

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»  
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

«На правах рукопису»

УДК 338.534: 347.72.032

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Сергій ВОЙТКО

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р.

**Магістерська дисертація  
на здобуття ступеня магістра  
за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка»  
зі спеціальності 051 «Економіка»  
на тему: «Удосконалення механізму трансфертного ціноутворення  
у міжнародній економічній діяльності ТНК»**

Виконав:

студент II курсу, групи УС-11мп

Чернишов Сергій Сергійович \_\_\_\_\_

Керівник:

Завідувач кафедри міжнародної економіки,

д.е.н., професор,

Войтко Сергій Васильович \_\_\_\_\_

Рецензент:

Професор кафедри економічної кібернетики,

д.е.н., професор,

Трофименко Олена Олексіївна \_\_\_\_\_

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації  
немає запозичень з праць інших авторів  
без відповідних посилань

Студент \_\_\_\_\_

Київ – 2022 року

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**  
**«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ**  
**ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**  
**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**  
**КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)  
Спеціальність 051 «Економіка»  
Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Сергій ВОЙТКО  
(підпис)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**на магістерську дисертацію студенту**

Чернишову Сергію Сергійовичу

1. Тема дисертації: **«Удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності ТНК»**,  
науковий керівник дисертації Войтко Сергій Васильович, д.е.н., професор,  
затверджені наказом по університету від 10 листопада 2022 року № 4144-с.
2. Термін подання студентом дисертації 12 грудня 2022 р.
3. Об'єкт дослідження – процес формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.
4. Предмет дослідження – теоретико-методичні засади та практичні рекомендації стосовно формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.
5. Мета дослідження – вивчення теоретичних засад, вироблення практичних рекомендацій, які спрямовані на удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності транснаціональних корпорацій

## 6. Перелік завдань, які потрібно розробити

- розглянути теоретико-методичні основи трансфертного ціноутворення;
- виявити сутнісну характеристику трансфертного ціноутворення;
- визначити значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки та країн;
- здійснити огляд методичних підходів до застосування механізмів трансфертного ціноутворення;
- провести аналізування та оцінювання механізму трансфертного ціноутворення;
- здійснити моніторинг практик трансфертного ціноутворення ТНК в Україні;
- проаналізувати рівень впливу трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК;
- оцінити фінансові та ринкові ризики ТНК у внутрішньокорпоративних угодах;
- запропонувати складові формування механізму трансфертного ціноутворення;
- спрогнозувати тенденції розвитку міжнародної економічної діяльності транснаціональних корпорацій;
- удосконалити механізм трансфертного ціноутворення для ТНК.

7. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу: рисунки та таблиці, які наочно відображають зміст основних положень

8. Дата видачі завдання 10 жовтня 2022 р.

## Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Закріплення студента за науковим керівником магістерської дисертації	26.08.2022 - 31.08.2022	виконано
2.	Вибір темп магістерської дисертації та затвердження її на засіданні кафедри	01.09.2022 - 05.09.2022	виконано
3.	Розробка змісту магістерської дисертації та узгодження завдання з науковим керівником	06.09.2022 - 10.09.2022	виконано
4.	Підбір літератури за темою дослідження та її аналіз	11.09.2022 - 14.09.2022	виконано
5.	Підготовка теоретичного розділу	15.09.2022 - 01.10.2022	виконано
6.	Проведення аналізу об'єкта економічного дослідження	01.10.2022 - 28.10.2022	виконано
7.	Узагальнення результатів аналізу та виявлення невикористаних резервів у діяльності досліджуваного об'єкту	29.10.2022 - 02.11.2022	виконано
8.	Завершення підготовки другого розділу	03.11.2022	виконано
9.	Розробка та обґрунтування удосконалень, які є основою третього, рекомендаційного розділу	04.11.2022 - 25.11.2022	виконано
10.	Узагальнення отриманих наукових результатів всієї роботи та підготовка загальних висновків	25.11.2022 - 30.11.2022	виконано
11.	Оформлення магістерської дисертації та перевірка її науковим керівником	01.12.2022 - 05.12.2022	виконано
12.	Подання магістерської дисертації на перевірку на плагіат і проходження нормоконтролю	До 07.12.2022	виконано
13.	Надання магістерської дисертації рецензенту. Підготовка рецензентом офіційної рецензії за встановленим зразком	08.12.2022 - 12.12.2022	виконано
14.	Підготовка доповіді та наочних матеріалів до захисту	До 15.12.2022	виконано
15.	Захист магістерської дисертації перед ДЕК	згідно із затвердженим графіком	виконано

Студент

\_\_\_\_\_

(підпис)

Сергій Чернишов

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Науковий керівник

\_\_\_\_\_

(підпис)

Сергій ВОЙТКО

(власне ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

## РЕФЕРАТ

Сторінок 63	Рисунків 8	Таблиць 3
<b>Дослідження на прикладі:</b>	виробничо-комерційної діяльності транснаціональних корпорацій у частині трансфертного ціноутворення	
<b>Мета дослідження:</b>	вивчення теоретичних засад, вироблення практичних рекомендацій, які спрямовані на удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності транснаціональних корпорацій	
<b>Завдання дослідження</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розглянути теоретико-методичні основи трансфертного ціноутворення;</li> <li>– виявити сутнісну характеристику трансфертного ціноутворення;</li> <li>– визначити значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки та країн;</li> <li>– здійснити огляд методичних підходів до застосування механізмів трансфертного ціноутворення;</li> <li>– провести аналізування та оцінювання механізму трансфертного ціноутворення;</li> <li>– здійснити моніторинг практик трансфертного ціноутворення ТНК в Україні;</li> <li>– проаналізувати рівень впливу трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК;</li> <li>– оцінити фінансові та ринкові ризики ТНК у внутрішньокорпоративних угодах;</li> <li>– запропонувати складові формування механізму трансфертного ціноутворення;</li> <li>– спрогнозувати тенденції розвитку міжнародної економічної діяльності транснаціональних корпорацій;</li> <li>– удосконалити механізм трансфертного ціноутворення для ТНК;</li> </ul>	
<b>Предмет дослідження:</b>	теоретико-методичні засади та практичні рекомендації стосовно формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.	
<b>Об'єкт дослідження:</b>	процес формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.	

**Ключові слова:** трансфертна ціна, виробничо-комерційна діяльність, транснаціональна корпорація, міжнародна торгівля, механізм ціноутворення.

### Анотація

Чернишов С. С. Удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності ТНК. – Рукопис. Магістерська дисертація спеціальності 051 «Економіка», освітньо-професійного напрямку «Міжнародна економіка». – КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2022.

У магістерській дисертації удосконалено понятійний апарат трансфертного ціноутворення у частині фіскального підходу до оптимізації податків і максимізації прибутків. Визначено підходи до визначення впливу трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК і податкових надходжень для країн з врахуванням фінансових і ринкових ризиків. Розглянуто теоретико-методичні основи трансфертного ціноутворення. Проведено аналіз і оцінювання механізму трансфертного ціноутворення на основі кращих практик трансфертного ціноутворення ТНК. Оцінено ринкові та фінансові ризики ТНК у внутрішньокорпоративних угодах при формуванні та використанні механізму трансфертного ціноутворення.

Предметом дослідження обрано теоретико-методичні засади та практичні рекомендації стосовно формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації. Об'єктом дослідження визначено процес формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації з урахуванням ситуаційного підходу. За основну мету визначено вивчення теоретичних засад і вироблення практичних рекомендацій, що спрямовані на удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності транснаціональних корпорацій. Зроблено висновки стосовно напрямів удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у виробничо-комерційній діяльності на національному та міжнародному рівнях діяльності транснаціональної корпорації у сучасній ситуації.

Ключові слова: трансфертна ціна, виробничо-комерційна діяльність, транснаціональна корпорація, міжнародна торгівля, механізм ціноутворення.

## Summary

Chernyshov S. S. Improvement of the mechanism of transfer pricing in the international economic activity of TNCs. - Manuscript. Master's thesis of specialty 051 "Economics", educational and professional direction "International Economy". – KPI named after Igor Sikorsky. – 2022.

In the master's thesis improved the conceptual apparatus of transfer pricing in terms of the fiscal approach to tax optimization and profit maximization. Approaches to determining the impact of transfer pricing on the activities of TNCs and tax revenues for countries, taking into account financial and market risks, are defined. The theoretical and methodological foundations of transfer pricing are considered. The transfer pricing mechanism was analyzed and evaluated based on the best practices of TNC transfer pricing. The market and financial risks of TNCs in intra-corporate agreements in the formation and use of the transfer pricing mechanism are assessed.

The subject of the research is the theoretical and methodological principles and practical recommendations regarding the formation of the transfer price in the production and commercial activities of the transnational corporation. The object of the research is the process of formation of the transfer price in the production and commercial activities of the transnational corporation, taking into account the situational approach. The main goal is to study the theoretical foundations and develop practical recommendations aimed at improving the mechanism of transfer pricing in the international economic activity of transnational corporations. Conclusions have been drawn regarding directions for improving the mechanism of transfer pricing in production and commercial activities at the national and international levels of the transnational corporation in the current situation.

Keywords: transfer price, production and commercial activity, transnational corporation, international trade, pricing mechanism.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	13
1.1. Сутнісна характеристика трансфертного ціноутворення .....	13
1.2. Значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки .....	19
1.3. Методичні підходи до застосування механізму трансфертного ціноутворення .....	23
Висновки до розділу 1 .....	35
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	37
2.1. Мониторинг практики трансфертного ціноутворення ТНК в Україні.....	37
2.2. Аналіз впливу економічного ефекту трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК .....	43
Висновки до розділу 2 .....	49
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ .....	51
3.1. Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки у ракурсі транснаціоналізації підприємницької діяльності .....	51
3.2. Удосконалення механізму трансфертного ціноутворення ТНК у сучасних умовах .....	54
Висновки до розділу 3 .....	56
ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Глобалізаційні виклики для економічних систем країн вже декілька століть формують такий різновид підприємництва як корпоративний транснаціональний. Сучасні корпорації мають досить розгалужену виробничо-розподільчу структуру, вони характеризуються значною кількістю своїх асоційованих компаній, дочірніх компаній та філій (загальна назва – підрозділи) у різних країнах світу на декількох континентах. Для кожної країни розміщення підрозділу може бути певна спеціалізація у ланцюгу створення доданої вартості продукту корпорації. Відповідно, між цими країнами буде здійснюватися внутрішньокорпоративна торгівля, адже перетин митного контролю для виробів (напівфабрикатів) здійснюється із заявленою ціною. Ця ціна може бути у теорії будь-яка, у розумних межах, звичайно. Відповідно, митні платежі для країни-експортера та країни-імпортера можуть змінюватися у разі. Це впливає на собівартість готової продукції. Ціна у загальному випадку – це собівартість плюс прибуток. Отже, прибуток та податок на цього може суттєво різнитися у країні реалізації кінцевого продукту. Таке явище зумовлює особливу увагу фіскальних служб приймаючих країн чи країни базування транснаціональної корпорації (ТНК). Саме цьому обрана тема магістерської дисертації є актуальною.

**Огляд літератури.** При трансфері продукції (напівфабрикатів) між окремими підрозділами ТНК її вартість є частиною доходу передаючого підрозділу та частиною витрат для приймаючого підрозділу. Заявлена ціна (внутрішньокорпоративна ціна, трансфертна ціна) є економічною категорією, яка потребує ґрунтовних досліджень. Науковці проблемам ціноутворення більшою мірою приділяють в управлінському обліку та фінансах, наприклад, цим питанням займалися фахівці Атамас П. Й., Білоусова О. С., Длігач А. О., Жиглей І. В., Каніщенко О. Л., Король С. Я., Легенчук С. Ф.; Луніна І. О., Овод Л. В., Радецька Л. П., Фролова Н. Б.

Більшою мірою саме проблемам формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної та світової економіки приділили увагу автори Андрусь О. І., Десятнюк О. М., Дзюба П. В., Задоя А. О., Кулинич М. Б., Левченко О., Нечай А., Черевко О. В., Шевчук К. В. Питаннями оцінювання ризиків у сфері трансфертного ціноутворення займалися Борейко Н. М., Параниця Н. В., Параниця С. П. Податковими аспектами займалися Алексєєва А. та Ігнатенко Т.

Також фахівці розробили настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. А в Україні це ціноутворення регулюється Податковим кодексом України у Статті 39 «Трансфертне ціноутворення».

**Метою магістерської дисертації** є вивчення теоретичних засад, вироблення практичних рекомендацій, які спрямовані на удосконалення механізму трансфертного ціноутворення у міжнародній економічній діяльності транснаціональних корпорацій.

Виходячи з визначеної мети наукового дослідження, у роботі поставлені та вирішені такі завдання:

- розглянути теоретико-методичні основи трансфертного ціноутворення;
- виявити сутнісну характеристику трансфертного ціноутворення;
- визначити значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки та країн;
- здійснити огляд методичних підходів до застосування механізмів трансфертного ціноутворення;
- провести аналізування та оцінювання механізму трансфертного ціноутворення;
- здійснити моніторинг практик трансфертного ціноутворення ТНК в Україні;
- проаналізувати рівень впливу трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК;

- оцінити фінансові та ринкові ризики ТНК у внутрішньокорпоративних угодах;
- запропонувати складові формування механізму трансфертного ціноутворення;
- спрогнозувати тенденції розвитку міжнародної економічної діяльності транснаціональних корпорацій;
- удосконалити механізм трансфертного ціноутворення для ТНК.

**Об'єктом дослідження** є процес формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації стосовно формування трансфертної ціни у виробничо-комерційній діяльності транснаціональної корпорації.

**Методи дослідження.** До основних загальнонаукових методів дослідження, що використовувалися автором магістерської дисертації, відносимо такі: метод системного аналізу, метод комплексного аналізу; наукове узагальнення; систематизації інформації та даних.

Теоретичну основу склали наукові праці, статті та монографії. Інформаційну основу дослідження склали статистичні дані з офіційних сайтів Державної служби статистики України та транснаціональних корпорацій.

Наукова новизна:

- удосконалено понятійний апарат трансфертного ціноутворення у частині фіскального підходу до оптимізації податків і максимізації прибутків, який, на відміну від існуючих, орієнтується на рекомендації профільних організацій на міжнародному рівні;
- набуло подальшого розвитку підходи визначення впливу трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК і податкових надходжень для країн з врахуванням фінансових і ринкові ризиків при запровадженні механізму формування трансфертних цін, що дає змогу прогнозувати тенденції розвитку міжнародної економічної діяльності транснаціональних корпорацій.

**Структура та обсяг роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 63 сторінок друкованого тексту та містить — 3 таблиці, 8 рисунків, список використаних джерел з 30 найменувань на 3 сторінках.

## **РОЗДІЛ 1.**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ**

#### **1.1. Сутнісна характеристика трансфертного ціноутворення**

В умовах поступової глобалізації світової економічної системи сучасні транснаціональні корпорації (скорочено, ТНК) мають розгалужену структуру, що характеризується наявністю значної кількості філій (чи підрозділів) у різних країнах. При цьому, окремі філії (асоційовані чи дочірні компанії) можуть спеціалізуватись на виробництві різних видів продукції (товарів і послуг), що формують глобальні ланцюги створення доданої вартості. Така форма організації виробництва передбачає використання результатів роботи одного підрозділу у якості ресурсу діяльності для іншого. Таким чином, при трансфері (передаванні) продукції між окремими підрозділами ТНК її вартість складає дохід передаючого підрозділу та витрати приймаючого підрозділу. Ця вартість, або внутрішня, внутрішньокорпоративна ціна, називається трансфертною ціною.

Виходячи на новий ринок, корпорація, зазвичай, стикається з різними варіантами щодо реалізації форми нової діяльності. Ці варіанти містять прямий експорт, створення місцевого представництва або філії, а також створення або придбання дочірньої компанії, яка повністю або значною мірою належить цьому підприємству та контролюється ним.

Коли група ТНК утверджується на новому ринку шляхом реєстрації або придбання місцевої дочірньої компанії або створення філії, місцева дочірня компанія або філія, зазвичай, бере активну участь у операціях з іншими членами групи (рис. 1.1). Як наслідок, значна частина міжнародної торгівлі відбувається між членами груп ТНК.

Внаслідок спільного володіння, управління і відносин, які існують між членами групи ТНК, їхні операції не повною мірою залежать від багатьох ринкових сил, які діяли б, якби операції відбувалися між цілком незалежними сторонами. При цьому може відбуватись або навмисне маніпулювання

трансфертними цінами або ненавмисне встановлення цін у такий спосіб, внаслідок якого результат операцій є неприйнятним для зовнішніх зацікавлених сторін.

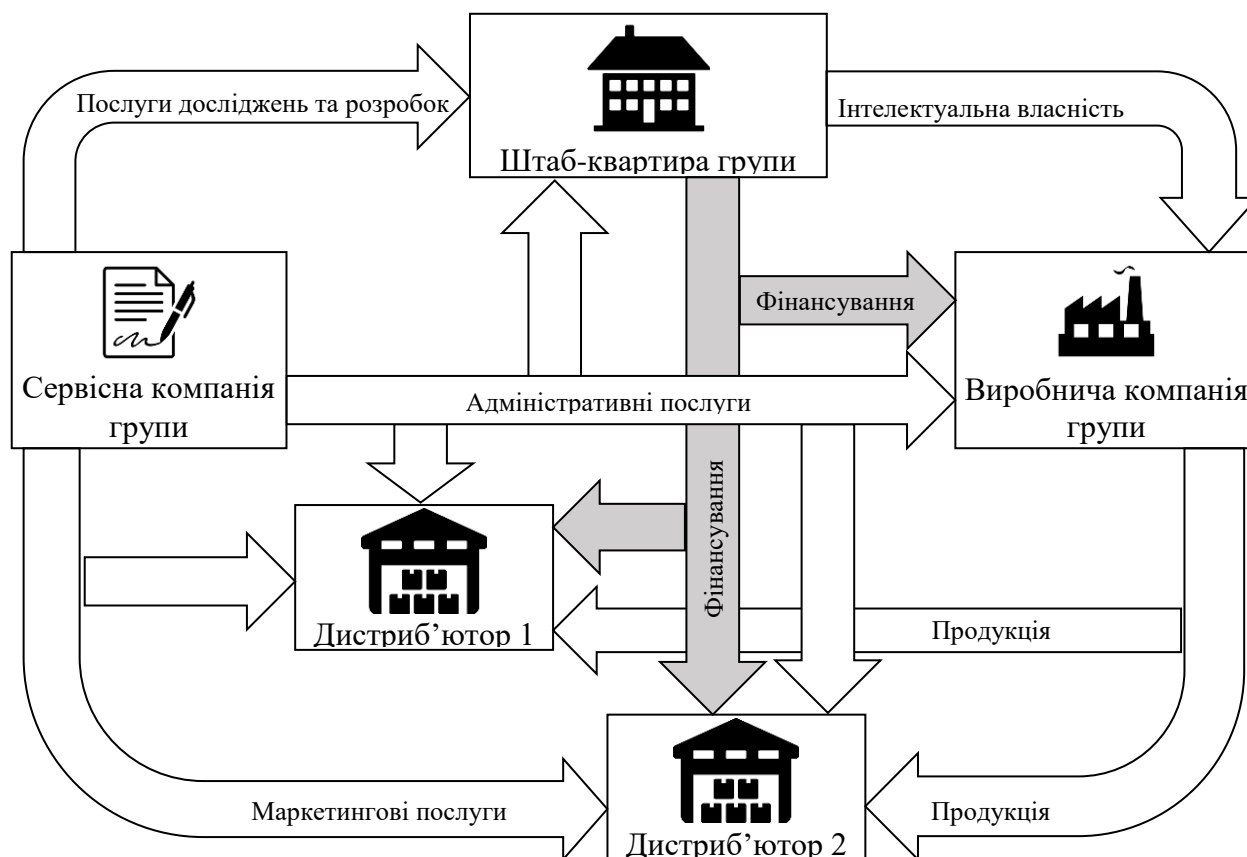


Рис. 1.1. Приклад транзакцій в рамках групи ТНК

*\*) Систематизовано та побудовано автором*

Це явище не обмежується операціями всередині груп ТНК. Це також відбувається в угодах між іншими сторонами – наприклад, між членами сім'ї чи компаніями та їхніми суттєвими акціонерами – відносини між якими можуть дозволити їм впливати на умови угоди.

Операції між асоційованими сторонами, чії стосунки надають змогу їм впливати на умови проведення транзакції, можуть передбачати надання певного майна чи послуг, використання активів (включаючи й нематеріальні активи) та надання фінансових ресурсів. Такі операції потребують визначення ціни. Низка регуляторних і нерегуляторних факторів може впливати на визначення цих трансфертних цін.

Процес формування трансфертних цін при передачі /реалізації/ товару (послуги, фактору виробництва) від однієї компанії до іншої, що входять до структури однієї корпорації або є взаємозалежними (чи взаємопов'язаними), називають трансфертним ціноутворенням.

Поняття «трансфертного ціноутворення» визначається по-різному, залежно від підходів авторів, які його досліджують. При цьому для одних авторів поняття «трансфертна ціна» і «трансфертне ціноутворення» є тотожними, інші вбачають відмінності між цими поняттями. У зв'язку з цим доцільно дослідити підходи окремих авторів до трактування сутності трансфертного ціноутворення (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Підходи до трактування сутності трансфертного ціноутворення

№ з/п	Джерело	Трактування
<i>Трактування сутності поняття «трансфертна ціна»</i>		
	Радецька Л. П., Овод Л. В. [8, с. 185]	Трансфертна ціна – ціна, за якою продукти або послуги одного центру відповідальності підприємства передаються іншому центру відповідальності цього підприємства.
	Атамас П. Й. [1, с. 147]	Трансфертна ціна – ціна, що використовується для визначення вартості продукції, товарів, послуг, які передаються центром прибутку іншим центрам відповідальності того ж підприємства.
<i>Трактування сутності поняття «трансфертне ціноутворення»</i>		
1	Шевчук К. В. [9, с. 66]	Трансфертне ціноутворення – процес, в якому беруть участь дві сторони: центр відповідальності, що передає виготовлену продукцію (послугу) і центр відповідальності, який приймає дану продукцію (послугу) з метою її споживання або переробки.
2	Кулинич М. Б. [7, с. 160]	Трансфертне ціноутворення – методичний елемент управлінського обліку, заснований на децентралізації управління й розширенні відповідальності структурних підрозділів за результати його діяльності.
3	Десятнюк О. М., Черевко О. І. [2, с. 46]	Трансфертне ціноутворення – процес впливу на фінансові показники роботи кожного учасника господарської операції при створенні та реалізації продукції для збільшення прибутку та досягнення мети бізнес-партнерів.

\*) Систематизовано автором на основі [1; 2; 7-9]

Основним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Настанови Організації з економічного

співробітництва та розвитку (ОЕСР) «Про трансфертне ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових служб» [10] (англ. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations [11]). В Україні трансфертне ціноутворення регулюється положеннями статті 39 Податкового кодексу України (ПКУ) [12]. Хоча Україна не є членом Організації економічного співробітництва та розвитку і Настанови ОЕСР не можуть розглядатись як норми прямої дії в Україні, загальна методологія контролю за трансфертним ціноутворенням, викладена у статті 39 ПКУ, повністю відповідає методології Настанов ОЕСР. Водночас, станом на 2022 рік між Україною та ОЕСР розпочався діалог про приєднання [13], тож членство України у цій Організації та застосування відповідних передових практик у сфері трансфертного ціноутворення є перспективою найближчого майбутнього.

Відповідно до Настанов ОЕСР та українського законодавства, операції між компаніями групи ТНК, які впливають на фінансовий результат платників податку на прибуток і контролюються податковими органами, визнаються контрольованими. Так, Настанови ОЕСР визначають поняття «контрольовані операції» як «операції між двома підприємствами, які є асоційованими підприємствами відносно одне до одного» [10, с. 25]. На рис. 1.2 наведено приклад контрольованої операції між асоційованими або пов'язаними, підприємствами, які є резидентами різних юрисдикцій.

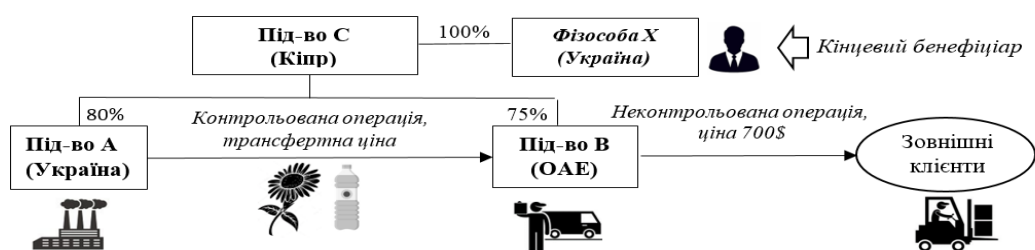


Рис. 1.2. Трансфертне ціноутворення у контрольованих операціях

*\*) Побудовано автором*

Як слідує з рис. 1.2, підприємство С (Кіпр) має частки володіння у підприємствах А (Україна) 80 % та В (ОАЕ) 75 % відповідно, що перевищує поріг

у 25 %, встановлений ПКУ для визнання осіб пов'язаними, тож операція між підприємствами А та В є контрольованою, а ціна товару є трансфертною.

Контрольованими згідно українського законодавства визнаються також господарські операції з нерезидентами, які не є пов'язаними з українською компанією, але щодо яких виконуються такі умови [12]:

- річний дохід платника податків від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 150 мільйонів гривень (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік;
- обсяг таких господарських операцій платника податків з кожним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерського обліку, перевищує 10 млн грн (за вирахуванням непрямих податків) за відповідний податковий (звітний) рік.

Щодо контрольованих операцій існують вимоги звітування з приводу відповідності трансфертних цін саме ринковим цінам на аналогічні товари (послуги), які встановлюються у неконтрольованих операціях. Якщо трансфертні ціни перевищують ринкові у імпорتنих операціях або є меншими за ринкові у експортних операціях, внаслідок чого зменшується прибуток української компанії (філії ТНК), то контролюючим органом проводиться донарахування податку на прибуток до такого обсягу, яким би він був у разі відповідності трансфертних цін саме ринковим.

Трансфертне ціноутворення є нейтральною концепцією, яка просто стосується визначення трансфертних цін для операцій між асоційованими сторонами. За визначенням міжнародної групи «Tax Justice Network», «трансфертне ціноутворення саме по собі не є незаконним або обов'язково зловживаючим. Те, що є незаконним або зловживаючим, – це викривлене трансфертне ціноутворення, також відоме як маніпуляції з трансфертним ціноутворенням або зловживання трансфертним ціноутворенням» [14].

Викривлене трансфертне ціноутворення виникає у результаті зловживання або неналежної практики трансфертного ціноутворення. Зловживання включають

ситуації, коли трансфертними цінами навмисно маніпулюють для досягнення певних результатів. Невідповідна практика включає ситуації, коли сторони ненавмисно використовують трансфертні ціни, які зовнішні зацікавлені сторони вважають неприйнятними, оскільки, наприклад, вони дещо суперечать чинним законам, нормам, стандартам або відповідній комерційній практиці.

Те, як визначаються трансфертні ціни, має важливе значення для визначення бази корпоративного податку (пряме оподаткування), але це також може бути важливим для низки інших нормативних і нерегуляторних цілей, зокрема таке:

- податки та збори;
- корпоративні закони (наприклад, обов'язки директорів і захист міноритарних акціонерів);
- договірні вимоги (наприклад, інвестиційні контракти);
- законодавчі вимоги до бухгалтерського обліку;
- валютний контроль;
- управлінський облік;
- внутрішнє управління продуктивністю та оцінка;
- вимоги щодо участі працівників у прибутках;
- закони про конкуренцію;
- офіційна торгова статистика.

На додаток до податків і зборів, валютного контролю та договірних вимог, інші нормативні акти та адміністративні практики можуть мати суттєвий вплив на визначення трансфертних цін.

Податкові вимоги щодо трансфертного ціноутворення відіграють важливу роль у процесі прийняття управлінських рішень ТНК через реальну загрозу аудитів і штрафів (рис. 1.3). Оскільки все більше країн запроваджують законодавство про трансфертне ціноутворення і збільшують потенціал аудиту, ця тенденція лише посилюватиметься у майбутньому.

Через різні регуляторні та нерегуляторні чинники, які можуть впливати на визначення трансфертних цін, групи ТНК іноді стикаються з суперечливими вимогами. Хоча узгодженість теоретично бажана, трансфертні ціни можуть реєструватися або звітуватися для різних цілей.

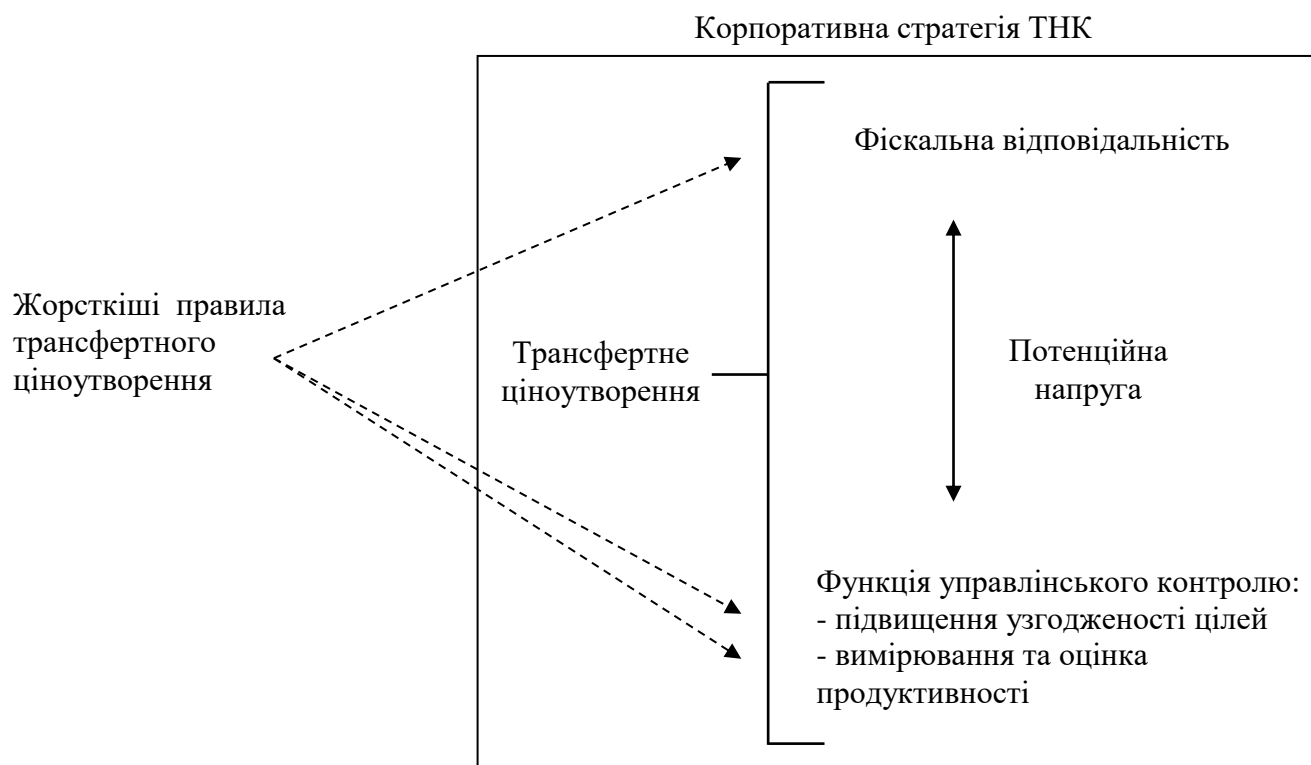


Рис. 1.3. Роль трансфертного ціноутворення у корпоративній стратегії

*\*) Побудовано автором*

Трансфертні ціни повинні бути визначені, щоб менеджери могли вимірювати прибутковість підрозділів, дочірніх компаній, виробничих ліній та оцінювати їх ефективність. Таким чином, трансфертне ціноутворення може служити важливим поведінковим інструментом для мотивації та оцінки діяльності менеджерів, впливу на їх поведінку та сприяння узгодженості цілей.

## 1.2. Значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки

Період з 1990 року по 2015 рік певною мірою можна вважати «золотою» ерою для глобалізації. У цей період низка транснаціональних компаній перейшли до стратегії централізації своїх моделей глобальних операцій та трансфертного

ціноутворення. Потужне глобальне зростання (підтримане розумною макроекономічною політикою), постійне усунення торговельних бар'єрів і контролю над потоками капіталу, транскордонна діяльність у сфері злиття та поглинання, визнання верховенства міжнародного права та захист прав інтелектуальної власності як ключових рушійних чинників ефективності транснаціональних компаній, дозволяє їм розширити свою діяльність у глобальному масштабі. Стабільне економічне та регуляторне середовище, що включає податкову конкуренцію, дозволило МНК масово інвестувати в ринки, що розвиваються, стимулюючи глобальний економічний розвиток.

Стабільне економічне та регуляторне середовище значно полегшило структурування міжнародного ланцюга створення вартості та податкове планування для транснаціональних компаній. Наприклад, широко застосовуваною практикою є встановлення ефективних податкових моделей центральних принципалів. Це означає, що «головна» організація зосереджує ключові нематеріальні активи групи та приймає рішення в юрисдикції з низьким рівнем оподаткування, тоді як місцеві операційні компанії (такі як виробники та дистриб'ютори) за контрактом виконують операції з низьким рівнем ризику від імені принципала на обох кінцях внутрішнього ланцюга постачання.

Політика централізованого трансфертного ціноутворення залишає такі операційні компанії з низькою, але стабільною операційною маржою, тоді як основна частина консолідованого підприємницького прибутку отримується основною компанією. Це дозволило провідним транснаціональним корпораціям знизити ефективну податкову ставку, наслідком чого стало збільшення акціонерної вартості, що дозволило їм сприяти міжнародній експансії та захопленню відносно більшої частки ринку за рахунок внутрішнього та зовнішнього зростання.

Цифрова трансформація протягом багатьох років була найбільш впливовим фактором підривних інновацій для світової економіки, які змінили співвідношення цінностей на ринку. Кинувши виклик усім традиційним галузям

під час кризи COVID-19, це стало макроекономічним благом як з точки зору попиту (наприклад, доставка додому та відносини з клієнтами), так і пропозиції (наприклад, домашні офіси та віртуальні організації). На рівні фірм той факт, що цифрові досягнення дозволяють віртуальним організаціям працювати з будь-якого місця, підключеного до інтернету, є рушієм подальшої глобалізації та активом у глобальній війні за таланти. Ключовим співробітникам більше не потрібно працювати в місцях, які їм не подобаються – вони можуть керувати віртуальними функціональними підрозділами транснаціональних корпорацій з будь-якого місця. Це створює проблеми з дотриманням податкового законодавства для транснаціональних компаній як з точки зору податку на доходи фізичних осіб (тобто де саме працівник повинен сплачувати податок на прибуток / податок на дохід / соціальний внесок /), так і з точки зору корпоративного трансфертного ціноутворення (складніше визначити, до яких територій слід віднести функціональний прибуток групи).

Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення від 2017 року, які є результатом ініціативи BEPS 1.0 [15], по суті, пояснюють, що підприємницькі прибутки транснаціональних корпорацій мають призначатися особам, які функціонально створюють нематеріальну цінність, тобто виконують функції розвитку, покращення, обслуговування, захисту та експлуатації, також відомі як DEMPE (від англ. Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation of Intangibles) [16], а не надавати перевагу основним компаніям, яким, згідно з податковою та юридичною структурою, за контрактом передаються права інтелектуальної власності та економічні ризики.

Цей нормативний захід проти моделей оптимізації оподаткування транснаціональних корпорацій був визнаний недостатнім, щоб охопити проблему моделей оптимізації оподаткування від цифрової трансформації, коли ринки можуть функціонально обслуговуватися за допомогою технологій з різних територій, у тому числі з низьким оподаткуванням. У відповідь податкові

законодавці у багатьох юрисдикціях запровадили місцеві правила цифрового оподаткування, націлені на крупні світові технологічні компанії.

Як наслідок, багато, якщо не більшість основних структур, які транснаціональні корпорації створили під час «золотої» ери глобалізації, ймовірно, стануть менш ефективними щодо оподаткування або навіть застаріють.

### 1.3. Методичні підходи до застосування механізму трансфертного ціноутворення

Механізм трансфертного ціноутворення визначає ціну товарів, послуг, коштів, прав або нематеріальних активів, які передаються для продажу або споживання пов'язаній організації.

Основним методологічним принципом механізму трансфертного ціноутворення є принцип «вितягнутої руки» (принцип звичайної ринкової ціни). Це міжнародний стандарт, погоджений країнами-членами ОЕСР як рекомендація до використання щодо встановлення трансфертних цін з метою оподаткування. Він викладений у статті 9 Типової податкової конвенції ОЕСР таким чином: «якщо між двома підприємствами в їхніх комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але через наявність цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства й, відповідно, оподаткований» [10].

Хоча ідентифікація достатньо порівнянних транзакцій третіх сторін є однією з основних проблем для фахівців з трансфертного ціноутворення, її завжди можна досягти завдяки гнучкості принципу «вितягнутої руки». Крім того, найчастіше буде доцільно узгодити ринкові сигнали та систему трансфертного ціноутворення, що застосовується для внутрішньофірмових операцій. Діапазон цін відображає відмінності у ринкових умовах, переговорних позиціях та інших явищах, які переважають у ринковій економіці.

Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення, Практичний посібник ООН і законодавство більшості країн про трансфертне ціноутворення детально описують п'ять методів трансфертного ціноутворення (табл. 1.2), які можна використовувати для встановлення того, чи умови, встановлені в контрольованих операціях, відповідають принципу «вितягнутої руки».

Таблиця 1.2 – Методи розрахунку трансфертної ціни

№ з/п	Назва методу	Сутність методу
1.	Метод порівняльної неконтрольованої ціни	Порівняння ціни, застосованої у контрольованій операції, з ціною у зіставній (зіставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях), які фактично здійснені платником податків (іншими особами) або на підставі інформації, отриманої з джерел, визначених ст. 39.5.3 ПКУ [12, ст. 39.3.3.1].
2.	Метод ціни перепродажу	Порівняння валової рентабельності від перепродажу товарів (робіт, послуг), придбаних у контрольованій операції, з валовою рентабельністю від перепродажу товарів (робіт, послуг), яка отримується у зіставних неконтрольованих операціях [12, ст. 39.3.4.1].
3.	Метод «витрати плюс»	Порівняння валової рентабельності собівартості продажу товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції з аналогічним показником рентабельності у зіставних неконтрольованих операціях [12, ст. 39.3.5.1]
4.	Метод чистого прибутку	Порівняння відповідного фінансового показника рентабельності у контрольованій операції (чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи) або показника рентабельності операційних витрат) з відповідним показником рентабельності у зіставній (зіставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях) [12, ст. 39.3.6.1].
5.	Метод розподілення прибутку	Виділення кожній особі, що бере участь у контрольованій (контрольованих) операції (операціях), частини загального прибутку (або збитку), отриманого за результатами здійснення такої операції, яку б інша непов'язана особа отримала від участі у зіставній (зіставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях) [12, ст. 39.3.7].

*\*) Систематизовано автором на основі [12]*

*Метод порівняльної неконтрольованої ціни.* Застосування методу ПНЦ передбачає порівняння цін у контрольованих операціях із цінами на порівняльні товари чи послуги (включаючи надання фінансів і нематеріального майна) у неконтрольованих операціях (рис. 1.4). Ціни, які відрізняються, можуть свідчити про те, що умови контрольованої операції не відповідають принципу «витагнутої руки».

Таке порівняння цін можна проводити між внутрішніми неконтрольованими операціями або зовнішніми неконтрольованими транзакціями, залежно від існування таких операцій та наявності відповідної інформації.

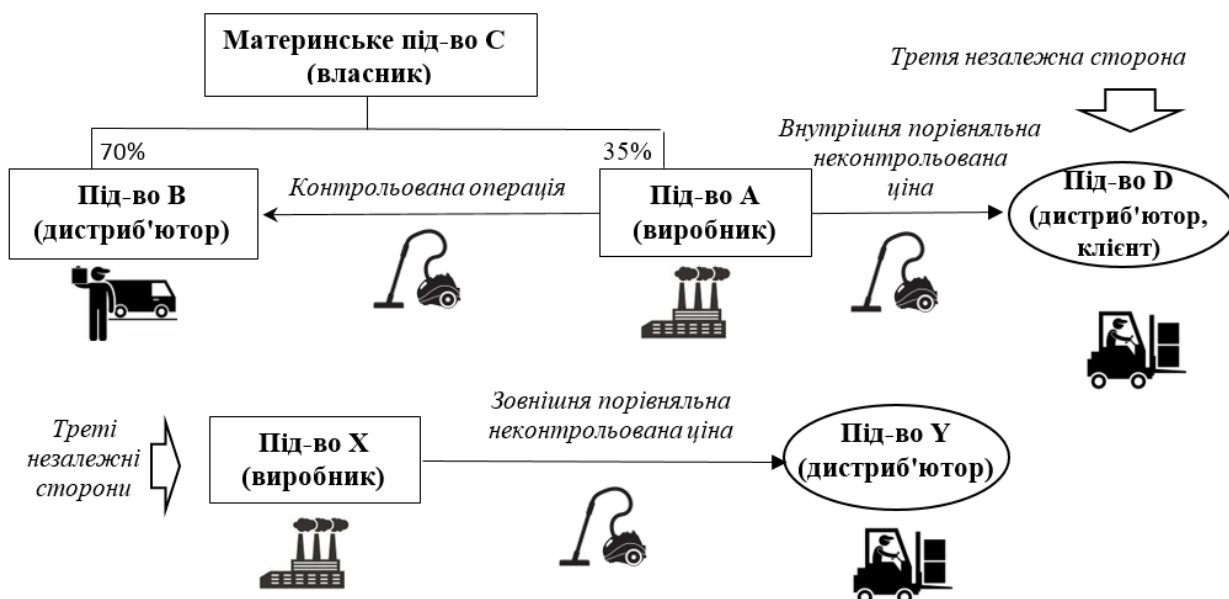


Рис. 1.4. Приклад застосування методу порівняльної неконтрольованої ціни

*\*) Побудовано автором*

Оскільки ціна, яка перевіряється під час застосування методу ПНЦ, є умовою, при оцінці порівняльності важливо враховувати, що навіть незначні відмінності в ціні можуть мати суттєвий вплив на умову, що перевіряється. У зв'язку з цим необхідний стандарт порівняльності для застосування методу ПНЦ, зазвичай, вважається високим порівняно з іншими методами трансфертного ціноутворення.

Основними сильними сторонами методу ПНЦ є потреба детального аналізу транзакції та те, що оскільки ціна в угоді є предметом аналізу, це не однобічний аналіз. Тому немає необхідності вибирати перевірену сторону. Однак, застосувати цей метод може бути ускладнено, оскільки детальна інформація про транзакції часто не є загальнодоступною. Більше того, навіть якщо існують детальні дані про внутрішні неконтрольовані операції, такі операції часто не можна порівняти для цілей застосування методу ПНЦ. Наприклад, подібні операції з незалежними сторонами могли бути укладені на іншому рівні ринку або на різних географічних ринках.

Якщо виявлено потенційно порівнювані транзакції, але є одна або більше відмінностей, які суттєво впливають на ціну, можуть бути здійснені коригування порівнянності, щоб нейтралізувати цей ефект. Приклади можуть включати вплив знижок за кількість, умови доставки, умови контракту та незначні відмінності продуктів.

Деякі відмінності може бути неможливо врахувати шляхом коригування, наприклад, відмінності в географічному ринку, торгових марках або цінних нематеріальних активах, функціональні відмінності та значні контрактні відмінності.

Найпоширеніші приклади успішного застосування методу ПНЦ на практиці включають таке:

- випадки, коли існують внутрішні порівняння (матеріальні товари, послуги, ставки роялті тощо);
- операції з певними видами товарів;
- фінансові операції (відсоткові ставки за кредитами тощо).

*Метод ціни перепродажу* складається з ціни, за якою товар, що є об'єктом контрольованої операції, перепродається незалежному підприємству, (ціна перепродажу), яка потім зменшується на відповідну маржу валового прибутку (маржа ціни перепродажу), щоб визначити ціну на звичайних умовах. Відповідна маржа ціни перепродажу визначається на основі валової маржі в порівнянних неконтрольованих операціях (рис. 1.5). Таким чином, узгодженість бухгалтерського обліку є найважливішою для надійного застосування методу ціни перепродажу.

Маржа перепродажу являє собою націнку, яку торговельний посередник, який продає відповідні продукти, прагнув би отримати для покриття операційних витрат, беручи до уваги виконувані функції, використані активи та прийняті ризики. Відповідна маржа ціни перепродажу може бути визначена за допомогою посилання на валовий прибуток, отриманий у внутрішніх неконтрольованих порівнянних операціях або за посиланням на валовий прибуток, отриманий

незалежними сторонами. Порівнянні цінові націнки перепродажу можуть використовуватися для перевірки відповідності принципу «витягнутої руки» або як орієнтир для встановлення цін у контрольованих операціях.

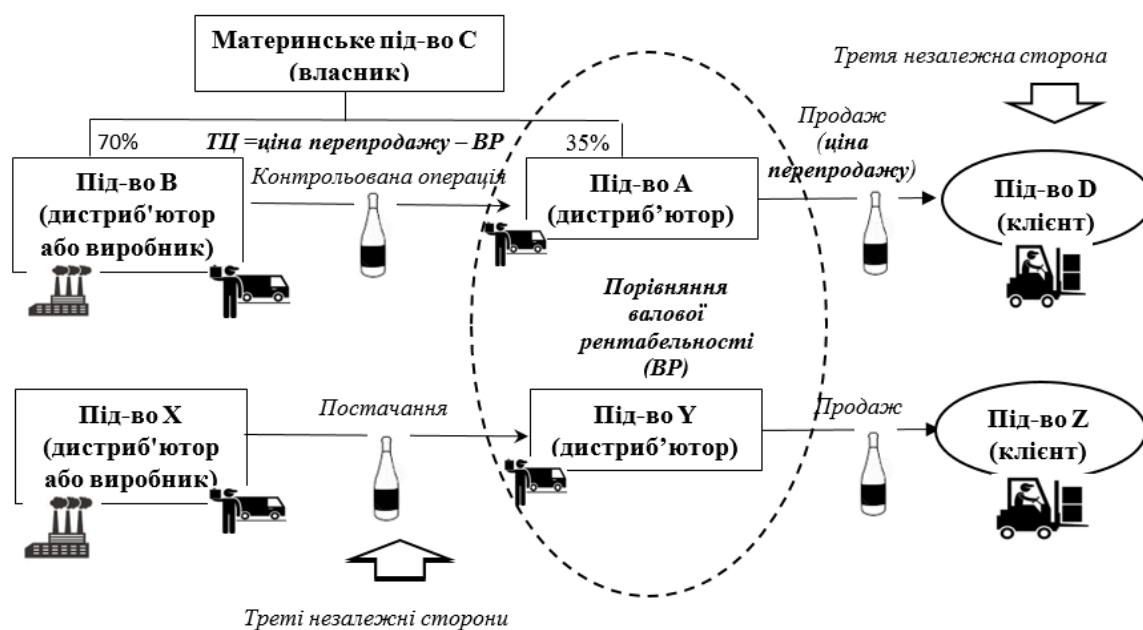


Рис. 1.5. Приклад застосування методу ціни перепродажу

\*) Побудовано автором

Умовою, яка перевіряється під час застосування методу ціни перепродажу, є маржа ціни перепродажу, отримана посередником товарів; отже, це однобічний метод, який потребує вибору перевіреної сторони. Оскільки ціна перепродажу є відправною точкою для застосування методу ціни перепродажу, перевірена сторона обов'язково буде стороною, яка купує продукт у контрольованій операції, який потім перепродає.

Оцінюючи порівнянність для цілей застосування методу ціни перепродажу, важливо враховувати, що незначні відмінності в характеристиках продукту можуть суттєво не вплинути на умови, які досліджуються – цінову маржу перепродажу – оскільки, наприклад, незначні відмінності продукту можуть більш суттєво вплинути на ціну, а не на маржу чистого прибутку. Однак, функціональна порівнянність є досить важливою, оскільки основна передумова, яка лежить в

основі методу ціни перепродажу, полягає в тому, що сторони з порівнянними функціональними профілями отримають однакову компенсацію.

Оскільки метод ціни перепродажу є одностороннім методом, маржа перепродажу на незалежних умовах для однієї сторони може призвести до надзвичайного результату для іншої сторони контрольованих операцій (тобто збитків або надзвичайної прибутковості). Проблеми можуть виникнути, якщо податковій адміністрації представлено аналіз, який покладається на іноземну перевірену сторону. Крім того, оскільки дані про валову маржу можуть не повідомлятися, і якщо існують відмінності в обліковому підході, які ускладнено надійно відкоригувати, такі дані можуть бути недоступними або можуть стати непридатними для застосування ціни перепродажу. У результаті доступність надійних даних про валову маржу для цілей застосування методу ціни перепродажу може бути проблематичною на практиці.

Загальні приклади успішного застосування методу ціни перепродажу на практиці включають ситуації, коли:

- торговельний посередник купує продукти для перепродажу в асоційованих сторін і незалежних сторін, але через відмінності продуктів метод ПНЦ не можна застосувати;
- продукція купується у пов'язаних сторін для перепродажу торговим посередником (тобто дистриб'ютором), які не додають значної вартості, (наприклад, вносячи фізичні модифікації, надаючи цінну нематеріальну власність або значну маркетингову діяльність);
- комісіонери та агенти не здійснюють значної маркетингової діяльності.

*Метод «витрати плюс»* складається з витрат, понесених постачальником майна чи послуг, що є об'єктом контрольованої операції, які потім належним чином коригуються для визначення ціни на звичайних умовах (рис. 1.6). Відповідна націнка («витрати плюс націнка») визначається на основі маржі, отриманої в порівнянних неконтрольованих операціях.

Націнка за методом «витрати плюс» представляє маржу, яку постачальник відповідних товарів або послуг прагнув би отримати для покриття операційних витрат, беручи до уваги виконувані функції, використані активи та прийняті ризики.

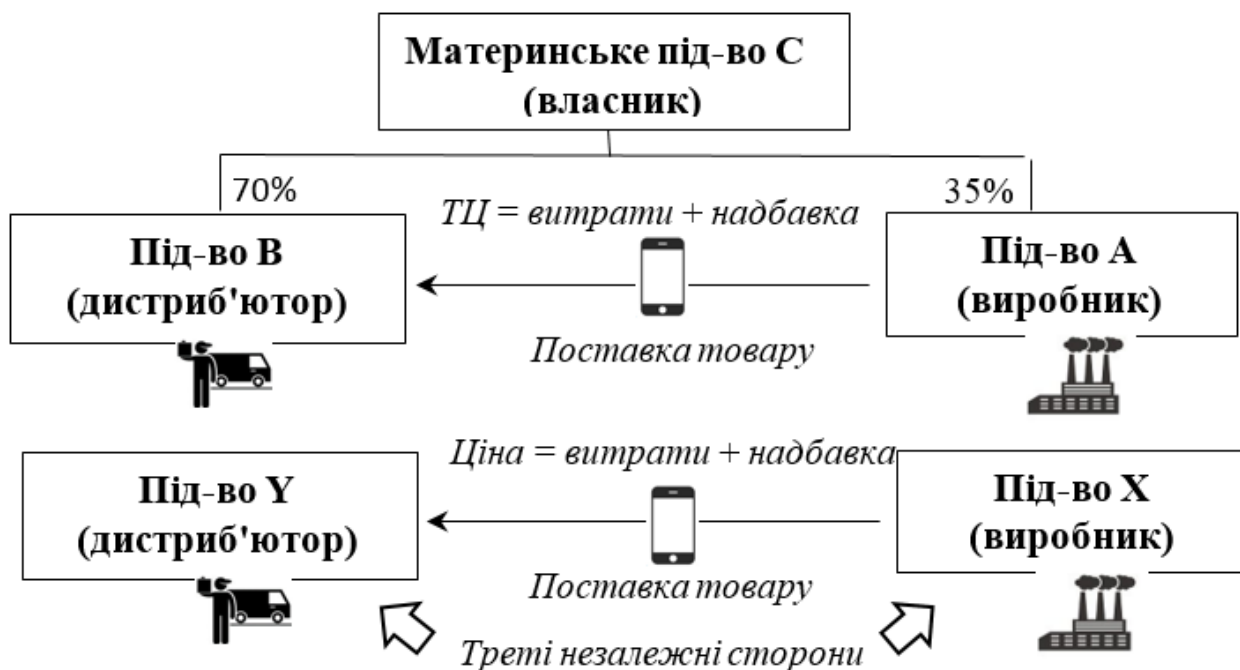


Рис. 1.6. Приклад застосування методу «витрати плюс»

*\*) Побудовано автором*

Відповідна маржа за методом «витрати плюс» може бути визначена шляхом посилання на валовий прибуток, отриманий у внутрішніх неконтрольованих порівняннях операціях або за посиланням на валовий прибуток, отриманий незалежними сторонами (зовнішні порівняння). Порівняна маржа «витрати плюс» може використовуватися або як порівняння для перевірки дотримання принципу «витагнутої руки», або як орієнтир для встановлення цін у контрольованих операціях.

Умовою, яка перевіряється при застосуванні методу «витрати плюс», є націнка «витрати плюс», отримана постачальником продуктів або послуг; отже, це односторонній метод, який потребує вибору перевіреної сторони. Оскільки витрати, понесені постачальником товарів і послуг, є відправною точкою для

застосування методу «витрати плюс», перевірена сторона обов'язково повинна бути стороною, яка постачає продукт або послугу в контрольованій операції. Витрати, які слід враховувати, це прямі та непрямі витрати на виробництво продукту чи послуги, за винятком операційних витрат.

Підхід до оцінки порівнянності, а також переваг і недоліків методу «витрати плюс» аналогічний методу ціни перепродажу.

Загальні приклади успішного застосування методу «витрати плюс» на практиці включають:

- ситуації, коли постачальник товарів або послуг у контрольованих операціях постачає подібні товари або послуги незалежним сторонам, але через відмінності в продукті або послугі метод ПНЦ не може бути застосований;
- продажі продукції, коли виробник, наприклад виробник за контрактом, не надає цінну нематеріальну власність і не зазнає значних ризиків;
- внутрішньогрупові послуги (наприклад, контрактні дослідження і розробки, виробництво з давальницької сировини тощо).

*Метод чистого прибутку* перевіряє відповідний фінансовий показник (на основі чистого прибутку), який перевірена сторона отримує в контрольованих операціях, і порівнює його з тим, що отримується в неконтрольованих операціях (рис. 1.7). Відповідний фінансовий показник буде відрізнятися залежно від фактів і обставин, а також від вибору перевіреної сторони.

Відповідний фінансовий показник визначається з посиланням на чистий прибуток (операційну маржу), отриманий у порівнянних неконтрольованих операціях (на відміну від валової маржі, яка використовується під час застосування методів ціни перепродажу або «витрат плюс»).

Оскільки умовою, яка перевіряється під час застосування даного методу, є чистий прибуток (відносно відповідної бази, залежно від застосовуваного фінансового показника), узгодженість бухгалтерського обліку, як правило, менш важлива щодо класифікації доходів і витрат у зв'язку з методом ціни перепродажу і метод «витрати плюс».

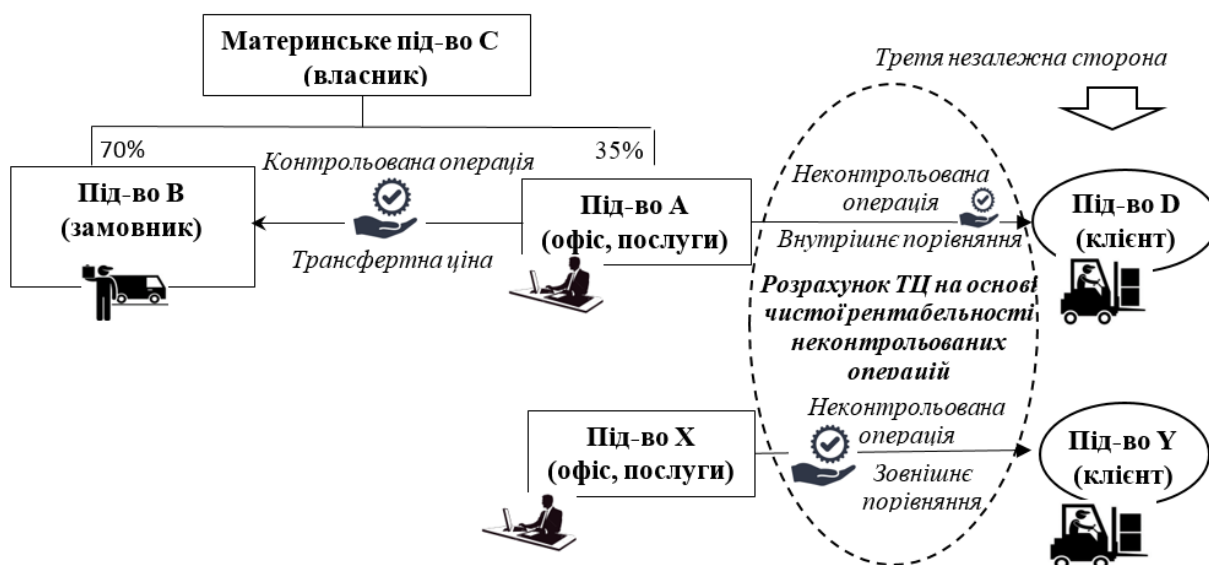


Рис. 1.7. Приклад застосування методу чистого прибутку

\*) Побудовано автором

Під час оцінки порівнянності для цілей застосування методу чистого прибутку функціональна порівнянність є досить важливою, оскільки основна передумова, яка лежить в основі методу чистого прибутку, полягає в тому, що сторони з порівнянними функціональними профілями отримують однакову компенсацію. У той же час, відносно незначні відмінності у функціональній порівнянності можуть не мати суттєвого впливу на чисту маржу або можуть бути відповідним чином скориговані.

Основні переваги методу чистого прибутку полягають у тому, що оскільки умова, що перевіряється, є рівнем чистої рентабельності, існує більший пул потенційно порівнянної інформації щодо методу ПНЦ, методу ціни перепродажу та методу «витрати плюс». Це пов'язано з меншою ймовірністю, що на чисту маржу суттєво вплинуть відмінності у продукті чи послугі чи незначні функціональні відмінності, а також тим, що інформація про чисту маржу, зазвичай, повідомляється у фінансовій звітності – з набагато ширшим охопленням інформації у більшості комерційних баз даних.

Метод чистого прибутку часто застосовується на практиці на основі порівняння чистої прибутковості, заробленої всіма суб'єктами господарювання,

на відміну від окремих неконтрольованих операцій. Метод чистого прибутку також є досить гнучким у застосуванні, оскільки чисту маржу можна порівнювати з різними базами залежно від вибраного фінансового показника, дозволяючи, наприклад, вибрати постачальника або покупця у контрольованій транзакції як перевірену сторону. Завдяки такій гнучкості та відносній доступності інформації метод чистого прибутку є одним із найбільш часто застосовуваних методів на практиці.

Оскільки метод чистого прибутку є одностороннім методом, існує ймовірність того, що вибрані фінансові показники для однієї сторони можуть призвести до екстремального результату для іншої сторони контрольованих операцій (тобто збитків або надзвичайної прибутковості). Проблеми також можуть виникнути з аналізом, який покладається на сторону, протестовану за кордоном. Основна критика методу чистого прибутку полягає у тому, що на чисту маржу впливають фактори, відмінні від трансфертної ціни. Тому важливо переконатися, що під час аналізу порівнянності враховуються ці інші фактори, не пов'язані з контрольованою операцією.

Загальні приклади застосування методу чистого прибутку на практиці включають:

- продажі продукції дистриб'юторами (які не виконують значних маркетингових функцій або надають цінні нематеріальні активи), якщо дані недоступні для використання методу ціни перепродажу;
- продажі продукції виробниками (які виконують рутинні виробничі функції та не вносять цінні нематеріальні активи чи несуть значний ризик), якщо дані недоступні для використання методу «витрати плюс»;
- якщо дані про валову маржу доступні, але не є достовірними через відмінності в бухгалтерському обліку;
- внутрішньогрупові послуги, включаючи договори про дослідження і розробки.

Метод розподіленого прибутку ґрунтується на сукупному прибутку (або збитку), що виникає в результаті контрольованих операцій, а потім розподіляється між асоційованими підприємствами, які беруть участь у цих операціях, на економічно обґрунтованій основі (рис. 1.8). Там, де це можливо, ця економічно обґрунтована основа має бути підтверджена ринковими даними.

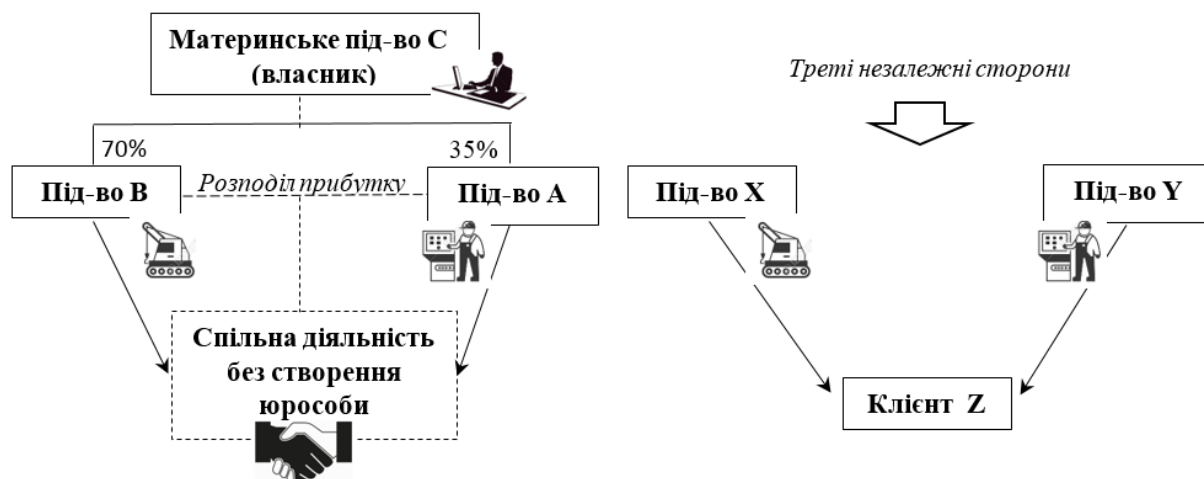


Рис. 1.8. Приклад застосування методу розподіленого прибутку

*\*) Побудовано автором*

Застосування методу розподіленого прибутку є важливим будівельним блоком для реалізації принципу «витагнутої руки» та узгодження прибутку зі створенням вартості у ситуаціях, коли можливості застосування інших методів обмежені через особливості операції.

При застосуванні методу розподілу прибутку можуть використовуватися різні підходи для визначення відповідного розподілу прибутку між сторонами (за принципом «витагнутої руки»):

- аналіз внесків: сукупний прибуток від контрольованих операцій, розподілений між асоційованими сторонами на основі їхніх відносних внесків;
- порівняльний розподіл прибутку: об'єднаний прибуток (або збиток) розподіляється відповідно до порівнянного розподілу між незалежними підприємствами;

- залишковий аналіз: двоетапний підхід, який спочатку розподіляє прибуток на неунікальну (рутинну) діяльність, а потім розподіляє залишковий прибуток на економічно обґрунтованій основі.

Оскільки умовою, яка перевіряється при застосуванні методу розподілу прибутку, є розподіл сукупного прибутку, метод розподілу прибутку не є однобічним методом – враховуються результати всіх учасників контрольованих операцій.

Залежно від прийнятого підходу, застосування методу розподілу прибутку може потребувати застосування інших односторонніх методів (таких як метод ціни перепродажу, метод «витрати плюс» і метод чистого прибутку) як один із кроків у визначенні відповідного розподілу.

Метод розподілу прибутку використовується в ситуаціях, коли контрольовані операції тісно пов'язані між собою і, отже, не можуть бути достовірно розглянуті окремо, або в ситуаціях, коли обидві сторони операції вносять цінну нематеріальну власність.

## Висновки до розділу 1

1. На підставі вивчення літературних джерел доведена актуальність обраної для дослідження проблематика трансферного ціноутворення. Виявлена основна проблема при русі виробів у середині підприємства при умові, що його підрозділи знаходяться у різних країнах. Маніпулювання трансфертними цінами може призвести до зловживань у сфері сплати податків.

2. На підставі аналізу ціноутворення визначено наявність низки регуляторних і нерегуляторних факторів, які впливають на визначення трансфертних цін. Наголосимо на особливості плину процесу формування трансфертних цін при передачі /реалізації/ товару (послуги, фактору виробництва) від одного підрозділу корпорації до іншого, який також входять до структури цієї корпорації або може бути взаємозалежним.

3. Аналіз закордонної нормативної бази та міжнародних документів у сфері податкового регулювання трансфертного ціноутворення дає змогу стверджувати про зацікавленість міжнародних організацій у цій проблематиці, зокрема Організації з економічного співробітництва та розвитку. Існують і активно використовуються документи, зокрема «Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations».

4. Визначено значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки на сучасному етапі розвитку транснаціональних компаній при використанні моделей глобальних операцій та трансфертного ціноутворення. Стабільне економічне та регуляторне середовище може дозволити ТНК суттєво інвестувати у країни, що розвиваються, а також стимулювати глобальний економічний розвиток.

5. Політика централізованого трансфертного ціноутворення може сприяти транснаціональним корпораціям знизити ефективну податкову ставку, наслідком чого стало збільшення акціонерної вартості, що дозволило їм сприяти міжнародній експансії та захопленню відносно більшої частки ринку за рахунок внутрішнього та зовнішнього зростання.

6. Виявлено особливу увагу до ініціативи реалізації проекту BEPS транснаціональних корпорацій, який виконує функції розвитку, покращення, обслуговування, захисту та експлуатації. Механізм трансфертного ціноутворення визначає ціну товарів, послуг, коштів, прав або нематеріальних активів, які передаються для продажу або споживання пов'язаній організації.

7. Заявлено про те, що основним методологічним принципом механізму трансфертного ціноутворення є принцип «вितягнутої руки» (принцип звичайної ринкової ціни). Це є міжнародним стандартом, який погоджений країнами-членами ОЕСР як рекомендація до використання щодо встановлення трансфертних цін з метою оподаткування. Основними методами розрахунку трансфертної ціни виділені такі: метод порівняльної неконтрольованої ціни; метод ціни перепродажу; метод «витрати плюс»; метод чистого прибутку; метод розподілення прибутку; метод порівняльної неконтрольованої ціни.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

### 2.1. Мониторинг практики трансфертного ціноутворення ТНК в Україні

Ефективне трансфертне ціноутворення впливає на економічне зростання країн і сприяє створенню конкурентного середовища та розвитку національних виробництв. Зокрема, це важливо для розвитку трансфертного ціноутворення в Україні. Особливо важливо це є для України в умовах правового режиму військового стану та інтеграції країни до Європейського Союзу. До речі, актуальність зазначеного у науковій сфері підтверджується наявністю наукових праць у 2022 році з проблем трансфертного ціноутворення. До таких належать роботи науковців С.Ф. Легенчук та І.В. Жиглей [18], які займалися звітністю з трансфертного ціноутворення в умовах аутсорсингу. Безпосередньо автори О. Левченко та А. Нечай зосередили увагу на трансфертне ціноутворення в Україні в умовах воєнного стану [19]. В умовах євроінтеграції заслуговує на увагу стаття колективу авторів Н. М. Борейко, Н. В. Параниця та С. П. Параниця, які зосередили увагу на оцінюванні ризиків саме у сфері трансфертного ціноутворення, та використали приклад податкових відомств країн-членів ЄС. Науковці зосереджені вивченні міжнародного досвіду, адже у світі напрацьований значний досвід трансфертного ціноутворення.

Отже, виникнення, поширення і розвиток трансфертного ціноутворення безпосередньо пов'язано з формуванням бізнесу та виробничо-господарською діяльністю міжнародних корпорацій. Виникнення трансфертного ціноутворення із застосуванням трансфертних цін транснаціональними корпораціями, як правило, зумовлено було необхідністю зменшення обсягу податкових нарахувань.

Так, ТНК, використовуючи прямі іноземні інвестиції (ПІІ), можуть знижувати рівень оподаткування двома такими способами.

Перший спосіб: створення виробничого підрозділу в країні з низьким рівнем оподаткування

Другий спосіб: на основі використання механізму трансфертного ціноутворення.

Цей механізм дає можливість міжнародній корпорації переводити прибутки до країн із низькими податками, навіть коли вони були отримані в країнах з високим рівнем оподаткування [21]. У міжнародній практиці трансфертне ціноутворення розуміють як ціноутворення, яке здійснюється між пов'язаними між собою компаніями. Це досить широке трактування. Автор притримується визначення «трансфертне ціноутворення» – процес встановлення такої трансфертної ціни для об'єкту торгівлі між структурними підрозділами корпорації чи між афілійованими компаніями з метою перетину митного кордону.

Трансфертне ціноутворення передбачає використання трансфертних цін. Це ціни, які визначені для внутрішньокорпоративної торгівлі. Це може бути найнижчою внутрішньою ціною у корпорації, за якою здійснюються розрахунки між різними структурними підрозділами материнської компанії або між учасниками ТНК [22, с. 7]. Актуальність використання трансфертних цін для ТНК зумовлюється податковими міркуваннями. Ці ціни дозволяють ТНК перенаправляти прибуток для оподаткування до країн із дещо нижчими податками. Проте слід зазначити, що трансфертне ціноутворення не обов'язково передбачає уникнення сплати податків, якщо воно відповідає так званому принципу «витягнутої руки».

Розглянемо історичні етапи становлення трансфертного ціноутворення в Україні. Наголосимо про деякі історичні віхи цього ціноутворення у світовій практиці. Перший раз трансфертне ціноутворення було застосовано у США для запобігання уникненню оподаткування з податку на прибуток. Отже, з 1934 року «правило (або принцип) витягнутої руки» («Arm's Length Principle») застосовується для визначення того факту, чи транскордонна корпорація, яка використовує трансфертні ціни, коректно відображає свій дохід для цілей

федеральної податкової системи. У цій країні податкове законодавство визначило умови для американських корпорацій переказу доходів своїм іноземним філіям із нижчими ставками корпоративного податку задля підвищення рівня ефективності їхнього оподаткування [23]. На міжнаціональному рівні затвердження правових норм, які стосуються регулювання трансфертного ціноутворення, почалося у 1960-х рр. У 1995 р. прийнято важливий документ – «Керівництво ОЕСР із трансфертного ціноутворення для ТНК та податкових служб». На сьогодні це основний рекомендаційний документ у сфері податкового регулювання трансфертного ціноутворення.

Трансфертне ціноутворення в Україні у явному вигляді можна розмежувати на такі чотири еволюційні етапи:

Перший етап (з 1994 року до 2010 року) характеризується становленням основних напрямів розвитку та понятійного апарату трансфертного ціноутворення в Україні. Цей етап відзначається запровадженням механізму регулювання внутрішніх цін для багатофілійного підприємства методом знижок на продукцію внутрішньофірмового обігу та розробленням шляхів перерахування прибутку ТНК з України за кордон.

Другий етап (з 2010 року по 2013 рік) характеризується визначенням статусу трансфертних цін у бізнесі та упорядкуванням основних напрямів і понять цих цін. На цьому періоді набрав чинності Податковий кодекс України (ПКУ) і вже до нього внесені правила трансфертного ціноутворення, що не дозволяло ефективно протидіяти ухилянню від сплати податків при трансфертному ціноутворенні.

Третій етап (з 2013 року до 2022 року) характеризується формуванням і вдосконаленням системи трансфертного ціноутворення, а також спостерігалася концептуальна зміна міжнародного податкового законодавства в сфері протидії ухилянню від оподаткування при трансфертному ціноутворенні.

Четвертий етап (з 2022 року) характеризується суттєвими змінами в оподаткуванні у зв'язку з введенням правового режиму військового стану. Це вимушений захід у зв'язку військовими діями.

Стосовно законодавчого забезпечення трансфертного ціноутворення. У вересні 2013 року трансфертне ціноутворення набуло офіційного статусу. Саме тоді набув чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення». Цей документ розроблений з дотриманням стандартів ОЕСР та кращих міжнародних практик регулювання трансфертного ціноутворення для ТНК. У цьому Законі встановлені правила трансфертного ціноутворення. Цим документом були внесені зміни до Податкового кодексу України. З'явилися поняття «трансфертна операція», «трансфертна ціна», а також додано критерії їхнього формування [25].

Потім у 2015 році були зміни у Податковому кодексу і законодавчо було закріплено принцип «вितягнутої руки», визначені критерії взаємної «пов'язаності осіб», визначено понятійний апарат «контрольованої операцій». Зазначене досить позитивно вплинуло на систематизацію української нормативної бази відносно кращих практик трансфертного ціноутворення і його поступового наближення до міжнародних стандартів та Рекомендацій ОЕСР за цим ціноутворенням. Тоді ж були оприлюднені звіти, які присвячені проблематиці регулювання трансфертних цін для цілей оподаткування операцій. Наголосимо, що ці документи носять рекомендаційний характер, проте через законодавче забезпечення вони набули нормативного характеру.

У міжнародному аспекті ми визначимо те, що законодавство значної кількості країн безпосередньо посилається на документи ОЕСР. Суттєвий вплив на розвиток системи трансфертного ціноутворення у світі здійснив міжнародний проєкт ОЕСР з розробки заходів протидії виведенню прибутку з-під оподаткування: скорочена та повна назва англійською BEPS (Base erosion and Profit Shifting). Упровадження на практику результатів проєкту BEPS надало змогу формулювати механізм боротьби з агресивним податковим плануванням.

Це регулює процеси штучного зменшення бази оподаткування та зумисного переміщення оподаткованого прибутку до країн з більш низьким рівнем оподаткування (більш ґрунтовно описано у роботі [26]).

Відзначимо те, що з початку 2017 року наша країна доєдналася до «Програми розширеного співробітництва» у рамках ОЕСР. Це зобов'язало імплементувати мінімальний стандарт документу «План дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і виведенням прибутку з-під оподаткування». [26]. Україна вже реалізувала частину положень документу, а саме:

- у 2017 році Україна приєдналася «BEPS Inclusive Framework» - це перший крок стосовно зобов'язань щодо реалізації мінімального стандарту;

- у 2018 році відбулося підписання багатосторонньої міжнародної конвенції, у рамках якої передбачається удосконалити механізм боротьби зі штучним використанням податкових переваг реалізації міжнародних договорів стосовно подвійного оподаткування, а також уніфікації окремих положень Конвенції MLI;

- у 2020 році на законодавчому рівні був прийнятий Закон України за № 466 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» [27]. Відповідно до цього документу упроваджувалися й інші підзаконні нормативно-правові акти;

- у 2021 році вводиться у дію правила контролю за контрольованими іноземними корпораціями нових критеріїв щодо правил капіталізації;

- у 2022 році була здійснена перша подача звітів Country-by-Country Reporting за 2021 р.

Отже, світовий та вітчизняний досвід і кращі практики регулювання процесів трансфертного ціноутворення вказують на поступове створення життєздатної системи протидії відтоку прихованого капіталу з національних економік з використанням внутрішньо-корпоративних каналів ТНК. З'являються додаткові витрати для корпорацій на ведення документації. Також з'являється

додаткова діяльність для податкових органів. У кінцевому випадку реалізація механізму дає змогу поповнювати бюджет країни.

Стосовно вітчизняних корпорацій, певна кількість яких розташована в країнах із низьким рівнем оподаткування, купують продукцію українського виробництва на рівні собівартості і потім реалізують її покупцям за ринковими цінами у різних країнах. У такому разі значна частина прибутку від реалізації товарів залишається у розпорядженні іноземної компанії (філії). Відповідно, податки з доходу в Україні не сплачуються (або є мінімальними). Також маємо недоотримання іноземної валюти до України.

Система трансфертного ціноутворення держави має забезпечувати надходження до бюджету та стимулювати надходження іноземних інвестицій. Тут варто додати ще й про те, що має забезпечуватися належний рівень конкурентоспроможності корпорації. Додатково зазначимо ще й те, що існують пільгові режими оподаткування корпорації, що варто розглянути окремо.

Підсумуємо, трансфертне ціноутворення належним чином використовується в Україні, воно має значний період становлення, є підтримка за законодавчому рівні та суттєва інтеграція у світову спільноту такого ціноутворення.

## 2.2. Аналіз впливу економічного ефекту трансфертного ціноутворення на діяльність ТНК

Як зазначалося вище, трансфертні ціни використовуються при внутрішньо-корпоративному передаванні матеріальних цінностей між підрозділами корпорації. Ці ціни є актуальними для самої ТНК і можуть не цікавити інших суб'єктів підприємницької діяльності, адже деталі виробів чи матеріали не використовуються у виробництві на інших підприємствах. У багатьох випадках ці деталі можуть реалізовуватися як запасні частини, але вже ціна може бути у рази більше аніж внутрішньокорпоративні ціни. У такому разі ці запасні частини є вже товарами на ринку. Значна різниця у цінах може спричинити зумисну чи опосередковану маніпуляцію.

Отже, існують різні механізми маніпуляції з трансфертними цінами. Основними зловживаннями є встановлення завідомо високих або свідомо низьких цін на послуги або продукцію материнської компанії, що поставляється її дочірнім компаніям. За рахунок використання маржинальної надбавки відбувається зумисне завищення чи заниження трансфертної ціни. А це, у свою чергу, призводить або до виведення певної частини капіталу з країни-реципієнта, в іншому випадку, навпаки – відбувається додаткове залучення капіталу. Для материнської компанії може бути вигідним і перший, і другий варіант. Все залежить від цілей використання того чи іншого методу.

Отже, практична діяльність свідчить про такі кілька методів визначення трансфертних цін:

- ціноутворення на основі ринкових цін (класичний варіант);
- ціноутворення на основі маржинальних витрат (зумисне зменшення чи збільшення ціни відповідно до встановлених цілей корпорації).

Перший метод більш простий, проте для окремих напівфабрикатів і деталей може бути неможливий. Другий метод використовується у випадку, коли ринку для проміжного продукту (напівфабрикату) або не існує, або є недосконалим

ринком. Цей другий метод надає змогу максимізувати прибуток транснаціональної корпорації загалом. При цьому можливі варіанти, коли дочірня компанія за результатами діяльності стає збитковою.

Послідовність формування ціни товару (у тому числі напівфабрикату) має такий вигляд:

$$\text{ЦП} = \text{ЗВ} + \text{ПВ} + \text{П} \quad (2.1)$$

де: ЦП – ціна продукту;

ЗВ – змінні витрати;

ПВ – постійні витрати;

П – прибуток.

У загальному випадку маржинальний дохід дорівнює сумі прибутку та обсягу постійних витрат. З метою отримання корпорацією додаткового, неоподаткованого прибутку постійні витрати можуть бути збільшені на маржинальні витрати.

Відповідно ціна продукту буде мати вигляд:

$$\text{ЦПі} = \text{ЗВ} + \text{МД} \quad (2.2)$$

де: ЦПі – ціна продукту;

ЗВ – змінні витрати;

МД – маржинальний дохід.

$$\text{МД} = \text{П} + \text{МВ} + \text{ПВ} \quad (2.3)$$

де: П – прибуток;

ПВ – постійні витрати;

МВ – витрати, які понесена (сплатила) дочірня компанія ТНК у країні базування з низьким рівнем оподаткування сума, яка необхідна для підтримання виробництва продукту.

Ще існує ціноутворення на основі переговорів. Це може бути методом зловживання чи картельних змовин. Трансфертні ціни при використанні цього методу є прийнятними у ситуаціях, у яких існує кілька ринкових цін. Ці ціни можуть бути сформовані різними виробниками і функціонувати незалежно. Також

це можливо при різних витратах на реалізацію для зовнішнього та внутрішнього ринків.

Інструменти для оцінювання рівня ефективності діяльності ТНК групують у два таких методичних підходи:

1) бухгалтерський, його основним критерієм оцінювання виступає прибутковість діяльності корпорації (базується на використанні методів фінансових коефіцієнтів);

2) економічний (інша назва – виробничий), його основним критерієм є оптимальність ведення господарської діяльності (базується на засадах економіко-математичного моделювання і містить оцінювання рівня прибутку, витрат і ризику).

Трансфертні ціни відіграють суттєву роль у фінансовій системі залучення коштів під інноваційні проекти корпорацій. Це зумовлюється тим, що значну частку світового експорту становить саме внутрішній оборот корпорацій між дочірніми компаніями в різних країнах. Внутрішній обіг корпорацій обумовлюється внутрішньо корпоративними цінами, трансфертними цінами. Ці ціни дають можливість отримати додатковий маржинальний дохід. Цей дохід є засобом накопичення фінансових ресурсів з можливістю подальшого фінансування інноваційних проектів корпорацій.

У такому разі характеристиками трансфертних цін є такі:

- внутрішні регульовані ціни ТНК;
- стабільні ціни;
- базуються на витратах на виробництво;
- індикують ринкові ціни;
- можливість мінімізації податків і митних платежів;
- можливість трансферу фінансових ресурсів у середині корпорації;
- акумуляція активів ТНК у певній країні;
- можливість перерозподілу фінансів всередині ТНК;
- формування внутрішньої норми прибутку ТНК.

У глобальному вимірі трансфертні ціни є фактором впливу на макроекономічні показники, такі як рівень експорту /імпорту/, валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід, державний бюджет; джерело отримання додаткового доходу.

Податкові органи (фіскальні служби) розвинутих країн суттєво контролюють ціноутворення саме трансфертних цін корпорацій. Це здійснюється з метою контролю прозорості діяльності корпорацій та їх оподаткування. Зазначимо, що для значної кількості країн такого контролю не існує. До речі, у Податковому кодексі України існує норма відносно контролю за трансфертним ціноутворенням. Проте вона носить більшою мірою декларативний характер. Зазначимо, що аналізування і контролювання саме трансфертних цін здійснюється періодично у процесі податкового аудиту корпорації. Для цього використовують усталені моделі ціноутворення. До поширених належать такі:

- модель розрахунку цін на основі витрат виробництва з врахуванням фіксованої (чи середньогалузевої) норми прибутку;
- модель розрахунку ціни на основі ринкових цін аналогів (у такому разі використовуються відомості про ціни на такі ж чи подібні різновиди продукції);
- модель розрахунку ціни на основі оцінювання параметрів основної споживчої вартості (це може бути номінальна потужність, швидкодія, вагова частка основної хімічної речовини тощо);
- модель розрахунку ціни на основі експертного оцінювання вартості новітніх технологій чи продуктів.

Тут і далі ми розкриємо фінансову міжнародну складову трансфертного ціноутворення з огляду на податкову справедливість. Основні дані взято та оброблено з джерела [28].

Існує методологія оцінювання переваг публічного звітування за країнами. Суспільство може отримати вигоду від прозорості прибутків транснаціональних компаній. Вже існують емпіричні дані щодо впливу публічної звітності за країни (Country by Country reporting CbCR). У табл. 2.1 наведено оцінку податкових

надходжень, від яких уряди можливо ухиляються, не вимагаючи публічної звітності по країнах.

Таблиця 2.1. Оцінки та джерела оцінки податкових пільг від населення CbCR

Показник	Оцінка	Джерело оцінки
Δ ETR публічний CbCR	3,6 %	Overesch and Wolff (2021)
Δ ETR приватний CbCR	1,5 %	Joshi (2020)
Δ ETR приватний-державний CbCR	2.1 %	Розрахунок
Загальний прибуток транснаціональних компаній	4,26 трлн дол.	Розрахунок
Відновлені податкові надходження	89,5 трлн дол.	Розрахунок

Джерело [28, с. 17]

За результатами аналізу таблиці маємо досить значні суми у глобальному вимірі. Зазначимо, що більшість крупних транснаціональних корпорацій уже зобов'язані подавати фіскальним органам «приватну» звітність. Додамо, що громадськість не має прямого доступу до цих звітів, а може ознайомитися лише зі зведеними даними. Тому ми аналізуємо потенційні переваги переходу від приватної вимоги CbCR до публічної.

Щоб оцінити додаткові податкові надходження після такого переходу, ми хотіли б знати, скільки прибутків буде переведено в приватний режим, скільки з цих прибутків не буде переведено в державний режим, і скільки податків буде сплачено з цих неперенесені прибутки.

Однак через характер непублічної схеми звітності та самого явища ми не можемо безпосередньо достовірно оцінити ці величини.

Замість цього ми зосереджуємося на очікуваній зміні ефективної податкової ставки (ETR) транснаціональної компанії, яка переходить від обов'язку подавати приватний до публічного звіту по країні.

Потім ми множимо цю очікувану зміну ETR на суму прибутку, на яку впливає потенційна публічна вимога CbCR.

Так, маніпулюючи трансфертними цінами, дочірні компанії ТНК, що діють у різних країнах, можуть обходити національні законодавства. При цьому з'являється можливість ховати певний обсяг доходів від оподаткування шляхом «перекачування» певних сум з однієї дочірньої компанії однієї країни в іншу. Таким чином вони встановлюють певні монопольні ціни та опосередковано диктують свої умови. При цьому можуть постраждати інтереси країни розташування цієї дочірньої компанії.

Відзначимо те, що суттєва частка міжнародної торгівлі (це близько 30 % від загального обсягу) складається із внутрішньокорпоративних потоків транснаціональних корпорацій. Ця специфічна форма переведення капіталів за допомогою трансфертних цін потребує контролю.

Ще відзначимо те, що система трансфертного ціноутворення використовується переважно у компаніях з високим ступенем внутрішньої інформаційної структури. Проблеми інформаційної структури можуть чинити істотний вплив на функціонування внутрішньокорпоративної системи трансфертних цін, і опосередковано визначає організаційну структуру корпорації, уводячи до її складу спеціалізовані дочірні компанії у різних країнах.

Переважна кількість ТНК має свої штаб-квартири (дочірні компанії, асоційовані компанії, філії) у розвинутих країнах. У світі нараховується близько 800 тис. філій ТНК, якими володіють близько 63 тис. материнських компаній. При цьому 79 % материнських компаній ТНК розташовані у розвинутих країнах світу. Зазначимо, що ТНК забезпечують близько 50 % світового промислового виробництва. На ці корпорації припадає загалом понад 70 % світової торгівлі. Стосовно нашого дослідження зазначимо, що близько 40 % цієї торгівлі здійснюється всередині самої ТНК за трансфертними цінами [29].

На сьогоднішній день системоутворюючим ядром глобальної економічної системи є понад 500 ТНК. До цього варто зазначити, що у світі функціонують близько 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, які мають близько 250 тис.

філій. Додамо, що близько 80 % патентів і ліцензій на новітню техніку, технології і ноу-хау володіють ТНК [30].

## **Висновки до розділу 2**

1. На результатах аналізу доведено ефективність використання трансфертного ціноутворення для економічного зростання країн, зокрема, України. Виявлено те, що поширення і розвиток трансфертного ціноутворення безпосередньо пов'язано з формуванням крупного бізнесу та виробничо-господарською діяльністю міжнародних корпорацій.

2. Розглянуто два способи використання трансфертного ціноутворення з метою зниження оподаткування: створення виробничого підрозділу в країні з низьким рівнем оподаткування; на основі використання механізму трансфертного ціноутворення. Це дає можливість міжнародній корпорації переводити прибутки до країн із низькими податками, навіть коли вони були отримані в країнах з високим рівнем оподаткування.

3. Класифіковано чотири еволюційні етапи розвитку трансфертного ціноутворення в Україні: перший етап (з 1994 року до 2010 року) становлення основних напрямів розвитку та понятійного апарату трансфертного ціноутворення; другий етап (з 2010 року по 2013 рік) визначення статусу трансфертних цін у бізнесі та упорядкування основних напрямів і понять; третій етап (з 2013 року до 2022 року) формування і вдосконалення системи трансфертного ціноутворення; четвертий етап (з 2022 року) суттєві зміни в оподаткуванні у зв'язку з введенням правового режиму військового стану.

4. Проаналізовано законодавче забезпечення трансфертного ціноутворення, а саме Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» та зміни у Податковому кодексу України. Виявлено, що Україна з 2017 року доєдналася до «Програми розширеного співробітництва» у рамках ОЕСР, чим імплементували мінімальний стандарт

документу «План дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і виведенням прибутку з-під оподаткування».

5. Розглянуті механізми маніпуляції з трансфертними цінами, а саме встановлення завідомо високих або свідомо низьких цін на послуги або продукцію материнської компанії, що поставляється її дочірнім компаніям. За рахунок використання маржинальної надбавки відбувається зумисне завищення чи заниження трансфертної ціни, що призводить до виведення певної частини капіталу з країни-реципієнта, в іншому випадку, навпаки – відбувається додаткове залучення капіталу.

6. На практиці розглянуто такі методи визначення трансфертних цін: ціноутворення на основі ринкових цін (класичний варіант); ціноутворення на основі маржинальних витрат (зумисне зменшення чи збільшення ціни відповідно до встановлених цілей корпорації).

7. Розглянуто методичні підходи для оцінювання рівня ефективності діяльності ТНК, а саме бухгалтерський (основний критерій оцінювання є прибутковість діяльності корпорації та економічний /виробничий/, (основний критерій є оптимальність ведення господарської діяльності).

8. Виявлено такі характеристики трансфертних цін: внутрішні регульовані ціни ТНК; стабільні ціни; базуються на витратах на виробництво; індикують ринкові ціни; можливість мінімізації податків і митних платежів; можливість трансферту фінансових ресурсів у середині корпорації; акумуляція активів ТНК у певній країні; можливість перерозподілу фінансів всередині ТНК; формування внутрішньої норми прибутку ТНК.

**РОЗДІЛ 3.**  
**ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ**  
**ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ**

**3.1. Підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності**  
**національної економіки у ракурсі транснаціоналізації**  
**підприємницької діяльності**

У глобальному вимірі конкурентоспроможність економіки України визначається таким:

- 1) наявні різноманітні природні ресурси;
- 2) низький рівень економічного добробуту населення;
- 3) недостатній рівень розвитку технологій;
- 4) низька інноваційна активність;
- 5) обмеженість фінансових ресурсів держави;
- 6) низький рівень активності інвестиційної діяльності;
- 7) російсько-українська війна (з 2014 року).

Ресурсні ТНК мають значні можливості розвитку свого бізнесу в Україні. Країна досить багата на природні ресурси та має корисні копалини у промислових обсягах. Проте останнім часом спостерігається зниження обсягів видобутих ресурсів, корисних копалин. Це обумовлюється чинниками, що негативно впливають на підприємницьку діяльність і зменшення прибутку. Головною причиною є військові дії.

Про відносно низький рівень добробуту населення свідчить досить високі рівні еміграції та безробіття. Під впливом вищенаведених чинників зростає рівень тінізації економіки країни. До того ж застарілі технології та низька інноваційна активність впливають на розвиток промисловості національних підприємницьких структур. Проте, зазначене вище може бути позитивним чинником для транснаціональних корпорацій. Адже дешева робоча сила, ще до того ж висококваліфікована, є вигідним ресурсом для підприємницької структури. Це дозволяє заощаджувати на витратах. Отже, в окремих випадках негативні явища

можуть бути корисними. Так, як низька заробітна плата зумовлює нижчий рівень собівартості, то використання механізму трансфертного ціноутворення набуває нового сенсу.

Загалом, суттєвим недоліком для міжнародної конкурентоспроможності є олігополічне становище окремих корпорацій. В окремих випадках це може становити й монополічне становище. До того може існувати й недосконале контролювання і координування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Це стосується саме ухилення від сплати податків чи їх оптимізація з метою виведення коштів в інші країни.

Дефіцит фінансових ресурсів у країні є однією з причин виникнення проблем для розвитку економічного потенціалу. А через відсутність фінансування економічні сфери не розвиваються чи рівень розвитку залишається на досить низькому рівні.

Виникає питання про те, чи можливо за допомогою створення належних умов функціонування для ТНК з використанням механізму трансфертного ціноутворення поліпшити стан національної економіки України. Передусім, будь-який суб'єкт підприємницької діяльності турбується про свій стан. Вже на другому місці може бути якась інша мета чи інші цілі. Соціально відповідальна корпорація однією з цілей має підвищення економічного рівня країни перебування. Так, як це не основна ціль, то максимального використання інструменту трансфертного ціноутворення не буде. Компанія буде оптимізувати свої фінансові потоки згідно з їх цілями. У загальному випадку мають бути сформовані сприятливі організаційні, управлінські, економічні, податкові, науково-технічні, ресурсні, кадрові умови, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність економіки країни та ТНК.

Концепція підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі використання інструментів трансфертного ціноутворення має вирішувати стратегічні завдання. Концепція має належним чином функціонувати, спираючись на державну політику.

До концепції варто додати розроблення економічної політики (конкретні заходи) і механізм реалізації цих заходів. Кожен захід із боку держави та ТНК має бути обґрунтованим і спланованим, мають бути розраховані необхідні ресурси і джерела їх поповнення за необхідності. Ресурси для ТНК відіграють важливу роль, а витрати ресурсів мають бути контрольовані.

Для реалізації концепції варто розподіляти зусилля між суб'єктами: державою та ТНК. Державне регулювання має стосуватися таких функцій: аналізування; планування, організація; контролювання. Важливим є аналіз. Функція аналізування має базуватися на системі фінансових показників, які є у державі, та є в ТНК. Інакше буде ускладнено співрозмірювати вимоги між суб'єктами.

Можливим є використання пропорційного коригування у трансфертному ціноутворенні. У цьому методі беруть участь 2 сторони, одна з яких є нерезидент. Цей нерезидент може здійснити у себе в країні, де проживає, реєстрацію коригування, які спрямовані на дотримання принципу «витягнутої руки». Цей підхід носить ознаки міжнародного. У такому разі податкове законодавство запровадили країни, що приєдналися до ініціативи ОЕСР.

Обидві сторони можуть здійснювати пропорційне коригування і воно може виявитися справедливим відносно до обох сторін. За умови, якщо компанії у різних країнах поєднані одним власником, то це може бути за фактом подвійним оподаткуванням. Саме для уникнення цього ми можемо використати пропорційне коригування. Для України основні правила визначені пунктом 39.5.5.2 ПКУ.

І ще, за умови, якщо одна зі сторін угоди з формування трансфертної ціни збільшила своє податкові зобов'язання з податку на прибуток, то використовується механізм пропорційного коригування інша сторона в іншій країні може зменшити податкові зобов'язання. Є одна перешкода, треба отримати дозвіл від ДПС. Для цього необхідно обґрунтувати подію, яка призвела до подвійного оподаткування. Зазначимо, має бути доведено, що сторони пов'язані між собою і те, що є угода між Україною та країною реєстрації нерезидента (у

нашому випадку представника іншої сторони операції про уникнення подвійного оподаткування). Отже, при дотриманні вищезазначених вимог можливим є пропорційне коригування.

### **3.2. Удосконалення механізму трансфертного ціноутворення ТНК у сучасних умовах**

Повномасштабна війна спричинила багато труднощів для економічної діяльності. Сучасні умови в основному визначені наслідками карантинних обмежень COVID і крупномасштабними воєнними діями російсько-української війни. За цей майже трьохрічний період глобальна економіка зазнала суттєвих трансформацій та вже адаптувалася до сучасних умов. Адже економічні системи країн є гнучкими. За умови, коли для підприємства знижується потреба у його продукції, настає період економії на витратах. Для ТНК окрім економії на витратах ще може бути задіяний механізм оптимізації податків за рахунок трансфертного ціноутворення. Це може негативно повпливати на економіки країни перебування ТНК. Тому й був запропонований у попередньому підрозділі підхід до стимуляції співпраці ТНК і держави.

Наявність плану антикризових заходів на період карантину та зараз під час війни є важливою умовою для належної у цих умовах економічної діяльності. Загальне зниження економічної активності ТНК у період глобального карантину призвело до негативних наслідків для господарської діяльності. Це також призвело до зниження добробуту населення.

Рекомендаціями визначено пріоритетність методів трансфертного ціноутворення. Перевагу надають традиційним трансакційним методам. Потім за пріоритетністю слідує альтернативні, тобто методи прибутку. В умовах, коли традиційні трансакційні методи недоцільні, рекомендується використовувати методи «порівняльної неконтрольованої ціни», «ціни перепродажу», «витрати плюс»). Наголошуємо, що обирати і застосувати методи доцільно лише після того, як ретельно вивчені норми ПКУ та Настанови ОЕСР. Зауважимо, що тут

умови використання методів трансфертного ціноутворення визначено досить загально. Наголосимо, що метод неконтрольованої ціни вважається основний. До речі, в умовах правового режиму воєнного стану можливі корекції чинного законодавства.

У підсумку, до національного законодавство вже тривалий час імплементовано основний світовий стандарт для трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій. Цим принципом є принцип «вितягнутої руки». Також за законодавством встановлено обов'язок для платника обов'язково визначати обсяг свого прибутку відповідно до зазначеного принципу. Отже, до переліку контрольованих операцій при трансфертному ціноутворенні включаються такі, як операції з пов'язаними нерезидентами та операції з продажу товарів за посередництвом комісонера нерезидента. Також мають місце операції з особами-резидентами юрисдикцій з більш низьким рівнем оподаткування. Цей перелік затверджується Кабінетом Міністрів України.

### Висновки до розділу 3

1. Визначено складові конкурентоспроможності економіки України у глобальному вимірі, серед них такі: наявні різноманітні природні ресурси; низький рівень економічного добробуту населення; недостатній рівень розвитку технологій; низька інноваційна активність та інші.

2. Виявлено позитивний чинник для транснаціональних корпорацій в Україні, це відносно дешева робоча сила, яка є досить кваліфікована. Таке поєднання є вигідним для міжнародної підприємницької структури.

3. Зазначено про олігополічне становище окремих корпорацій, що знижує рівень конкурентоспроможності. Це може спричинити недосконалість контролю і координації діяльності для ТНК, що може вплинути на ухилення від сплати податків чи їх оптимізація з метою виведення коштів в інші країни.

4. Доведено, що за допомогою створення належних умов функціонування для ТНК у певній країні при використанні механізму трансфертного ціноутворення може поліпшити стан національної економіки для цієї країни. Тут є важлива соціальна відповідальність корпорації. Мають бути створені сприятливі організаційні, управлінські, економічні, податкові, науково-технічні, ресурсні, кадрові умови для ТНК.

5. Важливим є використання концепції підвищення конкурентоспроможності для національної економіки на основі використання інструментів трансфертного ціноутворення, яка спирається на державну політику. Важливим є реалізація заходів з боку держави та ТНК. Одним із заходів може бути використання пропорційного коригування у трансфертному ціноутворенні.

6. Наявність зважених заходів, таких як були антикризові заходи на період карантину та під час воєнних дій є важливою умовою для належної економічної діяльності ТНК у період глобальній економіці.

## ВИСНОВКИ

1. На підставі вивчення літературних джерел доведена актуальність обраної для дослідження проблематика трансферного ціноутворення. Виявлена основна проблема при русі виробів у середині підприємства при умові, що його підрозділи знаходяться у різних країнах. Маніпулювання трансфертними цінами може призвести до зловживань у сфері сплати податків.

2. На підставі аналізу ціноутворення визначено наявність низки регуляторних і нерегуляторних факторів, які впливають на визначення трансфертних цін. Наголосимо на особливості плину процесу формування трансфертних цін при передачі /реалізації/ товару (послуги, фактору виробництва) від одного підрозділу корпорації до іншого, який також входять до структури цієї корпорації або може бути взаємозалежним.

3. Аналіз закордонної нормативної бази та міжнародних документів у сфері податкового регулювання трансфертного ціноутворення дає змогу стверджувати про зацікавленість міжнародних організацій у цій проблематиці, зокрема Організації з економічного співробітництва та розвитку. Існують і активно використовуються документи, зокрема «Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations».

4. Визначено значення трансфертного ціноутворення для міжнародної економіки на сучасному етапі розвитку транснаціональних компаній при використанні моделей глобальних операцій та трансфертного ціноутворення. Стабільне економічне та регуляторне середовище може дозволити ТНК суттєво інвестувати у країни, що розвиваються, а також стимулювати глобальний економічний розвиток.

5. Політика централізованого трансфертного ціноутворення може сприяти транснаціональним корпораціям знизити ефективну податкову ставку, наслідком чого стало збільшення акціонерної вартості, що дозволило їм сприяти

міжнародній експансії та захопленню відносно більшої частки ринку за рахунок внутрішнього та зовнішнього зростання.

6. Виявлено особливу увагу до ініціативи реалізації проекту BEPS транснаціональних корпорацій, який виконує функції розвитку, покращення, обслуговування, захисту та експлуатації. Механізм трансфертного ціноутворення визначає ціну товарів, послуг, коштів, прав або нематеріальних активів, які передаються для продажу або споживання пов'язаній організації.

7. Заявлено про те, що основним методологічним принципом механізму трансфертного ціноутворення є принцип «вितягнутої руки» (принцип звичайної ринкової ціни). Це є міжнародним стандартом, який погоджений країнами-членами ОЕСР як рекомендація до використання щодо встановлення трансфертних цін з метою оподаткування. Основними методами розрахунку трансфертної ціни виділені такі: метод порівняльної неконтрольованої ціни; метод ціни перепродажу; метод «витрати плюс»; метод чистого прибутку; метод розподілення прибутку; метод порівняльної неконтрольованої ціни.

8. На результатах аналізу доведено ефективність використання трансфертного ціноутворення для економічного зростання країн, зокрема, України. Виявлено те, що поширення і розвиток трансфертного ціноутворення безпосередньо пов'язано з формуванням крупного бізнесу та виробничо-господарською діяльністю міжнародних корпорацій.

9. Розглянуто два способи використання трансфертного ціноутворення з метою зниження оподаткування: створення виробничого підрозділу в країні з низьким рівнем оподаткування; на основі використання механізму трансфертного ціноутворення. Це дає можливість міжнародній корпорації переводити прибутки до країн із низькими податками, навіть коли вони були отримані в країнах з високим рівнем оподаткування.

10. Класифіковано чотири еволюційні етапи розвитку трансфертного ціноутворення в Україні: перший етап (з 1994 року до 2010 року) становлення основних напрямів розвитку та понятійного апарату трансфертного

ціноутворення; другий етап (з 2010 року по 2013 рік) визначення статусу трансфертних цін у бізнесі та упорядкуванням основних напрямів і понять; третій етап (з 2013 року до 2022 року) формування і вдосконалення системи трансфертного ціноутворення; четвертий етап (з 2022 року) суттєві зміни в оподаткуванні у зв'язку з введенням правового режиму військового стану.

11. Проаналізовано законодавче забезпечення трансфертного ціноутворення, а саме Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» та зміни у Податковому кодексу України. Виявлено, що Україна з 2017 року доєдналася до «Програми розширеного співробітництва» у рамках ОЕСР, чим імплементували мінімальний стандарт документу «План дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування і виведенням прибутку з-під оподаткування».

12. Розглянуті механізми маніпуляції з трансфертними цінами, а саме встановлення завідомо високих або свідомо низьких цін на послуги або продукцію материнської компанії, що поставляється її дочірнім компаніям. За рахунок використання маржинальної надбавки відбувається зумисне завищення чи заниження трансфертної ціни, що призводить до виведення певної частини капіталу з країни-реципієнта, в іншому випадку, навпаки – відбувається додаткове залучення капіталу.

13. На практиці розглянуто такі методи визначення трансфертних цін: ціноутворення на основі ринкових цін (класичний варіант); ціноутворення на основі маржинальних витрат (зумисне зменшення чи збільшення ціни відповідно до встановлених цілей корпорації).

14. Розглянуто методичні підходи для оцінювання рівня ефективності діяльності ТНК, а саме бухгалтерський (основний критерій оцінювання є прибутковість діяльності корпорації та економічний /виробничий/, (основний критерій є оптимальність ведення господарської діяльності).

15. Виявлено такі характеристики трансфертних цін: внутрішні регульовані ціни ТНК; стабільні ціни; базуються на витратах на виробництво; індикують

ринкові ціни; можливість мінімізації податків і митних платежів; можливість трансферту фінансових ресурсів у середині корпорації; акумуляція активів ТНК у певній країні; можливість перерозподілу фінансів всередині ТНК; формування внутрішньої норми прибутку ТНК.

16. Визначено складові конкурентоспроможності економіки України у глобальному вимірі, серед них такі: наявні різноманітні природні ресурси; низький рівень економічного добробуту населення; недостатній рівень розвитку технологій; низька інноваційна активність та інші.

17. Виявлено позитивний чинник для транснаціональних корпорацій в Україні, це відносно дешева робоча сила, яка є досить кваліфікована. Таке поєднання є вигідним для міжнародної підприємницької структури.

18. Зазначено про олігополічне становище окремих корпорацій, що знижує рівень конкурентоспроможності. Це може спричинити недосконалість контролю і координації діяльності для ТНК, що може вплинути на ухилення від сплати податків чи їх оптимізація з метою виведення коштів в інші країни.

19. Доведено, що за допомогою створення належних умов функціонування для ТНК у певній країні при використанні механізму трансфертного ціноутворення може поліпшити стан національної економіки для цієї країни. Тут є важлива соціальна відповідальність корпорації. Мають бути створені сприятливі організаційні, управлінські, економічні, податкові, науково-технічні, ресурсні, кадрові умови для ТНК.

20. Важливим є використання концепції підвищення конкурентоспроможності для національної економіки на основі використання інструментів трансфертного ціноутворення, яка спирається на державну політику. Важливим є реалізація заходів з боку держави та ТНК. Одним із заходів може бути використання пропорційного коригування у трансфертному ціноутворенні.

21. Наявність зважених заходів, таких як були антикризові заходи на період карантину та під час воєнних дій є важливою умовою для належної економічної діяльності ТНК у період глобальній економіці.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: 2-ге вид.: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 440 с.
2. Десятнюк О. М., Черевко О. В. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. Економіст. № 1. 2015. С. 45–48.
3. Дзюба П. В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П. В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.
4. Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 225–228 с.
5. Задоя А.О. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А.О. Задоя, С.А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2. – С. 156–163.
6. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств: монографія. – К.: Знання, 2007, 446 с.
7. Кулинич М. Б. Трансфертне ціноутворення як методичний прийом управлінського обліку центрів відповідальності. Вісник ТНЕУ. 2016. С. 159–167.
8. Радецька Л. П., Овод Л. В. Управлінський облік: навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2007. 352 с.
9. Шевчук К. В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності. Фінанси, облік і аудит. 2012. № 7. С. 65–73.
10. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: <https://www.tax.gov.ua/data/files/253504.pdf>
11. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations\\_20769717](https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations_20769717)

12. Стаття 39. Трансфертне ціноутворення. Податковий кодекс України: Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р. (ВВР, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#n1031>
13. ОЕСР відкриє регіональний офіс у Києві та допомагатиме під час відновлення. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/12/12/694891/>
14. Transfer Pricing Basic Background. Tax Justice Network. URL: <https://www.taxjustice.net/wp-content/uploads/2013/04/Transfer-pricing-old-TJN-webpage-Jan-2014.pdf>
15. BEPS Actions. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/>
16. DEMPE explained. RoyaltyRange. URL: <https://www.royaltyrange.com/home/blog/dempe-explained>
17. Король С.Я. Розвиток трансфертного ціноутворення в умовах глобалізації / С.Я. Король, Г.В. Уманців, І.К. Шушакова // Економічна теорія та право. № 2 (45) 2021. С. 87-100.
18. Легенчук С. Ф.; Жиглей І. В. Звітність з трансфертного ціноутворення в умовах аутсорсингу: організаційні та поведінкові аспекти // Економіка, управління та адміністрування, 2022, – 1 (99). – С. 62-68.
19. Левченко О., Нечай А. Трансфертне ціноутворення в Україні в умовах воєнного стану. // 9th International scientific and practical conference “Modern research in world science”[November 28-30, 2022], Lviv, 2022. С. 1595.
20. Борейко Н. М., Параниця Н. В., Параниця С. П. Оцінювання ризиків у сфері трансфертного ціноутворення на прикладі податкових відомств країн-членів Європейського Союзу. // Інвестиції: практика та досвід, 2022, № 5-6. С. 17–23.
21. Алексеева А., Ігнатенко Т. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. – №3. – С. 85–95.

22. Андрусь О.І. Трансфертне ціноутворення в Україні: проблеми і перспективи розвитку. Сучасні проблеми економіки і підприємництво. 2018. – Вип. 22. – С. 6–13.
23. Луніна І.О., Білоусова О.С., Фролова Н.Б. Конкурентоспроможність податкової системи в контексті розширення фіскального простору України // Економіка України. 2020. – №10. – С. 34–53.
24. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення: Закон України // Відомості Верховної Ради. 2014, –№ 20-21, – ст. 714.
25. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 11.11.2022р.).
26. Уманців Г., Шушакова І. Контрольовані операції з нематеріальними активами у контексті плану дій BEPS. // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2021. – №1. – С. 101–118.
27. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві : Закон України. № 466-IX, 01.01.2022 // Відомості Верховної Ради України, 2020, № 32, ст. 227.
28. State of Tax Justice 2022. Tax Justice Network <https://taxjustice.net/>
29. Специфіка економіки розвинутих країн/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://b-ko.com/>
30. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин. [Електронний ресурс]. // Ефективна економіка № 5. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2054>