

витком сільського господарства та експлуатацією природних ресурсів. Цей процес був закономірним і сприяв просуванню внутрішньої інтеграції. Таким чином, вплив інтеграційних процесів на виробничий сектор країн регіону був пов'язаний переважно з розвитком сільського господарства та видобутком природних ресурсів.

Глобалізація за останні роки сприяла зниженню виробництва у сільському господарстві та пов'язаних з ним секторів, результатом цього стала необхідність пошуку нових джерел сировини. Тринідад традиційно мав переваги з великого обсягу іноземних інвестицій, які були пристосовані до розвитку й експлуатації його нафтових запасів. За часи створення КАРІКОМ держава використовувала у своїх інтересах ситуацію на ринку нафти та запаси природного газу, щоб змінити структуру виробництва енергоносіїв. Виробництво та використання природного газу замінили виробництво сирової нафти. У результаті росту і розвитку промисловості, заснованої на природних ресурсах, Тринідад став провідним виробником і експортером метанолу та аміаку. Гайана залучила інвестиції у виробництво деревини, видобуток золота і алмазів. Хоча ці галузі стали істотними валютними наповнювачами бюджету країн, їхня цінність і необхідність залишаються відносно невеликими.

Крім сільського господарства та виробництва, що базується на експлуатації природних ресурсів, 80-ті роки засвідчили розвиток текстильної промисловості, хоча й зі змінним успіхом. Актуальним у цьому плані є досвід Ямайки. Виробничий сектор у цій країні – другий за величиною економічний сектор після торгівлі. Переробна промисловість включає виробництво цукру, напоїв і тютюну, виробництво хімікалій, металів і будівельних матеріалів. До 80-их років виробничий сектор позиціонувався як такий, що замінює імпорт. Згідно орієнтованим на ринок структурним програмам регулювання у 90-их роках Ямайка змінила торговельну орієнтацію, щоб зосередитися на виробництві тканин, одягу, а також виготовленні аксесуарів предметів одягу. Більшість експорту одягу припадає на ринок Сполучених Штатів відповідно до узагальненої офшорної програми уряду Ямайки.

У той час як сільське господарство занепадало, а промислове виробництво залишалось стагнаційним, сектор обслуговування поступово збільшував відносний внесок у валовий внутрішній продукт країн регіону. У 1990 р. готельні та ресторанны послуги, які становлять невід'ємну частину туризму, склали, у середньому, 13% валового внутрішнього продукту, фінансові послуги – 12%, комунікації й транспорт – 17% [2, с. 348].

Послуги туризму стали усе більш й більш важливим сектором Карибських економік. Протягом 1980-1990 рр.

число туристів і туристичних віз збільшилося, у середньому, на 71% і 59%, відповідно. Доходи від туризму становлять приблизно 35% від зовнішнього доходу та 18% від валового внутрішнього продукту. Крім того, акваторія Карибського моря – найважливіша точка у світі для круїзних судів, оскільки вони доставляють 50% світових пасажирів на круїзних суднах.

Деякі Карибські країни також прагнули розвинути інші сфери обслуговування, особливо офшорні банківські зони та нові підприємства в галузі інформатизації, нових технологій і комунікацій. Офшорна банківська справа стикнулася із труднощами за останні роки внаслідок відмивання грошей і інших незаконних методів. Це стало головною загрозою для тих реформ, які їм були необхідні. Барбадос і Ямайка досягли деякого успіху в наукомісткому секторі, але вони також стикнулися із труднощами через монополістичне становище на телекомунікаційному ринку міжнародних компаній.

З 1-го січня 2006 року країни Карибського басейну утворили спільний ринок. Наразі ще рано говорити про можливі структурні ефекти.

Таким чином, процес інтеграції у Карибському регіоні послужив поштовхом для розвитку певних галузей, але не дав можливість перебороти всі негативні тенденції в економіках цих країн, які були характерні для розвитку традиційних галузей. Митний союз стимулював процес оновлення галузевої структури, одночасно посилив існуючі структурні розходження серед країн Карибського басейну. Разом з тим, внутрішній та зовнішній попит стимулював більш інтенсивний розвиток саме сфери послуг, що згодом привело до посилення конкурентноздатності національних економік країн регіону у цій сфері.

1. R. Blecker, D. Robert, B. Campbell, L. Bruce. "North American Integration: A Survey Paper," paper presented at the 2005 Workshop of the North American Market Integration Consortium, 2005, New York, pp. 120-143.
2. The regional outlook (2004), the effects of globalization on CARICOM Caribbean Economies, Working Paper, pp. 331-354.
3. IMF Working Paper, Policy Development and Review, External Tariff Liberalization in CARICOM: A Commodity-Level Analysis, February 2008.
4. U.S. Bureau of Labor Statistics. Manufacturing employment, seasonally adjusted. 1994 – 2008, 3 March 2008.
5. U.S. Department of commerce, international trade administration. Top US export markets, free trade agreement and country fact sheet. Summer 2008.
6. www.caricom.org.
7. www.cia.gov/cia/publications/factbook/ 8. www.nafta-sec-alena.org/

Надійшла до реколегії 23.03.09

Т. Балюк, асп.

## ПОДАТКОВІ РИЗИКИ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ПРИБУТКІВ В ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЯХ

*В цій статті аналізується податкові ризики, які виникають при перерозподілі прибутку в фінансовій системі транснаціональної корпорації, зокрема ризик донарахування податкових платежів та ризик подвійного оподаткування. Автор пропонує методику розрахунку податкового ризику на основі імовірнісного підходу, а також показує взаємозв'язок між відхиленням трансферної ціни від ринкової ціни та податковим ризиком.*

*The article analyses tax risks arising as a result of income-shifting activities within the financial system of transnational corporations, in particular the risk of tax adjustment and the risk of double taxation. The author proposes a methodology of calculating the tax risk based on a probabilistic approach and shows relation between transfer price deviation from the arm's-length price and the tax risk.*

Транснаціоналізація світової економіки сприяла не лише появі нових форм організації бізнесу, таких як транснаціональні корпорації (ТНК), а й удосконаленню

інструментів та методології управління грошовими потоками та прибутковістю окремих компаній. Володіючи більш широкими можливостями фінансового та податко-

© Балюк Т., 2008

вого планування у порівнянні з національними компаніями, ТНК успішно здійснюють планомірне регулювання своїх операцій у міжнародному масштабі. Завдяки використанню факторів зовнішнього (переваг розміщення своїх структурних підрозділів у податкових юрисдикціях з різними режимами оподаткування) та внутрішнього середовища (переваг інтерналізації значної частини своєї діяльності – виробничої, торгівельної, позикової, інвестиційної тощо) сучасні ТНК мають змогу перерозподіляти частину прибутків одних підрозділів на користь інших для досягнення загальнокорпоративних цілей.

Найбільш суперечливим та дискусійним інструментом перерозподілу прибутків у фінансовій системі ТНК є трансферне ціноутворення – встановлення трансферних цін<sup>1</sup> на об'єкти внутрішньофірмової торгівлі. Переваги, особливості та моделі трансферного ціноутворення широко обговорюються в зарубіжних наукових колах. Зокрема, проблематиці трансферного ціноутворення було приділено немало уваги з боку таких вчених як М. Алес, С. Борковські, М. Енг, Л. Іден, Ф. Ліс, Л. Мауер, В. Майдан, А. Рагмен, В. Тейлор, Р. Тенг, Дж. Хіршляйфер, Т. Хорст та ін. Дослідженню окремих аспектів трансферних цін присвячені праці таких вчених на теренах СНД як С. В. Асєєва, М. А. Бахрушина, Н.Х. Вафіна, М. М. Івчиков, В. М. Крилов, Д. В. Ліцуков та ін. Зазначені питання знайшли своє відображення і в працях вітчизняних вчених, таких як Н. В. Гришко, П. В. Дзюба, Р. О. Заблоцька, О. І. Мусієнко, Л. В. Нападовська, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. Однак, питанню податкових ризиків, які виникають внаслідок внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків у транснаціональних корпораціях, зокрема при трансферному ціноутворенні, не приділено достатньо уваги. Задля заповнення прогалини в дослідженнях, присвячених зазначеній тематиці, автор пропонує свій власний аналіз податкових ризиків перерозподілу прибутків у ТНК.

Однією з вигод функціонування внутрішньої фінансової системи ТНК та координації фінансових аспектів діяльності всіх структурних підрозділів ТНК з головного офісу корпорації є можливість налагодити систему трансферного ціноутворення таким чином, щоб прибуток отримували ті підрозділи, які мають відносно менше податкове навантаження, що дозволяє зменшити консолідовані податкові зобов'язання [14, с. 624]. В результаті, різниця між трансферними та ринковими цінами буде обумовлюватися стратегією ТНК щодо мінімізації загального податкового навантаження радше ніж об'єктивною різницею в характеристиках об'єкта торгівлі та умовах його постачання на ринок [3, с. 345].

Завдяки можливості встановлювати трансферні ціни незалежно від механізмів вільного ринкового ціноутворення ТНК мають змогу навмисно завищувати чи занижувати ціни на продукцію, послуги, обладнання, технології, ліцензії, патенти тощо, які надаються одними підрозділами іншим структурним підрозділам однієї ТНК. При цьому, найбільш широкі можливості використання трансферних цін для оптимізації консолідованого податкового навантаження мають корпорації, які здійснюють значні обсяги внутрішньокорпоративної торгівлі та працюють на ринках країн, різниця в ставках податків та базах оподаткування між якими є суттєвою.

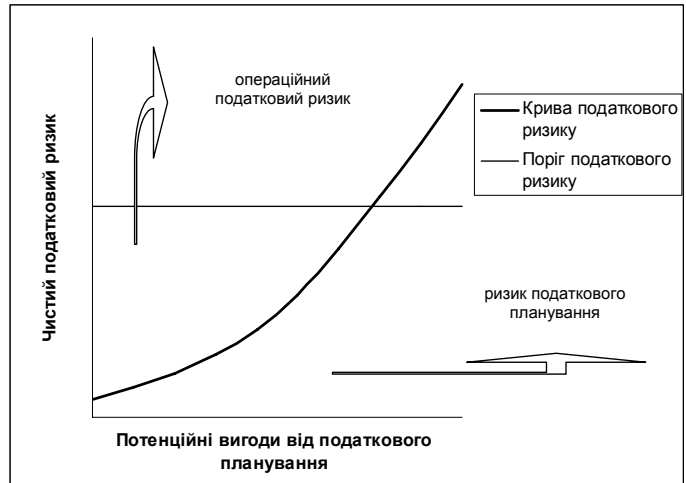
Водночас, при оцінці впливу інструментів перерозподілу прибутків у фінансовій системі ТНК та зокрема впливу трансферного ціноутворення часто не приділяється достатньої уваги податковим ризикам, які виникають при використанні цих інструментів. За даними опитування, проведеного аудиторською фірмою Ernst & Young, 59% ТНК з доходом, який перевищує 5 млрд. дол., і 71% всіх ТНК Сполучених Штатів проходили перевірку на предмет законності трансферного ціноутворення в 2003 році. При цьому, лише 19% рішень податкових органів про донарахування податків були оскаржені [11]. Високий відсоток податкових перевірок та донарахувань податків було виявлено і в інших країнах в процесі подальших опитувань. Особливо гостро постає проблема податкових ризиків під час сучасних кризових явищ в світовій економіці, коли нестача грошових коштів в окремих підрозділах та високі операційні ризики в інших підрозділах стимулюють ТНК змінювати систему перерозподілу прибутків у своїй фінансовій системі, а податкові органи – більш ретельно та прискіпливо перевіряти платників податків для забезпечення запланованих обсягів наповнення дохідної частини бюджетів своїх країн. Тому оцінка податкових ризиків внутрішньокорпоративного перерозподілу прибутків у ТНК є сьогодні не лише актуальною, а й необхідною.

Основною тенденцією в моніторингу та регулюванні трансферних цін на національному рівні є посилення контролю за трансферним ціноутворенням, прийняття більш жорсткого законодавства, що регламентує його використання, та створення великих баз даних, що дають змогу перевірити при реєстрації сумлінність сплати засновниками компаній податків в минулому. І хоча піддається перевіркам в основному передача товарів між підрозділами ТНК, але частка перевірок правильності визначення вартості надання послуг та об'єктів інтелектуальної власності поступово зростає. Посилення регулювання трансферного ціноутворення як в більшості розвинених країн, так і країн, що розвиваються,<sup>2</sup> призводить до зростання кількості податкових перевірок структурних підрозділів ТНК на предмет трансферного ціноутворення.

В загальному вигляді, співвідношення між потенційними вигодами від податкового планування та потенційними втратами внаслідок донарахування податків з боку державних органів можна зобразити у вигляді загальної кривої податкових ризиків (див. рис. 1). Як видно з графіка, існує певна межа, після якої потенційні втрати від податкового планування починають стрімко зростати та суттєво перевищують потенційні вигоди перерозподілу прибутків між структурними підрозділами ТНК.

<sup>1</sup> Трансферна ціна – це ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між взаємопов'язаними компаніями чи структурними підрозділами однієї компанії у разі, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [2].

<sup>2</sup> Слід зазначити, що деякі країни приймають рішення не регулювати трансферне ціноутворення, тим самим намагаючись залучити на свій ринок якомога більше інвестицій ТНК [7, с. 366].



Джерело: автор.

Рис. 1. Загальна крива податкових ризиків

Факторний аналіз компонент, які призводять до виникнення ризику донарахування податків, дає змогу зробити висновок про те, що основними такими компонентами є ймовірність проведення податкової перевірки структурного підрозділу ТНК на предмет трансферного ціноутворення та ймовірність донарахування податків через використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових, якщо така перевірка все-таки відбулась.

Ймовірність проведення податкової перевірки визначається як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками для компаній, в тому числі таким чинником як зміни у політиці трансферного ціноутворення компанії. Однак можна вважати, що ймовірність податкової перевірки на предмет трансферного ціноутворення є випадковою величиною, що визначається окремо для кожного ринку на основі відношення кількості підрозділів ТНК, які пройшли податкову перевірку, до загальної кількості структурних підрозділів ТНК в країні, тобто:

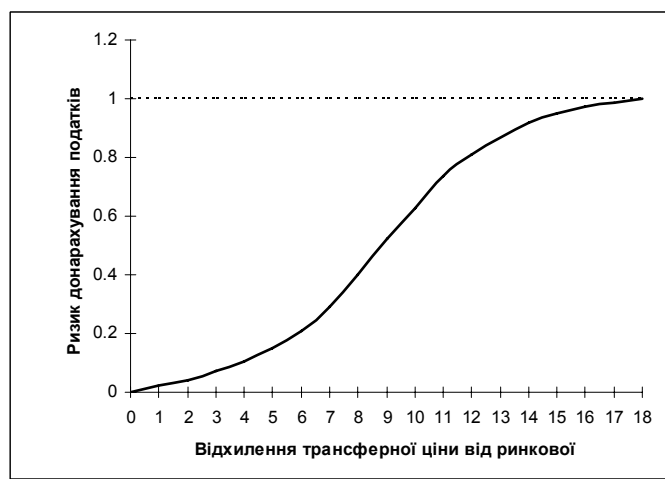
$$p_{ti} = \frac{n}{N}, 0 \leq p_{ti} \leq 1, \quad (1)$$

- де  $p_{ti}$  – ймовірність проведення податкової перевірки ТНК на предмет трансферного ціноутворення ( $ti$  – tax inspection);
- $n$  – кількість структурних підрозділів корпорацій, що пройшли податкову перевірку на предмет трансферного ціноутворення;
- $N$  – загальна кількість структурних підрозділів іноземних та національних ТНК в країні.

При цьому, найбільш ризикованою для ТНК з точки зору ймовірності проведення податкової перевірки є стратегія високих трансферних цін при імпорті та низьких трансферних цін при експорті, оскільки в такому випадку частина прибутку буде розподілятися за кордон.

Ймовірність донарахування податків через використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових, є функцією від відхилення трансферної ціни від ринкової. Чим більшим є таке відхилення, тим вищою є ймовірність донарахування податків контролюючими органами. Водночас, за інших рівних умов, незначні відхилення трансферної ціни від ринкової простіше обґрунтувати, посилаючись на особливі умови угоди – особливості продукції, якість, умови доставки тощо. Тому ризик донарахування податків у цьому випадку зростає не так стрімко, як при суттєвих відхиленнях цін.

Можна також визначити верхню межу ризику донарахування податків. Зі збільшенням розміру відхилення трансферних цін від ринкових він прямує до 1. Тому значні маніпулювання трансферними цінами практично завжди ведуть до донарахування податків та штрафних санкцій. З огляду на вищезазначене, можна припустити, що крива ризику донарахування податків має форму S-подібної кривої, що прямує до асимптоти  $p_{ta} = 1$  (див. рис. 2).



Джерело: автор.

Рис. 2. Крива ризику донарахування податків внаслідок трансферного ціноутворення

Для оцінки ризику донарахування податків внаслідок використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових пропонуємо використовувати логістичну криву Перла-Ріда, яка достатньо добре описує вищезазначений взаємозв'язок. Крива Перла-Ріда матиме наступний вигляд:

$$\rho_{ta} = \frac{1}{1 + ae^{-b\Delta A}}, \quad (2)$$

- де  $\rho_{ta}$  – ризик донарахування податків внаслідок використання трансферних цін, що відрізняються від ринкових,  $0 \leq \rho_{ta} \leq 1$  ( $ta$  – tax adjustment);
- $\Delta A$  – відхилення трансферної ціни від ринкової, %;
- $a$  та  $b$  – параметри, що визначаються з регресійного рівняння  $\ln(1/\rho_{ta} - 1) = \ln a - b \Delta A$ .

Слід також зазначити, що параметри та відповідно форма кривої ризику донарахування податків в значній мірі залежать від переговорної сили ТНК з державними органами, які можуть бути змушені прийняти певний рівень відхилення трансферних цін від ринкових цін, податкового законодавства в країні (параметр  $a$ ), доказової сили ТНК при обґрунтуванні трансферних цін, доказової сили податкових органів при обґрунтуванні потреби в донарахуванні податків, розміру донарахованих податкових платежів та штрафних санкцій, а також можливості оскарження рішень податкових органів (параметр  $b$ ). Тому при визначенні цих параметрів необхідно спиратися на минулий досвід структурних підрозділів ТНК у відносинах з податковими органами або започаткувати практику розрахунку середньоринкових параметрів.

За умов наявності повної інформації щодо рівня цін як у підрозділу ТНК, так і у податкових органів, обсяг донарахованих податків буде прямопропорційним до відхилення трансферної ціни від ринкової. Крім того, за маніпулювання трансферними цінами зазвичай накладаються штрафні санкції як відсоток від розміру донарахованих податків. Тому потенційні податкові втрати можна обчислити як добуток обсягу донарахованих податків з урахуванням штрафних санкцій на ризик проведення податкової перевірки на предмет трансферного ціноутворення та на ризик донарахування податків в результаті такої перевірки, тобто:

$$\Delta C = \rho_{ti} \rho_{ta} (1 + k) T \Delta A_{i-1} X_{i-1} \quad \text{або} \quad (3)$$

$$\Delta C = (1 + k) T \frac{n}{N} \frac{1}{1 + ae^{-b\Delta A_{i-1}}} \Delta A_{i-1} X_{i-1}, \quad (4)$$

- де  $\Delta C$  – потенційні втрати ТНК від донарахування податків;
- $\Delta A$  – відхилення трансферної ціни від ринкової;
- $k$  – розмір штрафних санкцій за ухилення від сплати податків;
- $T$  – ставка податку для підрозділу ТНК, який перевіряється податковими органами на предмет трансферного ціноутворення;
- $a$  та  $b$  – параметри, які визначаються з регресійного рівняння  $\ln(1/\rho_{ta} - 1) = \ln a - b\Delta A$ .

Податкові втрати від трансферного ціноутворення є відтоком грошових коштів і тому негативно впливають на чисті грошові потоки компанії, зменшуючи їх на величину втрат від донарахування податкових платежів за минулий період.

Неприйняття трансферних цін податковими органами може призвести до збільшення прибутку, який підлягає оподаткуванню, і як наслідок, до подвійного оподаткування тієї його частини, на яку збільшилася база оподаткування внаслідок рішення податкових органів про донарахування податків [15, с. 32]. Водночас, ризик подвійного оподаткування досить складно піддається точній кількісній оцінці. Для обрахунку цього ризику можна застосувати імовірнісний підхід, аналогічний до описаного вище, або застосувати систему балів для оцінки виконання угод про уникнення подвійного оподаткування.

Сьогодні в світі існує понад 1500 двосторонніх угод<sup>3</sup>, які стосуються проблеми подвійного оподаткування, співпраці між податковими органами країн та обміну інформацією. В міжнародних угодах про уникнення подвійного оподаткування відповідна стаття передбачає коригування прибутку у наступних випадках: (1) компанія однієї держави прямо чи опосередковано бере участь в управлінні, контролі чи капіталі компанії іншої держави або одні і ті ж особи прямо чи опосередковано беруть участь в управлінні, контролі чи капіталі компанії однієї держави і компанії іншої держави; (2) обидві компанії в своїх комерційних та фінансових відносинах дотримуються узгоджених чи нав'язаних ним умов, які відрізняються від тих, які мали б місце між незалежними контрагентами. Тоді прибуток, який міг би бути отриманий однією з таких компаній за ринкових умов, але не був отриманий в силу специфічних умов діяльності компанії, повинен бути віднесений до прибутків цієї компанії і відповідно оподаткований.

Таким чином, існують три основні умови, за яких прибутки можуть бути збільшені з метою стягнення податків: (1) взаємозалежність контрагентів (через структуру власності компаній чи через осіб, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь в управлінні, контролі чи капіталі відповідних компаній); (2) відмінність ціни угоди від ринкової; (3) недоотримання прибутку, який підлягає оподаткуванню, платником податку і тим самим навмисне зменшення бази оподаткування. При цьому, податкові органи країн домовляються уникати подвійного оподаткування прибутку, який було скориговано.

Деякі ТНК самі ведуть переговори з податковими службами щодо майбутньої трансакції, укладаючи угоди про попереднє встановлення цін (Advance Pricing Agreements – APA) [8]. Це допомагає корпораціям уникнути податкових перевірок в майбутньому та подвійного оподаткування їхніх структурних підрозділів, тим самим фактично виступаючи механізмом зниження податкового ризику, пов'язаного з внутрішньокорпоративним перерозподілом прибутків в ТНК.

Слід зазначити, що впродовж останніх декількох років вплив податків на діяльність як національних, так і транснаціональних, компаній суттєво зріс [10]. Тому ТНК приділяють значну увагу управлінню податковими ризиками, в тому числі ризиком донарахування податків та подвійного оподаткування внаслідок трансферного ціноутворення – і не в останню чергу через їх вплив на вартість корпорації.

Отже, застосування інструментів перерозподілу прибутків всередині фінансової системи ТНК, зокрема трансферного ціноутворення, є не лише механізмом оптимізації податкового навантаження транснаціональної корпорації, а й причиною виникнення податкового ризику, який може знівелювати позитивні ефекти від використання таких інструментів. Тому надзвичайно

<sup>3</sup> Більшість таких угод носить формальний характер і є фактично рамковими, оскільки вони не забезпечені механізмами їх реалізації.

важливо правильно ідентифікувати та оцінити податкові ризики внутрішньофірмових трансферів, що можна зробити, зокрема, на основі імовірнісного підходу до оцінки податкових ризиків. Здійснення подальших досліджень в цьому напрямку, зокрема щодо ризику донарахування митних платежів, механізмів податкового планування при внутрішньофірмових трансферах, схем мінімізації податкового ризику при перерозподілі прибутків у фінансовій системі ТНК, факторів та галузевого розрізу податкового ризику дозволило б отримати цікаві емпіричні результати та зробити більш ґрунтовні висновки.

1. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, (мл.), Джон, М. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер. с. англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005, 992 с.: ил. – Парал. тит. англ. 2. Дзюба П. В. Трансферне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: Дис... канд. екон. наук: 08.05.01. – Київ, 2006. – 210 с. 3. Коупленд Том, Коллер Тим, Муррін Джек. Стоимость компаний: оценка и управление. – 2-изд., стер. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. – 565с. 4. Крылов В. М. Трансферные цены: основные функции и проблемы // Финансы и кредит. – 2002. – № 7. – С. 20–23. 5. Лярушина И. А. Использование трансферных цен в международном избежании и уклонении от налогов / Актуальные вопросы административного и финансового права: Сборник научных трудов. –

М.: МГИМО(У) МИД России, 2002. – 156 с. 6. Порач О. І. Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій. // Вісник університету. Міжнародні відносини. – Вип. 23. – К.: ВПЦ "Київський університет". – 2002. – С. 200–204. 7. Міжнародні фінанси / О. І. Порач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Порача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с. 8. Borkowski S. Transfer Pricing Advance Pricing Agreements: Current Status by Country // The International Tax Journal. – 2000. – № 2. – P. 1–16. 9. Emmanuel C. Income Shifting and International Transfer Pricing: A Three-Country Example // Abacus. – 1999. – № 3. – P.252–267. 10. Ernst & Young. 2007-2008 Global Transfer Pricing Survey: Global Transfer Pricing Trends, Practices, and Analyses – Washington, DC: Ernst and Young International. – 2007. 11. Ernst & Young. Global Transfer Pricing Survey: Practices, Perceptions and Trends in 22 Countries Plus Tax Authority Approaches in 44 Countries – Washington, DC: Ernst and Young International. – 2003. 12. Horst T. The Theory of Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates // The Journal of Political Economy. – Vol. 79. – No. 5. – 1971. – P. 1059 – 1072. 13. Jacob J. Taxes and Transfer Pricing: Income Shifting and the Volume of Intrafirm Transfers // Journal of Accounting Research. – 1996. – № 2. – P.301–312. 14. Oyelere P., Emmanuel C. International Transfer Pricing and Income Shifting: Evidence from the UK // The European Accounting Review.–1998.– № 4.–P.623–635. 15. Transfer Pricing. UNCTAD Series on issues in international investment agreements / UNITED NATIONS. – New York and Geneva. – 1999. – 71 p.

Надійшла до редколегії 18.03.09

## СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

В. Муравйов, д-р юрид. наук,  
І. Березовська, канд. юрид. наук

### ВИДИ КОМПЕТЕНЦІЇ РЕФОРМОВАНОГО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

*Стаття присвячена аналізу теоретичних і практичних питань розподілу повноважень у реформованому Європейському союзі. Визначені основні нові сфери і види компетенції Союзу: внутрішня і зовнішня; визначена і дорожмила; виключна, спільна, доповнююча і спеціальна. Спеціальна увага приділена розгляду практики Суду ЄС стосовно встановлення правової основи і меж компетенції ЄС.*

*This article is devoted to analyses of theoretical and practical issues of the distribution of powers in the reformed European Union. There are determined main new spheres and types of the Union's competences: internal and external; express and implied; exclusive, shared, complementary and special. Special attention is paid to the consideration of the EU Court of Justice practice in the establishment of legal ground and limits of the EU powers.*

З підписанням Лісабонських договорів про Європейський союз (ДЄС) і функціонування Європейського союзу (ДФЄС) у 2007 р. [1] процеси європейської інтеграції отримали новий потужний імпульс для свого розвитку. Зміни, які були внесені Лісабонськими договорами до положень про компетенцію Європейського союзу (ЄС), створили передумови для посилення наднаціональних повноважень об'єднання. Вивчення цих новацій є актуальним завданням української науки європейського права.

Компетенція ЄС – це сукупність прав і повноважень, необхідних для діяльності Союзу. Вони стосуються питань, що знаходяться у віданні ЄС (предметна компетенція) та здатності Союзу впливати на вирішення питань предметної компетенції (регулююча компетенція). Різновидом регулюючої компетенції є юрисдикційна компетенція.

Компетенція Євросоюзу базується на праві ЄС і, як у більшості міжнародних міжурядових організацій, носить функціональний характер, оскільки спрямована на реалізацію функцій об'єднання. Однак на відміну від класичних міжнародних організацій Союз не має загальної або притаманної йому компетенції, яка охоплює усі сфери діяльності організації. Правові акти ЄС повинні мати власну правову основу (*bases juridique*), визначену установчими договорами.

Установчі договори про ЄС окреслюють межі компетенції Союзу (принцип наділення повноваженнями) та засоби її реалізації (принципи субсидіарності і пропорційності) (ст. 5.1 ДЄС).

Принцип наділення повноваженнями (*d'attribution de competence*) означає, що ЄС має діяти тільки в межах своєї компетенції, яку надали йому в Договорах держа-

ви-члени для досягнення цілей, встановлених Договорами (ст. 5.2 ДЄС). Межі повноважень ЄС мають поважатися як органами Союзу, так й державами-членами. Як підкреслив Суд ЄС, принцип наділення повноважень повинен поважатися як у зовнішній, так і у внутрішній діяльності Співтовариства [2].

Принцип наділення повноваженнями також означає, що будь-яка компетенція, не надана Союзу у Договорах, належить державам-членам (ст.ст. 4.1 та 5.2 ДЄС). На відміну від участі держав у міжнародних організаціях членство у Союзі веде до обмеження державами-членами своїх суверенних прав, частину яких вони передають ЄС.

З іншого боку, принцип наділення повноваженнями обмежує свободу дій ЄС. Це знаходить свій прояв у тому, що презумпція повноважень виходить від держав-членів. Євросоюз не може самостійно змінювати свою компетенцію. Це можуть робити тільки держави-члени.

Принцип субсидіарності визначає правові рамки для реалізації компетенції Союзу. Суть принципу субсидіарності полягає у тому, що в сферах, які не відносяться до його виключної компетенції, Союз діє лише тоді і настільки, наскільки цілі передбачених дій не можуть бути повною мірою досягнуті державами-членами на центральному, регіональному або місцевому рівні, проте, зважаючи на масштаби і наслідки передбачених дій, можуть бути краще досягнуті на рівні Союзу (ст. 5.3 ДЄС). З цього визначення випливає, що субсидіарність обмежена випадками, коли компетенція Союзу доповнює компетенцію держав-членів. Тобто субсидіарність означає доповнення.