

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.165> JEL classification: D24, H25, M21
UDC: 336.221

Олександр КВАСОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра фінансових технологій та банківського бізнесу,
Західноукраїнський національний університет, Україна
E-mail: o.kvasovskiy@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-9856-3917

Віталій РУДАН

кандидат економічних наук, провідний науковий співробітник,
Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, Україна
докторант кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг,
Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя, Україна
E-mail: vitaliyrudan@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-1357-9643

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА НАУКОВО-ПРИКЛАДНІ ДОМІНАНТИ ПОЛІТИКИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

АНОТАЦІЯ

Вступ. За допомогою вмілого використання трансфертних цін компанії можуть оптимізувати свої витрати, мінімізувати різні види ризиків, максимізувати прибутки та отримати відчутні конкурентні переваги. Разом з тим, в умовах посилення фіскального контролю та постійних змін міжнародного податкового середовища особливої важливості набуває дотримання суб'єктами господарювання фіскально-регулятивних вимог щодо трансфертного ціноутворення. Тому компаніям необхідно розробляти, впроваджувати та постійно модернізувати власну корпоративну політику трансфертного ціноутворення, оскільки це не тільки сприяє загальному фінансовому успіху, але й зміцнює податкову безпеку та ділову репутацію складно організованих та інтегрованих підприємницьких структур. Наведене актуалізує та підвищує практичну цінність відповідних наукових досліджень.

Мета. Мета статті полягає в систематизації, узагальненні та розвитку теоретико-концептуальних і науково-прикладних основ політики трансфертного ціноутворення суб'єктів підприємництва в сучасних умовах ведення бізнесу.

Метод (методологія). Методологія дослідження охоплює критичний системний аналіз численних наукових робіт для розуміння існуючих наукових теорій та підходів щодо політики трансфертного ціноутворення, зокрема, використання компаративного аналізу для зіставлення різних дефініцій її сутності, графічного методу, а також методів синтезу, індукції та дедукції – при розкритті цільової спрямованості, принципів побудови та функціонального призначення вказаної політики.

Результати. На основі проведеного аналізу низки дефініцій політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання за розширеним і звуженим науковими підходами запропоновано власне визначення цього терміну, яке характеризується універсальністю та усуває виявлені недоліки подібних визначень.

© Олександр Квасовський, Віталій Рудан, 2024

Отримано: 20.01.2024 р.

Рекомендовано до друку: 02.02.2024 р.

Опубліковано: 28.02.2024 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати: Квасовський О., Рудан В. Теоретико-концептуальні та науково-прикладні домінанти політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 1. С. 165-178. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.165>

У контексті поглиблення та модернізації теоретико-концептуальних засад політики трансфертного ціноутворення компаній запропоновано авторське бачення мети та завдань, принципів формування та функціонального призначення політики трансфертного ціноутворення компаній зі складною організаційною структурою та господарських об'єднань.

Сформульовано науково-прикладні рекомендації щодо розроблення, впровадження та практичної реалізації ефективної політики трансфертного ціноутворення підприємницьких структур, яких доцільно дотримуватися у запропонованій логічній послідовності.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення; політика трансфертного ціноутворення; принципи політики трансфертного ціноутворення; функції політики трансфертного ціноутворення.

Вступ

В умовах глобалізації та зростаючої складності міжнародних бізнес-операцій трансфертне ціноутворення перетворилося на невід'ємну суттєву складову фінансової стратегії господарських об'єднань. Здатність ефективно маніпулювати трансфертними цінами дає змогу складно організованим компаніям оптимізувати структуру витрат, мінімізувати фінансові та податкові ризики, максимізувати прибутки. Разом з тим, останніми роками у багатьох країнах світу спостерігається стійка тенденція до перманентного зростання уваги держави та посилення контролю з боку фіскальних органів за трансфертним ціноутворенням, що виражається у запровадженні доволі жорстких податково-регулятивних вимог до визначення трансфертних цін. Дотримання таких регулятивних процедур потребує від компаній із розгалуженою організаційно-управлінською структурою ретельного аналізу та постійної модернізації корпоративної трансфертної політики з метою уникнення відчутних податкових санкцій, зумовлених ігноруванням вимог податкового законодавства у сфері трансфертного ціноутворення. Більше того, в контексті значної волатильності міжнародного податкового середовища, наприклад, упровадження з ініціативи Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) Плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) щодо розмивання податкової бази та виведення прибутків з-під оподаткування, компанії змушені постійно адаптовувати свої цінові стратегії та процедури у сфері трансфертного ціноутворення, щоб вони відповідали оновленим інтернаціональним вимогам і стандартам.

Таким чином, розроблення та впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення є важливим не

лише для фінансового успіху компаній, а й для їхньої податкової безпеки та збереження репутації соціально відповідального суб'єкта підприємництва та добросовісного платника податків. Крім того, дотримання податково-регулятивних вимог є ключовим фактором для збереження легальності та стійкості бізнесу в умовах зростання інтенсивності контрольно-перевірочної діяльності фіскальних органів. Тому формування виваженої трансфертної політики у інтегрованих підприємницьких структурах залишається одним із пріоритетних прикладних завдань та актуальним напрямком активних наукових досліджень.

Результати досліджень різноманітних теоретико-фундаментальних і науково-прикладних аспектів політики трансфертного ціноутворення в складно структурованих компаніях відображені у багатьох наукових працях відомих зарубіжних вчених, зокрема, у працях Джона К. Ван Хорна, Джона М. Фостера [1], Кеннета Дж. Классена, Петра Лісовські та Девана Мескалла [2], Лоррейн Іден [3], Роя Донегана [4], Кімберлі Е. Клозінг [5], Нелі Капатіна-Вердес, Марілені Міронюк та Марії Гуян [6]. Останнім часом питання теорії та практики формування ефективної політики трансфертного ціноутворення на мікрорівні з врахуванням адаптації до специфічних умов вітчизняної економіки активно досліджуються і українськими вченими-економістами такими як В. П. Базов [7], Є. А. Васюк [8], І. Гладій [9], П. А. Гориславець та А. Р. Мукан [10], О. М. Десятнюк та О. І. Черевко [Помилка! Джерело посилання не знайдено.], О. Мошковська [12], О. А. Петрик та Ю. І. Гриненко [13]. Разом з тим, підвищена складність і розгалуженість окресленої проблематики призводить до існування амальгами наукових поглядів і думок вчених і фахівців-практиків, а також відсутності уніфікованих підходів до трактування сутності

політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання та її теоретичних і прикладних засад, що вимагає подальших наукових пошуків у цій області.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає у критичному переосмисленні та формулюванні власного бачення змісту теоретико-методологічних засад політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання, що конкретизується у постановці таких завдань: запропонувати свій варіант універсальної дефініції політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання, що враховує існуючі наукові підходи до трактування її сутності; розкрити мету, завдання, принципи та функціональне призначення цієї політики для компаній зі складною організаційною структурою; сформулювати низку науково-прикладних рекомендацій з розроблення, впровадження та практичної реалізації ефективної політики трансфертного ціноутворення складно організованих суб'єктів підприємництва, які доцільно виконувати у запропонованій логічній послідовності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вважаємо за доцільне розпочати дослідження із з'ясування сутності економічного поняття «політика трансфертного ціноутворення компаній». Аналізуючи відповідні дефініції, можна дійти висновку, що на сьогодні відсутнє уніфіковане універсальне визначення цього терміну (табл. 1). При цьому ми погоджуємося із позицією П. В. Гориславця та А. Р. Мукана, котрі пропонують виокремити вузький і широкий підходи до трактування сутності політики трансфертного ціноутворення, але при цьому наводять лише звужене визначення поняття «трансфертна політика» [10].

Як бачимо, спрощений (звужений) науковий підхід до визначення сутності трансфертної політики компаній фокусується на її ролі в мінімізації рівня податкового навантаження за допомогою встановлення цін на товари, послуги та активи, що передаються між пов'язаними сторонами. Тоді як розширений науковий підхід до формулювання вказаної дефініції є більш комплексним і практичним, бо дає змогу розкрити складність і багатоцільове

призначення політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання, зокрема, можливість її використання для досягнення таких управлінських цілей як стимулювання певних видів поведінки менеджменту децентралізованих структурних підрозділів або афілійованих бізнес-одиниць у складі господарського об'єднання, управління різними видами ризиків, покращення процедур фінансового планування та бюджетування, підготовка деталізованої управлінської та достовірної обов'язкової фінансової звітності.

З нашої точки зору, для ґрунтовного розкриття теоретико-концептуальних основ політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання доцільно з'ясувати її мету, завдання, які вона виконує, базові принципи формування та специфічне функціональне призначення такої політики (рис. 1).

Вважаємо, що сформульована на рис. 1 мета політики трансфертного ціноутворення компаній конкретизується в основних завданнях, які вона виконує, а саме:

- досягнення внутрішньокорпоративної збалансованості. Політика трансфертного ціноутворення сприяє внутрішньокорпоративній узгодженості, забезпечуючи відповідність цін між різними структурними підрозділами та бізнес-одиницями, тобто ціни повинні бути послідовними та справедливими для всіх підрозділів і бізнес-одиниць, а також мотивувати їх менеджмент до досягнення максимальної ефективності та фінансової результативності діяльності господарського об'єднання в цілому;
- забезпечення відповідності трансфертних цін вимогам податкового законодавства. Це дасть змогу звести до мінімуму або уникнути конфліктів з фіскальними органами та мінімізувати ризики, пов'язані з податковими перевітками та судовими суперечками з питань правильності трансфертного ціноутворення, які виражаються у застосуванні значних фіскальних санкцій;

Таблиця 1. Аналіз альтернативних підходів до трактування сутності політики трансфертного ціноутворення компаній

№ з/п	Автори (організації)	Запропонована дефініція	Особливості запропонованої дефініції
1	2	3	4
<i>Розширений науковий підхід</i>			
1.	Джон Блек, Нігар Хашімзаде, Гарет Майлс	Політика трансфертного ціноутворення – набір правил, що регулюють ціни, за якими товари та послуги передаються між різними підрозділами багатонаціональної компанії (ТНК) [14, с. 839]	Згідно з наведеним визначенням політика трансфертного ціноутворення стосується лише регулювання цін при здійсненні транзакцій між підрозділами ТНК, а не будь-яких господарських об'єднань. Дефініція не описує цілі та функціональне призначення політики трансфертного ціноутворення
2.	Кеннет Дж. Классен, Петро Лісовські та Деван Мескалл	Політика трансфертного ціноутворення – це набір правил і вказівок, які компанія використовує для встановлення цін на товари та послуги, що передаються між пов'язаними сторонами [2]	Згідно з визначенням політика трансфертного ціноутворення стосується встановлення цін між будь-якими пов'язаними сторонами, а не тільки підрозділів ТНК. У дефініції також не розкрито її цільове призначення
3.	Лоррейн Іден	Політика трансфертного ціноутворення – це комплексний процес, який ТНК використовує для встановлення цін на всі види транзакцій, що відбуваються між її підрозділами. Цей процес має враховувати не лише податкові міркування, але й інші фактори, такі як комерційна доцільність, контроль над трансфертом прибутку та прозорість [3, с. 26]	Дефініція визначає політику трансфертного ціноутворення виключно як комплексний процес встановлення цін у ТНК, а не у будь-яких господарських об'єднаннях. У трактуванні частково наголошено на цільовому призначенні згаданої політики, оскільки вказано, що вона повинна враховувати не лише податкові міркування, але й інші нефіскальні мотиви (чинники)
4.	О. М. Десятнюк, О. І. Черевко	Політика трансфертного ціноутворення є механізмом ефективного управління підприємством в умовах децентралізації та необхідності оптимізації фінансових результатів [11, с.45]	Політика трансфертного ціноутворення визначається не просто як набір правил чи рекомендацій, а як цілісний механізм ефективного управління підприємством, особливо в умовах його децентралізації. У дефініції наголошено лише на спрямованості такої політики на оптимізацію фінансових результатів компанії, хоча насправді вона переслідує значно ширший перелік цілей
5.	Рой Донеган	Політика трансфертного ціноутворення – сукупність правил і принципів, які використовуються для визначення ціни на товари, послуги, активи або нематеріальні активи, що переміщуються між пов'язаними сторонами, з метою забезпечення справедливої та обґрунтованої ціни, що відповідає ринковим умовам [4]	На відміну від вище наведеного визначення запропонована дефініція деталізує перелік об'єктів, на які визначаються ціни, а також вказує на те, що ці ціни повинні бути справедливими і обґрунтованими

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
6	Pricewaterhouse-Coopers – міжнародна мережа компаній у сфері менеджмент-консалтингу та аудиту	Політика трансфертного ціноутворення, як правило, містить рекомендації щодо того, як встановлюються або будуть встановлюватися ціни на операції з пов'язаними сторонами, такі як управлінські та технічні послуги, відрядження персоналу, спільне використання послуг, внутрішньофірмові позики та гарантії, роялті, продаж товарів або передача активів тощо [15]	На відміну від попередніх дефініцій у запропонованому визначенні наведено доволі вичерпний список господарських операцій між афілійованими особами, на які встановлюються трансфертні ціни
7.	ОЕСР	Політика трансфертного ціноутворення – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються групою пов'язаних осіб для визначення цін на товари, послуги та нематеріальні активи, що передаються між ними в рамках контрольованих операцій [16]	На відміну від вище представлених дефініцій у наведеному трактуванні наголошується на тому, що трансфертні ціни стосуються лише операцій, які мають статус контрольованих, тобто підлягають контролю з боку податкових органів
<i>Звужений науковий підхід</i>			
8.	ООН	Політика трансфертного ціноутворення – це інструмент, за допомогою якого податкові органи контролюють ціноутворення операцій між пов'язаними особами з метою запобігання штучному скороченню податкової бази та забезпечення справедливого оподаткування [17, с. 12]	У запропонованому визначенні політика трансфертного ціноутворення трактується виключно як інструмент контролю з боку податкових органів за ціноутворенням при здійсненні операцій між пов'язаними особами, який дає змогу уникнути заниженню податкових зобов'язань
9.	Васюк Є. А.	Трансфертна політика пов'язана із міжнародним ухиленням від сплати податків, тобто розмір податкового навантаження мінімізується за рахунок експлуатації різниць у системах оподаткування, однак не обмежується останньою [8]	Особливість такого трактування полягає в тому, що воно акцентує увагу лише на податковому аспекті політики трансфертного ціноутворення, але вже з точки зору суб'єкта господарювання. Призначенням вказаної політики виступає податкова мінімізація шляхом використання компаніями різниць у системах оподаткування
10.	П. А. Гориславець, А. Р. Мукан	Трансфертна політика – це сукупність заходів і методів управління підприємства, що базується на використанні різниць у системах оподаткування з метою мінімізації розміру податкового навантаження [10]	При значній схожості з попередньою дефініцією відмінністю є те, що під трансфертною політикою розуміють сукупність управлінських заходів і методів, спрямованих на мінімізації рівня податкового навантаження на основі врахування відмінностей у режимах оподаткування
11.	Кімберлі Е. Клозінг	Політика трансфертного ціноутворення – це стратегія, яку використовує ТНК для маніпулювання цінами на внутрішньогрупові транзакції з метою штучного переміщення прибутку до юрисдикцій з низьким податковим навантаженням [5]	Особливістю цього визначення є те, що політика трансфертного ціноутворення трактується як стратегія маніпулювання цінами при здійсненні внутрішньогрупових операцій у рамках ТНК для навмисного переміщення прибутків у низькоподатковій юрисдикції

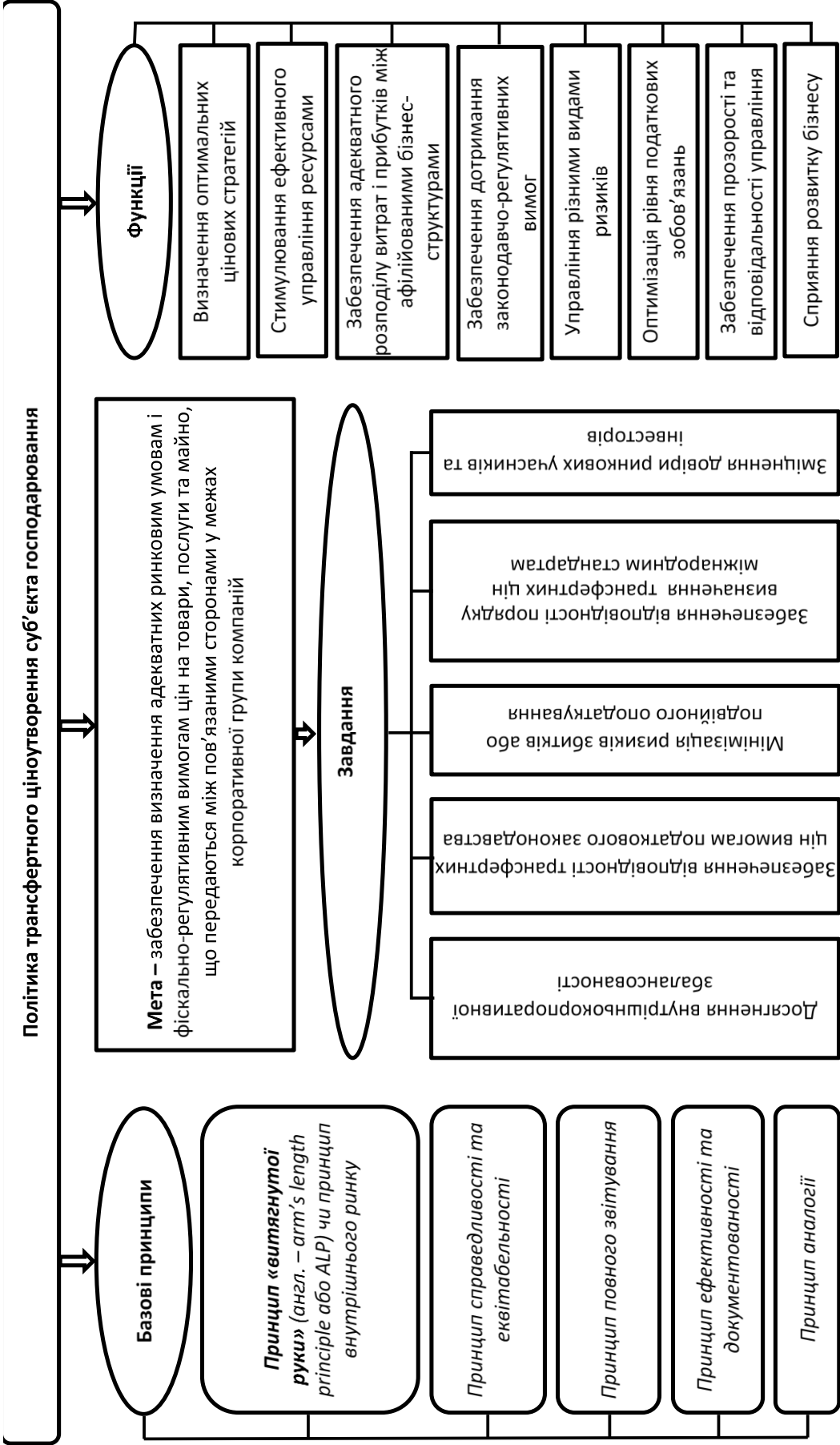


Рис. 1. Теоретико-концептуальні основи політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання.

Джерело: побудовано автором.

- мінімізація ризиків збитків або подвійного оподаткування. Виважена політика трансфертного ціноутворення спрямована на запобігання ситуаціям, коли внутрішні транзакції здійснюються за заниженими або завищеними трансфертними цінами, що може призвести до збитків для компанії або подвійного оподаткування отриманих прибутків у різних юрисдикціях;
- забезпечення відповідності порядку визначення внутрігосподарських (внутрішньофірмових) цін міжнародним стандартам у сфері трансфертного ціноутворення, зокрема, рекомендаціям Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), та нормам відповідного податкового законодавства країн, де діють афілійовані компанії;
- зміцнення довіри ринкових учасників та інвесторів. Ефективна політика трансфертного ціноутворення сприяє прозорості та доброчесності, допомагає зберегти довіру ринкових учасників та інвесторів до компанії, що є важливим елементом стабільності та успішності бізнесу на довготривалу перспективу.

Отже, багатоцільова спрямованість політики трансфертного ціноутворення полягає у забезпеченні внутрішньокорпоративної консистентності, прозорості та доброчесності, відповідності трансфертних цін податково-регулятивним вимогам, нейтралізації ризиків збитків і подвійного оподаткування, підвищення довіри ринкових учасників і дотримання міжнародних стандартів у сфері ціноутворення афілійованих компаній у рамках господарського об'єднання.

На наш погляд, політика трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання повинна враховувати низку теоретико-концептуальних засад, які відображають не лише фінансові аспекти, а й враховують правові, економічні та податкові вимоги щодо її формування. Дотримання цих домінант сприятиме тому, щоб вказана політика задовольняла критеріям ефективності, прозорості та адекватності вимогам законодавства при здійсненні транзакцій між афілійованими бізнес-одинацями, підвищенню ефективності управління широким спектром

питань фінансово-господарської діяльності, включаючи отримання суб'єктами господарювання конкурентних переваг у вигляді максимізації прибутків та оптимізації податкових платежів.

На нашу думку, перш за все, згадані засади передбачають розроблення чітких внутрішніх процедур і стандартів у межах корпоративної структури для визначення цін на товари, послуги та майно, що передаються між пов'язаними сторонами. Для цього ці регламенти повинні максимально враховувати ринкові умови, природу та обсяги трансфертних операцій, встановлювати чіткий порядок спеціалізованого внутрішнього обліку, підготовки внутрішньої та зовнішньої звітності з трансфертного ціноутворення та ухвалення виважених управлінських рішень у цій сфері.

Другий момент полягає в тому, що при розробленні та реалізації політики трансфертного ціноутворення необхідно максимально врахувати вимоги податкового законодавства країн, де здійснюються трансфертні операції. Це означає скрупульозне врахування національних і міжнародних нормативних актів, які регулюють цінові взаємовідносини між пов'язаними сторонами з метою запобігання фіскальним делітам і мінімізації ризиків податкових перевірок.

Третій аспект стосується необхідності здійснення на постійній основі внутрішнього контролю й аудиту за дотриманням впровадженої політики трансфертного ціноутворення, який передбачає ретельний аналіз та оцінювання усіх трансфертних операцій, а також ведення документації, що підтверджує обґрунтованість цінових умов і їхню відповідність встановленим нормативним вимогам.

Крім того, теоретичні основи розроблення, запровадження та практичного застосування дієвої політики трансфертного ціноутворення передбачають постійне вдосконалення процедур і методик визначення трансфертних цін, врахування змін у фіскальному законодавстві та регуляторних процедурах, а також адаптацію до трансформацій умов діяльності самої компанії як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках.

Таким чином, наведені концептуальні засади визначають фундаментальні вимоги до

розробки, впровадження та модернізації політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання з метою забезпечення ефективності управління податковими ризиками, оптимізації фінансових показників діяльності компанії, дотримання законодавчо-регулятивних вимог, підтримання доброчесності та прозорості у фінансовій діяльності компаній зі складної структурною побудовою або господарських об'єднань.

На основі критичного студіювання результатів згаданих вище вітчизняних і зарубіжних наукових досліджень, ми дійшли висновку, що оптимальна політика трансфертного ціноутворення компаній повинна базуватися на таких ключових максимумах, які визначають механізм встановлення трансфертних цін при здійсненні бізнес-операцій між афілійованими суб'єктами господарської діяльності (див. рис. 1):

1. Принцип «втягнутої руки» (англійською мовою – arm's length principle або ALP) чи принцип внутрішнього ринку, який вимагає, щоб угоди між пов'язаними сторонами були укладені на умовах, які б відповідали умовам, що встановлюються на відкритому ринку між незалежними сторонами [OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>]. Інакше кажучи, внутрішні транзакції між різними децентралізованими підрозділами компанії чи афілійованими підприємствами в межах інтегрованої підприємницької структури повинні відображати реальні ринкові умови, які панують на зовнішньому ринку. Це означає, що ціни на товари, послуги чи нематеріальні активи, що продаються або передаються між пов'язаними сторонами, повинні бути справедливими та обґрунтованими, якби вони застосовувалися між незалежними компаніями. Дотримання цього фундаментального принципу допомагає забезпечити транспарентність у ціноутворенні, сприяє уникненню перекосів у фінансовій звітності та податкових зобов'язаннях.

2. Принцип справедливості та еквітабельності. Цей принцип передбачає, що політика трансфертного ціноутворення повинна бути справедливою для всіх сторін, включаючи податкові органи, акціонерів,

споживачів, органи влади та інші зацікавлені сторони. Вона не повинна призводити до непропорційних вигод або збитків для будь-якої із вказаних сторін.

3. Принцип повного звітування полягає в тому, що компанії повинні надавати повну та достовірну інформацію про свою діяльність та фінансові транзакції, включаючи трансфертне ціноутворення, для забезпечення прозорості та відповідності законодавчим податковим вимогам.

4. Принцип ефективності та документованості вимагає, щоб політика трансфертного ціноутворення забезпечувала досягнення бажаних результатів і була належним чином задокументованою. Це означає розробку і впровадження внутрішніх процедур і документації, на основі яких ухвалюються обґрунтовані управлінські рішення щодо ціноутворення та які будуть використовуватися для внутрішнього та зовнішнього аудиту правильності визначення трансфертних цін.

5. Принцип аналогії полягає в застосуванні однотипних методів і моделей при визначенні цін на товари та послуги при проведенні внутрішніх транзакцій між афілійованими організаціями, щоб забезпечити консистентність і об'єктивність у ціноутворенні.

На наш погляд, наведені принципи визначають концептуальне підґрунтя для розроблення та впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення компаній, сприяючи уникненню податкових ризиків, забезпеченню відповідності законодавству, підтриманню доброчесності та прозорості фінансової діяльності інтегрованих підприємницьких структур.

За допомогою аналітичного опрацювання низки публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів [1; 3; 6; 7; 9; 11; 12; 13] також було встановлено, що політика трансфертного ціноутворення виконує низку важливих спеціалізованих функцій, спрямованих на забезпечення ефективного управління та ведення бізнесу інтегрованих підприємницьких структур (див. рис. 1). До основних з таких функцій можна віднести:

– визначення оптимальних цінових стратегій. Політика трансфертного ціноутворення допомагає обрати найбільш ефективні

цінові стратегії для товарів, послуг та об'єктів інтелектуальної власності, які обмінюються між пов'язаними сторонами у рамках господарського об'єднання, особливо при веденні міжнародного бізнесу;

- стимулювання ефективного управління ресурсами. Правильно розроблена і успішно реалізована на практиці політика трансфертного ціноутворення може стимулювати децентралізовані підрозділи (центри відповідальності) або афілійовані компанії до більш ефективного управління своїми ресурсами та оптимізації бізнес-процесів, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності та фінансової результативності діяльності суб'єктів господарювання з розгалуженою структурою чи господарського об'єднання загалом;
- забезпечення адекватного розподілу витрат і прибутків між афілійованими бізнес-структурами. Ця функція полягає в тому, що за допомогою вмілого маніпулювання трансфертними цінами (звичайно, без порушення податково-регулятивних вимог) можна досягти раціонального розподілу витрат на дослідження та розробки, витрат на виробництво, адміністративно-управлінських і збутових витрат, а в кінцевому підсумку – отриманого прибутку між афілійованими бізнес-одинацями;
- забезпечення дотримання законодавчо-регулятивних вимог. Політика трансфертного ціноутворення допомагає компаніям застосовувати у своїй господарській діяльності цінові моделі, які відповідають фіскально-регулятивним вимогам національного та міжнародного законодавства щодо ціноутворення в міжнародних транзакціях (зокрема, визначених у рекомендаціях ОЕСР);
- управління різними видами ризиків. Вказана політика допомагає компаніям ідентифікувати потенційні ризики, пов'язані з трансфертним ціноутворенням, та розробляти механізми управління ними для зменшення податкових, фінансових і репутаційних втрат. Вона може використовуватися для хеджування

валютних та інших фінансових ризиків. Наприклад, встановлюючи трансфертні ціни в іноземній валюті, компанії можуть хеджувати ризики, пов'язані з коливаннями курсів валют, а визначаючи їх на рівні, що відповідає процентним ставкам у країні, де здійснюється операція, вони можуть хеджувати ризики, зумовлені зміною таких ставок. Політика трансфертного ціноутворення також допомагає уникнути податкових конфліктів і ризиків, зумовлених невиконанням податково-регулятивних процедур. Дотримання фіскальних правил у сфері трансфертного ціноутворення допомагає знизити ризики донорахування податків, накладення штрафів, пені та притягнення до адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення вимог податкового законодавства;

- оптимізація рівня податкових зобов'язань. Застосування правильно розробленої політики трансфертного ціноутворення з врахуванням фіскально-регулятивних вимог дає змогу певною мірою оптимізувати податкові зобов'язання шляхом встановлення адекватних цін на транзакції між пов'язаними сторонами, уникнувши при цьому штрафних санкцій;
- забезпечення прозорості та відповідальності управління. Виважена політика у сфері трансфертного ціноутворення сприяє підвищенню прозорості та відповідальності в управлінні фінансами компанії на різних рівнях управлінської ієрархії, що допомагає встановленню та зміцненню довіри серед зацікавлених менеджерів;
- сприяння розвитку бізнесу. Завдяки досконало розробленій політиці трансфертного ціноутворення компанії можуть ефективніше розвивати свою підприємницьку діяльність як у межах однієї країни, так й інтернаціональний бізнес, мінімізуючи ризики та максимізуючи вигоди від міжнародних операцій.

Як бачимо, впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення є ключовим аспектом фінансового управління для компаній, особливо тих, що мають дочірні

підприємства або філії за межами своєї держави. Вона визначає, як ціни встановлюються між підприємствами, що належать до однієї господарської групи, і відіграє важливу роль у міжнародній податковій політиці, міжнародному обліку та управлінні ризиками. Виходячи із цього, нами було сформульовано низку науково-прикладних рекомендацій щодо впровадження та реалізації ефективної політики трансфертного ціноутворення, які базуються на критичному переосмисленні результатів відповідних наукових досліджень і кращих закордонних практик у цій сфері та можуть бути використані вітчизняними суб'єктами підприємництва:

1. Спочатку необхідно обрати оптимальну стратегію трансфертного ціноутворення. Компанія повинна ретельно розглянути різні стратегії визначення трансфертних цін такі як ціноутворення на основі ринкової ціни, ціноутворення на основі витрат або ціноутворення на основі прибутку. Вибір стратегії повинен враховувати специфіку ведення бізнесу, регулятивного середовища та податкової політики.

2. Доцільно розробити внутрішні положення, процедури трансфертного ціноутворення та контролю за цим процесом. Створення внутрішніх документів, які визначають процедури визначення цін на транзакції між пов'язаними бізнес-одинацями, є ключовим етапом впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення. Компанія повинна розробити чіткі внутрішні регламенти щодо трансфертного ціноутворення, включаючи порядок документування господарських операцій, проведених за трансфертними цінами, механізми розподілу відповідальності та моніторингу за виконанням цих стандартів. Забезпечення належного внутрішнього контролю за визначенням і використанням трансфертних цін допоможе уникнути помилок і ризиків у сфері трансфертного ціноутворення.

3. Перш ніж впроваджувати політику трансфертного ціноутворення, компанія зі складною організаційною структурою повинна провести глибокий аналіз своєї внутрігосподарської діяльності та ідентифікувати можливі ризики, пов'язані з

трансфертним ціноутворенням. Цей аналіз включає оцінку податкових, фінансових і репутаційних ризиків. Систематичне документування господарських операцій, які здійснюється за трансфертними цінами, та аналіз потенційних ризиків допомагають забезпечити відповідність податковому законодавству та уникнути суперечок і судових тягб з фіскальними органами.

4. Перегляд та оптимізація структури групи компаній перед впровадженням політики трансфертного ціноутворення є важливим етапом, оскільки може допомогти уникнути складних ситуацій та забезпечити ефективне функціонування компанії в майбутньому. Адже це забезпечить оптимізацію внутрішніх процесів, логістичних ланцюжків постачання та збуту, раціональний розподіл функцій між афілійованими бізнес-одинацями групи, уникнення подвійного оподаткування одних і тих же транзакцій у різних юрисдикціях, відповідність процесів визначення трансфертних цін відповідному фіскально-регулятивному законодавству, а, отже, сприятиме зниженню податкових ризиків, максимізації фінансових результатів як окремих компаній, так і господарського об'єднання загалом, покращенню конкурентоспроможності та їх стабільному фінансовому розвитку.

5. Для успішної практичного застосування розробленої політики трансфертного ціноутворення компанія повинна забезпечити постійне навчання свого персоналу з відповідного кола питань, включаючи бухгалтерів, фінансових аналітиків і менеджерів вищої ланки. Глибоке розуміння відповідальними посадовими особами тонкощів трансфертного ціноутворення та його впливу на фінансові результати суб'єкта господарювання є ключовим для успішної реалізації згаданої політики. Крім того, доцільно зазначити, що оскільки впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення компаній є складним і трудомістким процесом, то компаніям рекомендується залучати до нього кваліфікованих консультантів та експертів з податкового права та трансфертного ціноутворення зі сторони, а за необхідності

застосовувати аутсорсинг для вирішення відповідних завдань.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Виходячи із сказаного вище, пропонуємо трактувати політику трансфертного ціноутворення на мікрорівні як систему взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих принципів, правил, методів та інструментів (заходів), що розробляється суб'єктом господарювання для визначення цін на товари, послуги, матеріальні та нематеріальні активи, що передаються між афілійованими сторонами в межах корпоративної групи бізнес-одиниць з метою досягнення узгодженості та справедливості внутрішніх цін, ефективного управління ресурсами та раціонального розподілу витрат і прибутків, мінімізації різних видів ризиків, підвищення прозорості та відповідальності менеджменту, податкової оптимізації та дотримання національних і міжнародних стандартів у сфері ціноутворення. На наш погляд, перевагами такої дефініції є те, що вона одночасно доволі лаконічна та універсальна, відображає комплексний характер і мультифункціональне призначення політики трансфертного ціноутворення суб'єктів господарювання, яка спрямована на досягнення доволі широкого спектру управлінських цілей. Крім того, з наведеного визначення випливає, що політика трансфертного ціноутворення компаній є динамічним процесом, який передбачає перманентну адаптацію до змінних умов внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання.

Обґрунтовано, що до базових максим, які формують концептуальне підґрунтя для розроблення та впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення

компаній доцільно віднести такі принципи: «втягнутої руки» або внутрішнього ринку; справедливості та екітабельності; повного звітування, ефективності та документованості; аналогії. Крім того, аргументовано, що функціональне призначення політики трансфертного ціноутворення компаній зі складною організаційною структурою та господарських об'єднань проявляється у виконанні набору спеціальних функцій щодо вибору оптимальних цінових стратегій, ефективного управління різними аспектами фінансово-господарської діяльності (ресурсами, витратами і прибутками, ціновими взаємовідносинами між афілійованими бізнес-одиницями), дотримання вимог національного і міжнародного законодавства щодо визначення трансфертних цін, оптимізації податкових зобов'язань, мінімізації податкових, фінансових і репутаційних ризиків, підвищення прозорості та відповідальності управлінської діяльності, стимулювання розширення бізнесу як усередині країни, так і на міжнаціональному рівні.

Сформульовані нами науково-прикладні пропозиції щодо впровадження ефективної політики трансфертного ціноутворення компаній передбачають обрання оптимальної стратегії визначення трансфертних цін з врахуванням особливостей бізнесу та податково-регулятивних вимог, розроблення внутрішніх регламентів (стандартів) та процедур контролю за трансфертним ціноутворенням, детального аналізу пов'язаних із ним ризиків, перегляду й оптимізації структури групи компаній, перманентного навчання персоналу та залучення кваліфікованих консультантів з податкового права та трансфертного ціноутворення, в тому числі на засадах аутсорсингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ван Хорн Дж. К., Фостер Дж. М. Фінансовий менеджмент: [пер. з англ.] / Дж. К. Ван Хорн,. 10-те вид., перероб. і доп. К. : Літера ЛТД, 2008. 960 с.
2. Klassen, J. Kenneth, Lisowsky, Petro, Mescall, Devan. (2017). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*. Vol. 34, Issue 1, pp. 455–493. URL: <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12239>

3. Eden, L. (Ed.). (2019). The economics of transfer pricing. Edward Elgar Publishing. 960 p.
4. Donegan, R. (2023). Global transfer pricing: Principles and practice. Bloomsbury Professional. URL: <https://www.bloomsburyprofessional.com/uk/global-transfer-pricing-9781526525024>.
5. Clausing, K. Multinational firm tax avoidance and tax policy. *National Tax Journal*. 2009. № 4, Vol. 62. URL: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.17310/ntj.2009.4.06>.
6. Capatina-Verdes, Neli & Mironiuc, Marilena & Huian, Maria. (2020). Transfer Pricing Lessons from Related Party Transactions: A Metanalysis of WOS Publications. URL: https://www.researchgate.net/publication/350486422_Transfer_Pricing_Lessons_from_Related_Party_Transactions_A_Metanalysis_of_WOS_Publications.
7. Базов В. П. Трансфертне ціноутворення: міжнародно-правова доктрина та практика. *Юридична Україна*. 2020. № 3. С. 34-46.
8. Васюк Є. А. Трансфертна політика ТНК: сутність та структура. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. № 15(1). URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_1_2017ua/13.pdf.
9. Гладій І. Трансфертне ціноутворення транснаціональних корпорацій. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 3. С. 85-97.
10. Гориславец П. А., Мукан А. Р. Концептуальні підходи до трактування сутності трансфертної політики в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-27>
11. Десятнюк О. М., Черевко О. В. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. 2015. № 1. С. 45-48.
12. Мошківська О. Основні методологічні засади трансфертного ціноутворення для фінансових операцій підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2022. Том 78-79. № 5-6. С. 65-74.
13. Петрик О. А., Гриненко Ю. І. Трансфертне ціноутворення: правила та механізм контролю податку на прибуток. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 7 (2). С. 30-35.
14. Oxford Dictionary of Economics (4th ed.). (2014). Ed. John Black, Nigar Hashimzade, and Gareth Myles. Oxford University Press. 2344 p.
15. Transfer Pricing Policy Paving the way for the journey ahead. URL: <https://www.pwc.com/ng/en/assets/pdf/tax-bite-march-2014.pdf>.
16. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
17. Transfer Pricing in Developing Countries: A Practical Guide (2017). New York: United Nations Development Programme. 204 p.

REFERENCES

1. Van Horn, J. C., & Foster, J. M. (2008). Financial Management: [translated from English]. 10th ed., revised and supplemented. Kyiv: Litera LTD. [in Ukrainian].
2. Klassen, J. Kenneth, Lisowsky, Petro, & Mescall, Devan. (2017). Transfer Pricing: Strategies, Practices, and Tax Minimization. *Contemporary Accounting Research*, 34(1), 455-493. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12239>.

3. Eden, L. (Ed.). (2019). The economics of transfer pricing. Edward Elgar Publishing. [in English].
4. Donegan, R. (2023). Global transfer pricing: Principles and practice. Bloomsbury Professional.
<https://www.bloomsburyprofessional.com/uk/global-transfer-pricing-9781526525024>.
5. Clausing, K. (2009). Multinational firm tax avoidance and tax policy. *National Tax Journal*, 62(4).
<https://www.journals.uchicago.edu/doi/epdf/10.17310/ntj.2009.4.06>
6. Capatina-Verdes, Neli, Mironiuc, Marilena, & Huian, Maria. (2020). Transfer Pricing Lessons from Related Party Transactions: A Metanalysis of WOS Publications.
https://www.researchgate.net/publication/350486422_Transfer_Pricing_Lessons_from_Related_Party_Transactions_A_Metanalysis_of_WOS_Publications.
7. Bazov, V. P. (2020). Transfer pricing: international legal doctrine and practice. *Legal Ukraine*, (3), 34-46. [in Ukrainian].
8. Vasyuk, Ye. A. (2017). Transfer policy of TNCs: essence and structure. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 15(1). http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/15_1_2017ua/13.pdf.
9. Gladii, I. (2021). Transfer pricing of transnational corporations. *Foreign trade: economics, finance, law*, (3), 85-97. [in Ukrainian].
10. Horyslavets, P. A., & Mukan, A. R. (2023). Conceptual approaches to the interpretation of the essence of transfer policy in modern conditions. *Economy and society*, (57). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-27>.
11. Desyatnyuk, O. M., & Cherevko, O. V. (2015). Theoretical and methodological principles of forming transfer pricing at the micro level in the conditions of the domestic economy. *Economist*, (1), 45-48. [in Ukrainian].
12. Moshkovska, O. (2022). Main methodological principles of transfer pricing for financial operations of enterprises. *Galician Economic Bulletin*, 78-79(5-6), 65-74. [in Ukrainian].
13. Petryk, O. A., & Hrynenko, Yu. I. (2019). Transfer pricing: rules and tax on profit control mechanism. *Economy. Finances. Law*, (7)(2), 30-35. [in Ukrainian].
14. Oxford Dictionary of Economics. (2014). 4th ed., Ed. John Black, Nigar Hashimzade, and Gareth Myles. Oxford University Press. [in English].
15. Transfer Pricing Policy Paving the way for the journey ahead. PwC.
<https://www.pwc.com/ng/en/assets/pdf/tax-bite-march-2014.pdf>.
16. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. OECD Publishing, Paris.
<https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.
17. Transfer Pricing in Developing Countries: A Practical Guide. (2017). New York: United Nations Development Programme. [in English].

Oleksandr Kvasovskiy, PhD in Economics, Associate Professor, Department of Financial Technologies and Banking Business, West Ukrainian National University, Ukraine

Vitaliy Rudan, PhD in Economics, Senior Research Fellow, State Research Institute for Informatics and Economic Modeling, Ukraine; Doctoral Candidate, Department of Management of Innovative Activity and Services Sphere, Ternopil National Technical University named after Ivan Puluj, Ukraine

THEORETICAL-CONCEPTUAL AND SCIENTIFIC-APPLIED DOMINANTS OF TRANSFER PRICING POLICY FOR ECONOMIC ENTITIES

Abstract

Introduction. Through the adept use of transfer pricing, companies can optimize their costs, minimize various types of risks, maximize profits, and gain tangible competitive advantages. At the same time, in the context of increased fiscal control and constant changes in the international tax environment, adherence to fiscal-regulatory requirements regarding transfer pricing by economic entities gains special importance. Therefore, companies need to develop, implement, and continuously modernize their own corporate transfer pricing policy, as it not only contributes to overall financial success but also strengthens tax security and business reputation of complexly organized and integrated business structures. This highlights and enhances the practical value of relevant scientific research.

Objective. The aim of the article is to systematize, generalize, and develop theoretical-conceptual and scientific-applied foundations of the transfer pricing policy of entrepreneurial entities in the contemporary business environment.

Method (methodology). The research methodology encompasses a critical systematic analysis of numerous scientific works to understand existing scientific theories and approaches to transfer pricing policy, including the use of comparative analysis to compare different definitions of its essence, graphical method, as well as methods of synthesis, induction, and deduction – in elucidating the targeted orientation, principles of construction, and functional purpose of the said policy.

Results. Based on the analysis of a number of definitions of the transfer pricing policy of economic entities by broad and narrow scientific approaches, a proprietary definition of this term is proposed, characterized by universality and addressing identified deficiencies in similar definitions. In the context of deepening and modernizing the theoretical-conceptual foundations of companies' transfer pricing policy, an author's vision of the goals and tasks, principles of formation, and functional purpose of the transfer pricing policy of companies with a complex organizational structure and business associations is proposed. Scientific-applied recommendations on the development, implementation, and practical realization of an effective transfer pricing policy for entrepreneurial structures, which are advisable to follow in the proposed logical sequence, are formulated.

Keywords: transfer pricing; transfer pricing policy; principles of transfer pricing policy; functions of transfer pricing policy.

Cite as: Kvasovskyi, O., and Rudan, V. (2024). Theoretical-conceptual and scientific-applied dominants of transfer pricing policy for economic entities. *Economic analysis*, 34 (1), 165-178. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.165>