

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ «ВИТРАТИ+» ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ В ОПЕРАЦІЯХ МІЖ ПОВ'ЯЗАНИМИ СТОРОНАМИ

У статті проведено аналіз особливостей застосування методу трансфертного ціноутворення «витрат плюс» для обґрунтування цін в операціях між пов'язаними сторонами в умовах управлінського та податкового контролю. Сформовано алгоритм використання методу «витрати+» для цілей звітування за контрольованими операціями. Запропоновано кілька підходів до визначення трансфертної ціни в зовнішньоекономічних операціях між пов'язаними сторонами на основі витрат (прямих витрат, змінних витрат, виробничих витрат та загальних витрат), які можна використовувати для визначення нормативної прибутковості у контрольованих операціях.

Ключові слова: трансфертні ціни, метод «витрати плюс», операції між пов'язаними особами, контрольовані операції, облік зовнішньоекономічних операцій, управлінський облік, податковий контроль.

FESENKO V. V.

University of Customs and Finance, Dnipro

USING OF THE «COSTPLUSMETHOD» TO DETERMINE THE TRANSFER PRICES IN TRANSACTIONS BETWEEN RELATED PARTIES

The article explores the features of using the «cost plus» method to determine the price of transactions between related parties in terms of management and tax control. The managerial approach involves establishing a transfer price based on an analysis of the benefits that will be gained by intra-group transactions. This is for the purpose of obtaining additional benefits and transactions within one group of enterprises. The main criteria for the effectiveness of an operation is the profit (benefit) received by the group from the operation. That is, intra-firm operations should provide additional benefits compared to a similar operation outside the group. But, on the other hand, transfer prices can be considered as an object of tax control in cases of intra-firm foreign economic operations, which may become a limitation of business efficiency. An analysis of current publications has revealed the fact that much attention is focused on reporting rules for State fiscal service. And the issue of managing transfer pricing and the profitability of individual units within the framework of transactions between related parties remains aloof, despite the fact that the profitability of transactional transactions is a major requirement of business. The purpose of the article is to study the peculiarities of the use of the method of transfer pricing «cost plus» in the process of formation of prices for transactions between related parties within the framework of management and tax control at the enterprise. An algorithm for using the «cost plus» transfer pricing method is formed. The several approaches to determining transfer pricing in cost-related transaction costs are proposed (direct costs, variable costs, production costs, and total costs) that can be used to determine the profitability of regulatory transactions. For example, the peculiarities of the application of the method of transfer pricing «cost plus» are considered. Subsequent studies on the transfer pricing structure and costs incurred in transactions between related parties have allowed to propose a production cost cap indicator in transactions between related parties. Application the proposed indicators allows us to create a database for substantiating transfer prices for tax and management purposes. In order to optimize the taxation and distribution of the total profits of the group between the liability centers, it is proposed to use the adjustment factor for the price in transactions between related parties.

Keywords: transfer pricing, cost plus method, transactions between related parties, controlled transactions, accounting for foreign economic transactions, management accounting, tax control.

Вступ

В умовах міжнародної інтеграції бізнесу та розвинення мереж взаємопов'язаних підприємств, які можуть здійснювати свою діяльність у різних країнах або мати різну функціональну спрямованість, активізуються внутрішньофірмові операції, результати яких є предметом зацікавленості різних сторін. В рамках таких операцій, які часто називають операціями між пов'язаними сторонами, формуються трансфертні ціни, завищення чи заниження яких може призводити до свідомого уникнення оподаткування, завищення (заниження) прибутковості окремих центрів відповідальності – підрозділів (організаційних одиниць) та свідомого управлінського шахрайства. Тому дослідження процесів встановлення трансфертних цін в таких операціях стає більш актуальним і потребує детального вивчення з метою формування методологічної основи обліку і контролю трансфертних цін в операціях між пов'язаними сторонами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідженням питань трансфертного ціноутворення займалися Алексєєва А. [1], Гречко А. [2], Вакульчик О. [3], Сопко В. [6] та інші спеціалісти у сфері обліку і контролю, в працях яких окреслено коло проблемних питань, які виникають в процесі запровадження механізмів податкового контролю трансфертного ціноутворення на території України. Особлива увага в ході податкового контролю трансфертного ціноутворення приділяється операціям із пов'язаними сторонами. Відповідно до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) зв'язані сторони – це фізична особа чи суб'єкт господарювання, зв'язані з суб'єктом господарювання, який складає свою фінансову звітність [4]. Зв'язок між суб'єктами визначається ступенем участі у капіталі (асоційовані, дочірні, спільні компанії), можливістю контролювати або впливати на фінансово-господарську діяльність підприємства (через родичів, керівний

персонал або бізнес-операції). При визнанні пов'язаних сторін для підприємств в Україні слід керуватись також Податковим кодексом України (далі – ПКУ), відповідно до якого деякі операції із пов'язаними сторонами можуть вважатися контрольованими державою (обов'язкове звітування про контрольовані операції) і підпадати під податкове регулювання трансфертного ціноутворення. Так, відповідно до вимог ПКУ, пов'язані особи – це юридичні чи фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють, з урахуванням відповідних критеріїв [5]. Критерії для визнання пов'язаних сторін у ПКУ майже співпадають з вимогами МСФЗ, тобто визначаються ступенем участі у капіталі підприємства (правило 20%), можливістю контролю чи впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства. Але МСФЗ визначають, що розкриття пов'язаних сторін і операцій з ними має відображатись не за формою, а по суті операцій. Це означає, що в деяких випадках можливо розкриття додаткової інформації, яка не вимагається стандартами. І якщо додаткова інформація про зв'язаність чи операції з пов'язаними сторонами вплине на розуміння користувачами фінансової звітності та специфіки діяльності компанії, яка звітує, то розкриття таких даних є доцільним для відображення сутності операцій.

На міжнародному рівні такі угоди регулюються рекомендаціями Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), в яких пропонується використання декількох методів обґрунтування трансфертних цін в операціях між пов'язаними сторонами: метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод «витрати+», метод чистого прибутку, метод розподілення прибутку. Рекомендації ОЕСР були використані і при розробці Податкового кодексу України (ПКУ) в частині регулювання трансфертних цін, в якому також рекомендуються зазначені методи для використання. Пріоритетність використання методів у різних країнах відрізняється, але зазвичай в першу чергу рекомендується метод порівняльної неконтрольованої ціни (метод СUP) як найбільш справедливий. Але оскільки його застосування ускладнюється необхідністю повної та достовірної інформації про співставні неконтрольовані операції в багатьох випадках використовуються інші методи. Так, наприклад, в операціях експорту між підприємством-резидентом та його пов'язаною стороною найбільш доцільним є використання методу «витрати+» (costplusmethod), який в деяких країнах може мати перший пріоритет при застосуванні (Туреччина, Чілі).

Аналіз сучасних публікацій дозволив виявити той факт, що багато уваги зосереджено на правилах звітування перед органами ДФС. А питання управління трансфертними цінами та прибутковістю окремих підрозділів в рамках операцій між пов'язаними сторонами залишаються осторонь незважаючи на те, що прибутковість операцій з трансфертними цінами є основною вимогою до них з боку бізнесу.

Метою статті є дослідження особливостей застосування методу трансфертного ціноутворення «витрати+» в процесі формування цін на операції між пов'язаними сторонами в рамках управлінського та податкового контролю на підприємстві.

Основний розділ

Слід розрізняти управлінський та податковий підхід при формуванні трансфертної ціни в операціях між пов'язаними сторонами. Управлінський підхід передбачає встановлення трансфертної ціни на основі аналізу вигоди, яку отримують підрозділи від здійснення внутрішньогрупової операції. Більш того, саме заради отримання додаткової вигоди і здійснюються операції в рамках однієї групи підприємств. Основним критерієм ефективності здійснення операції є прибуток (вигода), яку отримує група від здійснення операції. Тобто внутрішньофірмова операція має надавати додаткову вигоду у порівнянні з аналогічною операцією за межами групи. Але, з іншого боку, трансфертні ціни можуть розглядатись як об'єкт податкового контролю у випадках здійснення внутрішньофірмових зовнішньоекономічних операцій, що може стати обмеженням бізнес-ефективності (рис. 1).



Рис. 1. Протиріччя між управлінським та податковим контролем при формуванні трансфертної ціни в операціях між пов'язаними сторонами

Серед всіх існуючих методів трансфертного ціноутворення, рекомендованих і міжнародними вимогами, і Податковим законодавством, найбільш доцільний для використання в операціях між пов'язаними сторонами вважається метод «витрати+». Відповідно до вимог ОЕСР та ПКУ метод трансфертного ціноутворення «витрати плюс» полягає у порівнянні валової рентабельності собівартості продажу товарів (робіт, послуг) у контрольованій операції з аналогічним показником рентабельності у зіставних неконтрольованих операціях [5]. По суті цей метод полягає у визначенні фактичної надбавки до витрат виробництва і реалізації у неконтрольованій операції та встановлення такої надбавки до витрат виробництва і реалізації у контрольованій операції між пов'язаними сторонами.

Відповідно до вимог Податкового кодексу України метод «витрати плюс» може застосовуватися, зокрема, але не виключно, під час:

- виконання робіт (надання послуг) особами, які є пов'язаними з покупцем таких робіт (послуг);
- операцій з продажу товарів, сировини або напівфабрикатів за договорами між пов'язаними особами;
- операцій з продажу товарів (робіт, послуг) за довгостроковими договорами (контрактами) між пов'язаними особами [5].

Алгоритм застосування методу «витрати+», який може бути використаний при формуванні трансфертної ціни у цілях звітування за податками наведено на рис. 2.

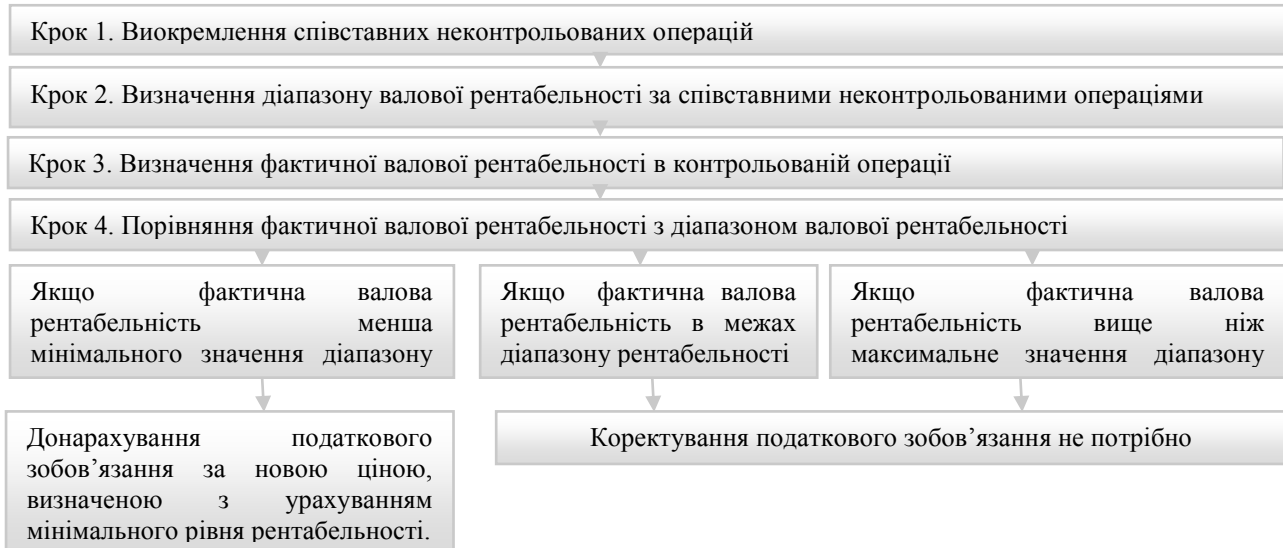


Рис. 2. Алгоритм застосування методу трансфертного ціноутворення «витрати+» з метою звітування за контрольованими операціями

Застосування цього методу передбачає наявність внутрішніх або зовнішніх співставних операцій. Перевага цього методу у порівнянні з методом неконтрольованої ринкової ціни полягає у тому, що характеристика товарів не так важлива, оскільки головний акцент здійснюється на сумі надбавки. Діапазон рентабельності застосовується для співставних неконтрольованих операцій (в пріоритеті внутрішні співставні операції). Внутрішні співставні операції для методу «витрати+» – це господарські операції з продажу товару (послуги) подібного товару в контрольованій операції, які здійснюються між підприємством, що звітує, і непов'язаними підприємствами-резидентами.

Для неконтрольованих операцій при аналізі їх співставності використовуються такі критерії:

- характеристика товарів (продукції, послуги);
- склад витрат на виробництво та реалізацію товару (продукції, послуги);
- ступінь зв'язаності та залежності між компаніями-контрагентами;
- комерційні та фінансові умови здійснення операцій;
- економічні умови здійснення операцій та діяльності в цілому.

Основне питання при застосування зазначеного методу є визначення бази для розрахунку показника валової рентабельності витрат.

Обґрунтована трансфертна ціна за методом «витрати+» визначається за формулою:

$$TC_{od} = BB_{od} + \text{Націнка} = BB_{od} + BB_{od} * P_{e}^{nko}, \quad (1)$$

де TC_{od} – обґрунтована трансфертна ціна одиниці товару (продукції, послуги) в контрольованій операції;

BB_{od} – база витрат на одиницю для визначення валової рентабельності витрат;

Націнка – частина ціни, яка додається до бази витрат і розрахована як норма рентабельності витрат на основі аналізу діапазону рентабельності витрат за неконтрольованими співставними операціями;

P_{e}^{nko} – норма рентабельності витрат у неконтрольованій співставній операції.

Норма рентабельності витрат визначається як співвідношення фінансового результату після відшкодування бази витрат до самої суми бази витрат:

$$P_{e}^{nko} = \frac{ЧД-БВ}{БВ}, \quad (2)$$

де *ЧД* – чистий дохід від реалізації (ціна угоди без ПДВ та акцизів із врахуванням знижок);
БВ – загальна сума бази витрат, які були понесені підприємством для отримання поточного чистого доходу.

Наприклад, підприємство А (Україна) виготовляє та реалізує продукцію пов'язаним підприємствам Б (Швейцарія), В (Молдова) та Д (Болгарія). Інформація про угоди реалізації між пов'язаними підприємствами для умовного прикладу наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Дані про угоди реалізації пов'язаним підприємствам (умовний приклад)

Показники	Підприємство Б (Швейцарія)	Підприємство В (Молдова)	Підприємство Д (Болгарія)
Обсяг реалізації, од.	1 000	2 000	1500
Ціна, у.о./од.	320	347	390
Виробничі витрати, у.о./од.	295	295	295
Фактична валова рентабельність витрат, %	$(320-295)/295*100 =$ 8,48	$(347-295)/295*100 =$ 17,63	$(390-295)/295*100 =$ 32,2

Як видно з таблиці максимальна рентабельність витрат досягається при реалізації товарів у Болгарію – 32, 2 %. Це означає, що найбільший прибуток (і податок на прибуток) підприємство А сплатить за результатами реалізації підприємству Д. І якщо підприємство А і підприємство Д є компонентами однієї групи компаній із спільними власниками, то така угода може розцінюватись як неефективна для групи компаній в цілому у тому випадку, коли ставка податку на прибуток у країні-юрисдикції підприємства-покупця (Болгарія – 10%) менша, ніж у підприємства продавця (Україна – 18%). Якщо підприємство А знизить облікову ціну до мінімальної, а підприємство Д у подальшому реалізує цей товар на своїх ринках за максимальною ціною, то фактичний прибуток максимізується, що є доцільною бізнес-поведінкою. Але ціни реалізації у контрольованій операції пов'язаній стороні контролюється державою і має відповідати визначеному діапазону рентабельності продажів. І в цьому випадку перед керівництвом виникає задача звітування за контрольованими операціями та обґрунтування трансфертної ціни.

Для податкових цілей визначимо діапазон рентабельності витрат за внутрішніми співставними операціями підприємства А (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення діапазону рентабельності витрат на основі даних внутрішніх співставних операцій підприємства, що звітує за контрольованими операціями

Внутрішні співставні операції за звітний період	Ціна, грн/од.	Виробничі витрати на одиницю виготовленої продукції, грн/од.	Валова рентабельність витрат, %	Зони діапазону рентабельності витрат
Реалізація № 1	320	295	8,48	Нерелевантна ціна
Реалізація № 2	345	295	16,95	Мін – нижній квартіль
Реалізація № 3	349	295	18,31	Зона нормальної рентабельності
Реалізація № 4	350	295	18,64	
Реалізація № 5	360	295	22,03	Макс – вищий квартіль
Реалізація № 6	375	295	27,12	Нерелевантна ціна

За результатами розрахунків бачимо, що діапазон рентабельності складає проміжок від 16,95–22,03 % рентабельності витрат. Зовнішньоекономічні операції реалізації пов'язаним сторонам мають здійснюватися з рівнем рентабельності витрат у цих межах. Аналізуючи наявні зовнішньоекономічні операції реалізації з таблиці 1, можна сказати, що реалізація у Швейцарію здійснюється за заниженою ціною, що потребує коректування шляхом донарахування ціни угоди до рівня мінімального значення у діапазоні рентабельності – 345 грн/од. при рентабельності 16,95%. Реалізація у Молдову здійснюється за нормальною ціною з середнім рівнем рентабельності. Реалізація пов'язаній стороні у Болгарію здійснюється за ціною, яка вище всіх цін за аналогічними операціями аналізованого підприємства. З точки зору оподаткування, реалізація продукції аналізованого підприємства у Болгарію призводить до надмірної сплати суми податків, яку можна було б уникнути. Але встановлення саме такою ціни може бути обумовлено іншими бізнес-факторами.

У зазначеному прикладі в якості бази для розрахунку валової рентабельності використовуються виробничі витрати. Але вибір бази може змінюватись в залежності від управлінських цілей компанії та системи обліку. В якості бази витрат для розрахунку рентабельності витрат можуть бути використані різні групи витрат:

- прямі витрати на виготовлення продукції (товар, послугу);
- змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції (товару, послуги);
- виробничі витрати на виготовлення реалізованої продукції (собівартість реалізації);
- повні витрати на виробництво та реалізацію продукції (товарів, послуг);
- нормативні витрати на продукцію (товар, послугу);
- фактичні витрати на продукцію (товар, послугу).

При використанні прямих витрат в якості бази витрат для цілей трансфертного ціноутворення база витрат визначається за формулою:

$$BV_{od} = \text{Питомі прямі витрати на матеріали} + \text{Питомі прямі витрати на оплату праці} + \text{інші питомі прямі витрати} \quad (3)$$

При використанні змінних витрат в якості бази витрат для цілей трансфертного ціноутворення база витрат визначається за формулою:

$$BV_{od} = \text{Питомі змінні виробничі витрати} + \text{Питомі змінні збутові витрати} + \text{Питомі змінні адміністративні витрати} \quad (4)$$

При використанні виробничих витрат в якості бази витрат для цілей трансфертного ціноутворення база витрат визначається за формулою:

$$BV_{od} = \text{Питомі прямі витрати на матеріали} + \text{Питомі прямі витрати на оплату праці} + \text{Питомі загальновиробничі витрати} \quad (5)$$

При використанні повних витрат в якості бази витрат для цілей трансфертного ціноутворення:

$$BV_{od} = \text{Питомі витрати на виробництво} + \text{Питомі витрати на збут} + \text{Питомі адміністративні витрати} \quad (6)$$

Формула трансфертної ціни, яка встановлюється в операціях між пов'язаними сторонами, може бути скоректована за допомогою коефіцієнтів:

$$TC_{od} = (BV_{od} + BV_{od} \times P\epsilon^{HKO}) \times K, \quad (7)$$

де TC_{od} – обґрунтована трансфертна ціна одиниці товару (продукції, послуги) в контрольованій операції;

BV_{od} – база витрат на одиницю для визначення валової рентабельності витрат;

$P\epsilon^{HKO}$ – норма рентабельності витрат у неконтрольованій співставній операції;

K – варіативний коефіцієнт коректування трансфертної ціни.

Коефіцієнт коректування трансфертної ціни в операціях між пов'язаними сторонами може бути застосований з метою оптимізації оподаткування та розподілення загального прибутку групи між центрами відповідальності-підрозділами з урахуванням ставки оподаткування податком на прибуток в країнах діяльності центрів відповідальності – підрозділів. Наприклад, застосування $K > 1$ призведе до підвищення трансфертної ціни та утримання більшої частини прибутку у країні з більш низьким рівнем податку на прибуток.

Окрім цього, коректуючі коефіцієнти трансфертної ціни можуть враховувати рівень ринкових цін на трансфертну продукцію, трудомісткість виробництва у відповідному підрозділі, питому вагу непокритих збитків підрозділу та інше. Але такі коефіцієнти доцільно використовувати тільки при управлінському підході до формування внутрішньо фірмових (трансфертних) цін. У процесі звітування податковим органам країни застосування коефіцієнтів може бути визнано недоцільним, що призведе до коректувань та виникнення альтернативних витрат за податками.

В ході планування витрат на виробництво продукції, яка поставляється пов'язаній стороні, корисним буде визначення цільової межі бази витрат як максимального рівня витрат, при якому досягається необхідна норма рентабельності витрат. Для таких цілей можливо використання формули:

$$MBB_{од} = TC - \frac{\text{Інвестований капітал} \cdot ROI + \text{Трансакційні витрати}}{\text{Обсяг реалізації для пов'язаної сторони}}, \quad (8)$$

де $MBB_{од}$ – межа виробничих витрат при виробництві продукції для пов'язаної сторони;
 TC – ціна угоди з пов'язаною стороною, за яку покупець гарантує закупку продукції у виробника;
 ROI – норма прибутку на інвестований у компанію капітал.

У формулі 8 нормативний прибуток на одиницю продукції пропонується розраховувати як питому суму запланованого прибутку і трансакційних витрат на одиницю реалізованої пов'язаному підприємству продукції. В угодах з пов'язаними особами трансакційні витрати відіграють не останню роль, оскільки їх сума відображає частку витрат, які виникають унаслідок організації внутрішньогрупових угод, які в рамках всієї групи необхідно мінімізувати. До таких витрат відносяться витрати часу та інших ресурсів на організацію та виконання угоди. При застосуванні методу трансфертного ціноутворення «витрати+» необхідно враховувати різницю в складі бази витрат та функціональними особливостями здійснення співставних операцій. Важливим моментом є також співставність бухгалтерських даних для визначення баз витрат, оскільки не завжди системи обліку надають інформацію про реальний склад витрат на продукцію (товар чи послугу) у співставних операціях. При використанні методу трансфертного ціноутворення «витрати+» для виробничих підприємств (центрів витрат) може бути використаний нормативний підхід із встановленням нормативної трансфертної ціни на основі суми нормативних витрат, що може спростити облік та надати можливість аналізувати причини змін у величині трансфертної ціни. В цілому нормативний підхід до формування трансфертних цін дозволяє економити на облікових процедурах за рахунок зменшення трансакцій збору даних про витрати, а також більш ефективно планувати і контролювати витрати в процесі виготовлення продукції пов'язаним підприємствам за рахунок проведення аналізу відхилень. Порівнюючи фактичну та нормативну трансфертні ціни, керівники групи компаній зможуть визначати причини завищення (заниження) витрат на передану у трансферті продукцію, розробляти конкретні управлінські дії на усунення причин негативних відхилень.

Висновки

За результатами дослідження особливостей застосування методу трансфертного ціноутворення «витрати +» для обґрунтування трансфертної ціни в угодах між пов'язаними особами виявилось, що основним питанням при застосуванні є визначення показників для розрахунку норми рентабельності для контрольованих операцій. Зазвичай, використовується показник валової рентабельності як співвідношення валового прибутку до собівартості реалізації, але це питання поки що не жорстко регульовано Податковим кодексом. Для підприємств дозволяється використовувати інші бази для розрахунку норми рентабельності, але основне правило залишається – співставність показників рентабельності та операцій. Основним недоліком зазначеного методу є штучне встановлення норми рентабельності для операцій, за якими підприємство звітує, що не завжди відповідає бізнес-стратегії групи підприємств та економічній доцільності. Тому для цілей обґрунтування трансфертної ціни в операціях експорту пов'язаній стороні було запропоновано декілька альтернативних варіантів розрахунку показника рентабельності для встановлення норми надбавки в трансфертних цінах. Подальше дослідження структури трансфертної ціни та витрат, які виникають в угодах між пов'язаними сторонами дозволило запропонувати показник межі виробничих витрат, яка визначає рівень витрат на виробництво продукції для отримання нормативного прибутку та покриття трансакційних витрат, що виникають в угодах між пов'язаними особами. Застосування запропонованих показників дозволяє формувати базу даних для обґрунтування трансфертних цін в податкових і управлінських цілях.

Література

1. Алексеева А. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 85–95.
2. Гречко А. В. Механізм трансфертного ціноутворення в Україні як інструмент контролю за операціями між пов'язаними особами [Електронний ресурс] / А. В. Гречко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – № 13. – Режим доступу : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80095>
3. Вакульчик О.М. Проблеми та особливості впровадження в Україні механізму контролю трансфертного ціноутворення / О.М. Вакульчик, О.В. Рябич // Вісник академії митної служби України. – 2014. – № 1 (51). – С. 10–16.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_043

5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Сопко В. Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках / В. Сопко, О. Мельничук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 4. – С. 93–107.
7. Фесенко В.В. Аудит зовнішньоекономічної діяльності як фактор економічної безпеки [Електронний ресурс] / В.В. Фесенко, Л.В. Бабенко // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5184>
8. Лісовський І.В. Деталізація процесів інформаційно-аналітичного забезпечення управління витратами промислових підприємств / І.В. Лісовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4 (том 3). – С. 57–62.

References

1. Aleksjejeva, A., & Ignatenko, T. (2014). Transfertne cinoutvorennja jak mekhanizm podatkovogho kontrolju [Transfer pricing as a mechanism for tax control]. *Visnyk KNTEU*, (3), 85–95.
2. Ghrechko, A. V. (2016) Mekhanizm transfertnogho cinoutvorennja v Ukrajinі jak instrument kontrolju za operacijamy mizh pov'jazanymy osobamy [The mechanism of transfer pricing in Ukraine as a tool for controlling transactions between related parties]. *Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI»*, (13), URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80095>
3. Vakuljchuk, O. & Rjabych, O. (2014) Problemy ta osoblyvosti vprovadzhennja v Ukrajinі mekhanizmu kontrolju transfertnogho cinoutvorennja [Problems and peculiarities of introducing a transfer pricing control mechanism in Ukraine]. *Visnyk akademiji mytnoji sluzhby Ukrajinі*, (51), 10–16.
4. Rada z mizhnarodnykh standartiv finansovoi zvitnosti. (2012). Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 24 «Rozkryttja informaciji pro zv'jazani storony» [Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 24 «Розкриття інформації про зв'язані сторони»]. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_043
5. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Retrieved 21 August 2017, URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
6. Sopko, V. & Melnychuk, O. (2016) Transfertne cinoutvorennja v mizhnarodnykh rozrakhunkakh [Transfer pricing in international settlements]. *Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo*, (4), 93–107.
7. Fesenko, V.V. & Babenko, L.V. (2016) Audyт zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti jak faktor ekonomichnoji bezpeky [Audit of foreign economic activity as a factor of economic security]. *Efektivna ekonomika*, (10), URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5184>
8. Lisovskij, I. (2015) Detalizacija procesiv informacijno-analitychnogho zabezpečennja upravlinnja vytratamy promyslovykh pidpryemstv [Detailing the processes of information and analytical support for managing costs of industrial enterprises]. *Herald of Khmelnytskyi National University*, (4), 57–62.

Рецензія/Peer review : 02.11.2017
Надрукована/Printed : 19.12.2017
Рецензент: д.е.н., проф. Вакульчик О.М.