

УДК 657

## Формування трансфертних цін на підприємствах торгівлі

Карпенко І.В.

аспірант кафедри обліку та оподаткування  
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі. Зокрема, розглянуто поняття «трансфертна ціна», виокремлено основні підходи до встановлення трансфертних цін, розуміння яких необхідно для формування системи обліку внутрішніх цін на підприємстві. Здійснено систематизацію методів трансфертного ціноутворення, а також розглянуто методику управління трансфертними цінами на міжнародному рівні, яка розроблена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

**Ключові слова:** ціноутворення, трансфертна ціна, метод трансфертної ціни, витрати, ринковий діапазон цін, ринковий діапазон рентабельності.

Карпенко И.В. ФОРМИРОВАНИЕ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

В статье исследовано формирование трансфертных цен с учетом особенностей предприятий торговли. В частности, рассмотрено понятие «трансфертная цена», выделены основные подходы к установлению трансфертных цен, понимание которых необходимо для формирования системы учета внутренних цен на предприятии. Осуществлена систематизация методов трансфертного ценообразования, а также рассмотрена методика управления трансфертными ценами на международном уровне, которая разработана Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

**Ключевые слова:** ценообразование, трансфертная цена, метод трансфертной цены, расходы, рыночный диапазон цен, рыночный диапазон рентабельности.

Karpenko I.V. FORMATION OF TRANSFER PRICE IN TRADE

The article explores the formation of transfer prices with the peculiarities of trade enterprises. In particular, the term "transfer price", the main approaches to setting transfer prices, the systematization methods of transfer pricing, the understanding of which is necessary for the formation of accounting system. In addition, for this article, special attention is given to international methods of managing transfer prices developed Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

**Keywords:** pricing, transfer price, method of transfer price, cost, market range of price, market range of profitability.

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Процес світової глобалізації ставить перед економікою багато завдань, які раніше не були притаманні економічній системі. Чимало компаній не лише ведуть бізнес у своїй країні, але й давно та активно займаються міжнародним бізнесом. Зазвичай така діяльність супроводжується складними та тісними взаємозв'язками між взаємозалежними компаніями або між структурними підрозділами однієї корпорації. Виникають внутрішньофірмова торгівля та система внутрішніх розрахунків для оцінки вартості об'єктів торгівлі. У сучасній економічній науці таку систему внутрішньокорпоративного ціноутворення називають трансфертним ціноутворенням.

Трансфертне ціноутворення є об'єктом дослідження в багатьох сферах економічної науки. В бухгалтерському обліку проблема

трансфертного ціноутворення розглядалась переважно в управлінському обліку, але останнім часом виникає все більша необхідність в дослідженні цього питання у фінансовому обліку. Особливо актуальним це питання стало для вітчизняного бізнесу після впровадження в Україні настанов Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення та проведення активного податкового контролю таких операцій з боку контролюючих органів.

З появою великих транснаціональних корпорацій та активізацією міжнародної торгівлі діяльність торговельних підприємств потребує постійної адаптації до умов ведення господарської діяльності в різних країнах. У зв'язку з активним державним контролем за процесом ціноутворення між взаємозалежними компаніями для торговельного підприємства як суб'єкта міжнародної торгівлі

виникає необхідність у формуванні політики трансфертного ціноутворення. За цих умов необхідне дослідження нових підходів та методів до формування цін на таких підприємствах.

У зв'язку з цим актуальним є вирішення питання обрання методу формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі. Дослідження особливостей формування трансфертної ціни необхідні торговельним підприємствам для розроблення політики трансфертного ціноутворення, яка б забезпечила розвиток підприємства відповідно до поставлених керівництвом стратегічних завдань та встановленої податкової політики на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Американські та європейські науковці зосереджуються на практичних проблемах застосування трансфертного ціноутворення в транснаціональних компаніях, серед них слід назвати таких, як Хіршліфер, Катрак, Еден, Колін Друрі, тоді як у вітчизняній науковій літературі нез'ясованими залишаються багато і практичних, і теоретичних питань стосовно цього типу цін. Проблеми трансфертного ціноутворення на підприємствах присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, П.Л. Сук, М.О. Мішин, А.М. Василенко, О.В. Жукова, В.І. Дубницький, О.В. Сапрунова, а також працівники аудиторських компаній.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас, незважаючи на значне число наукових публікацій, нині недостатньо вивченими залишаються питання безпосереднього формування трансфертних цін на підприємствах, зокрема торговельних. Внутрішнє переміщення товарів всередині компанії стає важливим елементом міжнародної торгівлі, тому актуальним є вивчення трансфертного ціноутворення на підприємствах торгівлі.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є дослідження формування трансфертних цін з урахуванням особливостей підприємств торгівлі, а також обґрунтування обрання відповідного методу трансфертного ціноутворення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Торговельна діяльність в Україні сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємства. У статутних документах будь-якого підприємства як основний або другорядний вид підприємницької діяльності часто зазна-

чається торгівля. Трансфертні ціни в сучасній міжнародній торгівлі – це поширений варіант ціноутворення. Найбільшого застосування ці ціни набули в результаті використання в межах торгівлі між відділеннями транснаціональних компаній.

Законом України «Про ціни та ціноутворення» визначено такі поняття:

1) ціна – виражений у грошовій формі еквівалент одиниці товару;

2) формування ціни – механізм визначення рівня ціни товару;

3) ціноутворення – процес формування та встановлення цін [1, с. 10].

Вільне ціноутворення є характерною ознакою ринкових відносин між суб'єктами господарювання. Трансфертна ціна – це специфічна ціна, значною мірою відособлена від механізму ринкових цін. Економічно правильне визначення таких цін дасть змогу вирішити проблеми ціноутворення на взаємозалежних компаніях (структурних підрозділах) в торгівлі.

Більшість вчених у сфері бухгалтерського обліку операцій в умовах трансфертного ціноутворення розглядає трансфертні ціни в контексті управлінського обліку витрат за центрами відповідальності. А такі вчені, як К. Друрі, Ч.Т. Хорнгрен, О.А. Заїкін, В.Ю. Селезньова, метою управлінського обліку трансфертного ціноутворення визначають планування та контроль діяльності підприємства за центрами відповідальності [2, с. 358; 3, с. 945].

Зарубіжні вчені Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер та вітчизняні вчені Л.В. Нападовська, С.Ф. Голов розглядають трансфертну ціну зі схожою позиції. Трансфертна ціна – це ціна продукту чи послуги, що один підрозділ (дільниця, цех, дивізіон тощо) постачає іншому підрозділу тієї ж організації. Або ціна, за якою продукти або послуги одного центру відповідальності компанії передаються іншому центру відповідальності цієї компанії [4; 5].

Здійснення операцій торговельними підприємствами з використанням трансфертних цін впливає на величину оподаткованого прибутку, а отже, це одна зі схем міжнародного податкового планування, що дає змогу перерозподіляти загальний прибуток транснаціональних бізнес-груп на користь підприємств, що знаходяться в державах з більш сприятливим оподаткуванням. Тому в економічній літературі можна зустріти таке негативне трактування: «трансфертне ціноутворення – це викривлення цін угод або розподілу при-

бутків чи витрат задля мінімізації податкового навантаження» [6, с. 30].

Огляд досліджень, які присвячені питанням трансфертного ціноутворення, дає змогу виокремити міжнародний аспект трансфертного ціноутворення. В такому разі трансфертна ціна розглядається як ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [7, с. 12]. Однак об'єкт дослідження розширюється, якщо додатково розглядати процес трансфертного ціноутворення в національних компаніях, коли об'єкт торгівлі не перетинає кордон. Такий об'єкт має право на існування, особливо з урахуванням стрімкого розвитку національного бізнесу та необхідності формування політики встановлення цін між пов'язаними особами всередині країни. При цьому спостерігаємо значну увагу з боку податкових органів до обліку таких операцій з метою визначення достовірної податкової бази для оподаткування господарських операцій між взаємозалежними особами.

Аналіз науково-практичної літератури дає підстави для висновку, що науковці виділяють три основні підходи до встановлення трансфертних цін як у торгівлі, так і під час здійснення будь-якої іншої економічної операції: на основі ринкових цін, на основі витрат, на основі переговорів.

Трансфертні ціни на основі ринкових цін – це фактична ціна, за якою підрозділ, що постачає, продає проміжну продукцію зовнішнім замовникам, чи ціна, яку пропонує конкурент [8]. Перевагою методу формування трансфертних цін на основі ринкових є їх об'єктивність. Недоліками є те, що ринкова ціна не завжди чітко визначена, у різних продавців вона різна; необхідні постійний моніторинг ринку цін, оперативне реагування на коливання цін та коригування внутрішніх трансфертних цін [9, с. 79]. Трансфертне ціноутворення на основі ринкових цін є дуже привабливим, оскільки воно дає змогу уникнути претензій податкових органів стосовно заниження бази оподаткування податком на прибуток.

Теоретично будь-який збір витрат є формою трансфертного ціноутворення. Для побудови трансфертної ціни на основі витрат необхідні дані бухгалтерського й управлінського обліку підприємства, застосування такої системи класифікації витрат, на основі яких можна зробити висновок, що вони є

базою для формування ціни. Використовуючи цей метод, необхідно визначити, на основі яких витрат будувати трансфертну ціну: фактичних (повної фактичної собівартості), планових, нормативних, змінних. Можливий також варіант формування трансфертної ціни шляхом додавання до собівартості товару надбавки (маржа), яка формує прибуток на підрозділі, що передає товар. Такий метод формування трансфертної ціни називається «витрати плюс надбавка» та наближений до ринкового [9, с. 82].

Встановлення трансфертної ціни на основі фактичних витрат передбачає їх підрахунок на виготовлення продукції. Тобто продукція відпускається за ступенем її виготовлення, а фактичні витрати на одиницю продукції у разі виготовлення неоднорідної продукції можна часто визначити лише в кінці місяця. Метод фактичних витрат ефективний, коли для окремого виду або партії однорідної продукції можна розрахувати всі понесені на виробництво та реалізацію цієї продукції витрати. Формування трансфертних цін на основі визначення планової собівартості виготовленої продукції передбачає розрахунок планових (прогнозних) витрат. Побудова трансфертних цін на основі нормативних витрат означає визначення нормативної собівартості виготовленої продукції. Це різновид планової ціни, яка визначається на основі нормативів на виробництво продукції. Для задоволення потреб всіх підрозділів компанії може бути здійснена передача продукції чи послуг на базі змінних затрат [10, с. 376].

Трансфертні ціни на основі переговорів встановлюються у випадках, коли неможливе використання ринкових цін або ускладнений підрахунок витрат, які є основою для встановлення трансфертних цін. Договірна трансфертна ціна може задовольнити потреби всіх сторін здійснити господарську операцію. За умов методу трансфертного ціноутворення на основі переговорів вибрана трансфертна ціна може не мати тісного зв'язку з собівартістю або ринковими цінами [8].

Розглянуті підходи є основою методів формування трансфертної ціни. Всі методи розрахунку трансфертної ціни можна виокремити в дві групи. Перша група об'єднує методи, які розглянуті в економічній літературі та застосування яких в діяльності підприємства дає можливість самостійної розробки плану ефективного функціонування всіх підрозділів підприємства без врахування вказівок контролюючих органів відповідної країни. Осно-

вною метою під час використання цих методів для торговельного підприємства є отримання максимального прибутку за рахунок мінімізації сплати податків.

Інша група методів полягає в оцінці ціни торгової операції для цілей оподаткування та базується на принципі «витягнутої руки», згідно з яким пов'язані підприємства мають здійснювати операції між собою за цінами аналогічних операцій між непов'язаними суб'єктами господарювання. Тобто ці методи наближають процес формування трансфертної ціни до процесу формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток. Саме застосування цих методів активно впроваджується відповідно до Настанов Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній урядами різних країн, а застосування їх на підприємстві має на меті, окрім максимальної фінансової вигоди, уникнення податкових порушень зі свого боку та організацію своєї діяльності відповідно до вимог чинного законодавства. Керівництво ОЕСР для багатонаціональних компаній та податкових адміністрацій щодо трансфертного ціноутворення є основним рекомендаційно-методичним документом, що регулює питання трансфертного ціноутворення на міжнародному рівні. Методика законодавчо впроваджена та затверджена в Україні, містить сучасні методи формування трансфертної ціни, які є актуальними для використання на підприємствах торгівлі.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, розподіляються на традиційні операційні методи та методи прибутку від операцій. Вони базуються на порівнянні ціни, маржі або прибутків від окремих операцій із застосуванням трансфертних цін з ціною, маржею та прибутками від операцій між незалежними підприємствами.

До перших відносять:

- метод порівнянної неконтрольованої ціни (Comparable Uncontrolled Price – CUP);
- метод ціни перепродажу (Resale Price Method – RPM);
- метод «витрати плюс» (Cost Plus Method – CPM).

До другої групи відносять:

- метод чистої маржі від операцій або метод чистого прибутку згідно з ПКУ (Transactional Net Margin Method – TNMM);

– метод розподілення прибутку від операцій (Profit Split Method – PSM) [11].

Підприємство торгівлі має право використовувати будь-який метод, який він обґрунтовано вважає найбільш прийнятним. Згідно з чинним податковим законодавством метод трансфертного ціноутворення обирається з числа вищевказаних методів з урахуванням таких критеріїв:

1) характер господарської операції через здійснення її функціонального аналізу (аналіз активів та ризиків, що задіяні в операції з трансфертною ціною);

2) аналіз наявності повної та достовірної інформації, необхідної для застосування того чи іншого методу трансфертного ціноутворення;

3) обов'язкове визначення ступеня зіставності між операціями пов'язаних та непов'язаних осіб;

4) під час вибору методу за можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни, а також будь-якого іншого методу віддавати перевагу методу порівняльної неконтрольованої ціни [12].

Метод порівняльної неконтрольованої ціни полягає у встановленні трансфертної ціни на товар на рівні ціни, яка встановлена в операціях між непов'язаними особами за порівняльних обставин. Тобто він базується на порівнянні ціни товарів, застосованої під час трансфертної операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні (а за їх відсутності – однорідні) товари у зіставних операціях (табл. 1).

Ринковий діапазон цін визначається на підставі інформації про ціни, застосовані в зіставних операціях протягом певного періоду, максимально наближеного до дати операції із застосуванням трансфертної ціни. За наявності інформації лише про одну зіставну операцію вартість такої операції може бути визнана одночасно мінімальним та максимальним значеннями ринкового діапазону цін лише у разі, якщо умови такої операції є повністю зіставними з умовами операції, що розглядається або відповідно скоригована, а також за умови, що продавець товарів у зіставній операції не є монополістом на ринку таких ідентичних товарів [13].

Метод ціни перепродажу полягає у порівнянні валової рентабельності операції, в якій використовується трансфертна ціна, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів, придбаних у пов'язаної особи, з ринковим діапазоном валової рентабельності. Тобто формування трансфертної ціни

за цим методом починається з ціни, за якою придбана в пов'язаного підприємства продукція перепродається незалежному підприємству. Ця ціна потім коригується на витрати підрозділу, що перепродає таку продукцію, що виникли у зв'язку з виконанням певних обов'язків, використаних активів чи взятих на себе зобов'язань.

Отже, цей метод використовується для визначення ціни товару, за якою товар отримується від пов'язаної особи та перепродається непов'язаним особам. Найчастіше застосовується до збутових/торгових компаній і є найефективнішим, якщо часовий проміжок між купівлею та перепродажем товару незначний.

Під час використання методу «витрати плюс» розрахунок трансфертної ціни розпочинається з розрахунку витрат, які виникли в постачальника товару, до яких додається відповідна надбавка, що забезпечує прибуток з урахуванням виконуваних постачальни-

ком функцій та ринкових умов. Критерієм, що формує трансфертну ціну, слугує величина надбавки. Під час формування такої ціни відбувається порівняння валової рентабельності собівартості такої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості у зіставних операціях. Цей метод актуально застосовувати, коли пов'язані особи реалізують не готову продукцію, а напівфабрикати, уклали договір про спільне використання виробничих потужностей чи довгострокові договори купівлі-продажу товарів. Досліджуваною стороною під час застосування цього методу є продавець (постачальник) [11].

Метод чистого прибутку операції полягає у порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує підприємство у контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у зіставній операції між непов'язаними особами [12]. Метод ґрунтується на зістав-

Таблиця 1

## Діапазон визначення трансфертної ціни

Метод	Діапазон для визначення трансфертної ціни	Показники, які розраховуються для діапазону
Порівняльної неконтрольованої ціни		Ринковий діапазон цін
Ціни перепродажу	Ринковий діапазон валової рентабельності	Валова рентабельність, що визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованого без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів.
«Витрати плюс»	Ринковий діапазон валової рентабельності собівартості	Валова рентабельність собівартості, що розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованих товарів/робіт/послуг.
Метод чистого прибутку	Ринковий діапазон рентабельності	Чиста рентабельність витрат, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) та операційних витрат (адміністративних витрат, витрат на збут тощо), пов'язаних з реалізацією товарів (робіт, послуг). Рентабельність активів, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до поточної ринкової вартості необоротних та оборотних активів, що прямо або опосередковано використовуються у досліджуваній операції. Чиста рентабельність, що визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованого без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших податків та зборів.
Метод розподілення прибутку		Ринковий діапазон цін та/або ринковий діапазон рентабельності

Джерело: сформовано автором на основі [12]

ленні рентабельності операції на основі трансфертної ціни з ринковим діапазоном рентабельності у зіставних операціях. Досліджувана сторона може бути як продавцем, так і покупцем.

Метод чистого прибутку використовується, зокрема, у разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої і зіставних операцій під час використання методів «витрати плюс» та ціни перепродажу.

*Метод розподілення прибутку* базується на розподілі кожному пов'язаному підприємству, що бере участь у операції з трансфертною ціною, частини загального прибутку/збитку, отриманого від такої операції, яку б непов'язане підприємство отримало від участі у зіставній операції [12].

Етапи застосування методу розподілу прибутку:

1) визначається загальний прибуток обох сторін від досліджуваної операції;

2) проводиться оцінка внеску кожної зі сторін у створення загального прибутку від операції шляхом аналізу функцій, ризиків та активів, що задіяні стороною в операції;

3) загальний прибуток розподіляється між сторонами операції в такій пропорції, яку можна було б очікувати у разі проведення операції між незалежними сторонами.

Для розподілення прибутку необхідно враховувати розмір витрат, понесених у зв'язку зі створенням нематеріальних активів, характеристики персоналу, включаючи його чисельність і кваліфікацію, витрачений персоналом час, обсяг витрат на оплату праці, ринкову вартість активів, що були використані та мали вплив на розмір отриманого прибутку (збитку), інші показники, які пов'язані з виконанням функцій суб'єктом господарювання, що досліджується [14, с. 97].

Якщо сторони контрольованих операцій, сукупний прибуток яких підлягає розподіленню з урахуванням положень цього підпункту, ведуть бухгалтерський облік та фінансову звітність на підставі різних форм і методів бухгалтерського обліку, з метою застосування методу розподілення прибутку бухгалтерська та фінансова звітність повинні бути приведені у відповідність до єдиних методологічних основ бухгалтерського обліку [13, с. 70].

**Висновки з цього дослідження.** В процесі розвитку міжнародної торгівлі та входження усе більшої кількості ТНК на ринок України питання трансфертного ціноутворення стає все більш актуальним для торговельного підприємства. В податковому вітчизняному законодавстві спостерігається недостатня увага у визначенні методів ціноутворення та певна обмеженість у застосуванні широко вживаних у світовій практиці сучасних методів ціноутворення.

Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податкового кодексу України, є актуальними для використання на підприємствах торгівлі. Вони наближають процес формування трансфертної ціни до процесу формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток.

Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін також залежить від середньо- та довгострокової стратегії підприємства, ринкової кон'юнктури, фінансового стану компанії чи групи компаній. Керівництво торговельного підприємства самостійно приймає рішення щодо застосування відповідного методу трансфертних цін, що вже досліджений, чи розробляти власний. Один метод визначення трансфертної ціни не може задовольнити всіх потреб підприємства. Тому одна методика формування трансфертної ціни може бути використана на підприємстві для вирішення виробничих проблем, інша – для мінімізації податкових платежів тощо.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 3 серпня 2012 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 19–20. – С. 190.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов / К. Друри ; пер. с англ. В.Е. Егорова. – 6-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1423 с.
3. Управленческий аспект / [Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер. с англ. О.А. Пинус, М.М. Каверина и др. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 1008 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Нападівська Л.В. Управлінський облік : [підручник для вузів] / Л.В. Нападівська. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2010. – 648 с.
6. Полянський Д.І. Трансфертне ціноутворення та контрольовані операції / Д.І. Полянський, Н.В. Бахарєва // Юридична Газета. – 2013. – № 37. – С. 28–31.

7. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / П.В. Дзюба. – К., 2006. – 20 с.
8. Шевчук К.В. Застосування трансфертного ціноутворення для оцінювання діяльності центрів відповідальності / К.В. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/rrei/2010\\_28/Shevchuk.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/rrei/2010_28/Shevchuk.pdf).
9. Головацька С.І. Методичний інструментарій трансфертного ціноутворення у системі управління витратами підприємства / С.І. Головацька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. / редкол.: В.С. Кравців та ін. – Вип. 6(110). – Львів : НАН України, Ін-т регіональних досліджень, 2014. – С. 75–84.
10. Сук Л.К. Калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції / Л.К. Сук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2016. – Вип. 249. – С. 372–381.
11. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations), 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214\\_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf](http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pdf).
12. Податковий кодекс України : прийнятий Верховною Радою України 2 грудня 2010 р. № 2755-VI : текст із змін. станом на 1 січня 2017 р.
13. Трансфертне ціноутворення: український варіант / [О.В. Жукова, В.І. Дубницький, В.О. Вареня]. – К. : Ліра-К, 2014. – 184 с.
14. Мельник М.І. Податковий контроль в Україні: проблеми та пріоритети підвищення ефективності : [монографія] / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України», 2015. – 330 с.