

УДК 338.5: 336.225

JEL Classification Code: D 430, 490, 830, E 600, 610, 620, F 200, 210, 300, 330

Кавтиш О.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Сабадир А.О.

*факультет менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

МІЖНАРОДНЕ ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ: ЗНАЧЕННЯ, ПРИКЛАДИ, НЕДОЛІКИ, ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена визначенню сутності, значення, ризиків, недоліків та переваг застосування трансфертного ціноутворення компаніями, що здійснюють свою діяльність на міжнародному ринку. На основі аналізу останніх наукових досліджень визначено, що трансфертне ціноутворення представляє собою встановлення ціни на товари та послуги, що продаються між контрольованими (або пов'язаними) юридичними особами в межах підприємства. На основі наведених прикладів досвіду таких корпорацій, як Microsoft та Google, ідентифіковано переваги та недоліки, ризики і загрози застосування трансфертного ціноутворення. Серед основних переваг для підприємств визначено зменшення митних витрат та зменшення видатків на сплату податків. Серед недоліків – можливі розбіжності в управлінні між різними підрозділами корпорації, складність в оцінці цінової політики та додаткові витрати. Визначено, що основні ризики для компаній полягають у взаємовідносинах з державними регулюючими органами, що мають на меті боротьбу з контрольованими операціями. Встановлено, що трансфертне ціноутворення, незважаючи на можливі ризики та недоліки, і надалі буде залишатись одним з інструментів фінансового механізму міжнародних корпорацій.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення; міжнародні компанії; трансфертна ціна; іноземний податковий кредит; ставка податку.

Постановка проблеми. В умовах динамічного ринкового середовища перед ТНК стоїть задача підвищення ефективності мінімізації витрат, у т.ч. податкових. Одним з інструментів, який дозволяє реалізувати таку задачу, є трансфертне ціноутворення. Відповідно, воно користується широкою популярністю серед транснаціональних корпорацій, що мають на меті розподілити прибутки для виведення чистого прибутку (чи збитку) перед виплатою податків до країн, де вони здійснює комерційну діяльність.

В той же час, національні фіскальні служби більшості країн світу ведуть боротьбу з недобросовісним ціноутворенням між пов'язаними компаніями та передбачають штрафи за порушення законодавства, що можна вважати прямим ризиком, у т.ч. репутаційним, для ТНК за рахунок маніпуляцій у процесі трансфертного ціноутворення. Крім того, внаслідок застосування підходу трансфертного ціноутворення може спостерігатися негативний вплив і на ринковий механізм ціноутворення, загальні надходження коштів до бюджету країни тощо.

Особливої ваги це питання набуває для вітчизняних підприємств, що наразі є активними учасниками ринкових відносин на національному та міжнародному рівнях, оскільки відповідне законодавство в Україні перебуває на стадії розвитку.

Від того, які методи оцінювання і в межах яких аспектів діяльності будуть застосовуватися методи трансфертного ціноутворення, залежить весь процес управління та контролю за трансфертним ціноутворенням як на рівні компаній, так і на рівні приймаючих країн.

Постановка завдання. Визначити сутність, ризики та переваги міжнародного трансфертного ціноутворення. Навести приклади застосування трансфертних цін в міжнародних компаніях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трансфертного ціноутворення досліджені у працях таких вітчизняних науковців, як О. Іванов, Т. Тищук, П. Дзюба, які розкривають економічну сутність трансфертного ціноутворення, його призначення та функції; Т. Савченко, Л. Павленко приділяють увагу трансфертному ціноутворенню в банках; М. Колдовський, розглядає вплив трансфертного ціноутворення як механізм ухилення від сплати податків; Л. Товкун досліджує проблеми податкового контролю у сфері трансфертного ціноутворення.

Результати дослідження: Згідно досліджень Савченко Т.Г. та Павленко Л.Д., трансфертне ціноутворення – це встановлення ціни на товари та послуги, що продаються між контрольованими (або пов'язаними) юридичними особами в межах підприємства. Трансфертне ціноутворення може використовуватися як механізм розподілу прибутку, для виведення чистого прибутку (чи збитку) від транснаціональної корпорації перед виплатою податків до країн, де він здійснює комерційну діяльність. Результати трансфертного ціноутворення визначають ціни між підрозділами всередині підприємства [3].

Стаття 9 Головної податкової конвенції ОЕСР присвячена принципу Незалежності сторін. Вона зазначає, що трансфертні ціни, встановлені між корпоративними юридичними особами, мають бути такими, як якщо б вони були двома незалежними юридичними особами.

В Україні трансфертне ціноутворення регулюється Законом України від 28 грудня 2014 року №72-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням», який було розроблено з метою удосконалення існуючої системи державного регулювання трансфертного ціноутворення, усунення суперечностей, які негативно впливають на забезпечення реалізації податкової політики, та конкретизації норм з урахуванням міжнародного досвіду та оптимального поєднання фіскальної та регулюючої функції оподаткування.

Даним законом запроваджується принцип «витагнутої руки» (п.39.1 п.39 ст.39 Податкового кодексу України (далі – Кодекс), що є основним стандартом для трансфертного ціноутворення та відповідно до якого проводиться визначення обсягу оподаткованого прибутку на умови, які б склалися між непов'язаними особами у співставних операціях, за методами встановленими пунктом 39.3 статті 39 Кодексу[6].

Підрозділи ОЕСР надали чіткі директиви щодо трансфертного ціноутворення, що містять детальну інформацію щодо принципу визначення

ціни між незалежними сторонами. Така ціна базується на основі встановлення реальної ринкової ціни і надає урядам єдиний міжнародний стандарт контрактів, який дозволяє різним державним установам одночасно збирати свою частку податків, формуючи достатні умови для того, щоб уникнути подвійного оподаткування [1].

Більшість розвинених країн імплементували законодавство про трансфертне ціноутворення. Однак, і до цього часу спеціальні умови трансфертного ціноутворення не поширились на всі країни, представлені на міжнародному ринку. Бермуди, Джерсі, Домініканська республіка, Кіпр, Намібія, о. Мен, Британські Віргінські острови, Гернси і Панама не підтримують загальних стандартів для резидентів. Що стосується інших держав, в яких офіційно не потрібне дотримання правил ТЦО (Ангола, Сьєрра Леоне, Гватемала, Мальта, Уганда і ін.), то в їх відношенні застосовуються особливі методи. Якщо сума угоди і ціна товару або послуги представляє певні сумніви, а компанії, які проводять операцію, підпадають під підозру на зв'язаність, податкові органи цих країн можуть прийняти ряд заходів щодо компаній: перегляд, скасування або перекваліфікація угоди, а також утримання додаткового податку постфактум.

З огляду на фінансові критерії контрольованих операцій, можна помітити, що фактично ст.39 Податкового кодексу України не впливає на малий і середній бізнес. Обмеження щодо операцій з юридичними і фізичними особами – нерезидентами в першу чергу націлені на боротьбу з зменшення відтоку грошової маси через офшори. При цьому в категорію офшорів і пільгових податкових юрисдикцій потрапляють країни і / або регіони, в яких відсутня корпоративний податок або його ставка відрізняється від української на 5% і більше. Сьогодні в цьому переліку більше 90 країн, в тому числі США, Швейцарія, Мальта, Кіпр та багато інших.

Зазначені нормативні положення та загалом регуляторні важелі є важливими зважаючи на те, що у фінансовому механізмі ТНК трансфертні ціни займають важливу позицію, але доволі часто їх використання призводить до викривлення цінового (ринкового) механізму, недоотримання коштів бюджетами приймаючих чи материнських країн з позицій національних господарств, а також впливають на репутацію і перерозподіл фінансових потоків самих ТНК тощо.

Розглянемо приклад, який показує, як Google використав трансфертне ціноутворення переважно на свою користь.

Регіональна штаб-квартира Google знаходиться в Сінгапурі, а в Австралії – дочірнє підприємство. Служби підтримки продажів та маркетингу надають послуги австралійським дочірнім підприємством для користувачів та австралійських підприємств, а також надають дослідницькі послуги Google у всьому світі. Розрахунки за послуги австралійських компаній здійснюється в Сінгапурі, а плату отримують від підрозділів Google.

У 2012-13 рр. Google Australia заробила 46 мільйонів доларів США прибутку при доходу у розмірі 358 мільйонів доларів. Корпоративний податок склав 7,1 млн доларів, більше того вони вимагали податковий кредит у розмірі 4,5 млн доларів.

Майле Карнегі, керуючого директора компанії Google Australia, попросили відповісти, чому Google Australia більше не платить податок на прибуток в Австралії. Вона відповіла, що лєвова частка податків була сплачена країні, де знаходиться головний офіс компанії. Вона говорила про інтелектуальний капітал, яким володіє компанія Google, яка керує їх бізнесом.

В Google заявили, що в 2014 році компанія сплатила 3,3 мільярда доларів США у вигляді податку при доходах у розмірі в 66 мільярдів доларів США. Ефективна податкова ставка становила 19%, хоча загальноприйнята федеральна ставка у США дорівнює 35%.

У 2013 році компанія Google виплатила 4 мільйони доларів США уряду Сінгапура у якості податку на прибуток від нерозкритих доходів від країн Океанії, а також Австралії. У порівнянні з цим, Google Australia виплатила податки в розмірі 7,1 млн доларів США.

Крім того, інформація про джерела доходу, отриманих з Австралії, не була надана Google [1].

Відомо, що деякі з транснаціональних компаній звернулися до мінімізації податків, використовуючи податкові пільги, які пропонувалися відповідно до юрисдикції за кордоном, що призвело до ухилення від оподаткування в Австралії.

Внутрішня система доходів США дослідила, що корпорація Майкрософт використовує трансфертне ціноутворення між дочірніми компаніями, що дає можливість звітувати про доходи при нижчому рівні виплати податків.

Компанії регулярно та законно переводять прибуток за кордон, щоб скористатися зниженою ставкою податку та уникнути завищеного податку на прибуток в США в розмірі 35%.

Microsoft накопичила 44,8 мільярда доларів США, зароблених на американському ринку, та реінвестувала закордон, витративши на відстрочені податки близько 14,5 мільярдів доларів.

Компанія Microsoft не вказала, як вона використовувала прибутки отриманні з-за кордону, в той час як реінвестування може бути будь-яким: від купівлі офісу або вкладення грошей у банки до їх приховування.

В Microsoft зазначили, що ця політика обумовлена «в першу чергу, збільшенням суми надходжень, оподатковуваних за нижчими ставками в іноземних юрисдикціях, пов'язаних з виробництвом та розповсюдженням наших товарів та послуг через наші іноземні регіональні операційні центри в Ірландії, Сінгапурі та Пуерто-Ріко, які підлягають зниженню податкових ставок» [1].

46 % (близько 32 мільярдів доларів) загального обсягу продажів у 2011 році надійшли з-за кордону, проте прибуток до оподаткування впродовж останніх шести років збільшився втричі до 19,2 мільярда доларів. На відміну від цього, прибутки компанії в США скоротилися з 11,9 млрд до 8,9 млрд доларів у той же період. Саме через це на сьогоднішній день 68% загальної суми заробітку отримується за рахунок іноземних підрозділів [1].

Наведемо ще один приклад застосування трансферних цін, що проілюструє механізм впровадження даного підходу на прикладі української компанії, яка для розширення своєї підприємницької діяльності відкриває дочірню компанію за кордоном.

Наприклад, ТОВ «Київ» – місцева компанія, виготовляє дрібні двигуни, які доступні для продажу як на території України, так і за кордоном. Зовнішні угоди здійснюються через «Augsburg» GmbH, повністю підконтрольну материнській іноземну компанію. Двигуни ТОВ «Київ» коштують 600 доларів, 100 доларів в розрахунку на 1 двигун витрачається на маркетинг. Кінцевий продукт виводять на закордонний ринок за ціною 1000 доларів. Незважаючи на трансферну премію, використану для операцій з ТОВ «Київ» на «Augsburg» GmbH, консолідований дохід від угоди купівлі-продажу становить \$ 300 за двигун (\$ 1000 кінцевої ціни продажу – \$ 600 витрат на виробництво – \$ 100 витрат на маркетинг). Як би там не було, трансферні ціни впливають саме на цей об'єднаний прибуток між ТОВ «Київ» на «Augsburg» GmbH.

З одного боку, трансферна ціна в розмірі 600 доларів означатиме консолідований прибуток у розмірі 300 доларів США для «Augsburg» GmbH, як вказано в табл. 1:

Таблиця 1 – Трансфертне ціноутворення між двома залежними компаніями на користь дочірньої компанії

Дія	Вплив на ТОВ «Київ»	Вплив на «Augsburg» GmbH
Виробництво двигуна	-600,00€	
Контрольований продаж	600,00€	-600,00€
Витрати на продаж закордон		-100,00€
Договір купівлі-продажу		1 000,00€
Прибуток	0,00€	300,00€

Джерело: розроблено автором

З іншого боку, трансферна ціна в розмірі 900 доларів означатиме загальну вигоду у 300 доларів США для компанії ТОВ «Київ», як вказано в табл. 2:

Таким чином, для можливості оподаткування прибутку, міжнародні компанії повинні вказати загальний прибуток у розрізі для кожної окремої країни, в яких вони ведуть економічну діяльність.

Таблиця 2 – Трансфертне ціноутворення між двома залежними компаніями на користь материнської компанії

Дія	Вплив на ТОВ «Київ»	Вплив на «Augsburg» GmbH
Виробництво двигуна	-600,00€	
Контрольований продаж	900,00€	-900,00€
Витрати на продаж закордон		-100,00€
Договір купівлі-продажу		1 000,00€
Прибуток	300,00€	0,00€

Джерело: розроблено автором

Ідеальний розподіл дозволив би кожній країні оподаткувати визначений підприємством діапазон загальної суми прибутку, у той час уникаючи оподаткування одного і того самого доходу більш ніж однією країною. В умовах, коли податкові ставки в різних країнах суттєво відрізняються, трансферне ціноутворення може мати значний вплив на загальні податкові витрати підприємства.

Наприклад, обмеження іноземного податкового кредиту забороняє американським компаніям, які працюють у зовнішніх юрисдикціях з високими

рінями податків, вимагати кредиту на ці додаткові іноземні податки. Подібні закордонні податки підвищують ставку податку у всьому світі на отриманий за кордоном прибуток, що перевищує ставку 35% для компаній США. Місцева корпорація зможе обійти ці більші іноземні податки, змінюючи свої трансфертні ціни, щоб перемістити дохід з цих держав з високим податком. Наприклад, виробник з США може зменшити частку прибутку для іноземного маркетингового підрозділу за рахунок встановлення більш високих цін на обсяги продажів за запасами [2].

Тепер припустимо, що ставка податку в Україні становить 35%, а відповідна ставка податку за кордоном складає 45%. З огляду на цей диференціал ставки, ТОВ «Київ» може зменшити свої податки у всьому світі, використовуючи трансфертні ціни для контрольованого рівня продажів. Наприклад, якщо трансферна ціна у розмірі 600 доларів США застосовується для продажу компанією ТОВ «Київ» на «Augsburg» GmbH, валовий прибуток у розмірі 300 доларів США повністю признається «Augsburg» GmbH, а весь податок на цей прибуток дорівнює законом про податок за кордоном у розмірі 135 доларів (300 доларів США доходу * 45 % зовнішній податок). Якщо для контрольованого продажу застосовується трансферна ціна у розмірі 900 доларів США, валовий прибуток на суму 300 доларів США повністю сплачується на рахунок ТОВ «Київ», а загальний податок на цей прибуток дорівнює податку США в розмірі 105 доларів США (до 300 доларів США * 35% ставки податку США).

Аналогічно, трансфертне ціноутворення також є актуальним підходом для компаній з операціями в іноземних юрисдикціях з низьким рівнем податку. У цих умовах материнська компанія в Україні має стимул переміщати доходи до свого іноземного дочірнього підприємства з низьким рівнем податку, наприклад, використовуючи менші трансфертні ціни при продажі товарів. Незважаючи на те, що переведення доходу на іноземне дочірнє підприємство з низьким рівнем податку не дозволяє постійно уникнути непогашених податкових надходжень з цих іноземних прибутків з низьким рівнем оподаткування.

Унаслідок введення підходу трансфертного ціноутворення, ТОВ «Київ» може зустрітися з рядом додаткових витрат, які необхідно враховувати для оцінки ефективності впровадження даної політики на конкретному підприємстві. Такими додатковими витратами можуть бути витрати на управління та адміністрування операцій з «Augsburg» GmbH, розробку системи особливого бухгалтерського обліку, штрафи за можливе недотримання податкового законодавства в Україні та за кордоном, помилки при розрахунках у ціноутворенні для контрольованих операцій тощо.

Дані приклади дозволяють виділити переваги та недоліки, ризики, пов'язані з трансфертними цінами (табл. 3).

Наведені приклади та узагальнення інформації щодо переваг та недоліків використання трансфертних цін дає можливість зазначити, що воно і надалі, незважаючи на притаманні недоліки і можливі ризики буде одним з ключових інструментів фінансового механізму ТНК, оскільки дозволяє обходити законодавчі обмеження, мінімізувати податки. В той же час, потрібно враховувати, що даний інструмент повинен і надалі буди об'єктом державного

та міжнародного регулювання, оскільки саме це дозволить забезпечити мінімізацію недоліків даного механізму, усунення основних ризиків та виведе взаємодію між ТНК, материнськими і приймаючими країнами, компаніями на новий рівень.

Таблиця 3 – Переваги, недоліки, ризики використання трансфертного ціноутворення для корпорацій

Переваги	Недоліки	Ризики
зменшення митних витрат при переміщенні товарів у країни високого тарифу з мінімальними трансфертними цінами так, що мито, пов'язане з цими операціями, є низьким	велика кількість додаткових витрат, пов'язаних із часом та робочими ресурсами, необхідними для використання трансфертного ціноутворення та допомоги у розробці системи бухгалтерського обліку	питання трансфертного ціноутворення може спричинити не функціональну поведінку серед керівників організаційних підрозділів
зниження податку на прибуток у країнах з високим рівнем податку шляхом переоцінки товарів, які переводяться в одиниці в тих країнах, де ставка податку є порівняно нижчою	помилки у розрахунках при переміщенні товарів чи послуг за трансфертними цінами	контроль та боротьба з трансфертним ціноутворенням зі сторони держави; можливі штрафи та адміністративні стягнення, ускладнення відносин з державними органами податкового контролю та розбіжності між керівниками функціональних підрозділів щодо політики передачі коштів та активів
можливість перерозподілу прибутку між пов'язаними між собою компаніями	важко оцінити правильну цінову політику щодо нематеріальних активів, таких як послуги, оскільки вони не мають чіткої матеріальної ціни	між керівництвом організаційного підрозділу може існувати розбіжність у тому, якою має бути політика стосовно передачі коштів

Висновки. Трансфертне ціноутворення є інструментом фінансового механізму діяльності сучасних ТНК і на законних підставах дозволяє компаніям уникати сплати податку на прибуток, коли продажі в одній країні конвертуються в прибуток в іншій. Податкові питання стосовно трансфертного ціноутворення є більш складними, оскільки в різних країнах існують різні податкові структури.

Трансфертне ціноутворення можна вважати вигідним інструментом для великих компаній з міжнародною або світовою діяльністю. Материнська компанія може мати можливість купувати товари у однієї з її дочірніх компаній для перерозподілу активів серед інших дочірніх компаній, а не для власного прямого використання. Однак, через витрати на перерозподіл деякі дочірні підприємства можуть бути більш рентабельними для реалізації цих самих товарів на місцевому рівні або принаймні ближче до їхніх баз діяльності.

Виявлено та доведено, що в умовах динамічного ринкового середовища застосування підходу трансфертного ціноутворення надає ряд переваг ТНК, в тому числі зменшення митних витрат при переміщенні товарів у країни високого тарифу з мінімальними трансфертними цінами, зниження податку на прибуток у країнах з високим рівнем податку шляхом переоцінки товарів, можливість перерозподілу прибутку між пов'язаними між собою компаніями.

Визначено, що для використання політики трансфертного ціноутворення характерні наступні недоліки: велика кількість додаткових витрат, пов'язаних із часом та робочими ресурсами, необхідними для використання трансфертного ціноутворення, можливі помилки у розрахунках при переміщенні товарів чи послуг за трансфертними цінами, важкість правильної оцінки цінової політики щодо нематеріальних активів.

Досліджено, що основними ризиками такого підходу є нераціональна поведінка серед керівників організаційних підрозділів, контроль та боротьба з трансфертним ціноутворенням зі сторони держави, можливі штрафи та адміністративні стягнення за порушення податкового законодавства, можливі розбіжності між керівництвом організаційних підрозділів у тому, якою має бути політика стосовно передачі коштів та активів.

Також виявлено, що в умовах діяльності на території України особливої ваги слід приділити недосконалості вітчизняного законодавства щодо правил трансфертного ціноутворення та принципів незалежності угод.

Список використаних джерел

1. Офіційний портал Державної фіскальної служби України / електронний доступ: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovy-zmini-2015/transfertne-tsinoutvorennya/>
2. Савченко Т.Г. Трансфертне ціноутворення як інструмент забезпечення внутрішньобанківської рівноваги / Економічний простір № 39, 2010, с. 145-165.
3. Бегунц А.О. Государственное регулирование трансфертного ценообразования в системе транснациональных корпораций: Дис.. канд. экон. Наук / Харьковский национальный ун-т им. В.Н. Каразина, 2006, с. 239.
4. Henshall J. (2016), Global Transfer Pricing: Principles and Practice: Third Edition, Bloomsbury Professional., Elsevier Inc, pp. 522-534.
5. OECD Observer Magazine (2008), Transfer pricing: Keeping it at arm's length, available at: http://oecdobserver.org/news/archivestory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arms_length.html (accessed 3 July 2008).
6. Transfer Pricing Technical Assistance (2011), Global Tax Simplification Program, Presentation given by Rajul Awasthi, available at: www.taxcompact.net (accessed 24 February 2011).

Кавтыш О.П.

кандидат экономических наук, доцент, КПИ им. Игоря Сикорского

Сабадыр А.А.

Студент ФММ, КПИ им. Игоря Сикорского

МЕЖДУНАРОДНОЕ ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ЗНАЧЕНИЕ, ПРИМЕРЫ, РИСКИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена определению сущности, значения, рисков и преимуществ применения трансфертного компаниями, осуществляющих свою деятельность на

международном рынке. На основе анализа последних научных исследований определено, что трансфертное ценообразование представляет собой установление цены на товары и услуги, продаваемые между контролируемыми (или связанными) юридическими лицами в пределах предприятия. На основе приведенных примеров опыта таких корпораций как Microsoft и Google идентифицировано преимущества и недостатки, риски и угрозы применения трансфертного ценообразования. Среди основных преимуществ для предприятий определены уменьшения таможенных расходов и уменьшения расходов на уплату налогов. Среди недостатков – возможные разногласия в управлении между различными подразделениями корпорации, сложность в оценке ценовой политики и большое количество дополнительных расходов. Установлено, что трансфертное ценообразование, несмотря на количество рисков и недостатков, пользуется большой популярностью среди международных корпораций. Определено, что основные риски для компаний заключаются во взаимоотношениях с государственными регулирующими органами, имеющими целью борьбу с контролируемыми операциями.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование; международные компании; трансфертная цена; иностранный налоговый кредит; ставка налога.

Kavtysh O.P.

*PhD of Economic sciences, Faculty of Marketing and Management,
Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute*

Sabadyr A.O.

Student FMM Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute

INTERNATIONAL TRANSFER WARRANTY: VALUE, EXAMPLES, RISKS AND ADVANTAGES FOR ENTERPRISES

The article is devoted to the definition of the essence, value, risks and benefits of the transfer companies operating in the international market. On the basis of the analysis of recent scientific studies, it was determined that transfer pricing is the establishment of the price of goods and services sold between controlled (or related) legal entities within the enterprise. Based on the examples from the experience of corporations such as Microsoft and Google, there are identified advantages and disadvantages, risks and threats of transfer pricing. Among the main benefits for enterprises is the reduction of customs costs and reduction of taxes on taxes. Among the disadvantages are possible differences in the management between different departments of the corporation, the complexity in assessing price policy and a large number of additional costs. It is established that transfer pricing, despite the number of risks and disadvantages, is very popular among international corporations. It was determined that the main risks for companies are in the relations with state regulatory bodies, which are aimed at controlling transactions.

Keywords: transfer pricing; international companies; transfer price; foreign tax credit; tax rate.

Кавтиш О.П.

oksanakavtysh@ukr.net

Сабадир А.О.

andrew.saba22@gmail.com