

КРИТЕРІЇ БЕНЧМАРКІНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЗІСТАВНИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Проаналізовано законодавчі вимоги до критеріїв відбору зіставних компаній за допомогою побудови діапазону рентабельності незалежних компаній, що відповідає принципу "витагнутої руки". Визначено ймовірні бази даних, що можуть використовуватися для бенчмаркінгового дослідження, а також запропоновано дорожню карту покровокового застосування критеріїв відбору зіставних компаній. Наведено практичний приклад застосування запропонованих критеріїв відбору та надано рекомендації щодо вирішення типових проблем у процесі аналізу, покращення якості відбору, що базуються на вимогах Податкового Кодексу України та публічних джерелах інформації. Результати досліджень можуть мати практичну цінність для підприємств, що здійснюють контрольовані операції та є об'єктами трансфертного ціноутворення в Україні.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення; контрольовані операції; бази даних; бенчмарк; зіставні компанії.

ВСТУП

З існуючих п'яти методів трансфертного ціноутворення, які застосовують для аналізу відповідності контрольованих операцій принципу "витагнутої руки", найбільш популярним є метод чистого прибутку (за винятком кредитних операцій та операцій з нематеріальними активами, які наразі не розглядатимемо). Це є закономірним результатом поступового перебору методів залежно від наявності необхідних джерел зіставної інформації, оскільки лише метод чистого прибутку дозволяє застосовувати зовнішню інформацію про рентабельність зіставних підприємств, що може бути отримана з публічних джерел – зазвичай, професійних комерційних баз даних. Основною ж проблемою використання таких баз даних є визначення оптимального підходу до відбору зіставних підприємств.

Завданням статті є розробка оптимального набору критеріїв відбору компаній, які б одночасно дозволяли знайти сет максимально зіставних підприємств та відповідали вимогам податкового законодавства.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

Трансфертне ціноутворення і його вплив на діяльність економічних суб'єктів та економіку країн завжди в центрі уваги науковців. Теоретико-методичними питаннями і проблемі застосування методів трансфертного ціноутворення приділяли увагу такі зарубіжні вчені, як: А. Вагенгофер, Дж. Баумлер [18], Р. Фергюсон [14], Х. Грір [15], Дж. Летзінг [17], Д. Вотсон [18] та інші. Різні аспекти трансфертного ціноутворення в Україні висвітлювалися в працях таких учених, як: П. Дзюба [4], Є. Гриб [2], Д. Гринчук [3], О. Гук [3], М. Романюк [9] та інші, які досліджували особливості трансфертного ціноутворення та його розвиток.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Гострою проблемою наразі залишається відсутність загальної теоретико-практичної структури критеріїв відбору з метою проведення бенчмаркінгового дослідження для застосування методу чистого прибутку трансфертного ціноутворення. Формування оптимального набору критеріїв бенчмаркінгового дослідження залишається високодиструктивним питанням серед платників податків та податкових органів, що підтверджується великою кількістю судових спорів щодо досліджуваної тематики.

Формулюванням завдань та цілей статті є дослідження основних складових оптимального набору критеріїв відбору зіставних підприємств на основі професійної бази даних, побудова дорожньої карти кроків відбору та їхніх параметрів.

МЕТОДОЛОГІЯ

При створенні статті були використані загальнонаукові методи дослідження, а саме: аналізу і синтезу – при визначенні основних критеріїв, що можуть застосовуватися для цілей бенчмаркінгу; опису, історичного та логічного – для виявлення загальних положень побудови дослідження рентабельності зіставних компаній; економіко-математичний – для використання кількісних наборів даних при використанні спеціалізованих баз даних.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Українські платники податків, що потрапили під контроль щодо трансфертного ціноутворення (тобто здійснили контрольовані операції) і вирішили застосувати метод чистого прибутку, який полягає в порівнянні рентабельності контрольованої операції з рентабельністю зіставних непов'язаних підприємств, у першу чергу, повинні звертатися до ст. 39.3.2.9 Податкового Кодексу України (далі ПКУ), яка стисло регламентує основні критерії відбору зіставних юридичних осіб [8]:

- якщо зіставна юридична особа проводить діяльність, зіставну з діяльністю сторони контрольованої операції, що досліджується, та виконує зіставні функції, пов'язані з такою діяльністю. Зіставлення діяльності визначається, зокрема, але не виключно, з урахуванням видів економічної діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2010, а також міжнародними класифікаторами;

- якщо зіставна юридична особа не має збитків за даними бухгалтерської (фінансової) звітності більш ніж в одному звітному періоді в періодах, які використовуються для розрахунку відповідних фінансових показників;

- якщо зіставна юридична особа не володіє прямо та/або опосередковано корпоративними правами іншої юридичної особи з часткою такої участі в розмірі 25 % і більше та/або не має як учасника (акціонера) юридичну особу з часткою прямої (опосередкованої) участі в розмірі 25 % і більше.

Відповідно до звіту Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо організації бенчмаркінгових досліджень у різних країнах основна ідея бенчмаркінгу полягає в пошуку організації, яка веде господарську діяльність, максимально наближену до предмета контрольованої операції. Розглядаються два принципи різних підходи до проведення бенчмаркінгового дослідження: індуктивний та дедуктивний [7].

Перший підхід, який можна кваліфікувати як "адитивний", полягає в тому, що особа, яка здійснює пошук, складає список третіх осіб, які, як вважається, здійснюють потенційно зіставні операції. Потім збирається інформація про угоди, проведені цими третіми особами, щоб підтвердити, чи вони насправді прийнятні, виходячи із заздалегідь визначених критеріїв зіставності. Такий підхід імовірно дає добре сфокусовані результати – всі контрагенти або операції, що аналізуються, здійснюються добре відомими гравцями на ринку платника податків. Проте для забезпечення достатнього ступеня об'єктивності важливо, щоб застосовуваний процес був прозорим, систематичним та піддавався перевірці. Адитивний підхід може бути використаний як єдиний підхід, коли компанія, яка здійснює пошук, має відомості про кількох третіх осіб, що беруть участь в операціях, що зіставні з контрольованою операцією, яка тестується. Варто зазначити, що адитивний підхід може застосовуватися при використанні як внутрішніх, так і зовнішніх зіставних операцій.

Другий підхід – "дедуктивний", починається з широкого набору компаній, які працюють у тому ж секторі діяльності, виконують схожі широкі функції і не мають економічних характеристик, що явно відрізняються. Потім список зменшується з використанням критеріїв відбору та загальнодоступної інформації (напр., баз

даних, інтернет-сайтів, інформації про відомих конкурентів платника податків). Насправді дедуктивний підхід зазвичай починається з пошуку в базі даних, а весь процес дослідження діяльності зіставних компаній називається бенчмаркінговим дослідженням (від англ. *benchmark* – орієнтир або еталон).

Очевидно, що для цілей ст. 39.3.2.9 ПКУ підходить дедуктивний підхід, а отже, необхідне використання спеціалізованих баз даних. Залежно від типу аналізованої операції зазвичай використовують такі інформаційні бази даних, як BloombergProfessional, Thomson Reuters Eikon, CBonds ("СБондс-Україна"), RoyaltyStat бази Amadeus, а також модуль TP Catalyst, Orbis, Ruslana (бюро "ВанДейк"), Спарк ("Інтерфакс"), що містять відомості щодо фінансових даних компаній, ставок роялті, відсоткових ставок за фінансовими інструментами. Інформація, яка міститься у цих базах даних, не належить до конфіденційної, таємної або службової інформації та є загальнодоступною [3; 13].

Розглянемо побудову критеріїв пошуку з метою бенчмаркінгового дослідження зіставних компаній для подальшої побудови ринкового діапазону рентабельності. Визначення критеріїв пошуку зіставних компаній не має обмежуватись винятково вимогами законодавства, оскільки такий підхід не ефективний і не призводить до отримання дуже широкого результату. Використання лише зазначених у законодавчих актах критеріїв відбору призводить до викривлених результатів, оскільки не враховує безлічі важливих чинників, які впливають на зіставність відібраних компаній. На практиці слід використовувати більш точний підхід, що враховуватиме критерії пошуку, наведені на рис. 1. Розглянемо детальніше кожен з наведених критеріїв та опишемо необхідність їхнього використання.

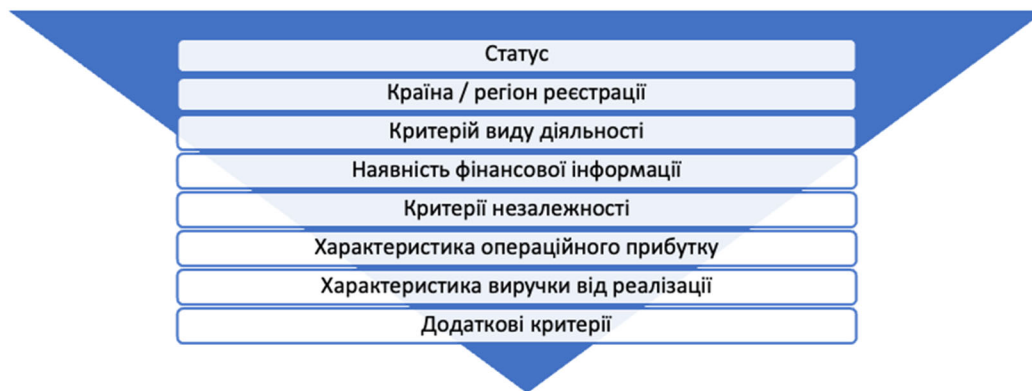


Рис.1. Критерії відбору зіставних компаній для цілей побудови діапазону рентабельності

Джерело: складено на основі [1; 2; 4; 15; 17].

Статус. Обираючи статус компанії в базі даних (як українських, так і іноземних) доцільно використовувати критерій "діючі компанії", а також "компанії з невідомим статусом", оскільки недіючі компанії не можуть розглядатися як зіставні для цілей трансфертного ціноутворення, адже щодо них відсутня інформація про фінансову звітність. Наразі в більшості баз даних наявна інформація за всіма коли-небудь зареєстрованими компаніями, частина з яких може бути вже ліквідованими або перебувати на стадії ліквідації/банкрутства. Застосувавши цей критерій відбору, одразу відбираємо діючі компанії, а також компанії, статус яких невідомий, щоб випадково не відкинути потенційно зіставні компанії.

Країна/регіон реєстрації. За допомогою цього критерію відфільтруємо компанії за країнами, що мають зіставні ринкові умови до умов в контрольованій опе-

рації. Наприклад, якщо тестується українська компанія, то можемо обирати або країну – Україна, або регіон – Східна Європа, якщо в першому варіанті компаній недостатньо. У випадках, коли стороною, що досліджується, обрано нерезидента, необхідно обирати регіон або країну реєстрації нерезидента. Для пошуку зіставних компаній для нерезидентів найчастіше використовують інформаційну базу даних "TP Catalyst". На конкретному прикладі це матиме такий вигляд: якщо використовуємо базу даних "TP Catalyst", а досліджувана сторона операції зареєстрована в Словаччині, то на етапі вибору країни / регіону реєстрації доцільніше обрати "Країни Єврозону", а не одну конкретну країну "Словаччина". При виборі однієї країни аналізуються компанії, які здійснюють діяльність в ідентичних умовах (економічних, соціальних, політичних), а також в ідентичному середовищі

(одна й та сама митна територія). Однак для того, щоб визначити більш "незалежні результати" й отримати максимально зіставну вибірку, слід надавати перевагу регіону (кільком країнам). У такому випадку будуть аналізуватися компанії з різними, але найбільш зіставними економічними, соціальними і політичними умовами.

Вид діяльності. Податковим кодексом України передбачено, що юридичні особи зобов'язані проводити діяльність, яку можна порівняти з діяльністю платника податку в межах контрольованої операції, і виконувати зіставні функції, пов'язані з такою діяльністю. При цьому зіставлення діяльності визначається, у тому числі, з урахуванням видів економічної діяльності згідно з КВЕД ДК 009: 2010 (КВЕД-2010), а також міжнародними класифікаторами (з пп. 39.3.2.9 п. 39.3.2 ст. 39 ПКУ). На практиці для нерезидентів використовується міжнародний класифікатор видів діяльності Nace Rev.2, що є повним аналогом КВЕД: 2010 [9].

Наявність фінансової інформації. Відповідно до пп. 39.3.2.8 ПКУ у разі використання декількох податкових періодів (років) розраховується середньозважене значення показника рентабельності для зіставних компаній. Оскільки неможливо обчислити середньозважений показник рентабельності зіставних компаній за наявності інформації лише за один рік, то необхідно застосовувати цей критерій, щоб одразу виключити такі компанії [6].

Критерії незалежності. Відповідно до пп. 39.3.2.9 ПКУ інформація про зіставних юридичних осіб для розрахунку фінансових показників використовується в разі одночасного дотримання таких умов: "якщо зіставна юридична особа не володіє прямо та/або опосередковано корпоративними правами іншої юридичної особи з часткою такої участі в розмірі 25 і більше відсотків та/або не має як учасника (акціонера) юридичну особу з часткою прямої (опосередкованої) участі в розмірі 25 і більше відсотків" [8]. Такі зміни в Податковому кодексі

запрацювали з 23 травня 2020 р., до цього періоду ставка участі мала бути не більше 20 %. Таким чином, при відборі необхідно виключити компанії, які володіють щонайменше однією дочірньою компанією більш як на 25 %, а також компанії, що мають власників юридичних осіб з часткою участі більше 25 %.

Характеристика операційного прибутку. Податковим кодексом України передбачено, що зіставна юридична особа не повинна мати збитків за даними бухгалтерської (фінансової) звітності більш ніж в одному звітному періоді в періодах, які використовуються для розрахунку відповідних фінансових показників (відповідно до пп. 39.3.2.9 п. 39.3.2 ст. 39 ПКУ). Отже, при застосуванні для дотримання норми закону необхідно встановити критерій операційного прибутку в двох з трьох досліджуваних років на позначці, що дорівнює або більше нуля.

Характеристика виручки від реалізації. Використовуючи цей критерій, необхідно виключити компанії, у яких загальний обсяг операцій не можна порівняти з оборотами тестованої компанії в контрольованих операціях. Оскільки критерій визначення операції контрольованою становить 10 млн грн, то необхідно відкинути компанії у яких загальна виручка від реалізації становить менше 10 млн, оскільки такі компанії є непорівняними за обсягами.

Додаткові критерії. Це критерії, які застосовуються на стадії ручної перевірки діяльності порівнюваних підприємств. Зазвичай до таких критеріїв належить порівняння функціональної діяльності компанії (напр., чи здійснює підприємство функції виробництва, чи лише реалізацію товарів), порівняння товарів, порівняння активів тощо [16].

Проаналізуємо на прикладі, як діють обрані критерії на конкретному підприємстві – ТОВ "ТЕРМАЛ ВІЖН ТЕКНОЛОДЖИС". Основну інформацію про підприємство наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Основна інформація про досліджуване підприємство – ТОВ "ТЕРМАЛ ВІЖН ТЕКНОЛОДЖИС"

| Параметр | Значення |
|------------------------------------|---|
| Повне найменування юридичної особи | Товариство з обмеженою відповідальністю ТЕРМАЛ ВІЖН ТЕКНОЛОДЖИС |
| Код ЄДРПОУ | 37201841 |
| Країна/регіон | Україна |
| Форма власності | Недержавна власність |
| Види діяльності | Основний: 26.70 – виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування Інші: 26.51 – виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації 46.43 – оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку й зображення 47.78 – роздрібна торгівля іншими неживими товарами в спеціалізованих магазинах 33.13 – ремонт і технічне обслуговування електронного й оптичного устаткування 33.20 – установлення та монтаж машин і устаткування |
| Офіційний сайт | https://archer.ua/ua |
| Опис діяльності | Національна компанія-виробник тепловізійних приладів, аксесуарів, прицілів, дальномірів, монокулярів |
| Виручка від реалізації за 2020 рік | 182 368 тис. грн |

Джерело: складено на основі [11].

Для здійснення бенчмаркінгу для українських компаній найчастіше використовують інформаційну базу даних "Ruslana" – це глобальна база даних, яку розробило Бюро Ван Дайк (організація є одним із лідерів публікації бізнес-інформації на європейському ринку). База містить фінансову інформацію по кожній українській компанії, яка має такі види інформації по компаніях: бухгалтерська звітність, контакти, галузеві коди та їхній опис, кількість працівників, керівництво, аудиторів, юридична

форма власності і тип компанії, реєстраційна історія, дата заснування і т. д.

Отже, з табл. 1 видно, що зіставні підприємства мають відповідати таким критеріям:

1. Мати статус діючої компанії або компанії з невідомим статусом.
2. Бути українською компанією (відповідно обираємо місцезнаходження компанії – Україна).

3. Бути виробником оптичних приладів та відповідно мати основний КВЕД 26.70 – виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування.

4. Мати фінансову інформацію мінімум за два з трьох досліджуваних періодів. Оскільки аналізувати будемо 2020 рік, то роки, що досліджуються, відповідно 2018–2020.

5. Не мати у володінні дочірніх компаній із часткою участі більше 25 %.

6. Не мати власників-юридичних осіб з часткою володіння більше 25 %.

7. Не мати збитків протягом двох з трьох досліджуваних періодів.

8. Мати виручку від реалізації в досліджуваному році більше 10 млн грн.

На момент дослідження інформаційна база даних "Ruslana" [11] нараховує 2 734 955 діючих компаній з місцезнаходженням в Україні. Використавши дані критерії, можемо відібрати п'ять потенційно зіставних компаній, що суттєво зменшить необхідність ручної обробки вибірки. Розглянемо детальніше застосовані критерії пошуку за допомогою табл. 2.

Таблиця 2. Моделювання критеріїв пошуку зіставних підприємств в інформаційній базі даних "Ruslana"

| № | Показник | Результат відбору |
|----|--|-------------------|
| 1 | Статус: Діюча компанія | 2,734,988 |
| 2 | Країна: Україна | 3,440,174 |
| 3 | КВУД 2010 (основний): 2670 – виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування | 644 |
| 4 | Роки з доступною звітністю: 2020, 2019, 2018 | 545,441 |
| 5 | Дочірні компанії: володіння від 25 % і до 100 % | 120,266 |
| 6 | Власники юридичні особи: Банки і фінансові установи, страхові компанії, промислові підприємства, приватні інвестиційні компанії, хедж-фонди, венчурний капітал, пенсійні фонди/номінанти/трасти, фонди / науково-дослідні інститути, органи державної влади, держави, публічні (зареєстровані на біржі компанії), хоча б для одного типу володіння від 25 % і до 100 % | 235,123 |
| 7 | ЕВІТ (тис. УАН): 2020, 2019, for all the selected periods, min = 0 | 187,302 |
| 8 | ЕВІТ (тис. УАН): 2020, 2018, for all the selected periods, min = 0 | 163,145 |
| 9 | ЕВІТ (тис. УАН): 2019, 2018, for all the selected periods, min = 0 | 181,209 |
| 10 | Виручка від реалізації (тис. УАН): 2020, 2019, 2018, for all the selected periods, min = 10,000 | 40,716 |
| | Логічний пошук: 1 і 2 і 3 і 4 і не 5 і не 6 і (7 або 8, або 9) і 10 | |
| | Загалом | 5 |

Джерело: складено на основі [10; 11].

Отже, за результатами пошуку отримаємо п'ять компаній, що матимуть максимально зіставні параметри в межах основного виду діяльності та фінансових показників. Надалі, за допомогою ручного аналізу, на основі офіційних веб-сторінок знайдених підприємств сформуємо

опис діяльності для цілей його зіставлення із досліджуваним підприємством. Результат пошуку компаній, що відповідають зазначеним критеріям, а також описи діяльності розглянемо в табл. 3.

Таблиця 3. Результати бенчмаркінгового дослідження для ТОВ "ТЕРМАЛ ВІЖН ТЕКНОЛОДЖИС"

| Назва компанії | Код ЄДРПОУ | Посилання на офіційний сайт | Опис діяльності |
|-------------------------------------|------------|--|---|
| ТЕРМАЛ ВІЖН ТЕКНОЛОДЖИС ТОВ | 37201841 | https://archer.ua/ua | Підприємство, що досліджувалось |
| СКАНЕР НАУКОВО-ІНЖЕНЕРНИЙ ЦЕНТР ТОВ | 14180968 | https://www.scanner.ua | Компанія спеціалізується на виготовленні оптичних приладів (мікроскопів та кольпоскопів) для медичної галузі |
| ТРІМЕН УКРАЇНА ТОВ | 34903021 | www.trimen-ukraine.com.ua | Компанія спеціалізується на виготовленні оптико-електронних приладів та оптико-механічних пристроїв |
| АНАЛІТИКА ТОВ | 13337103 | http://www.vinmap.net | Компанія займається розробкою і виробництвом обладнання та програмного забезпечення для цифрової фотограмметрії, картографії й землеустрою. |
| НАУКОВО-ВИРОБНИЧА ФІРМА ОНТФ ТОВ | 14185664 | http://ontf.ck.ua | Компанія спеціалізується на виготовленні оптичних елементів (лінз, призм, дзеркал) |

Джерело: складено на основі [5; 11; 12].

З табл. 3 бачимо, що, використавши вже описані критерії, вдається знайти максимально наближені до досліджуваної компанії підприємства за видом діяльності та фінансовим станом компанії, що дозволяє розрахувати діапазон рентабельності зіставних компаній для цілей аналізу відповідності контрольованих операцій досліджуваного підприємства принципу "витягнутої руки". Проте застосування дедуктивного підходу при проведенні бенчмаркінгового дослідження не завжди вимагає застосування спеціалізованих комерційних баз даних, альтернативою можуть виступати відкриті дані фінан-

сової звітності підприємств, що публікуються в офіційних державних та неофіційних інтернет джерелах [18].

ВИСНОВКИ

Таким чином, виконання норм податкового законодавства України у частині дослідження діяльності зіставних компаній для цілей побудови діапазону рентабельності, що відповідає принципу "витягнутої руки" вимагає структурованого підходу до визначення оптимального набору кроків відбору, що застосовуються в критеріях пошуку з використанням чи без використання баз даних. Оптимальні критерії пошуку дозволяють мінімізувати

затрати часу на додатковий (ручний) відбір, що дозволяє оперативно будувати діапазони рентабельності щодо різних типів контрольованих операцій.

ДИСКУСІЯ

Дискутивним залишається питання конкретного набору обов'язкових кроків відбору та їхніх параметрів, адже навіть за найменшої варіативності результати відбору, а отже, і діапазон рентабельності можуть суттєво відрізнятися, що в подальшому може призводити до податкових спорів при перевірках трансфертного ціноутворення.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С., Мацур С. М. Коригування параметрів зіваності операцій для цілей трансфертного ціноутворення // Міжнарод. наук. журн. "Інтернаука". Серія: Економічні науки, 2021. № 1. С. 78–90. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-1-6862>.
2. Гриб Є. Трансфертне ціноутворення та контрольовані операції // Юрид. газета, 2013. № 37. С. 29.
3. Гук О.В., Гринчук Д.В. Альтернативні джерела фінансування підприємств: зб. тез Міжнар. наук.-практ. конф. "Світ економічної науки", 2019. № 12. С. 8.
4. Дзюба П. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК: дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01. Київ, 2005. 210 с.
5. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>.
6. Інститут стратегічних досліджень. Трансфертне ціноутворення. URL: <http://ukrstrategy.com/uk/analitika/item/56-transfer-cen.html>.
7. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для ТНК та податкових служб (22 червня 2010 р.). URL: <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/o.pdf>.

Z. Varnalii, Dr of Economics, Prof.,
S. Matur, PhD Stud.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

CRITERIA OF A BENCHMARKING STUDY OF COMPARABLE COMPANIES FOR THE IMPLEMENTATION IN THE NET PROFIT TRANSFER PRICING METHOD

The article analyzes the statutory requirements for the criteria to select comparable companies in the framework of building the range of profitability of independent companies, which corresponds to the principle of "arm's length". Among the five transfer pricing methods used to analyze the compliance of controlled transactions with the principle of "arm's length", the net profit method is the most popular (except for credit transactions and transactions involving intangible assets, which are not discussed in this article). This is a logical result of a gradual overriding of methods depending on the availability of the necessary sources of comparable information because only the net profit method allows the application of external information on the profitability of comparable enterprises, which can be obtained from public sources – usually professional commercial databases. The main challenge in using such databases, however, is to determine the optimal approach to selecting comparable companies, and mainly to build a robust company selection strategy that simultaneously finds a network of as many comparable companies as possible and meets the requirements of the tax law. Possible databases that can be used for benchmarking research are identified, and a roadmap for the step-by-step application of the criteria for selecting comparable companies is proposed. The practical example of the application of the proposed selection criteria and recommendations on solving typical problems during the analysis, improvement of the selected quality based on the requirements of the Tax Code of Ukraine and public sources of information are given. The results of this article may be of practical value for enterprises engaged in controlled transactions and being the objects of transfer pricing in Ukraine.

Keywords: transfer pricing; controlled transactions; databases; benchmark; comparable companies.

References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription

1. Varnalii Z.S., Matur S.M. Adjusting the comparability parameters of transactions for purposes of transfer pricing // International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences". 2021. №1. P. 78-90. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-1-6862>
2. Grib E. Transfer pricing and controlled transactions // Yurydychna Gazeta. 2013. № 37. P. 29.
3. Guk O.V., Grinchuk D.V. Alternative sources of financing of enterprises, Collection of abstracts of the international scientific and practical conference "The World of Economic Science" № 12, March 19, 2019, p. 8.
4. Dzyuba P., Transfer pricing in the financial system of MNCs: Dissertation Candidate of Economics: 08.05.01. – Moscow, 2005. 210 c.
5. Unified State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs and Public Formations: <https://usr.minjust.gov.ua/ru/freesearch>.
6. Institute for Strategic Research. Transfer pricing: <http://ukrstrategy.com/ru/analitika/item/56-transfer-cen.html>
7. OECD Transfer Pricing Guidelines for MNCs and Tax Services (June 22, 2010): <http://sfs.gov.ua/data/material/000/021/80820/o.pdf>
8. Tax Code of Ukraine #2755-V of 27.05.2022 with amendments and additions made according to the Laws #2260-IX and #2261-IX.
9. Romaniuk M. V. Transfer pricing in the tax system of Ukraine // World trends and prospects for the development of the financial system of Ukraine. 2013. P.15-17.
10. Page of the information database "Ruslana": <https://ruslana.bvinfo.com>
11. Page of open data platform Clarity Project: <https://clarity-project.info/edrs>
12. YouControl platform page: <https://youcontrol.com.ua/>
13. On the use of information sources for transfer pricing purposes: letter of the State FSA of Ukraine from 29.10.2015 No. 22908/6/99-19-02-02-15.: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/64833.html>.
14. Ferguson R.C. Transfer pricing: selecting suitable methods // Journal of General Management. 1981. №55(2). p. 53-57.
15. Greer H.C. Divisional profit calculation: notes on "transfer rate" problems // NAA Bulletin. 1962. 43 (11). p. 5-12.
16. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000 – 2009: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_uff_update_report-web.pdf.
17. Letzing J. Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs: <http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1>
18. Watson D.J.H., Baumler J.V. Transfer pricing: a behavioral context // The Accounting Review. 1975. №50(3). p. 466-474.

8. Податковий Кодекс України № 2755-V від 27.05.2022 із змінами і доповненнями, внесеними згідно із Законами № 2260-IX та № 2261-IX.

9. Романюк М.В. Трансфертне ціноутворення в податковій системі України // Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України, 2013. С. 15–17.

10. Сторінка інформаційної бази даних "Ruslana". URL: <https://ruslana.bvinfo.com>.

11. Сторінка платформи відкритих даних Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edrs>.

12. Сторінка платформи YouControl. URL: <https://youcontrol.com.ua/>.

13. Щодо використання джерел інформації для цілей трансфертного ціноутворення: лист ДФС України від 29.10.2015 № 22908/6/99-19-02-02-15. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/64833.html>.

14. Ferguson R.C. Transfer pricing: selecting suitable methods // J. of General Management, 1981. № 55(2). P. 53–57.

15. Greer H.C. Divisional profit calculation: notes on the "transfer rate" problem // NAA Bulletin, 1962. №43(11). P. 5–12.

16. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000–2009. URL: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_uff_update_report-web.pdf.

17. Letzing J. Transfer pricing brings tax troubles to tech bigs. URL: <http://www.marketwatch.com/story/transfer-pricing-brings-tax-troubles-to-tech-bigs-2012-04-02?pagenumber=1>.

18. Watson D.J.H., Baumler J.V. Transfer pricing: a behavioral context // The Accounting Rev., 1975. № 50(3). P. 466–474.

Received: 13/06/2022

1st Revision: 21/06/2022

Accepted: 17/07/2022

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project.