранная прибыль будет возвращена в США по льготным налоговым ставкам 15,5% для наличных и других ликвидных активов и 8% для неденежных активов.

## 2. Трансфертное ценообразование

В международных цепочках поставок транснациональные корпорации отправляют товары и услуги, стоимость единицы которых, определяемая самим ТНК, часто искажается из-за налоговых соображений. Рассмотрим две фирмы, А и Б, обе принадлежат одному и тому же ТНК (рис.1).

Фирма А экспортирует 1000 товаров в год в фирму Б, выставив счет по 1,30 долл. США каждая. Но если на них выставляется счет по 1,80 долл. США, то В будет платить на 500 долл. США ежегодно. Прибыль фирмы А увеличится, а прибыль Б уменьшится; но ТНК в целом увеличит свои доходы после уплаты налогов с 2250 до 2325 долларов. Идея проста: платить более высокие суммы филиалам, где налоги ниже, и показывать более низкие значения, когда налоги и / или тарифы выше (табл.1).

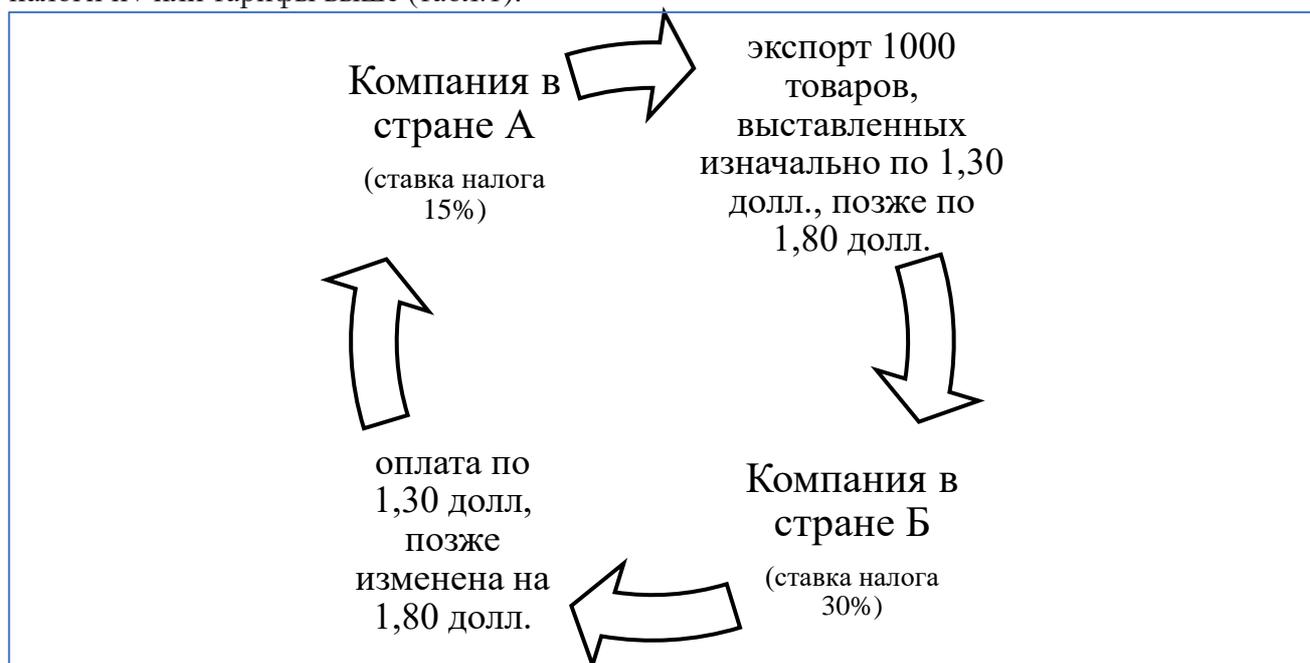


Рис. 1 Модель внутрифирменного экспорта в ТНК

Таблица 1.

## Модель внутрифирменного экспорта в ТНК

	До изменения цены трансфера (экспортная отгрузка выставляется по 1,30долл. каждый)		После изменения цены трансфера (экспортная отгрузка выставляется по 1,80долл. каждый)	
	Компания А	Компания Б	Компания А	Компания Б
	Ставка налога 15%	Ставка налога 30%	Ставка налога 15%	Ставка налога 30%
Прибыль до налогообложения	1000	2000	1500	1500
Налог	150	600	225	450
Прибыль после налогообложения	850	1400	1275	1050
Итого	850 + 1400 = 2250		1275 + 1050 = 2325	

Никаких реальных изменений не произошло, за исключением одного нажатия клавиши - при вводе счета-фактуры вместо «3» вводится «8» (1,8 вместо 1,3).

Выше приведен только один пример. Миллионы отгрузок осуществляются ежегодно - очень много, где экспортером и импортером являются те же самые ТНК, которые могут самостоятельно принимать решение о стоимости счета-фактуры в зависимости от разницы налогов между странами-импортерами и экспортерами. Внутрифирменная торговля огромна, по оценкам, она составляет от 42 до 55 процентов мировой торговли (около 23 триллионов долларов) [1, с.61]. Более того, большая часть международной торговли осуществляется не на готовой, а на промежуточной продукции - некоторые с уникальным дизайном и встроенной запатентованной технологией - так что сравнительные оценки невозможны, и ТНК сама объявляет стоимость груза.

В приведенном выше примере, если налоговая ставка страны компании страны А была выше, чем у компании страны Б, или если страна А взимала импортный тариф, ситуация была бы обратной: ТНК испытал бы соблазн недооценить поставку, чтобы уменьшить ее общий мировой налог и тарифная ответственность.

## 3. Роялти Платежи

Налоговая оптимизация посредством межфирменных выплат роялти происходит из-за трех существенных фактов:

1. Как правило, транснациональные корпорации являются технологически интенсивными, и большая часть их заключается в их собственных технологиях или нематериальных активах.

2. Даже если компания страны А понесла расходы на научные исследования и разработки (скажем, родина ТНК), действующие правила допускают передачу патентов или брендов в холдинговую компанию или дочернюю компанию (в стране с низкими налогами). (например, Ирландия) или подставная компания (в стране с нулевым налогом, например, на Бермудских островах), которая затем начисляет роялти в штаб-квартиру и другие филиалы.

3. Большинство правительств допускают вычеты для выплат роялти, что снижает налоговые обязательства перед лицензиатом, даже если лицензиат является частью того же ТНК, и даже если в стране лицензиата не проводились НИОКР.

Сначала рассмотрим простой пример того, как внутрифирменные роялти уменьшают налоговые обязательства. Японская компания, занимающаяся исследованиями и разработками в Японии, открывает филиал в США. В сценарии 1 дочерняя компания в США не платит роялти за японские технологии. В Сценарии 2 ничего не изменилось, за исключением того, что японская материнская компания подписала дополнительное соглашение со своей дочерней компанией в США, которая затем будет выплачивать 5-процентную роялти его

материнской компании. Согласно американским правилам, несмотря на то, что операция в США является «дочерним предприятием» ее японского «родителя», выплаты роялти являются вычитаемыми расходами. Налоговое обязательство США юридически снижено с 90 до 75 долларов. А общий перевод (после уплаты налогов) в Японию увеличивается с 210 до 225 долларов (табл. 2).

Меньше реинвестируемой прибыли остается в США, и больше идет в Японию. Дополнительное лицензионное соглашение имеет смысл, если эффективная налоговая ставка в Японии (скажем, 20 процентов) меньше, чем налоговая ставка США в 30 процентов.

Что еще более разумно (с точки зрения агрессивного снижения сумм налога к уплате), так это то, что японская многонациональная корпорация передает патентные права своей дочерней компании в стране с более низкими налогами, такой как Ирландия. Сделав ирландский филиал лицензиаром и собрав там роялти, они будут облагаться налогом по еще более низкой ставке корпоративного налога - возможно, всего до 10 процентов вместо ставки налога в Японии, скажем, 20 процентов.

Несмотря на то, что НИОКР проводились в Японии или США, патент и бренды можно было бы передать подставной компании на Бермудских островах или Каймановых островах - как это сделали Google, Apple и многие фармацевтические фирмы - с гонорарами, собранными там же. В итоге - нулевое налоговое обязательство.

Таблица 2.

Схема выплат внутрифирменных роялти японских ТНК в США

Сценарий 1: Японские филиалы ТНК в США не платят роялти		Сценарий 2: Японские филиалы ТНК в США платят роялти 5%	
Продажи дочерней компанией в США	1000	Продажи дочерней компанией в США	1000
Общая стоимость (без роялти)	700	Роялти (5%)	50
Прибыль до налогообложения	300	Общая стоимость (в т.ч. роялти)	700
Налог в США (30%)	90	Прибыль до налогообложения	250
Прибыль после налогообложения	<b>210</b>	Налог в США (30%)	75
		Прибыль после налогообложения	175
		Сумма перевода японской компании с учетом роялти	<b>225</b>

#### 4. Внутрикорпоративные кредиты

Еще одно положение, которое правительства предлагают компаниям - это вычет процентных платежей по кредитам как статьи расходов. Действительно, уплата процентов является расходом для заемщика/ плательщика. Но если кредитор (источник средств) и заемщик являются компаниями в рамках одного и того же ТНК, хотя и в разных странах, то у ТНК есть четкий путь к уплате меньшего налога в юрисдикциях с высокими налогами - он может заставить свои филиалы с более низкими налогами выдавать кредиты своим филиалам в странах с более высоким уровнем налогообложения, а затем могут получить налоговые вычеты при выплате процентов.

Потоки ПИИ состоят из трех компонентов: Поток ПИИ = Новый капитал + Нераспределенная прибыль + Чистые внутрикорпоративные кредиты. Хотя сейчас нет исчерпывающих данных о величине запасов внутрикорпоративных кредитов во всем мире, по последним данным они превышают три четверти триллиона долларов [5]. Мы не имеем полного представления о том, сколько кредитов мотивировано снижения сумм налогов, и тем

более о том, в какой степени внутрикорпоративная процентная ставка отличается от фактической стоимости капитала для кредитного филиала или материнской компании. Очевидно, что, если внутрикорпоративная процентная ставка, установленная ТНК внутри, выше или ниже, чем фактическая стоимость капитала, у ТНК есть другая возможность переноса налоговых обязательств. В последние годы ряд стран ввели ограничения на налоговые вычеты процентов [6]; но обеспечение соблюдения правил отсутствует, особенно в развивающихся странах.

#### 5. Прочие центральные расходы ТНК/родителей и расходы

Неизбежным фактом современного многонационального бизнеса является то, что материнские фирмы несут значительные расходы, особенно связанные с НИОКР, которые затем логически должны отнести некоторую долю своих центральных накладных расходов на каждое из своих иностранных дочерних и зависимых предприятий. По причинам, которые специалисты до конца не поняли, расходы на исследования и разработки многонациональных корпораций по-прежнему сильно сгруппированы в нации материнской фирмы или, по крайней мере, в гораздо меньшем количестве стран, чем количество территорий, на которых получены плоды исследований и разработок. Как мы видели в методе 3 выше, начисление роялти каждому филиалу за централизованно разработанную технологию является одним из методов налоговой оптимизации. Но другие категории накладных расходов, такие как затраты на поддержание капитала бренда и другие центральные административные расходы в штаб-квартире, такие как глобальные информационные технологии, управление цепочками поставок, человеческие ресурсы и т. д., не должны полностью покрываться материнской фирмой.

В принципе это звучит справедливо. Но на практике, как ТНК разделяет куски своих центральных накладных расходов и пропорционально распределяет (заряжает) кусочек для каждого зарубежного филиала? Даже попытка быть глобально справедливой (и беспристрастной с точки зрения налогов) затруднена, потому что распределение или пропорция будут варьироваться в зависимости от веса каждой иностранной операции в общем объеме. Расчет зависит от того, основывается ли взвешивание для каждой страны на количестве работников, в зависимости от добавленной стоимости в стране, от активов и т. д.

Очевидным дополнительным осложнением является то, что обменные курсы колеблются, влияя на долю каждого филиала из года в год.

Но, конечно, транснациональные корпорации не беспристрастны. Они сталкиваются с явным соблазном, при прочих равных условиях, выделять больший кусок пирога накладных расходов для операций в странах с более высокими налогами и наоборот. Там нет стандартной методологии. ЕС пытается сформулировать соответствующие правила для унитарной (общеевропейской) системы на будущее. Но у каждой формулы есть свои проблемы и недоброжелатели [2, с.8].

#### 6. Другие виды использования налоговых убежищ: «круговое переключение» и ограничения конвертируемости валюты

Выше мы видели, как налоговые убежища в странах с нулевым или низким уровнем налогообложения, таких как Бермудские острова, Британские Виргинские острова или Каймановы острова, могут использоваться для регистрации подставных компаний. Такие компании выполняют две функции:

- они могут обладать патентами и правами на ТНК и
- они могут выступать в качестве лицензиара для сбора роялти, взимаемых с других филиалов по всему миру - это снижает их налоги, потому что каждый филиал требует в своей стране вычетов за выплаченные роялти, в то время как роялти собирают налог в налоговом убежище.

Некоторые налоговые убежища и страны с низкими налогами используются для «кругового обхода». По данным Организации экономического сотрудничества и развития (OECD, 2013), 57,4 процента от общего объема прямых иностранных инвестиций Китая в 2011

году было отправлено в филиалы Гонконга или дочерние компании, и еще 12,7 процента пошли в страны Карибского бассейна. Это означает, что 70,1 процента оттока капитала ПИИ из Китая, превышающего 100 миллиардов долларов в год с 2011 года, направлялись в две крошечные страны - Карибский бассейн и Гонконг. (Напротив, прямой отток ПИИ китайскими компаниями в европейские или американские филиалы составил всего 8,2 процента от общего числа китайцев).

Так что же случилось с 70,1% китайских ПИИ, которые отправились в Гонконг и Карибский бассейн? Большая часть этих китайских денег совершала поездки в оба конца, возвращаясь в материковый Китай под видом «иностранных инвестиций», чтобы воспользоваться еще более выгодными условиями (например, налоговые льготы, более дешевая земля, кредиты), предложенными центральным и правительства провинций для «иностранных», а не для «внутренних» инвесторов.

Еще одной движущей силой оттока ПИИ в Китай является стремление китайских компаний и богатых людей обойти ограничения на конвертируемость валюты [3,с.3]. Нельзя конвертировать китайский юань в долларах или евро без письменного обоснования. Создание фиктивной дочерней компании в Гонконге или на Карибских островах служит тому оправданием на том основании, что капитал должен быть направлен на поддержку зарубежных операций китайских родителей.

Примечание. Более свежие данные на этом уровне детализации недоступны. Тем не менее, такая же ситуация и стимулы все еще существуют, так что многие дочерние предприятия в Гонконге и Карибском бассейне продолжают служить двойным целям:

- уклонения от уплаты налогов и
- преодоления лимитов конвертируемости валюты.

В результате ЮНКТАД (2011) сообщила о неправдоподобном количестве китайских иностранных филиалов: целых 434 248 из общего числа в 892 114 филиалов по всему миру для всех ТНК. Нужно сделать вывод, что подавляющее большинство - это подставные компании, у которых нет экономической деятельности или цели, за исключением обходных циклов и уклонения от контроля над капиталом.

Что касается Европы, OECD сообщает [7], что на такие «предприятия специального назначения» (SPE или подставные компании) приходится более 80 процентов прямых иностранных инвестиций в Люксембург и Нидерланды, более 50 процентов в Венгрии и более 30 процентов в Австрии и Исландия. Около трети ПИИ в Индию приходилось на Маврикий, потому что у этих двух стран был налоговый договор.

Принимая во внимание эти факты, по самым скромным подсчетам, 30–40 процентов всех филиалов ПИИ во всем мире, включенных в доклады ЮНКТАД о мировом развитии или базы данных Всемирного банка, являются подставными компаниями.

## 7. Инверсии

Инверсия подразумевает, что компания переводит свою штаб-квартиру в юрисдикцию с более низкими налогами путем приобретения / слияния с иностранной фирмой в стране с более низкими налогами. Для крупных многонациональных компаний годовая экономия может составлять миллиарды, как это видно из прерванного слияния Pfizer (США) -Allergan (Ирландия) в апреле 2016 года [8]. В Ирландии корпоративные налоги не превышают 12,5 процента, что ниже, чем во многих развитых странах. Другие примеры, начиная с 2012 года, включают переезд Милана в Нидерланды, Бургер Кинг в Канаду и Медтроник в Ирландию, где все налоговые ставки были ниже, чем в США. Политики всех мастей назвали инверсии непатриотичными. Объявив в апреле 2016 года правила, которые делают такие иностранные поглощения намного более жесткими [9], президент Обама назвал инверсии «коварными» и добавил, что «... покидая страну, чтобы просто отказаться от уплаты своих налогов... [американские корпорации] извлекают выгоду из наших исследований, разработок и патентов. Они получают выгоду от американских рабочих, которые являются лучшими в мире. Но они фактически отказываются от своего гражданства» [10].

При всей политической шумихе и осуждении число инверсий было очень небольшим, и теперь, после 2018 года со снижением налоговых ставок в США [11], они, вероятно, будут еще более редкими. Однако, до тех пор, пока у многонациональных корпораций существует ощущение, что налоги нации выше, чем в других странах, инверсии будут продолжаться в будущем.

#### Влияние норм закона и аудита

Есть пробуждающееся понимание (в настоящее время ограниченное секретариатами ЕС и ОЭСР), что существует значительная разница между желанием правительств собирать разумные доходы от компаний на каждой территории или в каждом регионе (локальная оптимизация) и желанием ТНК обеспечить интересы акционеров путем «организации» инвестиций, цепочек поставок и счетов-фактур для минимизации глобальных налоговых платежей (глобальная оптимизация).

Что касается аудита, то несмотря на зарождающееся межправительственное сотрудничество и обмен информацией, правительства по большей части могут проверять налоговые декларации только на своих собственных территориях. Даже с точки зрения «проверок» правительства сталкиваются с суровой практической реальностью. Ежегодно для всего мира многонациональные компании и их филиалы подают около миллиона налоговых деклараций. Во всех правительствах на планете, включая богатые страны, такие как США, Япония и Европа, не может быть более пары тысяч аудиторов или инспекторов, которые рассматривают или анализируют результаты ТНК.

Только очень небольшой процент налоговых деклараций читается человеком (хотя некоторые продвинутые национальные правительства используют специальные программы или алгоритмы искусственного интеллекта, которые отмечают аномалии или вопиющие выбросы). Не существует «всемирного налогового органа», и даже обмен информацией между правительствами. Это означает, что ТНК могут и делают все возможное, чтобы свести к минимуму глобальные налоговые платежи, поскольку их склонности ограничиваются только этическим самоограничением.

#### Этические плюсы и минусы: корпоративные и правительственные перспективы

Многие руководители считают, что корпоративные налоги уже слишком высоки и что использование лазеек для сокращения платежей является законным. И многие также утверждают, что фидуциарная обязанность компании максимизировать интересы акционеров имеет первостепенное значение и что использование положений и лазеек является законным и этически оправданным.

Корпоративная точка зрения обычно такова: ТНК, платящие высокие налоги, страдают от конкурентного недостатка по сравнению с фирмами, расположенными в странах с низкими налогами. Уплата более высоких налогов означает, что осталось меньше денег, а это, в свою очередь, означает:

- акционеры получают меньшие дивиденды,
- меньше вкладывается в исследования и разработки, что в конечном итоге определяет конкурентоспособность фирмы в глобальной конкуренции.

Если правительственные правила допускают определенные лазейки, фидуциарная обязанность компании по отношению к акционерам - использовать такие лазейки, чтобы (юридически) избежать налоговых платежей.

Во время слияний / поглощений для «инверсий» смена места жительства производится только в целях налогообложения - необходимые операции и рабочие места остаются в первоначальных странах.

Критики поведения ТНК утверждают, что уклонение от уплаты налогов может быть и законным, но не оправдано с этической точки зрения, потому что многие лазейки и налоговые положения были написаны для защиты корпоративных интересов путем лоббирования и политического влияния со стороны компаний. Критики утверждают, что даже до 2018 года ставка корпоративного налога в США, о которой много говорили, фактически не составляла

35 процентов, а была лишь предельной ставкой на последнем листе дохода, а средние эффективные ставки, по разным оценкам, составляли не более 27 процентов [4,с.8]. Это поставило налоговую нагрузку США на передовую группу ОЭСР. С 2018 года, согласно новому налоговому законодательству [12], американские корпорации фактически несут гораздо более низкую налоговую нагрузку чем в странах ОЭСР.

Транснациональные корпорации пользуются несколькими другими схемами уклонения от уплаты налогов, такими как международное лицензирование (выплаты роялти) между аффилированными лицами, начисление центральных постоянных затрат и накладных расходов различным иностранным филиалам, создание внутрикорпоративных займов или экспортная отгрузка по «трансфертному ценообразованию», и дочерние компании, налоговые гавани.

Так, если ТНК платит меньше налогов, больше денег остается для дивидендов акционерам или для пополнения бюджета на исследования и разработки. Но критики утверждают, что более высокая прибыль после уплаты налогов от уклонения от уплаты налогов может быть вместо этого направлена на более крупные бонусы и опционы на акции для топ-менеджеров. Инверсии могут поддерживать необходимые рабочие места и операции в странах происхождения. Тем не менее, смещение штаб-квартиры компании увеличивает шансы на создание дополнительных рабочих мест в другой стране или в другом месте.

#### Заключение

В наши дни решение в крупных ТНК не принимается без оценки налоговых последствий. Масштабы явления уклонения от уплаты налогов в международном масштабе - степень влияния налоговых соображений на глобальные операции, цепочки поставок и решения о местонахождении - ставит эту проблему в центр глобальной стратегии. Следовательно, необходимо и более углубленно изучить данную тему.

#### Список литературы

1. Arm's-Length Trade: A Source of Post-Crisis Trade Weakness SPECIAL FOCUS 2/ GLOBAL ECONOMIC PROSPECTS, JUNE 2017
2. Altshuler, R., Shay, S. E., & Toder, E. J. (2015) 'Lessons the United States Can Learn from Other Countries' Territorial Systems for Taxing Income of Multinational Corporations', Available at SSRN 2557190
3. Robert N McCauley and Chang Shu Recent RMB policy and currency co-movements/ BIS Working Papers № 727, June 2018
4. PWC Price Waterhouse: Paying Taxes 2014: The global picture—A comparison of tax systems in 189 economies worldwide.

[1] <http://www.oecd.org>- официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития

[2] European Commission, Taxation and Customs Union: Anti Tax Avoidance Package, January 2016.

[3] Fortune: Why Washington Is Tackling the Tax Inversion Problem All Wrong. Chris Matthews, November 25, 2015.

[4] Reuters. Obama's inversion curbs kill Pfizer's \$160 billion Allergan deal. Caroline Humer and Ransdell Pierson, April 6, 2016.

[5] UNCTAD (2019). World Investment Report 2019 - <https://unctad.org>

[6] Adeline Wong Restriction on the Deductibility of Interest, 15 July 2019 - <https://www.bakermckenzie.com>

[7] OECD (2015) 'How Multinational Enterprises Channel Investments Through Multiple Countries', OECD Statistics. February.

[8] *Bloomberg*. Pfizer Seen Avoiding \$35 Billion in Tax Via Allergan Merger. Lynnley Browning, February 25, 2016

[9] US Department of the Treasury Press Center: Fact Sheet: Treasury Issues Inversion Regulations and Proposed Earnings Stripping Regulations, April 4, 2016

[10] James S. Remarks by the President on the Economy, April 05, 2016

[11] Title 26. Internal revenue code USA. *United States Code, U.S.C.*

[12] IRS Publication 5318, Tax Reform (Last Reviewed or Updated: 18-Jul-2019)