

перенасиченість ринку праці (особливо стосовно вакансій middle+ та senior рівня), вплив воєнного стану на стабільність роботи ІТ-компаній, потреба в постійному вдосконаленні комунікативних навичок, брак кваліфікованого менторства та нетворкінгу через віддалений формат роботи, обмежені можливості для управлінської кар'єри через те, що часто керівні посади зосереджені в офісах замовника за кордоном.

Загалом, кар'єрні можливості у ІТ-сфері для українських спеціалістів залишаються стабільними, з орієнтиром на міжнародну співпрацю. Це сприяє адаптації фахівців до умов кризової ситуації і розширює можливості для розвитку в різних напрямках. В умовах воєнного стану в Україні кар'єрне зростання ІТ-фахівців стримується комплексом взаємопов'язаних факторів, серед яких найбільш критичними є розрив між освітою та потребами ринку, висока конкуренція, мовний бар'єр, що потребує від спеціалістів додаткових зусиль для професійного розвитку та адаптації до мінливих умов.

### **Література:**

1. Чернов, А. (2024). Теоретичні аспекти аналізу процесу мотивації працівників ІТ-сфери. Економічні горизонти, (4(29), 14–20. [https://doi.org/10.31499/2616-5236.4\(29\).2024.313037](https://doi.org/10.31499/2616-5236.4(29).2024.313037)

**Чукурна О.П.,**

доктор економічних наук, професор,

**Авраменко М.О.**

**Мирошниченко М.О.**

Державний університет інтелектуальних технологій і зв'язку

м. Одеса, Україна

## **СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ**

В традиційному розумінні трансфертне ціноутворення (Funds Transfer Pricing) має місце при реалізації товарів та послуг окремими підрозділами однієї компанії або взаємозалежними компаніями по внутрішнім цінам, які значно відрізняються від ринкових. Це дозволяє перерозподілити загальний прибуток компанії на користь того відділення, діяльність якого менше обкладається податком. В економічній практиці трансфертна ціна розглядається виключно, як внутрішньо фірмова ціна, яка використовується при взаємному обміні товарами та послугами в угодах та розрахунках між окремими підрозділами та філіями корпорації та завжди встановлюється конфіденційно. Використання трансфертного ціноутворення є за своєю суттю розповсюдженою схемою міжнародного податкового планування, яке має на меті мінімізацію оподаткування для отримання максимального прибутку.

При регулюванні трансфертного ціноутворення, як правило, йдеться про оподаткування прибутку транснаціональних компаній, які мають комерційну присутність на території декількох податкових юрисдикцій. Однією з основних цілей використання трансфертних цін є мінімізація оподаткування внутрішніх розрахунків, а також акумулювання прибутку в збутових структурах, які зареєстровані в зонах з пільговим оподаткуванням (офшорах). Основною метою застосування трансфертних цін є "переклад" податкової бази на афілійовану особу, яка знаходиться в більш сприятливому податковому режимі. Йдеться про різні податкові преференції, зокрема, про наявність статусу резидента офшорної зони, надання податкових канікул, застосування пільгових податкових ставок, право на використання інших податкових переваг. При цьому такий переклад, як правило, здійснюється шляхом маніпулювання ціною угод. Ще однією причиною використання механізму трансфертного ціноутворення є подвійне оподаткування, яке розподіляється на користь іноземного учасника прибутку.

Слід зауважити, що виникнення концепції трансфертного ціноутворення є можливим при існуванні міжнародних угод про зони пільгового оподаткування, а саме про офшорні зони. Виникнення офшорів надає змогу реалізовувати трансфертне ціноутворення на практиці. Експортно-імпортні операції, які використовують офшорні компанії можуть бути реалізовані при зниженні та завищенні ціни, як з незалежними компаніями, так й з афілійованими. Як правило, ці угоди реалізуються за наступними напрямками:

- угода укладається між двома незалежними компаніями при заниженні ціни;
- угода укладається між компаніями, пов'язаними стосунками капіталів (афілійованими компаніями) при заниженні ціни;
- угоди між двома незалежними компаніями при завищенні ціни;
- угоди між афілійованими компаніями при завищенні ціни.

Проаналізуємо ситуацію, коли угода укладається між двома незалежними компаніями при заниженні ціни. Припустимо, витрати на виробництво товару в країні А складають 100 доларів, експортна ціна 150 доларів. Отже, прибуток складе 50 доларів (табл.1.).

Таблиця 1. - Схема угоди між двома незалежними компаніями при заниженні ціни

Країна експортера А (Компанія Х)		Країна імпортер Б (Компанія Y)	
Експортна ціна, дол.	150	Імпортна ціна, дол.	150
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	50	Прибуток до оподаткування, дол.	30
Податок на юридичну особу, (40%)	20	Податок на юридичну особу, (20%)	6
Прибуток після оподаткування	30	Прибуток після оподаткування	24
Сумарний прибуток компаній = 54 дол.			

Якщо угода укладається між афілійованими компаніями при заниженні ціни, тоді механізм трансфертного ціноутворення буде наступний (табл.2).

Таблиця 2. - Схема угоди між афілійованими компаніями при заниженні ціни

Країна експортера А (Компанія Х- головна компанія)		Країна імпортер Б (Компанія Y- дочірня компанія)	
Експортна ціна, дол.	120	Імпортна ціна, дол.	120
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	20	Прибуток до оподаткування, дол.	60
Податок на юридичну особу, (40%)	8	Податок на юридичну особу, (20%)	12
Прибуток після оподаткування	12	Прибуток після оподаткування	48
Сумарний прибуток компаній = 60 дол.			

Цей загальний прибуток направляється в центр управління прибутками, розташований в країні з низьким рівнем оподаткування, звідки здійснюється реінвестування компаній згідно із стратегічним планом ведення міжнародного бізнесу ТНК в цілому.

З метою збереження рівня конкурентоспроможності підрозділу на зарубіжних ринках трансфертна ціна не повинна бути занадто високою. З іншого боку, ціна на зарубіжному ринку не має бути нижче внутрішньої ціни на аналогічний товар в країні експортера, інакше конкуренти в країні імпортера можуть звинуватити компанію в демпінгу. Крім того, при розрахунку трансфертної ціни враховуються правові й адміністративні обмеження у відповідних країнах відносно рівня відхилення зовнішньоторговельної ціни від звичайних світових цін. Будь-яка з компаній, які входять в одну ТНК при реалізації механізму трансфертного ціноутворення може мати збитки, але не збанкрутує, оскільки береться до уваги загальна сума кумулятивних прибутків. Таким чином, можна сказати, що, за своєю суттю, офшорні компанії отримують дохід від маневрування податковою базою.

Трансфертні ціни дозволяють відводити капітали з країни, а також приховувати прибутки компаній від оподаткування. При продажі товарів закордонним дочірнім компаніям або іноземним залежним партнерам, компанія може встановити мінімальну або занижену відпускну ціну і відповідно скоротити митні платежі при перетині кордону або встановити максимальну або завищену ціну для мінімізації податків, обходу обмежень на повернення дивідендів або витягання найбільшої кількості грошових коштів від зарубіжного залежного партнера.

#### **Література:**

1. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: підручник. Київ: ЦУЛ, 2020. 284 с.
2. Chukurna O., Radkevych L., Rudyk L. (2021) THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL OFFSHORE JURISDICTIONS ON THE PRICING STRATEGY. *VUZF Review*. VUZF University. Vol. 6. No. 4, 79-90  
URL: <http://papersvuzf.net/index.php/VUZF/article/view/218>