

DOI: 10.55643/ser.2.56.2025.602

Олександр Кузнєцов

аспірант кафедри фінансових технологій і підприємництва, Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту, Сумський державний університет, Суми, Україна;
ORCID: [0009-0008-2565-4285](https://orcid.org/0009-0008-2565-4285)

Владислав Маслов

доктор філософії з економічних наук, фінансовий консультант, Київ, Україна;
e-mail: uam3757@gmail.com
ORCID: [0000-0002-2241-6424](https://orcid.org/0000-0002-2241-6424)
(Corresponding author)

Анастасія Самойлікова

к.е.н., старший викладач кафедри фінансових технологій і підприємництва, Сумський державний університет, Суми, Україна
ORCID: [0000-0001-8639-5282](https://orcid.org/0000-0001-8639-5282)

Received: 22/04/2025

Accepted: 28/05/2025

Published: 30/06/2025

© Copyright
2025 by the author(s)



This is an Open Access article distributed under the terms of the [Creative Commons CC-BY 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТРАНСФЕРТНИХ ЦІН ТА ЕТАПІВ РОЗВИТКУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ У СВІТІ

АНОТАЦІЯ

На сьогодні використання трансфертного ціноутворення транснаціональними корпораціями є усталеною світовою практикою, що відіграє ключову роль у формуванні глобальної податкової політики. Застосування механізмів трансфертного ціноутворення чинить комплексний вплив і на самі бізнес-структури, і на національні економіки країн, у межах яких відбувається діяльність відповідних корпоративних утворень. Прагнучи до оптимізації власного фінансового навантаження, транснаціональні корпорації нерідко вдаються до стратегій, які, хоч і сприяють підвищенню корпоративної ефективності, можуть мати негативні соціально-економічні наслідки для країн-юрисдикцій, де мали б акумулюватися відповідні податкові надходження. У результаті виникає загроза поглиблення фінансової нерівності та зниження рівня соціальної захищеності населення в цих державах.

Стаття присвячена уточненню сутності трансфертного ціноутворення шляхом конкретизації категорії «трансфертна ціна», а також виокремленню та характеристиці основних етапів його розвитку у світі.

Узагальнення наукових підходів до визначення дефініцій «трансфертна ціна», «трансфертне ціноутворення» дозволило запропонувати авторське бачення категорійного апарату дослідження. Застосування методів групування, аналізу й синтезу, а також методу інтерпретації даних сприяло конкретизації періодів виникнення й розвитку трансфертного ціноутворення у світовій практиці.

У дослідженні обґрунтовано перелік загальновживаних і специфічних функцій, притаманних трансфертним цінам, а також сформовано перелік цілей, досягнення яких повинно забезпечити трансфертне ціноутворення.

Сформульовані в статті висновки й рекомендації будуть корисні практикам у царині оподаткування, а також керівникам транснаціональних корпорацій чи підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Ключові слова: ціна, трансфертне ціноутворення, внутрішньокорпоративне регулювання, оподаткування, транснаціональна корпорація, прибуток, зовнішньоекономічна діяльність, принцип «втягнутої руки»

JEL Класифікація: D40, G13, H25, L11

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку світової економіки спостерігається посилення процесів глобалізації, що супроводжується лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків між державами, зростанням відкритості національних господарських систем, а також зростаючим впливом міжнародних корпорацій і фінансово-кредитних інституцій. Одночасно активізуються інтеграційні процеси в межах глобального економічного простору, що спричиняє прискорення міжнародного обігу товарів і послуг. Зазначені явища супроводжуються інтенсифікацією переміщення капіталу та зростанням масштабів фінансових потоків і між окремими державами, і в рамках функціонування транснаціональних корпорацій (далі – ТНК).

Одним із ключових компонентів податкової системи є механізм трансфертного (внутрішньогрупового) ціноутворення, значення якого потребує глибокого обґрунтування в контексті впливу на ефективність функціонування податкової системи держави, її фінансову стабільність і позиціонування в глобальному економічному просторі. Економічні передумови формування та еволюції системи трансфертного ціноутворення обумовлені необхідністю перерозподілу фінансових ресурсів між структурними одиницями транснаціональних корпорацій (ТНК), що діють у межах єдиного корпоративного простору.

Застосування механізму трансфертного ціноутворення відкриває можливості для реалізації й стратегічного, і тактичного управління в межах транснаціональних корпорацій, яке формується з урахуванням комплексу чинників — податкових, адміністративних, валютних тощо. Управління рівнем внутрішньогрупової ціни дозволяє, з одного боку, збільшувати прибутковість підрозділів-постачальників у разі підвищення ціни, а з іншого — підвищувати фінансові результати споживчих підрозділів шляхом її зниження. Така модель трансфертного ціноутворення сприяє ефективному перерозподілу доходів у межах корпорації, забезпечуючи максимізацію глобального прибутку й водночас оптимізацію податкових зобов'язань.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

У сучасних наукових дослідженнях сьогодні немає єдиного, усталеного тлумачення категорії «трансфертна ціна». Це поняття сформувалося в межах прикладної корпоративної практики, що зумовлює необхідність його теоретичного осмислення та концептуального уточнення.

Доцільним є аналіз еволюції наукових підходів до трактування понять «трансфертна ціна» та «трансфертне ціноутворення» в контексті їх розуміння представниками вітчизняної та зарубіжної наукової спільноти в різні історико-економічні періоди.

Так, наприклад, у працях В. Кругляк (Kruhliak, 2014) трансфертна ціна трактується як вартісна оцінка продукції, що передається між внутрішньогруповими підрозділами компанії з метою узгодження інтересів окремих структурних одиниць із загальною стратегією центрального управління. Однак таке визначення має обмежене застосування, оскільки орієнтоване переважно на мікроекономічний рівень.

У працях П. Дзюби (Dziuba, 2005) трансфертна ціна трактується як ціна, що застосовується у взаєморозрахунках між пов'язаними підприємствами або структурними підрозділами однієї компанії, розташованими поза межами національної юрисдикції держави. Проте таке тлумачення істотно звужує просторові межі функціонування трансфертного ціноутворення й неповно відображає його реальний економічний зміст.

Водночас Ч. Хонгрен і Дж. Фостер (Horngren, Foster, 1991), одні з перших дослідників цієї проблематики, розглядають трансфертні ціни як внутрішньофірмові ціни, які формуються в межах підприємства. Однак їхній аналіз обмежується мікрорівнем, не охоплюючи макроекономічних наслідків застосування трансфертного ціноутворення та його впливу на систему міжнародних економічних зв'язків.

У свою чергу, положення Дж. Хіршляйфера (Hirshleifer, 1964) про те, що трансфертні ціни є похідними від процесів децентралізації управління, дозволяє зробити висновок про необхідність узгодженості системи трансфертного ціноутворення з організаційною структурою холдингу та його стратегічними орієнтирами.

Вагомий внесок у розширення меж застосування трансфертного ціноутворення зробив Т. Хорст (Horst, 2014), який обґрунтував доцільність розгляду відповідних процесів у контексті міжнародної економіки. Такий підхід є обґрунтованим, ураховуючи факт функціонування більшості бізнес-груп на території двох і більше держав.

З протилежного погляду трансфертне ціноутворення інтерпретують В. Абдалла (Abdallah, 1989), В. Пашкус (Pashkus, 2006) та А. Заїкін (Zaikun, 2006), які зосереджують увагу на мікроекономічному рівні аналізу, трактуючи трансфертні ціни як ті, що формуються між управлінськими центрами відповідальності в межах однієї організації. У свою чергу, А. Валеєва (Valeieva, 2011) вивчає механізми трансфертного ціноутворення через призму взаємозалежності суб'єктів, що беруть участь у таких операціях. При цьому дослідниця акцентує увагу на необхідності врахування впливу трансфертних цін на фінансові результати кожного окремого підприємства.

Іншу інтерпретацію категорії трансфертного ціноутворення пропонують Л. Еден (Eden, 2005) і К. Непесов (Nepesov, 2005), які розглядають його як інструмент цілеспрямованого зниження податкового навантаження. Такий підхід має глибинне підґрунтя, оскільки концепція трансфертного ціноутворення історично формувалася з орієнтацією на оптимізацію податкового тиску й на окремі господарські одиниці, і на бізнес-групу загалом.

А. Задоя та С. Венгер (Zadoia, Venher, 2011) трактують поняття «трансфертна ціна» як вартісну категорію, що формується в межах однієї компанії або корпоративного об'єднання, зокрема транснаціональної корпорації, і використовується під час здійснення комерційних операцій, пов'язаних з обміном товарами, роботами або послугами між взаємозалежними структурними одиницями такої організаційної структури. На думку дослідників, трансфертні ціни є, по суті, неринковими, оскільки вони не формуються на основі ринкових механізмів, а встановлюються внутрішньокорпоративно, виходячи з потреб управлінського обліку та стратегічного планування. Зазначається, що в більшості випадків трансфертні ціни істотно відрізняються від ринкових цін, які застосовуються в зовнішньоекономічних операціях.

Т. Тищук (Tyshchuk, 2011) розглядає трансфертне ціноутворення як інструмент штучного коригування вартості імпортно-експортних операцій, що дозволяє формувати знову ж таки штучні фінансові потоки між вітчизняними суб'єктами господарювання та підприємствами-нерезидентами з метою досягнення певних фінансових чи податкових вигід.

У сучасній науковій літературі трансфертні ціни нерідко розглядають у вузькоспеціалізованому контексті, зокрема в межах окремих галузей економіки, таких як банківська справа чи страхування. Зокрема, у банківському секторі Л. В. Жердецька (Zherdetska, 2009) трактує трансфертну ціну як особливий різновид вартості фінансових ресурсів, яка формується на внутрішньому банківському ринку відповідною фінансовою установою. Визначення цієї ціни базується на низці принципів: узгодженості зі стратегічними орієнтирами банку, справедливому розподілі фінансових результатів, автономії центрів відповідальності, стимулюванні управлінського персоналу до ухвалення ефективних рішень, забезпеченні взаємовигідної взаємодії між підрозділами, а також наявності достатньої інформаційної підтримки процесу управління.

У свою чергу, Т. Савченко (Savchenko, 2006) розглядає трансфертну ціну в межах банківської установи як вартісний показник, що застосовується при передачі фінансових ресурсів між різними центрами відповідальності одного банку або між пов'язаними між собою банківськими структурами.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ

Стаття присвячена дослідженню сутності поняття «трансфертне ціноутворення» та виокремленню етапів його розвитку у світі.

Для досягнення мети поставлено й виконано такі завдання:

- систематизовано підходи вітчизняних і зарубіжних учених щодо визначення дефініції «трансфертне ціноутворення»;
- уточнено сутність трансфертного ціноутворення;
- обґрунтовано та схарактеризовано основні етапи розвитку трансфертного ціноутворення у світі.

МЕТОДИ

Застосування комплексного підходу дозволило за допомогою загальнонаукових і специфічних методів отримати нові наукові результати. Зокрема, використання емпіричних методів, а також методів аналізу й синтезу дозволило виокремити спільні й відмінні риси в поглядах науковців на визначення поняття «трансфертна ціна». Завдяки синергетичному поєднанню методів узагальнення й порівняння уточнено етапи розвитку трансфертного ціноутворення у світі.

РЕЗУЛЬТАТИ

Потреба дослідження механізмів функціонування трансфертного ціноутворення виникла ще на початку ХХ століття в умовах інтенсивного розвитку світової економіки. Саме в цей період міжпідроздільна передача товарів і послуг у межах транснаціональних корпорацій стала звичайною практикою, що створювало можливості для свідомого заниження або завищення вартості таких товарів і послуг.

Формування нових економічних реалій відбувалося в умовах стрімкого розвитку науково-технічної революції, яка спричинила активне зростання й посилення впливу транснаціональних промислових, фінансових і кредитних структур. Одним із ключових викликів того періоду стало посилення децентралізації в корпоративних утвореннях, що

спричинило низку управлінських проблем, зокрема щодо чіткого розмежування повноважень між структурними підрозділами.

У відповідь на зазначені виклики сформувалася потреба у створенні дієвих механізмів координації та управління, які б не лише забезпечували цілісність корпоративної структури, а й сприяли ефективній взаємодії між її елементами. У цьому контексті система трансфертного ціноутворення стала важливим інструментом внутрішньокорпоративної комунікації, який був здатний гармонізувати відносини між підрозділами й сприяти досягненню загальнокорпоративних цілей.

Історичний розвиток механізмів трансфертного ціноутворення тісно пов'язаний із міжнародними ініціативами з регулювання транснаціональної економічної діяльності. Початком інституціоналізації підходів до обліку та оподаткування внутрішньогрупових операцій стало схвалення 1933 року Лігою Націй принципу, який передбачає розподіл прибутку між взаємопов'язаними підприємствами на основі моделі, що імітує поведінку незалежних суб'єктів господарювання. Цей концепт, який згодом трансформувався в принцип «витагнутої руки», набув практичного закріплення вже 1934 року в податковій практиці США (Baza danykh «Ruslana»).

Згодом, у післявоєнний період, активізація міжнародної економічної співпраці й інституційне оформлення Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) зумовили подальший розвиток нормативно-правової бази в царині трансфертного ціноутворення. Рекомендації та керівні принципи, розроблені в межах ОЕСР, були зорієнтовані на стандарти, сформовані американською податковою системою, і стали основою для національного законодавства в низці країн. Ці документи й сьогодні слугують методологічним орієнтиром для формування регуляторної політики в галузі трансфертного ціноутворення в умовах глобалізованої економіки.

Із початку 1990-х років Сполучені Штати Америки стали першою державою, що здійснила масштабну реформу нормативно-правової бази в царині трансфертного ціноутворення. Передумовою для таких дій стало доручення Конгресу США, сформульоване 1986 року, щодо необхідності проведення ґрунтовного аналізу механізмів формування цін у транзакціях між пов'язаними особами. Це було обумовлено поширеним на той час переконанням про довільний характер установлення трансфертних цін транснаціональними корпораціями, що призводило до викривлення величини оподаткованого доходу.

Додатковою ускладнюючою обставиною стала обмежена здатність податкових органів США здійснювати ефективний контроль у царині трансфертного ціноутворення, що було зумовлено відсутністю належної документації, яка би підтверджувала принципи встановлення цін у межах пов'язаних структур (PwC International Transfer Pricing, 2014).

1995 року Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) оприлюднила першу редакцію документа «Керівні настанови щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій», який згодом став основоположним джерелом міжнародних стандартів у цій царині (Vakulchuk, 2014). Протягом подальших років у документ вносили зміни й доповнення, а 2010 року була опублікована оновлена, чинна на сьогодні версія Керівних настанов ОЕСР.

Актуальність трансфертного ціноутворення як інструмента податкового та фінансового регулювання підтверджується не лише нормативно-правовими ініціативами окремих держав, а й активною позицією міжнародних організацій. Зокрема, в аналітичних матеріалах Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН) «Міжнародне оподаткування доходів у країнах, що розвиваються», опублікованих 1988 року, акцентують увагу на тому, що недосконалість підходів до регулювання внутрішньогрупових операцій створює передумови для втрати податкових надходжень у країнах із низьким рівнем розвитку фінансово-економічних інститутів.

1999 року Конференція ООН із торгівлі та розвитку також представила змістовну доповідь, присвячену проблематиці трансфертного ціноутворення, що підтвердило важливість цього інструмента в системі наднаціонального регулювання податкових відносин. Рекомендації, що містяться у відповідних документах ООН, спрямовані на посилення фінансової прозорості діяльності транснаціональних корпорацій і гармонізацію підходів до контролю за трансфертними цінами на глобальному рівні.

Попри значне вдосконалення національних систем контролю трансфертного ціноутворення, практика свідчить, що транснаціональні компанії продовжують активно використовувати цей механізм як інструмент податкового планування й корпоративного управління. У цьому контексті трансфертне ціноутворення постає не лише як предмет фіскального регулювання, а й як елемент корпоративної стратегії, що дозволяє ефективно управляти ресурсами в умовах глобальної конкуренції.

Попри значну кількість наукових досліджень, присвячених проблематиці трансфертного ціноутворення, більшість учених, формулюючи власні дефініції категорії «трансфертна ціна», сходяться в тлумаченні її як специфічного виду

цін, що застосовуються в межах внутрішньогосподарських операцій між окремими структурними підрозділами однієї компанії. Такі ціни використовують для оцінки вартості товарів або послуг, які передають усередині корпоративної структури, і, відповідно, вони відіграють ключову роль у внутрішньому фінансовому плануванні та обліку.

Аналіз наукових підходів до вивчення трансфертного ціноутворення дав змогу ідентифікувати основні напрями еволюції досліджень у цій галузі, поміж яких слід виокремити:

- мікроекономічний підхід, що зосереджується на внутрішньофірмових механізмах формування трансфертних цін;
- аспекти регулювання трансфертного ціноутворення в контексті оподаткування діяльності транснаціональних корпорацій;
- інтерпретацію трансфертного ціноутворення в межах міжнародного фінансового менеджменту;
- вивчення проблематики в площині фінансового та бухгалтерського обліку;
- управлінський (менеджерський) підхід до побудови системи трансфертних цін;
- біхевіористську парадигму, яка враховує поведінкові аспекти учасників процесу ціноутворення;
- емпіричні та інтегровані (комплексні) дослідження, що поєднують кілька методологічних підходів.

На наш погляд, до вже окреслених напрямів наукового аналізу трансфертного ціноутворення доцільно додати ще кілька векторів дослідження, які є не менш значущими з методологічного та прикладного поглядів:

- макроекономічний підхід, який ураховує зростаючу залежність національних економік від внутрішньогрупових фінансових потоків транснаціональних корпорацій. У цьому контексті трансфертне ціноутворення є одним із ключових інструментів, що може й збільшувати, і зменшувати податкову базу держави, впливаючи на її фінансову стабільність;
- страховий аспект, який дозволяє досліджувати механізми формування трансфертних цін у галузі страхування, де визначення внутрішньогрупових тарифів є критично важливим для забезпечення фінансової стійкості страхових компаній і збалансованості страхових резервів;
- метаекономічний підхід, що охоплює дослідження трансфертного ціноутворення в контексті глобальних економічних тенденцій, інтеграційних процесів і міжнародної фінансової стабільності.

З інституціонального погляду трансфертне ціноутворення розглядають як систему економічних взаємовідносин, що реалізується за умов, відмінних від ринкових, і є окремим інститутом регулювання внутрішньокорпоративних господарських зв'язків (Ivanova, 2010). Такий підхід акцентує увагу на специфічності трансфертного ціноутворення як механізму, що формує умови взаємодії між пов'язаними суб'єктами господарювання.

Спираючись на це, трансфертну ціну можна охарактеризувати як вартісну оцінку активу — матеріального або нематеріального, що встановлюється в рамках внутрішньогрупової операції між економічно пов'язаними сторонами. Така оцінка, на відміну від ринкової, не завжди відповідає об'єктивним умовам вільного ціноутворення й може бути скоригована відповідно до корпоративних цілей, податкової оптимізації чи бухгалтерської політики.

Отож, трансфертне ціноутворення слід розглядати як процес визначення рівня вартості активів або послуг, які передають у межах одного бізнес-утворення, із чітким урахуванням юридичної природи суб'єктів, економічної сутності операцій і можливих фіскальних наслідків. Такий підхід дозволяє комплексно аналізувати структуру внутрішньокорпоративних відносин, їх регуляторне забезпечення та вплив на фінансові результати діяльності.

У вузькому розумінні трансфертні ціни трактують як внутрішньогрупові ціни, які застосовують у межах структурних підрозділів (відділів) однієї компанії або холдингу, тобто між взаємозалежними елементами корпоративної структури. У такому разі трансфертна ціна виконує функцію інструмента передачі товарів, послуг або робіт між підрозділами в рамках єдиної системи управління (Ivanova, 2010).

Цей підхід переважно обмежується мікроекономічним рівнем аналізу, зосереджуючись на внутрішньокорпоративних взаємодіях, що певною мірою спрощує й звужує трактування поняття, оскільки не враховує ширшого контексту, зокрема впливу трансфертного ціноутворення на макроекономічні показники та міжнародні фінансово-економічні процеси.

Така обмеженість у трактуванні не відображає реальної багатогранності цього явища. Зважаючи на те, що трансфертні ціни не лише виконують функції податкової оптимізації чи перерозподілу прибутку між структурними підрозділами компанії, а й впливають на економічну рівновагу, конкурентоспроможність держав, рух капіталу та інші

глобальні показники, таке однобічне тлумачення не можна вважати цілком виваженим і коректним із науково-методологічного погляду.

Натомість у широкому методологічному трактуванні трансфертні ціни позиціонують як економічні інструменти, що формуються поза межами класичних ринкових механізмів і не обов'язково відображають ринкову вартість об'єкта операції. Їх застосування має на меті не лише координацію діяльності між пов'язаними структурами, а й досягнення додаткових цілей — зокрема оптимізації податкових зобов'язань, внутрішнього перерозподілу ресурсів або адаптації до регуляторних вимог певної юрисдикції.

Отож, розширене розуміння трансфертного ціноутворення дозволяє включити до царини аналізу не лише внутрішньофірмові взаємодії, а й їхній вплив на податкову систему, макроекономічну стабільність і структуру міжнародних фінансових потоків.

У галузі міжнародної торгівлі трансфертну ціну розглядають як вартісний еквівалент, що встановлюється при здійсненні операцій із товарами та послугами в рамках внутрішньокорпоративних відносин, зокрема між підрозділами однієї компанії або афілійованими структурами, розміщеними на територіях різних держав. Таку форму ціноутворення використовують транснаціональні корпорації для оптимізації податкових зобов'язань.

Відповідно, правове регулювання трансфертного ціноутворення набуває особливої актуальності в контексті міжнародної податкової політики, оскільки може супроводжуватися конкуренцією між національними податковими системами. Це зумовлено прагненням окремих юрисдикцій створити привабливі фіскальні умови для залучення частки глобального прибутку, генерованого підрозділами транснаціональних компаній, що веде до появи ризиків ерозії податкової бази та переміщення прибутку (Base Erosion and Profit Shifting — BEPS).

Трансфертні ціни визначають як умовно-розрахункові величини, які застосовують транснаціональні корпорації з метою регулювання внутрішньогрупових господарських взаємовідносин між своїми підрозділами, розташованими в різних країнах. Формування таких цін є результатом стратегічних рішень, ухвалених на корпоративному рівні, та в багатьох випадках має конфіденційний характер, уходячи до переліку елементів комерційної таємниці (Savchenko, 2006). Інакше кажучи, трансфертна ціна є інструментом внутрішньої координації, що визначає умови передачі товарів, послуг або нематеріальних активів між окремими господарськими одиницями в межах одного корпоративного утворення.

Слід зауважити, що на сьогодні приблизно 70% глобального товарообігу здійснюється через транснаціональні компанії, при цьому понад половина цього обсягу припадає саме на внутрішньогрупові транзакції, що ще раз підтверджує актуальність і масштабність практичного застосування механізмів трансфертного ціноутворення у світовій економіці.

У документах ОЕСР трансфертну ціну розглядають як умовно визначену вартість, що застосовується в межах внутрішньогрупових транзакцій між підприємствами, які перебувають під спільним контролем і об'єднані єдиною системою управління. Зазначена ціна, будучи формально інтегрованою в систему бухгалтерського обліку, може цілеспрямовано встановлюватися на рівні, який суттєво відрізняється від ринкових орієнтирів. Такий підхід дозволяє досягати конкретних управлінських цілей, зокрема — здійснювати коригування прибутку компаній або ініціювати переміщення капіталу між афілійованими структурами.

Відповідно, трансфертне ціноутворення, згідно з позицією ОЕСР, є не лише обліковим чи податковим механізмом, а багатоаспектним інструментом внутрішньокорпоративного регулювання, що має суттєвий вплив на фінансові результати суб'єктів міжнародної господарської діяльності (Glossary of Statistical Terms).

На відміну від розвинених країн, де трансфертне ціноутворення має тривалу історію становлення та законодавчого закріплення, в Україні ця категорія лише почала набувати системного характеру протягом останніх десятиліть. Активізація наукових досліджень українських економістів у царині трансфертного ціноутворення розпочалась у кінці XX — на початку XXI століття, що свідчить про відносно пізній етап її концептуального становлення в межах національної економічної науки.

Водночас слід підкреслити, що законодавча база України хоча й містить спеціалізовані положення щодо регулювання трансфертного ціноутворення, зокрема в статтях Податкового кодексу, проте досі позбавлена офіційного визначення терміна «трансфертна ціна» як окремої економіко-правової категорії. Така ситуація зумовлює неоднозначність її трактування та вказує на потребу подальшої нормативної конкретизації й гармонізації з міжнародними стандартами.

Беручи до уваги вищезазначені теоретичні підходи, вважаємо за доцільне запропонувати власне авторське визначення категорії «трансфертна ціна». Зокрема, під трансфертною ціною пропонуємо розуміти вартісний показник, що встановлюється в межах господарських операцій між асоційованими (пов'язаними) суб'єктами господарювання, за яким одна сторона здійснює реалізацію товарів, надання послуг, передання нематеріальних активів або забезпечення страхового захисту іншій стороні, яка перебуває з нею у відносинах контролю або економічної залежності. Особливістю такої ціни є те, що вона встановлюється не відповідно до ринкових механізмів в умовах вільної конкуренції, а з урахуванням внутрішньої політики корпоративного управління, стратегічних цілей і фіскальної оптимізації в межах транснаціональної або холдингової структури.

Таке розширене тлумачення дозволяє більш повно відобразити економічну сутність трансфертної ціни не лише як інструмента господарських розрахунків, а й як елемента глобального управління прибутковістю, що впливає на розподіл фінансових потоків і податкове навантаження в різних взаємозалежних структурах.

Формування трансфертних цін на товари, послуги, фінансові ресурси, зокрема позики, у межах корпоративної структури зумовлює створення цілісної системи трансфертного ціноутворення. У цьому контексті трансфертне ціноутворення є важливим інструментом інтеграції облікової інформації в системах управлінського обліку окремих підрозділів, що функціонують у межах холдингової структури, в єдиний інформаційно-обліковий простір. Такий підхід дозволяє мінімізувати ризики викривлення фактичної собівартості продукції, робіт і послуг завдяки уникненню повторного врахування витрат за внутрішньогруповими поставками. Це, у свою чергу, створює передумови для ухвалення більш обґрунтованих управлінських рішень на основі вірогідної інформації про змінні та постійні витрати, а також про маржинальний дохід.

Окрім того, ефективна реалізація механізмів трансфертного ціноутворення в межах наднаціональних корпоративних структур може стати чинником активізації інвестиційної діяльності, стимулювання розвитку окремих секторів національної економіки та в результаті сприяти покращенню соціально-економічних показників, зокрема підвищенню рівня життя населення.

Використання трансфертного ціноутворення в діяльності транснаціональних корпорацій є економічно обґрунтованим з огляду на можливість централізованого управління фінансовими результатами окремих структурних одиниць, розміщених у різних країнах світу. Такий підхід дозволяє глобальним компаніям оперативно реагувати на зміни в зовнішньоекономічному середовищі, зокрема — коливання валютних курсів, зміну податкових ставок, митних умов, політичних та інституційних факторів.

У межах централізованої стратегії трансфертне ціноутворення є інструментом стратегічного розміщення ресурсів, коли виробничі процеси зосереджуються в країнах із нижчими витратами, а збут — у регіонах із високою платоспроможністю споживача. Така оптимізація дозволяє досягати високих показників глобальної прибутковості.

Крім того, трансфертні ціни забезпечують механізм внутрішньокорпоративного перерозподілу товарно-грошових потоків, що сприяє концентрації прибутку в тих підрозділах, де економічні умови є найсприятливішими. Це, у свою чергу, підвищує загальну інвестиційну привабливість компанії, сприяє оптимізації податкового навантаження та реалізації корпоративних фінансових стратегій (Ivanova, 2010).

Окрім зазначеного, трансфертне ціноутворення виконує важливу інтеграційну роль, сприяючи концентрації розрізнених фінансових і матеріальних ресурсів корпорації в єдину, стратегічно керовану систему. Завдяки ефективному управлінню внутрішньогруповими фінансовими потоками, транснаціональні компанії мають змогу централізовано акумулювати капітал, що, у свою чергу, забезпечує їм додаткові конкурентні переваги, зокрема реалізовувати маркетингові стратегії, фінансувати науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, оновлювати виробничі потужності, а також інвестувати в новітнє обладнання та інноваційні технології.

Крім того, системи трансфертного ціноутворення є гнучкими щодо адаптації до податкових режимів країн, у яких функціонують структурні підрозділи транснаціональних корпорацій. Це створює передумови для податкової оптимізації та зменшення фіскального навантаження шляхом мінімізації витрат у формі податків, обов'язкових зборів та інших регуляторних платежів.

Трансфертне ціноутворення є ефективним управлінським інструментом, який дає змогу трансформувати складну ієрархічну структуру корпорації в децентралізовану, в якій діяльність окремих підрозділів спрямована на досягнення загальних стратегічних цілей транснаціонального бізнесу. Такий підхід сприяє гармонізації інтересів центру та його дочірніх структур, формуючи єдиний управлінський простір.

Запровадження системи трансфертного ціноутворення має низку практичних переваг. Насамперед воно забезпечує прозорість внутрішньогосподарських операцій і дозволяє здійснювати об'єктивний аналіз ефективності кожного дочірнього підрозділу, що є основою для ухвалення управлінських рішень щодо його подальшої діяльності — розвитку, реструктуризації або виходу з ринку.

Крім того, трансфертне ціноутворення створює умови для підвищення внутрішньої конкурентоспроможності між підрозділами, що, у свою чергу, стимулює ефективне використання ресурсів, зростання продуктивності та досягнення фінансових результатів. Така система також сприяє балансуванню й регулюванню попиту й пропозиції всередині корпоративної структури і є дієвим інструментом мотивації управлінського персоналу, орієнтованого на ринкові результати та стратегічний розвиток компанії.

У той час як організаційні та економічні аспекти трансфертного ціноутворення добре опрацьовані в науковій літературі, питання регуляторного забезпечення цієї царини досі залишається недостатньо дослідженим. Особливої уваги вимагає аспект оподаткування прибутку транснаціональних корпорацій, які одночасно здійснюють господарську діяльність на територіях кількох податкових юрисдикцій.

У процесі економічної взаємодії між підрозділами таких корпорацій, що відбувається під час реалізації товарів, послуг або передачі нематеріальних активів, виникає необхідність чіткого визначення суми прибутку, яка підлягає оподаткуванню в кожній із країн, де відповідні підрозділи провадять свою діяльність. З огляду на можливе функціонування цих структур як окремих юридичних осіб або у формі постійних представництв, постає завдання розробки прозорих підходів до справедливого розподілу податкової бази.

Головною метою такого розподілу є забезпечення фіскального балансу, тобто справедливої частки оподатковуваного прибутку для кожної юрисдикції, у межах якої здійснюється операційна діяльність транснаціональної компанії. Це, у свою чергу, вимагає не лише гармонізації податкових режимів, а й розробки ефективних міжнародних механізмів контролю та узгодження податкових інтересів країн.

Слід зазначити, що царина застосування трансфертного ціноутворення не обмежується виключно зовнішньоекономічними правовідносинами. Застосування трансфертних цін можливе й під час операцій із резидентами тієї самої податкової юрисдикції, які в певний спосіб пов'язані між собою, а в деяких випадках навіть між формально незалежними контрагентами (Zherdetska, 2009).

У широкому розумінні предметом трансфертного ціноутворення є ціна. Специфіка трансфертної ціни визначається параметрами відповідного предмета господарської операції. Так, у разі товарних операцій трансфертна ціна враховує якість продукції, строки її постачання, умови оплати. У разі фінансових операцій — визначається вартість позикових коштів, терміни й умови кредитування. Якщо йдеться про надання послуг, то ціна може формуватись із урахуванням витратного підходу, а при операціях із нематеріальними активами — спираючись на роялті, ліцензійні відрахування чи справедливую ринкову вартість.

Крім того, у межах трансфертного ціноутворення можуть застосовуватись окремі внутрішньофірмові стандарти оцінки трудових ресурсів, що регламентують порядок нарахування та виплати заробітної плати в межах корпорації. Отож, трансфертна ціна виявляє свою багатофункціональність як інструмент формалізації внутрішньогосподарських взаємин, адаптуючись до особливостей кожного конкретного випадку.

В умовах децентралізованої системи управління структурні одиниці організації наділені високим рівнем самостійності при ухваленні економічних рішень. Така модель управління забезпечує оперативність, гнучкість та адаптивність у реалізації корпоративної стратегії на різних рівнях господарювання.

За таких умов трансфертна ціна виконує не лише традиційні функції, зокрема обліково-аналітичну, розподільчу та стимулюючу, — але й низку специфічних, що відображають її роль у системі внутрішньокорпоративного управління. До таких специфічних функцій належать (Dessatniuk, Cherevko, 2015):

- координуюча функція, що забезпечує узгодженість дій між структурними одиницями;
- функція раціонального розміщення ресурсів, яка сприяє ефективному використанню внутрішніх резервів;
- інформаційна функція, що формує базу для аналітичного супроводу управлінських рішень;
- контролююча функція, що дозволяє оцінювати фінансову дисципліну підрозділів і забезпечує зворотний зв'язок у процесі управління.

У науковій літературі поширена думка, згідно з якою трансфертну ціну розглядають як особливу цінову категорію, що має суттєві відмінності від традиційного механізму ринкового ціноутворення (Cherevko, 2016). Проте, незважаючи на специфіку формування, в межах внутрішньокорпоративного обороту трансфертні ціни виконують аналогічні

до ринкових функції, забезпечуючи належне функціонування фінансово-економічних механізмів підприємства. Серед основних функцій трансфертної ціни в межах корпорації варто виокремити облікову, вимірювальну та стимулюючу. Зокрема, вимірювання частки прибутку, сформованої в результаті реалізації продукції за трансфертними цінами, слугує важливим інструментом для економічного аналізу, контролю та оцінювання результативності діяльності підрозділів. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності функціонування економічних служб, які забезпечують інформаційну підтримку системи управління в межах корпоративної структури.

Системний аналіз змісту поняття «трансфертна ціна» дозволяє сформулювати основні цільові орієнтири трансфертного ціноутворення, що визначають його функціональне призначення в межах діяльності транснаціональних та інтегрованих корпоративних структур (Рис. 1).

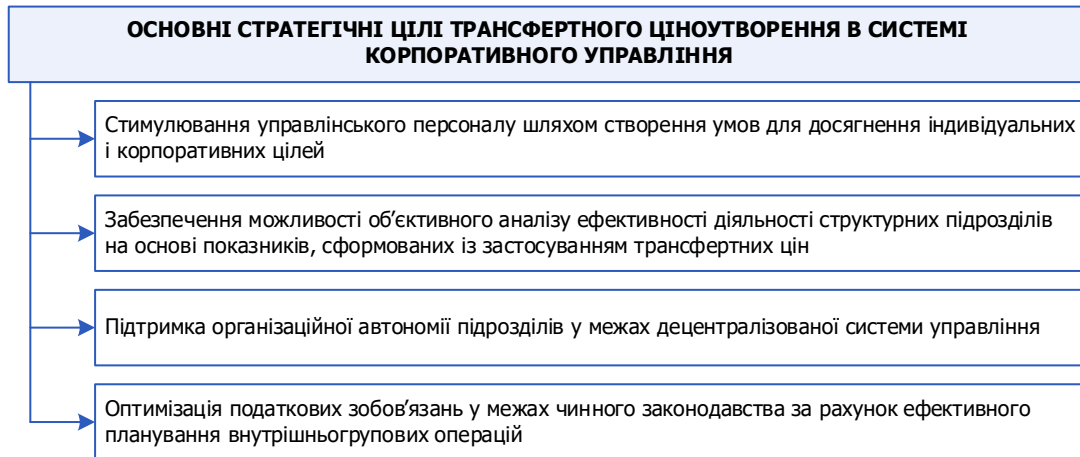


Рис. 1. Стратегічні цілі трансфертного ціноутворення.

Отож, однією з ключових функціональних орієнтацій системи трансфертного ціноутворення є стимулювання управлінського персоналу до ухвалення ефективних економічних рішень. Зазначене можливе за умови, що прагнення менеджерів до максимізації фінансових результатів підрозділу узгоджується зі стратегічною метою підвищення загального прибутку корпоративної структури.

Відповідно, рівень трансфертних цін має безпосередньо впливати на показники прибутковості підрозділів і водночас слугувати надійним критерієм оцінки їхньої результативності. Це обумовлено тим, що в межах внутрішньокорпоративної взаємодії дохід однієї структурної одиниці автоматично трансформується у витрати іншої, що потребує особливої точності в механізмах внутрішнього розрахунку.

Варто підкреслити, що трансфертне ціноутворення й донині залишається однією з найскладніших і найбільш дискусійних царин у рамках міжнародного податкового регулювання. Головна складність полягає в забезпеченні балансу між фіскальними інтересами держав і стратегічними цілями транснаціонального бізнесу. Зокрема, визначення трансфертної ціни, яка б відповідала принципу «витагнутої руки», часто викликає практичні труднощі, оскільки така ціна має бути водночас економічно обґрунтованою, прийнятною для контролюючих органів різних країн та узгодженою з комерційною політикою транснаціональних компаній.

У процесі формування трансфертних цін для внутрішньокорпоративних операцій транснаціональні корпорації, як правило, орієнтуються на максимізацію сукупного глобального доходу. З цієї метою вони можуть здійснювати маніпулювання рівнем трансфертних цін — шляхом їх свідомого завищення або заниження — залежно від податкових умов, що діють у відповідних юрисдикціях. Вибір напряду таких маніпуляцій зумовлюється податковим середовищем, у якому функціонують і материнська компанія, і її афілійовані структури, зокрема різницею в ставках корпоративного оподаткування між країнами. Отже, ухвалюючи рішення щодо визначення трансфертної ціни, компанія має враховувати комплексний вплив усіх податкових платежів і митних зборів, які виникають унаслідок реалізації відповідної внутрішньогрупової операції (Swenson Deborah L., 2001).

Трансфертні ціни є одним із ключових елементів господарської діяльності, що мають принципове значення й для суб'єктів підприємницької діяльності, які є платниками податків, і для фіскальних органів, відповідальних за адміністрування надходжень до державного бюджету. Це зумовлено тим, що механізм трансфертного ціноутворення безпосередньо впливає на формування показників доходів і витрат, а отже — і на величину оподаткованого прибутку асоційованих підприємств, які функціонують у різних податкових юрисдикціях.

У цьому контексті міждержавні податкові взаємовідносини є особливо складними, оскільки будь-яке коригування трансфертної ціни в одній юрисдикції автоматично породжує необхідність відповідних змін у податкових зобов'язаннях в іншій. Така взаємозалежність зумовлює потребу в гармонізації підходів до трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні та забезпеченні прозорих процедур визначення прибутку, що підлягає оподаткуванню (Cherevko, 2016).

Аналіз та узагальнення теоретичних підходів до застосування трансфертного ціноутворення дає змогу виокремити низку характерних ознак, які розкривають його економічну сутність:

- трансфертні ціни можуть і відповідати ринковим, й істотно відхилятися від них у бік підвищення або зниження — залежно від інтересів сторін, задіяних у господарській операції;
- система трансфертного ціноутворення є сукупністю взаємопов'язаних елементів, об'єднаних спільними товарами, фінансовими та інформаційними потоками, що функціонують у межах корпоративної структури;
- царина застосування трансфертних цін не обмежується виключно виробничо-дистрибутивними структурами й може поширюватися на фінансово-кредитні, страхові та інші інститути;
- трансфертне ціноутворення може реалізовуватися не лише в межах однієї юридичної особи, а й на рівні холдингових або корпоративних об'єднань, а також у правовідносинах між формально незалежними, але економічно взаємозалежними контрагентами;
- використання трансфертних цін є інструментом досягнення довгострокових стратегічних завдань транснаціональних корпорацій, зокрема з питань оптимізації витрат, перерозподілу прибутку та підвищення конкурентоспроможності;
- трансфертне ціноутворення найчастіше застосовують щодо товарів, робіт, послуг або продукції проміжного призначення, що є складовими елементами виробничого процесу, спрямованого на створення кінцевого продукту.

Сучасні глобалізаційні та інтеграційні тенденції світової економіки обумовлюють необхідність уточнення дефініції «трансфертне ціноутворення» з урахуванням розширеного спектра внутрішньокорпоративних економічних процесів. У цьому дослідженні під трансфертним ціноутворенням ми пропонуємо розуміти процес установавання цін на товари, послуги, основні засоби, нематеріальні та фінансові активи, а також страхові тарифи в межах операцій між взаємопов'язаними суб'єктами господарювання, що функціонують у структурі однієї корпоративної групи.

Ціни, сформовані в рамках трансфертного ціноутворення, не лише виконують розрахункову функцію, а й слугують інструментом перерозподілу фінансових ресурсів між підрозділами, що, у свою чергу, сприяє підвищенню фінансової відповідальності управлінського персоналу, зміцненню економічної автономії підрозділів і посиленню внутрішньої мотивації до досягнення стратегічних цілей. Отже, трансфертне ціноутворення — це механізм установавання цін у транзакціях між асоційованими сторонами, який передбачає передачу права власності або надання послуг у межах єдиного корпоративного утворення.

На основі системного аналізу провідних наукових досліджень і практики міжнародного оподаткування можна виділити чотири етапи становлення та розвитку концепції трансфертного ціноутворення, кожен із яких має свої регуляторні, економічні та інституціональні особливості (Табл. 1).

Початковим етапом становлення трансфертного ціноутворення слід вважати його концептуальне виокремлення як самостійного напрямку наукового дослідження. Цей процес відбувся на тлі ускладнення корпоративних структур на початку XX століття, лібералізації міжнародної торгівлі та зростання обсягів внутрішньокорпоративного товарообміну між підрозділами транснаціональних компаній. У таких умовах виникла необхідність системного аналізу та розробки методичних підходів до визначення трансфертної вартості у внутрішньогрупових операціях.

Другий етап розвитку трансфертного ціноутворення асоціюється з посиленням міждержавної координації в царині податкового регулювання. Він характеризується формалізацією законодавчої бази, що регулює механізми переміщення прибутку транснаціональними структурами, і закріпленням відповідних норм і на національному, і на міжнародному рівнях. Особливого значення набуває створення міжнародних платформ для узгодження підходів до оподаткування, що стало реакцією на загрозу розмивання податкової бази.

Таблиця 1. Основні етапи еволюції трансфертного ціноутворення в міжнародній практиці. (Джерело: складено на основі (Cherevko, 2016))

Етап розвитку	Найменування етапу	Хронологічні межі	Змістова характеристика	Основні передумови виникнення
I етап	Формування трансфертного ціноутворення як самостійного об'єкта наукового аналізу	1950-ті роки	Інтенсифікація наукових досліджень у царині трансфертного ціноутворення	Динамічне зростання кількості транснаціональних корпорацій і розширення географічної диверсифікації царин їхньої господарської діяльності
II етап	Посилення міждержавної кооперації в царині оподаткування загалом та в галузі трансфертного ціноутворення зокрема	1960-ті роки	Формування національного податкового законодавства та укладання двосторонніх податкових міжнародних міждержавних угод. Інституціоналізація контролю шляхом створення спеціалізованих органів, що забезпечують ефективне адміністрування та регулювання трансфертного ціноутворення на міждержавному рівні	Спотворення податкової бази, зумовлене відсутністю належного контролю за трансфером прибутку між афілійованими підрозділами транснаціональних корпорацій, розміщених у різних країнах, що призводить до зниження ефективності національного податкового регулювання
III етап	Формування міжнародної нормативно-правової бази в царині трансфертного ціноутворення	1970-1995 роки	Формування спеціальних нормативно-правових механізмів, що забезпечують правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у межах міжнародного законодавчого простору	Актуальність розробки уніфікованих спеціальних законодавчих норм, що регламентують процеси трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні
IV етап	Розробка та впровадження національного законодавства, що регламентує принципи та механізми трансфертного ціноутворення	з 1995 року	Інтенсивне формування та імплементація національних правил трансфертного ціноутворення в податкових системах різних країн світу, які базуються на принципах та рекомендаціях, розроблених Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)	Необхідність упровадження ефективного правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у рамках національних правових систем

Третій етап розвитку системи трансфертного ціноутворення пов'язаний зі становленням міжнародного спеціалізованого законодавства, що стало відповіддю на виклики, пов'язані з регулюванням оподаткування транснаціональних корпорацій. Важливим кроком у цьому напрямі стало прийняття першого у світі національного нормативного акту, який цілеспрямовано регламентував питання трансфертного ціноутворення. Так, 1968 року Служба внутрішніх доходів Сполучених Штатів Америки (IRS) оприлюднила офіційні вказівки, що визначали порядок застосування принципу «витагнутої руки» у внутрішньогрупових операціях. Зазначений документ містив не лише концептуальні положення, а й практичні методики перевірки відповідності трансфертних цін ринковим умовам. Цей правовий акт заклав основу для подальшого розвитку й національних, і міжнародних регуляторних підходів у царині трансфертного ціноутворення.

Четвертий етап розвитку трансфертного ціноутворення – системне впровадження національних нормативно-правових положень у цій царині. Починаючи з 1995 року, спостерігається інтенсивне поширення практики розробки та прийняття спеціальних законодавчих актів із трансфертного ціноутворення, зокрема щодо документаційних вимог до внутрішньогрупових операцій. Зокрема, 1995 року, поряд із США, впровадженням відповідного регулювання займалися Південно-Африканська Республіка та Австралія. Протягом наступних років — із 1996 по 1998 — власні національні підходи реалізували ще сім держав: Франція, Китай, Нова Зеландія, Мексика, Бразилія, Словаччина й Південна Корея.

Упродовж 1999–2001 років правила трансфертного ціноутворення були імplementовані в таких країнах, як Бельгія, Канада, Аргентина та Велика Британія. Протягом 2002–2004 років подібне законодавство було ухвалене у восьми країнах: Японії, Польщі, Таїланді, Нідерландах, Перу, Казахстані, Португалії та Індії.

Протягом 2005–2007 років цей процес підтримало ще шість країн: Тайвань, Колумбія, Угорщина, Німеччина, Еквадор і Малайзія, а з 2008 року до регулювання трансфертного ціноутворення на законодавчому рівні долучилися Росія, КНДР, Норвегія, Іспанія, Фінляндія, Туреччина та Данія (Zherdetska, 2009).

Здійснена періодизація етапів розвитку трансфертного ціноутворення дозволяє зробити висновок, що еволюція корпоративного сектора, зокрема ускладнення його організаційної структури та розширення географії операційної діяльності, зумовлює об'єктивну потребу у відповідному нормативно-правовому регулюванні. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність формування нормативно-правових інструментів, здатних забезпечити ефективний контроль за внутрішньокорпоративними транзакціями, попереджуючи викривлення податкової бази та сприяючи справедливому розподілові фіскального навантаження між державами.

ДИСКУСІЯ

Підсумовуючи викладене, слід зауважити, що попри значну кількість досліджень, присвячених аналізу механізмів функціонування трансфертного ціноутворення, й у вітчизняній, і в зарубіжній науковій літературі, на сьогодні не сформовано єдиного підходу до тлумачення поняття «трансфертна ціна». Змістове наповнення цієї категорії зазнавало змін у контексті трансформацій економічної думки, що призвело до формування низки дискусійних аспектів у її розумінні.

Зокрема, П. Дзюба визначає трансфертну ціну як вартість об'єкта торгівлі (товарів, послуг або факторів виробництва), що встановлюється в межах операцій між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії за умови перетину таким об'єктом митного кордону (Dziuba, 2005). Однак у наведеному підході не врахована низка важливих компонентів, зокрема операції з нематеріальними активами, а також внутрішньодержавні трансфертні транзакції, які здійснюються без переміщення товарів або послуг через митну територію. Це, відповідно, звужує царину застосування визначення та потребує подальшого уточнення категорійного апарату.

Згідно з позицією К. Шевчук (Shevchuk, 2010), трансфертна ціна визначається як вартість, за якою здійснюється передача робіт або послуг між різними центрами відповідальності в межах одного підприємства. У такому контексті трансфертне ціноутворення розглядається як внутрішньогосподарський процес, у якому беруть участь дві сторони — центр відповідальності, що здійснює передачу виготовленої продукції (послуг), та центр відповідальності, що отримує її з метою подальшого використання або переробки.

У поданому визначенні йдеться про діяльність одного суб'єкта господарювання, у межах якого встановлюється трансфертна ціна на об'єкти, що переміщуються між його підрозділами. Водночас слід зазначити, що такий підхід є досить вузьким і обмеженим, оскільки не охоплює сутності трансфертного ціноутворення в контексті економічних відносин між окремими юридичними особами, зокрема в межах транснаціональних корпоративних структур, а також між юрисдикціями різних держав. Крім того, таке трактування залишає поза увагою один із найпоширеніших видів сучасної економічної діяльності — дистрибуцію, яка є складовою частиною глобального ланцюга постачання й нерідко стає об'єктом трансфертного ціноутворення. Отож, для комплексного розуміння сутності досліджуваної категорії необхідне ширше трактування, що враховує міжкорпоративні й міжнародні аспекти.

На думку А. Мельника (Melnuk, 2007), трансфертна ціна являє собою специфічну форму внутрішньогосподарської умовно-розрахункової вартості, що використовується при здійсненні розрахунків між структурними підрозділами одного підприємства або між взаємопов'язаними особами. При цьому автор наголошує, що в більшості випадків така ціна суттєво відрізняється від ринкових цінових орієнтирів. У цьому контексті трансфертне ціноутворення трактується як процес визначення ціни на продукцію (роботи, послуги), що реалізується між внутрішніми підрозділами підприємства, здебільшого із застосуванням умов, які не відповідають параметрам відкритого ринку. Таке тлумачення дозволяє розглядати трансфертне ціноутворення не лише як інструмент бухгалтерських розрахунків, а й як повноцінний елемент управлінської діяльності. З цієї позиції Мельник А. О. вводить поняття «управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві», що розглядається як окремий вид управлінської діяльності, який передбачає реалізацію комплексу принципів і методів, спрямованих на досягнення цілей трансфертного ціноутворення. У цьому аспекті ми поділяємо позицію дослідника. Крім того, серед ключових принципів, на яких ґрунтується система трансфертного ціноутворення, автор пропонує виділити такі: прагнення до мінімізації витрат на виробництво та збут, гармонізація цілей окремих підрозділів із загальнокорпоративною стратегією, підтримка організаційної автономії підрозділів, чітке визначення внеску кожного з них у загальні фінансово-господарські результати, а також забезпечення тісного зв'язку між результатами праці та рівнем її винагороди.

Таким чином, хоч А. Мельник аргументовано підкреслює переважну невідповідність трансфертних цін ринковим аналогам, ця позиція, на нашу думку, потребує уточнення. Зокрема, в умовах застосування методу порівняльних неконтрольованих цін трансфертна ціна може бути цілком зіставною з ціною, сформованою в умовах відкритого ринку, за умов наявності доступної інформації щодо співставних операцій. Однак важливо враховувати й той факт, що в низці випадків, особливо при розрахунках за унікальні товари чи послуги, ринок як такий може бути відсутнім або функціонувати з обмеженою кількістю учасників. Це суттєво ускладнює застосування ринкового підходу до формування трансфертної ціни й вимагає використання альтернативних методів або припущень, які, у свою чергу, можуть бути суб'єктивними.

ВИСНОВКИ

У межах проведеного дослідження було уточнено дефініцію поняття «трансфертна ціна», яку доцільно трактувати як вартісний показник, що встановлюється в процесі здійснення господарських операцій між асоційованими (взаємозалежними) організаціями, у межах яких одна сторона передає іншій товари, нематеріальні активи, надає послуги або здійснює страхове забезпечення.

Обґрунтовано, що трансфертне ціноутворення є об'єктивною економічною категорією, яка відіграє ключову роль у забезпеченні функціонування транснаціональних корпорацій, будучи при цьому одним із факторів, що стимулюють розвиток наукової думки в царині міжнародного бізнесу. Зазначене явище сприяє послідовному процесові ринкової трансформації й глобальної економіки, і національних господарських систем.

Поглиблений аналіз становлення понятійного апарату трансфертного ціноутворення дозволив виділити чотири основні етапи його еволюції у світовому контексті, що стали логічним підґрунтям для подальших досліджень у галузі міжнародного податкового регулювання.

Зазначене також створює підґрунтя для виокремлення етапів становлення та розвитку системи трансфертного ціноутворення в Україні. З огляду на специфіку динаміки економічного розвитку національної економіки, застосування трансфертного ціноутворення в українських умовах характеризується низкою унікальних рис, що зумовлюють потребу в урахуванні внутрішніх інституціональних, правових і господарських факторів під час формування відповідного підходу до регулювання таких процесів.

У подальших наукових дослідженнях доцільно зосередити увагу на поглибленому вивченні принципів формування трансфертних цін у транснаціональних корпораціях, а також на практичних аспектах визначення підходів до їх установлення. Особливу увагу слід приділити ідентифікації факторів, що впливають на процеси внутрішньогрупового ціноутворення, й аналізу методів трансфертного ціноутворення з метою визначення найбільш обґрунтованих для використання в конкретних господарських ситуаціях.

Крім того, перспективним напрямом подальших розвідок є виявлення потенційних ризиків, пов'язаних із застосуванням і адмініструванням трансфертного ціноутворення, а також розробка механізмів їх оцінки та пріоритизації з урахуванням внутрішньокорпоративних критеріїв і регуляторного середовища.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ВНЕСОК АВТОРІВ

Внесок авторів є рівноцінним.

ФІНАНСУВАННЯ

Автори не отримували фінансування для цього рукопису.

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

REFERENCES / ЛІТЕРАТУРА

1. Abdallah, W. M. (1989). International Transfer Pricing Policies: Decision-Making Guidelines for Multinational Companies. New York: Quorum books, 162 p.
2. Baza danykh «Ruslana» vydavnytstva Biuro van Daika. (n.d.). <https://ruslana.bvdep.com/version-2016517/home.serv?product=ruslana>
3. Horngren, Charles T., & Foster, G. (1991). Cost accounting: a managerial emphasis. Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey. 964 p.
4. Cherevko, O. I. (2016). International experience in transfer pricing: from its inception until the present. *Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky*, 4(1), 63-65.
5. Dessatniuk, O. M., & Cherevko, O. I. (2015). Practical application of the methodology for calculating arm's length range of prices/profitability for transfer pricing purposes. *European Journal of Economics and Management Sciences*, 4, 30-34. <https://doi.org/10.20534/EJEMS-15-4-30-33>

6. Dziuba, P. V. (2005). Transfertne tsinoutvorennia u finansovii systemi transnatsionalnoi korporatsii: dys. kand. ekon. nauk: 08.05.01. Kyiv.
7. Eden, L. (2005). Went for cost, priced at cost? An economic approach to the transfer pricing of offshored business services. *Transnational Corporations Journal*, 14(2), 1-52. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.733823>
8. Glossary of Statistical Terms: Transfer Price. (n.d.). <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2757>
9. Horst, T. (2014). Comparable Profits Method. In *Practical Guide to U.S. LexisNexis*, 620 p.
10. Hirshleifer, J. (1964). Internal pricing and decentralized decisions. *Management Controls: New Directions in Basic Research*. New York: McGraw-Hill, 27-37.
11. Ivanova, K. V. (2010). Transfertne tsinoutvorennia v kholdynhovykh kompaniiakh: instytutsionalnyi pidkhd. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*, 8(114), 20-24.
12. Kruhliak, V. (2014). Analiz kontrolovanykh operatsii ta otsinka ryzykiv — dosiahnennia balansu. *Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy*, 22. <http://www.visnyk.com.ua/ua/pubs/id/7119>
13. Melnyk, A. O. (2007). Upravlinnia transfertnym tsinoutvorenniam na pidpriemstvi. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.04. Kharkiv, 18 p.
14. Nepesov, K. A. (2005). Podatkove rehuliuвання transfertnoho tsinoutvorennia v mizhnarodnomu pravi. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 12.00.14. Kyiv, 24 p. <https://www.disscat.com/content/nalogovoe-regulirovanie-transfertnogo-tsenoobrazovaniya-v-rossiiskom-i-zarubezhnom-prave>
15. Pashkus, V. Yu. (2006). Teoriia transfertnoho tsinoutvorennia v suchasni orhanizatsii: poniattia, modeli, trendy. *Aktualni problemy ekonomichnoi teorii ta ekonomichnoi polityky: Zb. nauk. pr.* <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000761>
16. PwC International Transfer Pricing, 2013/14. (2014). Transfer pricing at your fingertips. PwC. <http://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/assets/united-states.pdf>
17. Savchenko, T. H. (2006). Metodolohichni ta metodychni aspekty transfertnoho tsinoutvorennia u bankivskykh ustanovakh. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, 5, 5-39. http://iepjournal.com/journals/5/2006_2_Savchenko_ukr.pdf
18. Shevchuk, K.V. (2010). Zastosuvannia transfertnoho tsinoutvorennia dlia otsiniuvannia diialnosti tsentriv vidpovidalnosti. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury: zb. nauk. pr.*, 28. http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/ppei/2010_28/Shevchuk.pdf
19. Swenson, Deborah L. (2001). Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing. *National Tax Journal*, 54(1), 7-25. <http://dx.doi.org/10.17310/ntj.2001.1.01>
20. Tyshchuk, T. A. (2011). Derzhavne rehuliuвання transfertnoho tsinoutvorennia v Ukraini. *Ekonomika promyslovost*, 2, 76-81. <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/36173>
21. Vakulchyk, O. M. (2014). Problemy ta osoblyvosti vprovadzhenia v Ukraini mekhanizmu kontroliu transfertnoho tsinoutvorennia. *Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy. Ser.: Ekonomika*, 1, 10 – 16. http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2014_1_4
22. Valeieva, A. V. (2011). Udoskonalennia podatkovoho kontroliu za transfertnym tsinoutvorenniam. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.10. Kyiv, 27 p. <https://www.disscat.com/content/sovershenstvovanie-nalogovogo-kontrolya-za-transfertnym-tsenoobrazovaniem>
23. Zadoia, A. O., & Venher, S. A. (2011). Transfertne tsinoutvorennia u mizhnarodnomu biznesi. *Akademichnyi ohliad*, 2, 156–163. <https://economic.vistnic.stu.cn.ua/articles/1427634947023.pdf>
24. Zaikyn, A. A. (2006). Transfertne tsinoutvorennia v systemi upravlinskoho obliku. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.12. Kyiv, 24 p. <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=000761>
25. Zherdetska, L. V. (2009). Mekhanizm transfertnoho tsinoutvorennia v banku: Dys. kand. ekon. nauk: 08.00.08. Odesa, 185 p.

Oleksandr Kuznyetsov, Vladyslav Maslov, Anastasiia Samoilikova

SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINING THE ESSENCE OF TRANSFER PRICING AND STAGES OF TRANSFER PRICING DEVELOPMENT IN THE WORLD

Today, the use of transfer pricing by transnational corporations is an established world practice that plays a key role in the formation of global tax policy. The use of transfer pricing mechanisms has a complex impact both on the business structures themselves and on the national economies of the countries within which the relevant corporate entities operate. In an effort to optimize their own financial burden, transnational corporations often resort to strategies that, although they contribute to increasing corporate efficiency, can have negative socio-economic consequences for the jurisdictional countries where the corresponding tax revenues should be accumulated. As a result, there is a threat of deepening financial inequality and a decrease in the level of social protection of the population in these states.

Generalization of scientific approaches to the definition of the definitions of “transfer price” and “transfer pricing” made it possible to offer the author's vision of the categorical apparatus of the study. The use of methods of grouping, analysis

and synthesis, as well as the method of data interpretation contributed to the specification of the periods of emergence and development of transfer pricing in world practice.

The study substantiates a list of commonly used and specific functions inherent in transfer pricing, as well as a list of goals, the achievement of which should be ensured by transfer pricing.

The conclusions and recommendations made in the article will be useful to practitioners in the field of taxation, as well as to the heads of transnational corporations or enterprises engaged in foreign economic activity.

Keywords: price, transfer pricing, intra-corporate regulation, taxation, transnational corporation, profit, foreign economic activity, the Arm's Length Principle

JEL Classification: D40, G13, H25, L11