

Ольга КНЕЙСЛЕР

*доктор економічних наук, професор, Західноукраїнський національний університет,
Тернопіль, Україна, o.kneisler@wunu.edu.ua*

ORCID ID: 0000-0001-9898-7031

Олександр КВАСОВСЬКИЙ

*кандидат економічних наук, доцент, Західноукраїнський національний університет,
Тернопіль, Україна, o.kvasovskyi@wunu.edu.ua*

ORCID ID: 0000-0001-9856-3917

Володимир КОСТЕЦЬКИЙ

*кандидат економічних наук, доцент, Західноукраїнський національний університет,
Тернопіль, Україна, v.kostetskyi@wunu.edu.ua*

ORCID ID: 0000-0002-0179-9526

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНОГО ІНСТРУМЕНТУ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СКЛАДНО ОРГАНІЗОВАНИХ ТА ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Вступ. Процеси економічної глобалізації, зовнішньої і внутрішньої господарської спеціалізації та кооперації суттєво вплинули на вітчизняну економіку, зумовивши інтенсивний розвиток підприємств зі складною організацією управління та господарських об'єднань. Бізнес-одиноці, які входять до складу цих підприємницьких структур, взаємодіють між собою, здійснюючи внутрішні транзакції, що неможливо без ефективної системи трансфертного ціноутворення. Встановлення оптимальних трансфертних цін дає змогу раціонально розподіляти обмежені ресурси та забезпечує координацію зусиль між афілійованими компаніями (децентралізованими підрозділами) для досягнення загальних стратегічних цілей. Однак потенціал використання трансфертного ціноутворення для управління різними аспектами і напрямками фінансової діяльності на мікрорівні на сьогодні досліджено недостатньо.

Мета – систематизувати та поглибити концептуальні засади трансфертного ціноутворення як інструменту фінансового менеджменту складно організованих та інтегрованих підприємницьких структур.

Результати. Методом вербально-дискусивних міркувань аргументовано, що базові цілі трансфертного ціноутворення як управлінського інструменту значною мірою корелюють зі стратегічною метою фінансового менеджменту – зростання ринкової вартості суб'єктів підприємництва та добробуту їхніх власників. Розкрито механізм використання трансфертного ціноутворення для максимізації прибутку від реалізації продукції інтегрованих бізнес-структур шляхом маніпулювання фінансовими потоками афілійованих компаній та збільшення прибутку після оподаткування за допомогою легальних

схем податкової оптимізації. Виокремлено основні податкові ризики, які генерує трансфертне ціноутворення на мікрорівні, та окреслено шляхи їхньої мінімізації. Висвітлено можливості застосування трансфертних цін в управлінні фінансовими ризиками шляхом концентрації фінансових результатів у регіонах (країнах) з високою макроекономічною, фінансовою та валютною стабільністю, а також у забезпеченні емпіричними даними для оперативного фінансового контролю, оцінювання фінансової результативності, фінансового прогнозування та планування (бюджетування) на всіх ієрархічних рівнях завдяки запровадженню дієвого управлінського і фінансового обліку та документообігу.

Висновки. Трансфертне ціноутворення характеризується багатогранністю свого застосування в управлінні фінансами підприємств із розгалуженою структурою та господарських об'єднань, яке проявляється у раціональному розподілі доходів і витрат, максимізації валового і чистого прибутку, зниженні фінансових і податкових ризиків, формуванні релевантної інформаційної бази для цілей фінансового менеджменту.

Подальші наукові пошуки в обраному напрямі доцільно сфокусувати на розробленні науково-методичних підходів і прикладних рекомендацій щодо ефективної практичної реалізації функцій трансфертного ціноутворення як важливого засобу управління фінансовими процесами і відносинами вказаних типів суб'єктів господарювання.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, функції трансфертного ціноутворення, фінансовий менеджмент, центри відповідальності, афілійовані компанії, інтегровані підприємницькі структури.

Рис.: 4, бібл.: 17.

Olga KNEYSLER

Dr. Sc. (Economics), Prof., West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine,

o.kneisler@wunu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0001-9898-7031

Oleksandr KVASOVSKYI

Ph. D. (Economics), Assoc. Prof., West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine,

o.kvasovskiy@wunu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0001-9856-3917

Volodymyr KOSTETSKYI

Ph. D. (Economics), Assoc. Prof., West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine,

v.kostetskyi@wunu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-0179-9526

CONCEPTUALIZATION OF TRANSFER PRICING AS A MULTIFUNCTIONAL FINANCIAL MANAGEMENT TOOL FOR COMPLEXLY ORGANIZED AND INTEGRATED BUSINESS STRUCTURES

Introduction. The processes of economic globalization, external and internal commercial specialization and cooperation have significantly affected the national economy, causing the intensive development of enterprises with complex management organization and business associations. The business units that make up these business structures interact with each other through internal transactions, which is impossible without an effective transfer pricing system. Establishing optimal transfer prices allows for the rational allocation of limited resources and ensures coordination of efforts between affiliated companies (decentralized units) to achieve

common strategic goals. However, the potential of using transfer pricing to manage various aspects and areas of financial activity at the micro level has not been sufficiently explored to date.

***The purpose** of the article is to systematize and deepen the conceptual foundations of transfer pricing as a financial management tool for complexly organized and integrated business structures.*

***Results.** The article uses the method of verbal and discursive reasoning to substantiate that the basic goals of transfer pricing as a management tool are largely correlated with the strategic goal of financial management – increasing the market value of business entities and the welfare of their owners. The author elaborates on the mechanism of using transfer pricing to maximize profits from the sales of products of integrated business structures by manipulating the financial flows of affiliated companies and increasing profit after the taxation through legal tax optimization schemes. The article identifies the main tax risks generated by transfer pricing at the micro level and outlines ways to minimize them. The author highlights the possibilities of using transfer prices in managing financial risks by concentrating financial results in regions (countries) with high macroeconomic, financial and currency stability, as well as in providing empirical data for operational financial control, financial performance assessment, financial forecasting and planning (budgeting) at all hierarchical levels through the introduction of effective management and financial accounting and document flow.*

***Conclusions.** Transfer pricing is characterized by the versatility of its application in the financial management of enterprises with a complex structure and business associations, which is manifested in the rational distribution of income and expenses, maximization of gross and net profit, reduction of financial and tax risks, and formation of a relevant information base for financial management purposes.*

Further research in this area should be focused on the development of scientific and methodological approaches and applied recommendations for the effective practical implementation of transfer pricing functions as an important means of managing financial processes and relations of the mentioned types of business entities.

***Keywords:** transfer pricing, transfer pricing functions, financial management, responsibility centers, affiliated companies, integrated business structures..*

***JEL Classification:** D40, F36, G30, H25, H26, H32, L11.*

Постановка проблеми. Економічна глобалізація, активізація міжнародної торгівлі, вільне перетікання капіталів та інвестицій між державами у поєднанні із процесами монополізації, зовнішньої та внутрішньої спеціалізації та кооперації останніми десятиліттями мали величезний вплив на національну економіку та бізнес-середовище України, зумовивши появу й інтенсивний розвиток великих компаній зі складною організаційно-управлінською структурою та господарських об'єднань, таких як трансна-

ціональні корпорації, холдинги та промислово-фінансові групи. Децентралізовані структурні підрозділи підприємств й окремі пов'язані компанії, що входять до складу господарських об'єднань, взаємодіють між собою, здійснюючи внутрішні трансферти товарів, послуг, матеріальних і нематеріальних активів, об'єктів інтелектуальної власності, таких як сировина, напівфабрикати, готові продукти, консалтингові послуги, технічна підтримка, "ноу-хау", технології тощо. Здійснення подібних транзакцій було

б неможливим без системи трансфертного ціноутворення, яка через встановлення оптимальних внутрішніх цін дає змогу раціонально розподіляти обмежені ресурси у ланцюжках створення доданої вартості та ефективно їх використовувати афілійованими бізнес-одинацями, забезпечуючи, таким чином, координацію між ними та якісне управління усією інтегрованою підприємницькою структурою з метою досягнення останньою поставлених стратегічних цілей.

На наш погляд, потужний потенціал трансфертного ціноутворення у контексті його використання для управління різними аспектами фінансово-господарської діяльності складно організаційних та інтегрованих бізнес-структур повною мірою ще не розкрито, що актуалізує теоретичні та прикладні дослідження у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансфертне ціноутворення є поліаспектним і складним явище, яке можна досліджувати щонайменше у двох взаємодоповнювальних розрізах: по-перше, на мікрорівні – з точки зору управління суб'єктом підприємницької діяльності; по-друге, на макрорівні – з позиції врахування інтересів держави у наповненні бюджету за рахунок стабілізації та розширення бази оподаткування суб'єктів господарювання. Так, з одного боку, децентралізовані підрозділи підприємств та юридично самостійні компанії, що входять до складу інтегрованих підприємницьких структур, визначають трансфертні ціни на внутрішньофірмові транзакції так, щоб забезпечити ефективне внутрішнє управління фінансовими потоками, оптимізувати виробничі витрати, мінімізувати податкові платежі, отже, в кінцевому результаті – досягти максимізації сукупного прибутку, отриманого таким господарським об'єднанням. З іншого боку, врахування фіскальних інтересів держави створює необхідність податкового контролю за встановленням

адекватних трансфертних цін, які відображали б реальні ринкові умови здійснення транзакцій та запобігали штучному заниженню об'єктів оподаткування (насамперед, бази для обчислення податку на прибуток або корпоративного податку), виведенню капіталів у юрисдикції з ліберальними (преференційними) податковими режимами, що призводить до скорочення бюджетних надходжень, деформує ринково-конкурентне середовище та гальмує інвестиційно-інноваційний розвиток національної економіки.

Останніми роками багато досліджень вітчизняних науковців були зосереджені на використанні механізму трансфертного ціноутворення для цілей податкової оптимізації, критичному аналізу податкової нормативно-правової бази, яка регламентує процеси трансфертного ціноутворення в Україні, ідентифікації та розв'язанню прикладних проблем здійснення податковими органами контролю за встановленням трансфертних цін з метою уникнення негативних фіскальних та економічних наслідків [1; 2; 3; 4]. Це, зокрема, було зумовлено тим, що, починаючи з 2013 р., відбувається процес перманентного вдосконалення національного податкового законодавства у частині запровадження ефективних інструментів податкового контролю за трансфертним ціноутворенням, які базуються на кращих світових практиках із врахуванням вітчизняної специфіки ведення бізнесу.

Разом з тим, вже з'явилася низка наукових публікацій українських вчених і фахівців-практиків, присвячених проблематиці використання трансфертного ціноутворення для досягнення різноманітних управлінських та облікових цілей суб'єктів господарювання. Так, наприклад, Є. А. Васюк досліджує "сутність процесу трансфертного ціноутворення як інструменту трансфертної політики транснаціональних

корпорацій та його впливу на представлення результатів фінансової діяльності останніх” [5, с. 25]. К. В. Шевчук розкриває можливості практичного застосування внутрішньогосподарського ціноутворення для оцінювання результатів діяльності центрів відповідальності (структурних підрозділів) [6]. Варто також відзначити наукові дослідження О. О. Терещенка, І. М. Свідерської, Н. В. Волошанюк та О. М. Угляренко, у яких обґрунтована доцільність використання трансфертних цін як одного із дієвих інструментів фінансового контролінгу, спрямованого на забезпечення координації й оптимізації фінансово-економічних відносин між децентралізованими структурними підрозділами усередині одного підприємства чи між групою взаємопов’язаних компаній у рамках інтегрованої підприємницької структури [7; 8; 9]. Теоретичні та прикладні засади формування політики трансфертних цін на мікрорівні у сучасних умовах господарювання розкривають у своїй науковій публікації О. М. Десятнюк та О. В. Черевко [10], а проблемні питання бухгалтерського та управлінського обліку, пов’язаного з трансфертним ціноутворенням, зокрема, щодо облікового відображення контрольованих трансакційних операцій, висвітлені у роботах І. В. Карпенко [11] та Л. Титенко і С. Богдана [12].

Однак, враховуючи, що з допомогою трансфертного ціноутворення можна істотно впливати на низку важливих параметрів і напрямів фінансової діяльності суб’єктів підприємництва, його доцільно також дослідити на предмет використання у фінансовому менеджменті, що дасть змогу повніше розкрити потенціал цього інструменту для досягнення стратегічних і тактичних фінансових цілей підприємств із розгалуженою внутрішньою організацією та інтегрованих бізнес-структур, які складаються з афілійованих компаній.

Мета статті полягає у тому, щоб систематизувати, узагальнити та розвинути теоретико-концептуальні та науково-прикладні засади трансфертного ціноутворення на мікрорівні як дієвого інструменту фінансового менеджменту підприємств зі складною організаційною структурою та господарських об’єднань, який можна ефективно використовувати для вирішення широкого спектру важливих завдань з управління фінансами згаданих суб’єктів підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світлі аналізу сучасних теорій бізнесу (фірми) головна мета фінансового менеджменту полягає у максимізації ринкової вартості підприємства, що свідчить про його значний фінансовий потенціал, максимальну фінансову ефективність (прибутковість) господарювання та досягнення високого рівня добробуту власників компанії за рахунок виплат із чистого прибутку на їх частки (паї) у статутному капіталі та зростання курсової вартості корпоративних прав засновників.

Відомі американські дослідники Роберт Н. Ентоні та Девід Дірден (Anthony R. N., Dearden J.) у своїй фундаментальній праці “Управлінські контрольні системи” (Management Control Systems) сформулювали такі основні цілі трансфертного ціноутворення як управлінського інструменту:

- механізм трансфертного ціноутворення повинен мотивувати менеджерів децентралізованих структурних підрозділів або взаємопов’язаних компаній у рамках їх об’єднання до ухвалення ефективних управлінських рішень і надавати необхідну інформацію для їхнього обґрунтування, що досягається лише за умови, коли керівники бізнес-одиниць, прагнучи максимізувати прибуток підпорядкованого підрозділу чи підприємства, одночасно збільшують

і сумарний прибуток усієї компанії або інтегрованого підприємницького формування;

- управлінські рішення щодо величини трансфертних цін мають відобразитися на прибутковості конкретних структурних підрозділів і афілійованих компаній та виступати обґрунтованим критерієм для оцінювання результативності їхньої діяльності, оскільки при передачі товарів або наданні послуг доходи одного децентралізованого підрозділу чи пов'язаного підприємства трансформуються у витрати іншого;
- система трансфертного ціноутворення не має обмежувати автономію децентралізованих підрозділів підприємств та афілійованих компаній у рамках господарського об'єднання, тому не допускається покладання на відповідних топ-менеджерів додаткової відповідальності за умови централізованого визначення трансфертних (внутрішніх) цін [13, с. 235].

Проаналізувавши наведене вище, вважаємо, що сформульовані базові цілі трансфертного ціноутворення значною мірою взаємодіють і доповнюють стратегічну мету фінансового менеджменту суб'єкта господарювання, що проявляється у такому:

1. Через встановлення виважених трансфертних цін забезпечується мотивація менеджерів бізнес-одиниць до ухвалення ефективних управлінських рішень, які істотно впливають як на прибутковість структурного підрозділу чи окремої пов'язаної компанії, так і складно організованого підприємства або інтегрованої підприємницької структури загалом. А максимізація прибутку, як відомо, є однією із ключових детермінант у фінансовому менеджменті, яка чинить сприятливий вплив на зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання.

2. Безпосередньо впливаючи на прибутковість, трансферні ціни слугують обґрунтованим критерієм вимірювання фінансової результативності як бізнес-одиниць (центрів відповідальності), так й інтегрованої підприємницької структури загалом. Тому інформацію щодо таких цін можна використовувати під час аналізу прибутковості й ефективності використання виробничих ресурсів для генерації прибутку, що належить до головних складових оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. Водночас фінансовий аналіз є не тільки одним із важливих завдань фінансового менеджменту, а й ключовим етапом в управлінні фінансами суб'єктів підприємницької діяльності, бо надає релевантну інформацію для стратегічного фінансового прогнозування, поточного й оперативного фінансового планування, ухвалення обґрунтованих фінансово-управлінських рішень тощо.

3. Система трансфертного ціноутворення має забезпечувати збереження автономії децентралізованих підрозділів підприємств і взаємопов'язаних компаній бізнес-об'єднання, не обмежуючи відповідальність їхніх топ-менеджерів, щоб стимулювати ефективність і внутрішню конкуренцію. Водночас збереження такої автономії є важливим аспектом управління фінансами, оскільки сприяє більш раціональному використанню виробничих ресурсів і досягненню високої фінансової результативності.

Як бачимо, узгодженість основних цілей трансфертного ціноутворення та стратегічної мети фінансового менеджменту зводиться до того, що загалом вони спрямовані на максимізацію прибутковості, підвищення ефективності господарювання, зростання ринкової вартості підприємницьких структур і досягнення високого рівня добробуту їхніх власників (засновників). Це дає підстави сформулювати наукове при-

пущення, що трансфертне ціноутворення можна використовувати у ролі інструмента для досягнення важливих цілей фінансового менеджменту, забезпечуючи обґрунтованість, мотивацію та збереження фінансової автономії бізнес-одиниць у межах загальних стратегій розвитку суб'єктів господарювання та збалансований підхід до управління ними, де фінансовий успіх лінійних підрозділів (афілійованих компаній) напря-

му корелює із загальним успіхом підприємства (господарського об'єднання).

Досліджуючи трансфертні ціни з точки зору їхнього застосування для вирішення завдань контролінгу, О. О. Терещенко та Н. В. Волошанюк окреслили дві групи функцій, які вони виконують (рис. 1). Узагальнюючи зазначене та застосувавши у процесі наукових пошуків вербально-дискурсивний підхід, спробуємо на теоретич-



Рис. 1. Функціональне призначення трансфертного ціноутворення як інструменту контролінгу суб'єктів господарювання*

*Побудовано на основі [7, с. 128–129].

ному рівні з'ясувати, у чому виявляється функціональне призначення трансфертних цін з погляду їхнього управлінського впливу на різні об'єкти та напрями фінансової діяльності суб'єктів господарювання з урахуванням сучасних інституціональних умов ведення бізнесу.

Вважаємо, що доцільно розпочати з вивчення механізму реалізації такої функції трансфертного ціноутворення, як забезпечення максимізації прибутку від продажу продукції або так званого валового прибутку інтегрованої підприємницької структури (рис. 2).

Як видно із рис. 2, виробництво необхідної продукції (товарів) здійснює афілійована компанія, розміщена у регіоні у межах однієї країни чи у іншій державі, де розташовані ринки дешевих матеріально-сировинних ресурсів та/або кваліфікованої робочої сили та/або є вільний доступ до відносно недорогих наукових розробок, передових технологій та обладнання, інформаційних ресурсів, зовнішнього фінансування тощо, внаслідок чого забезпечується низька собівартість виробленого продукту. Звичайно, що найвищий ефект скорочення виробничих витрат досягається за умови дешевизни більшої кількості факторів виробництва у сучасному їхньому розумінні. Після цього виготовлену продукцію відпускають за трансфертною (внутрішньою) ціною взаємопов'язаній компанії-дистриб'ютору, яка розташована на території (у країні) з високим рівнем купівельної спроможності кінцевих споживачів і підвищеним попитом на відповідний товар, що дає змогу збутовій фірмі реалізувати його у значних обсягах за високою ринковою ціною. Вказану трансфертну ціну слід визначати з урахуванням можливих регулюючих вимог податкового законодавства конкретної країни щодо формування справедливих ринкових цін під час здійснення господарських операцій

між взаємопов'язаними суб'єктами підприємницької діяльності. Такі вимоги зазвичай встановлюють з метою запобігання штучному заниженню об'єктів оподаткування, прихованому відпливу капіталів та інвестицій за межі національної економіки. Завдяки описаному вище маніпулюванню витратами та доходами у рамках інтегрованої бізнес-структури максимізується величина створеної доданої вартості та генерується додатковий валовий прибуток, що формує вагому конкурентну перевагу такого об'єднання.

Функціонал трансфертних цін як інструменту фінансового управління в інтегрованих підприємницьких структурах також розкривається у його використанні для максимізації чистого прибутку, що залишається у розпорядженні компанії після сплати податків, за допомогою застосування податкової оптимізації. Остання здійснюється шляхом перерозподілу вихідних і вхідних грошових потоків між бізнес-одинацями, умови оподаткування яких істотно різняться між собою (рис. 3).

Юридично самостійне, але фактично пов'язане підприємство-виробник, яке входить до складу інтегрованої бізнес-структури, може здійснювати свою господарську діяльність у регіоні (на території) у межах однієї держави або у країні з доволі високим рівнем податкового навантаження. Тоді воно реалізує власну продукцію (товари) афілійованій збутовій компанії, яка належить до юрисдикції з більш ліберальним (преференційним) оподаткуванням, за помірною трансфертною ціною з дотриманням норм національного податкового законодавства щодо регулювання трансфертного ціноутворення (за нижньою межею діапазону трансфертних цін (рентабельності), який визначають відповідно до встановлених регулятивних вимог). Своєю чергою, взаємопов'язана фірма-дистриб'ютор, що належить до низь-



Рис. 2. Використання трансфертного ціноутворення для максимізації прибутку від реалізації (валового прибутку) інтегрованої підприємницької структури*

*Побудовано авторами.

коподаткової юрисдикції чи є контрагентом з організаційно-правовою формою, до якої застосовується пільговий режим оподаткування, перепродує придбану продукцію за максимально можливою ринковою ціною (принаймні не нижче верхньої границі згаданого цінового діапазону – діапазону рентабельності), сплачуючи при цьому мінімальні податки. У результаті – певною мірою знижується загальний обсяг податкових платежів і збільшується величина сумарного чистого прибутку відповідного бізнес-об'єднання.

У схемі (рис. 3) ми врахували той момент, що в сучасних реаліях господарювання потенціал використання ТНК, холдингами та ПФГ трансфертних цін для мінімізації сукупного податкового навантаження суттєво знизився, оскільки переважна більшість економічно розвинених країн і частина країн з перехідною економікою імплементували у своє законодавство процедуру податкового контролю за трансфертним ціноутворенням, яка унеможливує його цілеспрямоване використання виключно для цілей мінімізації оподаткування та виведення прибутків і капіталів за межі національних економік. Так, на сьогодні понад 70 країн-членів Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) погодили між собою, що процес трансфертного ціноутворення має базуватися на дотриманні основоположного принципу “витагнутої руки” (arm’s length principle) [14, с. 69]. Офіційне його формулювання, наведене в пункті 1 статті 9 Типової податкової конвенції ОЕСР, на основі якої укладають двосторонні податкові угоди між державами-членами ОЕСР (а також країнами, котрі не належить до цієї організації), звучить так: “Якщо між двома асоційованими підприємствами в їх 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 зарахований до прибутку цього підприємства і відповідно оподаткований” [15]. Інакше кажучи під час здійснення транзакцій між афілійованими компаніями трансфертні (внутрішні) ціни на об’єкти купівлі-продажу необхідно встановлювати на рівні ринкових цін, які мали б місце при проведенні таких же господарських операцій між незалежними економічними суб’єктами за умови однаковості усіх інших умов господарських угод (контрактів).

Сучасна вітчизняна нормативно-правова база у сфері державного регулювання та податкового контролю за трансфертним ціноутворенням розроблена відповідно до Рекомендацій ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній і податкових адміністрацій. Нині в Україні продовжується розбудова інституційного забезпечення та модернізація положень Податкового кодексу, які встановлюють регулятивні вимоги щодо трансфертного ціноутворення, з урахуванням Плану BEPS (Base erosion and Profit Shifting). Він є міжнародним проектом ОЕСР і держав Великої двадцятки (G20), у якому розроблено поетапні кроки та заходи з протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків суб’єктів господарювання з-під оподаткування шляхом агресивного податкового планування [1, с. 92–93].

У Податковому кодексі України визначено кількісні та якісні критерії, за якими господарські операції належать до контролюваних, тобто до таких, які підпадають під контроль за правильністю визначення об’єктів оподаткування під час здійснення транзакцій із застосуванням трансфертних цін (рис. 4).

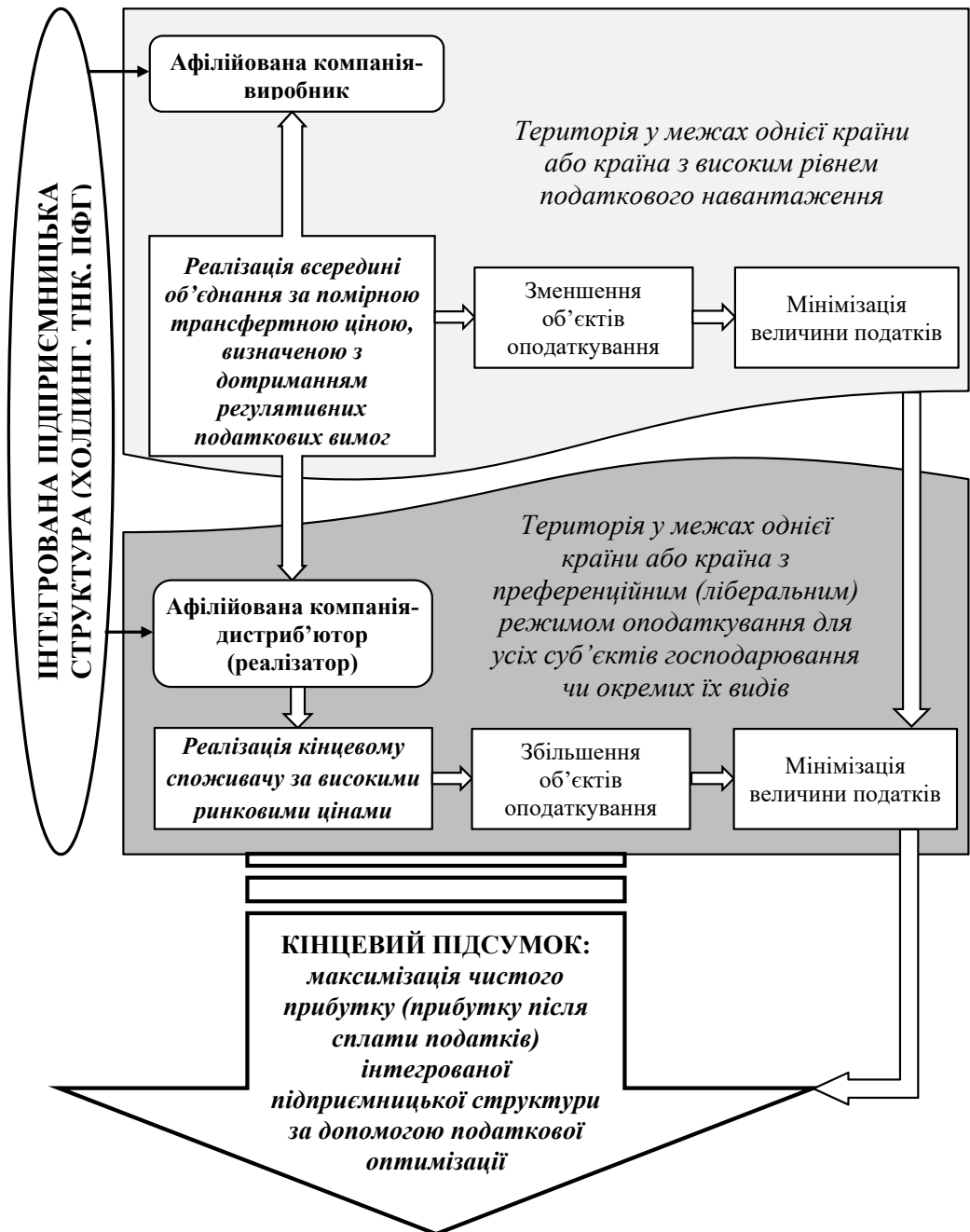


Рис. 3. Використання трансфертного ціноутворення для максимізації чистого прибутку (прибутку після сплати податків) інтегрованої підприємницької структури за допомогою процедури податкової оптимізації*

*Побудовано авторами.

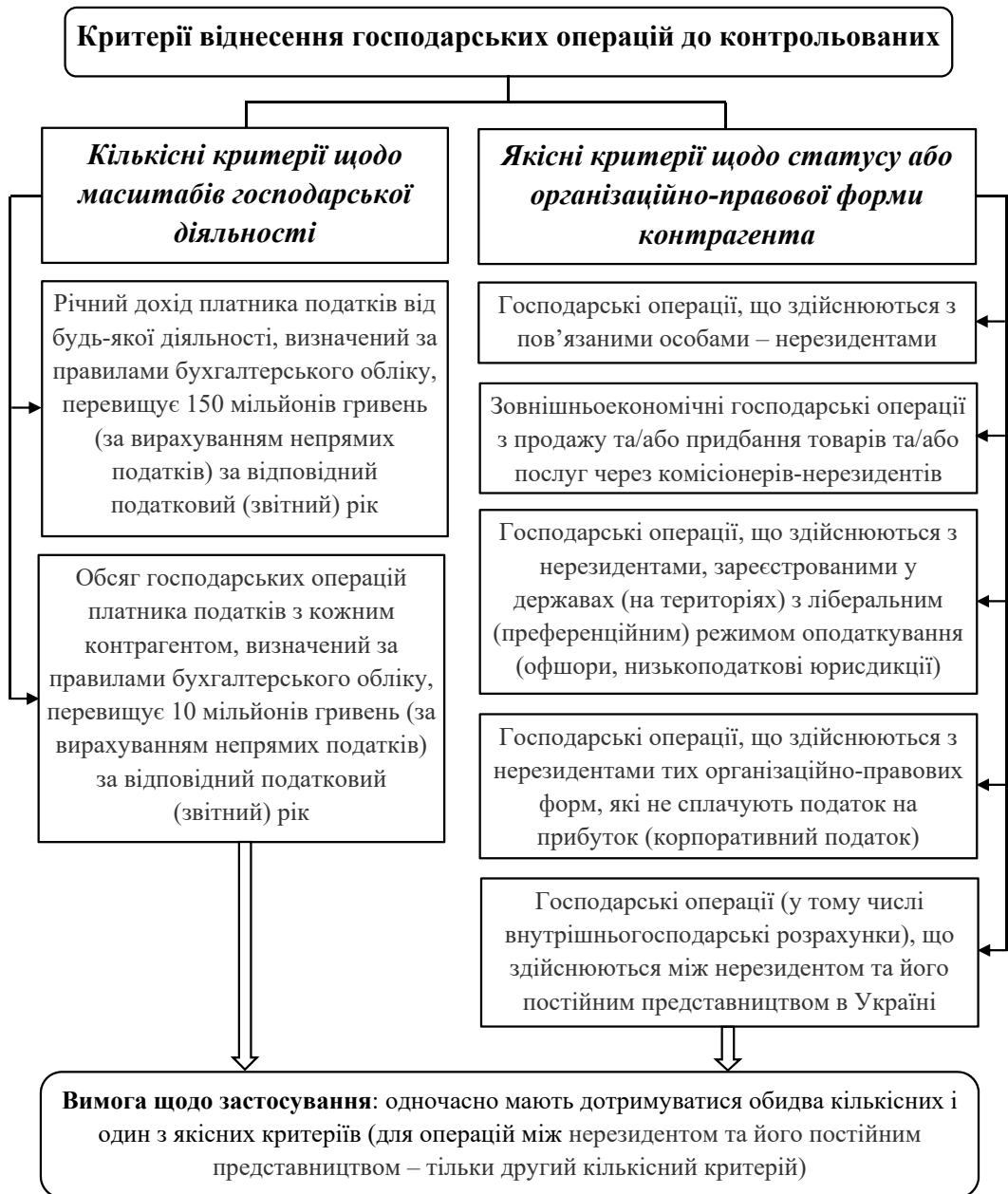


Рис. 4. Кількісні та якісні критерії віднесення господарських операцій до контрольованих на предмет дотримання податкових вимог щодо трансферного ціноутворення в Україні*

*Побудовано на основі [16].

Як бачимо, правове регулювання трансфертного ціноутворення з боку фіскальних органів в Україні переважно охоплює зовнішньоекономічні операції, котрі проводять суб'єкти великого та середнього бізнесу. На нашу думку, це пояснюється тим, що через свою підвищену складність здійснення податкового контролю за трансфертними цінами є трудомістким і фінансово затратним процесом, який потребує залучення найбільш кваліфікованих і різносторонньо обізнаних фахівців з вільним володінням іноземними мовами, тому податкове адміністрування цієї сфери на рівні невеликих за обсягами господарювання афілійованих компаній є недоцільним через його низьку фінансову ефективність (незадовільне співвідношення "ефект/затрати"). Як результат, розширюються можливості використання трансфертного ціноутворення для максимізації чистого прибутку інтегрованих підприємницьких структур, що складаються із взаємопов'язаних невеликих суб'єктів господарювання, які не перевищують встановлені кількісні обмеження щодо масштабів господарської діяльності, або афілійованих бізнес-одиниць, котрі проводять транзакції виключно у межах митної території нашої країни.

Попри раніше описане легальне (з дотриманням регулятивних податкових вимог) використання трансфертних цін для оптимізації величини універсальних акцизів, якими оподатковуються суми доходу від реалізації продукції (створена додана вартість), і податку на прибуток підприємств (корпоративного податку), трансфертне ціноутворення може використовуватися і у напівлегітимних та/або криміналізованих схемах ухилення від сплати податків інтегрованими підприємницькими формуваннями у вигляді:

- навмисного переміщення частини прибутку від продажу продукції від афі-

лійованих підприємств-виробників до дистриб'юторських компаній, які накопичили значні податкові збитки у попередні звітні періоди;

- реалізації підприємствами-виробниками власної продукції пов'язаним збутовим компаніям, які створюють на короткий час і після здійснення відповідних транзакцій вони ухиляються від сплати належних податків, застосовуючи процедуру незаконної ліквідації тощо.

На наш погляд, застосування трансфертного ціноутворення у недобросовісних схемах податкового планування не можна вважати виконанням ним функції максимізації обсягу чистого прибутку (прибутку після оподаткування) інтегрованих підприємницьких структур.

На основі наведеного вище можна дійти висновку, що процес трансфертного ціноутворення генерує такі основні податкові ризики для підприємств зі складною організацією управління та інтегрованих бізнес-структур, що негативно впливають на фінансові результати їхньої економічної діяльності:

- суттєве зростання фінансових витрат суб'єктів господарювання, пов'язаних із необхідністю дотримання податково-регулятивних процедур (витрати на отримання доступу, збір та опрацювання значних масивів інформації, на ведення фінансового й управлінського обліку для цілей трансфертного ціноутворення, на підготовку детальної документації, складання та подання податковим органам встановлених форм відповідної звітності тощо);
- донарахування за наслідками перевірок податкових зобов'язань, у зв'язку із застосуванням внутрішньогосподарських (внутрішньофірмових) цін, що визначені із порушенням доміанти "витагнутої руки", яка передбачає ви-

користання п'яти методів трансфертного ціноутворення (методу порівнянної неконтрольованої ціни (Comparable Uncontrolled Price, скорочено – CUP); методу ціни перепродажу (Resale Price Method, RPM); методу “витрати плюс” (Cost Plus Method, CPM); методу чистого прибутку (Transactional Net Margin Method, TNMM); методу розподілення прибутку від операцій (Profit Split Method, PSM));

- значні за величиною фінансові санкції за неподання, несвоєчасне подання, подальше прострочення термінів представлення звітності з трансферного ціноутворення, недостовірне або неповне відображення у ній необхідної інформації (наприклад, в Україні передбачено такі види звітності для податкового контролю за трансфертними цінами: звіт про контрольовані операції, повідомлення про участь у міжнародній групі компаній, документація з трансфертного ціноутворення (локальний файл), глобальна документація з трансфертного ціноутворення (майстер-файл), звіт у розрізі країн міжнародної групи компаній).

Вважаємо, що певною мірою мінімізувати описані податкові ризики можна за допомогою застосування окремими компаніями та інтегрованими господарськими структурами таких управлінських заходів:

1. Запровадження досконалого аналітичного та синтетичного обліку контрольованих операцій, які здійснюються за трансфертними цінами, шляхом їх відображення на окремих бухгалтерських рахунках і спеціальних облікових регістрах, з метою формування внутрішньої інформаційної бази щодо таких операцій.

2. Створення оптимальної системи документообігу для цілей трансфертного ціноутворення, яка, зокрема, передбачає

розробку низки внутрішніх нормативних стандартів і документів, а саме:

- а) положення (наказу) з детальним регламентом (описом) процедури визначення трансфертних цін і внутрішнього контролю за дотриманням податкових правил здійснення трансфертного ціноутворення, у якому б також висвітлювалися вимоги щодо підготовки, погодження, контролю й архівування документів та інших носіїв інформації, що використовується для цілей подальшого складання відповідної звітності для податкових органів;
- б) пакету посадових інструкцій із чітким окресленням обов'язків, завдань і функцій окремих відповідальних осіб, що беруть участь в оформленні, перевірці, коригуванні, супроводі та зберіганні документації, а також підготовці звітності з трансфертного ціноутворення;
- в) форм внутрішньої управлінської звітності з упорядкування інформації про контрольовані операції, проведені з використанням внутрішньогосподарських цін;
- г) графіку підготовки встановлених податковим законодавством форм звітів із питань трансфертного ціноутворення тощо [17].

3. У випадку неспроможності забезпечити якісне та своєчасне складання звітності з трансфертного ціноутворення з об'єктивних причин (відсутність фахівців із відповідними знаннями та практичними навичками, неможливість отримання аналітичної інформації для коректного порівняння транзакцій із зовнішніх джерел тощо), виконання цього завдання можна передати на аутсорсинг консалтинговій компанії, яка має значний досвід у наданні вказаних послуг. Передача аудиторській фірмі процесу складання звітності, пов'язаної із трансфертним ціноутворенням, також буде доцільною за умови, що оплата подібних по-

слуг буде нижчою, аніж фінансові витрати на самостійне виконання таких завдань. При цьому, на наш погляд, у договорі на виконання вказаного виду робіт, який укладається між суб'єктом господарювання та консалтинговою компанією, доречно було б передбачити фінансову відповідальність за несвоєчасне та неякісне складання замовленої звітної документації, якщо в майбутньому це призвело до накладення фіскальними органами фінансових санкцій за порушення вимог податкового законодавства у сфері трансфертного ціноутворення.

4. Якщо у національному законодавстві з питань податкового контролю за трансферним ціноутворенням передбачено процедуру попереднього узгодження трансфертних цін у контрольованих операціях шляхом укладання договору між великим платником податків і фіскальним органом відповідної країни, то варто перед здійсненням масштабних транзакцій скористатися такою можливістю. Відповідно до Податкового кодексу України в згаданій угоді про попереднє узгодження ціноутворення має бути детально прописано методику визначення трансфертних цін при здійсненні конкретних видів транзакцій упродовж встановленого періоду часу. Зокрема, такий договір має містити інформацію щодо:

- видів та/або переліку товарів (робіт, послуг), що є предметом контрольованих операцій;
- методів (або їх комбінації) для встановлення відповідності умов контрольованої транзакції принципу “втягнутої руки”;
- переліку джерел інформації, які будуть використовувати для відповідних цілей;
- періоду, на який узгоджують ціни;
- допустимого відхилення від встановленого рівня економічних умов здійснення контрольованих операцій;
- порядку, термінів подання та переліку документації, що підтверджує дотри-

мання узгоджених цін [16]. Укладаючи договори про попереднє узгодження ціноутворення, великий платник податку певною мірою забезпечує себе від можливих претензій податкових органів щодо порушення регулятивних вимог при застосуванні трансфертних цін.

На нашу думку, ще один аспект прояву функціональної ролі трансфертного ціноутворення як інструменту фінансового менеджменту інтегрованих підприємницьких структур полягає у тому, що його можна використовувати для зниження основних фінансових ризиків, пов'язаних із комерційною діяльністю. Так, встановлюючи трансфертні ціни у різних валютах, маніпулюючи фінансовими потоками афілійованих компаній з метою концентрації фінансових результатів (доданої вартості, чистого грошового потоку (Cash Flow) та згенерованого прибутку) у фірмах, які провадять фінансово-господарську діяльність у регіонах (країнах) із розвиненим ринком капіталів, стійкою кредитно-банківською системою, виваженою монетарною політикою та високим рівнем макроекономічної стабільності (значний обсяг ВВП у розрахунку на душу населення, низька інфляція, висока купівельна спроможність населення, низька облікова ставка центробанку, стійка валюта тощо), можна мінімізувати негативні наслідки прояву валютного, кредитного, процентного, інфляційного та інших видів фінансових ризиків.

Також необхідно зауважити, що при здійсненні трансфертного ціноутворення з дотриманням законодавчо встановлених податково-регулятивних вимог за рахунок внутрішніх і зовнішніх інформаційних джерел формуються значні масиви емпіричних даних щодо обсягів внутрішніх і зовнішніх продажів, доходів і витрат, різних видів прибутків і модифікацій індикаторів рентабельності як у розрізі децентралізованих

структурних підрозділів, афілійованих компаній у складі господарських об'єднань, так і щодо фірм-конкурентів, котрі здійснюють аналогічні види економічної діяльності та реалізують таку ж або схожу продукцію (роботи, послуги). На наше переконання, зібрану, систематизовану та опрацьовану для цілей трансфертного ціноутворення інформацію можна успішно використовувати для оперативного контролю витрат і доходів, більш ґрунтовного аналізу й оцінювання фінансових результатів центрів відповідальності (децентралізованих структурних підрозділів), окремих взаємопов'язаних компаній у рамках бізнес-об'єднання та інтегрованих підприємницьких структур загалом, а також для здійснення фінансового прогнозування, поточного й оперативного планування (бюджетування) на всіх ієрархічних рівнях та розроблення загальної фінансової стратегії розвитку суб'єктів господарювання. Відповідно, це сприятиме зростанню якості та рівня обґрунтованості планових завдань, ухвалених фінансовими менеджерами управлінських рішень, а отже, підвищенню ефективності стратегічного і тактичного фінансового управління суб'єктами господарювання загалом.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна констатувати, що мультифункціональне призначення трансфертного ціноутворення на мікрорівні проявляється у можливостях його ефективного використання для управління важливими складовими фінансової діяльності суб'єктів господарювання (вхідними і вихідними грошовими потоками; витратами, доходами та прибутком; податковими зобов'язаннями; фінансовими і податковими ризиками тощо) та створенні передумов для кращої практичної реалізації окремих загальних функцій фінансового менеджменту як керуючої системи (аналізу та оцінювання фінансового стану, фінансового

прогнозування та планування (бюджетування) тощо).

Отож, можна виокремити такі основні специфічні функції трансфертного ціноутворення як інструменту фінансового менеджменту підприємств зі складною організацією управління та інтегрованих підприємницьких структур (господарських об'єднань):

- максимізація валового прибутку (прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг) шляхом вмілого маніпулювання вхідними та вихідними грошовими потоками (доходами і витратами) від операційної діяльності;
- збільшення величини чистого прибутку (прибутку після сплати податків) за допомогою використання легальних схем податкової оптимізації (податкового планування);
- зниження податкових ризиків, зумовлених встановленням внутрішніх цін з порушенням регулятивних фіскальних вимог, через запровадження ефективної системи управлінського і фінансового обліку та документообігу для цілей трансфертного ціноутворення;
- мінімізація негативних наслідків основних фінансових ризиків шляхом концентрації фінансових результатів у бізнес-одинацях, які здійснюють свою господарську діяльність в регіонах (країнах) з високою макроекономічною, фінансовою та валютною стабільністю;
- створення належної інформаційної бази для оперативного контролю, поглибленого аналізу й оцінювання фінансової результативності, фінансового прогнозування та планування (бюджетування) на рівні центрів відповідальності, окремих афілійованих підприємств у складі господарських об'єднань та інтегрованої підприємницької структури загалом.

Подальші наукові пошуки в обраному напрямі мають стосуватися розроблення науково-методичних підходів і конкретних рекомендацій щодо практичної реалізації окреслених функцій трансферного ціноутворення у процесі управління фінансово-господарською діяльністю компаній із розгалуженою управлінською структурою, корпоративних підприємств, холдингів та інших типів господарських об'єднань.

Список використаних джерел

1. Король С. Я., Уманців Г. В., Шушакова І. К. Розвиток трансфертного ціноутворення в умовах глобалізації. *Економічна теорія та право*. 2021. № 2 (45). С. 87–100.
2. Онищенко О. В., Хоменко Л. М., Авраменко О. І. Еволюція трансфертного ціноутворення в Україні: податковий аспект. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 21. С. 615–620.
3. Цебень Р. Сучасний стан трансфертного ціноутворення як інструменту оподаткування підприємств в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2019. № 1. С. 195–200. URL : <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/74>.
4. Кужелев М. О., Сиволап І. М. Моніторинг контрольованих операцій як елемент контролю за трансфертним ціноутворенням. *Ефективна економіка*. 2021. № 10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9425>.
5. Васюк Є. А. Трансфертне ціноутворення як інструмент трансфертної політики ТНК. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 24. С. 25–29. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_24_6.
6. Шевчук К. В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 7. С. 65–73. URL : <https://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/213>.
7. Терещенко О. О., Волошанюк Н. В. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролю. *Фінанси України*. 2007. № 5. С. 127–135.
8. Свідерська І. М., Волошанюк Н. В. Трансфертне ціноутворення як інструмент фінансового контролю: проблематика практичного використання. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 97–111.
9. Угляренко О. М., Гудзь С. М. Концептуальні основи імплементації трансфертного ціноутворення в систему індикаторів підприємства. *Вчені записки Таверійського національного університету імені В. І. Вернадського*. *Економіка і управління*. 2019. Т. 30, № 6. С. 64–70. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30\(69\)_6\(2\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30(69)_6(2)_14).
10. Десятнюк О. М., Черевко О. В. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. 2015. № 1. С. 45–48.
11. Карпенко І. В. Методика обліку трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського університету*. *Економіка*. 2018. Вип. 1. С. 416–424. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2018_1_69.
12. Титенко Л., Богдан С. Трансфертне ціноутворення як інструмент управлінського обліку. *Галицький економічний вісник*. 2020. Т. 64, № 3. С. 87–95.
13. Anthony R. N., Bedford N. M. *Management control systems*. Irwin, IL, 1984. 853 p.
14. Метеленко Н. Г., Афонов Р. П., Полова А. О. Трансфертне ціноутворення як інструмент сучасного фінансового механізму. *Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку бізнесу в умовах економіки відновлення : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 18-19 квітня 2023 р.) / відп. ред. та упоряд. В. В. Храпкіна, К. В. Пічак ; Національний університет "Києво-Могилянська академія". Київ : Видавничий дім "Києво-Могилянська академія". 2023. Т. 1. С. 67–71.*

15. OECD Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2022. OECD Publishing, Paris. URL : <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.

16. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

17. Лоханова Н. О. Проблеми інформаційного забезпечення трансфертного ціноутворення в системі ділового партнерства підприємств. Ефективна економіка. 2018. № 8. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6481>.

References

1. Korol, S. Ya., Umantsiv, H. V., Shushakova, I. K. (2021). Rozvytok transfertnoho tsinoutvorennia v umovakh hlobalizatsii [Development of transfer pricing in the context of globalization]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic Theory and Law*, 2, 87–100 [in Ukrainian].

2. Onyshchenko, O. V., Khomenko, L. M., Avramenko, O. I. (2018). Evoliutsiia transfertnoho tsinoutvorennia v Ukraini: podatkovyi aspekt [Evolution of transfer pricing in Ukraine: the tax aspect]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and National Economic Problems*, 21, 615–620 [in Ukrainian].

3. Tseben, R. (2019). Suchasnyi stan transfertnoho tsinoutvorennia yak instrumentu opodatkuvannia pidpriemstv v Ukraini [Current state of transfer pricing as an instrument of corporate taxation in Ukraine]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable Development of the Economy*, 1, 195–200. Available at: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/74>.

4. Kuzheliev, M. O., Syvolap, I. M. (2021). Monitorynh kontrolovanykh operatsii yak element kontroliu za transfertnym tsinoutvorenniam [Monitoring of controlled transactions as an element of transfer pricing control]. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9425>.

5. Vasiuk, Ye. A. (2017). *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument transfertnoi polityky TNK [Transfer pricing as an instrument of TNC transfer policy]. Prychornomorski ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies*, 24, 25–29. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_24_6.

6. Shevchuk, K. V. (2012). Zastosuvannia transfertnoho tsinoutvorennia dlia otsiniuvannia diialnosti tseentriv vidpovidalnosti [Application of transfer pricing to assess the performance of responsibility centers]. *Finansy, oblik i audyt – Finance, Accounting and Audit*, 7, 65–73. Available at: <https://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/213>.

7. Tereshchenko, O. O., Voloshaniuk, N. V. (2007). *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument kontrolinhu [Transfer pricing as a controlling tool]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 5, 127–135 [in Ukrainian].

8. Sviderska, I. M., Voloshaniuk, N. V. (2014). *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument finansovoho kontrolinhu: problematyka praktychnoho vykorystannia [Transfer pricing as a financial controlling tool: problems of practical use]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 8, 97–111 [in Ukrainian].

9. Uhliarenko, O. M., Hudz, S. M. (2019). *Kontseptualni osnovy implementatsii transfertnoho tsinoutvorennia v systemu indyikatoriv pidpriemstva [Conceptual framework for the implementation of transfer pricing in the enterprise indicator system]. Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnogo universytetu imeni V. I. Vernadskoho. Ekonomika i upravlinnia – Scientific Notes of Vernadsky Taurida National University. Economics and Management*, 6, 64–70 (Vol. 30). Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30\(69\)_6\(2\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2019_30(69)_6(2)_14).

10. Desiatniuk, O. M., Cherevko, O. V. (2015). *Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia transfertnoho tsinoutvorennia na mikrorivni v umovakh vitchyznianoï ekonomiky [Theoretical and methodological bases of formation of transfer pricing at the microlevel in the conditions of the national economy]. Ekonomist – The Economist*, 1, 45–48 [in Ukrainian].

11. Karpenko, I. V. (2018). *Metodyka obliku transfertnoho tsinoutvorennia na pidpriemstvakh torhivli [Methods of transfer pricing accounting at trade enterprises]*. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics*, 1, 416–424. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuec_2018_1_69.
12. Tytenko, L., Bohdan S. (2020). *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument upravlinskoho obliku [Transfer pricing as a management accounting tool]*. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk – Galician Economic Bulletin*, 3, 87–95 (Vol. 64) [in Ukrainian].
13. Anthony, R. N., Bedford, N. M. (1984). *Management Control Systems*. Irwin, IL.
14. Metelenko, N. H., Afonov, R. P., Popova, A. O. (2023). *Transfertne tsinoutvorennia yak instrument suchasnoho finansovoho mekhanizmu [Transfer pricing as a tool of the modern financial mechanism]*. *Menedzhment ta marketynh yak faktory rozvytku biznesu v umovakh ekonomiky vidnovlennia: materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (Kyiv, 18-19 kvitnia 2023 r.)*. V. V. Khrapkina, K. V. Pichyk (Ed.). *Natsionalnyi universytet "Kyievo-Mohylianska akademiia" – Management and Marketing as Factors of Business Development in a Recovery Economy: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference (Kyiv, April, 18-19)*. National University of Kyiv-Mohyla Academy. Kyiv: Vydavnychiy dim "Kyievo-Mohylianska akademiia" (Vol. 1), (pp. 67–71) [in Ukrainian].
15. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022*. OECD Publishing, Paris. Available at: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.
16. *Podatkovyi kodeks Ukrainy. Zakon Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI [The Tax Code of Ukraine. Law of Ukraine]*. (2010, December, 2). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
17. Lokhanova, N. O. (2018). *Problemy informatsiinoho zabezpechennia transfertnoho tsinoutvorennia v systemi dilovoho partnerstva pidpriemstv [Problems of information support of transfer pricing in the system of business partnership of enterprises]*. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6481>.