
Міжнародне право

УДК 347.73:336.22:339.9

DOI 10.33244/2617-4154.3(24).2026.324-336

В. К. Антошкіна,

*доктор юридичних наук, професор кафедри права,
ПВНЗ «Європейський університет»*

V. K. Antoshkina,

*Doctor of Juridical Sciences, Professor, Professor of the Department of Law,
Private Higher Education Institution «European University»*

email: v.antoshkina@e-u.edu.ua

ORCID 0000-0003-2136-3073;

А. Б. Антонюк,

*кандидат юридичних наук, доцент, завідувач кафедри права,
ПВНЗ «Європейський університет»*

A. B. Antoniuk,

*Candidate of Law, Associate Professor, Head of the Department of Law
Private Higher Educational Establishment «European University»*

email: anastasiaana0502@gmail.com

ORCID 0000-0001-8916-3575;

О. А. Рассомахіна,

*кандидат юридичних наук, доцент кафедри права,
ПВНЗ «Європейський університет»*

O. A. Rassomakhina,

*Ph.D. in Law, Associate Professor of the Department of Law,
Private Higher Educational Establishment «European University»*

email: olha.rassomakhina@e-u.edu.ua

ORCID 0000-0003-2862-8169

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗАСТОСУВАННЯ



Ця робота ліцензується відповідно до [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

© Антошкіна В. К., Антонюк А. Б., Рассомахіна О. А., 2026

TRANSFER PRICING AS A TOOL OF TAX OPTIMIZATION: INTERNATIONAL LEGAL FRAMEWORK FOR ITS APPLICATION

У статті досліджено трансфертне ціноутворення як інструмент податкової оптимізації транснаціональних груп компаній крізь призму міжнародно-правових засад його застосування. Обґрунтовано, що трансфертне ціноутворення саме собою не є протиправним явищем, оскільки об'єктивно забезпечує внутрішній розподіл доходів, витрат, прибутку та ризиків між пов'язаними компаніями. Водночас доведено, що за відсутності належного податково-правового контролю воно може використовуватися як механізм агресивного податкового планування, спрямований на штучне переміщення прибутку до юрисдикції із нижчим рівнем оподаткування.

Визначено, що базовим міжнародно-правовим критерієм правомірності трансфертного ціноутворення є принцип «витягнутої руки» (arm's length principle), закріплений у статті 9 Модельної податкової конвенції ОЕСР і деталізований у Правилах (рекомендаціях) ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення. Показано, що цей принцип вимагає оцінювати не лише формальну ціну операції, а й її економічний зміст, функціональний профіль сторін, використані активи, прийняті ризики, фактичну поведінку учасників та їхній реальний внесок у створення вартості. Окрему увагу приділено підходам Плану дій BEPS, відповідно до яких прибуток має оподатковуватися там, де фактично створюється економічна цінність.

Охарактеризовано основні методи визначення відповідності трансфертних цін ринковому рівню: метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод «витрати плюс», метод чистої операційної маржі та метод розподілення прибутку. Зроблено висновок, що вибір методу має залежати від економічної природи контрольованої операції, доступності зіставних даних, можливості коригувань і ступеня інтегрованості бізнес-моделі. Доведено, що сучасне трансфертне ціноутворення поступово зміщується від формального контролю ціни до комплексного аналізу створення вартості, економічної субстанції та належного документального підтвердження внутрішньогрупових операцій.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, оптимізація оподаткування, податкове планування, зменшення бази оподаткування, міжнародне податкове планування, принцип «витягнутої руки», ОЕСР, BEPS, контрольовані операції, пов'язані особи, ринковий діапазон, методи трансфертного ціноутворення.

The article examines transfer pricing as a tool of tax optimization used by multinational groups of companies through the prism of the international legal framework governing its application. The article substantiates that transfer pricing is not, in itself, an unlawful phenomenon, since it objectively ensures the internal allocation of income, expenses, profits and risks among related companies. At the same time, it demonstrates that, in the absence of proper tax and legal control, transfer pricing may be used as a mechanism of aggressive tax planning aimed at the artificial shifting of profits to jurisdictions with a lower level of taxation.

It is determined that the key international legal criterion for the legitimacy of transfer pricing is the arm's length principle, enshrined in Article 9 of the OECD Model Tax Convention and detailed in the OECD Transfer Pricing Guidelines. The article shows that this principle requires an assessment not only of the formal price of a transaction, but also of its economic substance, the functional profile of the parties, the assets used, the risks assumed, the actual conduct of the participants and their real contribution to value creation. Particular attention is paid to the approaches developed under the BEPS Action Plan, according to which profits should be taxed where economic value is actually created.

The article characterizes the main methods for determining whether transfer prices correspond to the arm's length level: the comparable uncontrolled price method, the resale price method, the cost plus method, the transactional net margin method and the profit split method. It is concluded that the choice of method should depend on the economic nature of the controlled transaction, the availability of comparable data, the possibility of adjustments and the degree of integration of the business model. The article argues that modern transfer pricing is gradually shifting from formal price control to a comprehensive analysis of value creation, economic substance and proper documentary substantiation of intra-group transactions.

Keywords: *transfer pricing, tax optimization, tax planning, tax base erosion, international tax planning, arm's length principle, OECD, BEPS, controlled transactions, related parties, arm's length range, transfer pricing methods.*

Постановка проблеми. Трансфертне ціноутворення є важливим елементом міжнародного податкового планування транснаціональних груп компаній. Його значення зумовлене ускладненням корпоративних структур, поширенням внутрішньогрупових операцій, зростанням ролі нематеріальних активів, фінансування, управлінських, консультаційних і ліцензійних послуг. Через трансфертні ціни відбувається розподіл доходів, витрат і прибутку між пов'язаними компаніями, що функціонують у різних податкових юрисдикціях.

За своєю природою трансфертне ціноутворення не є протиправним явищем, оскільки пов'язані компанії об'єктивно здійснюють між собою поставки товарів, надання послуг, передачу прав інтелектуальної власності, фінансування та інші господарські операції. Однак ціна в таких операціях не завжди формується за умов повноцінної ринкової конкуренції, як це відбувається між незалежними контрагентами. Тому трансфертне ціноутворення потребує спеціального податково-правового контролю.

Проблемність цього явища полягає в його подвійній природі. З одного боку, трансфертне ціноутворення може бути легітимним інструментом податкової оптимізації, що дає змогу групі компаній раціонально організовувати фінансові потоки, розподіляти функції, активи й ризики в межах глобальної бізнес-моделі. З іншого – воно може використовуватися для агресивного податкового планування, зокрема для штучного перенесення прибутку до юрисдикцій із нижчим рівнем оподаткування або зменшення податкової бази в державах, де фактично створюється економічна вартість.

Ключовим міжнародно-правовим критерієм допустимості трансфертного ціноутворення є принцип «витагнутої руки» (arm's length principle), відповідно до якого умови операцій між пов'язаними особами мають відповідати умовам, які були б погоджені незалежними суб'єктами в порівнюваних економічних обставинах. Цей принцип не заперечує податкової оптимізації, але обмежує її межами економічної реальності, ринкової відповідності та належного документального підтвердження.

Особливе значення в цій сфері мають стандарти Організації економічного співробітництва та розвитку, положення Модельної податкової конвенції ОЕСР, Правила (рекомендації) ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній і податкових адміністрацій, а також підходи, сформовані в межах Плану дій BEPS. Їхня спільна спрямованість полягає в тому, щоб прибуток оподатковувався там, де фактично створюється економічна вартість, а не там, де його формально зручно відобразити.

Актуальність теми визначається потребою у встановленні балансу між правом транснаціональних компаній на податкову оптимізацію та публічним інтересом держав у захисті податкової бази від штучного розмивання. У цьому контексті трансфертне ціноутворення потребує дослідження не лише як інструмент податкової оптимізації, а й як об'єкт міжнародно-правового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика трансфертного ціноутворення, принципу «витагнутої руки» та меж податкової оптимізації досліджувалася в працях таких іноземних науковців, як Р. Аві-Йона, Є. Браунер, Р. Ванн, Є. Віттендорф, Л. Іден, М. Ланг. У цих дослідженнях трансфертне ціноутворення розглядається як інструмент розподілу прибутку між юрисдикціями, механізм реалізації принципу ринковості внутрішньогрупових операцій і водночас потенційний канал розмивання податкової бази. Наголошується, що правомірність трансфертного ціноутворення залежить не лише від формального встановлення ціни, а й від економічної сутності операції, функціонального профілю сторін, розподілу активів, ризиків і реального внеску кожної компанії в створення вартості.

Нормативно-методологічну основу сучасних досліджень становлять Модельна податкова конвенція ОЕСР, Правила (рекомендації) ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення, матеріали Плану дій BEPS, зокрема Дії 8–10 щодо узгодження результатів трансфертного ціноутворення зі створенням вартості, Дія 13 щодо документації та звітності в розрізі країн, а також Практичний посібник ООН із трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються [1–6]. Водночас потребує подальшого узагальнення питання про співвідношення трансфертного ціноутворення як інструменту законної податкової оптимізації та як потенційного способу агресивного податкового планування, особливо в контексті застосування принципу «витагнутої руки», вибору методів ціноутворення, підтвердження економічної субстанції та належного документування контрольованих операцій.

Метою статті є дослідження трансфертного ціноутворення як інструменту податкової оптимізації крізь призму міжнародно-правових стандартів його застосування, насамперед принципу «витагнутої руки».

Виклад основного матеріалу. Трансфертне ціноутворення є механізмом організації економічних відносин між пов'язаними компаніями транснаціональних корпоративних груп. Його значення зумовлене тим, що в сучасному міжнародному бізнесі виробництво, управління, фінансування, володіння нематеріальними активами, логістика та збут часто розподіляються між різними юридичними особами, зареєстрованими в різних податкових юрисдикціях. За таких умов значна частина операцій здійснюється не між незалежними суб'єктами ринку, а між компаніями, що перебувають під спільним контролем або мають інший економічний зв'язок.

У загальному розумінні трансфертне ціноутворення можна визначити як систему встановлення цін, умов і фінансових параметрів операцій між пов'язаними особами. Йдеться про постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, передачу прав інтелектуальної власності, виплату роялті, внутрішньогрупове фінансування, гарантії, управлінські, консультаційні, маркетингові та інші послуги. На відміну від операцій між незалежними контрагентами ціна в таких відносинах може формуватися не лише під впливом ринку, а й з урахуванням фінансової, організаційної та податкової стратегії групи [6].

Економічна природа трансфертного ціноутворення полягає у внутрішньому розподілі доходів, витрат, прибутку та ризиків між компаніями групи. Саме через трансфертні ціни визначається, яка частина прибутку має бути віднесена до виробничої компанії, дистриб'ютора, власника нематеріального активу, фінансового центру або компанії, що виконує управлінські чи сервісні функції. Тому трансфертне ціноутворення виконує не лише цінову, а й управлінську, облікову, фінансову та податкову функції.

Правова природа цього явища проявляється в тому, що внутрішньогрупові ціни безпосередньо впливають на розмір податкової бази в різних державах. Зниження ціни реалізації товарів, завищення роялті, відсотків або управлінських платежів може призводити до переміщення прибутку з юрисдикцій із вищим рівнем оподаткування до юрисдикцій із нижчим податковим навантаженням. Унаслідок цього держава, на території якої фактично створювалася економічна вартість, може втрачати частину податкових надходжень.

Водночас трансфертне ціноутворення не можна ототожнювати з ухиленням від оподаткування. Операції між пов'язаними компаніями є об'єктивною складовою діяльності транснаціональних груп, які потребують внутрішньогрупових поставок, ліцензування технологій, централізованого фінансування, спільного управління ризиками та використання сервісних центрів. Податковий ризик виникає не через сам факт наявності трансфертної ціни, а через її можливу невідповідність ринковим умовам і реальному економічному змісту операції.

У міжнародному податковому праві трансфертне ціноутворення розглядається як нейтральний економіко-правовий механізм, правова оцінка якого залежить від того, чи відповідають умови операцій між пов'язаними особами умовам, що були б погоджені незалежними суб'єктами в порівнюваних обставинах. Саме цим зумовлена його подвійна природа: за наявності реального економічного змісту, відповідності функціональному профілю сторін і ринковій поведінці незалежних суб'єктів трансфертне ціноутворення

може бути інструментом законної податкової оптимізації в межах допустимого податкового планування; натомість у разі використання юридичної форми операції для досягнення податкового результату, що не відповідає фактичному створенню економічної вартості, воно перетворюється на спосіб агресивного податкового планування. Такий підхід був посилений у межах Плану дій BEPS, розробленого ОЕСР і країнами G20.

Отже, економіко-правова природа трансфертного ціноутворення розкривається через три взаємопов'язані елементи: внутрішньогрупову економічну координацію, податкове планування та податково-правовий контроль. З позиції приватного права компанії можуть вільно структурувати договірні зв'язки всередині групи, однак з позиції податкового права така свобода обмежується вимогою відповідності операцій ринковому рівню, економічному змісту та справедливому розподілу податкової бази між державами.

Для країн, що розвиваються, трансфертне ціноутворення має особливе значення через ризик виведення прибутку через операції з нематеріальними активами, фінансуванням, управлінськими послугами або закупівлями в пов'язаних нерезидентів. Практичний посібник ООН із трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються, наголошує на потребі у врахуванні не лише стандартів ОЕСР, а й адміністративних можливостей податкових органів, доступності інформації та специфіки економік, які імпортують капітал, технології та управлінські моделі [5].

У системі міжнародного податкового планування трансфертне ціноутворення виконує функцію розподілу прибутку між компаніями однієї корпоративної групи, що діють у різних податкових юрисдикціях. Якщо у внутрішньодержавному обороті податковий ефект таких цін зазвичай залишається в межах однієї фіскальної системи, то в транснаціональному вимірі він впливає на співвідношення податкових надходжень між державами.

Для транснаціональних груп податкове планування є частиною загальної фінансової стратегії. Воно охоплює вибір юрисдикцій для розміщення виробничих, торговельних, фінансових, управлінських і сервісних функцій, структурування ланцюгів постачання, організацію володіння нематеріальними активами, внутрішньогрупове фінансування, виплату роялті, відсотків і сервісних платежів. У цьому контексті трансфертне ціноутворення є не ізольованим податковим інструментом, а способом фінансового відображення бізнес-моделі групи.

З економічного погляду трансфертні ціни визначають, яка частина загального прибутку має бути віднесена до окремих учасників корпоративної структури. Виробнича компанія отримує прибуток за виконання виробничих функцій, дистриб'ютор – винагороду за збут і маркетинг, власник торговельної марки або технології – роялті, фінансова компанія – відсотковий дохід, сервісний центр – плату за адміністративні, юридичні, бухгалтерські чи ІТ-послуги. За умови реальності таких функцій і відповідності ринковим критеріям така модель може розглядатися як форма законної податкової оптимізації в межах допустимого міжнародного податкового планування.

Водночас трансфертне ціноутворення може використовуватися і як інструмент агресивного податкового планування. Податковий ефект виникає тоді, коли ціна внутрішньогрупової операції змінює співвідношення доходів і витрат компаній у різних юрисдикціях. Якщо компанія в юрисдикції з високим рівнем оподаткування сплачує

завищені роялті, відсотки або сервісні платежі пов'язаній компанії в юрисдикції з нижчим податковим навантаженням, її оподатковуваний прибуток зменшується, а прибуток групи концентрується в більш вигідному податковому середовищі.

Тому принципово важливим є розмежування законної податкової оптимізації, агресивного податкового планування та ухилення від оподаткування. Законна податкова оптимізація передбачає використання передбачених правом можливостей для раціональної організації господарської діяльності й податкового навантаження. Вона є допустимою, якщо спирається на реальні операції, має ділову мету та не суперечить змісту податкових норм. Агресивне податкове планування виникає тоді, коли юридична форма операції використовується переважно для отримання податкової вигоди, що не відповідає фактичному розподілу функцій, активів, ризиків і створеної вартості. Ухилення від оподаткування, на відміну від цього, пов'язане вже з порушенням податкового законодавства, приховуванням доходів або поданням недостовірної інформації.

Міжнародне податкове планування через трансфертне ціноутворення найчастіше пов'язане з кількома групами операцій: операціями з товарами, нематеріальними активами, внутрішньогруповим фінансуванням, управлінськими, консультаційними, маркетинговими, адміністративними та іншими сервісними послугами. Саме вони часто створюють підвищені ризики агресивного податкового планування, оскільки не завжди мають очевидні зовнішні аналоги для порівняння.

Особливо ризиковими є операції з нематеріальними активами. Їхня вартість нерідко складно піддається порівнянню, тому що технологія, бренд, алгоритм, база даних або інший інтелектуальний актив можуть бути унікальними. У таких випадках трансфертне ціноутворення не може зводитися до формального встановлення власника прав. Важливо з'ясувати, яка компанія фактично здійснювала розробку, удосконалення, підтримку, захист та експлуатацію нематеріального активу. Саме цей підхід був посилений у межах BEPS, де акцент зроблено на узгодженні результатів трансфертного ціноутворення зі створенням вартості [1].

Значущими є й операції з внутрішньогрупового фінансування. Група може централізувати фінансові потоки, створювати казначейські центри, надавати позики дочірнім компаніям, забезпечувати гарантії або використовувати механізми групового управління ліквідністю. Такі моделі можуть бути економічно виправданими і відповідати логіці законної податкової оптимізації, якщо фінансування має ділову мету, а його умови відповідають ринковому рівню. Ризик агресивного податкового планування виникає тоді, коли податкова база зменшується через завищені відсоткові ставки, надмірний рівень боргового фінансування або перенесення фінансового прибутку до компаній, які фактично не виконують відповідних функцій і не несуть реальних ризиків.

Окреме місце займають внутрішньогрупові послуги. Транснаціональні групи часто створюють сервісні центри, які надають пов'язаним компаніям управлінські, юридичні, кадрові, бухгалтерські, IT-, маркетингові або стратегічні послуги. Якщо такі послуги реально надаються, мають економічну корисність для отримувача та оплачуються на ринкових умовах, вони є звичайним елементом корпоративної моделі й можуть розглядатися як частина законної податкової оптимізації. Ризик агресивного податкового планування

виникає тоді, коли платежі не підтверджені фактичним змістом, дублюють функції отримувача або не відповідають економічній цінності послуги.

Отже, трансфертне ціноутворення в міжнародному податковому плануванні виконує дві взаємопов'язані функції: забезпечує економічно обґрунтований розподіл прибутку між компаніями групи та формує податковий результат, оскільки розподіл доходів і витрат між юрисдикціями безпосередньо впливає на податкові зобов'язання. Його правомірність залежить від того, чи має відповідна операція реальний економічний зміст, чи відповідає принципу «витягнутої руки» та чи не використовується переважно для агресивного податкового планування.

Сучасні міжнародні стандарти не заперечують право платника податків на вибір ефективної бізнес-моделі. Однак податковий результат має відповідати економічній реальності. У підході ОЕСР трансфертне ціноутворення оцінюється не лише за формальними договірними умовами, а й з урахуванням фактичної поведінки сторін, виконаних функцій, використаних активів і прийнятих ризиків.

Після реалізації Плану дій BEPS вирішальним стало питання не того, де юридично оформлено дохід, а того, де фактично створюється економічна цінність. Дії 8–10 BEPS спрямовані на запобігання перенесенню прибутку до компаній, які лише формально володіють активами або беруть участь у договорі, але фактично не виконують істотних економічних функцій [1]. У цьому контексті трансфертне ціноутворення дедалі більше пов'язується з податковим комплаєнсом. Для транснаціональної групи недостатньо формально визначити ціну в договорі або обрати юрисдикцію з нижчим рівнем оподаткування. Потрібно документально підтвердити логіку операції, вибір методу ціноутворення, функціональний профіль сторін, економічну доцільність платежів і відповідність розподілу прибутку фактичному внеску учасників групи.

Важливим елементом такого підходу стала документація з трансфертного ціноутворення. У межах Дії 13 BEPS сформовано трирівневу модель документації, що охоплює «master file», «local file» та «country-by-country reporting». Вона покликана підвищити прозорість для податкових адміністрацій і дати змогу оцінювати не лише окрему операцію, а й загальну структуру діяльності транснаціональної групи, розподіл прибутку, сплачених податків та економічної активності за юрисдикціями [2].

Центральне місце в міжнародно-правовому регулюванні трансфертного ціноутворення посідає принцип «витягнутої руки» (arm's length principle). Його зміст полягає в тому, що умови комерційних або фінансових відносин між пов'язаними компаніями мають відповідати умовам, які були б погоджені незалежними підприємствами в порівнюваних економічних обставинах. Для цілей оподаткування пов'язані компанії оцінюються як самостійні суб'єкти ринку, а не як частини єдиної корпоративної групи. Саме тому цей принцип є універсальним критерієм ринковості внутрішньогрупових операцій: він не забороняє договори між пов'язаними особами, але вимагає, щоб їхні податкові наслідки відповідали ринковій логіці. У рекомендаціях ОЕСР принцип «витягнутої руки» визначається як міжнародно визнаний стандарт оцінки транскордонних операцій між асоційованими підприємствами для податкових цілей [6]. Його нормативною основою є ст. 9 Модельної податкової конвенції ОЕСР, яка передбачає можливість внесення до прибутку підприємства

того доходу, який міг би бути отриманий за умов, погоджених між незалежними підприємствами, але не був отриманий через особливі комерційні або фінансові відносини між пов'язаними особами [3]. Отже, підставою для податкового коригування є не сам факт операції між пов'язаними компаніями, а відхилення її умов від ринкової поведінки незалежних контрагентів.

У теоретико-правовому вимірі принцип «витягнутої руки» ґрунтується на підході окремої юридичної особи. Кожна компанія транснаціональної групи для податкових цілей розглядається як самостійний учасник економічного обороту. Це дає змогу зберегти юридичну автономію компаній і забезпечити податкову нейтральність, за якої пов'язаність сторін не повинна створювати перевагу або недолік порівняно з незалежними суб'єктами.

Принцип «витягнутої руки» стосується не лише ціни у вузькому розумінні. Сучасний підхід вимагає порівнювати умови операції загалом: договірні положення, функції сторін, використані активи, прийняті ризики, економічні обставини, бізнес-стратегії та фактичну поведінку учасників. Отже, ринковість операції не може підтверджуватися лише договором; вона має впливати з її економічної логіки.

Практичне застосування принципу «витягнутої руки» передбачає аналіз зіставності. Його мета – встановити, чи можна порівнювати контрольовану операцію між пов'язаними особами з неконтрольованою операцією між незалежними суб'єктами. Для цього досліджуються характеристики товарів, робіт, послуг або нематеріальних активів, умови договору, функціональний профіль сторін, економічне середовище та бізнес-стратегії. Істотні відмінності між операціями мають враховуватися через коригування або під час вибору відповідного методу трансфертного ціноутворення.

Особливе значення має функціональний аналіз, який дає змогу визначити, які функції виконують сторони, які активи використовують і які ризики приймають. У межах транснаціональної групи юридичне оформлення операції не завжди збігається з її економічною сутністю. Компанія може формально бути власником нематеріального активу, але фактично не брати участі в його розробці, підтримці, захисті чи комерціалізації. Інша компанія може номінально приймати ризики, але не мати фінансової спроможності або управлінського контролю для їхнього реального несення. Тому принцип «витягнутої руки» вимагає аналізу не лише договорів, а й фактичного внеску сторін у створення вартості.

Цей підхід був посилений у межах Плану дій BEPS, зокрема у діях 8–10, спрямованих на узгодження результатів трансфертного ціноутворення зі створенням вартості. Основна ідея полягає в тому, що прибуток не повинен концентруватися в компанії лише тому, що вона формально володіє активом або зазначена стороною договору. Для цілей оподаткування важливо встановити, яка компанія фактично здійснює ключові функції, контролює ризики, використовує активи та створює економічну цінність [1]. У цьому контексті принцип «витягнутої руки» виконує не лише технічну, а й антизловживальну функцію. Він дає змогу виявляти ситуації, коли юридична форма операції не відповідає її економічному змісту, а розподіл прибутку не відображає реального внеску сторін.

Водночас принцип «витягнутої руки» не є заборонаю податкової оптимізації. Компанії зберігають право організовувати діяльність, обирати юрисдикції, централізувати функції, використовувати нематеріальні активи та фінансові інструменти. Однак податковий

результат такої організації має відповідати тому, як подібні операції були б структуровані незалежними суб'єктами в порівнюваних умовах.

Застосування принципу супроводжується методологічними труднощами. Не завжди існують достатньо зіставні операції між незалежними особами, особливо коли йдеться про унікальні нематеріальні активи, складні фінансові інструменти, інтегровані бізнес-моделі або глобальні ланцюги створення вартості. Тому в трансфертному ціноутворенні часто йдеться не про єдину «правильну» ціну, а про діапазон ринкових значень.

Попри ці складнощі, принцип «витагнутої руки» залишається базовим міжнародно-правовим стандартом трансфертного ціноутворення. Він забезпечує спільну методологічну мову для податкових адміністрацій і платників податків, сприяє узгодженню підходів різних держав, а також лежить в основі механізмів відповідного коригування, процедур взаємного узгодження та запобігання подвійному оподаткуванню.

Застосування принципу «витагнутої руки» потребує вибору методу, який дає змогу перевірити відповідність контрольованої операції ринковому рівню. У Правилах (рекомендаціях) ОЕСР 2022 року методи трансфертного ціноутворення поділяються на традиційні операційні методи та методи, засновані на прибутку [6]. Вибір конкретного методу залежить від економічної природи операції, функцій сторін, доступності зіставних даних, ступеня їхньої порівнюваності та можливості коригувань.

До традиційних операційних методів належать метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу та метод «витрати плюс» [6]. Вони орієнтовані переважно на аналіз конкретної операції або валового рівня прибутковості, тому за наявності надійних зіставних даних є найбільш прямими способами перевірки ринковості трансфертних цін.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни (comparable uncontrolled price method) полягає в зіставленні ціни контрольованої операції з ціною аналогічної або достатньо зіставної операції між незалежними суб'єктами. Найбільш обґрунтованим він є за наявності внутрішньої або зовнішньої зіставної операції, наприклад продажу однакового товару пов'язаному та незалежному покупцю. Водночас цей метод є вимогливим до якості даних, оскільки відмінності в характеристиках товару, умовах поставки, обсягах партії, строках оплати, географічному ринку чи комерційних ризиках можуть істотно впливати на результат.

Метод ціни перепродажу (resale price method) застосовується тоді, коли товар придбавається в пов'язаній особі та надалі перепродається незалежному покупцю. Від ціни подальшого перепродажу віднімається ринкова валова маржа перепродавця, яка має покривати його витрати й забезпечувати прибуток з урахуванням виконаних функцій і прийнятих ризиків. Метод є найбільш придатним для дистриб'юторських операцій, коли перепродавець не здійснює істотної переробки товару, не створює унікальних нематеріальних активів і виконує стандартні функції збуту.

Метод «витрати плюс» (cost plus method) ґрунтується на визначенні витрат постачальника товарів, робіт або послуг із додаванням ринкової націнки. Він застосовується щодо виробничих, сервісних або допоміжних функцій, зокрема контрактного виробництва, технічних, адміністративних, бухгалтерських, інформаційно-технологічних та інших внутрішньогрупових послуг. Основна складність полягає в правильному визначенні

витратної бази та ринкової націнки, яка має відповідати функціональному профілю виконавця.

До методів, заснованих на прибутку, належать метод чистої операційної маржі й метод розподілення прибутку [6]. Вони застосовуються тоді, коли традиційні методи не дають надійного результату або коли операція є складною, інтегрованою чи пов'язаною з нематеріальними активами, фінансовими інструментами або глобальними ланцюгами створення вартості.

Метод чистої операційної маржі (transactional net margin method) передбачає аналіз чистого прибутку сторони контрольованої операції щодо відповідної бази: витрат, продажів, активів або іншого фінансового показника. Його завдання – встановити, чи відповідає рівень чистої рентабельності досліджуваної сторони показникам незалежних компаній у зіставних умовах. На практиці цей метод часто застосовується до дистриб'юторів із обмеженим ризиком, контрактних виробників, сервісних центрів та інших компаній, що виконують рутинні функції.

Метод розподілення прибутку (profit split method) використовується у випадках, коли операція є настільки інтегрованою або взаємозалежною, що окреме оцінювання кожної сторони не дає достовірного результату. Його сутність полягає у визначенні сукупного прибутку від контрольованої операції або групи пов'язаних операцій і подальшому розподілі цього прибутку між сторонами за економічно обґрунтованими критеріями: внеском у створення нематеріальних активів, виконаними функціями, використаними активами, прийнятими ризиками або витратами на розробку. ОЕСР окремо розробляла оновлені підходи до застосування цього методу в контексті глобальних ланцюгів створення вартості [4].

Вибір методу має ґрунтуватися на його найбільшій придатності до конкретної операції. Не існує абсолютної ієрархії методів, яка автоматично визначала б правильний результат у кожному випадку. Для простих операцій із доступними ринковими аналогами найбільш переконливим може бути метод порівняльної неконтрольованої ціни, тоді як для складних або інтегрованих операцій доцільнішими є методи, засновані на прибутку.

Окремої уваги потребує питання ринкового діапазону. У більшості випадків трансфертне ціноутворення не дає змоги встановити одну абсолютно точну ціну, оскільки ринкові умови можуть допускати інтервал цін, маржі або прибутковості. Тому податковий аналіз має з'ясувати, чи перебуває результат контрольованої операції в межах економічно обґрунтованого діапазону, який міг би бути прийнятним для незалежних сторін. У цьому аспекті методи трансфертного ціноутворення мають не лише розрахункове, а й доказове значення: їхнє застосування повинно бути належно документоване, зокрема через пояснення вибору методу, опису контрольованої операції, проведення функціонального аналізу, визначення джерел порівняльних даних, обґрунтування коригувань і підтвердження відповідності результату принципу «втягнутої руки».

Висновки. Трансфертне ціноутворення є вагомим інструментом функціонування транснаціональних груп компаній, оскільки забезпечує внутрішній розподіл доходів, витрат, прибутку та ризиків між пов'язаними суб'єктами. Саме собою його використання не має протиправного характеру, адже внутрішньогрупові операції є об'єктивною

складовою міжнародної господарської діяльності. Водночас трансфертне ціноутворення потребує спеціального податково-правового контролю, тому що може використовуватися для штучного переміщення прибутку між юрисдикціями та розмивання податкової бази держав, у яких фактично створюється економічна вартість.

Міжнародно-правові засади застосування трансфертного ціноутворення ґрунтуються насамперед на принципі «втягнутої руки», закріпленому у ст. 9 Модельної податкової конвенції ОЕСР і деталізованому в Правилах (рекомендаціях) ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення. Зазначений принцип дає змогу відмежувати законну податкову оптимізацію в межах допустимого податкового планування від агресивного податкового планування, оскільки вимагає, щоб умови операцій між пов'язаними особами відповідали ринковим умовам, економічному змісту операції та фактичному розподілу функцій, активів і ризиків між сторонами.

Практична реалізація принципу «втягнутої руки» здійснюється через систему методів трансфертного ціноутворення. Традиційні операційні методи орієнтовані на більш прямий аналіз ціни або валової маржі, тоді як методи, засновані на прибутку, застосовуються до складніших операцій, інтегрованих бізнес-моделей, операцій із нематеріальними активами й глобальних ланцюгів створення вартості. Вибір методу має визначатися не формальною перевагою одного підходу над іншим, а його придатністю до конкретної операції, доступністю зіставних даних, можливістю коригувань і здатністю забезпечити обґрунтований ринковий діапазон.

Сучасний розвиток міжнародних стандартів, зокрема підходи, сформовані в межах Плану дій BEPS, свідчить про поступовий перехід від формального контролю окремої ціни до комплексного аналізу створення вартості. Правомірність трансфертного ціноутворення дедалі більше залежить не лише від договірної форми операції, а й від фактичної поведінки сторін, економічної субстанції, реального внеску кожної компанії в створення прибутку групи та належного документального підтвердження. Саме такий підхід забезпечує баланс між правом бізнесу на податкову оптимізацію та публічним інтересом держав у справедливому розподілі податкової бази.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 – 2015 Final Reports. Paris : OECD Publishing, 2015. URL : <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>
2. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 – 2015 Final Report. Paris : OECD Publishing, 2015. URL : <https://doi.org/10.1787/9789264241480-en>
3. Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017 / OECD Paris : OECD Publishing, 2017. URL : https://doi.org/10.1787/mtc_cond-2017-en
4. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Revised Guidance on the Application of the Transactional Profit Split Method: Inclusive Framework on BEPS, Action 10. Paris : OECD, 2018. URL : <https://www.oecd.org/tax/beps/revised-guidance-on-the-application-of-the-transactional-profit-split-method-beps-action-10.pdf>

Антошкіна В. К., Антонюк А. Б., Рассомахіна О. А. Трансфертне ціноутворення як інструмент податкової оптимізації: міжнародно-правові засади застосування

5. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. Third edition. New York : United Nations, 2021. URL : <https://digitallibrary.un.org/record/3929019>
6. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022 / OECD. Paris : OECD Publishing, 2022. URL : <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
7. The 2025 Update to the OECD Model Tax Convention / OECD. Paris : OECD Publishing, 2025. URL : <https://doi.org/10.1787/5798080f-en>

Дата надходження 25.05.2026

Дата прийняття після рецензування 07.07.2026

Дата рекомендації 27.08.2026

Дата публікації 30.09.2026