

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Навчально-науковий інститут міжнародних відносин

Едуард Терпицький

МІЖНАРОДНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ

Навчальний посібник

Київ — 2026

УДК 336.227:339.9(075.8)

Рекомендовано до друку Вченою радою Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 10 від « 12 » травня 2026 року).

Автор: Терпицький Едуард Леонідович, асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рецензенти: Фаренюк Наталія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних фінансів Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Расшивалов Дмитро Петрович, кандидат економічних наук, завідувач кафедри міжнародного бізнесу Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Терпицький Е. Л.

Міжнародне податкове планування : навчальний посібник / Е. Л. Терпицький. — Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2026. — 102 с.

У навчальному посібнику на системній академічній основі висвітлено теоретичні та прикладні аспекти міжнародного податкового планування в умовах глобалізації економіки. Розкрито сутність міжнародного податкового планування як самостійної наукової галузі та прикладної дисципліни, що перебуває на перетині міжнародних економічних відносин, міжнародного податкового менеджменту та регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Для студентів бакалаврату спеціальності С1 «Міжнародні економічні відносини», аспірантів, науково-педагогічних працівників, а також фахівців-практиків у сфері міжнародного бізнесу.

© Терпицький Е. Л., 2026

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2026

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ.....	10
1.1. Поняття міжнародного податкового планування: легальна мінімізація на протипагу ухиленню від сплати податків	10
1.2. Мета та завдання міжнародної податкової оптимізації	13
1.3. Принципи формування міжнародної податкової стратегії.....	15
РОЗДІЛ 2. ЮРИСДИКЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДАТКОВОМУ ПЛАНУВАННІ	18
2.1. Класифікація юрисдикцій та феномен підприємств спеціального призначення	18
2.2. Класичні офшори: БВО та Сейшели	20
2.3. Низькоподаткові та холдингові юрисдикції ЄС	21
РОЗДІЛ 3. УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА МІЖНАРОДНІ КОНВЕНЦІЇ.....	28
3.1. Механізм дії двосторонніх податкових угод (ДТА).....	28
3.2. Багатостороння конвенція МЛІ та її роль для України.....	29
3.3. Протидія зловживанням: РРТ, LOB та постійне представництво ..	30
РОЗДІЛ 4. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПЛАНУВАННЯ.....	34
4.1. Конфлікт митного та податкового контролю.....	34
4.2. Принцип «витягнутої руки» (Arm’s Length Principle).....	35
4.3. Методи визначення трансфертних цін та трирівнева документація	37
4.4. Контроль ТЦУ в Україні в умовах воєнного стану	38

РОЗДІЛ 5. ПРОЄКТ BEPS ТА НОВІ ГЛОБАЛЬНІ СТАНДАРТИ ПРОЗОРОСТІ.....	42
5.1. Структура Плану дій BEPS: 15 кроків реформи.....	42
5.2. Правила контрольованих іноземних компаній (КІК) в Україні.....	43
5.3. Автоматичний обмін інформацією (CRS).....	44
5.4. Хронологія та стратегічне значення BEPS для України.....	45
5.5. Глобальний мінімальний податок (Pillar Two).....	46
РОЗДІЛ 6. СПЕЦІАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЗАХИСТУ АКТИВІВ.....	50
6.1. IP-бокси: оподаткування інтелектуальної власності.....	50
6.2. Приватні фонди та трасти як інструменти захисту капіталу.....	52
6.3. Холдингові структури, агентські схеми та внутрішньогрупове фінансування.....	54
РОЗДІЛ 7. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА АУДИТ ПОДАТКОВИХ РІШЕНЬ.....	57
7.1. Інструменти цифрового податкового адміністрування.....	57
7.2. Аудит податкових структур та постреліз-контроль.....	58
7.3. Майбутнє комплаєнсу: ШІ, криптовалюти та нова ера прозорості.....	60
РОЗДІЛ 8. ВПЛИВ ВІЙНИ НА МІЖНАРОДНІ ПОДАТКОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ.....	63
8.1. Фрагментація торгівлі та новий геополітичний порядок.....	63
8.2. Концепції рещорингу, френдшорингу та декаплінгу.....	64
8.3. Управління податковими ризиками в кризових умовах.....	66
ПРАКТИКУМ.....	68
ЧАСТИНА 1. КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ.....	68
ЧАСТИНА 2. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ.....	74

ЧАСТИНА 3. ЗАДАЧІ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	87
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	93
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99

ВСТУП

Сучасний етап розвитку світової економіки позначений глибинними трансформаціями, що торкаються як архітектури міжнародних фінансових потоків, так і механізмів державного регулювання підприємницької діяльності. Саме в цьому контексті міжнародне податкове планування (МПП) постає як особлива галузь теоретичних і прикладних знань, орієнтована на організацію та контроль фінансових потоків у часі й просторі задля максимізації чистого прибутку після оподаткування за безумовного дотримання вимог законодавства.

Актуальність дисципліни зумовлена не лише суто фіскальними міркуваннями. В умовах фрагментації світової торгівлі, посилення геополітичних ризиків та впровадження принципово нових стандартів прозорості — зокрема Плану дій BEPS, стандарту автоматичного обміну інформацією CRS і вимог щодо реальної економічної присутності компанії в юрисдикції реєстрації (economic substance) — компетентне податкове планування перетворилося на невід’ємний елемент стратегічного менеджменту кожного підприємства, яке бере участь у зовнішньоекономічній діяльності. Помилки в цій сфері загрожують не лише донарахуванням податків і штрафними санкціями, а й репутаційними збитками та фактичною втратою банківського обслуговування.

Місце дисципліни в системі підготовки фахівця. Міжнародне податкове планування посідає унікальне міждисциплінарне положення на стику кількох галузей знань, синтезуючи положення міжнародного приватного права, податкового права, корпоративного управління, фінансового менеджменту та управління ризиками. Така інтегративна природа дисципліни вимагає від студента не лише засвоєння нормативного матеріалу, а й розвитку системного, стратегічного мислення. Саме тому вивчення МПП є логічним продовженням і поглибленням таких базових курсів, як «Міжнародний фінансовий менеджмент», «Міжнародний податковий менеджмент», «Податкове право» та

«Міжнародне приватне право», а компетентності, набуті в межах цього курсу, створюють фундамент для подальшого опанування спеціалізованих дисциплін — «Трансфертного ціноутворення», «Митного регулювання ЗЕД», «Комплаєнсу та фінансового моніторингу».

Роль дисципліни у формуванні сучасного фахівця важко переоцінити. У світі, де податкові органи обмінюються інформацією в автоматичному режимі, а будь-яка транскордонна структура є потенційно «видимою» для фіскальних органів одразу кількох юрисдикцій, здатність вибудувати юридично бездоганні, економічно обґрунтовані й водночас ефективні з погляду податкового навантаження моделі ведення бізнесу стає конкурентною перевагою найвищого порядку. Випускник, який опанував МПП, володіє не просто набором технічних знань, а методологією ухвалення стратегічних рішень у турбулентному регуляторному середовищі.

Основні завдання, що постають перед студентом. Під час вивчення навчальної дисципліни «Міжнародне податкове планування» перед студентом постають такі ключові завдання:

- засвоїти сутність, принципи та межі міжнародного податкового планування, навчитися чітко розмежовувати легальну мінімізацію, агресивне планування та ухилення від оподаткування;
- опанувати класифікацію юрисдикцій і критерії їх вибору для конкретних бізнес-моделей з урахуванням не лише податкових ставок, а й вимог до економічної присутності, репутації та банківської доступності;
- зрозуміти механізми дії двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування (DTA), Багатосторонньої конвенції (MLI) та сучасних інструментів протидії зловживанням у сфері сплати податків (PPT, LOB);
- засвоїти методологію трансфертного ціноутворення, зокрема принцип «витягнутої руки», методи визначення відповідності цін і структуру трирівневої документації;

- орієнтуватися в глобальних стандартах прозорості (BEPS, CRS, CbCR) та розуміти їхній практичний вплив на структурування міжнародних операцій;
- навчитися застосовувати спеціальні інструменти оптимізації — IP-бокси, холдингові структури, фонди й трасти — у суворій відповідності до вимог законодавства;
- сформувати навички аудиту податкових структур і підготовки до постмитного контролю в умовах цифровізації фіскального адміністрування;
- розвинути здатність адаптувати податкові стратегії до кризових умов з урахуванням впливу війни, фрагментації торгівлі та нових геополітичних реалій.

Повномасштабне вторгнення росії в Україну в лютому 2022 року спричинило принципову зміну умов провадження зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняного бізнесу. Трансформація логістичних і фінансових ланцюгів, необхідність переорієнтації на нові ринки збуту та юрисдикції присутності, запровадження тимчасових обмежень валютного регулювання — усе це вимагає від підприємців і консультантів гнучкості, глибоких знань та вміння адаптувати усталені інструменти планування до кризових умов. Саме тому в посібнику особливу увагу приділено впливу воєнного стану на міжнародні податкові стратегії, а також аналізу новітніх концепцій — рещорингу, френдшорингу та декаплінгу.

Структура посібника побудована за логікою сходження від загальнотеоретичних засад — через конкретні інструменти й механізми — до системного аналізу сучасних викликів. Кожний розділ відкривається поглибленим викладенням матеріалу, що охоплює пояснення економічної природи явищ, характеристику правового регулювання та ілюстрацію прикладами з реальної практики. Такий підхід дає змогу студентові не лише

засвоїти нормативний матеріал, а й сформувавши цілісне бачення міжнародного податкового планування як стратегічної функції управління сучасним бізнесом. Автор сподівається, що цей посібник стане надійним дороговказом для тих, хто прагне опанувати одну з найскладніших і найдинамічніших галузей сучасної економічної науки.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ МІЖНАРОДНОГО ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Вивчення міжнародного податкового планування (МПП) як академічної дисципліни та інструментарію практичного застосування неодмінно розпочинається з'ясуванням його сутності, сфери впровадження, а також ліній розмежування із суміжними дисциплінами. Це питання не є суто теоретичним: на практиці від правильного розуміння механізмів міжнародного податкового планування залежать операційна та правова безпека бізнесу, його репутація й довгострокова інвестиційна привабливість. Масштаб явища, навколо якого вибудовується ця дисципліна, виражений у конкретних показниках статистичного моніторингу: за оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), щорічні втрати державних бюджетів унаслідок розмивання бази оподаткування та виведення прибутку (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) перебувають у діапазоні від 100 до 240 млрд дол. США, що відповідає 4–10 % сукупних світових надходжень від податку на прибуток підприємств [1]. За окремими академічними оцінками, до 40 % прибутків багатонаціональних підприємств (БНП) штучно акумулюється в низькоподаткових юрисдикціях [2]. Саме ці цифри пояснюють, чому впродовж останнього десятиліття держави й міждержавні об'єднання радикально переглянули ставлення до меж дозволеного в податковому плануванні.

1.1. Поняття міжнародного податкового планування: легальна мінімізація на противагу ухиленню від сплати податків

Міжнародне податкове планування — це комплекс правомірних дій платника податків, спрямованих на мінімізацію його податкових зобов'язань шляхом вибору оптимальної юрисдикції, організаційної форми суб'єкта господарювання, а також застосування спеціальних режимів і положень міжнародних договорів. Ключовою ознакою такого планування є повна легальність та відповідність національному законодавству й міжнародним стандартам.

У науковому та практичному вимірі необхідно чітко розрізняти три якісно відмінні явища, що утворюють своєрідний спектр податкової поведінки. По-перше, **легальна податкова мінімізація (tax avoidance)** — це раціональне використання платником наданих законом можливостей: законодавчо встановлених пільг, преференцій, спеціальних режимів (як-от IP-Vox чи tonnage tax) та двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування (DTA) для зменшення своїх податкових зобов'язань. Цей підхід ґрунтується на вільному виборі найвигіднішої форми здійснення господарської діяльності в межах правового поля та реалізує фундаментальний принцип приватного права: «дозволено все, що прямо не заборонено».

Натомість, **ухилення від оподаткування (tax evasion)** є протиправним, умисним діянням, що полягає у приховуванні об'єктів оподаткування, заниженні бази оподаткування, неподанні звітності або наданні завідомо неправдивих відомостей задля уникнення сплати законно нарахованих податків. Все перелічене підлягає кримінальному переслідуванню у більшості юрисдикцій світу та не належить до сфери податкового планування як такого.

У зарубіжній доктрині прийнято проводити межу між цими двома явищами базуючись на критерії часу. Як зазначають Л. Оутс, А. Міллер та Е. Малліган, податкова мінімізація має характер *ex ante* — вона передбачає впорядкування справ платником до моменту виникнення податкового зобов'язання, тоді як ухилення є дією *ex post*, тобто несплатою або приховуванням уже нарахованого зобов'язання [3]. Сама ж мінімізація поділяється на прийнятну (використання закону за його прямим призначенням) та неприйнятну — таку, що суперечить намірам законодавця. Неприйнятна мінімізація разом з ухиленням трактується як недотримання податкового законодавства (*non-compliance*) [3].

Найскладнішою для ідентифікації є проміжна категорія — **агресивне податкове планування**. Воно перебуває в «сірій зоні»: формально не

порушуючи букви закону, подібна діяльність суперечить його духу, цільовому призначенню і загалом політиці держави щодо протидії ухиленню від сплати податків. Схеми такого роду часто не мають реального економічного змісту (substance) і спрямовані виключно на досягнення податкового результату, а не на реалізацію комерційної мети. Саме боротьба з агресивним плануванням стала каталізатором розроблення глобального проєкту BEPS.

Сама аббревіатура BEPS об'єднує два взаємопов'язані, але концептуально різні явища. **Розмивання податкової бази (base erosion)** означає скорочення обсягу прибутків, які держава має право оподаткувати, — наприклад, через перенесення податкового резидентства компанії або переміщення джерела доходу (зокрема шляхом передання прав інтелектуальної власності до іншої юрисдикції, куди спрямовуються роялті). **Виведення прибутку (profit shifting)** полягає у віднесенні оподаткованого прибутку до юрисдикцій із нижчим рівнем оподаткування, нерідко задля досягнення такого результату, коли дохід не оподатковується взагалі в жодній країні [3]. На практиці ці явища тісно пов'язані: переміщення прибутку до низькоподаткової юрисдикції одночасно розмиває базу країни, з якої цей прибуток виводиться.

Демаркаційна лінія між дозволеним і забороненим у МПП не є статичною: вона визначається чинним законодавством, що постійно еволюціонує, динамічною судовою практикою та міжнародними стандартами. У цьому контексті доленосним для підприємницького світу з точки зору податкових зобов'язань стало рішення Палати лордів у справі *IRC проти Duke of Westminster* (1936), у якому було проголошено, що кожна особа має право впорядковувати свої справи так, щоб належний до сплати податок був меншим, аніж він був би без такого впорядкування. Однак сучасна практика, зокрема рішення у справі *Vodafone International Holdings*, демонструє відхід від суто формального підходу на користь «погляду вглиб» транзакції (look-through approach) задля виявлення її справжньої суті. Саме тому будь-яка налагоджена форма взаємодії між державою і платником потребує регулярного правового аудиту — особливо в

умовах активного впровадження Плану дій BEPS, що системно звужує простір для агресивного планування та вимагає безумовної пріоритетності економічної сутності над юридичною формою.

Те, що рішучість політики протидії ухиленню від сплати податків дає відчутний результат, підтверджують, зокрема, емпіричні дослідження. Отримані у 2016 р. Д. Дхармапалою та Н. Рідель оцінки чутливості факту переміщення прибутку до різниці між ставками оподаткування по країнах фіксували напівеластичність на рівні близько 0,5 – тобто збільшення різниці у ставках на один відсотковий пункт супроводжувалося переміщенням приблизно 0,5 % оподаткованого прибутку [4]. Натомість новіші дослідження засвідчують, що після запровадження інструментів BEPS і правил оподаткування контрольованих іноземних компаній (КІК) ця чутливість суттєво знизилася — приблизно до 0,2 [5]. Іншими словами, інституційне середовище, у якому реалізується податкове планування, за останнє десятиліття докорінно змінилося, і це безпосередньо позначається на ефективності традиційних схем.

1.2. Мета та завдання міжнародної податкової оптимізації

Головною стратегічною метою міжнародної податкової оптимізації є не просто механічне зниження податкового рахунку, а максимізація довгострокового чистого прибутку та акціонерної вартості підприємства через системне зменшення загального фіскального навантаження, усунення ризиків подвійного оподаткування, забезпечення юридичної визначеності й ефективний транскордонний захист активів. При цьому планування розглядається не як разова операція чи реакція на фіскальний тиск, а як безперервний стратегічний процес, інтегрований у загальну бізнес-стратегію, що охоплює весь життєвий цикл бізнесу — від вибору юрисдикції під час заснування до транскордонної реструктуризації чи передачі спадщини.

Для конкретизації цих цілей необхідно деталізувати ключові завдання оптимізації. Перше завдання – **зниження прямого податкового навантаження:**

досягається через вибір юрисдикцій з низькими або умовно нульовими ставками та застосування спеціальних галузевих режимів чи режимів, орієнтованих на вид діяльності (IP-Vox, tonnage tax тощо). Водночас простір для такої економії поступово звужується: середня законодавчо встановлена ставка податку на прибуток підприємств у країнах Інклюзивної рамкової угоди ОЕСР станом на 2025 рік становила близько 21 % [6], а розбіжність між номінальною та ефективною ставками дедалі частіше стає предметом пильної уваги фіскальних органів. Друге завдання – **уникнення подвійного оподаткування** – передбачає не лише використання двосторонніх і багатосторонніх угод (DTA), а й коректне застосування механізмів звільнення (exemption) та заліку (credit), що запобігає сплаті податку з одного й того самого доходу у двох юрисдикціях одночасно. Третє завдання – **захист активів** через диверсифікований розподіл майна між різними юрисдикціями задля мінімізації геополітичних, валютних і правових ризиків – набуває критичного значення в умовах геополітичної турбулентності. **Оптимізація трансфертного ціноутворення**, як наступне завдання, є інструментом законного перерозподілу прибутків між підрозділами міжнародних груп компаній у суворій відповідності до принципу «витягнутої руки» (Arm's Length Principle). Нарешті, завдання **забезпечення ефективної репатріації доходів** полягає в організації безпечних і фіскально ефективних каналів повернення інвестиційного прибутку до кінцевих власників із мінімальним податком на виведення капіталу. Усі ці завдання сьогодні мають вирішуватися з урахуванням вимог до мінімального рівня оподаткування, встановлених правилами Pillar Two (Global Anti-Base Erosion Rules), які передбачають ефективну ставку податку не нижче 15 % для великих міжнародних груп компаній. За оцінками ОЕСР, запровадження глобального мінімального податку має приносити додатково 155–192 млрд дол. США щорічних надходжень, що остаточно змінює економічну логіку змагання країн за найнижчі ставки податку, так звані «перегони по низхідній» [7].

1.3. Принципи формування міжнародної податкової стратегії

Ефективна міжнародна податкова стратегія ґрунтується на розгалуженій системі взаємопов'язаних принципів, що мають водночас нормативно-правову та стратегічно-управлінську природу. **Принцип законності** є абсолютним імперативом: усі без винятку методи й інструменти оптимізації повинні мати надійну правову основу в законодавстві відповідних юрисдикцій присутності та в міжнародних стандартах. Будь-яке відхилення перетворює планування на делікт з усіма кримінально-правовими й репутаційними наслідками.

Принцип економічної присутності (substance over form) набуває дедалі більшої, фактично вирішальної, ваги в умовах глобальної імплементації стандартів CRS і BEPS. Відповідно до цього принципу компанія в іноземній юрисдикції повинна мати не лише реєстраційний запис, а й реальний офіс, кваліфікований персонал, активи та фактично здійснювати господарську діяльність, генеруючи додану вартість. Концептуальним стрижнем усього проєкту BEPS є вимога, щоб прибуток оподатковувався там, де провадиться економічна діяльність, яка його генерує, і де створюється вартість [8]. Як наголошується в сучасній доктрині, податковий режим транзакції повинен визначатися її економічною сутністю, а не лише юридичною формою. Відсутність належного рівня присутності є сьогодні головною підставою для відмови в наданні пільг за ДТА, анулювання податкових переваг і кваліфікації компанії як контрольованої іноземної компанії (КІК).

Принцип конфіденційності та безпеки вимагає захисту інформації про бенефіціарів та активи від несанкціонованого доступу, особливо за умов геополітичної нестабільності; при цьому слід проводити чітке юридичне розмежування між законною конфіденційністю та незаконним приховуванням інформації. **Принцип гнучкості та адаптивності** відображає іманентну здатність стратегії своєчасно реагувати на нові регуляторні виклики — від фрагментації глобальної торгівлі до імплементації директив ЄС (ATAD, Pillar Two Directive). Окреме значення має готовність сприймати механізми протидії

ухиленню від сплати податків, передусім такі як перевірка основної мети (Principal Purpose Test, PPT) та положення про обмеження пільг (Limitation on Benefits, LOB). Ці механізми були запроваджені Багатосторонньою конвенцією (MLI), яка дала змогу одночасно оновити тисячі двосторонніх угод про запобігання подвійного оподаткування без потреби в індивідуальних переговорах [9]. Нарешті, **принцип прозорості звітності**, який полягає у готовності до автоматичного обміну інформацією (AEOI/CRS) та бездоганного подання трирівневої документації з трансфертного ціноутворення (Local File, Master File, Country-by-Country Report) відповідно до Настанов ОЕСР з трансфертного ціноутворення [10]. Цей принцип є необхідною передумовою довгострокової операційної стійкості та правової визначеності будь-якої підприємницької структури в умовах тотальної фіскальної прозорості.

Таким чином, на початку XXI століття міжнародне податкове планування завершило свою еволюцію від простого, подекуди механістичного інструменту «економії на податках» до комплексної, інтелектуально місткої стратегії досягнення економічної безпеки, сталого розвитку та підвищення вартості бізнесу в нестабільному глобальному середовищі. Саме міждисциплінарний характер міжнародного податкового планування, що поєднує знання з податкового, корпоративного та міжнародного приватного права, фінансів, податкового менеджменту та управління ризиками, робить компетентність у даній царині однією з найбільш затребуваних у сучасному міжнародному бізнесі.

Список використаних джерел до розділу 1

1. OECD. Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) : офіційний вебсайт. 2024. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/policy-issues/base-erosion-and-profit-shifting-beps.html> (дата звернення: 05.05.2026).
2. Zucman G. The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens. Chicago : University of Chicago Press, 2015. 200 p.

3. Oats L., Miller A., Mulligan E. Principles of International Taxation. 6th ed. London : Bloomsbury Professional, 2017. 832 p.
4. Dharmapala D., Riedel N. Earnings shocks and tax-motivated income-shifting: Evidence from European multinationals. Journal of Public Economics. 2013. Vol. 97. P. 95–107. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.08.004>.
5. Hansen J., Merlo V., Wamser G. CFC Legislation and Its Effect on Multinational Activity. CEPR Discussion Paper No. DP18295. London : CEPR, 2023.
6. OECD. Corporate Tax Statistics 2025. Paris : OECD Publishing, 2025. URL: https://www.oecd.org/en/publications/corporate-tax-statistics-2025_6a915941-en.html (дата звернення: 05.05.2026).
7. OECD. The Global Minimum Tax and the Taxation of MNE Profit. OECD Taxation Working Papers No. 68. Paris : OECD Publishing, 2024. DOI: <https://doi.org/10.1787/9a815d6b-en>.
8. International Tax Structures in the BEPS Era: An Analysis of Anti-Abuse Measures / ed. by M. Cotrut. Amsterdam : IBFD, 2015. (IBFD Tax Research Series).
9. Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting (MLI). Paris : OECD, 2016. URL: <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-beps-tax-treaty.htm> (дата звернення: 05.05.2026).
10. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. Paris : OECD Publishing, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.

РОЗДІЛ 2. ЮРИСДИКЦІЇ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДАТКОВОМУ ПЛАНУВАННІ

Вибір юрисдикції є фундаментальним з точки зору побудови стратегії міжнародного податкового планування. Від нього залежить не лише безпосередній рівень податкового навантаження, а й репутація компанії в очах банків, регуляторів і контрагентів, простота та вартість відкриття банківських рахунків, можливість залучення зовнішнього фінансування на вигідних умовах та, що критично важливо, ступінь захисту активів від юридичних і геополітичних ризиків. Сучасний ландшафт юрисдикцій надзвичайно динамічний і перебуває під постійним тиском з боку міжнародних організацій, що вимагає від фахівців з МПП неабиякої аналітичної майстерності та стратегічного передбачення.

2.1. Класифікація юрисдикцій та феномен підприємств спеціального призначення

У сучасній науковій літературі та практиці МПП виокремлюють кілька базових типів юрисдикцій, кожен з яких виконує специфічну функцію в глобальній архітектурі руху капіталів. **Класичні офшорні юрисдикції** (податкові гавані) пропонують нульовий або мінімальний рівень оподаткування для компаній, що здійснюють діяльність виключно за межами відповідної території, поєднуючи це з мінімальними вимогами до розкриття інформації про бенефіціарів та фінансової звітності. Однак ця модель сьогодні перебуває під системним тиском. **Низькоподаткові юрисдикції** мають помірні, але ненульові ставки корпоративного податку поряд із широкою мережею угод про уникнення подвійного оподаткування (DTA), високим рівнем відповідності міжнародним стандартам прозорості та бездоганною репутацією. **Холдингові юрисдикції** відзначаються насамперед сприятливим режимом для утримання та фінансування участі в капіталі дочірніх компаній — зокрема, через механізм звільнення від оподаткування доходів від участі у капіталі, або коротше — звільнення від оподаткування участі (participation exemption), який звільняє від оподаткування отримані дивіденди та приріст капіталу.

Нарешті, **юрисдикції з розвиненою мережею ДТА** забезпечують пільгові ставки утримуючого (репатріаційного) податку (withholding tax) при транскордонній виплаті дивідендів, роялті та процентів, що є критичним для побудови ефективних каналів репатріації.

Особливе, навіть унікальне місце в системі МПП посідають **підприємства спеціального призначення** (ПСП, Special Purpose Entities — SPE). Це юридичні особи, створені для виконання вузькоспеціалізованих функцій: акумуляції активів, залучення зовнішнього фінансування через випуск цінних паперів, структурування прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та зменшення фінансових ризиків. Вони часто існують практично без власного персоналу чи фізичного офісу, будучи, по суті, юридичними «оболонками» для фінансових потоків. Вплив ПСП на статистику ПІІ є досить значним і нерідко має тенденцію до спотворення реального стану справ: лівова частка офіційно зафіксованих потоків ПІІ у світі є «транзитними» капіталами, що рухаються через ПСП, не маючи нічого спільного з реальним виробничим інвестуванням у заводи, технології чи робочі місця. Так, обсяг ПІІ, що проходять через ПСП, зареєстровані в Люксембурзі, перевищує 4500% ВВП цієї країни — показник, що унаочнює колосальний масштаб цього явища та роль окремих юрисдикцій як глобальних фінансових «хабів».

Емпіричні дані переконливо підтверджують переважно транзитний, а не виробничий характер капіталу, що направляється до таких юрисдикцій. За статистикою ОЕСР, у провідних інвестиційних «хабах» виручка в розрахунку на одного працівника сягає близько 1,71 млн дол. США — майже вшестеро більше, ніж у решті країн (близько 0,29 млн дол.), що є типовою ознакою кондуїтних структур з мінімальною реальною економічною присутністю [1]. Глобальний масштаб переміщення прибутку залишається значним: за оцінками Європейської податкової обсерваторії, лише у 2022 році до податкових гаваней було виведено близько 1 трлн дол. США — приблизно 35 % усього прибутку, задекларованого багатонаціональними підприємствами за межами країн їх походження. Пов'язані

з цим бюджетні втрати еквівалентні майже 10 % світових надходжень від корпоративного податку [2].

2.2. Класичні офшори: БВО та Сейшели

Британські Віргінські Острови (БВО, тип компанії — BC, Business Company) є найпопулярнішою офшорною юрисдикцією у світі за кількістю зареєстрованих компаній. Вони не стягують корпоративний податок на прибуток, податок на приріст капіталу (capital gains tax) та репатріаційний податок (withholding tax) з нерезидентних компаній, що робить цю юрисдикцію класичним інструментом для структурування прямих іноземних інвестицій (ПІІ), міжнародної торгівлі та зберігання активів. Однак в умовах глобального впровадження стандартів автоматичного обміну фінансовою інформацією (CRS) та протидії розмиванню бази оподаткування і виведенню прибутків (BEPS) БВО були змушені кардинально оновити своє законодавство, запровадивши вимоги до економічної присутності (economic substance). Крім того, створено та функціонує система безпечного пошуку бенефіціарної власності (Beneficial Ownership Secure Search System, BOSS), яка забезпечує доступ компетентних органів до інформації про кінцевих власників. Утім, попри значний регуляторний тиск, ця юрисдикція зберігає привабливість для структур, де реальна економічна присутність забезпечується в інших країнах, а БВО виконує роль «чистого» холдингу.

Сейшельські Острови (тип компанії — International Business Company, IBC) традиційно вирізнялися надзвичайно простою, швидкою та дешевою процедурою реєстрації міжнародних бізнес-компаній у поєднанні з відсутністю корпоративного податку на доходи з іноземних джерел. Ця юрисдикція була особливо популярною для невеликих торгових холдингів та структур захисту активів. Проте ситуація стрімко змінюється. Після включення Сейшел до «сірого» списку ЄС (перелік «неспівпрацюючих» юрисдикцій) та під тиском глобальних стандартів прозорості, уряд країни ініціював масштабну реформу.

Зокрема, до середини 2025 року всі міжнародні бізнес-компанії (ІВС), що використовують номінальних акціонерів, були зобов'язані оновити реєстр членів (ROM) та подати декларацію про номінального власника до Реєстратора компаній. Цей крок спрямований на підвищення прозорості та виведення країни з «сірих» списків, однак паралельно низка великих міжнародних банків суттєво ускладнила або унеможливила відкриття та обслуговування рахунків для сейшельських компаній, що, по суті, є критичним обмеженням.

Глибинну причину цих реформ розкриває статистика глобальної фіскальної прозорості. Якщо історично близько 90 % фінансових активів, розміщених в офшорах, не декларувалося податковим органам, то після запровадження автоматичного обміну банківською інформацією (з 2017 року) частка офшорного багатства, що уникає оподаткування, скоротилася приблизно до 25 %, тоді як сукупний обсяг офшорного фінансового багатства домогосподарств досі оцінюється на рівні близько 10 % світового ВВП [2]. Саме ця радикальна зміна — перехід від банківської таємниці до режиму тотальної прозорості, а не самі лише ставки податку — пояснює, чому навіть «класичні» офшори на кшталт БВО та Сейшел були змушені запровадити вимоги до економічної присутності, реєстри бенефіціарів і механізми розкриття номінального володіння.

2.3. Низькоподаткові та холдингові юрисдикції ЄС

Естонія (тип компанії — OÜ, Osaühing) запровадила унікальну в межах Європейського Союзу дворівневу систему оподаткування прибутку підприємств. Ключова особливість полягає в тому, що корпоративний податок (стандартна ставка з 2025 року — 22 %) нараховується виключно на розподілений прибуток (дивіденди, прихований розподіл, некомерційні витрати), тоді як реінвестований прибуток не оподатковується взагалі [3]. Це створює потужний стимул для реінвестування, перетворюючи Естонію на ідеальну юрисдикцію для стартапів, технологічних та ІТ-компаній на етапі активного зростання: вони можуть

спрямовувати весь зароблений прибуток на розвиток, R&D та масштабування без жодних податкових витрат, відкладаючи момент оподаткування до фактичної виплати дивідендів або ж до «зрілої» фази бізнесу. Жоден інший член ЄС не пропонує подібного механізму у такій концептуально чистій формі.

Кіпр (тип компанії — LTD, Limited liability company) є однією з найбільш затребуваних юрисдикцій для структурування бізнесу українського та, ширше, центрально- та східноєвропейського походження. Базова ставка корпоративного податку з 1 січня 2026 року становить 15 % (підвищена з 12,5 % для узгодження з глобальним мінімальним податком Pillar Two), однак ключові пільги — режим IP-Vox та звільнення дивідендів від оподаткування участі — збережено, тож Кіпр залишається однією з найконкурентніших юрисдикцій ЄС. При цьому справжньою «перлиною» кіпрської системи є режим IP-Vox, який дозволяє оподатковувати доходи від кваліфікованої інтелектуальної власності (патенти, програмне забезпечення, корисні моделі) за ефективною ставкою лише 2,5 %. Важливо, що цей режим повністю відповідає вимогам Плану дій BEPS (Action 5) та використовує «нексусний підхід» (nexus approach), який пов'язує податкову пільгу з реальними витратами на дослідження та розробку (R&D), здійсненими компанією. У ширшому контексті ЄС ефективні ставки IP-режимів суттєво різняться — від приблизно 1,75 % на Мальті до 10,5 % у Словаччині, — проте всі вони підпорядковані нексусному критерію ОЕСР, що ставить обсяг пільги в пряму залежність від частки власних витрат компанії на дослідження та розробку нових продуктів [4]. Широка мережа ДТА та статус повноправного члена ЄС роблять Кіпр привабливим для холдингових та субхолдингових структур, а реформи після фінансової кризи 2013 року суттєво підвищили стандарти комплаєнсу, що відновило його міжнародну репутацію.

Мальта (тип компанії — LTD, Limited liability company) відома своєю системою повернення податку (tax refund system), яка є наріжним каменем її фіскальної привабливості. Формальна ставка корпоративного податку становить 35 %, однак акціонер-нерезидент при подальшій виплаті дивідендів має право на

повернення 6/7 від сплаченого компанією податку з активних доходів (trading income), що знижує ефективну ставку до 5 %. Для пасивних доходів (passive income) повернення становить 5/7, тобто ефективна ставка — 10 %. Більше того, мальтійська система дозволяє будувати так звані «двоярусні» (double-tier) структури, де холдингова компанія отримує дивіденди від торгової, а потім — відшкодування податку, що дозволяє акумулювати майже весь дохід на холдинговому рівні для подальшої репатріації. Поряд з цим Мальта пропонує IP-бокси та програми для кваліфікованих інвесторів, що робить її гнучким інструментом для складних міжнародних структур. Стисле представлення характерних особливостей Мальти у порівнянні з іншими низькоподатковими та холдинговими юрисдикціями надано у Таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Порівняльна характеристика основних низькоподаткових та холдингових юрисдикцій ЄС і офшорів

Юрисдикція	Тип	Ставка ПнП	Ключова перевага
Естонія	OÜ	0% (реінв.) / 22%	Оподаткування лише розподіленого прибутку
Кіпр	LTD	15% (з 2026)	IP-Vox, широка мережа ДТА, participation exemption
Мальта	LTD	5% (ефект.)	Система повернення податку (tax refund)
Нідерланди	BV	25,8%	Participation exemption, Stichting, мережа ДТА
Люксембург	SOPARFI	24,94%	Фінансові холдинги, ПСП (4500%+ ВВП)
БВО	BC	0%	Нульовий ПнП для компаній-нерезидентів
Сейшели	IBC	0%	Конфіденційність, простота реєстрації IBC

Нідерланди (тип компанії — BV, besloten vennootschap) є класичною, «еталонною» холдинговою юрисдикцією, привабливість якої ґрунтується на трьох стовпах. Перший — це широка мережа ДТА (понад 100 угод), яка забезпечує передбачуваність та мінімізацію репатріаційного податку. Другий — це потужний режим звільнення від оподаткування участі, який за певних умов (володіння щонайменше 5 % капіталу, проходження «мотиваційного тесту») повністю звільняє від корпоративного податку отримані дивіденди та приріст капіталу від продажу участі. Третій — це наявність інструментів захисту

корпоративного управління, зокрема приватних фондів (Stichting або StAK). Як зазначають експерти, сучасний стан розвитку холдингових режимів у ЄС характеризується високою конкуренцією, і Нідерланди активно вдосконалюють свої правила, зокрема щодо боротьби з «дивідендним стріпінгом» (dividend stripping), коли власник продає акції перед виплатою дивідендів, а після виплати знову їх скуповує.

Сам механізм звільнення від оподаткування участі, на якому ґрунтується привабливість Нідерландів, Кіпру, Люксембургу та інших холдингових юрисдикцій, за своєю природою є інструментом усунення економічного подвійного оподаткування на рівні материнської компанії: дивіденди, вже оподатковані на рівні дочірньої компанії, звільнюються від повторного оподаткування при отриманні материнською структурою. Як зазначається у фаховій літературі, у поєднанні з угодами про уникнення подвійного оподаткування цей режим історично давав змогу досягати майже повного звільнення дивідендних потоків від податку — через одночасне зниження репатріаційного податку на рівні дочірньої компанії та звільнення розподілу на рівні материнської [5].

Люксембург (тип компанії – SARL, *Société à responsabilité limitée*) історично є одним із провідних європейських центрів для розміщення фінансових холдингів, інвестиційних фондів та структур транскордонного фінансування. Його привабливість ґрунтується на поєднанні політичної та правової стабільності, розгалуженої мережі угод про уникнення подвійного оподаткування, гнучкого корпоративного права й широкого кола фінансових послуг. Найпоширенішою організаційно-правовою формою для таких структур є SARL (*Société à responsabilité limitée* — товариство з обмеженою відповідальністю); для більших, зокрема публічних, структур використовується також форма SA (*Société anonyme* — акціонерне товариство).

Особливе місце в люксембурзькій практиці посідає SOPARFI (*Société de Participations Financières* — товариство фінансової участі). Усупереч поширеному уявленню, SOPARFI не є окремою організаційно-правовою формою: це звичайна, повністю оподатковувана компанія (найчастіше у формі SARL або SA), основною діяльністю якої є володіння частками в капіталі інших компаній та їх фінансування. Ключова перевага SOPARFI полягає в тому, що, будучи податковим резидентом ЄС і повноцінним платником податку, вона має доступ водночас і до директив ЄС (зокрема *Parent-Subsidiary Directive* та *Interest and Royalties Directive*), і до режиму звільнення від оподаткування участі. Завдяки цьому SOPARFI дозволяє акумулювати й репатріювати прибутки міжнародної групи з мінімальним репатріаційним податком, залишаючись при цьому повністю «видимою» та комплаєнтною структурою — на відміну від класичних офшорних оболонок [5].

2.4. Стратегічний вибір юрисдикції: інтегральний підхід

У 2026 році вибір між цими юрисдикціями вже не може визначатися лише номінальною чи навіть ефективною ставкою податку. Це рішення є результатом складного, багатофакторного аналізу, який включає: необхідність забезпечення достатнього рівня економічної присутності для проходження тестів за ДТА та правилами КІК; конкретні цілі захисту активів та диверсифікації ризиків; специфіку бізнес-моделі та типу активів (зокрема, інтелектуальної власності); регуляторні вимоги та комплаєнс-політику банків, що обслуговують структуру; а також репутаційний фактор, який сьогодні виходить чи не на перший план — у 2026 році жоден серйозний міжнародний контрагент, банк чи аудитор не будуть співпрацювати з «поштовою скринькою» на Сейшелах без підкріплення реальною бізнес-структурою та прозорим обґрунтуванням ділової мети.

У фаховій літературі систематизовано ключові критерії вибору холдингової локації, що добре унаочнюють багатовимірність цього рішення. До суто податкових критеріїв належать: наявність режиму звільнення від

оподаткування участі та звільнення від оподаткування приросту капіталу від продажу часток; відсутність або мінімальний рівень репатріаційного податку на вихідні дивіденди, проценти й роялті, підкріплені широкою мережею угод і директивами ЄС (Parent-Subsidiary Directive, Interest and Royalties Directive), які за певних умов знижують такі податки до нуля; помірні базові ставки корпоративного податку; а також можливості використання збитків і групової консолідації. Поряд із цим вирішальну роль відіграють позаподаткові чинники — політична стабільність, відсутність валютних обмежень, якість інфраструктури та банківської системи, захист від ризику експропріації [5]. Принципово важливо, що, як наголошують фахівці, жодна юрисдикція не поєднує всіх бажаних характеристик одночасно: оптимальний вибір завжди залежить від місцезнаходження кінцевої материнської компанії, конкретних цілей структури та фактичних обставин справи [5]. Показово й те, що класична техніка «договірного шопінгу» (treaty shopping) через проміжний холдинг історично не вимагала реальної присутності — однак саме ця обставина перетворила її на головну мішень сучасних механізмів протидії ухиленню від сплати податків (PPT, LOB), які детально розглядаються в наступному розділі.

Список використаних джерел до розділу 2

1. OECD. Corporate Tax Statistics 2023. Paris : OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/corporate-tax-statistics-2023_f1f07219-en.html (дата звернення: 05.05.2026).
2. Alstadsæter A., Godar S., Nicolaidis P., Zucman G. Global Tax Evasion Report 2024. Paris: EU Tax Observatory, 2023. 91 p. URL: <https://www.taxobservatory.eu/publication/global-tax-evasion-report-2024/> (дата звернення: 05.05.2026).
3. Income and social taxes : Estonian Tax and Customs Board. 2026. URL: <https://www.emta.ee/en/business-client/taxes-and-payment/income-and-social-taxes> (дата звернення: 11.06.2026).

4. López Pérez M. H. OECD nexus criteria and IP-box regimes. *International Tax Studies*. 2025. Vol. 8, No. 1. P. 14–32.
5. *International Tax Structures in the BEPS Era: An Analysis of Anti-Abuse Measures* / ed. by M. Cotrut. Amsterdam : IBFD, 2015. (IBFD Tax Research Series).

РОЗДІЛ 3. УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА МІЖНАРОДНІ КОНВЕНЦІЇ

Подвійне оподаткування — ситуація, коли один і той самий дохід платника податків послідовно обкладається податками у двох (або більше) юрисдикціях: у державі, де дохід виникає (країна джерела), та в державі, резидентом якої є отримувач доходу (країна резидентства), — є однією з найсерйозніших фіскальних перепон для розвитку міжнародної торгівлі та транскордонного інвестування. Якби кожна транскордонна операція породжувала кумулятивний фіскальний тягар без механізму його пом'якшення, це суттєво знижувало б привабливість будь-якої міжнародної господарської діяльності, деформувало б рух капіталу та стримувало глобальний економічний розвиток. Саме усвідомлення цієї загрози ще на початку ХХ століття спонукало держави до розбудови системи міжнародних податкових угод.

3.1. Механізм дії двосторонніх податкових угод (ДТА)

Двосторонні угоди про уникнення подвійного оподаткування (Double Tax Agreements, ДТА) є правовими інструментами міждержавної координації, що встановлюють узгоджені правила розмежування податкових юрисдикцій стосовно транскордонних доходів. Структурно переважна більшість сучасних ДТА розробляється на основі Модельної податкової конвенції ОЕСР або Модельної конвенції ООН — вибір між якими залежить від паритету економічного розвитку договірних сторін: перша тяжіє до захисту інтересів країн резидентства (експортерів капіталу), друга надає більше прав країнам джерела доходу (імпортерам капіталу) [1].

Ключовими правовими механізмами, що закладаються в ДТА, є: по-перше, розподіл прав на оподаткування — чітке визначення того, яка юрисдикція (чи лише одна з них, чи обидві з обмеженнями) має право оподатковувати конкретний вид доходу: дивіденди, роялті, проценти, прибутки від відчуження майна, дохід від надання професійних послуг. По-друге, метод звільнення

(exemption method): держава резидентства повністю вилучає з-під оподаткування дохід, який уже оподатковано в країні джерела. По-третє, метод заліку (credit method): держава резидентства оподатковує весь світовий дохід платника, але зараховує проти власного податкового зобов'язання суму податку, фактично сплаченого за кордоном. По-четверте, знижені ставки репатріаційного податку: угоди встановлюють суттєво нижчі від внутрішніх ставки податку при виплаті пасивних доходів (дивідендів, процентів та роялті) нерезидентам.

Юридична сила ДТА ґрунтується на нормах міжнародного права. Угоди про уникнення подвійного оподаткування укладаються й тлумачаться відповідно до Віденської конвенції про право міжнародних договорів, а їхні положення, за загальним правилом, мають пріоритет над нормами національного податкового законодавства. Винятком є доктрина «подолання угоди» (treaty override), коли держава свідомо ухвалює пізніший внутрішній закон, що суперечить чинній угоді (правило *lex posterior*); такий підхід, властивий насамперед практиці США, вважається небажаним з точки зору стабільності міжнародних відносин і добросовісності договірних партнерів [1].

Практична цінність ДТА є суттєвою і безпосередньо вимірюваною у грошовому еквіваленті. Для прикладу, за загальним правилом Податкового кодексу України виплата дивідендів нерезиденту обкладається податком на репатріацію за ставкою 15%. Водночас, за наявності чинної ДТА, ця ставка може знижуватися до 5% або навіть 0% — залежно від конкретних умов відповідної угоди. При значних дивідендних потоках різниця між оподаткуванням «з угодою» і «без угоди» може вимірюватися мільйонами гривень на рік для окремо взятої компанії.

3.2. Багатостороння конвенція МЛІ та її роль для України

Традиційна система ДТА, попри всю її ефективність, мала одну фундаментальну ваду: будь-які зміни до чинних угод потребували індивідуальних двосторонніх переговорів, підписання протоколів, ратифікації

тощо. Коли в рамках Проєкту BEPS виникла нагальна потреба одночасно внести положення щодо протидії ухиленню від сплати податків в сотні угод по всьому світу, стало очевидно, що традиційний підхід потребував би десятиліть.

Рішенням стала Багатостороння конвенція (Multilateral Instrument, MLI) про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування. Конвенція була розроблена у межах Кроку 15 Плану BEPS і дозволила автоматично й одночасно модифікувати сотні чинних ДТА без необхідності проведення окремих двосторонніх переговорів [1; 2]. Україна підписала MLI 23 липня 2018 року, ратифікувала її 2 квітня 2019 року, а 1 грудня 2019 року Багатостороння конвенція офіційно вступила в силу. Практичний результат: Україна обрала застосування MLI до практично всіх своїх двосторонніх ДТА, впровадивши через неї ключові мінімальні стандарти BEPS — зокрема, посилену процедуру взаємного узгодження (MAP) та перевірку основної мети (PPT) [2]. Більшість угод України з країнами-партнерами поповнилися цими новими положеннями, що суттєво підняло правову планку для транскордонних структур, які раніше безперешкодно користувалися пільгами.

3.3. Протидія зловживанням: PPT, LOB та постійне представництво

Протидія зловживанням податковими угодами є центральним елементом Кроку 6 Плану BEPS. Проблематика «treaty shopping» — практики, за якої платник створює в третій країні (відмінній і від держави свого резидентства, і від держави інвестування) штучну структуру виключно задля доступу до пільг за чужою податковою угодою [1], — була визнана однією з найбільш деструктивних для глобальної податкової системи. Найбільш поширеним і, фактично, універсальним інструментом протидії у сучасних ДТА є **перевірка основної мети** (PPT, Principal Purpose Test): пільги за угодою не надаються, якщо, зважаючи на всі доречні факти та обставини, отримання такої пільги було однією з головних цілей відповідної операції чи структури. Цей тест є принципово суб'єктивним за своєю природою — «основна мета» підлягає оцінці

у кожному конкретному випадку, а тягар доведення зворотного (тобто наявності переважної ділової мети, відмінної від отримання податкової вигоди) покладається на платника. Як зазначається в академічній літературі, саме ця «вроджена розпливчастість» PPT несе ризик неприпустимо широкої дискреції податкових органів, потенційно порушуючи принцип правової визначеності.

В українському праві логіка PPT суголосна з концепцією «розумної економічної причини (ділової мети)», запровадженою Законом № 466-IX: операція, позбавлена ділової мети, відмінної від отримання податкової вигоди, може бути не врахована для цілей оподаткування, а відповідні витрати чи пільги — не визнані контролюючим органом [4].

Правило обмеження вигод (LOB, Limitation on Benefits) є більш об'єктивним, механістичним інструментом: воно дозволяє користуватися перевагами ДТА лише суб'єктам, що відповідають чітко визначеним формальним критеріям — наприклад, є компаніями, акції яких перебувають у публічному продажі, державними органами, кваліфікованими резидентами, що ведуть активний бізнес у країні реєстрації [1]. Однак, попри всю свою юридичну витонченість, правило LOB виявилось надто складним та обтяжливим в адмініструванні: абсолютна більшість юрисдикцій у світі зробила вибір на користь простішого, гнучкішого PPT, залишивши детальне LOB фактично незатребуваним. Єдиним значущим винятком залишаються Сполучені Штати, які не є підписантами MLI та традиційно включають LOB до своїх угод.

Крок 7 BEPS радикально розширив концепцію постійного представництва (PE, Permanent Establishment), запобігши широкому використанню комісіонерів та схем «дроблення» діяльності для штучного уникнення реєстраційних зобов'язань у країні джерела. Класичним прикладом штучного уникнення PE є комісіонерська схема. За загальним правилом місцевий дистриб'ютор, який звично укладає договори від імені іноземного принципала, утворює «агентське» постійне представництво (стаття 5(5) Модельної конвенції ОЕСР). Натомість

комісіонер — юридично та економічно незалежний агент, що продає товар від власного імені, але в інтересах іноземної компанії, — формально підпадає під виняток для «агентів незалежного статусу» і в такий спосіб дозволяє уникнути виникнення РЕ у країні джерела [3]. Інший поширений прийом — «дроблення» контрактів: оскільки будівельний майданчик утворює РЕ лише за умови перевищення певного часового порогу (12 місяців за Модельною конвенцією ОЕСР і лише 6 місяців за Моделью ООН), єдиний проєкт штучно поділяють між кількома підрядниками так, щоб тривалість робіт кожного з них залишалася нижчою за встановлений поріг [3]. Саме на нейтралізацію таких схем спрямований Крок 7: традиційне визначення РЕ як «фіксованого місця діяльності» було модернізоване доповненням про протидію фрагментації контрактів і суттєвим розширенням обсягу діяльності залежного агента. В українській судовій практиці питання наявності РЕ набуває дедалі більшого значення: суди аналізують, чи мав представник нерезидента «необмежені повноваження» на укладення контрактів та підписання документів, що може призвести до втрати права на пільгові ставки репатріаційного податку за ДТА та перекваліфікації доходів.

Дедалі більш поширеним є також включення до сучасних ДТА (в тому числі модифікованих через MLI) процедури взаємного узгодження (MAP) — спеціального механізму вирішення транскордонних фіскальних спорів між компетентними органами договірних держав, що є критично важливим елементом забезпечення правової визначеності для платників податків в умовах запровадження країнами плану дій BEPS.

Список використаних джерел до розділу 3

1. Oats L., Miller A., Mulligan E. Principles of International Taxation. 6th ed. London : Bloomsbury Professional, 2017. 832 p.
2. Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting (MLI). Paris : OECD, 2016. URL:

<https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-beps-tax-treaty.htm>
(дата звернення: 05.05.2026).

3. International Tax Structures in the BEPS Era: An Analysis of Anti-Abuse Measures / ed. by M. Cotrut. Amsterdam : IBFD, 2015. (IBFD Tax Research Series).
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві : Закон України від 16.01.2020 № 466-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20> (дата звернення: 05.05.2026).

РОЗДІЛ 4. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПЛАНУВАННЯ

Трансфертне ціноутворення (ТЦУ) є одним із найскладніших, інтелектуально містких та водночас найефективніших інструментів міжнародного податкового планування, що дозволяє багатонаціональним підприємствам (БНП) законно перерозподіляти прибутки між підрозділами в різних юрисдикціях. Його унікальність полягає в тому, що ТЦУ перебуває на стику двох різних, а нерідко й антагоністичних регуляторних систем — митної та податкової, — які, переслідуючи власні фіскальні інтереси, можуть висувати діаметрально протилежні вимоги до однієї й тієї ж ціни. Саме ця подвійність перетворює ТЦУ з суто технічної облікової функції на стратегічний виклик, що вимагає від фахівців глибокого розуміння як нормативної бази, так і економічної сутності контрольованих операцій.

4.1. Конфлікт митного та податкового контролю

Структурний конфлікт між митним і податковим контролем є однією з найбільш недооцінених, проте гострих практичних проблем у сфері МПП. Митна служба, керуючись фіскальним імперативом максимізації надходжень від адвалорного мита, прагне переконатися, що ціна імпортованих товарів не є штучно заниженою: адже саме від митної вартості безпосередньо залежать суми ввізного мита. Відтак митні органи схильні донараховувати мито на «підозріло дешевий» імпорт між пов'язаними особами, вбачаючи в заниженій ціні спробу мінімізувати митні платежі.

Натомість податкова служба переслідує принципово протилежну мету — запобігти штучному завищенню ціни імпорту між пов'язаними особами, адже завищена закупівля роздуває витрати імпортера, зменшує його оподатковуваний прибуток і фактично переміщує цей прибуток до постачальника в низькоподатковій юрисдикції. Так виникає класична «пастка ТЦУ», у якій інтереси двох органів спрямовані в протилежні боки: якщо компанія занижує

ціну, вона економить на ввізному миті, але наражається на донарахування з боку митниці; якщо ж завищує ціну заради виведення прибутку за кордон, вона зменшує митні ризики, проте стикається з претензіями податкової служби. Унаслідок цього будь-яке коригування ціни в один бік автоматично створює ризик у протилежній площині, і платник податків опиняється затиснутим між двома різноспрямованими фіскальними вимогами. Ця взаємозалежність докладно проаналізована у спеціальній літературі з ТЦУ, де наголошується, що митна та податкова оцінки однієї й тієї самої операції підпорядковані протилежним фіскальним стимулам, а відтак узгоджена, внутрішньо несуперечлива позиція платника в обох площинах є не бажаною опцією, а практичною необхідністю [1].

4.2. Принцип «витягнутої руки» (Arm's Length Principle)

Принцип «витягнутої руки» (Arm's Length Principle), закріплений у статті 9 Модельної податкової конвенції ОЕСР та деталізований у Настановах ОЕСР з трансфертного ціноутворення, є наріжним каменем усієї глобальної системи ТЦУ [2]. Відповідно до нього, ціни в контрольованих операціях між пов'язаними сторонами повинні відповідати рівню цін, що встановлювалися б за аналогічних обставин між незалежними сторонами на відкритому ринку. Образно кажучи, пов'язані компанії мають «торгуватися» між собою так, ніби вони «тримають руки на витягнутій відстані» одна від одної — без жодних преференцій чи прихованих вигод, зумовлених фактом пов'язаності.

На практиці митні органи нерідко використовують документацію з ТЦУ як допоміжне джерело для підтвердження того, що факт пов'язаності не вплинув на договірну ціну. Якщо компанія переконливо демонструє відповідність принципу «витягнутої руки» — через належний бенчмаркінг, функціональний аналіз та порівняння з ринковими даними, — митна вартість зазвичай приймається без суттєвих коригувань. Важливо наголосити, що для ОЕСР цей принцип є не просто «одним із методів» чи альтернативним підходом, а єдиним міжнародним

стандартом: усі п'ять рекомендованих ОЕСР методів є лише різними технічними підходами до реалізації одного й того ж фундаментального принципу.

Сучасне розуміння принципу «витагнутої руки» суттєво еволюціонувало під впливом Кроків 8–10 Плану BEPS, які поставили за мету привести результати трансфертного ціноутворення у відповідність до місця створення вартості. Якщо традиційний аналіз відштовхувався насамперед від договірних умов, то нині на перший план виходить фактична поведінка сторін: вирішальне значення має не формальне (юридичне) володіння активом чи номінальний розподіл ризиків за контрактом, а те, який саме підрозділ реально виконує значущі функції, контролює відповідні ризики та має фінансову спроможність їх нести [3]. Стосовно нематеріальних активів це втілюється в концепції DEMPE (development, enhancement, maintenance, protection, exploitation), за якою право на прибуток від інтелектуальної власності визначається фактичним внеском у її розроблення, вдосконалення, підтримання, захист та використання, а не самим лише фактом юридичного володіння [3].

Сучасний розвиток цього принципу позначений також важливими змінами, внесеними оновленням 2025 року до Модельної конвенції ОЕСР. Зокрема, коментар до статті 9 запроваджує чітке концептуальне розмежування між розподілом прибутку відповідно до принципу «витагнутої руки» та обчисленням оподаткованого доходу за нормами національного законодавства. Як роз'яснюється в новому параграфі 3.1, після того як прибутки пов'язаних підприємств були розподілені згідно з принципом «витагнутої руки», саме внутрішнє законодавство кожної договірної держави визначає, чи підлягають такі прибутки оподаткуванню та в якому обсязі. Це уточнення, на перший погляд технічне, має далекосяжні наслідки: платники податків більше не можуть стверджувати, що стаття 9 автоматично блокує застосування національних правил обмеження вирахування витрат після того, як розподіл прибутку за «витагнутою рукою» було визначено.

4.3. Методи визначення трансфертних цін та трирівнева документація

ОЕСР рекомендує п'ять основних методів визначення відповідності трансфертних цін принципу «витягнутої руки», що застосовуються в порядку їхньої пріоритетності залежно від конкретних обставин контрольованої операції. Основні методи, їх аббревіатури, сфери застосування та пріоритетність узагальнено в таблиці 4.1.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни (CUP) є найбільш прямим і пріоритетним: він базується на порівнянні ціни контрольованої операції з ринковими цінами на ідентичні або подібні товари в порівнянних умовах. Його застосування особливо важливе для операцій із сировинними товарами, де наявні біржові котирування. Метод ціни перепродажу (RPM) підходить для дистрибуторських операцій, де товар перепродається непов'язаній стороні без суттєвої подальшої обробки. Метод «витрати плюс» (CPLM) оптимальний для виробничих компаній, що виконують контрактне виробництво для пов'язаних осіб.

Таблиця 4.1 – Методи визначення відповідності трансфертних цін принципу «витягнутої руки» та сфери їх застосування

Метод	Абревіатура	Сфера застосування	Пріоритетність
Порівняльна неконтрольована ціна	CUP	Товари з відкритим ринком	Найвищий
Ціна перепродажу	RPM	Дистрибуція	Високий
Витрати плюс	CPLM	Виробничі компанії	Середній
Чиста рентабельність	TNMM	Складні структури	Середній
Розподіл прибутку	PSM	Унікальні нематеріальні активи	Спеціальний

Метод чистої рентабельності транзакції (TNMM) аналізує операційний прибуток «перевіреної сторони» відносно певної бази — витрат, активів або виручки — і є найбільш практично використовуваним у силу своєї гнучкості та відносної простоти отримання порівнянних даних. Нарешті, метод розподілу прибутку (PSM) застосовується при унікальних нематеріальних активах або

високоінтегрованих операціях, коли жодна зі сторін не може бути коректно відокремлена.

Крок 13 Плану BEPS запровадив обов'язкову трирівневу документаційну систему для міжнародних груп компаній (МГК), що стала глобальним стандартом прозорості у сфері ТЦУ. Локальний файл (Local File) містить детальний функціональний аналіз конкретних контрольованих операцій місцевого підрозділу, включаючи бенчмаркінг — порівняльний аналіз рентабельності аналогічних незалежних компаній. Глобальний файл (Master File) дає загальний огляд бізнес-моделі всієї групи, її організаційної структури, ланцюгів створення вартості, ключових нематеріальних активів і фінансових відносин. Звіт у розрізі країн (Country-by-Country Report, CbCR) містить агреговані дані про розподіл доходів, прибутків, сплачених податків та інших показників між усіма юрисдикціями присутності групи; він подається до органів країни материнської компанії і в подальшому передається податковим органам інших країн через механізми автоматичного обміну інформацією. Поріг для обов'язкового подання CbCR — консолідований дохід МГК понад 750 млн євро. Функціонально документаційний стандарт Кроку 13 доповнює матеріальні правила Кроків 8–10: він забезпечує податковим органам наскрізну видимість того, де насправді створюється вартість у межах групи, перетворюючи принцип відповідності прибутку місцю його генерування на практично контрольовану вимогу [3].

4.4. Контроль ТЦУ в Україні в умовах воєнного стану

Повномасштабна війна суттєво вплинула на регуляторне середовище ТЦУ в Україні. З одного боку, держава запровадила тимчасові заходи посиленого контролю мінімальних експортних цін: митна вартість окремих категорій товарів, передусім аграрної продукції, при експорті не може бути нижчою від рівня, визначеного щомісячним моніторингом котирувань на міжнародних товарних біржах [6]. Це — нетипова для мирного часу «підлога ціни», що

відображає прагнення держави зупинити масштабний відтік капіталу через штучно занижений експорт. З іншого боку, Україна не лише не зупинила, але навпаки продовжила послідовне впровадження Кроків 8–10 та 13 Плану BEPS, що підтверджує незмінність стратегічного курсу на фіскальну прозорість та гармонізацію з європейськими стандартами.

Особливу увагу в українському контексті приділено вдосконаленню правил ТЦУ для сировинних операцій. Як наголошує Паулюс Маяускас, міжнародний експерт EU4PFM з податкової реформи, «сировина становить значну частку українського експорту, тому для України сьогодні критично важливо приділяти особливу увагу розробці, вдосконаленню та практичній імплементації правил трансфертного ціноутворення в цій сфері». Закон України від 16 січня 2020 року №466-IX удосконалив правила дотримання умов контрольованих операцій із сировинними товарами за принципом «витягнутої руки». Подальшим кроком стало затвердження наказом Міністерства фінансів України від 18.01.2022 № 19 «Порядків встановлення відповідності умов контрольованих операцій щодо сировинних товарів принципу «витягнутої руки» — комплексного документа для системної та практичної імплементації змін, що базується на Настановах ОЕСР та найкращих міжнародних практиках.

Попри безпрецедентні виклики воєнного часу, система контролю ТЦУ в Україні зберігає функціональну дієвість. За офіційними даними Державної податкової служби, за результатами 2024 року платники подали близько 2,8 тис. звітів про контрольовані операції, сукупний обсяг яких перевищив 3,3 трлн грн [5]. Емпіричні дослідження підтверджують і стримувальний ефект цього контролю: за наявними оцінками, у 2021–2023 роках обсяг контрольованих операцій скоротився приблизно на 30 %, а добровільні самостійні коригування податкових зобов'язань лише за 2023 рік сягнули близько 2,7 млрд грн [4]. Це свідчить, що навіть в умовах війни механізм трансфертного ціноутворення залишається вагомим інструментом захисту національної податкової бази.

З 1 січня 2025 року в Україні набули чинності додаткові законодавчі зміни у сфері ТЦУ, які, за оцінкою експертів, включають запровадження нових критеріїв визначення пов'язаності юридичних осіб, комплексний перегляд переліку юрисдикцій, нові аспекти моніторингу операцій з нерезидентами окремих організаційно-правових форм, а також оновлені штрафні пороги. Ці зміни супроводжуються посиленням контролю з боку Державної податкової служби та підвищенням вимог до якості документації.

Водночас воєнні реалії породили нові виклики, що потребують окремого відображення у документації щодо ТЦУ. Руйнування інфраструктури, блокування портів та трансформація логістичних маршрутів призвели до виникнення категорії «надзвичайних витрат», непередбачуваних у традиційних моделях функціонального аналізу. Перехід бізнесу від моделі just-in-time до just-in-case, а також процеси рещорингу та френдшорингу суттєво змінюють розподіл функцій, активів і ризиків між пов'язаними особами, що вимагає докорінної актуалізації функціонального аналізу та перегляду трансфертної політики.

Список використаних джерел до розділу 4

1. Durst M. C. *International Transfer Pricing Basics*. Arlington : Tax Analysts, 2021. 312 p.
2. OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* 2022. Paris : OECD Publishing, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1787/0e655865-en>.
3. *International Tax Structures in the BEPS Era: An Analysis of Anti-Abuse Measures* / ed. by M. Cotrut. Amsterdam : IBFD, 2015. (IBFD Tax Research Series).
4. Valihura V., Sydor I. et al. *Addressing Tax Fraud Through Transfer Pricing Mechanisms* : SSRN Working Paper. 2025. URL: <https://papers.ssrn.com/> (дата звернення: 05.05.2026).

5. Державна податкова служба України. Офіційна статистика трансфертного ціноутворення. 2024–2025. URL: <https://tax.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).
6. Міністерство фінансів України. Трансфертне ціноутворення. 2024. URL: <https://mof.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).

РОЗДІЛ 5. ПРОЄКТ BEPS ТА НОВІ ГЛОБАЛЬНІ СТАНДАРТИ ПРОЗОРОСТІ

Проект BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), спрямований на протидію розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку, став безпрецедентною за масштабом, глибиною та амбітністю спробою глобального регуляторного реагування на системні вади міжнародної податкової архітектури. Протягом десятиліть ці вади дозволяли багатонаціональним підприємствам абсолютно законно переміщувати прибутки до юрисдикцій з мінімальним або нульовим оподаткуванням, суттєво скорочуючи надходження до бюджетів тих держав, де фактично провадилась економічна діяльність, створювалася додана вартість та використовувалися публічні блага. Саме усвідомлення того, що ці втрати вимірюються сотнями мільярдів доларів щорічно, спонукало країни G20 та ОЕСР до рішучих скоординованих дій.

5.1. Структура Плану дій BEPS: 15 кроків реформи

План дій BEPS — глобальна ініціатива ОЕСР за політичної та фінансової підтримки G20 — складається з 15 скоординованих кроків, кожен з яких націлений на усунення конкретної прогалини чи вади в міжнародному оподаткуванні. Для України, з огляду на структуру її економіки та характер транскордонних операцій, особливо релевантними є кілька з них.

Крок 1, присвячений викликам цифрової економіки, безпосередньо стосується оподаткування ІТ-послуг, що надаються нерезидентами, — критично важлива проблема для країни з потужним та динамічно зростаючим сектором аутсорсингу та розробки програмного забезпечення. Крок 3 (КІК) потребував імплементації в українське законодавство правил оподаткування контрольованих іноземних компаній, що стало одним із найбільш значущих нововведень останніх років. Крок 4 обмежує надмірне виведення прибутку через виплату відсотків за внутрішньогруповими позиками. Крок 6 запроваджує положення в ДТА, спрямовані проти зловживань у сфері сплати податків (PPT,

LOB). Крок 7 розширює поняття постійного представництва. Кроки 8–10 вдосконалюють ТЦУ щодо нематеріальних активів і розподілу ризиків. Крок 13 запроваджує трирівневу звітність. Крок 15 — це Багатостороння конвенція MLI, яка є процесуальним інструментом імплементації змін до сотень двосторонніх угод. Однак реформа на цьому не зупинилася: за «класичним» BEPS (BEPS 1.0) постав наступний етап — так зване двокомпонентне рішення (BEPS 2.0), серцевиною якого є глобальний мінімальний податок.

5.2. Правила контрольованих іноземних компаній (КІК) в Україні

Закон України від 23 листопада 2021 року закріпив у Податковому кодексі правила КІК — ключовий інструмент BEPS, що унеможливило безстрокове накопичення нерозподіленого прибутку в низькоподаткових іноземних структурах без його відображення в оподатковуваних доходах українського бенефіціара.

Особа визнається контролюючою, якщо вона прямо або опосередковано є власником понад 50 % в іноземній компанії або понад 25 %, за умови, що сукупно резиденти України контролюють понад 50 %. Прибуток КІК включається до доходу контролюючої особи і підлягає оподаткуванню в Україні. Звільнення від оподаткування можливе за наявності чинної ДТА між Україною і країною реєстрації КІК, якщо компанія сплачує там корпоративний податок за ефективною ставкою не менше 13% або провадить реальну господарську діяльність (substance) [1].

Важливе уточнення стосується так званих «look-through dividends» — дивідендів, отриманих КІК від українських юридичних осіб. Закон України №4505-IX, що набув чинності 5 липня 2025 року, вніс зміни до оподаткування таких дивідендів на рівні контролюючої особи. Згідно цих змін, дивіденди не підлягають оподаткуванню як частина скоригованого прибутку КІК, якщо податок уже було утримано українською компанією при виплаті [2].

Практичні аспекти звітування за КІК є досить жорсткими. Контролюючі особи — юридичні особи подають звіт про КІК за 2025 рік до 2 березня 2026 року разом із декларацією з податку на прибуток. Фізичні особи подають звіт до 1 травня 2026 року одночасно з річною декларацією про майновий стан і доходи. Якщо контролююча особа не мала змоги вчасно підготувати фінансову звітність КІК, дозволяється подання скороченої форми звіту, однак повний звіт повинен бути поданий до 31 грудня 2026 року. Повідомлення про набуття, зміну частки або припинення контролю над КІК подається до Державної податкової служби протягом 60 календарних днів.

Розміри штрафів за порушення правил КІК є значними: неподання звіту тягне за собою штраф у розмірі 332 800 грн, а неподання повідомлення про зміни — 998 400 грн за кожен випадок [3]. Це підкреслює надзвичайну важливість належного комплаєнсу у цій сфері.

5.3. Автоматичний обмін інформацією (CRS)

Загальний стандарт звітності (CRS — Common Reporting Standard), розроблений ОЕСР у 2014 році, є міжнародним механізмом автоматичного обміну фінансовою інформацією між податковими органами різних країн. Він функціонує за чітким алгоритмом: фінансові установи (банки, страховики, кастодіани, інвестиційні фонди) збирають дані про рахунки клієнтів-нерезидентів і передають їх до національних податкових органів, які, своєю чергою, автоматично обмінюються ними з країнами резидентства власників рахунків.

Практичний наслідок CRS для офшорних схем є радикальним і незворотним: будь-який рахунок у банку країни, що приєдналася до CRS, є «видимим» для податкових органів країни резидентства власника. Це фундаментально знищило традиційну «конфіденційність» офшорних банківських рахунків, яка десятиліттями була наріжним каменем офшорного бізнесу.

Україна приєдналася до CRS у серпні 2022 року, підписавши Багатосторонню угоду компетентних органів ОЕСР. 28 квітня 2023 року набув чинності Закон України про імплементацію міжнародного стандарту автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки. Перший обмін інформацією за 2023 рік відбувся у 2024 році: Державна податкова служба України отримала дані приблизно від 50 іноземних юрисдикцій та передала інформацію до 51 юрисдикції.

Особливо значущим є розширення кола юрисдикцій, що обмінюються інформацією з Україною. Австрія додала Україну до переліку країн для автоматичного обміну у травні 2025 року: перші дані за 2024 рік були отримані Україною у 2025 році. Швейцарія, яка традиційно вважалася однією з найбільш «конфіденційних» юрисдикцій для розміщення капіталу, підтвердила запуск CRS з Україною з 1 січня 2025 року. Це означає, що перший обмін даними про рахунки українських резидентів у Швейцарії за 2025 рік відбувся у 2026 році.

Обсяг інформації, що передається в рамках CRS, є всеосяжним: повідомляються не лише факт наявності рахунку, а й ім'я, адреса, податковий номер, дата та місце народження власника, номер рахунку, баланс або вартість рахунку на кінець звітного року, а також доходи за рахунком — відсотки, дивіденди, інший фінансовий дохід та надходження від продажу активів.

5.4. Хронологія та стратегічне значення BEPS для України

Шлях України до BEPS є послідовним і цілеспрямованим, попри безпрецедентні виклики воєнного часу. Основні віхи цього шляху: 22 листопада 2016 р. — Міністерство фінансів підтвердило ОЕСР прихильність до Плану дій BEPS; 23 липня 2018 р. — підписання MLI; 2019 р. — ратифікація та набуття чинності MLI; 2021 р. — запровадження правил KIK та суттєве розширення правил ТЦУ; 2022 р. — приєднання до CRS; 2022–2026 рр. — продовження впровадження стандартів BEPS попри повномасштабну війну.

У липні 2025 року делегація Міністерства фінансів України провела серію робочих зустрічей з експертами ОЕСР, де обговорювалися стратегічні ініціативи України у сфері міжнародного оподаткування, гармонізація законодавства з податковими стандартами ЄС, підготовка до вступу до ОЕСР та подальша адаптація податкової політики. Заступник Міністра фінансів Світлана Воробей наголосила, що «впровадження стандартів BEPS в Україні вже стало звичним як для бізнесу, так і для держави», додавши, що прозорість та відповідність міжнародним стандартам є необхідними для розвитку бізнесу не лише в Україні, а й у Європі.

НБУ та Мінфін розглядають BEPS як ключову передумову поступової валютної лібералізації: підвищення ефективності податкового контролю через міжнародний обмін інформацією знижує ризики відтоку капіталу при послабленні валютних обмежень. Таким чином, імплементація BEPS для України є не лише виконанням міжнародних зобов'язань, а й стратегічним інструментом створення прозорого, передбачуваного та інвестиційно привабливого податкового середовища, інтегрованого до глобальної системи обміну інформацією.

5.5. Глобальний мінімальний податок (Pillar Two)

Якщо п'ятнадцять кроків Плану BEPS (BEPS 1.0) усували конкретні прогалини чинної системи, то наступний етап реформи — так зване «двокомпонентне рішення» (Two-Pillar Solution, BEPS 2.0) — зачепив самі засади міжнародного оподаткування цифрової доби. Перший компонент (Pillar One) передбачає часткове перерозподілення прав на оподаткування прибутків найбільших багатонаціональних груп на користь ринкових юрисдикцій — країн, де розташовані споживачі, незалежно від фізичної присутності продавця. Другий компонент (Pillar Two) запровадив глобальний мінімальний податок: незалежно від того, де саме зареєстрований підрозділ групи, ефективна ставка оподаткування його прибутку не повинна опускатися нижче 15 %.

Технічно глобальний мінімальний податок реалізується через систему скоординованих правил GloBE (Global Anti-Base Erosion) і поширюється на міжнародні групи компаній із консолідованим річним доходом від 750 млн євро [4]. Якщо ефективна ставка оподаткування прибутку групи в певній юрисдикції виявляється нижчою за 15 %, різниця (top-up tax) донараховується за допомогою одного з трьох взаємопов'язаних механізмів. **Правило включення доходу** (Income Inclusion Rule, IIR) нараховує додатковий податок на рівні материнської компанії групи. **Правило недооподаткованого прибутку** (Undertaxed Profits Rule, UTPR) діє як «страхувальний» механізм — воно застосовується тоді, коли донарахування не вдається здійснити через IIR. Нарешті, **кваліфікований внутрішній мінімальний податок** (Qualified Domestic Minimum Top-up Tax, QDMTT) дозволяє самій юрисдикції низького оподаткування «забрати» суму донарахування до власного бюджету, а не віддавати її іншим країнам. Саме механізм QDMTT пояснює, чому низка традиційно низькоподаткових юрисдикцій переглядає свої режими: показовим є приклад Кіпру, який підвищує базову корпоративну ставку до 15 % з 2026 року.

Станом на 2026 рік правила Pillar Two запровадили понад 140 держав, зокрема всі країни — члени ЄС (на підставі Директиви Ради ЄС 2022/2523, що застосовується з 2024 року) [6]. Водночас три великі економіки — США, Китай та Індія — залишилися поза межами загального підходу. Найбільш значущою подією стало ухвалення Інклюзивною рамковою угодою від 5 січня 2026 року пакета «паралельної дії» (Side-by-Side, SbS): на виконання політичної домовленості держав G7 від червня 2025 року американські багатонаціональні групи були виведені з-під дії правил IIR та UTPR на тій підставі, що чинна податкова система США вже забезпечує мінімальний рівень оподаткування їхніх світових прибутків [5]. Важливо, що кваліфіковані внутрішні мінімальні податки (QDMTT) у відповідних юрисдикціях продовжують застосовуватися й до груп зі США. Цей компроміс ознаменував перехід від моделі повної багатосторонньої гармонізації до моделі «співіснування» різних, але функціонально подібних

систем мінімального оподаткування, що несе водночас стабілізаційний потенціал і ризик фрагментації глобальних правил.

Для України значення глобального мінімального податку є переважно опосередкованим, проте стратегічно важливим. З одного боку, Україна поки що не належить до числа держав, які запровадили правила Pillar Two в національне законодавство. З іншого — українські підрозділи великих міжнародних груп, що підпадають під поріг 750 млн євро, уже зазнають його впливу через материнські юрисдикції, а перспектива вступу до ЄС робить імплементацію відповідної директиви питанням часу. Практичний висновок для МПП є концептуальним: традиційні інструменти зниження ефективної ставки (IP-бокси, низькоподаткові холдинги) для великих груп поступово втрачають сенс, а конкуренція юрисдикцій дедалі більше зміщується від рівня податкових ставок до якості регуляторного середовища, інфраструктури та правової визначеності.

Список використаних джерел до розділу 5

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків : Закон України від 16.01.2020 № 466-IX (розділ про контрольовані іноземні компанії). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/466-20> (дата звернення: 05.05.2026).
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування контрольованих іноземних компаній : Закон України № 4505-IX. 2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).
3. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо відповідальності у сфері контрольованих іноземних компаній : Закон України № 3706-IX. 2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).
4. OECD. Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy – Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two). Paris : OECD Publishing, 2021. DOI: <https://doi.org/10.1787/782bac33-en>.

5. OECD. Global Anti-Base Erosion Model Rules (Pillar Two), Side-by-Side Package. Paris : OECD, 2026. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/policy-sub-issues/global-minimum-tax/> (дата звернення: 11.06.2026).
6. Council Directive (EU) 2022/2523 of 14 December 2022 on ensuring a global minimum level of taxation for multinational enterprise groups and large-scale domestic groups in the Union. Official Journal of the European Union. 2022. L 328. P. 1–58.

РОЗДІЛ 6. СПЕЦІАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ТА ЗАХИСТУ АКТИВІВ

Сучасне міжнародне податкове планування не зводиться лише до механічного вибору «дешевої» юрисдикції. Воно є комплексною, багатовимірною системою, що включає спеціалізовані правові конструкції для захисту активів від різноманітних загроз, стратегічного управління інтелектуальною власністю та оптимізації корпоративного управління. В умовах глобальної нестабільності, геополітичних потрясінь та зростаючої регуляторної прозорості ці інструменти набувають не меншої, а подекуди й більшої ваги, ніж питання номінальної ставки податку. Вони дозволяють не лише зменшити фіскальне навантаження, а й забезпечити довгострокову збереженість капіталу, спадкове планування та стійкість бізнесу в умовах непередбачуваних викликів.

6.1. IP-боксы: оподаткування інтелектуальної власності

IP-бокс (Patent Box, Innovation Box) — це спеціальний преференційний режим оподаткування доходів від використання об'єктів інтелектуальної власності (ІВ). Фундаментальна ідея режиму полягає в тому, щоб заохотити інноваційні компанії реєструвати і утримувати ІВ у відповідній юрисдикції, стимулюючи науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність (НДДКР) і підвищуючи привабливість країни для високотехнологічних та ІТ-компаній.

Механізм є таким: компанія реєструє права на кваліфіковану ІВ (патенти, програмне забезпечення, корисні моделі) у юрисдикції з IP-Box, і доходи від роялті та ліцензійних платежів оподатковуються за суттєво зниженою ставкою. Ключовою особливістю сучасних IP-боксів є вимога некусного (nexus) підходу (Крок 5 BEPS), яка забезпечує надання податкової пільги пропорційно до витрат на НДДКР, які безпосередньо генерують відповідні доходи. Це унеможливорює практику простого переміщення ІВ до пільгової юрисдикції без реального дослідницького змісту.

Важливо зазначити, що режими IP-боксів наявні у 13 з 27 країн-членів ЄС, і ефективні ставки податку варіюються від 1,75% на Мальті до 10,5% у Словаччині [1]. Ключовими юрисдикціями з найбільш привабливими умовами є:

Кіпр — ефективна ставка базового IP-Вох, що історично становила близько 2,5%, з 1 січня 2026 року зростає приблизно до 3% унаслідок підвищення базової корпоративної ставки з 12,5% до 15% (узгодження з глобальним мінімальним податком Pillar Two); водночас сам режим IP-Вох і звільнення дивідендів збережено [3]. Кіпрський IP-Вох є особливо популярним серед українського IT-бізнесу завдяки поєднанню низької ефективної ставки, членства Кіпру в ЄС та широкої мережі ДТА;

Мальта — ефективна ставка 1,75%;

Ірландія — 6,25%;

Нідерланди — пропонують вищий рівень оподаткування, але надзвичайно стабільну та репутабельну структуру, що добре сприймається банками та контрагентами ;

Бельгія — сильний режим для компаній з реальними R&D активностями, низька ефективна ставка та підтримка інновацій.

У 2026 році вибір юрисдикції для IP-боксу більше не визначається виключно ставкою податку. Податкові органи та банки оцінюють реальну економічну присутність (substance), відповідність нексусному підходу, фактичну розробку, податкове резидентство та джерело доходу. Ключовим принципом є те, що зв'язок із реальною діяльністю має першочергове значення: без цих елементів податкова пільга може бути оскаржена.

Особливої уваги заслуговує технічний аспект застосування нексусного підходу. Відповідно до нього, кваліфіковані витрати (Qualifying Expenditure, QE) включають витрати на НДДКР, понесені самою компанією або незалежними підрядниками, тоді як витрати на аутсорсинг пов'язаним особам виключаються з QE. Це створює структурний виклик для компаній з розподіленими командами

розробки: аутсорсинг R&D пов'язаним сторонам (наприклад, дочірнім компаніям) не враховується в чисельнику нексусного дробу, тоді як витрати на незалежних підрядників кваліфікуються повністю. Технічно пільга обчислюється через «нексусний дріб»: частку доходу від ІВ, що підлягає пільговому оподаткуванню, визначає відношення кваліфікованих витрат (із можливим підвищувальним коефіцієнтом до 30%) до сукупних витрат на створення відповідного активу [1].

Для цілей аудиторської перевірки критично важливим є демонстрування контролю над основними функціями з генерування доходу (Core Income Generating Activities, CIGA) в юрисдикції IP-боксу. Це включає прийняття стратегічних рішень щодо розробки, управління технічними дорожніми картами, прийняття ризиків результатів R&D та юридичне володіння ІВ. Недотримання цих вимог може призвести до перекваліфікації витрат та втрати податкових пільг.

6.2. Приватні фонди та трасти як інструменти захисту капіталу

Для захисту активів від рейдерства, судових позовів, валютних ризиків, політичної нестабільності та планування спадщини використовуються правові конструкції, що дозволяють відокремити юридичне право власності від бенефіціарного контролю. Ці інструменти набувають особливої актуальності в умовах воєнного часу, коли ризики втрати активів є безпрецедентно високими.

Ліхтенштейнський фонд (Stiftung) є одним із найстаріших і найнадійніших інструментів захисту сімейного капіталу. Ліхтенштейн пропонує розвинене та ліберальне законодавство про фонди, що дозволяє налаштовувати структуру управління та активів відповідно до індивідуальних побажань засновника. З точки зору оподаткування, ліхтенштейнські фонди сплачують фіксований податок на дохід за ставкою лише 12,5%, при цьому дивідендний дохід, нереалізовані та реалізовані прирости капіталу, як правило, звільняються від оподаткування на рівні фонду. Внески до фонду оподатковуються податком на

присвячення (dedication tax) за ставкою 3,5%, однак цей податок стягується лише з активів, що підлягають оподаткуванню в Ліхтенштейні, та з платників податків, що є резидентами Ліхтенштейну. Виплати бенефіціарам фонду також не оподатковуються в Ліхтенштейні, що сприяє довгостроковому накопиченню прибутку та капіталу.

Крім того, Ліхтенштейн забезпечує високий рівень захисту від примусового спадкування (forced heirship). Відповідно до законодавства Ліхтенштейну, дарування, зроблені більш ніж за два роки до смерті засновника, не можуть бути включені до розрахунку обов'язкової частки спадкоємців. Це так зване «правило двох років» є потужним інструментом спадкового планування. Однак важливо, щоб передача активів була реальною та ефективною: засновник повинен дійсно відмовитися від економічного контролю над активами. Якщо засновник зберігає широкі права на внесення змін, відкликання або інструкції, дворічний строк не починає спливати.

Нідерландська стихтинг (Stichting / STAK) широко застосовується для розмежування права на управління бізнесом і права на отримання економічних вигод. STAK (Stichting Administratiekantoor) — це спеціалізована форма фонду, яка випускає депозитарні розписки (certificaten) на акції, що перебувають у її власності. Це забезпечує стабільність корпоративного управління в холдингах, дозволяючи відокремити голосуючі права (які залишаються за STAK) від економічних прав (які належать власникам сертифікатів). Однак, як показує судова практика, використання STAK у міжнародних структурах вимагає обережності: експерти застерігають, що цей інструмент може використовуватися для приховування справжніх бенефіціарів, і закликають нотаріусів до більш критичного підходу при створенні таких структур.

Міжнародні трасти (Джерсі, Кіпр, Острів Мен) передають активи довірчому власнику в інтересах бенефіціарів і є ефективними для планування спадщини та захисту від кредиторів — однак вимагають ретельного обліку

правил КІК в Україні. Особливістю трастів є те, що юридичне право власності на активи переходить до трасті (довірчого власника), тоді як бенефіціарний інтерес залишається за вигодонабувачами.

6.3. Холдингові структури, агентські схеми та внутрішньогрупове фінансування

Холдингові компанії є наріжним каменем багатьох міжнародних податкових структур. Вони акумулюють прибутки й дивіденди дочірніх підприємств, централізовано управляють ліквідністю і мінімізують утримуючий податок при репатріації. Класичними юрисдикціями для створення холдингових компаній залишаються Нідерланди та Люксембург, які пропонують режим звільнення від оподаткування участі [2]. Цей режим дозволяє повністю звільнити від корпоративного податку отримані дивіденди та приріст капіталу від продажу участі за умови дотримання встановлених критеріїв.

Люксембург нещодавно уточнив умови свого режиму звільнення від оподаткування участі: для участі понад 10% капіталу умови залишаються незмінними, однак для володіння вартістю від 2,5 млн євро, але менше 10%, запроваджено додаткову вимогу — участь повинна кваліфікуватися як фінансовий основний засіб.

Агентські (комісіонерські) схеми передбачають використання компаній у респектабельних юрисдикціях як агентів, що діють від імені принципала в низькоподатковій юрисдикції. Така структура надавала бізнесу «поважний профіль» для банків та контрагентів, одночасно дозволяючи акумулювати прибуток у юрисдикції з нижчим оподаткуванням. Проте Крок 7 Плану BEPS суттєво обмежив такі схеми через розширення концепції постійного представництва: діяльність агента, який «відіграє основну роль у процесі укладення контрактів», тепер може створювати постійне представництво іноземної компанії, навіть якщо формально контракти укладаються від імені самого агента.

Слід зазначити, що практичний ефект розширення концепції постійного представництва через BEPS Action 7 залишається предметом наукових дискусій. Згідно з одним із поглядів, навіть при розширенні кола випадків, коли виникає постійне представництво, дохід, що йому приписується, може бути мінімальним через особливості застосування правил атрибуції прибутку.

Внутрішньогрупове фінансування (treasury companies) дозволяє централізувати управління кредитуванням та валютними ризиками у спеціалізованому підрозділі в юрисдикції з пільговим процентним режимом. Такі компанії надають позики пов'язаним особам у різних країнах, акумулюючи процентний дохід у юрисдикції зі сприятливим оподаткуванням, одночасно створюючи витрати на сплату процентів у високоподаткових юрисдикціях. Крок 4 BEPS суттєво обмежив таку практику, встановивши ліміти на вирахування процентів за внутрішньогруповими позиками. Поряд із цим Кроки 9–10 BEPS поставили під сумнів саму можливість акумулювати значний процентний дохід у «порожній» фінансовій компанії: якщо така структура лише номінально володіє капіталом, але фактично не контролює пов'язані з фінансуванням ризики й не має спроможності їх нести, їй може бути приписано тільки мінімальну (безризикову) дохідність, а надлишок прибутку — перерозподілено до підрозділів, які реально ухвалюють відповідні рішення [2].

Таким чином, сучасний арсенал спеціальних інструментів МПП є надзвичайно різноманітним, але вимагає філігранного застосування з урахуванням як національного законодавства, так і міжнародних стандартів, що постійно еволюціонують. Ключовим принципом залишається необхідність забезпечення реальної економічної присутності та ділової мети в кожному елементі структури.

Список використаних джерел до розділу 6

1. López Pérez M. H. OECD nexus criteria and IP-box regimes. *International Tax Studies*. 2025. Vol. 8, No. 1. P. 14–32.

2. International Tax Structures in the BEPS Era: An Analysis of Anti-Abuse Measures / ed. by M. Cotrut. Amsterdam : IBFD, 2015. (IBFD Tax Research Series).
3. The Income Tax (Amending) Law of 2025 : Official Gazette of the Republic of Cyprus, 31 December 2025 (підвищення ставки корпоративного податку до 15% з 1 січня 2026 року). URL: <https://www.mof.gov.cy/> (дата звернення: 11.06.2026).

РОЗДІЛ 7. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА АУДИТ ПОДАТКОВИХ РІШЕНЬ

Цифрова трансформація є, мабуть, найпотужнішою технологічною силою, що змінює ландшафт міжнародного оподаткування та митного контролю. Упровадження технологій Big Data, штучного інтелекту (ШІ), блокчейну та систем автоматичного обміну інформацією дозволяє фіскальним органам переходити від вибіркового, часто реактивного перевірок до суцільного моніторингу транзакцій у режимі, наближеному до реального часу. Для бізнесу це означає принципово новий «рівень видимості» — і принципово нові, більш жорсткі вимоги до прозорості, обґрунтованості та документованості транскордонних структур. Як влучно зазначають експерти, «аналітика на основі ШІ, простежуваність на базі блокчейну та регулювання сталого розвитку змінюють митне та трансфертне ціноутворення», і цей процес лише набирає обертів.

7.1. Інструменти цифрового податкового адміністрування

Сучасний арсенал цифрових інструментів фіскальних органів вражає своєю потужністю та різноманітністю. Автоматичний обмін інформацією (CRS/FATCA) дозволяє податковим органам отримувати дані про закордонні рахунки своїх резидентів без жодних додаткових запитів — автоматично, щорічно та у стандартизованому форматі. Це означає, що будь-який банківський рахунок українського резидента в країні-учасниці CRS є «видимим» для Державної податкової служби України. Ідентифікаційна система EORI (Economic Operators' Registration and Identification) присвоює унікальні реєстраційні номери суб'єктам господарювання в ЄС, формуючи незнищенний «цифровий слід» кожної транскордонної операції. Системи електронного обміну даними (EDI) забезпечують стандартизований, безпаперовий документообіг між усіма учасниками ланцюга поставок — від виробника до кінцевого споживача.

Технологія блокчейну застосовується для створення незмінного, захищеного від фальсифікації запису транзакцій та відстеження походження товарів — що суттєво ускладнює маніпуляції з митною вартістю, країною походження чи класифікацією товарів. Системи Big Data на основі машинного навчання виявляють підозрілі патерни у величезних масивах митних декларацій та податкових звітів, скеровуючи перевірки саме на ті операції, які демонструють найвищий ризик порушення.

Важливим елементом цієї нової архітектури є поглиблення взаємодії між митними та податковими органами. У 2025 році Технічний комітет з митної вартості Всесвітньої митної організації (WCO TCCV) ухвалив два нових кейси — Case Study 14.3 та 14.4, які пропонують подальші роз'яснення щодо того, як документація з трансфертного ціноутворення (ТЦУ) взаємодіє з митною оцінкою. Зокрема, Case Study 14.3 вперше розглядає застосування методу «витрати плюс» у контексті митної вартості, а Case Study 14.4 розвиває попередні напрацювання, включаючи компенсуюче коригування до дослідження на основі методу ціни перепродажу. Ці документи формують дедалі більш повну нормативну рамку для оцінки обставин продажу та релевантності документації щодо ТЦУ для цілей митного контролю.

7.2. Аудит податкових структур та постреліз-контроль

Сучасний аудит митної вартості та трансфертного ціноутворення є ризикоорієнтованим. Це означає, що обмежені ресурси контролюючих органів концентруються на операціях із найвищим ступенем ризику, тоді як законослухняний бізнес отримує мінімальне втручання. Такий підхід є не лише ефективнішим з фіскальної точки зору, а й більш справедливим по відношенню до платників податків.

Ключовими інструментами аудиту є: порівняльний аналіз цін, що співставляє задекларовані митні вартості з ринковими орієнтирами зі спеціалізованих баз даних (наприклад, Customs Valuation Reference Database);

узгодження записів (reconciliation), що виявляє розбіжності між митними деклараціями та даними бухгалтерського обліку; постреліз-контроль (post-release control), що здійснюється після завершення митного оформлення та випуску товарів у вільний обіг.

Саме постреліз-контроль є сьогодні магістральним напрямом розвитку митного адміністрування в усьому світі. Він дозволяє виявляти помилки та порушення ретроспективно — аж до призначення повноцінного документального аудиту за кілька попередніх років. У березні 2025 року Європейська Бізнес Асоціація провела засідання Митного комітету, на якому окрему увагу було приділено саме митним аудиторам та постреліз-контролю, а також поточному статусу отримання бізнесом митних авторизацій та дозволів.

Україна активно рухається в цьому ж напрямку. Відповідно до Державної антикорупційної програми, було запроваджено очікуваний стратегічний результат 2.3.2.2: «Запроваджено преференційне адміністрування митних платежів за результатами пост-аудит контролю». У рамках цього заходу Державна митна служба України здійснює постійний моніторинг ефективності пост-митного контролю, зокрема із залученням бізнес-асоціацій, а також забезпечує щорічне публічне звітування про результати застосування пост-аудит контролю.

Практичні результати такого підходу вже очевидні. За даними Волинської митниці, у 2025 році було суттєво розширено застосування інструментів пост-митного контролю: додатковий аналіз було застосовано до 253 митних декларацій, із яких у 215 випадках (87%) було виявлено порушення. Найпоширенішими порушеннями стали неправильна класифікація товарів за УКТЗЕД, заниження митної вартості через неповне включення складових, а також необґрунтоване використання податкових пільг. За результатами пост-митних перевірок бізнес додатково сплатив до бюджету 6,35 млн грн, що у 2,5 рази перевищує показник 2024 року. Загалом же заходи пост-митного контролю

Волинської митниці принесли додаткові надходження до державного бюджету в розмірі 10,37 млн грн [3].

Окрім суто фіскального ефекту, постреліз-контроль відіграє важливу антикорупційну роль. Він зменшує безпосередній контакт між бізнесом та інспектором на кордоні, переносячи основний тягар перевірки на етап після випуску товарів, що об'єктивно знижує корупційні ризики.

Посилення постреліз-контролю в Україні відбувається на тлі масштабної гармонізації митного законодавства зі стандартами ЄС. 22 серпня 2024 року було ухвалено Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо імплементації деяких положень Митного кодексу Європейського Союзу» (Закон №10411), який набув чинності 19 квітня 2025 року. Цей закон запроваджує, серед іншого, концепцію митного представництва, подібну до тієї, що діє в ЄС, зміни щодо авторизованих економічних операторів (АЕО), а також суттєві зміни щодо процедури проведення пост-митного контролю. Ухвалення цього закону стало важливим кроком на шляху до імплементації нового Митного кодексу України, положення якого будуть повністю базуватися на Митному кодексі ЄС.

У лютому 2026 року РwС Україна провела бізнес-зустріч, присвячену ключовим митним викликам та можливостям у 2026 році. Серед основних тем обговорювалися результати митних аудитів за 2025 рік та ключові уроки, митні спори, а також стратегії підготовки до пост-митного контролю — зокрема, як готуватися до аудиту ще до отримання відповідного запиту. Це свідчить про те, що ефективне управління митними та податковими ризиками дедалі більше зміщується з реактивної площини в проактивну.

7.3. Майбутнє комплаєнсу: ШІ, криптовалюти та нова ера прозорості

Погляд у майбутнє податкового та митного комплаєнсу дозволяє окреслити ключові тренди, що визначатимуть ландшафт МПП у найближчі роки. Експерти Charles River Associates виокремлюють кілька магістральних напрямів, серед яких — зміни бізнес-моделей під впливом штучного інтелекту, зростання

використання криптовалют у транскордонних операціях, посилений контроль за компенсаціями за високовартісні внутрішньогрупові послуги, а також запровадження публічної звітності в розрізі країн (Country-by-Country Reporting) для компаній, що підпадають під відповідні вимоги.

Найважливішим інституційним кроком у напрямі цифрової прозорості стало запровадження Рамкового стандарту звітності щодо криптоактивів (Crypto-Asset Reporting Framework, CARF), розробленого ОЕСР у 2023 році. За своєю логікою CARF є прямим аналогом CRS, поширеним на світ цифрових активів: постачальники послуг з обігу криптоактивів (біржі, брокери, оператори гаманців) зобов'язані збирати та передавати податковим органам дані про операції своїх клієнтів — придбання, відчуження, обмін криптоактивів і перекази, — які надалі автоматично обмінюються між юрисдикціями. Збирання даних розпочалося з 1 січня 2026 року, а перший автоматичний обмін інформацією відбудеться у 2027 році; станом на 2026 рік до впровадження CARF приєдналися понад 70 юрисдикцій [1]. У Європейському Союзі CARF імплементовано через Директиву DAC 8 (Директива (ЄС) 2023/2226), а паралельно ОЕСР оновила й сам стандарт CRS, поширивши його, зокрема, на електронні гроші та окремі цифрові фінансові продукти [1; 2]. Практичний наслідок для платників є однозначним: «анонімність» криптоактивів як інструмента приховування доходів фактично завершується — цифрові гаманці стають так само «видимими» для фіскальних органів, як і традиційні банківські рахунки.

Окремо слід відзначити тенденцію до дедалі більшої уваги податкових органів до сутності (substance) внутрішньогрупових операцій, що робить належну документацію, проспективне планування та безперервний моніторинг важливішими, ніж будь-коли раніше. У цьому контексті варто згадати й про нові виклики, пов'язані з митною вартістю операцій у криптовалютах — Всесвітня митна організація вже ухвалила відповідний Дорадчий висновок 26.1.

Для українського бізнесу ключовим висновком є так званий «тест на видимість»: будь-яка міжнародна структура сьогодні повинна бути побудована так, щоб, маючи одночасний доступ до всіх даних CRS, СbCR, автоматичного обміну та результатів пост-митного контролю, податковий аудитор побачив прозору, логічну та економічно обґрунтовану систему. Будь-яка «непрозорість» — чи то в структурі власності, чи в трансфертному ціноутворенні, чи в митному оформленні — автоматично генерує підвищений ризик перевірки з усіма подальшими наслідками. У світі тотальної цифрової прозорості «ховати» більше нічого — можна лише вибудувувати бездоганно документовану та юридично бездоганну архітектуру бізнесу.

Список використаних джерел до розділу 7

1. OECD. International Standards for Automatic Exchange of Information in Tax Matters: Crypto-Asset Reporting Framework and 2023 update to the Common Reporting Standard. Paris : OECD Publishing, 2023. DOI: <https://doi.org/10.1787/896d79d1-en>.
2. Council Directive (EU) 2023/2226 of 17 October 2023 amending Directive 2011/16/EU on administrative cooperation in the field of taxation (DAC8). Official Journal of the European Union. 2023. L 2023/2226.
3. Державна митна служба України. Результати пост-митного контролю Волинської митниці у 2025 році : офіційне повідомлення. 2025. URL: <https://customs.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2026).

РОЗДІЛ 8. ВПЛИВ ВІЙНИ НА МІЖНАРОДНІ ПОДАТКОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

Повномасштабне вторгнення росії в Україну у лютому 2022 року стало подією, що докорінно трансформувала умови ведення зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняного бізнесу. Геополітичні ризики, які раніше сприймалися як віддалені та гіпотетичні, стрімко вийшли на перший план стратегічного планування, а звичні схеми міжнародних структур та логістики зазнали вимушеного, часто болісного перегляду. Ця війна не просто порушила торговельні потоки — вона стала каталізатором фундаментальної реструктуризації глобальної економічної архітектури.

8.1. Фрагментація торгівлі та новий геополітичний порядок

Збройні конфлікти спричиняють масштабну фрагментацію глобальних виробничих ланцюгів. Зростання протекціонізму, посилення санкційних режимів, ускладнення логістики — усе це призводить до реструктуризації усталених торговельних зв'язків. Як зазначають експерти, «принципи вільної міжнародної торгівлі були залишені; ми перебуваємо в новій ері глобалізації», де економічна взаємозалежність, що колись вважалася запорукою стабільності, нині перетворилася на інструмент геоекономічного протистояння. Уряди дедалі частіше вдаються до протекціоністських заходів, спрямованих на захист критичних галузей та забезпечення безперебійності життєво важливих ланцюгів постачання.

Зокрема, перехід від моделі just-in-time до just-in-case — тобто від мінімальних запасів до підтримки резервних буферів — підвищує операційні витрати та суттєво змінює структуру балансів компаній, що безпосередньо впливає на аналіз трансфертного ціноутворення. Цей перехід є не тимчасовим відхиленням, а структурною трансформацією, що відображає глибоку переоцінку балансу між ефективністю та стійкістю в глобальних операціях.

Водночас виникають нові торговельні можливості. ЄС, Велика Британія, Канада та Австралія надали українським товарам нульові або суттєво знижені тарифи, відкривши нові ринки збуту. Це стимулює реструктуризацію ланцюгів поставок із акцентом на «дружні» юрисдикції. Особливо значущим кроком стало підписання 30 червня 2025 року угоди про перегляд Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (DCFTA) між Україною та ЄС, яка набула чинності 29 жовтня 2025 року [2]. Ця угода передбачає подальше усунення або зниження мит на значну частку українських товарів, створюючи довгострокову, стабільну та взаємовигідну основу для двосторонньої торгівлі в контексті подальшої інтеграції України до ЄС. Важливо, що автономні торговельні преференції (Autonomous Trade Measures), які надавалися Україні ЄС односторонньо з 2022 року, припинили свою дію 5 червня 2025 року (з 6 червня 2025 року набули чинності перехідні заходи), і нова система відносин базується на переглянутій DCFTA із захисними механізмами для чутливих секторів [2].

8.2. Концепції рещорингу, френдшорингу та декаплінгу

Сучасна геополітика породила нові категорії стратегічного мислення бізнесу, які вже міцно увійшли до лексики міжнародного податкового планування. Рещоринг (reshoring) — повернення виробничих потужностей до країни походження — є відповіддю на вразливість надмірно розтягнутих ланцюгів поставок, яку наочно продемонстрували пандемія та війна. Він вимагає ревізії функціонального аналізу ТЦУ та перерозподілу прибутків у структурі групи компаній, оскільки змінюється локалізація функцій, активів і ризиків. Як свідчать дослідження, рещоринг створює особливі виклики у секторах із високою часткою незамінних продуктів, таких як виробництво електромобілів, де концентрація критичних компонентів ускладнює швидку релокалізацію.

Френдшоринг (friend-shoring) — перенесення діяльності до геополітичних союзників — став магістральною тенденцією, яку компанія Ernst & Young визначила як один із ключових трендів, що визначатимуть глобальні ланцюги

поставок у 2026 році. За своєю суттю, френдшоринг — це торгівля, заснована на довірі, а не лише на вартості: замість того, щоб отримувати товари та компоненти від найдешевшого чи найефективнішого глобального постачальника, уряди та компанії надають пріоритет країнам, які є політично узгодженими, стратегічно надійними або геополітично «безпечними». Однак, як це не парадоксально, дослідження показують, що френдшоринг, всупереч очікуванням, може призводити до більшої глобалізації, збільшуючи кількість зв'язків постачання між дружніми країнами та потенційно підвищуючи транзакційні витрати [1].

Декаплінг (decoupling) — свідоме руйнування ланцюгів залежності від геополітичних суперників — вимагає повної ревізії юрисдикцій присутності і нерідко робить нежиттєздатними структури, оптимізовані під попередній геополітичний порядок. Цей процес супроводжується формуванням так званого «міні-латералізму»: країни створюють невеликі, гнучкі торговельні угруповання — двосторонні, регіональні або багатосторонні, — які дозволяють укладати швидші угоди з жорсткішими правилами та більшим політичним контролем.

До цих концепцій додається і «Country Plus One» або «China+1» — стратегія, за якої компанії зберігають операції в Китаї, одночасно розширюючи присутність у Південно-Східній Азії чи Індії. Хоча цей підхід спрямований на диверсифікацію ризиків, дослідження показують, що він також збільшує щільність мережі через надлишкові зв'язки. Крім того, запровадження США так званих «транзитних тарифів» (transshipment tariffs) суттєво ускладнює стратегію «China+1», оскільки передбачає штрафні мита до 40% на товари, щодо яких виявлено неправдиве зазначення країни походження для уникнення основних тарифів.

Для міжнародного податкового планування ці тенденції мають далекосяжні наслідки. Зміна географії виробництва означає зміну розподілу прибутків між юрисдикціями, необхідність перегляду трансфертної політики, а також потенційну потребу в створенні нових структур для управління

регіональними ланцюгами поставок. Близько 34% компаній вже звертаються до френдшорингу як способу пом'якшення геополітичних ризиків, а 32% створюють паралельні ланцюги поставок.

8.3. Управління податковими ризиками в кризових умовах

В умовах кризи МПП набуває пріоритетної функції захисту капіталу. Диверсифікація юрисдикцій мінімізує ризик блокування активів внаслідок санкцій, воєнних дій або політичних рішень. Документування надзвичайних витрат — від руйнування потужностей до вимушеної релокації — є необхідним для коректного аналізу ТЦУ, оскільки такі витрати можуть суттєво впливати на рентабельність сторін у контрольованих операціях.

Валютні обмеження, введені НБУ в умовах воєнного стану, суттєво обмежили репатріацію дивідендів та здійснення зовнішньоекономічних платежів, що вимагає від бізнесу пошуку відповідних правових рішень у межах чинного законодавства. Зокрема, введено заборону на торгівлю з росією і Білоруссю та посилений контроль за мінімальними експортними цінами, що безпосередньо впливає на політику груп компаній щодо ТЦУ.

Важливо, що Україна зберегла прихильність до міжнародних стандартів прозорості навіть за умов воєнного стану, продовжуючи впровадження BEPS та залишаючись активним членом групи країн (Inclusive Framework), що на практиці демонструють відданість Плану дій. Це є потужним сигналом для іноземних інвесторів і міжнародних фінансових організацій та створює основу для подальшої інтеграції України до європейського економічного простору.

У глобальному вимірі, як зазначає колишня міністерка фінансів США Джанет Єллен, френдшоринг передбачає «поглиблення економічної інтеграції з партнерами, на яких ми можемо покластися», що робить МПП не просто інструментом оптимізації, а стратегічним елементом забезпечення безпеки бізнесу в турбулентному світі.

Підсумовуючи, війна та геополітична фрагментація не скасовують, а навпаки — загострюють усі ключові тенденції, простежені в попередніх розділах посібника. Якщо донедавна міжнародне податкове планування вибудовувалося передусім навколо мінімізації податкової ставки, то сьогодні воно дедалі більше підпорядковується тріаді інших імперативів: реальній економічній присутності (substance), тотальній прозорості (BEPS, CRS, CbCR, CARF та глобальний мінімальний податок) і економічній безпеці. Для українського бізнесу це означає, що успішна міжнародна підприємницька структура 2026 року — це не «оптимально дешева», а юридично бездоганна, документально прозора та геополітично стійка архітектура, здатна витримати одночасний погляд податкового аудитора, банківського комплаєнсу й санкційного регулятора. Саме формування компетентності вибудовувати такі структури і є кінцевою метою цього курсу.

Список використаних джерел до розділу 8

1. Karbevaska L. et al. Friendshoring, Network Effects and Global Value Chain Restructuring : Working Paper. 2024.
2. European Commission. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA): review of the agreement, in force from 29 October 2025. Brussels, 2025. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en (дата звернення: 11.06.2026).

ПРАКТИКУМ

ЧАСТИНА 1. КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ

1. У чому полягає принципова правова та економічна відмінність між концепціями «Tax Avoidance» (легальна мінімізація) та «Tax Evasion» (ухилення від оподаткування)?

2. Охарактеризуйте «агресивне податкове планування» як проміжну категорію: чому воно формально може не порушувати закон і водночас оцінюватися як неприйнятне?

3. Поясніть сутність «економічної метаполітики» як наднаціонального важеля впливу на розвиток національних податкових систем.

4. Як ідеологія лібералізму впливає на формування доктрини невтручання держави в податкове планування бізнесу?

5. Охарактеризуйте зв'язок між інклюзивним зростанням та прогресивною податковою політикою держави в контексті стратегій сталого розвитку.

6. Які фактори виробництва трансформуються під впливом цифрового та зеленого переходів і як це змінює базу оподаткування багатонаціональних підприємств?

7. Поясніть сутність стратегії «перегонів по висхідній» (race to the top) у міжнародній податковій конкуренції та її відмінність від «перегонів по низхідній».

8. Які сутнісні ознаки підприємств спеціального призначення (ПСП/SPE) та як вони впливають на реальні показники прямих іноземних інвестицій у міжнародній статистиці?

9. Чому Люксембург та Нідерланди мають частку ПІІ через ПСП, що у сотні разів перевищує їхній ВВП? Яку економічну функцію виконують ці структури?

10. Охарактеризуйте роль фондів суверенного багатства у забезпеченні економічної стабільності країни та їхні можливі податкові преференції.

11. У чому полягає феномен «голландської хвороби» для ресурсозалежних юрисдикцій і яким чином спеціальні фіскальні режими можуть нівелювати її негативні наслідки?

12. Порівняйте умови реєстрації ІР через режим ІР-Вох на Кіпрі та в Ірландії: ефективні ставки, вимоги nexus, обмеження.

13. Які переваги та актуальні ризики зберігають офшорні компанії типу ВС (БВО) або ІВС (Сейшели) в умовах 2025 року з урахуванням вимог CRS та substance?

14. Як вимога economic substance впливає на вибір між Кіпром та Естонією для ІТ-компанії, що прагне мінімізувати дивідендне оподаткування?

15. Що таке «юрисдикційна дезінтеграція» та які її наслідки для чинних мереж двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування?

16. Поясніть революційний механізм дії Багатосторонньої конвенції MLI: як вона дозволяє одночасно змінити сотні угод без двосторонніх переговорів?

17. У чому полягає сутність Тесту основної мети (PPT): яке «бремя доказування» він покладає і на кого?

18. Як положення про Обмеження вигод (LOB) у ДТА відрізняються за принципом дії від PPT? Які критерії кваліфікованої особи застосовує LOB?

19. Що таке «шопінг за договорами» (treaty shopping) і як сучасні ДТА протидіють цій практиці?

20. Які наслідки для бізнесу має відсутність чинної ДТА між країною резидентства компанії та країною, де вона отримує дохід?

21. Поясніть роль взаємного узгоджувального порядку (MAP) в ДТА: для яких ситуацій він застосовується і яке його значення для правової визначеності бізнесу?

22. У чому полягає структурний конфлікт інтересів між митною та податковою службами щодо величини трансфертної ціни в імпорتنих операціях пов'язаних осіб?

23. Поясніть принцип «витягнутої руки» як фундаментальний стандарт ОЕСР: чому він є не «одним із методів», а наріжним каменем усієї системи ТЦУ?

24. Що таке «тестова вартість» і в яких конкретних випадках вона ініціюється митними органами для перевірки ціни між пов'язаними особами?

25. Чому метод чистої рентабельності (TNMM) є найбільш популярним у практиці міжнародних груп компаній попри те, що метод CUP вважається пріоритетним?

26. Яке наповнення кожного з трьох рівнів документації ТЦУ — Local File, Master File іCbCR — і для яких МГК є обов'язковим CbCR?

27. Які складнощі виникають при оцінці унікальних нематеріальних активів (НТВІ — важкооцінюваних нематеріальних активів) у межах правил ТЦУ?

28. Яким чином митні органи використовують документацію з ТЦУ при перевірці «обставин продажу» для визнання або відхилення ціни угоди?

29. Які системні вади глобальної архітектури оподаткування спонукали ОЕСР та G20 ініціювати Проєкт BEPS? Чому традиційні механізми виявились недостатніми?

30. Назвіть 15 кроків Плану BEPS і вкажіть, які з них є мінімальними стандартами, обов'язковими для всіх країн Inclusive Framework.

31. Як правила КІК в Україні впливають на стратегії оподаткування фізичних осіб — резидентів, що контролюють іноземні структури?

32. Які умови звільнення від оподаткування прибутку КІК в Україні передбачені для компаній з реальною господарською діяльністю?

33. Поясніть, як автоматичний обмін фінансовою інформацією (CRS) фактично ліквідував традиційну банківську таємницю офшорних центрів.

34. Яке стратегічне значення реалізації Плану BEPS для України з точки зору перспектив валютної лібералізації?

35. Як Крок 7 BEPS щодо постійного представництва обмежив можливості класичних агентських схем у БНП?

36. Опишіть механізм дії IP-Vox: як nexus-підхід запобігає перенесенню ІВ без реального НДДКР-змісту?

37. У чому полягає принципова відмінність між нідерландською стихтинг (Stichting) та ліхтенштейнським фондом (Stiftung) у контексті захисту активів?

38. Як вибір умов Інкотермс (наприклад, EXW vs DDP) впливає на базу оподаткування при розрахунку митної вартості імпорту?

39. Охарактеризуйте вплив транспортних витрат на розрахунок митної вартості: які витрати включаються до неї, а які ні?

40. Які переваги надає статус Авторизованого економічного оператора (АЕО) у системі митного та податкового контролю?

41. Як концепція «на всякий випадок» (just-in-case) змінює бізнес-логіку формування запасів і яким чином це впливає на ТЦУ-документацію?

42. Які можливості для виявлення схем ухилення від оподаткування надають системи Big Data та аналіз ланцюгів вартості фіскальним органам?

43. Що таке EORI і яке його значення для електронного адміністрування митних процедур у ЄС? Чи є аналог в Україні?

44. У чому полягає сутність постреліз-контролю як аудиторського інструменту: що перевіряється і який часовий горизонт він охоплює?

45. Як технологія блокчейну може сприяти верифікації країни походження товарів і боротьбі з маніпуляціями митною вартістю?

46. Поясніть поняття «тест на видимість» для сучасних міжнародних податкових структур: що означає цей стандарт для архітектора структури?

47. Які тимчасові особливості визначення митної вартості для експорту агропродукції запроваджено в Україні в умовах воєнного стану і яку фіскальну мету вони переслідують?

48. Як повномасштабна агресія вплинула на застосування концепцій решорингу та френдшорингу у виборі юрисдикцій для реєстрації операційних структур?

49. У чому полягає ризик «ресурсного націоналізму» в умовах глобального енергетичного протистояння і як його можна нівелювати на рівні планування юрисдикцій?

50. Як фрагментація світової торгівлі впливає на ефективність класичних офшорних схем і чому «непрозорі» структури втрачають банківський доступ?

51. Які торговельні преференції отримали українські експортери на ринках ЄС, Великої Британії, Канади та США у 2022–2024 роках та яке їхнє значення для реструктуризації збуту?

52. Охарактеризуйте поняття «чорні лебеді» (за Тімом Тейлором) та їхній вплив на стійкість міжнародних податкових стратегій і підходи до управління ризиками.

53. Що таке «декаплінг» у геополітичному вимірі і яке його значення для компаній, що мали виробничі потужності в Росії або залежали від російських поставчань?

54. Порівняйте три підходи до глобального розміщення активів: офшоринг, решоринг і френдшоринг — за критеріями фіскальної ефективності, операційних ризиків та репутаційного профілю.

55. Яким чином поняття «декаплінг» пов'язане з концепцією «маленького двору з високим парканом» (small yard, high fence) у торговій та промисловій політиці США?

56. Поясніть різницю між «оцифруванням» (digitization) та «цифровізацією» (digitalization) економіки і яке значення має це розмежування для оподаткування цифрових послуг.

57. Як вимірюється концепція «інклюзивного багатства» країни (Inclusive Wealth Index) і в чому її перевага порівняно з традиційним ВВП при оцінці успіху розвитку?

58. Охарактеризуйте систему аналізу ризиків ОЕСР для оцінки дотримання вимог ТЦУ: які показники дають сигнал для поглибленої перевірки?

59. Що таке «ефект фрагментації» світової торгівлі в постпандемійний та постінвазійний період і як він впливає на архітектуру податкових структур БНП?

60. Охарактеризуйте поняття «чорні лебеді» в контексті глобальних економічних криз.

ЧАСТИНА 2. ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

Оберіть одну правильну відповідь.

1. Яке поняття найточніше характеризує легальне використання пільг і угод для зменшення зобов'язань?

- А) Tax Evasion (ухилення)
- Б) Tax Avoidance (мінімізація)
- В) Tax Fraud (шахрайство)
- Г) Агресивне планування

2. Головна мета міжнародної податкової оптимізації:

- А) Повне приховування активів
- Б) Максимізація чистого прибутку після оподаткування
- В) Відмова від банківських рахунків
- Г) Збільшення митного боргу

3. Принцип Substance у МПП вимагає:

- А) Наявності лише поштової скриньки
- Б) Реальної економічної присутності (офіс, персонал, активи)
- В) Мінімальної кількості директорів
- Г) Нульового балансу компанії

4. Яка юрисдикція ЄС оподатковує виключно розподілений прибуток (дивіденди)?

- А) Кіпр
- Б) Мальта
- В) Естонія
- Г) Нідерланди

5. Люксембург традиційно використовується МГК для:

- А) Тільки роздрібною торгівлі
- Б) Холдингової та фінансової діяльності
- В) Аграрного виробництва
- Г) Морського судноплавства

6. Яка конвенція дозволяє автоматично оновлювати мережу ДТА без двосторонніх переговорів?

- А) КІК
- Б) MLI (Multilateral Instrument)
- В) CRS
- Г) FATCA

7. Принцип «витягнутої руки» є фундаментом:

- А) Страхування вантажів
- Б) Трансфертного ціноутворення
- В) Митного декларування
- Г) Вибору перевізника

8. Скільки кроків містить глобальний План дій BEPS?

- А) 10
- Б) 12
- В) 15
- Г) 20

9. Крок 13 BEPS запроваджує для МГК:

- А) Оподаткування криптовалют
- Б) Трирівневу звітність (Local File, Master File, CbCR)
- В) Нові умови Інкотермс

Г) Правила ІРО

10. Стандарт CRS забезпечує:

- А) Розрахунок митних тарифів
- Б) Автоматичний обмін фінансовою інформацією
- В) Реєстрацію торгових марок
- Г) Акредитацію митних брокерів

11. IP-Vox дозволяє знизити податки на доходи від:

- А) Продажу зернових
- Б) Об'єктів інтелектуальної власності
- В) Транспортних послуг
- Г) Нерухомості

12. Тест основної мети (PPT) у ДТА використовується для:

- А) Перевірки швидкості доставки
- Б) Протидії зловживанням пільгами угод
- В) Розрахунку амортизації
- Г) Реєстрації ПСП

13. ОЕСР є головним розробником Плану BEPS:

- А) Вірно
- Б) Це ініціатива СОТ
- В) Це ініціатива МВФ
- Г) Це ініціатива ООН

14. Правила КІК в Україні стосуються:

- А) Лише іноземних громадян
- Б) Резидентів України, що контролюють іноземні компанії

В) Виключно державних підприємств

Г) Лише банків

15. Яка ефективна ставка оподаткування досягається через систему повернення податку на Мальті?

А) 0%

Б) 5%

В) 10%

Г) 15%

16. Декаплінг у міжнародних стратегіях означає:

А) Глибоку інтеграцію

Б) Руйнування ланцюгів залежності від геополітичного суперника

В) Створення нових офшорів

Г) Лібералізацію торгівлі

17. Базовий метод митної оцінки згідно з правилами СОТ:

А) Резервний метод

Б) Метод вартості операції

В) Метод собівартості

Г) Метод рентабельності

18. Концепція friend-shoring передбачає перенесення потужностей до:

А) Офшорів з нульовим податком

Б) Геополітичних союзників

В) Будь-яких сусідів

Г) Розвинених країн незалежно від позиції

19. Перехід до just-in-case у логістиці зумовлений:

- А) Бажанням заощадити
- Б) Необхідністю готуватися до криз та воєнних дій
- В) Цифровізацією
- Г) Зниженням цін на склади

20. Статус АЕО надає підприємству:

- А) Право не платити податки
- Б) Спрощення митного оформлення та пріоритетний доступ
- В) Безкоштовний фрахт
- Г) Нульовий ПДВ

21. Пріоритетний Крок 3 Плану BEPS для України пов'язаний із:

- А) Оподаткуванням нерухомості
- Б) КІК (контрольованими іноземними компаніями)
- В) Акцизними зборами
- Г) Митною вартістю

22. Сейшельські острови (ІВС) використовуються переважно для:

- А) Тільки аграрного бізнесу
- Б) Торгових холдингів та захисту активів
- В) Державних фондів
- Г) Пенсійних схем

23. Метод TNMM аналізує:

- А) Ціну окремої угоди
- Б) Показник чистого прибутку відносно бази (витрат або активів)
- В) Валову маржу дистриб'ютора
- Г) Митну вартість

24. Україна приєдналася до Конвенції МЛІ у:

- А) 2016
- Б) 2018
- В) 2020
- Г) 2022

25. Метод «витрати плюс» (Cost Plus) у ТЦУ базується на:

- А) Ціні перепродажу
- Б) Додаванні маржі до витрат виробника
- В) Діапазоні рентабельності
- Г) Біржовому котируванні

26. Частка ПІІ через ПСП відносно ВВП у Люксембурзі перевищує:

- А) 500%
- Б) 2000%
- В) 4500%
- Г) 10000%

27. Метод TNMM у ТЦУ часто перевіряє:

- А) Ціну конкретного товару
- Б) Операційний прибуток перевіреної сторони
- В) Складські запаси
- Г) Митну вартість

28. Роялті включаються до митної вартості, якщо:

- А) Вони сплачені після продажу
- Б) Їх сплата є умовою продажу для експорту
- В) Товар є сировиною
- Г) Сплачені третій стороні

29. Ефективна ставка Кіпрського IP-Vox:

- А) 0%
- Б) 2,5%
- В) 5%
- Г) 10%

30. Крок 4 BEPS спрямований на обмеження через:

- А) Завищення зарплат
- Б) Надмірні виплати відсотків пов'язаним особам
- В) Маніпуляції з ПДВ
- Г) Дроблення бізнесу

31. Для нарахування ПДВ при імпорті товарів в Україну базою є:

- А) Тільки договірна ціна
- Б) Митна вартість + ввізне мито + акциз
- В) Роздрібна ціна
- Г) Ринкова ціна аналогів

32. СвСР подається МГК з річним доходом понад:

- А) 10 млн євро
- Б) 50 млн євро
- В) 750 млн євро
- Г) 1 млрд євро

33. Постреліз-контроль — це аудит:

- А) До перетину кордону
- Б) Після завершення митного оформлення
- В) Під час навантаження
- Г) Лише поштових відправлень

34. Нідерланди використовуються у структурах завдяки:

- А) Нульовому ПнП
- Б) Stichting/StAK та широкій мережі DTA
- В) Відсутності ПДВ
- Г) Дешевій робочій силі

35. «Поріг значущості» для кваліфікованих нематеріальних активів у IP-Box визначається через:

- А) Тільки ринкову ціну ліцензії
- Б) Nexus-відношення витрат на НДДКР до загальних витрат
- В) Стандарт CRS
- Г) Крок 13 BEPS

36. Умова Інкотермс DDP покладає сплату ввізного мита на:

- А) Покупця
- Б) Митного брокера
- В) Продавця
- Г) Страхувальника

37. Унікальність системи Естонії полягає в тому, що:

- А) Немає жодних податків
- Б) Оподатковується лише розподілений прибуток
- В) Немає ПДВ
- Г) Немає звітності

38. Резервний метод митної оцінки (Метод 6) застосовується:

- А) Коли декларант хоче заощадити
- Б) Коли методи 1–5 не можуть бути застосовані
- В) При імпорті з офшорів

Г) При товарах без номенклатури

39. Вимога щодо economic substance запроваджена передусім для протидії:

- А) Ухиленню від митних платежів
- Б) Паперовим структурам без реальної діяльності
- В) Маніпуляціям із зарплатами
- Г) Подвійному громадянству

40. LOB (Limitation on Benefits) відрізняється від PPT тим, що:

- А) Є менш суворим
- Б) Застосовує об'єктивні критерії кваліфікації
- В) Стосується лише фізичних осіб
- Г) Не застосовується в ЄС

41. Крок 7 BEPS розширив концепцію постійного представництва для протидії:

- А) IP-схемам
- Б) Агентським схемам «дроблення» діяльності
- В) Оффшорним рахункам
- Г) КІК

42. Для CbCR ключовим є агрегований показник:

- А) Тільки виручка групи
- Б) Розподіл доходів, прибутків і податків між юрисдикціями
- В) Тільки активи
- Г) Тільки чисельність персоналу

43. Нідерландська StAK використовується для:

- А) Захисту нерухомості
- Б) Розмежування управлінського і економічного контролю
- В) Управління трастом
- Г) Відкриття рахунків

44. Метод дедуктивної вартості (Метод 4) базується на:

- А) Витратах виробника
- Б) Ціні перепродажу в країні імпорту за вирахуванням маржі та витрат
- В) Даних аналогічних товарів
- Г) Страховій вартості

45. «Щомісячний моніторинг бірж» при контролі мінімальних цін в Україні:

- А) Є добровільним
- Б) Встановлює «підлогу» для експортних цін аграрної продукції
- В) Стосується лише імпорту
- Г) Замінює митну декларацію

46. Blockchain у митному адмініструванні використовується для:

- А) Розрахунку курсів валют
- Б) Верифікації походження товарів та незмінного запису транзакцій
- В) Нарахування ПДВ
- Г) Визначення ставки мита

47. Звіт про КІК подається разом із:

- А) Заявою про реєстрацію
- Б) Щорічною податковою декларацією
- В) Митною декларацією

Г) Звітом аудитора

48. Решоринг означає:

- А) Перенесення виробництва в офшор
- Б) Повернення виробничих потужностей у країну походження бізнесу
- В) Аутсорсинг логістики
- Г) Реорганізацію холдингу

49. Агентська схема через британську компанію надає структурі:

- А) Нульову ставку ПДВ
- Б) Респектабельний профіль для банків та контрагентів
- В) Статус АЕО
- Г) Доступ до MLI

50. Валютна лібералізація в Україні безпосередньо пов'язана з:

- А) Зростанням ВВП
- Б) Підвищенням ефективності BEPS-механізмів і контролю
- В) Скасуванням ПДВ
- Г) Виплатою дивідендів

51. Прибуток КІК в Україні звільняється від оподаткування, якщо ставка податку в країні реєстрації:

- А) 0%
- Б) Не менше 13%
- В) Не менше 20%
- Г) Будь-яка, головне — ДТА

52. BVI (Британські Віргінські Острови) класифікуються як:

- А) Висококомплаєнтна юрисдикція ЄС

- Б) Офшорна податкова гавань
- В) Тільки аграрний регіон
- Г) Митний союз

53. Метод PSM (Profit Split) застосовується при:

- А) Масових товарах
- Б) Унікальних нематеріальних активах
- В) Дистрибуції
- Г) Виробництві сировини

54. Стратегічне значення BEPS для України:

- А) Підвищення ПДВ
- Б) Фінансова стабільність та запобігання відтоку капіталу
- В) Скасування ТЦУ
- Г) Мораторій на перевірки

55. Тест на видимість для міжнародної структури означає, що:

- А) Треба мати публічний сайт
- Б) Структура повинна бути економічно обґрунтованою для стороннього аудитора
- В) Компанія має бути торговою на біржі
- Г) Звіти мають публікуватися

56. Ліхтенштейнський Stiftung використовується для:

- А) Торгівлі активами
- Б) Захисту сімейного капіталу та планування спадщини
- В) Реєстрації товарних знаків
- Г) Холдингових структур

57. Крок 6 Плану BEPS спрямований на:

- А) ТЦУ нематеріальних активів
- Б) Протидію зловживанням пільгами ДТА
- В) Цифровий ринок
- Г) Консолідовану звітність

58. EORI — це система:

- А) Оцінки податкового ризику
- Б) Реєстрації та ідентифікації економічних операторів у ЄС
- В) Нарахування акцизів
- Г) Валютного контролю

59. Метод RPM (ціна перепродажу) у ТЦУ:

- А) Порівнює ціну з біржовим котируванням
- Б) Підходить для дистрибуторських операцій
- В) Базується на собівартості
- Г) Аналізує рентабельність активів

60. Тест основної мети (PPT) у ДТА використовується для:

- А) Розрахунку митної вартості товарів
- Б) Визначення методу ТЦУ
- В) Відмови у пільгах, якщо головною метою операції є отримання податкової вигоди
- Г) Ідентифікації постійного представництва

ЧАСТИНА 3. ЗАДАЧІ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Задача 1. Роялті та митна вартість

Умова: Українська компанія імпортує взуття за ціною 10 дол./пар (партія 5 000 пар). Ліцензійна угода зобов'язує покупця сплачувати власнику торгової марки роялті 2 дол./пару. Сплата роялті є умовою продажу товарів для експорту в Україну.

Завдання: Розрахуйте митну вартість партії.

Задача 2. Асисти (допоміжні інструменти)

Умова: Покупець безкоштовно надав китайському заводу прес-форму вартістю €10 000 для виробництва 20 000 деталей. Поточна поставка — 5 000 деталей за ціною €5/шт.

Завдання: Розрахуйте митну вартість поставки з пропорційним включенням вартості форми.

Задача 3. Транспортні витрати (FOB vs CIF)

Умова: Товар куплено на умовах FOB Гонконг за 50 000 дол. Морський фрахт до Одеси — 3 000 дол., страхування — 500 дол., розвантаження в Одесі — 200 дол.

Завдання: Розрахуйте митну вартість для нарахування ввізного мита.

Задача 4. База оподаткування ПДВ при імпорті

Умова: Митна вартість обладнання — 1 000 000 грн. Ставка ввізного мита — 5%, акцизний збір — 2%.

Завдання: Розрахуйте базу ПДВ та загальну суму всіх митних платежів.

Задача 5. Авіап перевезення та розподіл транспортних витрат

Умова: Вартість електроніки — €20 000. Авіадоставка з Токіо до Києва — €2 000. 70% шляху проходить поза митною територією України.

Завдання: Визначте суму транспортних витрат, що включається до митної вартості.

Задача 6. Дедуктивний метод митної оцінки (Метод 4)

Умова: Імпортований товар перепродається в Україні за 150 грн/шт. Маркетинг та прибуток дистрибутора — 30 грн, митні платежі — 20 грн, транспорт після кордону — 10 грн.

Завдання: Визначте митну вартість одиниці товару за методом відрахування.

Задача 7. Розрахунковий метод митної оцінки (Метод 5)

Умова: Виробник (Польща): сировина — €40, збирання — €10, загальні витрати та прибуток виробника — €15. Транспортування до кордону України — €5.

Завдання: Визначте митну вартість за методом додавання вартості.

Задача 8. Валютне котирування при митному оформленні

Умова: Рахунок-фактура — у доларах США. Дата подання декларації — 10 травня (курс НБУ 41,00 грн/дол.), дата прибуття вантажу — 8 травня (курс 40,50 грн/дол.).

Завдання: Визначте, який курс слід застосувати для розрахунку митних платежів та поясніть чому.

Задача 9. ТЦУ: ринковий діапазон і коригування

Умова: Чиста рентабельність імпортера — 8%. Ринковий діапазон за результатами бенчмаркінгу: 3,5%–6,2%. Обсяг контрольованих операцій — 10 млн грн.

Завдання: Обчисліть суму ТЦУ-коригування (до верхньої межі діапазону).

Задача 10. BEPS Крок 4: ліміт відсотків

Умова: Компанія отримала кредит від материнської структури — 5 000 000 дол. під 12% річних. EBITDA компанії — 1 000 000 дол. Ліміт вирахування відсотків — 30% EBITDA.

Завдання: Розрахуйте суму відсотків, що не враховуватиметься у витратах поточного року.

Задача 11. КІК: розрахунок українського податку

Умова: Резидент України володіє 60% акцій компанії в Белізі. Прибуток — 200 000 дол. Податки в Белізі — 0%. Курс — 41,50 грн/дол.

Завдання: Розрахуйте ПДФО (18%) та військовий збір (1,5%), що підлягають сплаті в Україні.

Задача 12. IP-Box (Мальта)

Умова: Компанія на Мальті отримує роялті €500 000. За режимом IP-Box оподатковується 20% від доходу за ставкою 35%.

Завдання: Визначте суму податку та ефективну ставку оподаткування.

Задача 13. Агентська схема

Умова: Британська компанія-агент отримує комісію 5% від суми контракту 1 000 000 дол. за посередництво між українським експортером та офшорним принципалом.

Завдання: Розрахуйте чистий дохід агента та базу оподаткування принципала в офшоні.

Задача 14. EOQ (оптимальний розмір замовлення)

Умова: Річна потреба у деталях — 4 800 шт. Витрати на одне замовлення — 100 грн. Витрати на зберігання однієї одиниці на рік — 5 грн.

Завдання: Розрахуйте оптимальний обсяг замовлення (EOQ).

Задача 15. Вибір виду транспорту

Умова: Морське перевезення: 24 дні, 2 000 дол. Авіаперевезення: 2 дні, 8 000 дол. Вартість товару — 500 000 дол. Вартість капіталу — 12% річних.

Завдання: Розрахуйте загальні витрати (перевезення + заморожений капітал) для обох варіантів та оберіть оптимальний.

Задача 16. Make-or-Buy

Умова: Собівартість виробництва деталі — 50 дол. Ціна закупівлі — 45 дол. При закупівлі виникають: страхування — 2 дол./шт., ввізне мито — 5 дол./шт.

Завдання: Прийміть обґрунтоване рішення: виробляти чи купувати.

Задача 17. Оцінка постачальника (зважений індекс)

Умова: Постачальник А: ціна — 8 балів (вага 0,5), якість — 5 балів (вага 0,2), надійність — 3 бали (вага 0,3).

Завдання: Розрахуйте інтегральну оцінку постачальника.

Задача 18. Гравітаційна модель торгівлі

Умова: ВВП країни А — 200 млрд дол., країни Б — 300 млрд дол. Відстань між ними — 800 км. Коефіцієнт $\gamma = 0,05$.

Завдання: Розрахуйте прогнозований товарообіг: $T = \gamma \times (\text{ВВП}_A \times \text{ВВП}_B) / \text{Відстань}$.

Задача 19. Сальдо поточного рахунку

Умова: Торговельний баланс — +50 млн дол., чисті доходи від активів за кордоном — +5 млн дол., поточні трансферти — +2 млн дол.

Завдання: Розрахуйте сальдо поточного рахунку (CA).

Задача 20. Реальний валютний курс

Умова: Номінальний курс — 40 грн/дол. Індекс цін в Україні — 120, у США — 105.

Завдання: Розрахуйте реальний валютний курс: $RER = \text{NER} \times (P_{US} / P_{UA})$.

Задача 21. ЗВТ: приріст експорту

Умова: Утворення ЗВТ збільшує експорт на 5% щороку. Поточний експорт — 10 млн дол.

Завдання: Визначте очікуваний обсяг експорту через 3 роки після набрання угодою чинності.

Задача 22. ПСП (обсяг транзитних потоків)

Умова: ВВП Люксембургу — 70 млрд дол. ПІ через ПСП — 4 500% ВВП.

Завдання: Розрахуйте абсолютний обсяг транзитних капіталопотоків через ПСП.

Задача 23. Вплив «чорного лебедя» на митну вартість

Умова: Непередбачене блокування порту спричинило затримку вантажу на 10 днів. Демередж (стоянкова плата) — 500 дол./добу.

Завдання: Оцініть додаткові витрати та обміркуйте, чи підлягає демередж включенню до митної вартості.

Задача 24. Індекс фіскального стресу (FSI)

Умова: FSI = зважена сума: показник 1 (вага 0,3) = 1; показник 2 (вага 0,5) = 0; показник 3 (вага 0,2) = 1.

Завдання: Розрахуйте значення індексу та інтерпретуйте результат.

Задача 25. Дисперсія та F-статистика

Умова: Дисперсія ПІ у групі А — 2,3; у групі В — 7,4.

Завдання: Розрахуйте F-статистику ($F = \text{Var}_B / \text{Var}_A$) та визначте, у якій групі вищий ризик.

Задача 26. Рангова кореляція Спірмена

Умова: Ранги 5 країн за рівнем податків: {1, 2, 3, 4, 5}. Ранги за рівнем ПІ: {2, 1, 4, 3, 5}.

Завдання: Розрахуйте коефіцієнт рангової кореляції Спірмена та зробіть висновок.

Задача 27. Платіжний баланс та податкові потоки

Умова: Прямі іноземні інвестиції в Україну — 3 млрд дол. Репатріація дивідендів — 1,2 млрд дол. Withholding tax 5%.

Завдання: Розрахуйте суму податку при репатріації та чисте надходження валюти до країни.

Задача 28. Модель just-in-case: витрати на додаткові запаси

Умова: Підприємство підвищує рівень запасів з 30-денного до 90-денного. Середньоденне споживання — 100 000 грн. Вартість фінансування — 12% річних.

Завдання: Розрахуйте щорічні додаткові витрати на утримання збільшеного рівня запасів.

Задача 29. Кіпрський IP-Вох: розрахунок економії

Умова: IT-компанія (Кіпр) отримує роялті 2 млн євро/рік. Без IP-Вох: ставка 12,5%. З IP-Вох: ефективна ставка 2,5%.

Завдання: Розрахуйте річну податкову економію та загальний ефект за 5 років.

Задача 30. Комплексна задача: вибір юрисдикції

Умова: Холдингова компанія розподіляє дивіденди на 10 млн євро між трьома варіантами: А — BVI (withholding 0%, репутаційні витрати 50 000 євро/рік), Б — Кіпр (withholding 5% за DTA, операційні витрати 30 000 євро/рік), В — Нідерланди (withholding 0% за participation exemption, операційні витрати 60 000 євро/рік).

Завдання: Розрахуйте чисте надходження дивідендів у кожному варіанті та визначте оптимальну юрисдикцію.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Агресивне податкове планування — схеми організації діяльності, що формально не порушують закон, але суперечать його меті та духу, спрямовані виключно на мінімізацію фіскального навантаження без реального економічного змісту.

Декаплінг (Decoupling) — свідоме розривання економічних та виробничих зв'язків із геополітичним суперником; вимагає ревізії юрисдикцій присутності.

КІК (Контрольована іноземна компанія) — іноземна юридична особа, що перебуває під контролем резидента України; прибуток КІК підлягає оподаткуванню в Україні за правилами Крок 3 BEPS.

ПСП (Підприємство спеціального призначення, SPE) — юридична особа без суттєвого персоналу та активів, що виконує вузькоспеціалізовані функції у структурі МГК (холдинг, ПП, фінансування).

Решоринг (Reshoring) — повернення виробничих потужностей до країни походження бізнесу; відповідь на вразливість надмірно розтягнутих ланцюгів поставок.

ТЦУ (Трансфертне ціноутворення) — система встановлення цін у контрольованих операціях між пов'язаними особами; регулюється принципом «витагнутої руки» та Настановами ОЕСР.

Френдшоринг (Friend-shoring) — перенесення виробничої або операційної діяльності до геополітичних союзників; відкриває преференційний торговельний доступ.

AI (Artificial Intelligence) — штучний інтелект; технологія моделювання інтелектуальних функцій людини комп'ютерними системами. У сфері МПП застосовується для автоматизованого аналізу податкових ризиків, бенчмаркінгу ТЦУ та цифрового аудиту структур.

АРА (Advance Pricing Agreement) — попередня цінова угода; домовленість між платником податків і одним чи кількома податковими органами щодо методів та умов ціноутворення в контрольованих операціях на визначений майбутній період. Знижує ризик спорів із ТЦУ; буває односторонньою, двосторонньою (ВАРА) або багатосторонньою.

АТАД (Anti-Tax Avoidance Directive) — Директива ЄС проти ухилення від оподаткування (2016/1164 та доповнення АТАД 2); імплементує в право ЄС ключові заходи BEPS: ЕБІТДА-тест обмеження фінансових витрат (30 %),

правила КІК, загальне антиухильне правило, правила гібридних невідповідностей та податок на вихід.

BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) — розмивання бази оподаткування та виведення прибутку; глобальна ініціатива ОЕСР/G20 з 15 кроків, що протидіє агресивному ТЦУ та офшорним схемам БНП.

Big Data — великі дані; масиви даних надвеликого обсягу та складності, що обробляються спеціалізованими технологіями. Використовуються фіскальними органами для виявлення схем ухилення та аномалій у трансфертному ціноутворенні.

BVI (British Virgin Islands) — Британські Віргінські острови; класична офшорна юрисдикція, один із найпоширеніших центрів реєстрації холдингових і торгових компаній. В умовах вимог CRS та economic substance зберігають обмежену привабливість для структур, що не потребують переваг ДТА.

CbCR (Country-by-Country Report) — звіт у розрізі країн; частина тривірневої документації ТЦУ, що містить агреговані дані про доходи, прибутки та податки МГК по юрисдикціях. Поріг — 750 млн євро доходу.

CIT (Corporate Income Tax) — корпоративний податок на прибуток; основний прямий податок на прибутки юридичних осіб. Середня ставка CIT серед юрисдикцій Інклюзивної рамкової угоди ОЕСР стабілізувалася на рівні близько 21 % (2025 р.) після тривалого зниження від 28 % у 2000 р.

CPLM (Cost Plus Method) — метод «витрати плюс»; метод ТЦУ для виробничих підрозділів, за яким ринкова ціна визначається додаванням до собівартості виробника прийнятної ринкової надбавки до витрат.

CRS (Common Reporting Standard) — загальний стандарт звітності; міжнародний механізм автоматичного обміну фінансовою інформацією про рахунки нерезидентів між юрисдикціями.

CUP (Comparable Uncontrolled Price Method) — метод порівняльної неконтрольованої ціни; пріоритетний метод ТЦУ, що базується на зіставленні ціни контрольованої операції з ринковими цінами на ідентичні або подібні товари в порівнянних умовах. Особливо застосовний для сировинних товарів із біржовими котируваннями.

DAC (Directive on Administrative Cooperation) — Директива ЄС про адміністративне співробітництво у сфері оподаткування (DAC 1–7); регулює обмін податковою інформацією між державами-членами. DAC 2 імплементувала

CRS у праві ЄС, DAC 6 запровадила розкриття транскордонних угод, DAC 7 поширила обмін на цифрові платформи.

DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, Exploitation) — розроблення, вдосконалення, підтримання, захист та використання; концепція ОЕСР (Кроки 8–10 BEPS), за якою право на прибуток від інтелектуальної власності визначається фактичним внеском підрозділу у відповідні функції, а не лише юридичним володінням активом.

DTA (Double Tax Agreement) — двостороння угода про уникнення подвійного оподаткування; міжнародний договір, що розподіляє права на оподаткування між двома державами.

DTT (Double Tax Treaty) — договір про уникнення подвійного оподаткування; синонім DTA, поширений у британській правовій традиції.

ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes) — прибуток до вирахування відсотків та податків; показник операційного прибутку, що використовується в аналізі рентабельності та окремих методах ТЦУ.

ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — прибуток до вирахування відсотків, податків та амортизації; база для тесту обмеження фінансових витрат (Крок 4 BEPS / Директива ATAD): відсоткові витрати дозволяються до вирахування в межах 30 % від ЕВІТДА.

Economic Substance (Substance) — реальна економічна присутність компанії у юрисдикції реєстрації: офіс, кваліфікований персонал, прийняття рішень. Відсутність substance позбавляє пільг за DTA.

ЕОІР (Exchange of Information on Request) — обмін інформацією на запит; традиційний (не автоматичний) механізм, за яким один податковий орган направляє іншому запит щодо конкретного платника чи операції. Менш ефективний порівняно з автоматичним обміном за CRS.

ЕОІР — унікальний реєстраційний ідентифікаційний номер учасника зовнішньоекономічної діяльності в системах митного адміністрування ЄС.

FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) — Закон США про дотримання вимог щодо оподаткування іноземних рахунків (2010); зобов'язує іноземні фінансові установи повідомляти Службі внутрішніх доходів США про рахунки американських осіб. Є американським аналогом і прообразом CRS.

FDI (Foreign Direct Investment) — прямі іноземні інвестиції (ПІІ); довгострокові інвестиції резидента однієї країни у підприємство іншої з істотним

впливом на управління (за критерієм ОЕСР — не менше 10 % голосів). Статистика ПІІ суттєво спотворюється транзитними потоками через ПСП.

FSI (Fiscal Stress Index) — індекс фіскального стресу; агрегований показник, що зважає кілька індикаторів фіскального навантаження або ризику задля інтегральної оцінки фіскальної стійкості юрисдикції.

FTT (Financial Transaction Tax) — податок на фінансові операції; стягується з купівлі-продажу фінансових інструментів (акцій, облігацій, деривативів). Обговорюється в ЄС та ОЕСР як інструмент мобілізації доходів і стримування спекулятивних операцій.

GAAR (General Anti-Avoidance Rule) — загальне антиухильне правило; норма національного законодавства чи угод, що дозволяє податковим органам перекваліфікувати або ігнорувати операції, основною метою яких є уникнення оподаткування, попри їхню формальну законність.

GDP (Gross Domestic Product) — валовий внутрішній продукт (ВВП); сукупна вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні за період. Використовується як база для оцінки масштабів офшорних ПІІ та переміщених прибутків.

GloBE (Global Anti-Base Erosion Rules) — глобальні правила протидії розмиванню податкової бази; технічна основа Pillar Two, що охоплює механізми IIR, UTPR та QDMTT і застосовується до МГК із консолідованим доходом від 750 млн євро.

GMT (Global Minimum Tax) — глобальний мінімальний податок (ГМП); інша назва Pillar Two — мінімальна ефективна ставка 15 % для МГК із доходом від 750 млн євро, що реалізується через правила GloBE.

HTVI (Hard-to-Value Intangibles) — важкооцінювані нематеріальні активи; категорія активів (Крок 8 BEPS), для яких на момент встановлення ціни відсутні надійні зовнішні порівняники. Для HTVI ОЕСР допускає ретроспективне коригування ціни за фактичними результатами.

IIR (Income Inclusion Rule) — правило включення доходу; основний механізм Pillar Two, що донараховує мінімальний 15-відсотковий податок на рівні материнської компанії МГК щодо низькооподаткованих прибутків дочірніх підрозділів.

IP-Box (Patent Box) — спеціальний преференційний режим оподаткування доходів від інтелектуальної власності за зниженою ставкою; вимагає nexus-відповідності витрат на НДДКР.

IRS (Internal Revenue Service) — Служба внутрішніх доходів США; федеральний орган, відповідальний за адміністрування та збирання федеральних податків, зокрема за FATCA-звітність.

LOB (Limitation on Benefits) — правило обмеження вигод; положення ДТА, що дозволяє користуватися пільгами угоди лише кваліфікованим особам, які відповідають об'єктивним критеріям.

MAP (Mutual Agreement Procedure) — взаємний узгоджувальний порядок; передбачений у більшості ДТА механізм вирішення спорів, що дозволяє платнику звернутися до компетентного органу, якщо оподаткування не відповідає угоді.

MLI (Multilateral Instrument) — Багатостороння конвенція ОЕСР, що дозволяє одночасно вносити антизловживальні зміни до сотень чинних ДТА без двосторонніх переговорів. Україна — учасниця з 2018 р.

MNE (Multinational Enterprise) — багатонаціональне підприємство / міжнародна група компаній (МГК); група пов'язаних осіб, що діють у двох і більше юрисдикціях під спільним контролем материнської компанії. Головний суб'єкт регулювання BEPS та правил ТЦУ.

Nexus-підхід — вимога ОЕСР (Крок 5 BEPS) щодо IP-Box: пільга надається пропорційно до витрат на НДДКР, що безпосередньо генерують доходи від ІВ.

PE (Permanent Establishment) — постійне представництво; фіксоване місце діяльності або залежний агент (ст. 5 Модельної конвенції ОЕСР), через які нерезидент здійснює підприємницьку діяльність у країні-джерелі. Наявність PE є підставою для оподаткування прибутків нерезидента в цій країні.

PPP (Purchasing Power Parity) — паритет купівельної спроможності; методологія зіставлення ВВП та доходів між країнами з урахуванням різниці в рівнях цін; широко застосовується в порівняльних дослідженнях фіскальних систем.

PPT (Principal Purpose Test) — перевірка основної мети; положення ДТА, що відмовляє у пільгах, якщо їх отримання було однією з головних цілей операції чи структури.

PSM (Profit Split Method) — метод розподілу прибутку; метод ТЦУ для операцій з унікальними нематеріальними активами чи високоінтегрованих операцій, коли жодну зі сторін не можна обрати «перевіреною»: сукупний прибуток розподіляється пропорційно до внеску сторін.

QDMTT (Qualified Domestic Minimum Top-up Tax) — кваліфікований внутрішній мінімальний додатковий податок; механізм Pillar Two, що дозволяє юрисдикції низького оподаткування самостійно стягувати різницю до 15 % у власний бюджет, не передаючи її іноземним казначействам через IIR/UTPR.

R&D (Research and Development) — наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР); систематична творча діяльність із розширення знань та створення нових застосувань; ключовий показник для nexus-тесту в режимах IP-Box.

RPM (Resale Price Method) — метод ціни перепродажу; метод ТЦУ для дистрибуторських операцій, за яким ринкова ціна визначається вирахуванням із ціни перепродажу непов'язаній особі валової маржі, що відповідає ринковому рівню рентабельності.

SbS (Side-by-Side Package) — пакет «паралельної дії»; домовленість Інклюзивної рамкової угоди ОЕСР від 5 січня 2026 р. (на виконання рішень G7 червня 2025 р.), за якою американські МГК виводяться з-під дії IIR та UTPR за умови, що податкова система США забезпечує рівноцінне мінімальне оподаткування.

TNMM (Transactional Net Margin Method) — метод чистої рентабельності; аналізує операційний прибуток «перевіреної сторони» відносно бази (витрат або виручки). Найпоширеніший метод ТЦУ.

UTPR (Undertaxed Profits Rule) — правило недооподаткованого прибутку; «страхувальний» механізм Pillar Two, що застосовується тоді, коли донарахування не вдається здійснити через IIR (зокрема за відсутності материнської компанії в юрисдикції, яка впровадила Pillar Two).

WDI (World Development Indicators) — Показники світового розвитку; статистична база Світового банку, що містить понад 1400 показників соціально-економічного розвитку країн; широко використовується в емпіричних дослідженнях міжнародного оподаткування.

Withholding Tax — утримуючий (репатріаційний) податок; стягується у джерела при виплаті дивідендів, процентів або роялті нерезиденту. ДТА, як правило, знижує його ставку.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Нормативно-правові акти та міжнародні документи

- Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» № 1914-IX від 30 листопада 2021 р. (закон про КІК).
- Закон України «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо імплементації деяких положень Митного кодексу Європейського Союзу» № 10411 від 22 серпня 2024 р.
- OECD Model Tax Convention on Income and on Capital. Condensed Version. Paris: OECD Publishing, 2017 (зі змінами, внесеними Оновленням 2025 року).
- OECD. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022. Paris: OECD Publishing, 2022.
- OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. 15 Action Plans. Final Reports 2015. Paris: OECD Publishing, 2015.
- Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS (MLI). OECD, 2016.
- UN Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries. United Nations, 2021.
- OECD. Common Reporting Standard (CRS). Paris: OECD Publishing, 2014.

Наукова та навчальна література

- Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Міжнародне оподаткування: навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2010. 312 с.

- Мельник В. М. Трансфертне ціноутворення: теорія та практика: монографія. Ірпінь: УДФСУ, 2019.
- Harris P., Oliver D. *International Commercial Tax*. 2nd ed. Cambridge University Press, 2020.
- Lang M. et al. *Introduction to European Tax Law: Direct Taxation*. 6th ed. Linde, 2022.
- Schön W. (ed.). *Tax and Corporate Governance*. Springer, 2008.
- López Pérez, M.J. «La influencia de los criterios de la OCDE en los regímenes de patent box: el caso de Irlanda y España.» *Quincena fiscal*, 2024.
- Naniwadekar, M. «Analysing BEPS Action 7 in the context of agency PEs.» *Intertax*, Vol. 52 (2024), no. 1.

Аналітичні та статистичні бази даних

- OECD. Statistics on Tax. URL: <https://stats.oecd.org/>
- IMF. Coordinated Direct Investment Survey (CDIS). URL: <https://data.imf.org/>
- UNCTAD. World Investment Report. Annual. URL: <https://unctad.org/>

Аналітичні матеріали, експертні коментарі та офіційні повідомлення

- Eversheds Sutherland. «We can work it out: OECD adopts 2025 Update to the Model Tax Convention» (04.12.2025). — Аналіз змін до Коментаря щодо статті 9, розмежування розподілу прибутку та національних правил вирахування витрат.
- Centre for Tax Laws, NLU Delhi. «Assurance at Stake: Handling the Difficulties of the PPT in light of BEPS Action 6 and the MLI.» *CTL NLU Delhi Blog*, June 15, 2025.
- Fomenko, Viktoriya. «Ukraine: Increased Scrutiny Over Application of Double Tax Treaties.» *CEE Legal Matters*, Issue 12.5, August 2025.

- EU4PFM. «Ukraine's progress in countering the tax base erosion» (12.02.2025). — Містить коментар Паулюса Маяускаса щодо важливості ТЦУ для українського експорту.
- EUCONLAW Group. «Recent Developments in Transfer Pricing: Expert Insights from Larysa Vrublevska» (02.07.2025). — Огляд змін у сфері ТЦУ в Україні, що набули чинності з 1 січня 2025 року.
- Кабінет Міністрів України. «Ukrainian Ministry of Finance delegation discusses implementation of best tax practices with the OECD» (11.07.2025).
- Державна податкова служба України. «Reporting on controlled foreign companies: what and when to submit in 2026» (24.02.2026).
- EY Україна. «The rules governing taxation of dividends received by a CFC from Ukrainian legal entities...» (06.07.2025).
- Avellum. «Ukraine and CRS: New jurisdictions for automatic exchange of financial information» (03.10.2025).
- Jurisprudential. «IP Box Mode: Which European Countries Are the Most Profitable for Registering Intellectual Property?» (15.04.2026).
- Doviandi. «Cyprus IP Box: Nexus Compliance and Outsourcing Implications» (2025).
- Mondaq / Bergt & Partner AG. «Forced Heirship And Asset Protection: How Liechtenstein Foundations And Trusts Protect Family Wealth» (20.03.2026).
- BDO Belgium. «The principle of future-proof compliance» (19.02.2026).
- Charles River Associates. «Highlights from 2025 and looking forward to 2026» (09.12.2025).
- Chambers and Partners / Viktoriya Fomenko. «Ukraine Resets Customs and Harmonizes Customs Legislation with EU Standards» (02.12.2025).

- Deloitte TaxScape. «Why is navigating trade policy essential to building supply chain resilience?» (15.12.2025).
- Mint / Ernst & Young. «What is friendshoring? Why EY says it will reshape global supply chains in 2026» (23.12.2025).
- Karbevaska L. et al. «Structural Consequences of Policy-Based Interventions on the Global Supply Chain Network» (13.04.2026).
- EU Trade. «EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area» (оновлено 28.04.2026).