

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему:

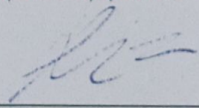
ПОДАТКОВИЙ КОНСАЛТИНГ У СФЕРІ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО
КРЕДИТУВАННЯ

студента 2-го курсу СО «Магістр»
денної форми навчання
освітньо-професійної програми
Бізнес-консалтинг
СТРІЖКА Ігоря Сергійовича

Науковий керівник
к.е.н., доц. СЕВЕРИНА Ірина Василівна

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань

Студент _____


(підпис)

Робота допущена до захисту в ЕК рішенням кафедри економіки підприємства від
«18» 12 2024 р., протокол No 7.

Завідувач кафедри економіки підприємства,
доктор економічних наук, професор
ФИЛЮК Галина Михайлівна

(підпис)

Київ - 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	4
I РОЗДІЛ. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ПОДАТКОВОГО КОНСАЛТИНГУ	7
1.1. Сутність та поняття податкового консалтингу у сфері трансфертного ціноутворення	7
1.2. Особливості внутрішньокорпоративного кредитування через призму податкового консалтингу	19
1.3. Роль консалтингового супроводу для сфери трансферного ціноутворення та протистояння кризовим викликам	29
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I	37
II РОЗДІЛ. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ	39
2.1. Дослідження передумов виникнення, особливостей та порядку здійснення фінансової операції кредитування в міжнародній групі компаній	39
2.2. Визначення інформаційної бази та відповідних методів дослідження для забезпечення виконання проєкту	47
2.3. Пошук зіставних операцій та фінансових інструментів для розрахунку ринкового діапазону відсоткових ставок	54
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II	66
III РОЗДІЛ. РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ З ОПТИМІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОНСАЛТИНГУ	68
3.1 Надання результатів реалізації консалтингового проєкту та необхідність післяпроектного супроводу	68

3.2	Можливості оптимізації процесу надання консалтингових послуг у сфері трансферного ціноутворення фінансових операцій	71
3.3	Рекомендації щодо підвищення рівня відповідності операцій вимогам трансфертного ціноутворення всередині підприємства	79
	ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III	85
	ВИСНОВКИ	88
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
	ДОДАТКИ	98

ВСТУП

Актуальність теми. Стрімкий розвиток міжнародного бізнесу та глобалізація економічних процесів значно ускладнили управління фінансовими потоками між пов'язаними особами. Це зумовило необхідність створення ефективних механізмів податкового консультування, яке надає компаніям інструменти для мінімізації податкових ризиків та забезпечення дотримання вимог трансфертного ціноутворення. Особливо актуальним це питання є у сфері внутрішньогрупового фінансування, де критичними факторами є правильне визначення умов кредитування, відповідність ринковим умовам та управління корпоративними кредитними рейтингами. Обраний напрямок і цілі дослідження спрямовані на вирішення наявних складнощів у дотриманні підприємствами вимог трансфертного ціноутворення, а також, надання консалтингових послуг.

Сучасний стан податкового консультування в Україні виявляє значний потенціал для вдосконалення, зокрема, у сфері забезпечення прозорості фінансових операцій та адаптації підприємств до міжнародних регуляторних стандартів. Однак розвиток цієї сфери стримується низкою проблем, таких як недосконалість і недостатня прозорість інформаційної бази, недостатність локальних даних для обґрунтування умов внутрішньогрупових кредитів та обмежене використання інструментів податкового консультування. Як наслідок, бізнес стикається з ризиками донарахування та штрафних санкцій, що суттєво впливає на його фінансову стабільність.

Таким чином, розвиток податкового консалтингу у сфері внутрішньогрупового фінансування має вирішальне значення для підвищення ефективності управління фінансовими потоками, посилення податкової дисципліни та зміцнення конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародній арені.

Мета та завдання дослідження. Метою роботи є розробка методичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи податкового консультування у сфері внутрішньогрупового фінансування, спрямовані на

забезпечення прозорості фінансових операцій, мінімізацію податкових ризиків та підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами всередині підприємств. Особлива увага приділяється створенню рекомендацій як щодо вдосконалення інформаційної бази надання консалтингових послуг, так і щодо оптимізації процесів трансфертного ціноутворення в компаніях.

Для досягнення мети дослідження були визначені наступні завдання: а) розкрити сутність податкового консультування у сфері трансфертного ціноутворення; б) дослідити особливості внутрішньогрупового фінансування, в тому числі методик пошуку зіставних операцій; в) дослідити умови проведення фінансово-кредитних операцій у міжнародній групі, враховуючи її функціональний профіль та масштаб; г) визначити ключові складові ресурсної та методологічної бази надання відповідних консалтингових послуг; е) розробити рекомендації щодо оптимізації консалтингових послуг та покращення дотримання вимог трансфертного ціноутворення всередині підприємств.

Об'єктом дослідження є процес податкового консультування у сфері внутрішньокорпоративного кредитування, який включає використання механізмів трансфертного ціноутворення, забезпечення відповідності контрольованих операцій принципу «витагнутої руки».

Предметом дослідження є методи та інструменти, що використовуються підприємствами та консалтинговими агентствами в процесі визначення трансфертних цін на фінансові послуги та встановлення відповідності контрольованих операцій кредитування принципу «витагнутої руки».

Методи дослідження включали теоретичні та емпіричні методи, які забезпечили досягнення поставлених цілей. Зокрема, методи аналізу та синтезу використовувалися для систематизації теоретичних підходів до податкового консультування та трансфертного ціноутворення. Економічне дослідження щодо встановлення відповідності контрольованих операцій ринковим умовам проводилося із застосуванням методу бенчмаркінгу та порівняльної неконтрольованої ціни. Під час застосування даного методу виникла

необхідність застосування додаткових прийомів (елімінування та порівняння) та інструментів (баз даних з інформацією про аналогічні фінансові операції).

Емпіричні методи, такі як збір даних та статистичний аналіз, забезпечили оцінку ринкових ставок кредитування та формування ринкового діапазону процентних ставок, а моделювання сприяло розробці рекомендацій щодо вдосконалення консалтингових послуг.

Новизна дослідження полягає у запровадженні підходу до класифікації кредитних рейтингів як найбільш вагомих чинників впливу на кредитні ставки та превалювання управління даним рейтингом над управлінням іншими чинниками всередині групи. Також, рекомендовано розробку національної інформаційної системи для більш точного аналізу кредитних договорів на українському ринку. Запропоновані підходи до оптимізації проведення консалтингу у сфері трансфертного ціноутворення сприяють удосконаленню процесу ідентифікації зіставних операцій та підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами в компаніях.

Результати дослідження представлені у науковій статті, що розміщена у збірнику наукових праць «Теоретичні та прикладні питання економіки» Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2024. – Випуск 2 (49).

Обсяг і структура дослідження. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, двох додатків (на 5 сторінках) і списку використаних джерел (52 найменувань), містить 8 таблиць і 6 рисунків. Загальна кількість сторінок становить 84, з них основного тексту – 71.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ПОДАТКОВОГО КОНСАЛТИНГУ

1.1. Сутність та поняття податкового консалтингу у сфері трансфертного ціноутворення

Сучасний етап історії консалтингу розпочався наприкінці 19-го та на початку 20-го сторіччя, коли з'явилася перша потреба в раціоналізації праці. Потреба в досвіді в організації людей, процесів і обладнання призвела до створення перших консалтингових фірм з управління [1].

Початок консалтингового бізнесу був пов'язаний із прагненням колишніх успішних підприємців і керівників, які відійшли від справ, передати свій досвід іншим компаніям. На початку ХХ століття в Чикаго з'явилася перша консалтингова фірма «Служба ділових досліджень», яка займалася підвищенням ефективності роботи промислових підприємств. З розвитком світової промисловості на ринку закріпилися великі консалтингові компанії, що набули рис комерційних підприємств зі своєю стратегією, ринковою поведінкою та унікальним асортиментом послуг. Інститут консалтингу отримав суспільне визнання, ставши необхідним для ринкової економіки. Сучасний консалтинг початку ХХІ ст. орієнтований на системний та ситуаційний підходи до вирішення управлінських завдань, створення інтелектуальних продуктів, розроблених на стику різних напрямів менеджменту та міжгалузевої взаємодії [2].

Однією з ключових характеристик еволюції консультативного бізнесу є заснування власних консультативних агенцій висококваліфікованими спеціалістами, які отримали значний досвід у сфері консультування, працюючи в провідних міжнародних корпораціях. Наприклад, у 1963 році Б. Хендерсон залишив компанію Arthur D. Little та перейшов до Бостонського банку, де він

організував внутрішній консультативний відділ, який згодом трансформувався у The Boston Consulting Group (BCG). У 1974 році декілька колишніх співробітників BCG заснували консультативну компанію Bain&Company. У десятилітті 1980-х років деякі консультанти вийшли з BCG та створили власні консультативні фірми, включаючи відому Corporate Decisions, Inc. Почавши свою діяльність із надання аудиторських послуг, такі відомі у світі аудиторські компанії, як Andersen, PricewaterhouseCoopers, Deloitte&Touche, Ernst&Young, KPMG, згодом розширили свої послуги, відкривши консультативні підрозділи. Володіючи доступом до фінансових даних своїх клієнтів, ці компанії надають консультації з питань стратегічного планування та імплементації операційних систем у виробничих відділах [3].

У роботах сучасних авторів, зокрема Скрипник Л.М, можна зустріти декілька варіацій визначення сутності консалтингу. Одне з них полягає в тому, що консалтинг (англ. consulting – консультивання) – діяльність з консультивання керівників, управлінців із широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності. Мета консалтингу – допомогти системі управління (менеджменту) в досягненні заявлених цілей [4, с. 35].

У тій же роботі авторка згадує Ф. Стіл, який пояснював поняття консультивання наступним чином: «Під процесом консультивання я розумію будь-яку форму надання допомоги щодо змісту, процесу або структури завдання або серії завдань, при яких консультант сам не відповідає за виконання завдання, але допомагає тим, хто відповідає за це» [4, с. 35].

На нашу думку, дане визначення консалтингу могло бути актуальним на початкових етапах зародження сфери консалтингових послуг, але ніяк не в умовах сучасної економічної та соціальної діяльності. Сьогодні консультивання набуло більш глибокого і ґрунтовнішого підходу у вирішенні проблем, що вимагає більшого безпосереднього залучення консультанта в досліджуваний процес. Це можна пояснити як ускладненням завдань, що постають перед

сучасними підприємствами, так і бажанням консалтингових фірм розширити свою зону впливу, портфоліо послуг для збільшення і стабілізації доходу.

Тому, більш доречним є визначення консалтингу, як складного багатофакторного соціального явища. З розвитком суспільства та ринкових відносин, важливість консалтингу невпинно збільшується. У широкому розумінні, консалтинг можна охарактеризувати як набір знань, які дозволяють підтримувати наукові дослідження, проведення експериментів та дослідів, організацію з метою розширення існуючих знань та здобуття нових, наукове обґрунтування різних проектів, перевірку наукових гіпотез, виявлення закономірностей та формування наукових узагальнень. Це все робиться з метою забезпечення успішного прогресу організації. [4, с. 36].

Відповідно до видання Безкровного М.Ф., Кропивка М.Ф., Палехи Ю.І. та Іщенко Т.Д. бізнес-консультування полягає у наданні клієнту спеціалізованого досвіду, методології, технік поведінки, професійних умінь чи інших ресурсів, які сприяють його успіху в оптимізації сформованого на підприємстві (організації) фінансово-економічного стану в рамках чинної нормативно-законодавчої бази [5, с. 10].

Таке формулювання є найбільш доцільним, на нашу думку, адже клієнт звертається до консалтингового агентства саме за фаховими знаннями і досвідом, аби застосувати найкращі ринкові практики для свого підприємства.

Храпкіна В.В та Яцина Ю.О. зазначають, що консалтинг відрізняється від інших видів діяльності наступними характеристиками, які підкреслюють його унікальність як окремого виду діяльності:

- це сфера, що обслуговується виключно суб'єктами бізнесу;
- головна мета полягає у висвітленні рекомендацій для розв'язання проблем та їх подальшому втіленні у життя;
- кінцевий результат такої діяльності приносить користь клієнту;

Консалтингові послуги є гібридними, адже вони поєднують у собі як юридичні, так і практичні аспекти. Особливості консалтингових послуг включають:

- результатом консалтингової послуги є інтелектуальна та креативна робота особи;
- надання консалтингових послуг здійснюється виключно бізнес-суб'єктами; - консалтингові послуги є платними;
- відсутність фізичної форми результату;
- унікальність послуги;
- неможливість відокремлення послуги від її надавача;
- неможливість надання послуги третіми особами;
- якість наданих консалтингових послуг може бути неоднозначною;
- корисний результат отриманої послуги може не відповідати очікуванням;
- досягнення корисного результату може відбутися лише з часом [6, с. 47-48].

Особливо цікавим для цілей даної роботи є розвиток податкового консультування. Сфера податкового консультування, яка давно вже існує, має глибокі корені в європейській фінансовій традиції, особливо в таких країнах як Австрія, Угорщина та Німеччина, де вона почала активно розвиватися з 1950-х років. У 1992 році податкове консультування отримало законодавчу підтримку в Киргизстані, Південній Кореї, Хорватії, Румунії та Чехії. До 1997 року питання регулювання професії податкового консультанта були закріплені на законодавчому рівні в Японії та Польщі [7].

Німеччина вважається однією з лідируючих країн Європи у сфері регламентації податкового консультування, маючи значний досвід у цій галузі. У 1919 році були прийняті законодавчі акти, які дозволяли платникам податків звертатися за допомогою до «уповноваженого представника» з питань податків. Крім того, послуги у цій сфері надавали також економісти, бухгалтери та адвокати. Офіційне закріплення статусу «податковий консультант» у Німеччині

відбулося у 1933 році з прийняттям Закону «Про реєстрацію податкових консультантів». Згідно з цим законом, податкова діяльність в країні підлягала ліцензуванню. Тоді ж з'явився термін «помічник у податковій справі», хоча спочатку не було встановлено конкретних вимог до професійних навичок таких консультантів [7].

Консалтингові фірми є незамінними у сфері оподаткування, надаючи клієнтам необхідні знання та досвід для ефективного управління податковими обов'язками. Вони асистують у підготовці та поданні податкових звітів, розробляють стратегії з оптимізації податкових витрат, забезпечують відповідність податковим нормам та представляють інтереси клієнтів під час перевірок. Також, консалтингові фірми пропонують спеціалізовані поради для унікальних податкових випадків, включаючи міжнародне оподаткування, процеси злиття та поглинання, а також допомагають благодійним організаціям зберігати свій податковий статус [8].

Як аргументує Смірнова О.М. у своєму дослідженні "Податкове консультування: зміст і стан розвитку", сфера податкового консалтингу охоплює професійну діяльність, спрямовану на надання кваліфікованих консультаційних послуг у сфері податкового законодавства. До ключових аспектів цієї діяльності належать розробка стратегій податкового планування, мінімізація податкових зобов'язань, а також підготовка та подання податкових декларацій і звітів. Крім того, податковий консалтинг включає представлення інтересів замовників у взаєминах з податковими органами та аналіз податкових ризиків з метою їх подальшої нейтралізації. Така діяльність спрямована на забезпечення дотримання законодавчих вимог та підвищення економічної ефективності організацій [9, с. 86].

Важливо зосередити увагу на аспекті, що податковий консалтинг вимагає залучення зовнішніх спеціалістів для розв'язання проблем та викликів, що виникають у процесі роботи підприємств, пов'язаних із дотриманням податкових

законів країни, де зареєстрована компанія, а також з підготовкою відповідних документів для податкових інстанцій.

Податковий консалтинг включає в себе багато напрямів та послуг, серед яких консультування з питань трансфертного ціноутворення стоїть окремо (це більш вузька та фокусована область податкового консалтингу, яка є частиною пропозиції більшості консалтингових компаній і користується великим попитом у сфері великого бізнесу).

Податкове консультування є специфічним орієнтиром для ефективної організації роботи податкових консультантів, а тому доцільно виокремити й основні навички, якими має володіти податковий консультант.

1) Знання та дотримання нормативних вимог – глибоке розуміння податкового законодавства є першочерговою компетенцією податкового консультанта. Ця навичка передбачає постійне ознайомлення з податковими кодексами, що постійно змінюються, інтерпретацію складних юридичних термінів та забезпечення дотримання законодавства для клієнтів. Майстерність у цій сфері означає вміння орієнтуватися в хитросплетіннях місцевих, державних, федеральних і навіть міжнародних податкових норм, надавати точні рекомендації та мінімізувати юридичні ризики для клієнтів.

2) Аналітичне та критичне мислення – податкові консультанти повинні володіти аналітичними навичками, щоб працювати з фінансовою документацією та визначати податкові наслідки. Критичне мислення необхідне для оцінки різних податкових сценаріїв, проведення комплексної перевірки та розробки стратегій, які оптимізують податкову позицію клієнта. Цей набір навичок вимагає прискіпливої уваги до деталей та здатності синтезувати складну інформацію в дієві податкові рішення.

3) Технологічна майстерність – з розвитком податкових технологій все більшого значення набуває володіння новітнім податковим програмним забезпеченням та інструментами. Це включає в себе знання програмного забезпечення для підготовки податкових декларацій, платформ для аналізу даних

та систем електронного подання звітності. Технологічні навички підвищують ефективність і точність роботи податкового консультанта, дозволяючи йому управляти великими масивами даних і автоматизувати рутинні завдання, тим самим зосереджуючись на більш стратегічному податковому плануванні.

4) Обслуговування клієнтів та комунікація – ефективна комунікація та навички обслуговування клієнтів є життєво важливими для податкових консультантів для побудови довіри та підтримки довгострокових відносин. Це передбачає вміння пояснювати податкові концепції простою мовою, активно вислуховувати проблеми клієнта та надавати індивідуальні поради. Сильні навички міжособистісного спілкування гарантують, що податкові консультанти можуть вести переговори з податковими органами від імені своїх клієнтів і надавати складну інформацію в чіткій і лаконічній формі.

5) Ділова хватка та стратегічне планування – гостре ділове чуття має вирішальне значення для податкових консультантів, щоб розуміти ширший вплив податкових рішень на бізнес клієнта. Навички стратегічного планування дозволяють розробляти перспективні податкові стратегії, які відповідають бізнес-цілям клієнта та динаміці ринку. Це включає виявлення можливостей для податкової економії, розуміння фінансових наслідків бізнес-рішень та консультування з таких питань, як злиття, поглинання та міжнародна експансія [10].

Детальніше розглянемо спеціалізований напрямок податкового консалтингу – трансфертне ціноутворення. Саме розуміння сутності цієї сфери знадобиться нам в подальшому дослідженні. Ключовим документом у сфері трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні виступає Керівництво Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для транснаціональних корпорацій та податкових органів з питань трансфертного ціноутворення. Згідно з цим документом, трансфертне ціноутворення полягає у визначенні ціни, по якій компанія передає товари, нематеріальні активи або надає послуги своїй афілійованій стороні [11, с. 121].

У Великобританії трансфертне ціноутворення розглядається як частина механізму встановлення цін у ділових угодах між афілійованими компаніями, де ціна може бути іншою, ніж та, що б виникла між незалежними сторонами в аналогічних умовах [11, с.120].

Специфіка національного регулювання трансфертного ціноутворення варіюється. Загалом, законодавства більшості країн світу встановлюють правила оподаткування для угод з «іноземним елементом», метою яких є збереження податкової бази в ситуаціях, коли можливе маніпулювання цінами. У таких державах, як Аргентина, Італія, Франція, Австралія, Нова Зеландія та Японія, правила трансфертного ціноутворення застосовуються лише до міжнародних угод. Однак, у деяких країнах, включаючи Великобританію, норми щодо трансфертних цін також поширюються на внутрішні операції, завдяки прийняттю зобов'язань щодо недискримінації в рамках європейського законодавства та двосторонніх податкових угод [12].

Отже, підсумовуючи, можемо констатувати, що ключова ціль трансфертного ціноутворення в Україні (ТЦУ) полягає у визначенні цін, які б відповідали ринковим умовам при проведенні операцій між незалежними учасниками в схожих обставинах. Завдяки застосуванню інструментарію ТЦУ, компанії мають можливість встановлювати чесні ринкові ціни та відображати адекватну вартість товарів і послуг. Адекватний розрахунок трансфертних цін та дотримання встановлених цінових рамок сприяє уникненню потенційних податкових ризиків.

З 1976 року питання трансфертного регулювання були вирішені на міжнародному рівні. Важливими міжнародними документами є Декларація країн-учасниць Економічного співробітництва та розвитку щодо міжнародних інвестицій та багатонаціональних корпорацій від 21 червня 1976 року та її додаток – Керівництво для багатонаціональних корпорацій. Основні принципи правового регулювання трансфертних цін у сфері міжнародного оподаткування визначені у керівних роз'ясненнях ОЕСР 1979 року – Звіт ОЕСР «Трансфертне

ціноутворення та багатонаціональні корпорації», який зосереджує увагу на маніпуляціях з так званими «договірними цінами» з боку багатьох транснаціональних компаній з метою ухилення від податків у різних країнах [12].

Також, керівництво ОЕСР визначило «принцип витягнутої руки» (arm's length principle). Цей принцип є міжнародним стандартом для встановлення справедливої ціни в контрольованих транзакціях між афілійованими сторонами. Він передбачає, що ціна в контрольованих транзакціях має бути еквівалентною ціні, яка була б узгоджена між незалежними сторонами в схожих умовах (які діяли б «на відстані витягнутої руки») [12].

Трансфертне ціноутворення представляє собою важливий елемент для численних міжнародних корпорацій, зокрема для тих, що володіють філіями або дочірніми компаніями у різних державах. Цей процес може бути складним через відмінності в податкових режимах, законодавстві та економічних умовах країн. Неправильне встановлення цін може спричинити конфлікти з податковими органами, порушення нормативних актів та подвійне оподаткування [13].

В Україні правила трансфертного ціноутворення базуються на нормах Податкового кодексу України (зокрема, викладених у 39 статті ПКУ), різноманітних нормативних актах та рішеннях Кабінету Міністрів України [14]. Ці документи встановлюють основні поняття, методи та інструменти для проведення трансфертного ціноутворення, а також регламентують процес подання фіскальних звітів підприємствами і внесення корективів до економічних операцій. Першочерговим елементом ТЦУ є розмежування так званих контрольованих та неконтрольованих операцій.

Контрольовані операції – це ті, що охоплюють економічні дії компанії, які включають участь пов'язаних осіб-нерезидентів; транзакції з купівлі чи продажу товарів і послуг через комісіонерів-нерезидентів; дії, де однією зі сторін є нерезидент, зареєстрований у країні з низьким податковим навантаженням (згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України); операції, проведені з нерезидентами, що не сплачують податок на прибуток, включаючи

доходи, отримані за межами країни реєстрації (відповідно до переліку юридичних форм нерезидентів, які звільнені від сплати податку на прибуток, у розрізі країн); а також постійні представництва нерезидентів. Віднесення контрагента до однієї з цих категорій вважається критерієм для визначення операції як контрольованої. Однак для цього також мають бути виконані дві додаткові умови (так званий фінансовий критерій): річний дохід підприємства має перевищувати 150 млн. грн., а загальний обсяг транзакцій з конкретним контрагентом - 10 млн. грн. Якщо виконані як суб'єктний, так і фінансовий критерії, операції вважаються контрольованими і підлягають аналізу з погляду ТЦУ [15].

Неконтрольовані або аналізовані - операції, які не підпадають під визначення контрольованих, але на які поширюється застосування норм трансфертного ціноутворення, включають купівлю та продаж товарів (послуг) з обсягом до 10 млн. грн. Ці операції здійснюються з нерезидентами, що зареєстровані в країнах з низьким податковим навантаженням, або з нерезидентами, які не є платниками податку на прибуток, включаючи доходи, отримані поза межами країни реєстрації [16].

Крім того, починаючи з 23 травня 2020 року, передача (повна або часткова) функцій від одного контрагента до іншого, що призводить до зменшення доходу/фінансового результату українського платника податків (у випадках, коли у відносинах між непов'язаними особами така передача не відбулася б без компенсації), також підпадає під дію правил трансфертного ціноутворення [17].

Визначення основних положень та норм ТЦ детально описані в статті 39 Податкового кодексу України (ПКУ), а також ряді законодавчих актів, які в свою чергу ґрунтуються на настановах Організації економічного співробітництва та розвитку щодо трансфертного ціноутворення, а також імплементації плану BEPS.

“Base erosion and Profit Shifting” (BEPS) представляє собою глобальну ініціативу, розроблену Організацією економічного співробітництва та розвитку

(ОЕСР) спільно з країнами Групи двадцяти (G20), яка спрямована на розробку заходів для протидії зменшенню податкової бази та перенесенню прибутків у юрисдикції з низьким рівнем оподаткування. Реалізація Плану дій BEPS викликана необхідністю створення уніфікованого багатостороннього механізму, який би протистояв агресивним стратегіям податкового планування, що мають на меті штучне зниження податкової бази та переміщення прибутків до країн з низьким податковим навантаженням [18].

План дій BEPS включає в себе 15 заходів:

- 1) оподаткування підприємств у сфері цифрової економіки;
- 2) оподаткування за допомогою гібридних фінансових інструментів;
- 3) норми, що стосуються «контрольованих іноземних корпорацій»;
- 4) ерозія податкової бази через включення витрат за процентами;
- 5) протидія податковим зловживанням, пов'язаним із застосуванням спеціальних податкових режимів;
- 6) зловживання при використанні податкових угод;
- 7) штучне ухилення від створення постійного представництва;
- 8) трансфертне ціноутворення: нематеріальні активи;
- 9) трансфертне ціноутворення: оцінка ризиків та капіталу;
- 10) трансфертне ціноутворення: операції з високим ступенем ризику;
- 11) розробка методики збору та аналізу даних про ерозію податкової бази та виведення прибутків;
- 12) відкриття інформації про використання схем агресивного податкового планування;
- 13) вдосконалення вимог до документації трансфертного ціноутворення та звітності за країнами;
- 14) механізми вирішення податкових спорів, що виникають при застосуванні угод про уникнення подвійного оподаткування;
- 15) багатосторонній інструмент для модифікації двосторонніх договорів [19].

На шляху до імплементації плану протидії BEPS, Міністерство фінансів України та Нацбанк ще в жовтні 2018 року оприлюднили законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України з метою імплементації Плану протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування». Законопроект розроблений з метою запровадження міжнародних стандартів податкового контролю для всіх учасників міжнародної торгівлі та імплементація норм, передбачених Планом дій BEPS, зокрема дотримання мінімального пакету з 4 обов'язкових кроків. Це стало початком запровадження ТЦ в Україні.

З 2021 року Україна зобов'язалася виконувати 9 кроків з плану BEPS, дія яких в Україні регламентується Законом № 466-IX від 16.01.2020. Ці кроки включають вдосконалення обмеження витрат за фінансовими операціями, запобігання наданню пільг за конвенціями за невідповідних обставин, вдосконалення правил оподаткування постійних представництв, покращення контролю за трансфертним ціноутворенням, запровадження звітності в розрізі країн та підвищення ефективності механізмів врегулювання спорів [20].

До 2023 року було здійснено значний прогрес у деяких сферах, в той час як інші аспекти досі потребують додаткової роботи. Серед вже впроваджених ключових заходів можна виділити:

- а) введено нормативні акти, що регулюють діяльність контрольованих іноземних компаній (КІК), зобов'язуючи резидентів звітувати про свою участь у таких компаніях, що сприяло збільшенню прозорості у сфері міжнародного бізнесу.
- б) встановлено обмеження на витрати за фінансовими операціями з афілійованими особами та введено обов'язкову країнову звітність для міжнародних корпоративних груп (як частину мінімального стандарту), що перешкоджає необґрунтованому переміщенню прибутків до юрисдикцій з низьким рівнем оподаткування.

в) запроваджено заходи, спрямовані на запобігання зловживанню договорами про уникнення подвійного оподаткування та на покращення механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням [21].

У 2024 році, згідно з офіційним повідомленням Міністерства фінансів України, було зафіксовано набуття чинності Багатосторонньою угодою компетентних органів щодо автоматичного обміну звітності за країнами (Multilateral Competent Authority Agreement on the Exchange of Country-by-Country Reports – Багатостороння угода СbС) у липні 2024 року. Вказаний рік визначено як початковий звітний період, протягом якого Україна реалізує процедуру обміну звітності за країнами [22].

1.2. Особливості внутрішньокорпоративного кредитування через призму податкового консалтингу

Найбільш поширена практика подання ТЦ звітів та здійснення відповідного контролю розповсюджена серед транснаціональних корпорацій (ТНК) та їх структурних підрозділів. За умовами угоди, податкові органи країн-учасниць автоматично обмінюються даними про діяльність ТНК у розрізі кожної країни. Це забезпечує ефективне співробітництво між податковими органами для боротьби з ухиленням від сплати податків на глобальному рівні. ТНК характеризуються складною структурою юридичних осіб у різних країнах, які прямо чи опосередковано контролюються з єдиного центру. Як такі, вони взаємопов'язані між собою і можуть встановлювати сприятливі умови для операцій всередині корпорації. Таким чином, відбувається перерозподіл доходів окремих юридичних осіб всередині транснаціональних корпорацій, що може бути пов'язано з відмінностями в податкових режимах для окремих видів доходів, особливостями організаційно-правових форм організацій, положеннями

двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування та податкових систем різних країн. Хоча трансфертне ціноутворення не впливає на загальний прибуток транснаціональних компаній, воно безпосередньо визначає перерозподіл прибутку окремих юридичних осіб всередині групи [23].

Операції внутрішньогрупового характеру між суб'єктами групи класифікуються наступним чином:

- операції внутрішньогрупового характеру, що стосуються внутрішніх розрахунків і, як наслідок, призводять до формування заборгованості, доходів та витрат, асоційованих з цими розрахунками;
- операції внутрішньогрупового характеру, пов'язані з результатами від продажу активів у межах групи.

До прикладів операцій внутрішньогрупового характеру, що стосуються внутрішніх розрахунків, можна віднести: надання позик між учасниками групи; емісію облігацій; передачу основних засобів у фінансову оренду; реалізацію активів, надання послуг та інше. При відображенні таких операцій у бухгалтерському обліку кожного з учасників групи формуються записи про дебіторську та кредиторську заборгованість. У процесі консолідації такі записи підлягають виключенню, оскільки з позиції групи як єдиної економічної одиниці, ні позики, ні зобов'язання фактично не існують. Виключення проводиться у робочій таблиці шляхом формування зворотних записів до тих, що були зроблені під час здійснення операції. Операції внутрішньогрупового характеру першого типу призводять до формування:

- внутрішньогрупового сальдо (сальдо дебіторської заборгованості та зобов'язань на дату балансу), яке має бути виключене з балансу;
- внутрішньогрупових доходів та витрат (доходів та витрат за позиками, емісією облігацій, фінансовою орендою тощо), які мають бути виключені зі Звіту про фінансові результати.

Важливо підкреслити, що доходи та витрати, що виникають в результаті здійснення внутрішньогрупових операцій, не впливають на фінансовий результат групи в цілому [24].

Одним із важливих напрямків внутрішньогрупових операцій для цілей трансфертного ціноутворення виступає використання кредитування та позик між підприємствами однієї групи.

Внутрішньогрупові позики – це звичайна фінансова стратегія, яка використовується транснаціональними корпораціями для управління ліквідністю та оптимізації розподілу капіталу між різними суб'єктами всередині групи. Ці внутрішні механізми фінансування можуть запропонувати значні переваги, такі як зниження вартості запозичень і підвищення операційної гнучкості. Однак вони також мають складні податкові наслідки, які потребують ретельного розгляду [23, 25].

Також, важливо розуміти мотиви прийняття рішення про видачу кредиту однією компанією Групи іншій. Внутрішньофірмові позики, як правило, надаються з однієї з таких причин:

- а) переміщення грошових коштів до бізнес-одиниці, яка в іншому випадку відчувала б дефіцит грошових коштів;
- б) переміщення грошових коштів до бізнес-одиниці (зазвичай корпоративної), де кошти агрегуються для інвестиційних цілей;
- в) переміщення грошових коштів всередині бізнес-підрозділів, які використовують спільну валюту, замість того, щоб надсилати кошти з-за кордону, які будуть схильні до коливань валютних курсів.

Використання внутрішньофірмових позик може спричинити податкові проблеми, оскільки бізнес-підрозділ, який надає позику, повинен відображати процентний дохід за нею, а підрозділ, який її отримує, повинен відображати процентні витрати – обидві ці операції підлягають оподаткуванню за податковими правилами [26].

Наразі спостерігається тенденція, за якою корпорації вдаються до маніпуляцій з принципами кредитування з метою мінімізації податкової бази для обчислення податку на прибуток. Значну увагу привертають довгострокові міжгрупові позики, надані материнськими компаніями-нерезидентами, що включають не тільки витрати на виплату процентів, але й наслідки коливань валютних курсів, що призводить до виникнення негативних курсових різниць. У бухгалтерському обліку фіксація транзакцій з отримання та погашення кредиту від нерезидента передбачає відображення курсових різниць, які мають потенціал збільшення фінансових витрат або доходів. Процес нарахування процентів за кредитом також спричиняє фінансові витрати, що знижують фінансовий результат перед оподаткуванням [19].

Деякі підприємства неформально перерозподіляють кошти між різними компаніями групи, часто не усвідомлюючи податкових наслідків і ризиків. Та зважаючи на зростання популярності таких операцій, компаніям варто уважніше ставитися до умов їх проведення та достовірного включення фінансових кредитних операцій у свою звітність. Зростання кількості та обсягів таких операцій внутрішньокорпоративного фінансування та їх привабливість розглядаються клієнтами з кількох причин, включаючи коротко- та середньострокові потреби в грошових потоках між різними суб'єктами групи, стратегічні зміни в оцінках перспектив окремих частин групи або придбання, яке найкраще підходить для однієї з компаній групи. Структурування та документування позики повинні враховувати податкові та інші причини, зокрема можливі побоювання щодо майбутнього банкрутства, тому важливо забезпечити, щоб позика надавалася на умовах принципу "витагнутої руки". Це може включати належну перевірку перед наданням позики, визначення умов позики, включаючи процентні ставки та умови погашення, документування мети позики, а також забезпечення професійно складеного договору позики з відповідними гарантіями, угодами та зобов'язаннями, що можуть включати положення про незалучення [27, с. 314, 403].

Для вирішення всіх вищенаведених питань, виконання рекомендацій ОЕСР та обґрунтування ділової мети та пов'язаних з нею аспектів, компанії звертаються до консалтингових агентів у сфері податків.

Останніми роками податкові органи країн світу посилено перевіряють використання внутрішньокорпоративного фінансування. Аргументи та виклики, що виникають у цих випадках, є актуальними для будь-яких інших внутрішньокорпоративних фінансових операцій, і з них можна винести цінний досвід. Зокрема, протягом 2021 року ми могли спостерігати серію судових справ між приватними компаніями та податковими органами Нідерландів. Найяскравішими прикладами були справи під кодом ECLI:NL:2021:1152 та X Holding. У справі ECLI:NL:2021:1152 стверджувалося, що внутрішньокорпоративне фінансування слід розглядати як власний капітал, а не борг, через властиві йому умови позики (довгий термін (40 років) і високі відсоткові ставки у 13%) [28]. У справі X Holding податкові органи Нідерландів оскаржували трансфертне ціноутворення, стверджуючи, що ціни у внутрішньокорпоративних транзакціях не відповідали принципу "витягнутої руки". Верховний суд наголосив на важливості вибору відповідного методу трансфертного ціноутворення та належної документації для підтвердження економічної реальності транзакцій [29].

Можна зробити висновок, що головним питанням залишається те, які висновки з цих справ треба зробити спеціалістам та яким чином скорегувати консалтингову практику для уникнення протиріч закону і податковому законодавству. Одним з поширених аргументів щодо трансфертного ціноутворення є те, що позики акціонерів не відповідають принципу витягнутої руки. Це означає, що такі транзакції не повинні визнаватися як фінансування боргу, оскільки вони не могли б відбутися за подібних умов між незалежними сторонами. Відсутність підтримки для обслуговування боргу та недостатність прогнозів для обслуговування боргу позичальником, унікальність умов, погоджених між сторонами, значні ризики або дуже спекулятивні рейтинги

кредитів та відсутність якісних порівняльних даних у контрольній групі операцій призводять до неможливості правомірного дотримання принципу витягнутої руки у внутрішньо корпоративному фінансуванні.

Підходи та рекомендації до оподаткування кредитних операцій описані в Настановах ОЕСР та Плані дій BEPS. Зокрема, четвертий крок BEPS передбачає розроблення підходу, що ґрунтується на передовій практиці запобігання ерозії бази оподаткування через використання витрат на відсотки, наприклад, за рахунок використання пов'язаної сторони та боргу третіх сторін для досягнення надмірних відсоткових відрахувань [30].

Фінансування у формі кредитування виступає як фінансова послуга, де вартість використання кредитних ресурсів визначається через процентні ставки. При цьому, первісна сума кредиту на момент її отримання (або надання) не впливає на фінансовий результат платника податків, оскільки вона має бути повернута. Водночас, проценти, що нараховуються до моменту їх отримання, враховуються до доходів у бухгалтерському та податковому обліку; ті, що нараховуються до сплати, відображаються у витратах у бухгалтерському обліку і можуть бути включені до витрат у податковому обліку. Таким чином, нараховані проценти по кредиту можуть впливати на розмір податку на прибуток за звітний період, що робить їх нарахування контрольованою операцією відповідно до пп. 39.2.1.1 ПК, за умови дотримання інших критеріїв.

Контроль за ринковою вартістю зовнішніх запозичень (процентів за кредитами від нерезидентів) на сьогоднішній день здійснюють банківські установи у рамках виконання обов'язків агента валютного контролю. Аналогічну контрольну функцію виконують також органи Державної фіскальної служби, але з використанням інших методик, які базуються на принципах трансфертного ціноутворення, закріплених у ст. 39 Податкового кодексу [31].

Водночас методика ТЦУ включає детально розроблені норми для аналізу контрольованих операцій та їх цінних аспектів, ідентифікації порівняльних операцій, застосування методів аналізу ТЦУ та встановлення діапазону

трансфертних цін і т.д. Розбіжності у тлумаченні якісних та кількісних параметрів між системою банківського та фіскального нагляду (ДФС) призводять до відмінностей у результатах такого контролю.

Іншим аспектом фіскального контролю є перевірка вартості зовнішнього фінансування згідно з правилом про тонку капіталізацію. Цей вид контролю, який не пов'язаний з ТЦУ, має на меті встановлення обмежень на нарахування процентів за борговими зобов'язаннями при визначенні бази оподаткування прибутку. Норми цього контролю викладені в п. 140.1–140.3 ПК. До сфери застосування цих норм входять суми боргових зобов'язань платника податків, зазначені у п. 140.1 ПК (кредити, позики тощо), що виникають у результаті операцій з пов'язаними особами-нерезидентами, якщо сума таких зобов'язань перевищує власний капітал більше ніж у 3,5 раза (для фінансових установ та компаній, що здійснюють виключно лізингову діяльність, – більше ніж у 10 разів). У разі такого співвідношення власного капіталу до боргових зобов'язань перед нерезидентом, платник податків має порівняти суму нарахованих у бухгалтерському обліку процентів за такими борговими зобов'язаннями перед пов'язаними особами-нерезидентами з 50% суми фінансового результату до оподаткування, фінансових витрат та амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності за звітний податковий період, у якому було нараховано такі проценти. Якщо перша сума виявляється більшою за другу, необхідно збільшити фінансовий результат до оподаткування на суму такого перевищення [31].

Таким чином, фінансові транзакції між підприємствами ТНК, зокрема позики, неодмінно стануть об'єктом ретельної перевірки зі сторони Податкової служби. А документація з трансфертного ціноутворення буде першою лінією захисту у разі аудиту. Тому податковому консультанту у сфері ТЦ вкрай необхідно розуміти не лише базові принципи та порядок проведення досліджень, але й особливості встановлення обґрунтованості ціни кредитних операцій. В цьому контексті звернемося до Податкового кодексу України і визначимо основні настанови, на які має спиратися консультант.

Процедура визначення трансфертної ціни ґрунтується на встановленні відповідності операцій принципу «витягнутої руки». Успішне застосування принципу витягнутої руки вимагає від платників податків проведення ретельного аналізу всіх аспектів контрольованих операцій. Встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» здійснюється за одним із таких методів:

порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ);

- а) ціни перепродажу;
- б) «витрати плюс»;
- в) чистого прибутку;
- г) розподілення прибутку [5].

Вибір найбільш адекватного методу трансфертного ціноутворення здійснюється з увагою до таких критеріїв:

- а) відповідності вибраного методу з огляду на специфіку контрольованої операції, що визначається на підставі функціонального аналізу зазначеної операції (враховуючи здійснені функції, задіяні активи та несені ризики);
- б) наявність комплексної та достовірної інформації, яка є необхідною для використання обраного методу та/або методів трансфертного ціноутворення;
- в) рівень порівнянності між контрольованими та неконтрольованими операціями, включно з достовірністю корекцій для порівняння, якщо такі використовуються, для ліквідації відмінностей між цими операціями [32].

Зіставні операції з точки зору трансфертного ціноутворення (ТЦ) – це операції, які здійснюються між незалежними сторонами за умов, подібних до тих, що існують між пов'язаними сторонами. Серед умов, які повинні бути подібними, це, зокрема однаковий тип послуги, схожість функцій і ризиків, які несуть учасники операції, галузь, в якій працюють учасники, рівень забезпеченості кредиту, валюта операції тощо [23].

Ключовим параметром, який розраховується під час пошуку зіставних операцій, є кредитний рейтинг позичальника. Він показує рівень фінансової стабільності та вірогідність дефолту компанії за своїми зобов'язаннями. Відсоткова ставка за борговими зобов'язаннями залежить, зокрема, від кредитного рейтингу. Так, позичальник з більш високим кредитним рейтингом, швидше за все, буде отримувати позики під менший відсоток на підставі того, що існує невелика вірогідність дефолту, в той час як компанії з низьким кредитним рейтингом зазвичай змушені платити більш високі відсотки за борговими зобов'язаннями, оскільки їхній ризик дефолту вищий [23].

Кредитний рейтинг представляє собою систематизоване вираження, що використовує літери та цифри для класифікації компаній залежно від їхньої спроможності виконати зобов'язання за боргами. Цей рейтинг інтегрує широкий спектр факторів (баланс, капіталізацію, прозорість діяльності, рівень прибутковості, портфель клієнтів, потенціал зростання) і за допомогою специфічного алгоритму перетворює їх у символи, які займають певне місце у ієрархії рейтингів. Такі рейтинги призначаються урядам держав, великим корпораціям, банківським установам та враховують потенційні ризики для оцінки ймовірності невиконання фінансових зобов'язань боржником. Головною метою цих рейтингів є оцінка здатності боржника розрахуватися за боргами. Вищий рейтинг свідчить про більшу надійність компанії. Серед найбільш авторитетних рейтингових методологій слід виділити Fitch, S&P та Moody's. [33].

Існує декілька підходів до визначення кредитного рейтингу позичальника, а саме:

- а) на основі інформації про кредитний рейтинг позичальника, що присвоєний міжнародним рейтинговим агентством (S&P, Moody's, Fitch);
- б) у випадку відсутності міжнародного рейтингу – виходячи з міжнародного еквіваленту локального рейтингу, який розраховується на основі

інформації про кредитний рейтинг позичальника, що присвоєний локальним рейтинговим агентством;

- в) у випадку відсутності будь-якої інформації про рейтинги, присвоєні світовими або локальними рейтинговими агентствами, рейтинг може бути визначений за допомогою моделі Moody's RiskCalc компанії Moody's Analytics. Дана модель дозволяє визначити відособлений рейтинг позичальника на основі його фінансових показників (як правило, за 2 роки, що передують досліджуваному), виду діяльності, країни походження [34].

Довгострокові кредитні рейтинги Fitch присвоюються за алфавітною шкалою від "AAA" до "D", а також використовують проміжні модифікатори (+ і -) для певних категорій. Moody's, з іншого боку, використовує подібну рейтингову шкалу, але з іншими позначками. Їхні рейтинги варіюються від "Aaa" до "D". Замість символічних модифікаторів (+ і -) Moody's застосовує цифрові – 1, 2 і 3, де менша цифра означає вищий рейтинг [23]. Шкалювання відповідно до різних кредитних рейтингів представлено в табл. 2.

Таблиця 1.1.

Довгострокові міжнародні кредитні рейтинги

Moody's	S&P	Fitch	Тлумачення
Aaa	AAA	AAA	Найвища платіжна спроможність
Aa1	AA+	AA+	Висока платіжна спроможність
Aa2	AA	AA	
Aa3	AA-	AA-	
A1	A+	A+	Сильна платіжна спроможність
A2	A	A	
A3	A-	A-	
Baa1	BBB+	BBB+	Адекватна платіжна спроможність
Baa2	BBB	BBB	
Baa3	BBB-	BBB-	
Ba1	BB+	BB+	Хитка платіжна спроможність
Ba2	BB	BB	
Ba3	BB-	BB-	
B1	B+	B+	Зобов'язання з високим ризиком
B2	B	B	
B3	B-	B-	
Ca1	CCC+	CCC	Є вразливість до дефолту

Саа2	СС	СС	У стані дефолту, банкрутства тощо
Саа3	С	С	
Са	R	RD	
С	SD	D	
D	D		

Джерело: на основі [35].

Таким чином відбувається сортування компаній за рівнем їх платоспроможності і надійності. Кредитні рейтинги відображають фінансову стабільність і надійність компанії або держави в погашенні своїх боргів, а також оцінюють ризик дефолту. Компанії з високими рейтингами, такими як Ааа/ААА або Аа/АА, вважаються дуже надійними: вони мають високу кредитоспроможність і фінансову стабільність, що дозволяє їм отримувати кредити за нижчими відсотковими ставками і завойовувати довіру інвесторів. У середньому діапазоні, наприклад, А/А або Ваа/ВВВ, ризик дещо зростає, але суб'єкти господарювання все ще вважаються фінансово стабільними. Значним порогом є перехід до спекулятивного рівня (Ва/ВВ і нижче), що свідчить про значно вищий ризик.

Різниця між цими діапазонами полягає у можливостях та витратах компанії. Рейтинги вищого рівня надають доступ до ширшого кола позичальників та дешевшого фінансування, що є критично важливим для зростання. З іншого боку, компанії з нижчими рейтингами (спекулятивного рівня) стикаються з вищими витратами на запозичення та труднощами у залученні капіталу, оскільки позичальники насторожено ставляться до їхньої кредитоспроможності.

Використовуючи кредитний рейтинг компанії як один з критеріїв пошуку зіставних операцій, разом з врахуванням умов надання кредиту, проводиться дослідження, відсіювання незіставних кредитів та розрахунок ринкового діапазону процентних ставок кредитування.

1.3. Роль консалтингового супроводу для сфери трансферного ціноутворення та протистояння кризовим викликам

Консалтингові послуги з трансфертного ціноутворення відіграють ключову роль у забезпеченні податкової прозорості та оптимізації фінансових потоків для підприємств будь-якої форми власності та виду діяльності. Розуміння важливості консалтингових послуг з трансфертного ціноутворення для приватних компаній до їх впровадження є критично важливим, оскільки дозволяє врахувати специфіку бізнесу, його масштаби та галузеву приналежність. Такі послуги допомагають забезпечити дотримання податкового законодавства, уникнути ризиків штрафів та перевірок, оптимізувати внутрішньогрупові фінансові операції. Відсутність чіткої стратегії трансфертного ціноутворення може призвести до збільшення податкового навантаження або юридичних проблем.

Крім того, консультування з питань трансфертного ціноутворення покращує корпоративне управління, підвищуючи прозорість фінансових потоків і зміцнює довіру з боку інвесторів або партнерів. У випадку міжнародних операцій ці послуги допомагають уникнути подвійного оподаткування та забезпечити адаптацію до глобального податкового законодавства.

У контексті практичного застосування, процес податкового планування представляє собою складну діяльність, що охоплює аналіз чинного податкового законодавства, формування стратегій для зниження податкових витрат та ефективне управління податковими ризиками. Для суб'єктів малого та середнього бізнесу ці завдання можуть бути особливо важкими через обмеженість ресурсів та відсутність внутрішньої кваліфікованої управлінської експертизи. Однією з ключових проблем, з якою зіштовхуються малі та середні підприємства в аспекті податкового планування, є складність податкового законодавства, що ускладнюється необхідністю постійного слідкування за змінами та новаціями в податковій системі. Це може призвести до помилок у

податковій звітності та застосування фінансових санкцій до підприємства. З іншого боку, обмежені фінансові можливості малих та середніх підприємств ускладнюють найм висококваліфікованих податкових спеціалістів на постійній основі [36, с. 3].

В цьому аспекті податкове планування вимагає наявності спеціалізованих знань у галузі податкового законодавства та фінансового управління, які часто відсутні в невеликих компаніях. Відсутність ефективного податкового планування може збільшити ризик податкових перевірок для бізнесу, що може стати значною проблемою для малого бізнесу. Консалтингові агенції пропонують широкий спектр послуг, спрямованих на допомогу малим та середнім підприємствам у вирішенні проблем, пов'язаних з податковим плануванням. Серед основних напрямків їхньої діяльності можна виділити:

- розроблення податкових стратегій, які враховують особливості бізнесу та актуальні зміни в законодавстві, з метою мінімізації податкових витрат та забезпечення відповідності звітності до нормативних вимог;
- проведення аудиту податкових зобов'язань, де консультанти ідентифікують потенційні проблеми в звітності та пропонують рішення для їх усунення, що дозволяє уникнути помилок у податковій звітності та зменшити ризик податкових перевірок;
- консультування з питань змін у законодавстві та інформування клієнтів про нововведення для сприяння їх адаптації до нових умов;
- забезпечення відповідності податкової звітності вимогам та стандартам законодавства [36, с. 4].

Також, варто зазначити, що проведення досліджень з ТЦ вимагає доступу до багатьох платних джерел інформації і баз даних. Консалтингові фірми вже мають доступ до баз ринкових цін, аналітичних платформ та міжнародних регуляторних ресурсів, які використовуються для аналізу та обґрунтування стратегій трансфертного ціноутворення. Самостійна підписка на ці джерела може бути дорогавартісною, а їхнє ефективне використання потребує

спеціальних знань та досвіду. Аутсорсинг консалтингових послуг у сфері ТЦ дозволяє компаніям отримати доступ до актуальної інформації без необхідності утримувати спеціальну команду або інвестувати в дорогі інформаційні системи.

Крім того, консалтингові компанії мають великий досвід застосування цих ресурсів у різних галузях та видах бізнесу, забезпечуючи якісний аналіз та релевантні дані. Делегування цих завдань зовнішнім експертам мінімізує ризик помилок на початкових етапах організації процесів ТЦУ, коли компанія не має достатнього досвіду. Пізніше, після впровадження рекомендацій консультантів, компанія може вирішити, чи варто інвестувати у власний доступ до платних джерел інформації, виходячи з реальних потреб та накопиченого досвіду.

Ще однією суттєвою перевагою залучення консалтингових фірм є можливість замовити розробку політики трансфертного ціноутворення з урахуванням конкретних потреб бізнесу та регуляторних вимог, застосуванням найкращих практик і рішень, що вже існують на ринку. Дані політики забезпечують прозорість внутрішньогрупових операцій та мінімізують ризики податкових перевірок. Добре підготовлена політика трансфертного ціноутворення не тільки відповідає чинним правилам і стандартам, таким як рекомендації ОЕСР, але й адаптована до галузі, структури компанії та масштабу операцій. Такий підхід допомагає уникнути помилок і недоліків у документації, які можуть призвести до штрафних санкцій або репутаційних втрат.

Андрусь О. І. зазначає, що політика з трансферного цноутворення – це політика підприємства, спрямована на оптимізацію податкового навантаження шляхом оптимізації рівня цін між пов'язаними підприємствами. Касіч А. О., Петрик О. А. та Гриненко Ю. І. визначають цей термін, як систему управлінських рішень щодо перенесення об'єкта оподаткування між пов'язаними (асоційованими) підприємствами з однієї юрисдикції до іншої задля отримання податкової вигоди [37, с. 2-3].

Гориславець П. А., Мукан А. Р дійшли висновку, що існують три концептуальні підходи до трактування сутності трансфертної політики:

- трансфертна політика як процес визначення звичайної ціни в операціях, що визнаються контрольованими згідно законодавства;
- трансфертна політика як перенесення об'єкта оподаткування між пов'язаними (асоційованими) підприємствами з однієї юрисдикції до іншої задля отримання податкової вигоди;
- трансфертна політика як політика оптимізації трансфертного ціноутворення [37, с. 2-3].

На нашу думку, професійно розроблена політика трансфертного ціноутворення слугує стратегічним інструментом для покращення корпоративного управління. Вона встановлює чіткі правила встановлення цін між пов'язаними сторонами, сприяючи прозорості та довірі як всередині компанії, так і серед зовнішніх партнерів чи інвесторів. Консультанти допомагають не лише розробити політику, але й інтегрувати її в операційну діяльність, проводячи навчання персоналу та надаючи рекомендації щодо поточного моніторингу. В результаті компанія отримує комплексне рішення, яке підвищує фінансову стабільність та ефективно реагує на виклики сучасного ринкового середовища.

За аргументацією Шевчука К. В., імплементація трансфертної політики має бути заснована на ключових принципах, як-от: об'єктивність, реалізм, екітабельність для всіх зацікавлених сторін, мінімізація часових витрат на переговорний процес, ефективне вирішення конфліктів, зниження ризиків неефективності в сферах виробництва та управління, а також забезпечення точності та вірогідності відображення економічного стану кожного центру прибутку [37, с. 2-3].

Оскільки ми розглядаємо податкове консультування з точки зору зменшення ризиків та можливостей їх запобігання, варто висвітлити інші, не менш актуальні для України, ризики та роль консалтингу на шляху їх подолання. Йдеться про кризову ситуацію, спричинену військовим вторгненням на територію України. Роль консалтингових послуг в умовах кризи та

невизначеності потребує детальнішого розгляду, особливо на державному рівні. Такий підхід був неодноразово висвітлений у наукових працях іноземних дослідників. Зокрема, М. Кіппінг та Т. Кларк акцентують на тому, що протягом Другої світової війни та в післявоєнний період у США до виконання різноманітних консалтингових проектів для державних органів влади активно залучались незалежні консультанти. Вони зазначають, що були засновані спеціалізовані консалтингові компанії, які надавали послуги у сфері управлінського консультування для військово-промислового комплексу та виконували завдання уряду: від здійснення державних закупівель для військово-морського флоту до координації місій Національного управління з аеронавтики та дослідження космосу (NASA) [38, с. 3-4].

Обговорення питань, пов'язаних із залученням зовнішніх консультантів до надання послуг у сфері публічного управління, вимагає детального аналізу. В деяких країнах Європи існують дебати щодо доцільності використання послуг консалтингових агенцій у рамках державних проектів, що пов'язано з великими витратами з бюджету та відсутністю прозорості в адмініструванні таких послуг. Зокрема, у Франції критикували дії державних органів, які залучали консалтингові компанії для координації заходів, спрямованих на мінімізацію впливу Covid-19 на систему охорони здоров'я та розробку стратегій відновлення. Тематика використання послуг незалежних консультантів у публічних проектах також знаходиться у полі зору міжнародних дослідників. Автори, такі як Р. Штейнер та Л. Рейхмус, висловлюють занепокоєння щодо легітимності, точності та достовірності консультативних висновків, які надаються зовнішніми консультантами, враховуючи їх подальше використання у державному управлінні.

Таким чином, при залученні незалежних консультантів до реалізації проектів у державному секторі необхідно:

- Критично оцінювати потребу в консультативному супроводі для кожного окремого проекту, зважаючи на вартість таких послуг.

- Впровадити нормативне регулювання процесу вибору незалежних консультантів: закупівля консалтингових послуг має відбуватися з дотриманням законодавчих вимог у сфері публічних закупівель, забезпечуючи принципи прозорості, відкритості, підтримки чесної конкуренції та недискримінаційного підходу до учасників.
- Застосовувати інструменти управління ризиками у процесі надання консалтингових послуг.
- Визначити критерії якості консалтингових послуг, механізми взаємодії між сторонами, відповідальність за невиконання умов договору та правові наслідки порушень зобов'язань у рамках консалтингової угоди [38, с. 3-4].

Разом з тим стабільне економічне відновлення держави неможливе без створення умов для розвитку приватного бізнесу. Тому розглянемо використання консалтингових послуг зі сторони українських підприємств, які опинилися в кризових умовах. Сьогодні суб'єкти господарювання потребують якісних консалтингових послуг, спрямованих на організацію бізнесу в умовах повномасштабної воєнної агресії. Зокрема, А. Гуренко акцентує увагу на тому, що види консалтингових послуг змінилися відповідно до реалій воєнного стану. Перед консультантами постають нові завдання, зокрема сприяння адаптації суб'єктів підприємницької діяльності до нових умов на ринку, надання роз'яснень щодо участі в державних програмах підтримки, пошуку нових джерел фінансування тощо. О. Панухник підкреслює, що війна створила нові виклики та ризики для ведення бізнесу в Україні, тому суб'єктам господарювання критично важливо визначити новий формат здійснення господарської діяльності. Цей формат має бути спрямований на збереження наявних потужностей і ресурсів, а також на формування перспективних напрямів розвитку. Науковець зазначає, що “необхідно усвідомити, що ті підходи до організації виробництва, просування продукції на ринки, інструменти конкурентної боротьби, які були актуальними та демонстрували свою ефективність ще декілька років або місяців тому, кардинально трансформуються” [38, с. 3-4].

Мурована Т. О. висвітлює, що український бізнес пройшов кілька етапів еволюційної адаптації до умов воєнного стану. Основною метою стало збереження економічного агента, вихід зі стану шоку, визначення стратегій та методів відновлення діяльності. Державою було запропоновано механізм релокації бізнесу як один із шляхів збереження частини економічних суб'єктів. Станом на квітень 2022 року, 61% підприємств не відчували потреби у зміні юридичної та/або фактичної адреси, в той час як інші розуміли необхідність такого кроку через розташування на територіях активних бойових дій з початку війни [39, с. 4].

Термін “релокація”, походить від англійських слів *relocate*, *relocation*, що перекладається як переміщення бізнесу з однієї країни в іншу. У контексті українського бізнесу, “релокація” визначається як примусове переміщення всіх або частини працівників з одного регіону в інший в межах країни або за її межі. Після подолання початкового шоку від військових дій, малі підприємства адаптувалися до нових умов, поступово відновлюючи свою діяльність, яка була частково або повністю змінена. 61% малих підприємств продовжують свою економічну активність, незважаючи на війну, релокацію, зменшення обсягів продукції та логістичні проблеми. 91% тих, хто був змушений призупинити свою роботу, готові відновити її в найближчому майбутньому. 48% малих підприємств не мають можливості або не бачать потреби у переміщенні виробництва, тоді як 20% знаходяться в процесі релокації або вже частково її здійснили, але є 31%, які не встигли це зробити [40, с. 2-3].

На нашу думку, саме в цих процесах і буде корисним залучення консалтингової підтримки. Наприклад, у процесі релокації бізнесу консультанти можуть допомогти оцінити логістичні переваги різних регіонів, вибрати оптимальну локацію з огляду на доступність ринку та необхідну інфраструктуру. Для бізнесу, який потребує фінансової підтримки, доцільними будуть послуги розробки бізнес-плану для участі в державних програмах фінансування або

залучення інвестицій, нові стратегії оптимізації витрат і пошуку альтернативних джерел доходів.

Юридична консультаційна підтримка включає допомогу у зміні юридичної адреси, складанні договорів з партнерами чи орендодавцями на нових умовах, забезпеченні дотримання нормативно-правових актів. Крім того, консультанти сприяють розробці стратегій антикризового управління, таких як оптимізація операційних процесів або впровадження нових бізнес-моделей, адаптованих до умов воєнного часу. Наприклад, вони можуть надавати поради щодо диверсифікації продуктів для задоволення поточних потреб ринку або щодо діджиталізації бізнес-процесів для збереження конкурентних переваг. Ці рішення дозволяють бізнесу не лише вижити в кризові часи, а й закласти фундамент для майбутнього зростання.

Висновок до розділу 1

У цьому розділі було розглянуто ключові аспекти податкового консультування у сфері трансфертного ціноутворення та його значення для забезпечення прозорості та відповідності внутрішньогрупових операцій національному та міжнародному законодавству. Зокрема, було досліджено сутність та поняття податкового консультування, яке дозволяє бізнесу ефективно управляти податковими ризиками. Проаналізовано особливості внутрішньогрупового кредитування з акцентом на консультуванні кредитних операцій та методології визначення зіставних операцій для обґрунтування їх ринкової вартості.

На основі узагальнення теоретичних засад податкового консультування та трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик можна зробити висновок, що ці аспекти слід розглядати у двох основних напрямках:

- як невід'ємну складову податкового консультування, що забезпечує підтримку у визначенні та дотриманні правил трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик;
- як ефективний інструмент оптимізації податкового навантаження та підвищення прозорості фінансових операцій всередині групи компаній.

Такі підходи сприяють не лише мінімізації податкових ризиків, а й формуванню стратегії раціонального управління фінансовими потоками між пов'язаними особами. Таке комплексне розуміння податкового консультування та трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик дозволяє інтегрувати їх у загальну систему підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю компаній.

Окрему увагу було приділено ролі консультаційного супроводу в процедурі забезпечення відповідності контрольованих операцій принципу "витягнутої руки". Було підкреслено важливість розробки ефективної політики трансфертного ціноутворення, оскільки її впровадження забезпечує дотримання регуляторних вимог та мінімізацію ризиків для бізнесу. Також, розглянуто особливості функціонування підприємств в умовах військового стану та цінність, яку може принести консалтинговий супровід в такій ситуації.

РОЗДІЛ II

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ

2.1. Дослідження передумов виникнення, особливостей та порядку здійснення фінансової операції кредитування в міжнародній групі компаній

Даний розділ присвячений особливостям виконання консалтингового проєкту, з яким до компанії-партнера звернувся клієнт (Компанія Х). Ціллю звернення було отримання консультаційних послуг з питань трансфертного ціноутворення (далі – «ТЦ»), а саме аналізу контрольованих фінансових операцій за 2023 рік.

Метою проєкту було проведення економічних досліджень методом порівняльної неконтрольованої ціни (далі – «ПНЦ»). Операції включали сплату нарахованих відсотків за договором внутрішньогрупового кредитування на користь пов'язаної особи-нерезидента.

Ernst&Young вже понад 5 років співпрацює з Компанією Х. Оскільки об'єктом договору є довгостроковий кредит, а сплата відсотків за ним відбувається на щорічній основі, виникає необхідність в регулярному проведенні подібного дослідження та включення його результатів у звітність Клієнта. Податковий консалтинг з трансфертного ціноутворення для Клієнта, який представляє міжнародну сільськогосподарську групу, є критично важливим для забезпечення податкової ефективності, фінансової стабільності та відповідності законодавчим вимогам. Оскільки Група має розгалужену структуру з різними підрозділами в багатьох країнах, важливо належним чином обґрунтувати трансфертні ціни на внутрішньогрупові операції. Це дозволяє Клієнту мінімізувати ризики податкових перевірок і штрафів, адже завдяки належному документуванню та відповідності ринковим умовам Клієнт дотримується

законодавчих вимог різних юрисдикцій. Крім того, податковий консалтинг дає Клієнту можливість оптимізувати розподіл прибутку між підрозділами, враховуючи стадію розвитку компанії та стратегічні цілі: на нових ринках важливо знижувати витрати для зростання конкурентоспроможності, а більш зрілі підрозділи можуть потребувати зменшення податкового навантаження для підвищення прибутковості.

Виконання проекту та проведення необхідних досліджень проводилося в декілька етапів, а саме:

1. Збір та аналіз інформації про контрольовані операції, аналіз наявності в зовнішніх джерелах інформації зіставних котирувальних цін.
2. Визначення необхідності та можливості проведення коригування для забезпечення максимальної зіставності цін в контрольованих операціях та зовнішніх джерелах інформації, дослідження можливості використання внутрішніх зіставних операцій замовника та/або контрагентів (за наявності).
3. Проведення економічних досліджень, що включатиме аналіз контрольованих операцій замовника методом ПНЦ за 1-4 квартали 2023 року.

Також, між компанією-партнером та клієнтом було погоджено, що у разі якщо додатково замовлені послуги виходять за межі цього проекту, надання таких інших послуг є окремим проектом. Характер, обсяг і умови надання послуг у межах такого окремого проекту узгоджуються сторонами шляхом підписання окремого Додатку до Договору.

Досліджувана група компаній (Група У) – це переробник олійних культур, кукурудзи, пшениці, какао-бобів та інших культур. Група є провідним виробником соєвої олії, кукурудзяних підсолоджувачів, борошна, біодизелю та інших продуктів харчування та кормових інгредієнтів. Здійснення такої діяльності є прикладом вертикально інтегрованих сільськогосподарських структур переробки. В межах цієї структури Група здатна транспортувати

врожай з поля фермера та організувати переробку продукції завдяки глобальній мережі заводів, а також розповсюджувати продукцію для кінцевих споживачів або супермаркетів.

До асортименту Групи входить широкий спектр продуктів – від кормових інгредієнтів з високим вмістом білка, що використовуються для відгодювання тварин та задовольняють світовий попит на м'ясні продукти, до підсолоджувачів, які додають смак тисячам продуктів, та етанолу, який допомагає електроживленню автомобілів.

Згідно з проведеним дослідженням Група має мережу з більш ніж 40 000 співробітників, які працюють для клієнтів у більш ніж 200 країнах світу. Глобальний виробничо-збутовий ланцюг компанії складається з 450 офісів продажу, 330 переробних підприємств, 62 інноваційних центрів, а також великої мережі доставки продукції. Група продовжує розширяти свій бізнес шляхом розробки та вдосконалення виробництва своєї продукції.

З точки зору фінансової звітності, Група поділяє свою діяльність на переробку олійних культур (соя та м'які зерна); переробку кукурудзи; сільськогосподарські послуги; ароматичні добавки та спеціальні інгредієнти. Операції Групи можна розділити на п'ять основних видів діяльності, які можуть виконувати суб'єкти господарювання у всіх бізнес-сегментах. Порядок взаємодії функціональних підрозділів Групи та основні етапи створення доданої вартості продукції Групи наведено на рис. 2.1.

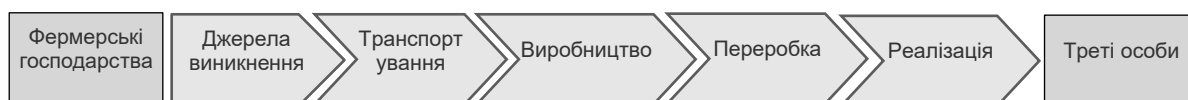


Рис. 2.1 Ланцюжок взаємодії між функціональними підрозділами Групи

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності Групи

Група здійснює діяльність, пов'язану з придбанням, транспортуванням, зберіганням, обробкою та мерчандайзингом сільськогосподарської продукції. Особливістю галузі є те, що кожен перероблений продукт є сам собою кормовим

інгредієнтом, як і побічні продукти, що утворюються в процесі переробки. Виробничі процеси всієї продукції є капіталомісткими та схожими за характером. Ці процеси включають подрібнення або дроблення з подальшим створенням додаткової вартості завдяки екстракції, переробці чи ферментації. Загалом кожен продукт може бути перероблений будь-яким з наведених способів для отримання продуктів з додатковою доданою вартістю.

Вся продукція та пов'язані з нею продукти переробки постачаються за допомогою логістичної мережі з закупівлі, транспортних послуг (у тому числі залізничного транспорту, барж, вантажівок і морських суден) і сховищ. Географічні зони, клієнти та методи маркетингу є схожими для всіх видів товарів і пов'язаних з ними продуктів подальшої переробки. Продукція, що містить кормові інгредієнти та побічні продукти, реалізується фермерам, дилерам кормів та господарствам з розведення тварин, які купують продукцію у підприємств всього товарного ланцюжка. Харчові інгредієнти також продаються одній основній групі клієнтів: виробникам продуктів харчування та напоїв. Будь-який окремо взятий клієнт може придбати продукцію, вироблену з будь-якої сировини, а окремі продукти харчування або кормові продукти можуть містити компоненти, виготовлені з різноманітних перероблених продуктів.

Щороку керівництво компанії уважно оцінює конкурентне середовище, економічні перспективи та довгострокові прогнози розвитку на різних ринках, щоб забезпечити обґрунтованість і актуальність бізнес-стратегії. У цьому процесі враховуються основні міжнародні тенденції, що впливають на галузь, в тому числі зростаючий попит на продукти з високим вмістом білка серед населення з рівнем доходу вище середнього, зацікавленість споживачів в здоровому харчуванні, а також популярність використання технологій для розробки інновацій та підвищення якості обслуговування.

Стратегія Групи, що складається з трьох частин, спрямована на оптимізацію поточної діяльності, підвищення ефективності операційних процесів для зниження витрат та підвищення продуктивності по всій компанії, а також на

стратегічне зростання шляхом розширення клієнтської бази, асортименту продукції, географічної присутності та обсягів виробництва.

В Україні Група представлена дочірньою компанією (Компанія Х), основні напрямки діяльності якої включають виробництво соняшникової олії та торгівлю зерновими культурами. Підприємство має розгалужену структуру, яка складається з філій у різних регіонах України, елеваторів, олійно-екстракційних заводів, терміналів в портах. Компанія Х спеціалізується на експорті зернових культур, таких як кукурудза, ріпак, соя, пшениця та ячмінь. Організаційно-правовою формою підприємства є товариство з обмеженою відповідальністю.

Група як багатонаціональна корпорація підпадає під певні регуляторні вимоги, що стосуються трансфертного ціноутворення на глобальному та місцевому (локальному) рівнях.

Тому політика трансфертного ціноутворення Групи побудована таким чином, щоб усі угоди та операції між компаніями Групи і будь-якими іншими пов'язаними особами здійснювалися відповідно до принципу «витягнутої руки» та на таких самих умовах, які мали б місце за схожих обставин з непов'язаними особами або третіми сторонами.

Це поширюється на всі операції з пов'язаними особами, до яких входять усі операції з купівлі та продажу продуктів, а також з надання чи отримання послуг (з продажу чи адміністративних) між компаніями Групи. Всі внутрішні договори з купівлі та продажу між пов'язаними особами мають базуватися на переважаючих на ринку цінах та умовах. Всі послуги мають надаватися та оплачуватися таким самим чином, як би непов'язані особи надавали ті ж послуги за тих же обставин. Якщо такі умови в цілому не будуть доступні, тоді операції мають здійснюватися на таких умовах, які з точки зору обох сторін є справедливими та прийнятними.

Залучення додаткового фінансування, в т.ч. внутрішньогрупового, є звичайною діловою практикою ведення бізнесу в світовому бізнес-середовищі. Умовами кредитного договору передбачено, що цільовим призначенням

кредитних коштів є поповнення оборотного капіталу. В операції, розглянутій нижче, Компанія Х (Позичальник) здійснювала нарахування відсотків за позиками, отриманими від представника Групи У (Кредитор). Дана операція є об'єктом контролю за трансфертним ціноутворенням в Україні, у зв'язку з чим досліджується на відповідність принципу «витягнутої руки» (далі – «контрольована операція»). Ланцюг проведення контрольованої операції та здійснення платежів за нею зображено на рис. 2.2.

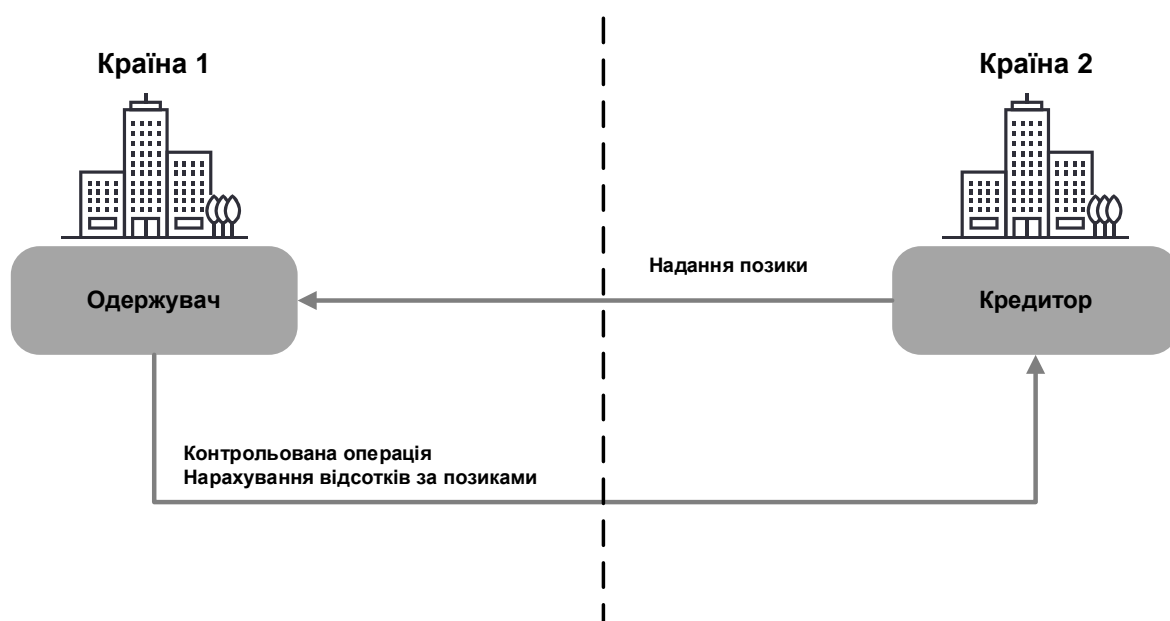


Рис 2.2 Схематичне зображення проведеної операції

Джерело: складено автором на основі фактичних умов здійснення операції та укладених договорів

Основна сума кредиту обмежена 200 мільйонами доларів США, а механізм нарахування відсотків трансформувався протягом періоду позики від змінної ставки, до зменшеної фіксованої ставки маржі. В кінцевому підсумку, даний механізм перейшов на фіксовану ставку в 3%. Тимчасовий аспект нарахування відсотків структурується на щоквартальній основі, що збігається з останнім робочим днем кожного кварталу та відображає традиційний підхід до обслуговування корпоративного боргу. В контексті даної операції важливо розуміти основні причин використання компаніями внутрішньогрупових позик. Серед найпоширеніших можна виділити наступні:

- уникнення ризику витрат на відсотки, які не підлягають вирахуванню, для суб'єкта-отримувача, тоді як відсотки оподатковуються в суб'єкті-емітенті;
- можливість зосередитися на більш важливих завданнях, перебуваючи в операції з компаніями Групи і уникаючи тривалих перевірок в альтернативному варіанті отриманні позики від третьої особи;
- надійна податкова політика та податкова ефективність, що досягається впровадженням чітких та прозорих правил встановлення трансферних цін всередині групи, компанії [41].

Цей перелік є доволі істинним та корисним для розуміння мотивів такої сталої практики. Та разом з тим, слід враховувати, що він не є постійним та вичерпним, а скоріше схильний до трансформації, адаптації і гнучкості. Виходячи з досліджуваного прикладу, розширимо перелік переваг внутрішнього кредиту перед зовнішнім. По-перше, відсутність застави та гарантій, які зазвичай означають незабезпеченість кредиту, але в нашому випадку вказує на впевненість кредитора в кредитоспроможності позичальника. Ці ризики є виправданими, адже компанії, що приймають участь в угоді з обох сторін належать до одного холдингу і управляються однією компанією на стратегічному рівні. Крім того, одностороннє право позичальника на дострокове погашення кредиту без додаткових зборів, штрафів або витрат підвищує фінансову гнучкість позичальника та підкреслює відсутність обмежувальних умов, які зазвичай пов'язані з такими кредитними угодами. Визначене використання коштів для поповнення оборотного капіталу свідчить про оперативну мету кредиту, спрямовану на підтримання ліквідної позиції позичальника для поточної діяльності, що є дуже корисною можливістю за умов, що виникли.

Компанія Х відіграє стратегічне значення в ланцюгу постачання Групи У, як основна компанія, що відповідає за розвиток бізнесу у вибраному регіоні. Враховуючи, що Компанія Х відповідає за закупівлю сільськогосподарської

продукції у незалежних постачальників використання додаткового оборотного капіталу є необхідним для розвитку компанії, оскільки наявність додаткових обігових коштів дозволяє оперативно реагувати на зміну цінової кон'юнктури на ринку сільськогосподарських культур.

Формування системи цін на підприємствах Групи У здійснюється на принципах ринкових відносин, а також під впливом можливих законодавчих змін чи обмежень, та направлене в першу чергу на отримання прибутку. При встановленні внутрішньогрупових цін сторони контрольованої операції враховують динаміку та кон'юнктуру ринку, орієнтуючись на загальні ринкові чинники та тенденції, попит та пропозицію на ринку, цінові очікування та інші фактори.

Процес формування вартості кредитних ресурсів є багатоетапним і залежить від різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників, які прямо та опосередковано впливають на рівень процентних ставок за кредитами. Згідно з принципом «витагнутої руки» рівень відсоткової ставки за наданим кредитом між підприємствами групи має відповідати ринковому рівню відсоткової ставки, тобто такому, який би застосовувався в аналогічних операціях між непов'язаними сторонами. В процесі дослідження нами було виділено основні фактори формування ціни на кредит, які представлені в табл. 2.1 [23].

Таблиця 2.1.

Зовнішні та внутрішні чинники формування ціни кредиту

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Облікова ставка центрального банку: Облікова ставка центрального банку визначає вартість грошей на ринку і впливає на рівень процентних ставок за кредитами. Вища облікова ставка призводить до підвищення процентних ставок.	Строк кредиту: Довші строки кредитування підвищують ризик неповернення кредиту, що веде до збільшення відсоткової ставки.
Рівень інфляції: Зростання рівня інфляції змушує кредиторів підвищувати відсоткові ставки для компенсації знецінення грошей.	Ціна залучених ресурсів: Вищі витрати на залучення ресурсів для кредитування призводять до підвищення відсоткових ставок.

Стан платіжного балансу і курсу національної валюти: Нестабільність валютного курсу і платіжного балансу підвищує загальний рівень відсоткових ставок.	Ризик кредитної операції: Підвищений ризик неповернення кредиту та низький кредитний рейтинг позичальника, зокрема через низьку кредитоспроможність, збільшує відсоткову ставку.
Відсоткові ставки на міжнародному ринку: Вищі ставки на міжнародному ринку капіталу можуть призвести до підвищення відсоткових ставок всередині країни.	Розмір кредиту: Великі кредити зазвичай надаються під нижчі відсоткові ставки через менші адміністративні витрати і менший ризик.
	Якість застави: Висока якість забезпечення знижує ризик для кредитора і дозволяє встановити нижчу відсоткову ставку.
	Витрати на оформлення кредиту: Вищі витрати на оформлення кредиту призводять до підвищення відсоткової ставки для компенсації цих витрат.

Джерело: складено авторами на основі [42].

Результатом взаємодії цих факторів в певний період на ринку є відсоткова ставка або абсолютна грошова вартість – ціна, яку сплачує позичальник, за користування отриманим коштами та визначається як відсоток від суми кредиту або фіксована вартість зі встановленим графіком періодичних виплат [23].

Таким чином, на рівень ціни за кредитами мають вплив різноманітні чинники. Встановлення прийнятної для позикодавця і позичальника ціни сприятиме ефективному використанню і реалізації кредитного проєкту, що призведе до розвитку діяльності позичальника.

2.2 Визначення інформаційної бази та відповідних методів дослідження, забезпечення виконання проєкту

В компанії використовується практика сталих команд для роботи з одним і тим самим клієнтом в різних роках. Це допомагає оптимізувати час, що витрачається на виконання поставлених завдань, та підвищує лояльність клієнта, легкість комунікації та співпраці.

Перед початком здійснення процедур першого етапу визначення трансфертної ціни формується команда проєкту та обговорюється з клієнтом під час заключення договору. Команда складається з менеджера, старшого консультанта (сініора) та 1-2 молодших консультантів.

Менеджер разом з сініором формує стратегію для подальшого дослідження, враховуючи особливості здійснення контрольованої операції та функціонального профілю Клієнта. В контексті проєкту, варто зазначити, що аналіз фінансових кредитних операцій у порівнянні з більш звичними торговельними операціями експорту або імпорту має ряд особливостей. На рис. 2.3 представлено узагальнені рекомендації до проведення аналізу комерційних відносин між сторонами таких операцій та визначенням економічно значущих умов [23].

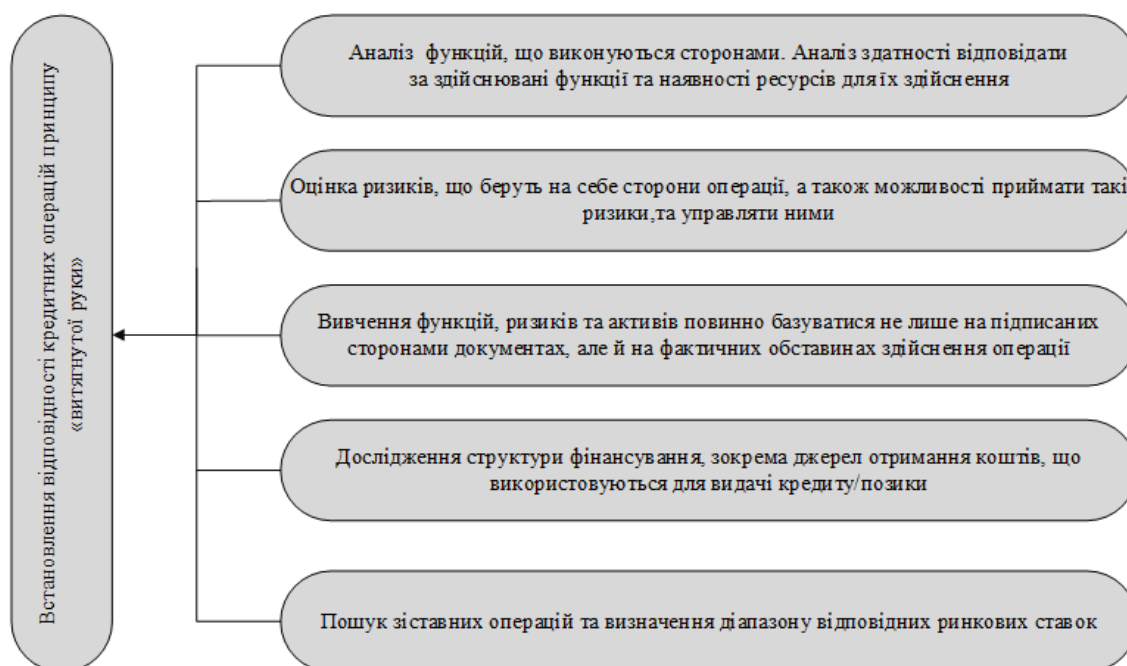


Рис. 2.3 Основні складові визначення економічно значущих умов для дослідження фінансових операцій

Джерело: складено авторами на основі [32].

В першу чергу, при дослідженні фінансових операцій внутрішньогрупової позики проводиться дослідження функцій, які здійснює одна і друга сторона

операції. Важливим є підтвердження того факту, що позикодавець володіє необхідними ресурсами та активами для здійснення відповідної функції. В той же час, отримувач позики повинен мати обґрунтування економічної вигоди, що отримується в результаті здійснення контрольованої операції у порівнянні з неконтрольованими операціями, тобто реально доступними альтернативними варіантами залучення коштів від непов'язаної особи.

Після аналізу функцій, за аналогічним принципом проводиться аналіз ризиків, які сторони беруть на себе в ході операції. Надання такої інформації потрібне з огляду на те, що практично в кожній сфері діяльності виплачується винагорода за виконання стандартних та рутинних функцій. Таким чином, якщо один із учасників угоди виконує рутинні функції, винагороду за які легко виміряти, ціноутворення в операції будується таким чином, щоб забезпечити такій стороні угоди справедливий рівень винагороди, віддаючи весь залишковий прибуток (збиток) компанії, яка володіє та управляє об'єктами інтелектуальної власності та несе більшість підприємницьких ризиків в операції.

Під час дослідження варто розглядати не лише договори та контракти, в рамках яких здійснювалися операції, а що важливіше, аналізувати фактичні умови проведення угоди. Оскільки фактичні обставини не завжди співпадають з описаними в документах, виникає необхідність порівняння інформації з усіх наявних джерел з наданням пріоритету доказам фактичних умов.

Також, слід звернути увагу на джерело походження активів, які кредитодавець надає в позику, адже це дозволить більш точно визначити справедливую вартість послуги і відсоткову ставку, яку одержувач має сплатити [23].

Результатом такого дослідження стає побудова правильної стратегії для пошуку зіставних операцій. На цьому кроці вирішується, які угоди та умови кредитування можна вважати аналогічними до аналізованих, а які значно відрізняються і повинні бути відхилені, щоб не спотворювати фінальні

результати [23]. Завдяки пулу фінальних зіставних операцій можна розрахувати ринкову відсоткову ставку за подібними кредитами.

Далі менеджер делегує виконання прийнятої стратегії команді з старших і молодших консультантів. Вони використовують необхідні бази даних, цифрові платформи і дані, надані клієнтом, застосовують обрані методи і підходи до аналізу, проводять відповідні розрахунки. Так, економічне дослідження щодо встановлення відповідності контрольованих операцій ринковим умовам було проведено із застосуванням методу бенчмаркінгу. Під час застосування даного методу виникає необхідність застосування додаткових прийомів (елімінування та порівняння) та інструментів (баз даних з інформацією про аналогічні фінансові операції).

Слово «elimino» з латинської мови перекладається як видалення або виключення чогось з певних причин. Елімінація у сфері економічного аналізу передбачає детальне дослідження впливу різних факторів на загальний аналізований індикатор, розглядаючи кожен фактор окремо. Основа цього методу полягає в тому, що фактори змінюються незалежно: спершу змінюється один фактор, інші залишаються сталими; потім змінюються два фактори, потім три і так далі, при цьому решта факторів не змінюються. Це дозволяє окремо оцінити вплив кожного фактора на показник. Зокрема, для бенчмаркінгу важливим є метод повних ланцюгових підстановок, який дозволяє оцінити вплив зміни окремих факторів на зміну кінцевого показника. В результаті таких заміन отримуємо низку умовних значень кінцевого показника, які враховують зміну спочатку одного, потім двох, трьох і т.д. факторів, припускаючи, що інші фактори залишаються незмінними [43, с. 35].

Порівняння (зіставлення) є одним із методів пізнання, в ході якого невідомі об'єкти та явища порівнюються з уже відомими та дослідженими, щоб виявити спільні характеристики або відмінності між ними. Метод порівняння є ключовим у економічному аналізі, оскільки він дозволяє аналізувати економічні показники у порівнянні, оцінювати виконання планів, визначати рівень та темпи розвитку

економіки, виявляти розміри та причини відхилень у використанні ресурсів, а також знаходити внутрішні резерви [44, с.20].

Отримані результати дозволили виявити відхилення в параметрах угод, оцінити їх обґрунтованість та запропонувати оптимальні підходи для усунення потенційних ризиків недотримання принципу "витягнутої руки".

Також, під час підготовки економічного дослідження на етапі збору інформації відбувається перевірка внутрішніх та зовнішніх джерел інформації щодо можливості їх використання для проведення дослідження. Серед внутрішніх джерел інформації можна виділити інформацію про зіставні неконтрольовані операції платника податків, інформацію про зіставні неконтрольовані операції контрагента – сторони контрольованої операції з непов'язаними особами. А зовнішніми джерелами інформації є:

1. Thomson Reuters Eikon – база даних, що надає оперативну інформацію про ціни та події фінансового на інших ринках, дозволяє аналізувати поточний стан ринку та надає доступ до історичних даних та довідників. База даних містить інформацію. Щодо цін, ринків та інструментів, що охоплюють повний цикл продажів на глобальних ринках, торгових операцій з використанням понад 170 валют та деривативів на декількох площадках з цінами в режимі реального часу, дані для аналізу інвестиційних портфелів, новини, аналітику, прогнози, цінові індикатори, дані біржової торгівлі, рішення та інструменти для ринку акцій, рішення для спеціалістів в сфері оподаткування, корпоративних фінансів та прав [45].

2. База даних D&B Hoovers (раніше Avention OneSource) – база даних, яка містить інформацію про приватні та публічні компанії з усього світу, а також їхні фінансові показники, уповноважених осіб та конкурентні огляди. Серед іншого, база даних D&B Hoovers містить інформацію щодо структури власності компаній, що допомагає встановити залежність чи незалежність сторін ліцензійних угод [42].

3. Дані з Інтернет-ресурсів та інших загальнодоступних інформаційних джерел. В процесі додаткової перевірки діяльності компаній використовуються, зокрема, дані, представлені на веб-сторінках мережі Інтернет (наприклад, офіційні веб-сайти компаній або ж бізнес-довідники), та дані, розміщені в інших загальнодоступних інформаційних джерелах.

Застосування даних прийомів, підходів та інструментів дало змогу якісно організувати роботи команди для виконання цілей проєкту, провести значну підготовчу роботу з пошуку та збору інформації, провести економічне та порівняльне дослідження контрольованих операцій і встановити їх відповідність ринковим умовам.

Вибір методу для визначення відповідності діяльності Групи принципам трансфертного ціноутворення, згідно з настановами ОЕСР, робиться з одного боку за результатами функціонального аналізу, а з іншого – за наявністю достатньої кількості якісної інформації про транзакції між непов'язаними компаніями. Трансфертні ціни визначаються з урахуванням обставин кожного окремого випадку, а платники податків повинні обирати метод ТЦ, що є прийнятним для конкретного випадку.

Під час організації та здійснення процесів ціноутворення компанії перевага надається довгостроковій перспективі. Процеси трансфертного ціноутворення компанії та політика трансфертного ціноутворення направлені на дотримання законодавства України про трансфертне ціноутворення та принципу «витягнутої руки» при встановленні умов в контрольованих операціях.

Оскільки метод ПНЦ для аналізу контрольованих операцій є пріоритетним з точки зору ТЦУ, першочергового було проведено визначення можливості його застосування.

Метод ПНЦ передбачає зіставлення ціни, застосованої в контрольованій операції з ціною, встановленою на ідентичні або однорідні послуги, що пропонується в зіставних угодах між незалежними особами. Відповідно до пп. 39.3.3.2 ПКУ для застосування методу ПНЦ використовується інформація про

укладені та реалізовані платником податків або іншими особами угоди з продажу/придбання ідентичних (а за відсутності – однорідних) послуг, у зіставних умовах на відповідному ринку [32].

Метод ПНЦ може бути застосований із використанням внутрішніх та зовнішніх джерел інформації. Тому на початку дослідження було проведено аналіз наявних джерел на предмет наявності необхідної інформації про потенційно зіставні неконтрольовані операції.

Серед внутрішніх джерел проаналізовано інформацію про зіставні неконтрольовані операції платника податків у аналогічному звітному періоді та інформацію про зіставні неконтрольовані операції контрагента – сторони контрольованої операції з іншими непов'язаними особами. Метод ПНЦ на підставі внутрішніх зіставних операцій при аналізі операцій з надання внутрішньогрупового фінансування може бути застосований у випадках, коли Позичальник залучає позики на зіставних умовах від незалежних осіб або Позикодавець здійснює фінансування непов'язаних осіб у зіставних економічних умовах. Згідно проведеного аналізу встановлено, що Позичальник в аналізованому періоді не залучав позики від непов'язаних осіб на зіставних умовах. Також відсутня інформація щодо зіставних операцій Позикодавця з надання позик непов'язаним особам.

Таким чином, метод ПНЦ на підставі внутрішніх зіставних операцій не може бути застосований для аналізу відсоткових ставок в контрольованій операції з нарахування та виплати відсотків за Договором позики.

Альтернативою може бути використання зовнішніх джерел інформації, які включають:

- а) будь-які інформаційні джерела, що містять відкриту інформацію та надають інформацію про зіставні операції та осіб
- б) інші джерела інформації, з яких інформація отримана платником податків з дотриманням вимог законодавства, та які надають інформацію про

зіставні операції та осіб за умови, що платник податків надасть таку інформацію контролюючому органу

в) інформацію, отриману контролюючим органом у межах укладених Україною міжнародних угод [32].

Серед зовнішніх джерел були використані бази даних, що містять відкриту інформацію про кредитні операції або суміжні фінансові операції. Використання методу ПНЦ у цьому випадку полягає у зіставленні цін у внутрішньогрупових операціях з інтервалом ринкових цін, застосованих у зіставних операціях між незалежними особами, інформацію про які можна отримати з баз даних. Метод ПНЦ на підставі зовнішніх зіставних операцій було обрано як найбільш доцільний метод ТЦ для аналізу відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки», адже обрані інструменти містили достатню кількість інформації про умови здійснення подібних операцій, сторони таких угод та встановлені в операціях ціни.

Оскільки метод ПНЦ на підставі зовнішніх зіставних даних було обрано як найбільш відповідний метод трансфертного ціноутворення для аналізу відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки», аналіз можливості інших методів не проводився.

2.3 Пошук зіставних кредитів/облігацій та проведення коригувань

Для визначення ринкового рівня цін за позикою, яка надається в межах досліджуваних операцій, як правило використовується послідовність дій, зображена на рис. 2.4.



Рис. 2.4 Послідовність дій для пошуку з'єднаних операцій

Джерело: складено авторами на основі [32].

Для пошуку кредитних рейтингів зазвичай використовуються веб-сайти рейтингових агентств, таких як Moody's та S&P. Також використовуються розрахункові програми, зокрема Moody's Risk Calc та S&P Capital IQ Credit Model. Важливими базами даних інформаційних агентств є Thomson Reuters та Bloomberg. Крім того, компанії можуть використовувати власні внутрішні моделі для визначення кредитного рейтингу, наприклад, моделі з використанням коефіцієнта Альтмана.

В подальшому дослідженні використовувалася модель прогнозування RiskCalc, розроблена на основі Бази результатів кредитних досліджень Moody's Analytics (CRD™) — найбільшої у світі бази даних щодо фінансових результатів та дефолтів приватних компаній. Додаток RiskCalc використовує показники фінансової звітності для розрахунку спеціалізованих коефіцієнтів. Вони у свою чергу застосовуються для визначення EDF (Expected Default Frequency) — показника, що слугує оцінкою ймовірності дефолту компанії або боржника протягом певного періоду часу, зазвичай одного року. EDF є частиною моделі кредитного ризику, що базується на фінансових даних компанії, таких як вартість активів, борги, волатильність ринку тощо.

Визначення показника кредитного ризику EDF за допомогою RiskCalc складається з декількох складових. До них відносяться вибір фінансових коефіцієнтів, перетворення цих коефіцієнтів та використання специфіки галузевої інформації, більш детальний алгоритм проведення розрахунку представлений в табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Алгоритм розрахунку рейтингу моделі RiskCalc

1	Вибір для моделі обмеженої кількості показників фінансової звітності зі списку наявних показників
2	Перетворення цих показників в проміжні вірогідності дефолту з використанням непараметричних методів
3	Визначення ваги показників фінансової звітності з використанням пробіт-моделі разом з використанням галузевих перемінних
4	Проведення кінцевої (непараметричної) трансформації, яка перетворює отриману оцінку в реальний показник кредитного ризику EDF

Джерело: складено авторами на основі [46].

Перший крок у розрахунку рейтингу за допомогою моделі RiskCalc полягає у виборі обмеженої кількості фінансових показників з повного списку доступних коефіцієнтів. Це робиться для забезпечення оптимальної ефективності та точності моделі. Вибираються лише показники з найвищим рівнем кореляції з ризиком дефолту та найбільшим впливом на точність прогнозування. Типово це включає ліквідні коефіцієнти, коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти фінансової структури та коефіцієнти оборотності активів. Процес відбору ґрунтується на статистичних методах для ідентифікації найбільш значущих змінних та враховує специфіку галузі, в якій працює компанія.

На другому етапі обрані фінансові показники перетворюються на проміжні оцінки ймовірності дефолту. Трансформація передбачає побудову функцій, які показують зв'язок між значеннями фінансових коефіцієнтів та ймовірністю дефолту на основі історичних даних. Це забезпечує більш точне відображення реального ризику навіть для компаній, які виходять за межі типових діапазонів показників. Основна мета цього кроку полягає у уникненні надмірної складності моделі. Обмежуючи кількість коефіцієнтів, модель зберігає простоту, одночасно зберігаючи точність.

Так за результатами цих двох кроків можна побудувати таблицю, яка відображає вплив ключових фінансових коефіцієнтів на прогнозування ризику дефолту компанії. Отримані результати, щодо впливу різних фінансових коефіцієнтів на ймовірність дефолту представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Значення та вплив коефіцієнтів на ймовірність дефолту компанії

Показник	Відносний внесок (1 рік), %	Відносний внесок (5 років), %	Відносна чутливість (1 рік), %	Відносна чутливість (5 років), %	Перцентиль, %	Значення коефіцієнта для рівняння
Запаси до продажів	-5.88	-8.65	41.76	78.38	64.41	15.618
ЕВІТДА	35.62	34.98	-93.01	-107.13	13.41	-93.859
Зростання продажів	-2.38	-2.34	-119.51	-121.31	22.98	-6.579
Зобов'язання до активів	29.54	29.00	73.30	95.33	87.70	94.574
Поточна ліквідність	1.67	1.64	-158.16	-138.38	40.38	104.635
Грошові кошти до активів	6.98	6.85	-222.62	-160.31	30.79	0.855
Рентабельність активів	12.04	10.75	-90.23	-98.13	30.42	0.298
Розмір компанії	-5.89	-5.79	-1.41	-1.03	98.49	76,218,958

Джерело: складено авторами на основі [47]

Стовпці «Внесок у прогноз» показують вплив кожного коефіцієнта на прогноз ймовірності дефолту на один і п'ять років, а «Чутливість до змін» відображає, як зміна значення показника впливає на ризик дефолту. Наприклад,

коефіцієнт «ЕВІТДА» має найбільший позитивний вплив на зменшення ризику, тоді як високий рівень «Зобов'язання до активів» суттєво збільшує ризик. При цьому спостерігаємо, що «Зобов'язання до активів» значно менше піддаються впливу часу і є більш стабільними, тоді як «ЕВІТДА» демонструє значну негативну чутливість протягом 5 років, що свідчить про доцільність її використання на короткострокових відрізках і побудову динамічного ряду.

А якщо проаналізувати показник «Запаси до продажів» (-5.88%, 41.76%), підтверджується думка, що він має відносно низький внесок у прогнозування ризику дефолту, але його чутливість висока (41.76% на 1 рік і 78.38% на 5 років).

Додатково, стовпці «Перцентиль» і «Рівень або значення коефіцієнтів» дозволяють порівнювати фінансові коефіцієнти компанії з конкурентами, визначаючи їхню відносну позицію на ринку. Наприклад, перцентиль "Розмір компанії" на рівні 98.49% означає, що компанія знаходиться у верхніх 1.51% (100% - 98.49%) серед порівнюваних компаній за показником розміру. Це свідчить про те, що компанія є більшою, ніж 98.49% компаній у вибірці зі схожими фінансовими показниками. Стовець «Рівень або значення коефіцієнтів» показує фактичне значення коефіцієнта для компанії, що аналізується. Наприклад, значення «Запасів до продажів» дорівнює 15.62, а значення «Зобов'язань до активів» дорівнює 94.57. Отже, у компанії наявні значні запаси на складах, що потенційно може зменшувати ефективність використання оборотного капіталу і разом з тим, переважна більшість активів компанії фінансуються за рахунок зобов'язань (боргу). Це може свідчити про підвищений фінансовий ризик, оскільки компанія значною мірою залежить від позикового капіталу для фінансування своєї діяльності. Розподіл коефіцієнтів за відносним внеском на 1-річному та 5-річному проміжку зображений на рис. 2.5.

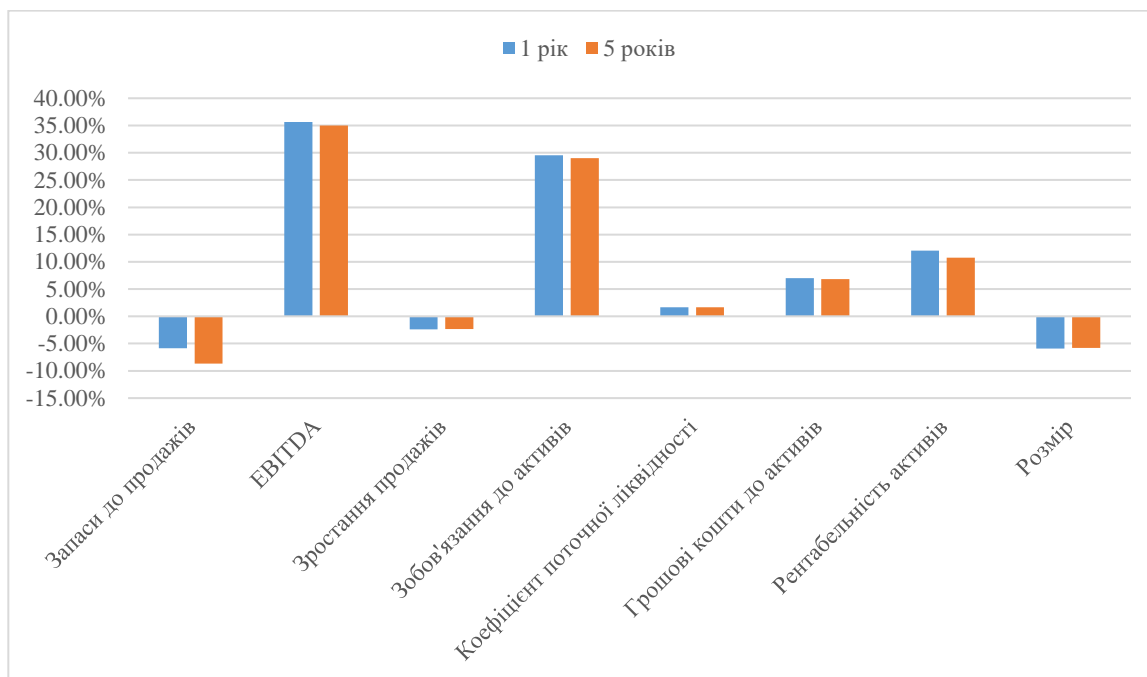


Рис. 2.5 Аналіз коефіцієнтів в розрізі відносного внеску

Джерело: складено авторами на основі [47].

Даний графік ілюструє вплив ключових фінансових коефіцієнтів на ймовірність дефолту (EDF) компанії за 1-річний і 5-річний періоди. Стовпчики з високими показниками демонструють, які коефіцієнти збільшують ризик дефолту, тоді як стовпчики з від'ємними значеннями вказують на фактори, що знижують ризик, як-от запаси до продажів, обсяги зростання продажів, розмір фірми.

На рис. 2.6. представлено графік, який відображає чутливість EDF компанії до невеликої зміни певного коефіцієнта по відношенню до змін інших коефіцієнтів у тій самій фінансовій звітності.

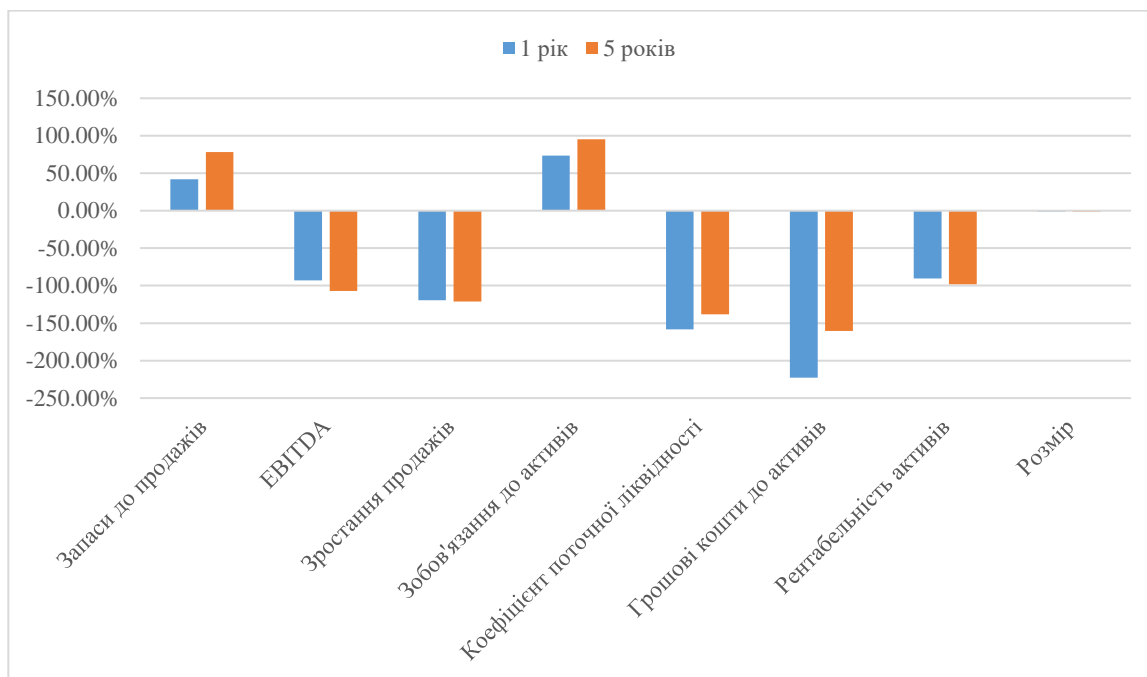


Рис. 2.5 Відносна чутливість EDF до впливу аналізованих коефіцієнтів
Джерело: складено авторами на основі [47].

Позитивні значення показують, що збільшення коефіцієнта підвищує ризик дефолту, наприклад, коефіцієнт зобов'язання до активів має високу позитивну чутливість. Негативні значення вказують на зменшення ризику дефолту при збільшенні коефіцієнта, як-от EBITDA, поточна ліквідність, зростання продажів, коефіцієнт грошових коштів до активів та розмір підприємства. Найбільшу негативну чутливість демонструє коефіцієнт грошових коштів до активів, що вказує на його значну роль у зниженні ризику дефолту.

Третій крок в алгоритмі розрахунку кредитного рейтингу полягає у визначенні внеску кожного обраного фінансового показника в остаточну оцінку ризику. Це робиться за допомогою пробіт-моделі – статистичного методу, який оцінює ймовірність дефолту як функцію кількох змінних. Окрім фінансових показників, до моделі включаються галузеві змінні, щоб врахувати унікальні характеристики конкретного сектору (наприклад, чутливість до економічних циклів або регуляторних вимог). Це підвищує точність прогнозування, оскільки різні галузі мають різний рівень ризику.

Після отримання зважених оцінок показників кожної компанії модель виконує фінальне перетворення, яке трансформує ці оцінки в кінцевий показник очікуваної частоти дефолтів (EDF). Результатом є точний числовий показник, який відображає рівень кредитного ризику конкретної компанії.

Модель базується на поєднанні фінансових коефіцієнтів, індустріальних класифікацій та нелінійних перетворень. Економічно модель розглядає вплив ключових фінансових параметрів на кредитоспроможність компаній і їхню ймовірність дефолту. Рівняння для проведення розрахунків за даною моделлю представлено формулою 2.1.

$$FSO EDF = F(\Phi(\sum_{i=1}^N \beta_i Ti(x_i) + \sum_j \gamma_j I_j)) \quad (2.1)$$

Основні компоненти моделі включають:

Вхідні коефіцієнти (x_i) – це фінансові коефіцієнти, такі як коефіцієнти ліквідності, рентабельності, структури капіталу тощо. Вони є важливими змінними, які відображають фінансовий стан компанії.

Індустріальні змінні (I_j) – ці змінні використовуються для врахування галузевих особливостей, які можуть впливати на ризик дефолту.

Коефіцієнти (β_i та γ_j) – економічно ці коефіцієнти відображають чутливість ризику дефолту до відповідних змінних моделі. Вони визначають, наскільки кожен фінансовий коефіцієнт або індустріальна змінна впливає на кінцевий результат.

Нелінійні перетворення ($Ti(x_i)$) – нелінійні функції використовуються для врахування складних, непараметричних впливів змінних, які не можуть бути адекватно описані лінійною залежністю. Наприклад, ефект фінансового левериджу може мати нелінійний вплив на ризик дефолту.

Кумулятивний нормальний розподіл (Φ) – цей елемент забезпечує перетворення значення в ймовірність дефолту, що узгоджується зі стандартними економічними та фінансовими підходами до оцінки ризику.

Фінальна трансформація (F) – враховує остаточні налаштування моделі для переходу від змінних до ймовірності дефолту, беручи до уваги нелінійні зв'язки

між ризиком дефолту і фінансовими коефіцієнтами [https://www.scribd.com/document/112428684/RiskCalc-3-1-Whitepaper?doc_id=112428684&order=653400438].

Для розрахунку 1-річного кредитного рейтингу Компанії X в аналізованих періодах в додаток RiskCalc було завантажено інформацію щодо країни, в якій компанія провадить свою діяльність, галузевої приналежності підприємства відповідно до класифікатора економічної активності NACE Rev.2.0, функціональної валюти компанії та обмінного курсу станом на аналізований період, а також фінансові результати діяльності за останні 2 роки. Виходячи з вищенаведених даних, програма автоматично зробила розрахунок результатів, коротко представлених в табл. 2.4 та більш детально в Додатку А.

Таблиця 2.4.

Кредитний рейтинг Компанії X за шкалою Moody's

Показник	2023
Очікувана вірогідність дефолту (EDF)	18,74%
Відповідність кредитного рейтингу за шкалою Moody's	B3

Джерело: результати розраховано в системі RiskCalc [47].

Для цілей аналізу зіставними рейтингами вважалися рейтинги з відповідних рейтингових груп. Крім того, для рейтингів за шкалою Moody's представлені також відповідники за шкалами S&P та Fitch у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Діапазон зіставних кредитних рейтингів Компанії X

Показник	2023
Кредитні рейтинги за шкалою Moody's Analytics	Саa1...B2
Кредитні рейтинги за шкалою S&P	ССС+...В
Кредитні рейтинги за шкалою Fitch Ratings	ССС...В

Джерело: складено автором на основі таблиці 1.1.

Наступним етапом дослідження було проведення власне пошуку зіставних кредитних угод. Автоматичний пошук кредитів в Thomson Reuters Eikon здійснювався за критеріями, наведеними в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

Критерії зіставності для кредитів (автоматичний пошук)

Статус інструменту	Всі кредити	Зіставними вважалися кредитні угоди з будь-яким статусом (поточний, прострочений, реструктуризований, необслуговуваний, дефолтний)
Забезпечення	Відсутнє	Зіставними вважалися лише незабезпечені кредити
Сектор	Усі, окрім банківського, фінансового та державного	Оскільки позика, що є предметом аналізу, видана компанії з нефінансового та недержавного секторів, зіставними вважалися кредити/позики, аналогічно видані позичальникам з нефінансового та недержавного секторів. Відхилялись банки, компанії, що надають фінансові послуги, страхові компанії, компанії, зайняті у державному секторі, адже структура та рівень ризиків компаній подібних секторів відрізняються.
Тип ставки	Будь-яка	На даному етапі обиралися кредитні угоди з будь-яким типом відсоткової ставки, однак така інформація повинна бути доступна. У разі відсутності інформації щодо типу ставки, кредитні угоди відхилялися.
Валюта	Будь-яка	На даному етапі обиралися кредитні угоди з будь-якою валютою
Кредитний рейтинг	Саа1...В2 / ССС ...В	Кредитний рейтинг позичальника потенційно зіставних кредитних угод повинен відповідати групі, яка є зіставною з кредитним рейтингом позичальника в контрольованій операції

Джерело: сформовано менеджерською командою проєкту

На момент проведення дослідження Thomson Reuters Eikon не містила достатньо інформації щодо переліку кредитів з відповідним рейтингом, датою видачі і погашення, статусом забезпечення і галузевою приналежністю. Тому з

метою проведення репрезентативного аналізу, замість кредитів було проведено пошук облігацій в базі даних Thomson Reuters Eikon. Автоматичний пошук необхідних операцій здійснювався за критеріями, наведеними в таблиці нижче.

Таблиця 2.7.

Критерії зіставності для облігацій (автоматичний пошук)

Забезпечення	Відсутнє	Зіставними вважалися незабезпечені облігації
Гарантія	Відсутня	Зіставними вважалися негарантовані облігації
Сектор	Усі, окрім банківського та фінансового	Оскільки позика, що є предметом аналізу, видана компанії з нефінансового та недержавного секторів, зіставними вважалися кредити/позики, аналогічно видані позичальникам з нефінансового та недержавного секторів. Відхилялись банки, компанії, що надають фінансові послуги, страхові компанії, компанії, зайняті у державному секторі, адже структура та рівень ризиків компаній подібних секторів відрізняються.

Джерело: сформовано менеджерською командою проєкту

Метою застосування порівняльного підходу є пошук аналогічних операцій для порівняння умов конкретного кредиту або запозичення. Це дозволяє провести ретельний аналіз кредитного ризику та умов, які можуть вплинути на укладення договору, зокрема, з метою оцінки відповідності принципу «витягнутої руки». Автоматичний пошук потенційно зіставних кредитів полегшує цей процес шляхом встановлення конкретних критеріїв, за якими договори вважаються подібними, що дозволяє виключити договори, які не відповідають встановленим параметрам.

За результатами пошуку всього було знайдено 5 660 інструментів, з яких поступово відхилялися такі операції, які не відповідали обраним критеріям.

На етапі застосування критерію «Статус облігації» зіставними вважалися облігації, що були активними станом на дату контрольованої операції (дату, що

досліджується). В результаті 190 облігацій було відхилено через незіставний статус інструменту.

За критерієм «Можливість дострокового погашення» зіставними визнавались облігації, умови емісії яких надають емітенту право дострокового погашення. В результаті 3 820 облігацій було відхилено через відсутність опції дострокового погашення. Ще 132 облігації було відхилено через наявність права вимоги дострокового погашення, що не передбачено умовами контрольованої операції.

Оскільки валютою контрольованої операції є долар США, у зв'язку з чим облігації в інших валютах не бралися для подальшого аналізу, було відхилено ще 876 облігацій.

Наступним кроком було здійснено ручний пошук кредитних рейтингів S&P Issuer Rating, Moody's Issuer Rating, Fitch Issuer Rating емітентів на необхідну дату в базі даних Thomson Reuters Eikon. Після проведення даного пошуку було виключено 617 облігацій через відсутність, неможливість визначити або незіставність кредитного рейтингу емітента.

У результаті даного аналізу залишилось 25 потенційно зіставних облігацій, використавши відсоткові ставки яких, нам вдалося розрахувати ринковий діапазон відсоткових ставок та порівняти його з даними контрольованої операції.

Таблиця 2.8.

Результати аналізу контрольованої операції

Валюта	Ринкові діапазони			Відсоткова ставка в КО	Висновок
	Мінімальне значення	Медіана	Мінімальне значення		
USD	21,29%	21,98%	23,61%	18,74%	Нижче діапазону

Джерело: розраховано автором на основі результатів, наданих Thomson Reuters Eikon [44].

Отже, відсоткова ставка (ціна) в контрольованій операції знаходяться нижче ринкового діапазону у досліджуваному періоді. Відповідно до правил

трансфертного ціноутворення в Україні, ціноутворення в контрольованій операції не призводить до заниження бази оподаткування Компанії Х, а тому немає необхідності у проведенні коригування щодо контрольованих операцій.

Висновок до розділу 2

У даному розділі було розглянуто передумови виникнення, особливості та порядок здійснення фінансової операції кредитування в міжнародній групі компаній, на прикладі Групи компаній У та української компанії Х. Було здійснено аналіз особливості функціонування підприємства та ключових напрямків його діяльності. Також, детально проаналізовано фінансові операції між цими підприємствами, зокрема, умови та мету кредитування, порядок оформлення та документування позик. Результати дослідження свідчать, що фінансово-кредитні операції в рамках міжнародних груп компаній є важливим інструментом управління внутрішньогруповими фінансовими потоками. Передумовами їх виникнення є необхідність ефективного перерозподілу ресурсів між компаніями групи, оптимізація фінансових витрат із дотриманням міжнародного податкового законодавства, зокрема правил трансфертного ціноутворення.

При організації дослідження були визначені ключові аспекти ресурсної бази, включаючи дані поточної фінансової звітності, проаналізовано сфери відповідальності різних спеціалістів в команді, досліджено інструменти і методи, які використовуються для визначення справедливого ринкового діапазону процентних ставок.

Застосування результатів пошуку зіставних операцій та фінансових інструментів сприяє розробці прозорих та обґрунтованих умов внутрішньогрупового кредитування, забезпеченню дотримання регуляторних

вимог та підвищенню ефективності фінансового менеджменту в міжнародних корпоративних групах.

Здійснено пошук зіставних кредитних угод та облігацій, а також встановлено відповідність контрольованих операцій принципу "витягнутої руки". Особлива увага приділялася податковим аспектам та ризикам, пов'язаним із операціями внутрішньокорпоративного фінансування.

РОЗДІЛ ІІІ

РОЗРОБКА РЕКОМЕНДАЦІЙ З ОПТИМІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ПОДАТКОВОГО КОНСАЛТИНГУ

3.1 Опис результатів реалізації консалтингового проєкту та необхідність післяпроєктного супроводу

Результатами реалізації консалтингового проєкту є економічне дослідження з відповідним висновком щодо відповідності умов контрольованої операції ринковим умовам. За результатами економічного аналізу, здійсненого з метою встановлення відповідності умов досліджуваних операцій принципу «витягнутої руки», був обраний метод порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ), який полягає у порівнянні ціни, застосованої у контрольованій операції, з ціною у зіставній (зіставних) неконтрольованій (неконтрольованих) операції (операціях). За результатами дослідження рівня ринкових цін на кредит в угодах між непов'язаними особами був визначений діапазон відсоткових ставок від 21,29% до 23,61%, з медіаною 21,98%.

Ставка кредиту в контрольованій операції складає 18,74% і таким чином знаходиться нижче за мінімальне значення діапазону ставок роялті. Відповідно до правил ТЦ в Україні, умови здійснення контрольованої операції не призводять до зниження бази оподаткування клієнта, і немає необхідності у проведенні коригування в рамках контрольованої операції.

Результати дослідження у формі Excel таблиці були направлені клієнту на узгодження. В процесі подальшого листування між менеджером і представниками замовника були внесені незначні виправлення щодо уточнення умов контрольованої операції та надані відповіді на всі питання зі сторони клієнта. Фінальні результати економічного дослідження було включено у Звіт

про контрольовані операції, який об'єднував інформацію про всі контрольовані операції клієнта у звітному періоді (фінансові, торговельні).

Звіт про контрольовані операції подається платниками податку на прибуток та має наступні розділи:

а) Заголовок, який містить інформацію про платника податків, звітний період та дату складання звіту.

б) Інформація про контрольовані операції: для кожної контрольованої операції зазначається дата здійснення операції, сторони операції, опис товарів/послуг, обсяг операції (кількість, одиниця виміру), ціна одиниці товару/послуги, сума операції, метод трансфертного ціноутворення, який буде використовуватися при подальшому аналізі [32].

До звіту про контрольовані операції (ЗКО) були прикріплені додаткові документи, що підтверджують інформацію, наведену в ньому. ЗКО подається клієнтом в електронній формі через систему електронного адміністрування Державної фіскальної служби України. Приклад ЗКО поданий в Додатку Б. Для подання звіту використовується програмне забезпечення "Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців" до 1 жовтня року, наступного за звітним. Процедура подання включала наступні кроки:

а) Платник податків готує ЗКО у відповідності до вимог вищезазначеного Наказу. ЗКО підписується керівником платника податків та завіряється його печаткою.

б) ЗКО подається в електронній формі через систему електронного адміністрування ДФС України.

в) Після подання ЗКО платник податків отримує квитанцію про прийняття Звіту Податковою службою.

В цей період продовжується післяпроектний супровід та комунікація між командою проєкту і замовником. Спеціалісти з ТЦ надають рекомендації щодо найбільш доцільного заповнення ЗКО відповідно до правил подання такого звіту,

встановлених чинними положеннями Податкового кодексу України (ПКУ) та супутніх нормативних актів.

У сфері податкового контролю за трансфертним ціноутворенням (ТЦ) особливу увагу приділяють перевіркам, які забезпечують дотримання платниками податків принципу «витягнутої руки» (або аналіз контрольованих операцій). Ці перевірки представляють собою кінцевий етап моніторингу контрольованих операцій, де податкова служба, використовуючи свої повноваження, самостійно встановлює розмір оподатковуваного доходу платника податків на рівні, що відповідає принципу «витягнутої руки».

Згідно з пп.39.5.2 ПКУ, перевірки контрольованих операцій (КО) здійснюються відповідно до вимог глави 8 «Перевірки» розділу II ПКУ, враховуючи специфіку, встановлену ст. 39 ПКУ. Ці особливості роблять перевірки контрольованих операцій значно відмінними від інших видів податкових перевірок, особливо з точки зору причин для їх ініціювання, процедур, методології, термінів проведення та оформлення результатів перевірок.

У випадку здійснення платником податків контрольованих операцій, податкова служба має право ініціювати перевірку цих операцій не раніше ніж 1 жовтня року, що слідує за звітним періодом, протягом якого були проведені КО. Це можливо після отримання звіту та документації з ТЦ або у разі виявлення факту не подання (або подання з порушеннями) звіту чи документації з ТЦ [48].

Отже, у будь-якому випадку Клієнт стикається з такими перевірками після завершення консалтингового проекту, тому наявність післяпроектного супроводу є надзвичайно важливою умовою. Команда проекту, яка відповідала за надані консультації, продовжує взаємодію з Клієнтом, готує захисну аргументацію у відповідь на повідомлення ПКУ, консулює Клієнта з усіх можливих питань і готує документ відповіді від імені Клієнта з усіма обґрунтуваннями доцільності обраних підходів та виконаних розрахунків.

У Податковому кодексі України визначено дві ключові вимоги до контролюючих органів під час проведення перевірок контрольованих операцій. Зокрема, якщо суб'єкт господарювання застосував оптимальний метод для забезпечення відповідності умов контрольованих операцій принципу "відкритого ринку" відповідно до критеріїв, встановлених у пункті 39.3 статті 39 Податкового кодексу, контролюючий орган зобов'язаний використовувати цей же метод під час перевірки (підпункт 39.5.2.11 статті 39 ПКУ). Проте, у випадку, коли контролюючий орган доведе, що метод, обраний платником податків (або їх комбінація), не забезпечує найбільш обґрунтоване встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу "відкритого ринку", він має право застосувати альтернативні методи.

Другою важливою вимогою є те, що у разі використання платником податків інформаційних джерел, передбачених підпунктом 39.5.3.1 статті 39 ПКУ, для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу "відкритого ринку", податкові органи зобов'язані використовувати ті ж самі джерела інформації. Лише у випадку, коли буде доведено, що інші джерела інформації забезпечують вищий рівень порівнянності комерційних та фінансових умов операцій, контролюючий орган має право використовувати ці альтернативні джерела.

Використання зазначених вище застережень забороняє контролюючим органам ігнорувати аргументацію та висновки платників податків щодо відповідності умов їх контрольованих операцій принципу "відкритого ринку". Водночас, це спонукає підприємства до ретельної підготовки якісної та вичерпної документації з трансфертного ціноутворення. Недотримання методології трансфертного ціноутворення або відсутність належно підготовленої документації спрощує для контролюючих органів обґрунтування їх позиції та знижує можливості компанії захистити свої права в судовому порядку [48].

3.2 Можливості оптимізації процесу надання консалтингових послуг у сфері трансферного ціноутворення фінансових операцій

У світовій практиці податкові адміністрації стикаються з труднощами у придбанні та використанні комерційних баз даних, які є ключовими для контролю трансферного ціноутворення. Крім того, нестача публічної інформації та нерозвинений обмін даними з іншими органами ускладнюють формування власних внутрішніх баз даних. Наслідком цього є ситуація, коли 30% країн Латинської Америки взагалі не використовують ні комерційні бази даних, ні власні внутрішні джерела, і лише 40% задіюють обидва типи даних. Це ускладнює процес належного контролю трансферного ціноутворення, призводить до підвищених ризиків подвійного оподаткування та створює перешкоди для ефективного і справедливого адміністрування податків. В умовах посилення світових вимог до прозорості та обміну інформацією недостатність повних і якісних даних стає серйозною проблемою для податкових органів, які прагнуть забезпечити чесне та раціональне оподаткування транснаціональних операцій.

Наразі в Україні прийнято використовувати ТЦУ-методологію як основний підхід для визначення ринкової вартості позик, отриманих від нерезидентів. Ця методологія базується на принципі "витягнутої руки", який невдовзі буде застосовано також до процентних платежів, що наразі не контролюються. Проте серед спеціалістів у сфері ТЦУ виникає багато запитань, зокрема, щодо достовірності та комплексності інформаційної бази, необхідної для аналізу відповідності процентної ставки ринковим умовам. Існують визначені вимоги ОЕСР та ПКУ до інформаційного забезпечення порівняльного аналізу, однією з яких є відкритість такої інформації (пп. 39.5.3.1 ПК). Однак в Україні відсутні відкриті джерела інформації, що містять повний перелік необхідних умов кредитних угод. Інформація НБУ про кредитні операції не може

бути використана для такого аналізу через недостатність даних про умови цих операцій [49].

Отже, реєстр даних про кредитні операції з нерезидентами, який ведеться НБУ, не може бути застосований для порівняльного аналізу через технічну неможливість отримання важливих даних про умови кредитної угоди. Згідно з Постановою № 6 від 02.01.2019 "Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками", НБУ збирає лише наступну інформацію про залучені кредити:

1. Дані про банк, що надає інформацію про кредитний договір (назва банку; код банку).
2. Інформація про повідомлення договору, ініціатора повідомлення (тип повідомлення про договір; чи ініціюється повідомлення банком самостійно або за запитом резидента-позичальника).
3. Ідентифікаційні дані резидента-позичальника (для юридичних осіб: повна назва; код юридичної особи в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України).
4. Відомості про договір (назва, дата, номер), з урахуванням додаткових документів/угод, що є невід'ємною частиною договору, а також інших документів, пов'язаних з виконанням договору та проведенням валютних операцій.
5. Загальна сума кредиту (кредитної лінії), позики (сума; валюта).
6. Максимальний термін виконання платежів за договором резидентом-позичальником (остання дата згідно з умовами договору).
7. Дата проведення фактичних операцій за договором.
8. Додаткові відомості (надаються за необхідності) [50].

Однак, даного переліку недостатньо для встановлення зіставності контрольованих операцій кредитування з потенційно прийнятними кредитними

угодами, в рамках яких українські підприємства залучали іноземне фінансування.

Національний банк України не проводить збір інформації щодо приналежності юридичних осіб-резидентів до конкретних галузей чи секторів економіки (за кодами КВЕД), не враховує міжнародний (або національний) кредитний рейтинг позичальника, наявність та тип забезпечення за кредитом, види та розміри комісій, пов'язаних з кредитуванням, а також пріоритетність виконання кредитних угод. Враховуючи це, є важливим – з огляду на інтереси банків-агентів, платників податків України та Державної фіскальної служби України – рекомендувати Національному банку України розширити перелік даних, необхідних для автоматизованої інформаційної системи «Кредитні договори з нерезидентами». Це дозволить перетворити зазначений реєстр на національну інформаційну базу для проведення ТЦУ-аналізу фінансових операцій, аналогічно до існуючих інформаційних баз, таких як Bloomberg Professional, Thomson Reuters та інші [49].

Окрім основної рекомендації щодо створення інформаційної бази, про яку йдеться в дежерелі, варто зазначити декілька додаткових аспектів. Для забезпечення максимальної ефективності автоматизованої інформаційної системи Національного банку України важливо не лише розширити обсяг зібраних даних, але й забезпечити стандартизацію та доступність цієї інформації. Стандартизація даних, зокрема через уніфікований формат звітності щодо умов кредитних договорів, спростить аналіз даних для цілей трансфертного ціноутворення. Доступність бази даних для різних користувачів, таких як банки-агенти, компанії, консалтингові фірми та податкові органи, повинна враховувати питання конфіденційності, щоб запобігти витоку чутливої комерційної інформації. Водночас, важливо забезпечити можливість обміну аналітичними даними між системою НБУ та міжнародними базами даних для проведення порівняльного аналізу.

Крім того, база даних повинна регулярно оновлюватися, щоб інформація відображала поточні ринкові умови. Включення історичних даних про умови кредитування допоможе відстежувати динаміку змін ставок та інших умов, що є критично важливим для всебічного аналізу. Також було б корисно інтегрувати прогностичні показники, такі як очікувані зміни макроекономічних умов, що впливають на процентні ставки та кредитні рейтинги. Це дозволить користувачам бази даних оцінювати не лише поточний стан, але й потенційні майбутні ризики або переваги, що значно підвищить практичну цінність бази даних для всіх зацікавлених сторін.

Однією з основних переваг трансфертного ціноутворення в податковому плануванні є можливість розподілу прибутку між юрисдикціями з вигідними податковими режимами. Наприклад, компанія може встановлювати вищі трансфертні ціни на товари чи послуги, що надаються дочірніми підприємствами в країнах з низькими податками, тим самим переміщуючи прибуток із юрисдикцій з високими податковими ставками, зберігаючи при цьому відповідність вимогам національних законодавств. Такий підхід не лише зменшує загальне податкове навантаження, але й забезпечує збереження прибутку в регіонах, де його можна ефективніше реінвестувати. Крім того, трансфертне ціноутворення дозволяє компаніям використовувати податкові угоди та стимули, що пропонуються різними країнами, оптимізуючи їхні податкові позиції.

В цьому Україні важливо визначитися зі своєю стратегією трансфертного ціноутворення, яка б мала найефективніший вплив на розвиток економіки та збільшення фінансових потоків для поповнення державного бюджету. Корисними можуть бути стратегії як вже розвинених країн, так і тих, що розвиваються, адже регулювання трансфертного ціноутворення суттєво відрізняється між юрисдикціями і відображає різноманітні економічні політики та податкові системи різних країн. Хоча принцип «вितягнутої руки» є спільним стандартом, конкретні вимоги та механізми контролю можуть значно

варіюватися. Наприклад, у Сполучених Штатах діють суворі вимоги до документації, а за недотримання передбачені значні штрафи, що робить необхідним для компаній ведення детальних записів.

На противагу цьому, європейські країни, керуючись рекомендаціями ОЕСР з трансфертного ціноутворення, часто застосовують більш коопераційну модель. Наприклад, Німеччина та Франція наголошують на важливості процедур взаємного узгодження для вирішення суперечок щодо трансфертного ціноутворення, сприяючи співпраці між податковими органами та платниками податків. Спільний форум з трансфертного ціноутворення Європейського Союзу додатково сприяє гармонізації практик серед країн-членів, забезпечуючи узгодженість та знижуючи ризик подвійного оподаткування [50].

Індія та Китай розробили міцне регулювання трансфертного ціноутворення для захисту своїх податкових баз і залучення іноземних інвестицій. Наприклад, Індія впровадила концепцію правил «безпечної гавані», пропонуючи спрощені варіанти контролю для певних низькоризикових транзакцій.

У міжнародній практиці трансфертного ціноутворення безпечні гавані передбачають встановлення заздалегідь визначеного діапазону цін, рівня рентабельності або зниженої ставки оподаткування для платників податків, що відповідають певним умовам. Це гарантує захист від конфліктів із податковими органами, сприяє активізації транскордонних фінансових потоків і безконфліктності в оподаткуванні. Однак безпечні гавані можуть створювати нестабільність у світовій економіці через накопичення значних обсягів, зокрема спекулятивного капіталу, та можливість ухилення від оподаткування. Найчастіше такі зони використовуються транснаціональними корпораціями (ТНК) у секторах ІТ, фармацевтики, фінансових операцій (позики, гарантії) та виробництва обладнання [51].

Зокрема, впровадження політики «безпечної гавані» в Україні потенційно знизить податкове навантаження на компанії, спростить доступ до міжнародних ринків та створить більш сприятливі умови для інвесторів. Це особливо

актуально для галузей з високою доданою вартістю, які інтегровані у світові ланцюги поставок та створення продуктів, такі як, ІТ-сектор та фармацевтична галузь.

ІТ-компанії, що часто працюють за моделлю аутсорсингу або надання послуг іноземним замовникам, зможуть перенаправити вивільнені ресурси на розвиток інновацій, розширення команди розробників та збільшення експорту. Також, менші бар'єри при взаємодії з іноземними контрагентами дозволять ІТ-компаніям легше інтегруватись у глобальні ланцюги створення вартості та посилити свою присутність на стратегічно важливих ринках США, ЄС та Азії.

До прикладу, один із найбільших ІТ-роботодавців в Україні EPAM Systems (США, активно працює в Україні) реалізує проекти з провідними світовими компаніями. Для EPAM, введення "безпечної гавані" означатиме прозоре прогнозоване податкове середовище, що полегшить планування діяльності та залучення ще більшої кількості міжнародних замовлень. Інші представники сектору – SoftServe (Україна/США) та Grammarly (Україна/США). Дані компанії мають глобальні офіси та клієнтів по всьому світу, а отже "безпечна гавань" дозволить їм не тільки консолідувати операційну діяльність в Україні, а й активніше інвестувати в розвиток R&D центрів, інноваційні рішення та нові технології, збільшуючи обсягу капіталу в Україні.

Для фармацевтичної галузі впровадження нової політики дозволить більш динамічно вести розробку нових лікарських засобів, оскільки така діяльність є капіталомісткою та пов'язана з високим ступенем ризику. З огляду на складні логістичні та регуляторні особливості експорту лікарських засобів, прозорі та зрозумілі податкові умови стимулюватимуть розширення міжнародної присутності вітчизняних виробників, а також залучення іноземних партнерів, готових вкласти кошти у виробничі та науково-дослідницькі проекти в Україні. Також, це допоможе українським виробникам пропонувати якісні препарати за більш конкурентними цінами, що полегшить вихід на нові ринки.

Наприклад, для "Фармак" та "Артеріум" реалізація політики "безпечної гавані" означатиме зменшення фіскального та адміністративного навантаження при експорті готової фармацевтичної продукції та імпорті компонентів, а також спрощення процесів ліцензування та укладення міжнародних договорів з іноземними R&D центрами. Крім того, це дозволить оптимізувати витрати на розвиток власних дослідницьких програм. Завдяки більш прозорим та стабільним умовам оподаткування обидві компанії зможуть швидше впроваджувати нові технології виробництва, розширювати асортимент інноваційних лікарських засобів та зміцнювати свої позиції на зовнішніх ринках.

В свою чергу, Австралійська податкова служба (ATO) випустила проєкт практичного керівництва для платників податків, який допомагає оцінити ризики внутрішньогрупового кредитування. Це керівництво здебільшого спрямоване на багатонаціональні корпорації, а не на банки. Відомо, що податкові регулятори раніше визнавали підхід банків, які використовують криві, отримані з ринку, для визначення ціни фінансування як на зовнішній, так і на внутрішній кредит.

Відповідно до нових правил, за відсутності прямих порівняльних даних можна використовувати загальнодоступні дані про ринкові відсоткові ставки, що застосовуються до позичальників із встановленим рейтингом, для отримання надійного показника розрахунків за принципом «витагнутої руки». При цьому враховується вся релевантна інформація, включаючи можливість позичальника залучити такий обсяг боргового фінансування від незалежної третьої сторони. Закон передбачає використання відповідної ринкової ставки (наприклад, Лондонської міжбанківської ставки пропозицій (LIBOR), Сінгапурської міжбанківської ставки пропозицій (SIBOR) або ставки обміну банківських векселів (BBSW)) плюс відповідну маржу (за наявності), яка відображає кредитний рейтинг позичальника як засіб оцінки процентної ставки за принципом «витагнутої руки» для позики, наданої пов'язаній компанії. Таким чином, Австралія навпаки посилила процес регулювання внутрішньокорпоративних кредитів [52].

Відповідно, Україна може поступово переходити до використання авторитетних міжнародних бенчмарків (наприклад, європейських чи локальних міжбанківських ставок) із додаванням відповідної маржі, що відобразить кредитний ризик конкретного внутрішньогрупового позичальника. Такий підхід сприятиме більш справедливому визначенню відсоткових ставок за «принципом витягнутої руки» та підвищить ефективність трансфертного ціноутворення, зміцнюючи довіру іноземних інвесторів, зменшуючи ймовірність агресивного податкового планування та дозволяючи Україні інтегруватися у міжнародну практику податкового регулювання.

3.3 Рекомендації щодо підвищення рівня відповідності операцій вимогам трансфертного ціноутворення всередині підприємства

Умови фінансування, які надаються підприємству, піддані впливу того факту, що вони є частиною великої групи або багатонаціонального підприємства (БНП). Цей вплив присутній навіть у випадку, якщо позикодавцем виступає незалежна компанія поза межами групи. Підприємство-позичальник може отримати від групи підтримку для виконання своїх фінансових зобов'язань, якщо воно зіткнеться з фінансовими труднощами. Така неявна групова підтримка або неявна гарантія може мати позитивний вплив на окремий кредитний рейтинг юридичної особи, що може призвести до зниження витрат на фінансування або покращити позичальницьку спроможність підприємства.

Оскільки неявна групова підтримка підвищує кредитний рейтинг юридичної особи, це призводить до зниження вартості фінансування як всередині групи, так і для зовнішніх позик. Це відбувається тому, що кредитори, в тому числі пов'язані особи, враховують приналежність до групи при встановленні процентних ставок, так само як і сторонні кредитори.

Ступінь неявної групової підтримки залежить від стратегічної важливості компанії в рамках групи. Суб'єкти господарювання, що мають вирішальне значення для основних функцій групи, наприклад, ті, в яких працює вище керівництво, стратегічне керівництво або які володіють ключовими об'єктами інтелектуальної власності, найімовірніше, отримають найвищий рівень підтримки, а їхні кредитні рейтинги будуть тісно пов'язані з кредитними рейтингами групи.

Стратегічні підприємства, такі як ті, що контролюють важливу інфраструктуру (наприклад, портові споруди, що забезпечують доступ до ринку), також можуть розраховувати на значну підтримку, хоча і в меншій мірі, ніж основні підприємства, оскільки їхня неспроможність все одно суттєво порушить стратегію групи.

Підприємства з обмеженою стратегічною важливістю, такі як трейдингові компанії або дистриб'ютори, швидше за все, отримають мінімальну підтримку групи у випадку фінансової скрути, внаслідок чого їхні кредитні рейтинги будуть ближчими до їхніх самостійних рейтингів [53].

Для підтвердження сили впливу кредитного рейтингу на ринкову відсоткову ставку за кредитом порівнюємо діапазони ставок кредитів з коригуванням на ризик країни (Україна) в період протягом 2017-2019 років для компаній з рейтингом В+ - В- та компаній з рейтингом ССС+ - ССС-. Джерело цих даних - база Thomson Reuters Eikon - в більшості випадків надає рейтинг за шкалою S&P, тому на рисунках 3.1 та 3.2 наведені діапазони саме у вимірниках цієї шкали. Але за необхідності дані показники можна легко конвертувати в значення аналогічних рейтингів, використовуючи таблицю 1.1. Отримати інформацію щодо відсоткових ставок за кредитами із зазначенням кредитного рейтингу позичальника можливо лише за наявності платної підписки на даний ресурс. В межах дослідження вдалося отримати необхідні дані за 2017-2019 роки. Скоригувавши наявні показники відповідно до середньої річної динаміки відсоткових ставок за обраним критерієм, було сформовано графіки, які

демонструють ринкові діапазони вартості кредитів у 2019, 2020 та 2021 роках. Проведення коригувань на більш пізні періоди не було доречним, через підвищення впливу геополітичних факторів та початком повномасштабного вторгнення на територію України [23].

Діапазон цін розраховується згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розрахунку діапазону цін (рентабельності) та медіани такого діапазону для цілей трансфертного ціноутворення» №381 від 4 червня 2015 року. Для його визначення використовується вибірка цін зіставних операцій, впорядкована за зростанням. Кожному значенню вибірки починаючи з мінімального присвоюється порядковий номер. Якщо вибірка містить два і більше однакових значення, до неї включаються всі такі значення. До вибірки не включається ціна контрольованої операції [23].

Діапазон цін складають значення вибірки цін зіставних операцій між нижнім та верхнім квантилем такого діапазону. Для розрахунку квантилів та медіани множимо кількість значень у вибірці на 0,25 (для нижнього квантиля), 0,75 (для верхнього квантиля) або 0,5 (для медіани). Якщо результат ціле число, беремо середнє значення між елементами під цим номером і наступним; якщо неціле, округлюємо до більшого числа і обираємо значення з отриманим порядковим номером у впорядкованій вибірці [23]. Розраховані діапазони ставок для вищого кредитного рейтингу представлені на рис. 3.1.

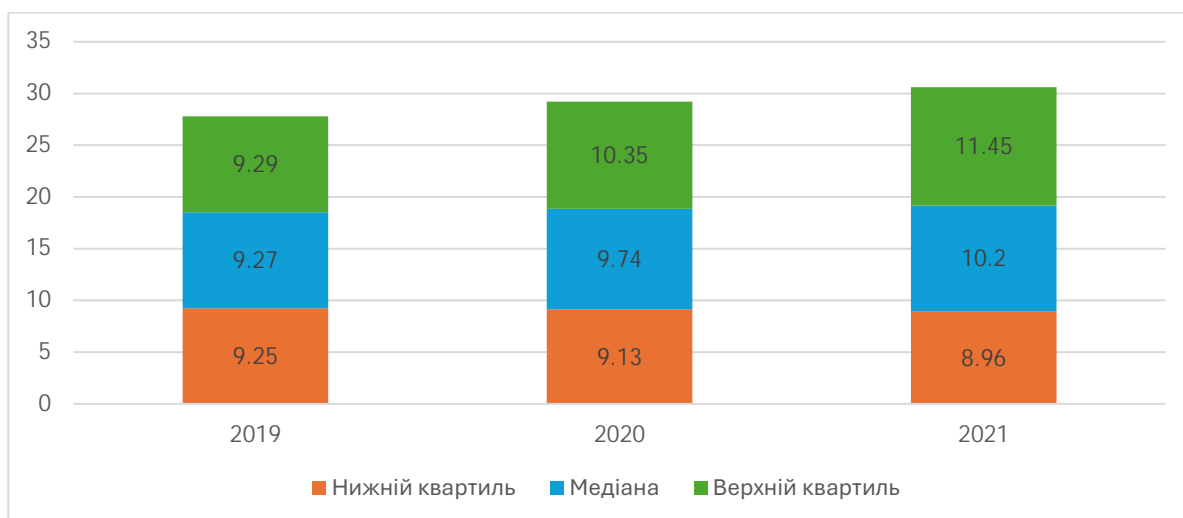


Рис. 3.1 Ринковий діапазон відсоткових ставок кредитів з коригуванням на ризик країни. Рейтинг В+ - В-, %

Джерело: [23]

У процесі аналізу верхніх меж ринкових діапазонів відсоткових ставок за кредитами для рейтингів на рівні ССС+ до ССС- у порівнянні з рейтингами В+ до В-, виявлено зростання вартості кредитування для компаній з меншою кредитоспроможністю в середньому у тричі. Ставки за рейтингами ССС+ до ССС- представлені на рис. 3.2.

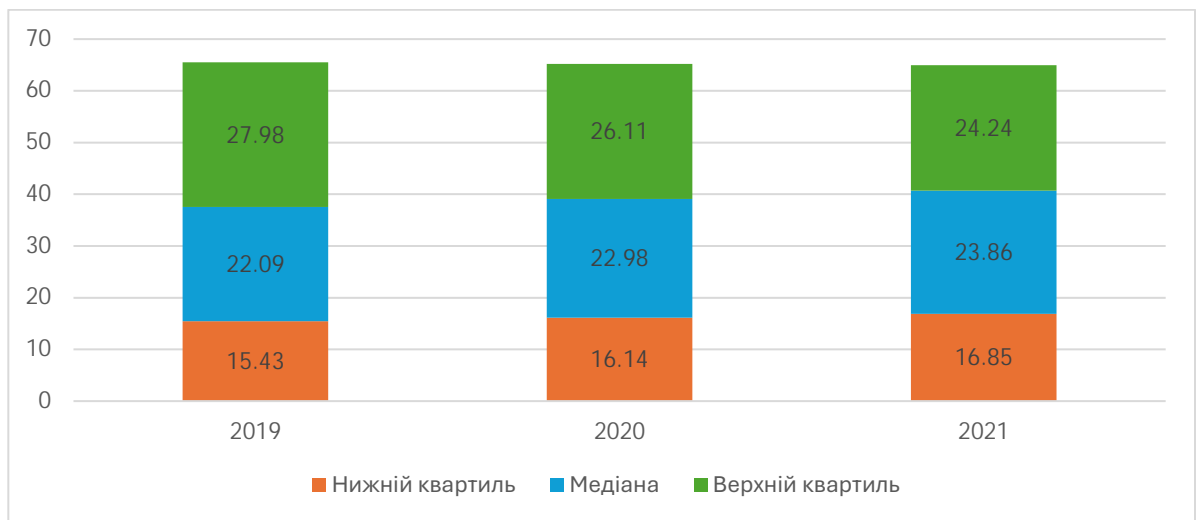


Рис. 3.2 Ринковий діапазон відсоткових ставок кредитів з коригуванням на ризик країни. Рейтинг ССС+ - ССС -, %

Джерело: [23].

В процесі прийняття рішення про надання кредиту компанії або відмові в цій послугі кредитор першочергово звертає увагу на присвоєний кредитний рейтинг, адже він є уособленням багатьох параметрів щодо надійності підприємства, його фінансового, репутаційного та господарського становища. А відсутність рейтингу взагалі, не дає змогу кредитору уніфіковано оцінити положення компанії на ринку, що в свою чергу негативно впливає на рішення про кредитування. Як зазначалось в табл. 2.1, на відсоткову ставку впливає безліч чинників, зокрема строк і розмір кредиту, ризик неповернення боргу, якість застави, економічне середовище, в якому діє підприємство. При аналізі компонентів кредитного рейтингу та факторів, що впливають на розмір

процентної ставки, можна виявити значну кількість спільних елементів. Це дає підстави вважати, що існує обернена кореляція між рівнем кредитного рейтингу та величиною процентної ставки. Наприклад, ризик невиконання кредиту з боку підприємства. Вищий рівень цього ризику призводить до зростання процентної ставки, оскільки кредитор компенсує підвищення ризиків збільшенням вартості своїх послуг, і водночас знижується кредитний рейтинг, оскільки надійність підприємства є одним із вирішальних критеріїв для присвоєння високого рейтингу. Схожа динаміка спостерігається і в контексті інших параметрів, таких як економічне середовище компанії, правова система, стабільність національної валюти, рефінансувальна ставка центрального банку, вартість залучення нових ресурсів для підприємства) [23].

Також, важливо звернути увагу на динаміку змін ставок протягом декількох років. На рис. 3.1 та 3.2 спостерігаємо рух ставок із року в рік, але в кожному з періодів ставки для компаній з рейтингом ССС+ - ССС- вищі за аналогічні показники для компаній з рейтингом В+ - В-. Дана закономірність підтверджує непохитну значну силу впливу кредитного рейтингу на ціну кредитування, незважаючи на змінюваність зовнішніх умов [23].

Зважаючи на це, компаніям варто приділяти більше уваги управлінню своїм кредитним рейтингом. Для цього корисно впровадити декілька сталих практик на підприємстві, а саме:

- Моніторинг і контроль. Запровадження регулярної форми відстеження поточного статусу кредитного рейтингу компанії дозволить відстежувати динаміку становища підприємства і випередити майбутні проблеми.
- Стабільне вдосконалення. Управління факторами, які впливають на рейтинг, може мати позитивний вплив і призвести до збільшення можливостей для розвитку бізнесу, починаючи від залучення капіталу і закінчуючи залученням клієнтів [55].
- Постійність у виконанні зобов'язань. Своєчасна оплата рахунків компанії, допоможе підвищити ефективність платежів і уникнути дій, спрямованих

на переслідування прострочених або пропущених платежів, які можуть призвести до судових процесів або процедури банкрутства.

- Контроль за вибором контрагентів. Регулярні перевірки кредитних рейтингів постачальників, партнерів та клієнтів допоможуть завчасно виявити ознаки фінансових труднощів, затримок або пропусків платежів [56]. Це в свою чергу позитивно вплине на фінансову стабільність підприємства та його кредитний рейтинг.

Так, для забезпечення стабільності кредитного рейтингу компанії необхідно впровадити регулярний процес моніторингу, який дозволяє оперативно відстежувати поточний статус рейтингу та виявляти зміни. Це включає аналіз динаміки ключових фінансових показників, зокрема рівня заборгованості, рентабельності, ліквідності та стабільності грошових потоків. Використання спеціалізованого програмного забезпечення дозволить автоматизувати цей процес, зменшити людський фактор і підвищити точність оцінок.

Впровадження такого підходу вимагає від компанії залучення відповідних людських ресурсів, технічного забезпечення та інтеграцію необхідних методик і процесів. Серед людського капіталу слід звернути увагу на фінансових та кредитних аналітиків, які відповідатимуть за моніторинг рейтингів, оцінку фінансових ризиків та розробку рекомендацій щодо підвищення фінансової стійкості. Юридичні фахівці забезпечуватимуть дотримання договірних зобов'язань та допоможуть уникнути юридичних ризиків у разі затримок платежів. Відділ закупівель та партнерства буде регулярно перевіряти кредитні рейтинги контрагентів, знижуючи ризики роботи з ненадійними партнерами. Керівництво компанії, в свою чергу, має контролювати загальну стратегію управління кредитним рейтингом та приймати ключові рішення, спрямовані на посилення фінансової стійкості.

Також, для ефективного управління кредитним рейтингом необхідні сучасні технічні інструменти, що дозволяють автоматизувати процеси аналізу та

моніторингу. Сюди входять програмні платформи, такі як SAP, Oracle. Вони можуть бути інтегровані для управління фінансовими потоками, відстеження зобов'язань та забезпечення своєчасної оплати рахунків. Для перевірки контрагентів також потрібні бази даних і платформи, які допомагають виявити ознаки фінансових труднощів або зниження платоспроможності.

Не менш важливим стане впровадження чітких правил і методологій. Це включає розробку політики моніторингу кредитних рейтингів, процедур перевірки контрагентів та стандартів виконання зобов'язань. Для того, щоб відповідати рекомендаціям ОЕСР щодо фінансових операцій, платники податків повинні враховувати наведені нижче ключові моменти:

- визначити процес оцінки важливості суб'єктів господарювання у групі.
- провести інвентаризацію фондів та внутрішньогрупових позик, на ціноутворення яких може вплинути неявна групова підтримка.
- оцінити вплив неявної групової підтримки відповідно до політик компанії та забезпечувати наявність документації і розрахунків на підтвердження трансфертних цін [53].

Для цього компанії буде корисно звернутися до консалтингового агентства з метою розробки внутрішніх Політик з трансфертного ціноутворення. У багатьох країнах податкові органи вимагають, щоб внутрішньогрупові операції відповідали принципу «витягнутої руки». Власна політика з ТЦ допомагає систематизувати та документувати підходи до визначення умов внутрішньогрупових операцій, зменшуючи ризик штрафів або податкових донарахувань. Політика дозволяє чітко визначити процедури встановлення цін для внутрішньогрупових операцій, що знижує ймовірність порушень та слугує базовим документом, на основі якого готується вся звітність для податкових органів. Це спрощує процес підготовки документації та зменшує навантаження на внутрішні ресурси компанії. Додатковою перевагою є те, що чіткі правила трансфертного ціноутворення забезпечують передбачуваність у фінансовому

плануванні та зменшують імовірність фінансових втрат через штрафи або правові суперечки.

Висновок до розділу 3

Даний розділ присвячений огляду результатів виконаного консалтингового проєкту та рекомендацій щодо вдосконалення, покращення існуючих практик надання податкових консультацій у сфері трансфертного ціноутворення. В першу чергу розглянуто і обгрунтовано важливість післяпроєктного супроводу у сфері ТЦУ. В розділі представлено рекомендації для застосування як в процесах надання консалтингових послуг агентствами, так для покращення процесів ТЦ всередині підприємства.

З точки зору покращення роботи консалтингових агентств, було запропоновано розробити українську інформаційну систему на основі даних про кредитні угоди із залучення зовнішніх іноземних кредитів. Такі дані наразі обмежено збираються Національним банком України, що дозволить створити відповідну базу даних для аналізу ринкової кон'юнктури та забезпечити прозорість у визначенні ринкових ставок. Включення історичних даних про умови кредитування допоможе відстежувати динаміку змін ставок та інших умов, що є критично важливим для всебічного аналізу. Також, корисною буде інтеграція прогностичних показників, таких як очікувані зміни макроекономічних умов, що впливають на процентні ставки та кредитні рейтинги. Це дозволить користувачам бази даних оцінювати не лише поточний стан, але й потенційні майбутні ризики або переваги, що значно підвищить практичну цінність бази даних для всіх зацікавлених сторін.

Крім того, рекомендовано впровадження політики «безпечної гавані» в Україні, що потенційно знизить податкове навантаження на компанії, спростить доступ до міжнародних ринків та створить більш сприятливі умови для

інвесторів. Це особливо актуально для галузей з високою доданою вартістю, які інтегровані у світові ланцюги поставок та створення продуктів, такі як, ІТ-сектор та фармацевтична галузь.

Щодо внутрішніх процесів трансфертного ціноутворення на підприємствах, було продемонстровано значну важливість кредитного рейтингу як фактору, що впливає на визначення ринкової вартості кредиту. У цьому контексті було запропоновано впроваджувати стратегії управління кредитним рейтингом, які включають аналіз і вдосконалення фінансової звітності та оптимізацію структури боргових зобов'язань. Крім того, рекомендовано розробити та впровадити внутрішню політику трансфертного ціноутворення. Вона повинна включати обґрунтовані підходи з трансфертного ціноутворення, сприяти впорядкуванню та документуванню процесів встановлення цін внутрішньогрупових операцій, тим самим зменшуючи податкові ризики.

ВИСНОВКИ

На основі узагальнення теоретичних засад податкового консультування та трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик можна зробити висновок, що ці аспекти слід розглядати у двох основних напрямках:

- як невід'ємну складову податкового консультування, що забезпечує підтримку у визначенні та дотриманні правил трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик;
- як ефективний інструмент оптимізації податкового навантаження та підвищення прозорості фінансових операцій всередині групи компаній.

Такі підходи сприяють не лише мінімізації податкових ризиків, а й формуванню стратегії раціонального управління фінансовими потоками між пов'язаними особами. Комплексне розуміння податкового консультування та трансфертного ціноутворення для внутрішньогрупових позик дозволяє інтегрувати їх у загальну систему підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю компаній.

Результати дослідження свідчать, що фінансово-кредитні операції в рамках міжнародних груп компаній є важливим інструментом управління внутрішньогруповими фінансовими потоками. Передумовами їх виникнення є необхідність ефективного перерозподілу ресурсів між компаніями групи, оптимізація фінансових витрат із дотриманням міжнародного податкового законодавства, зокрема правил трансфертного ціноутворення.

Застосування результатів пошуку зіставних операцій та фінансових інструментів сприяє розробці прозорих та обґрунтованих умов внутрішньогрупового кредитування, забезпеченню дотримання регуляторних вимог та підвищенню ефективності фінансового менеджменту в міжнародних корпоративних групах.

Встановлено, що наявність післяпроектного супроводу є надзвичайно важливою умовою. Команда проекту, яка відповідала за надані консультації, продовжує взаємодію з Клієнтом, готує захисну аргументацію у відповідь на повідомлення ПКУ, консультує Клієнта з усіх можливих питань і готує документ

відповіді від імені Клієнта з усміа обґрунтуваннями доцільності обраних підходів та виконаних розрахунків.

Для вдосконалення внутрішніх процесів трансфертного ціноутворення рекомендовано підвищити роль кредитного рейтингу при визначенні ринкової вартості кредиту, запровадити стратегії управління кредитним рейтингом та розробити внутрішню політику ТЦУ. Це сприятиме впорядкуванню та документуванню процесів встановлення внутрішньогрупових цін, зменшуючи податкові ризики і забезпечуючи комплексний підхід до трансфертного ціноутворення.

Кредитний рейтинг компанії є ключовим фактором, що впливає на визначення ринкових умов кредитування, а використання ефективного податкового консультування сприяє зниженню податкових ризиків та підвищенню прозорості фінансових операцій. Аналіз методик визначення зіставних операцій показав, що розрахунок ринкового діапазону процентних ставок за внутрішньогруповими кредитами вимагає надійних та повноцінних джерел інформації з вичерпним спектром умов про укладені договори на аналізованому ринку. Це дозволяє підвищити точність та надійність отриманих результатів.

На основі виведених результатів були розроблені рекомендації щодо вдосконалення податкового консультування. Запропоновано розробити українську інформаційну систему на основі даних Національного банку України про кредитні угоди із залучення зовнішніх іноземних кредитів для прозорості визначення ринкових ставок. Також, рекомендовано впровадження політики «безпечної гавані», що знизить податкове навантаження і полегшить доступ до міжнародних ринків, особливо для ІТ-сектору та фармацевтичної галузі.

Визначено доцільність запровадження стратегії управління кредитним рейтингом. Для забезпечення стабільності кредитного рейтингу компанії необхідно впровадити регулярний процес моніторингу, який дозволяє оперативно відстежувати поточний статус рейтингу та виявляти зміни. Це

включає аналіз динаміки ключових фінансових показників, зокрема рівня заборгованості, рентабельності, ліквідності та стабільності грошових потоків. Використання спеціалізованого програмного забезпечення дозволить автоматизувати цей процес, зменшити людський фактор і підвищити точність оцінок. Впровадження цих рекомендацій сприятиме вдосконаленню процесів трансфертного ціноутворення, оптимізації фінансових ресурсів та підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Практичне значення дослідження полягає у можливості використання напрацьованих рекомендацій як консалтинговими агенціями, так і безпосередньо компаніями для вдосконалення фінансового менеджменту та мінімізації податкових ризиків. Консалтингові фірми зможуть інтегрувати запропоновані підходи до аналізу ринкових процентних ставок та управління кредитним рейтингом у власні процеси консультування, підвищуючи точність та надійність рекомендацій клієнтам. Компанії, у свою чергу, отримають змогу впровадити розроблені стратегії в систему корпоративного управління, удосконалюючи внутрішню політику трансфертного ціноутворення, що сприятиме підвищенню прозорості операцій, оптимізації використання фінансових ресурсів і зниженню фіскальних навантажень. Така інтеграція позитивно вплине на ефективність бізнес-процесів, сприятиме формуванню довгострокової фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках.

Список літературних джерел

1. Беббідж Ч. Спеціалізація та поділ праці [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rua.pp.ua/bebbidj-spetsializatsii-razdelenii.html>.
2. Капильцова В.В., Курган Т.Г. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні. Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 189-193.
3. Основні сторінки, фінансові та організаційні питання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/7133464/page:4/>.
4. Скрипник Л.М. Сутність та особливості консалтингу в сучасній освітній діяльності // Вісник університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Педагогіка і психологія». Педагогічні науки. – 2021. – № 2 (22). – С. 34-39
5. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг : підручник. – Київ : Ліра-К, 2015. – 475 с.
6. Храпкіна В. В., Яцина Ю. О. Формування ринку консалтингових послуг в Україні // Економіка та підприємництво. – 2022. – № 3 (126). – С. 7–14.
7. Панура Ю. В. До питання податкового консультування // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2019. – № 1(11). – С. 138–142.
8. Duties and Responsibilities of a Tax Consultant [Електронний ресурс] // The Accounting and Tax. – Режим доступу: <https://theaccountingandtax.com/duties-and-responsibilities-of-a-tax-consultant>
9. Смірнова О.М. Податкове консультування: зміст і стан розвитку / О.М. Смірнова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 2 (53). – С. 84-90.
10. Tax Consultant Skills [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.tealhq.com/skills/tax-consultant>
11. Чукліна О. С. Теорія трансфертного ціноутворення: поняття та періодизація розвитку // Фінанси. – 2013. – № 1. – С. 13–18.
12. Карнаух Т. М. Трансфертне ціноутворення: сутність та перспективи запровадження в Україні // Фінанси. – 2015. – № 1

13. Трансфертне ціноутворення 2024: законодавчі зміни, методика та практичні аспекти [Електронний ресурс] // ЛІГА:ЗАКОН. – Режим доступу: https://buh.ligazakon.net/news/228727_transfertne-tsnoutvorennya-2024-zakonodavch-zmni-metodika-ta-praktichn-aspekti
14. Трансфертне ціноутворення // Офіційний вебпортал Державної податкової служби України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorennya-ta-mijnarodne-opodatkovannya/transfertne-tsinoutvorennya/>
15. Трансфертне ціноутворення в Україні. Консалтингова компанія «Парето». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tco-audit.com.ua/ua/kontrolovani-operatsiyi/>
16. Виявлення операцій під трансфертним ціноутворенням [Електронний ресурс] // PSP Audit. – Режим доступу: <https://pspaudit.ua/vijavlennja-operacij-pid-transfertnim/>
17. Інформаційний лист № 12 [Електронний ресурс] // Державна податкова служба України. – Режим доступу: https://tax.gov.ua/data/material/000/330/422084/Informaciyniy_list_12.pdf
18. План дій BEPS: виклики для України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – 2020. – Режим доступу: https://www.mof.gov.ua/storage/files/2020_BEPS.pdf.
19. Гура Н. О., Данильченко Т. А. Особливості обліку й оподаткування кредитів від нерезидентів // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – УДК 657.44. – С. 65–72.
20. План дій BEPS. Або як протидіяти виведенню прибутку до «сприятливих» податкових юрисдикцій [Електронний ресурс] // Головне управління ДПС у м. Києві. – Режим доступу: <https://kyiv.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-395333.html>
21. План дій BEPS в Україні. Національний банк України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bepsinua.bank.gov.ua/beps/>.

22. Міністерство фінансів України нагадує: Багатостороння угода компетентних органів про обмін звітами в розрізі країн набуває чинності [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/ministry_of_finance_of_ukraine_reminds_the_multilateral_competent_authority_agreement_on_the_exchange_of_country-by-country_reports_comes_into_force-4768
23. Северіна І.В., Стріжко І.С. Значення кредитного рейтингу компанії для трансфертного ціноутворення у сфері внутрішньокорпоративного фінансування // Теоретичні та прикладні питання економіки. - 2024. - Випуск 2 (49), С. 167-182.
24. Консолідація фінансової звітності груп підприємств: ключові питання [Електронний ресурс] // Облік і фінанси АПК: освітній портал. – Режим доступу: <https://magazine.faaf.org.ua/teoretichni-aspekti-klasifikacii-vnutrishnogrupovih-operaciy.html>
25. Tax Implications and Best Practices for Intercompany Loans [Електронний ресурс] // Accounting Insights. – Режим доступу: <https://accountinginsights.org/tax-implications-and-best-practices-for-intercompany-loans/>
26. What Are Intercompany Loans [Електронний ресурс] // AccountingTools. – Режим доступу: <https://www.accountingtools.com/articles/what-are-intercompany-loans.html>
27. OECD (2022), OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022, OECD Publishing, Paris, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.
28. Dutch intercompany financing rulings and the transfer pricing of intercompany loans [Електронний ресурс] // MNE Tax. – Режим доступу: <https://mnetax.com/dutch-intercompany-financing-rulings-and-the-transfer-pricing-of-intercompany-loans-45575>

29. Dutch Supreme Court: X Holding Transfer Pricing Case Analysis [Електронний ресурс] // Tax Risk Management. – Режим доступу: <https://www.taxriskmanagement.com/dutch-supreme-court-x-holding-transfer-pricing-case-analysis/>
30. Клочковська В. О., Клочковський О. В. Сучасні особливості оподаткування в Україні // Економіка і організація управління. – 2021. – № 2 (42). – С. 86–95.
31. Валютні запозичення в світлі BEPS: перспективи [Електронний ресурс] // Uteka. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-valyutnye-zaimstvovaniya-v-svete-beps-perspektivy>
32. Податковий Кодекс України. Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
33. Кредитний рейтинг: поточні рейтинги, загальна інформація, історичні зміни [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini>
34. RiskCalc™: Fact Sheet [Електронний ресурс] // Moody's. – Режим доступу: https://www.moody.com/sites/products/productattachments/ma_riskcalc_factsheet.pdf
35. Рейтинги Fitch, S&P та Moody's: що це таке, як їх враховують та яке значення вони мають [Електронний ресурс] // Ukrainian Capital. – Режим доступу: <https://ucap.io/rejtyngy-fitch-sp-ta-moodys-shho-cze-take-yak-yih-vrahovuyut-ta-yake-znachennya-vony-mayut/>
36. Груздевич Ю.І. Роль консалтингових компаній у забезпеченні ефективного податкового планування для малого та середнього бізнесу // Економіка та суспільство. – 2024. – Вип. 62. – С.1-7.
37. Гориславець П. А., Муқан А. Р. Концептуальні підходи до трактування сутності трансфертної політики в сучасних умовах / П. А. Гориславець, А. Р. Муқан // Економіка та суспільство. – 2023. – Вип. 57.

38. Резнікова В. В. Роль консалтингової діяльності для відновлення економіки України в умовах війни / В. В. Резнікова // Академічні візії. Секція: Право – 2023. – Вип. 22.
39. Мурована Т. О. Вітчизняне підприємництво в умовах воєнного стану: основні тенденції та методи підтримки / Т. О. Мурована // Економіка та суспільство. – 2023. – Вип. 47.
40. Коробка С. В. Особливості релокації малого підприємництва в умовах війни / С. В. Коробка // Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. – 2023. – № 7(04).
41. Intercompany Loans [Електронний ресурс] // Quanteraglobal. – Режим доступу: <https://www.quanteraglobal.com/services/intercompany-loans/>
42. Transfer Pricing and Intercompany Loans: A Review of Policies and Practices [Електронний ресурс] // Social Science Research Network (SSRN). – Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3933670
43. Костенко Т.Д., Підозра Є.О., Рижиков В.С. та ін. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 35 с.
44. Service Description: Eikon 5 [Електронний ресурс] // Refinitiv. – Режим доступу:
<https://myaccount.lseg.com/content/dam/myrefinitiv/productdoc/RecommendedLinks/Service-Description/ServiceDescription-Eikon5.pdf>
45. About D&B [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<https://www.dnb.com/about-us.html>
46. Moody's KMV RiskCalc V3.1 United Kingdom [Електронний ресурс] // Academia. – Режим доступу:
https://www.academia.edu/32727094/Moodys_KMV_Riskcalc_V3_1_United_Kingdom
47. RiskCalc Plus [Електронний ресурс] // Moody's Analytics. – Режим доступу:
<https://riskcalcplus.moodyanalytics.com/>

48. Передавання трансфертного ціноутворення [Електронний ресурс] // KPMG в Україні. – Режим доступу: <https://kpmg.com/ua/uk/home/media/press-releases/2019/08/peredavannya-transfertnoho-tsinoutvorennya.html>
49. Перспективи BEPS та запозичення [Електронний ресурс] // Uteka. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-ved-i-valyutnye-operacii-7-valyutnye-zaimstvovaniya-v-svete-beps-perspektivy>
50. Transfer Pricing: Strategies, Impacts and Global Practices [Електронний ресурс] / Accounting Insights. – Режим доступу: <https://accountinginsights.org/transfer-pricing-strategies-impacts-and-global-practices/>
51. Мошковська О. А. Застосування режиму безпечних гаваней у трансфертному ціноутворенні: сутність та класифікація [Електронний ресурс] / О. А. Мошковська // Державний торговельно-економічний університет. – 2022.
52. Intra-Group Lending: Practical Considerations [Електронний ресурс] / International Banking Federation. – Режим доступу: https://www.ibfed.org.uk/wp-content/uploads/2018/02/IntraGroup-lending_30-January-2018.pdf.
53. Про затвердження форми Звіту про контрольовані операції та Порядку його складання [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 18.01.2016 № 8. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0006500-19#Text>
54. Transfer Pricing: Implicit Guarantees [Електронний ресурс] // KPMG Switzerland. – Режим доступу: <https://kpmg.com/ch/en/insights/taxes/transfer-pricing-implicit-guarantees.html>
55. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розрахунку діапазону цін (рентабельності) та медіани такого діапазону для цілей трансфертного ціноутворення» № 381 від 4 червня 2015 року

- [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/381-2015-%D0%BF#Text>
56. How to Maintain and Grow a Healthy Business Credit Score [Электронный ресурс] // Business Credit Facts. – Режим доступа:
<https://www.businesscreditfacts.com/pdp.aspx?pg=how-to-maintain-and-grow-a-healthy-business-credit-score>
57. What is a Business Credit Score? [Электронный ресурс] // Experian. – Режим доступа:
<https://www.experian.co.uk/blogs/latest-thinking/small-business/what-is-business-credit-score/>

ДОДАТОК А

Результати розрахунку кредитного рейтингу компанії в системі RiskCalc+

MOODY'S ANALYTICS		RISKCALC PLUS	
		- Emerging Markets 3.1	
Summary - Model Information			
Country		Ukraine	
Model		Emerging Markets 3.1	
Firm Descriptor			
Industry Specification		NACE2_2008	
Industry Definition		46.90	
EDF Mode		CCA	
Currency		UAH	
Exchange Rate		24.7975006103516	
Statement Date			
Current Date			
Balance Sheet			
Cash & Securities	94611	51092	
Inventory	4220978	3613526	
Current Assets	7617924	5910622	
Total Assets	7681907	5977136	
Current Liabilities	7367599	5648780	
Total Liabilities	7375427	5652826	
Income Statement			
Sales	24765957	23136513	
Sales (Previous Year)	20936834	24765957	
Amortization & Depreciation	10397	8838	
Operating Profit	529084	-244211	
Interest Expense	433365	250772	
Net Income	-1966	17830	
User-Defined Time Period (optional)			

Рис. А.1 Інформація, необхідна для розрахунку кредитного рейтингу

MOODY'S ANALYTICS		RISKCALC PLUS			
		- Emerging Markets 3.1			
EDF Results					
	1-Year	Adjusted PD	5-Year		
Expected Default Frequency (EDF)	4.19%	4.19%	18.74%		
Bond Default Rate Mapping	B2.edf	B2.edf	B3.edf		
Percentile	71.89%		76.33%		
	1-Year	2-Year	3-Year	4-Year	5-Year
Cumulative	4.19%	8.11%	11.82%	15.36%	18.74%
Forward	4.19%	4.08%	4.04%	4.02%	4.00%
Annualized	4.19%	4.14%	4.11%	4.08%	4.07%
Adjusted PD	4.19%				
	Time Series		2018	2019	
1-Year EDF CCA (%)			4.63%	4.19%	
ImpliedRating			B2.edf	B2.edf	

Рис. А.2. Результати розрахунку кредитного рейтингу на 1-річному базисі



The Percentile Graph

The Percentile graph shows the company's ratios relative to those of its peers within the country model development database. The percentile shows the percentage of companies that have a ratio level less than or equal to the given company's ratio level. Graphically, the green portion of the percentile spectrum has a decreasing effect on the EDF value. Similarly, percentiles falling in the red portion of the spectrum have an increasing effect on the EDF value.

Рис. А.3. Розрахунок коефіцієнтів, як складових визначення кредитного рейтингу (продовження)

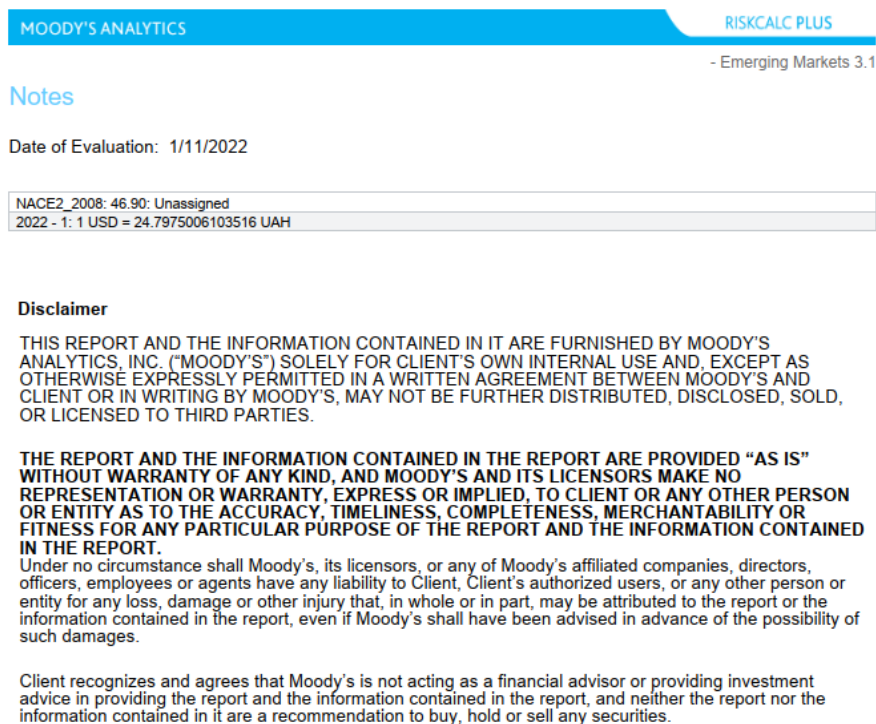


Рис. А.5. Прикінцеві положення з розрахунку кредитного рейтингу

ДОДАТОК Б

Приклад оформлення та подання Звіту про контрольовані операції

ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Міністерства фінансів України
18 січня 2016 року № 8
(у редакції наказу Міністерства фінансів України
від 31 грудня 2020 року N 841)

1	Звіт про контрольовані операції за 2021 рік			<input checked="" type="checkbox"/> Звітний
				<input type="checkbox"/> Звітний новий
				<input type="checkbox"/> Уточнюючий

2	Платник: Товариство з обмеженою відповідальністю "АВС" <small>(повне найменування платника податку з реєстраційним документом)</small>			
3	Код за ЄДРПОУ	11109990	Код виду економічної діяльності (КВЕД)	43.21
4	Податкова адреса: вулиця Прекрасна, буд. 10/20, М. КИЇВ, М.КІЇВ обл., 03185, Україна			
5	Найменування контролюючого органу, в якому платник перебуває на обліку: ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У М.КИЇВІ, ДІП У ПЕЧЕРСЬКОМУ РАЙОНІ (ПЕЧЕРСЬКИЙ РАЙОН М.КИЇВА)			
6	Кількість додатків до Звіту про контрольовані операції			2

Загальні відомості про контрольовані операції

№ з/п	Повне найменування особи - сторони контрольованої операції	Код особи	Цифровий код країни	Загальна сума контрольованих операцій з контрагентом
1	Петренко Петро Васильович	1234567890	040	1 222 333
2	Товариство з обмеженою відповідальністю "DDD"	22233344	036	222 555
Разом			2	1 444 888

Інформація, наведена у Звіті та додатках до нього, є повною та достовірною.

Дата подання: 1 8 . 0 6 . 2 0 2 1

Керівник (уповноважена особа): [Підпис] [Печатка]

Рис. Б.1. Оформлення основної частини Звіту про контрольовані операції

Звітна	Додаток ТЦ до Звіту про контрольовані іноземні компанії
Звітна нова	
Уточнююча	

Звітний (податковий) період за _____ рік

Податковий номер платника податку¹ або серія (за наявності) та номер паспорта²

Повне найменування нерезидента ³				Назва країни резиденції нерезидента ³			
Місцезнаходження нерезидента ³				Код країни резиденції ³			
Код нерезидента в країні резиденції				Відмітка про наявність офшорного статусу ⁴			
Відмітка про відсутність статусу юридичної особи							

Самостійне коригування ціни контрольованої операції і сум податкових зобов'язань платника податку⁵

Загальні відомості ⁴				Код найменування операції ⁶	Предмет контрольованої операції ⁶				Дата здійснення операції ⁶		При продажу товарів (робіт, послуг)		При придбанні товарів (робіт, послуг)	
повне найменування (прізвище, ім'я, по батькові) особи, яка бере участь у контрольованій операції	код особи	контракт (договір)			опис предмета операції	код типу предмета операції	код товару за УКТ ЗЕД ⁷	код послуги згідно з Класифікацією зовнішньоекономічних послуг ⁷	з	по	мінімальне значення діапазону цін / рентабельності ⁸	сума коригування (грн)	максимальне значення діапазону цін / рентабельності ⁸	сума коригування (грн)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коригування щодо товарів (робіт, послуг), крім цінних паперів, операції з якими відображаються у додатку ЦП до рядків 1.2 ЦП, 1.3 ЦП додатка К до Звіту про контрольовані іноземні компанії														
Усього ⁹														
Цінні папери, операції з якими відображаються у додатку ЦП до рядків 1.2 ЦП, 1.3 ЦП додатка К до Звіту про контрольовані іноземні компанії														
Усього ¹⁰														

¹ Зазначається код за ЄДРПОУ платника податку або реєстраційний (обліковий) номер платника податків, який присвоюється контролюючими органами, або реєстраційний номер облікової картки платника податків - фізичної особи.

² Серією (за наявності) та номером паспорта зазначають фізичні особи, які члени своєї релігійної переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган та мають відмітку у паспорті.

Рис. Б.2. Оформлення Додатку до Звіту про контрольовані операції

ГОЛОВНЕ МЕНЮ

Файл Правка Вигляд Сервіс Довідка

Головне меню Реєстр бланків X Реєстр звітів X J0147106 X Реєстр виданих та отриманих податкових накладних X

Повне найменування особи Повне найменування Товариство АААВВССС 123		Назва країни, в якій зареєстрована особа Фінляндія	
Місцезнаходження особи Україна, м. Дніпро, пр. Слави, 125		Цифровий код країни 2 4 6 0 2 0 0 1 0 0 1 5 0 5 0 5 1 7	
Код особи 123456789		Код(и) підстав(и) віднесення операції до контрольованої Код(и) ознак(и) пов'язаності особи (визначаються згідно з алгоритмом від 301-318, 523, 524) 5 1 8 5 2 3 5 2 4	

Відомості про контрольовані операції

№ з/п	Код звіту про операції (від 001 до 036)	Код типу операції (від 201 до 209)	Код операції (від 001 до 036)	Код контролю за УКТ ЗЕД	Код послуги згідно з Класифікацією економічних послуг	Контрагент (адрес)		Код операції (від 101)	Код країни походження (зако-торка)	Назва територіальної одиниці території операції або вищого рівня	Виробник операції (за наявністю)	Дата здійснення операції		Ціна (сумарно) за операцією	Кількість	Опис операції	Код валют	Значення вартості операції (за вартістю на момент операції)	Код митної території (за наявністю)	Код митної території (за наявністю)	Цифровий код країни	Інформація щодо контролю операції	Сторони, що беруть участь	Джерело(а) інформації (за наявністю)	Інформація щодо операції (за наявністю)	
						з	по																			
1	036	209	податки	2701111000	02.01.04	01.01.2021	11-2/8																25	26	27	
2	035	208	податки	0	0	01.01.2021	11																0	609		

Довідник : Коди джерел інформації

Файл Вигляд Пошук

Код	Тип джерела інформації
601	Інформація про звіти неконтрольованих операцій, здійснені платником податків
602	Інформація про звіти неконтрольованих операцій, здійснені контрагентом-нерезидентом з непов'язаними особами
603	Ціни, що склалися за результатами аукціонів (публічних торгів)
604	Результати незалежної оцінки
605	Інформаційні системи та бази даних, які містять відомості з фінансової та статистичної звітності
606	Інформаційні системи та бази даних, які містять відомості щодо угод з нематеріальними активами
607	Інформаційні системи та бази даних, які містять інформацію щодо кредитів, позик та інших боргових зобов'язань
608	Інформаційні системи та бази даних, які містять цінові дані щодо товарних позицій
609	Дані про біржові котировання
610	Дані про котировальні ціни на сировинні товари, отримані з прозорих цінових агентств, статистичних агентств, уряду
611	Інші джерела інформації

Вибрати Відмінити

1

Рис. Б.3. Процес подання Звіту про контрольовані операції та Додатку до нього