

DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1\(61\).121-127](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1(61).121-127)
УДК 338.5:336.2

Сержанов В.В., Моленда А.Р.

МОТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

З огляду на актуальність питання трансфертного ціноутворення в світлі поточної економічної ситуації в світі у статті досліджено причини виникнення та становлення трансфертного ціноутворення. Проведено аналіз мотивів, які спонукають як великі міжнародні компанії, так і національні підприємства до застосування трансфертних цін при проведенні господарських операцій. Досліджено можливі ризики при застосуванні трансфертного ціноутворення та шляхи їх мінімізації, а також зазначено на необхідність дотримання балансу між інтересами платників податків та податкових органів при застосуванні трансфертного ціноутворення.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, трансфертна ціна, пов'язані (афілійовані) особи, міжнародна компанія, група компаній

Постановка проблеми. На тлі пандемії COVID-19 та війни в Україні світова економічна система перебуває у кризі, і, за попередніми оцінками деяких дослідників, її негативні наслідки можуть перевищувати економічний колапс 2008 – 2009 років. Наслідком цих явищ стали масштабні скорочення робочих місць через зупинку виробництва, необхідність переорієнтації виробництва на нові ринки а також руйнування усталених торгівельних відносин, що в свою чергу призвело до зменшення показників прибутковості та зниження податкових надходжень. Це спонукає компанії, з однієї сторони, дедалі більше застосовувати трансфертне ціноутворення при оптимізації власних витрат та податковому плануванні, а, податкові органи, з іншої сторони, посилюють тиск на компанії щодо дотримання норм трансфертного ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми трансфертного ціноутворення є предметом дослідження як міжнародних організацій, так і вітчизняних та зарубіжних науковців. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Міжнародною групою з протидії відмиванню брудних грошей (FATF) проводяться дослідження впливу трансфертного ціноутворення як на глобальні економічні процеси, так і на економіки окремих країн, за результатами яких надаються відповідні

рекомендації. Касич А. О. та Петрик О. А. досліджували сутність трансфертної ціни, регулювання трансфертних цін на законодавчому рівні та методи трансфертного ціноутворення. Bandoi A., Danciulescu D. та Tomita I. проведено аналіз ситуацій в яких рекомендується укласти угоди із врахуванням трансфертної ціни.

Формулювання цілей статті. Дослідити мотиви, що спонукають підприємства до застосування трансфертних цін, можливі ризики та шляхи їх мінімізації, а також пошук балансу між інтересами платників податків та податкових органів при застосуванні трансфертного ціноутворення.

Опис основного матеріалу дослідження. Сьогодні в економічній літературі можна зустріти два основні напрямки дослідження застосування трансфертного ціноутворення – при здійсненні податкового планування та отримання ринкових переваг за рахунок зменшення витрат та, відповідно, ціни кінцевого продукту.

На жаль у зв'язку із використанням трансфертного ціноутворення для переміщення податкової бази на контрольовану (афілійовану) особу, що перебуває в юрисдикції з меншим податковим навантаженням, або має певні податкові пільги, тим самим мінімізуючи податкові зобов'язання, ставлення до трансфертного ціноутворення набуло дещо негативного характеру. Так, за оцінками ОЕСР, загальна річна втрата податкових надходжень через переведення доходів у регіони з низьким рівнем оподаткування коливається від 100 до 240 мільярдів доларів [1]. За оцінками State of Tax Justice, у 2020 році транснаціональні корпорації перевели до податкових гаваней \$1,38 трлн., що призвело до загальних втрат бюджетів країн, в яких були отримані такі надходження, на суму \$245 млрд. [2] Такий рух грошової маси призвів до певних дисбалансів у світовій економіці. Так

© Сержанов В.В., д.е.н., доц. кафедри фінансів і банківської справи, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: vitaliy.serzhanov@uzhnu.edu.ua

Моленда А.Р., аспірант, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: andrii.molenda@uzhnu.edu.ua

спостерігається зростання корпоративного боргу на тлі скорочення глобальних прямих іноземних інвестицій, особливо в розвинених країнах [3].

При цьому, однією з причин неоднозначної ситуації з корпоративним боргом може бути використання компаніями податкових інструментів з метою переведення прибутку до низько податкових юрисдикцій. В першу чергу до такого способу оптимізації податкових платежів вдаються транснаціональні корпорації, які мають розгалужену мережу філій і пов'язаних (афілійованих) компаній по всьому світу. За даними опублікованої ОЕСР статистики звітів, які подають групи компаній з оборотом понад 750 млн. євро у податкові органи, у розрізі країн (CbCR), загальний дохід великих транснаціональних корпорацій складає 60% світового ВВП. У США – це 67%, Китаю – 46%, Франції та Канаді – 70%, Італії та Великобританії – 40%, а загальні доходи таких корпорацій від їхніх підприємств в Україні становлять 17% від загального ВВП [4].

Тому більшість досліджень та публікацій на цю тему висвітлюють трансфертне ціноутворення та трансфертні ціни як інструмент, що використовується для мінімізації оподатковуваних доходів.

Навіть у визначенні понять «трансфертне ціноутворення» та «трансфертна ціна», що подаються міжнародними або урядовими організаціями, можна прослідкувати певний негативний зміст. Так, FATF зазначає, що трансфертне ціноутворення це встановлення ціни на основі взаємних домовленостей, а не на умовах вільного ринку [5]. ОЕСР даючи визначення трансфертної ціни вказує на те, що це ціна, прийнята для цілей бухгалтерського обліку, яка використовується для оцінки операцій між афілійованими підприємствами, об'єднаними під одним управлінням, на штучно завищених або низьких рівнях з метою здійснення невизначеної виплати доходу або переказу капіталу між цими підприємствами [6]. Аналогічної позиції притримується у своїх рекомендаціях і уряд Великобританії (UK Government) зазначаючи, що законодавство про трансфертне ціноутворення стосується цін, що застосовуються в угодах між пов'язаними сторонами, оскільки за таких обставин ціна може не обов'язково відповідати тій, що застосовувалася б, якби сторони не були пов'язані [7].

Слід зазначити, що питання трансфертного ціноутворення почало підніматись в першу чергу державними інституціями як відповідь на

зменшення податкових надходжень від міжнародних торгівельних операцій.

Перші концепції трансфертного ціноутворення з'явилися ще в 30-х роках минулого століття, так введений у США обов'язковий контроль зі сторони держави за ціноутворенням, який широко застосовувався протягом 30 – 50 років минулого століття та був направлений на перешкоджання відтоку прибутку американських компаній до інших юрисдикцій шляхом перевірки укладених ними контрактів на постачання або придбання товарів, є яскравим прикладом регулювання державою трансфертного ціноутворення.

Такі кроки з боку уряду США були зумовлені хронічним дефіцитом державного бюджету штатів та слабким рівнем надходжень від міжнародної торгівлі при тому, що в цей же час значно збільшилась кількість укладених торгових контрактів після завершення економічної кризи 1930-х років [8].

Економічна ситуація, що склалась в середині минулого століття, була пов'язана з формуванням великих транснаціональних корпорацій. При цьому концентрація виробництва та його оптимізація вимагали зосередження підприємства на випуску одного виду продукту чи його складової, з наступною передачею для використання у виробничому ланцюгу іншому підприємству, що входило до сфери управління цієї ж корпорації. Такий розвиток подій зумовив проблеми з методами і принципами формування ціни такої продукції, яка згодом стала називатись трансфертною ціною [9].

В цей же час формується принцип «втягнутої руки», який був встановлений, як правило, проти маніпулювання трансфертними цінами (і врешті-решт, маніпулювання обсягом бази оподаткування) і являє собою ключову основу правил трансфертного ціноутворення та стандарт, який використовується в міжнародній податковій сфері з 1933 року, а саме завдяки Carroll Report. Однак принцип «втягнутої руки» вперше був згаданий за багато років до 1933 року, зокрема, під час угоди про уникнення подвійного оподаткування між США та Францією. Цей принцип був включений у міжнародне податкове законодавство через проект Конвенції Ліги Націй про розподіл прибутків і власності міжнародних підприємств у 1933 році та в першому проекті Типової конвенції ОЕСР у 1963 році. У 1968 році Міністерство фінансів США випустило правила для певних типів внутрішньофірмових операцій, пізніше відомі як правила трансфертного

ціноутворення США. Ця дія стала мотивацією для ОЕСР опублікувати рекомендації з питань трансфертного ціноутворення. Перший звіт про трансфертне ціноутворення був опублікований у 1979 році, а за ним були опубліковані і інші, перша об'єднана публікація яких відбулася в 1995 році, відома як Керівництво ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових органів [10].

З огляду на такий підхід, трансфертне ціноутворення розглядається податковими органами як одна зі стратегій, яку використовують компанії при агресивному податковому плануванні для зменшення податкової бази в країнах із високим рівнем оподаткування. Тобто податкова мотивація є однією з причин, чому компанії беруть участь у трансфертному ціноутворенні, здійснюючи трансакції з асоційованою компанією. В свою чергу, трансфертне ціноутворення для міжнародних компаній є привабливим, оскільки воно здебільшого невидиме для громадськості, а для контролюючих органів його важко та дорого виявити.

Проводячи торгівельні операції, міжнародні компанії здійснюють переміщення як матеріальних, так і нематеріальних активів, робіт та послуг між структурними одиницями, вартість яких досить складно, а враховуючи зростаючу кількість цифрових продуктів, іноді навіть неможливо оцінити, що викликає стурбованість у податкових органів, оскільки виникає ризик заниження податкових зобов'язань.

Застосовувані при таких операціях ціни становлять особливий інтерес як для податкових служб, так і, безпосередньо, для підприємств, що їх застосовують. Справа в тому, що проводячи операції між контрольованими (афілійованими) підприємствами виникає ризик переміщення прибутку в юрисдикції з низькими податковими ставками з метою монетаризації прибутку власником. Однак в такому випадку може проводитись маніпулювання податковою базою та, як наслідок, заниження розміру сплачуваного податку.

Податковими органами для встановлення факту проведення таких операцій застосовується, вже згадуваний вище, принцип «втягнутої руки». Суть принципу «втягнутої руки» полягає в тому, що оподаткуванню підлягає прибуток який мав би виникнути, але не виникнув, при проведенні операцій між пов'язаними особами по угодах, умови яких відрізняються від умов аналогічних угод, укладених між непов'язаними особами. Спираючись на даний принцип

податкові органи проводять контроль за трансфертним ціноутворенням в ході якого розглядають контрольовані (афілійовані) підприємства, як окремі незалежні господарські одиниці а не як структурні одиниці однієї компанії.

Застосування такого підходу дає змогу податковим органам порівнювати умови проведення операцій між підприємствами, що входять в структуру компанії, тобто контролюються нею, з умовами проведення таких же операцій між неконтрольованими підприємствами.

Проводячи таке порівняння податкові органи можуть здійснювати аналіз господарських операцій підприємства на предмет їх відповідності економічній доцільності та у випадку встановлення відсутності об'єктивного економічного змісту розраховувати певні відхилення у формуванні ціни при проведенні операцій між взаємозалежними сторонами, що впливатиме на податкові зобов'язання сторін.

З метою встановлення рівня відповідності господарських операцій умовам «втягнутої руки», необхідно порівняти їх параметри та умови проведення або визначити специфіку діяльності підприємства, що може вплинути на умови застосування цього принципу. В такому випадку проводиться порівняння стратегічних цілей підприємства, економічних обставин діяльності, умов укладених контрактів, характеристики продукту.

Слід зазначити, з кожним роком підприємства, а особливо міжнародні компанії перебувають під зростаючим тиском щодо дотримання норм трансфертного ціноутворення. Через це управління податковими ризиками сьогодні відіграє значну роль у стратегії трансфертного ціноутворення та прийнятті рішень компаніями. Можна сформулювати такі основні причини, чому компанії повинні бути обачними при ухваленні власних стратегій управління ризиками. Перша причина – це зростаючий інтерес податкових органів до міжнародних торгових операцій, що проявляється у збільшенні документів на підтвердження обґрунтованості трансфертних цін. Друга причина полягає в тому, що погляди податкових органів на трансфертне ціноутворення у різних країнах дедалі більше відрізняються. Хоча більшість країн дотримуються принципів ОЕСР, тлумачення цих принципів дуже різняться. Третя причина пов'язана з новизною предмета в законодавстві деяких країн, що може викликати невизначеність, та, водночас, вплинути на довіру

інвесторів до того, як податковий орган намагається вирішити проблему подвійного оподаткування. Остання причина в основному стосується випадку міжнародних компаній, які часто перебувають під більшим тиском і великою увагою з боку податкових органів та громадськості. Вони, як правило, перебувають під більш суворим контролем і більш детальною оцінкою правил, пов'язаних із формуванням податкових зобов'язань. Тому компанії змушені витратити більше часу та зусиль на вирішення проблем з точки зору ризику, пов'язаного з виникненням розриву між оцінками операцій платником податків і податковими органами.

Однак стверджувати, що податкова мотивація є однією з причин, чому компанії беруть участь у трансфертному ціноутворенні, здійснюючи трансакції з афілійованими компаніями, є не зовсім правильно, оскільки, слід визнати, що трансфертне ціноутворення є також ефективним способом ведення бізнесу.

Так, існують ситуації, коли застосування трансфертного ціноутворення не пов'язане із мінімізацією податків [11], а саме:

а) вихід на нові ринки або розширення частки ринку. Використовуючи можливості контрольованого підприємства, компанія може ввозити продукцію з інших контрольованих підприємств, що входять в структуру компанії, за цінами, що є нижчими від встановлених іншими підприємствами в такій країні. Відповідно, з метою виходу на ринок та завоювання клієнтів продаж такої продукції буде проводитись за нижчими цінами. При цьому, на ринках з високим потенціалом продаж продукту може відбуватись навіть з певними втратами, які, в подальшому, можуть бути нівельовані збільшенням частки та зростанням ринку.

б) уникнення законодавчих бар'єрів. Можуть бути випадки, коли існують законодавчі обмеження щодо встановлення розміру торгівельної націнки, або максимальних цін на внутрішньому ринку, чи навіть певних торгівельних обмежень. Так, можливі обмеження, що пов'язані з екологічним законодавством, коли продаж продукту на внутрішньому ринку можливий тільки у випадку відповідності певним стандартам. Тож з метою уникнення додаткових витрат, ці продукти можуть бути продані за зниженими цінами у порівнянні з ринковими пов'язаним підприємствам з інших країн.

в) використання коливань попиту. Ціни на схожі продукти на різних ринках можуть мати різну величину, залежно від позиціонування на ринку, цілей або купівельної спроможності.

Можлива ситуація, коли вигідніше продавати продукт не на внутрішній ринок, а на зовнішній ринок пов'язаним підприємствам за пільговими цінами, які не мають можливості самостійно покрити потреби власного ринку. Таким чином досягається максимальна прибутковість від продажу продукту в цілому по компанії.

г) використання курсових різниць і коливань валютного курсу. Відомо, що коли валюта країни знецінюється порівняно з валютою іншої країни / або міжнародною базовою валютою, відбувається стимулювання експорту, тим самим стає вигідно експортувати продукцію до афілійованого підприємства, яке може більш вигідніше проводити продаж такої продукції на власному ринку.

г) використання трансфертного ціноутворення як способу виведення грошей. Очевидно, що будь-які інвестиції в нову країну, особливо на ринках, що розвиваються, включають певні ризики, які міжнародні компанії хочуть мінімізувати шляхом швидшої та незмінної репатріації прибутків. Це може призводити навіть до того, що при виході на такий ринок спостерігаються постійні збитки, незважаючи на високий оборот. Це може бути пов'язаним також із бажанням компанії шляхом пільгового продажу вивести кошти в юрисдикції, які вважаються більш безпечними з точки зору політичної стабільності, законодавства тощо, з метою захисту інвестиції або накопичення коштів для подальших інвестицій.

Також не слід забувати про те, що трансфертне ціноутворення може розглядатись як один із дієвих засобів управління бізнес-процесами всередині групи компаній, що дає змогу ефективно розподіляти як матеріальні, так і фінансові потоки. Керівним органом групи компаній, при цьому, може визначатись рівень самостійності того чи іншого підрозділу компанії у формуванні цінової політики як по операціях всередині групи, так і з сторонніми контрагентами. В цьому випадку окремі підрозділи або навіть компанії, що входять до складу групи, розглядаються як центри відповідальності, результат діяльності яких оцінюються на основі операційного прибутку, віддачі від інвестицій, залишкового доходу.

Встановлюючи найбільш прийнятну трансфертну ціну, компанія може суттєво підвищити рівень прибутковості, використовуючи не лише податкове планування направлене на оптимізацію сплати податків, але й забезпечуючи кращу взаємодію між її структурними підрозділами.

Очевидно, що у зв'язку із зростанням глобалізаційних процесів в економіці, проблеми трансфертного ціноутворення стають ще раз більш актуальними не тільки для великих транснаціональних корпорацій, але і для менших компаній, які мають певний структурний поділ на окремі підрозділи, особливо коли такі підрозділи виведені в окремі підприємства та розміщені в різних юрисдикціях.

Тому компанії, що підпадають під дію трансфертного законодавства повинні прийняти системний підхід до визначення та документування операцій, які відбуваються між підприємствами всередині групи, ідентифікацію цих операцій, особливу увагу звертаючи на ті, які можуть зацікавити податкові органи, підготовки для них необхідної документації. Розробка системи внутрішнього контролю є першим кроком у розумінні ризиків, пов'язаних з трансфертним ціноутворенням. Ця система включає в себе складання списку операцій всередині групи, ранжованих відповідно до розміру транзакції, опис політики, що використовується для визначення ціноутворення, і способу застосування цієї політики, а також оцінку фінансових результатів цих операцій для кожної країни.

Після встановлення таких внутрішньогрупових транзакцій можна визначити, які з них можуть викликати підозру в податкових органах. Виявлення потенційних ризиків дозволяє компанії розробити відповідну систему протидії та контролю за ними. Озброївшись цими інструментами, компанія може вирішити, яку позицію прийняти та які рішення доступні для вирішення можливих проблем.

Пріоритетом як компанії в цілому, так і будь-якого підприємства, що входить до її складу може бути обмеження конфліктів з податковими органами, покращення передбачуваності показників, зазначених у фінансовій звітності, ефективне управління податковими ставками або досягнення оптимального руху грошових потоків. Компанія має намагатися збалансувати низку цих цілей для прийняття чіткого та обґрунтованого рішення.

Висновки і перспективи подальших досліджень Враховуючи економічну ситуацію в

світі, трансфертне ціноутворення залишається актуальним питанням для міжнародних компаній та податкових органів. Аналіз наведених в статті досліджень підтверджує, що існує проблема єдиного підходу до трансфертного ціноутворення. Якщо для бізнесу трансфертне ціноутворення розглядається з точки зору оптимізації витрат та фінансових потоків, то для податкових органів трансфертне ціноутворення пов'язане із проблемою розмивання податкової бази та переміщення прибутків в низькоподаткові юрисдикції.

При цьому важливим залишається пошук балансу між намаганням бізнесу досягти максимальної оптимізації податкових платежів та намаганням податкових органів досягти максимальних показників у зборі податків.

Виходячи з цього більш глибокому дослідженню підлягає проблема управління ризиками трансфертного ціноутворення, яка пов'язана з тим, що останнім часом, не дивлячись на дотримання більшістю країн рекомендацій ОЕСР для оцінки трансфертного ціноутворення, тлумачення цих принципів значно відрізняються.

Це змушує компанії вкладати більше часу та зусиль у вирішення цих проблем, оскільки ризик, пов'язаний із появою розбіжностей між платниками податків і податковими органами (особливо якщо компанія присутня в багатьох юрисдикціях) не усувається повністю. Однак цей ризик можна тримати під контролем, застосовуючи деякі ефективні принципи ризик-менеджменту: розробка системи внутрішнього контролю, яка дозволяє компанії виявляти значні операції всередині групи та отримувати інформацію, пов'язану з ідентифікацією потенційних ризиків, виявлення тих операцій, які можуть викликати підозри у податкових органах, визначити варіанти вирішення спорів з податковими органами.

Перспективою подальших досліджень є напрацювання алгоритмів за яким корпорація або група компаній спочатку декларує сукупний прибуток до оподаткування, який потім розподіляється між усіма учасниками відповідно до економічних показників.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Organization for Economic Cooperation and Development. Multilateral Instrument - Information Brochure. OECD, Paris, 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-BEPS-tax-treaty-information-brochure.pdf>
2. Tax Justice Network. The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the Time of COVID-19. TJN, Bristol, 2020 [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://taxjustice.net/wp-content/uploads/2020/11/The_State_of_Tax_Justice_2020_ENGLISH.pdf

3. International Monetary Fund. World Economic Outlook: Managing Divergent Recoveries. IMF, Washington, D.C., 2021 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021>
4. Скільки заробляють великі корпорації в Україні та де тримають зароблене. Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2020/09/15/52326392/>
5. The FATF study «Trade-based money laundering» (June 23, 2006). Glossary. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/publications/methodsandtrends/documents/trade-basedmoneylaundering.html>
6. The OECD Glossary of Statistical Terms (February 20, 2003). Glossary. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2757>
7. INTM410520 - Transfer pricing: introduction: what is transfer pricing? : an explanation (November 2, 2022) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-manual/intm410520>
8. Карлова І. О. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст та особливості проведення автоматизованого обліку на вітчизняних підприємствах // Причорноморські економічні студії. – 2020. – Вип. 56. – С. 125-132. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_56_20
9. Верланов Ю. Ю., Бурлан С. А., Верланов О. Ю. Управлінський облік: сучасна теорія і практика : [навчальний посібник] // Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. – 340 с. Режим доступу: <https://lib.chmnu.edu.ua/index.php?m=2&b=357>
10. Solilova V. Steindl M. (2013). OECD – Tax Treaty Policy on Article 9 of the OECD Model Scrutinized. – Режим доступу: https://www.ibfd.org/IBFD-Products/Journal-Articles/Bulletin-for-International-Taxation/collections/bit/html/bit_2013_03_int_3.html
11. Bandoi A., Danciulescu D., Tomita I. (2008). Transfer pricing – a fiscal issue, Annals of University of Craiova - Economic Sciences Series, 1(36), С. 169–176 – Режим доступу: https://www.academia.edu/90512631/Transfer_Pricing_a_Fiscal_Issue?email_work_card=title
12. Касич А. О., Петрик О. А., Гриненко Ю. І. Трансфертне ціноутворення на підприємстві: проблеми та можливості використання / Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №24. - С. 19-23. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_24_6

REFERENCES

1. Organization for Economic Cooperation and Development. Multilateral Instrument - Information Brochure. (2020). OECD, Paris. Retrieved from: <https://www.oecd.org/tax/treaties/multilateral-instrument-BEPS-tax-treaty-information-brochure.pdf> [in English].
2. Tax Justice Network. The State of Tax Justice 2020: Tax Justice in the Time of COVID-19. (2020). TJN, Bristol. Retrieved from: https://taxjustice.net/wp-content/uploads/2020/11/The_State_of_Tax_Justice_2020_ENGLISH.pdf [in English].
3. International Monetary Fund. World Economic Outlook: Managing Divergent Recoveries. (2021). IMF, Washington, D.C. Retrieved from: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021> [in English].
4. Skilky zarobliaiut velyki korporatsii v Ukraini ta de trymaiut zaroblene [How much do large corporations in Ukraine earn and where do they keep the earnings]. (n.d.). Minfin. Retrieved from: <https://minfin.com.ua/ua/2020/09/15/52326392/> [in Ukrainian].
5. The FATF study «Trade-based money laundering» (2006). Glossary. Retrieved from: <http://www.fatf-gafi.org/publications/methodsandtrends/documents/trade-basedmoneylaundering.html> [in English].
6. The OECD Glossary of Statistical Terms (2003). Glossary. Retrieved from: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2757> [in English].
7. INTM410520 - Transfer pricing: introduction: what is transfer pricing? : an explanation (2022). Retrieved from: <https://www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/international-manual/intm410520> [in English].
8. Karlova, I. O. (2020). Transfertne tsinoutvorennia: ekonomichniy zmyst ta osoblyvosti provedennia avtomatyzovanoho obliku na vitchyznianskykh pidpriemstvakh [Transfer pricing: economic content and features of automated accounting at domestic enterprises]. Prychornomorski ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies, 56, 125-132. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_56_20 [in Ukrainian].
9. Verlanov, Yu. Yu., & Burlan, S. A., & Verlanov, O. Yu. (2015). Upravlinskyi oblik: suchasna teoriia i praktyka [Management accounting: modern theory and practice]. Mykolaiv: Vydavnytstvo ChDU im. Petra Mohyly. Retrieved from: <https://lib.chmnu.edu.ua/index.php?m=2&b=357> [in Ukrainian].
10. Solilova, V. & Steindl, M. (2013). OECD – Tax Treaty Policy on Article 9 of the OECD Model Scrutinized. Retrieved from: https://www.ibfd.org/IBFD-Products/Journal-Articles/Bulletin-for-International-Taxation/collections/bit/html/bit_2013_03_int_3.html [in English].

11. Bandoi, A., & Danciulescu, D., & Tomita, I. (2008). Transfer pricing – a fiscal issue, Annals of University of Craiova - Economic Sciences Series, 1(36), p. 169-176 – Retrieved from: https://www.academia.edu/90512631/Transfer_Pricing_a_Fiscal_Issue?email_work_card=title [in English].
12. Kasych, A. O., & Petryk, O. A., & Hrynenko, Yu. I. (2016). Transfertne tsinoutvorennia na pidpriemstvi: problemy ta mozlyvosti vykorystannia [Transfer pricing at the enterprise: problems and possibilities of use]. Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience, 24, 19-23. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_24_6 [in Ukrainian].

Отримано 01.03.2023