

Валерія Фесенко, к. е. н.

Університет митної справи та фінансів, Україна

ВИБІР ПОКАЗНИКА ДЛЯ ОБҐРУНТУВАННЯ ТРАНСФЕРТНОЇ ЦІНИ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЯХ МІЖ ПОВ'ЯЗАНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Valeriia Fesenko, PhD in Economics

University of Customs and Finance, Ukraine

CHOICE OF THE INDICATOR FOR REASONING THE PRICE IN FOREIGN ECONOMIC OPERATIONS BETWEEN RELATED PARTIES

The analysis of direct costs of foreign economic activity was carried out and four groups of expenses were formed depending on the functional level of their occurrence: direct variable costs, direct fixed costs of operations, direct fixed costs of foreign economic agreements, direct fixed costs of foreign economic activity. It is suggested to use the indicator of the relative margin of operations in the process of establishing transfer prices, which is calculated as the ratio of foreign trade margins to the set of variable and direct fixed costs of operations. The indicator, in contrast to existing, takes into account the costs of the foreign economic activity and determines the standard rate of return that related to foreign economic operations.

Keywords: transfer price, controlled operations, foreign trade operations, direct costs, related enterprises.

Вступ. Активна інтеграція України у світовий простір призводить до необхідності гармонізації законодавства країни відповідно до міжнародних вимог ведення і контролю бізнесу. Особливо це стосується зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а саме – визначення трансфертних цін та умов зовнішньоекономічних операцій. В рамках гармонізації законодавства в Україні поступово впроваджується механізм податкового контролю трансфертних цін відповідно до вимог Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Окрім цього, багато підприємств в Україні є елементами міжнародних корпорацій або простих групи підприємств, що додає специфіки при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій в рамках інтересів однієї групи. Такі трансформаційні зміни обумовлюють виникнення нових наукових та практичних завдань контролю, аудиту і аналізу зовнішньоекономічних операцій між взаємопов'язаними підприємствами, дослідження та вирішення яких стає більш актуальним.

В процесі активного впровадження механізму контролю трансфертного ціноутворення на підприємствах в Україні обліковий персонал вимушений формувати відповідну обліково-інформаційну базу для аргументації цін та інших умов у зовнішньоекономічних контрольованих операціях. Вимоги у питаннях застосування відповідних методів трансфертного ціноутворення з одного боку достатньо деталізовані у нормативних джерелах, з іншого – не дають конкретних методичних рекомендацій для визначення трансфертних цін. Такий підхід зрозумілий, оскільки в іншому випадку податковий контроль трансфертних цін перетворився би у примусове регулювання умов зовнішньоекономічних операцій.

Але в ході подачі звітів по контрольованим операціям та у процесі податкових перевірок з питань трансфертного ціноутворення виникає необхідність формування доказової обліково-інформаційної бази, яка б дозволила запевнити представників ДФС у тому, що трансфертні ціни відповідають принципу витягнутої руки.

Дослідженням питань трансфертного ціноутворення займалися Алексеева А.¹, Гречко А.², Сопко В.³, Гришко Н.⁴ 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. Але питання обґрунтування трансфертної ціни поки що не було поставлено науковцями.

Метою статті є вибір показника для обґрунтування трансфертних цін в контрольованих операціях із взаємопов'язаними підприємствами.

Основна частина. Деякі методи трансфертного ціноутворення, які засновані на показниках рентабельності (метод «витрати+», метод чистого прибутку) потребують застосування норми надбавки до базового показника витрат. В більшості випадків керівництво підприємств в ході звітування за контрольованими операціями використовують показники валової рентабельності як відношення валового прибутку від операції до собівартості реалізації за цією операцією. Так, наприклад, більшість підприємств користується такою формулою при обґрунтуванні трансфертної ціни в контрольованих операціях:

$$TC^{ko} = CвP_{od}^{ko} + Надбавка = CвP_{od}^{ko} + CвP_{od}^{ko} \times (ЧД^{niko} - CвP^{niko}) / CвP^{niko} \quad (1)$$

де TC^{ko} – обґрунтована трансфертна ціна одиниці товару (продукції, послуги) в контрольованій операції; $CвP_{od}^{ko}$ – виробнича собівартість одиниці реалізованої продукції в контрольованій операції; $ЧД^{niko}$ – чистий дохід від реалізації продукції у співставних неконтрольованих операціях; $CвP^{niko}$ – собівартість реалізації у співставній неконтрольованій операції.

У виробничу собівартість реалізації згідно з вимогами МСФЗ⁵ включають виробничі витрати на виготовлення реалізованої у звітному періоді продукції. Тоді валовий прибуток від цієї операції буде внеском у покриття всіх невиробничих витрат підприємства. На нашу думку, такий підхід не є коректним, оскільки не враховує ті витрати ресурсів, які здійснюються в ході зовнішньоекономічної діяльності на інших функціональних рівнях організаційної структури підприємства. Тому доцільним є аналіз складових витрат, які пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та визначення груп витрат, які можуть бути базою для надбавки при обґрунтуванні трансфертної ціни у контрольованій операції.

В ході організації та здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства відбуваються послідовні господарські процеси, в яких формується вартість товару (продукції, послуги) і з якими пов'язане виникнення різних видів витрат. З цієї точки зору ланцюжок цінності товару, який виготовляється на підприємстві і експортується можна представити у вигляді:

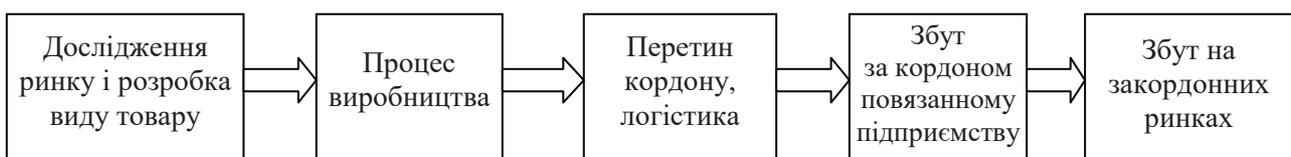


Рис. 1. Ланцюжок цінності експортованого товару

¹ Алексеева, А., Ігнатенко, Т. (2014). Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю. *Вісник КНТЕУ*, 3, 85-95.

² Гречко, А. (2016). Механізм трансфертного ціноутворення в Україні як інструмент контролю за операціями між пов'язаними особами. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*, 13, 85-91.

³ Сопко, В., Мельничук, О. (2016). Трансфертне ціноутворення в міжнародних розрахунках. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*, 4, 93–107.

⁴ Гришко, Н., Лубенченко, О. (2013). Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та незалежний аудит. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*, 2 (66), 377-385.

⁵ *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). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_043> (2017, листопад, 15).

Витрати кожного з процесів (на рис.1) в силу своєї природи мають специфіку при перенесенні їх на вартість товару (продукції, послуги). Так, наприклад, витрати на дослідження та розробку нового виду продукту на першому етапі капіталізуються у вартості нематеріальних активів, а на етапах виробництва і реалізації – відносяться на вартість продукту у виді амортизації протягом терміну корисного використання сформованих нематеріальних активів. Витрати на етапі перетину кордону можуть бути поділені між підприємством-експортером і підприємством, яке реалізує товар безпосередньо кінцевому споживачу, але в будь-якому випадку збільшують кінцеву вартість товару.

В операціях між пов'язаними підприємствами при формуванні трансфертної ціни на етапі перетину кордону норма рентабельності має відповідати принципу витягнутої руки, тобто має бути встановлена аналогічно нормам рентабельності в операціях між незалежними підприємствами.

Оскільки трансфертна ціна визначається відносно конкретної контрольованої операції доцільним є аналіз витрат відносно операції, а не продукту. Це пов'язано з тим, що деякі види витрат можуть помилково розподілятися та включатися у базовий показник витрат для надбавки, при цьому не маючи відношення до самої контрольованої операції. Так, наприклад, у показник собівартості реалізації включена частина розподілених загальновиробничих витрат, які відносяться до виробництва всіх видів продукції (і експортованої, і реалізованої на внутрішніх ринках) і тільки частково дійсно може бути прямо пов'язана з експортованою продукцією. На більшості підприємств частка таких витрат може досягати значного рівня, що збільшує собівартість реалізації і ризик викривлення норми валової рентабельності. Зазвичай, у склад таких витрат включають амортизацію виробничих активів, оренду виробничих приміщень, заробітну плату керівників виробничого процесу та допоміжного персоналу, комунальні витрати та інші накладні виробничі витрати. З іншого боку, у показник виробничої собівартості реалізованої продукції не включені витрати, які виникають у зв'язку з веденням зовнішньоекономічної діяльності – заробітна плата відділу ЗЕД, адміністративно-збутові витрати періода та інші, які, на нашу думку, мають бути враховані при визначенні трансфертних цін в контрольованих операціях.

Для більш об'єктивного визначення трансфертних цін доцільно використовувати в якості базового показника – прямі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на контрольовану операцію з експорту (імпорту) товару.

Поняття прямих витрат, як відомо, передбачає їх пряме відношення на об'єкт, відносно якого накопичуються витрати в обліку (на продукт, на підрозділ, на проект та ін.). У випадку з формуванням групи прямих витрат для цілей трансфертного ціноутворення в контрольованих операціях виникають декілька об'єктів калькулювання, які обумовлені місцем виникнення витрат, а саме: сам продукт (товар, послуга); контрольована операція; зовнішньоекономічний контракт; зовнішньоекономічна діяльність. Структура об'єктів віднесення прямих витрат, які виникають на різних рівнях здійснення зовнішньоекономічної діяльності наведено у табл. 1.

Отже витрати зовнішньоекономічної діяльності можна розподілити на групи в залежності від рівня їх виникнення:

– прямі змінні витрати на рівні одиниці продукції (*DVC – direct variable cost*). Виникають на кожну додатково виготовлену і реалізовану одиницю продукції, є класичним прикладом змінних витрат відповідно до загальновідомої термінології. До них можна віднести прямі витрати сировини і заробітної плати основного виробничого персоналу, мито, комісійні менеджерам зі збуту.

– прямі постійні витрати, які виникають на рівні контрольованої операції (*DFCO – direct fixed cost of operations*). Особливістю цих витрат є те, що вони не є змінними відносно обсягу виробництва та реалізації (не мають прямо пропорційної залежності), а виникають у зв'язку із здійсненням зовнішньоекономічної операції і мають пряму залежність від кількості операцій (а не одиниць продукції). До них можна віднести витрати на митне оформлення зовнішньоекономічних операцій, витрати від операційних курсових різниць за операцією, витрати на контроль якості партії, її пакування і транспортування, налагодження обладнання при виробництві партії.

– прямі постійні витрати, які виникають на рівні зовнішньоекономічної угоди (*DFCA – Direct fixed cost of agreements*). Особливістю цих витрат є те, що вони не є змінними відносно обсягів продукції чи кількості операцій, а виникають у зв'язку із діяльністю управлінського персоналу з укладання зовнішньоекономічних контрактів чи налагодження поставок пов'язаним підприємствам. Зазвичай в склад цих витрат включаються реклама продукції, заробітна плата менеджера, який є відповідальним за укладання та виконання зовнішньоекономічної угоди, міжнародні поштові та телефонні витрати, канцелярські витрати, прямі витрати на амортизацію активів виробничого призначення.

**Структура об'єктів обліку витрат при здійсненні
зовнішньоекономічних операцій**

Об'єкти обліку витрат при здійсненні зовнішньоекономічних операцій			
Рівень зовнішньоекономічної діяльності	Рівень зовнішньоекономічної угоди	Рівень зовнішньоекономічної операції	Рівень одиниць продукції
ЗЕД підприємства	ЗЕУ 1	ЗЕО 11	O ₁₁₁
			O ₁₁₂
			...O _{11k}
		ЗЕО 12	O ₁₂₁
			O ₁₂₂
			...O _{12k}
		...ЗЕО 1i	O _{1i1}
			O _{1i2}
			...O _{1ik}
	ЗЕУ 2	ЗЕО 21	O ₂₁₁
			O ₂₁₂
			...O _{21k}
		ЗЕО 22	O ₂₂₁
			O ₂₂₂
			...O _{22k}
		...ЗЕО 2i	O _{2i1}
			O _{2i2}
			...O _{2ik}
	...ЗЕУ n	ЗЕО 21	O ₂₁₁
			O ₂₁₂
			...O _{21k}
		ЗЕО 22	O ₂₂₁
			O ₂₂₂
			...O _{22k}
...ЗЕО 2i		O _{2i1}	
		O _{2i2}	
		...O _{2ik}	
DFC ^{fea}	DFCA	DFCO	DVC
Direct fixed cost of foreign economic activity	Direct fixed cost of agreements	Direct fixed cost of operations	Direct variable cost

ЗЕУ – зовнішньоекономічна угода; ЗЕО – зовнішньоекономічна операція; O – одиниця продукції; n – кількість контрактів, i – кількість зовнішньоекономічних операцій за контрактом; k – кількість продукції в зовнішньоекономічній операції за контрактом.

Джерело: авторська розробка

– прями постійні витрати, які виникають на рівні зовнішньоекономічної діяльності (DFC^{fea} – *Direct fixed cost of foreign economic activity*). Такі витрати можна прямо віднести до самої зовнішньоекономічної діяльності, але неможливо прямо економічно доцільним шляхом віднести якусь їх частину до конкретного контракту, контрольованої операції чи одиниці експортованої продукції. Ці витрати виникають по факту самої зовнішньоекономічної діяльності і складаються з витрат на заробітну плату персоналу відділу ЗЕД, витрати на дослідження зовнішніх ринків збуту, витрати на амортизацію активів відділу ЗЕД, відсотки за кредитом на ведення ЗЕД, оренда офісу відділу ЗЕД та ін.

Як видно з таблиці, розмір кожної групи витрат залежить від різних чинників: прями змінні витрати мають пряму залежність від обсягів реалізації, прями постійні витрати зовнішньоекономічної операції прямо-пропорційно залежать від кількості здійснених операцій, прями постійні витрати зовнішньоекономічної угоди збільшуються із збільшенням кількості угод; прями постійні витрати зовнішньоекономічної діяльності виникають тільки по факту здійснення такої діяльності.

Виокремлення таких груп витрат дозволяє провести більш детальний аналіз процесу покриття постійних прямих витрат зовнішньоекономічної діяльності та формування прибутку. У таблиці 3 наведено етапи покриття прямих постійних витрат зовнішньоекономічної діяльності на основі поетапного розрахунку проміжних показників маржі при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 3

Етапи розрахунку операційного прибутку підприємства від зовнішньоекономічної діяльності за рівнями виникнення прямих витрат

Етапи розрахунку	Проміжні показники розрахунку	Етапи покриття витрат
I етап	Ціна – прями змінні на одиницю реалізації = Маржа одиниці (CM_u)	Внесок у покриття всіх прямих постійних витрат ЗЕД підприємства
II етап	$CM_u * \text{Обсяг реалізації за операцією}$ – Прями постійні на рівні зовнішньоекономічної операції = Маржа зовнішньоекономічної операції (CM_o)	Внесок у покриття прямих постійних витрат, які виникають на рівні зовнішньоекономічної угоди та ЗЕД підприємства
III етап	$CM_{o11} + CM_{o12} + CM_{o1i}$ – Прями постійні на рівні контракту = Маржа зовнішньоекономічної угоди (CM_a)	Внесок у покриття прямих постійних витрат, які виникають на рівні ЗЕД підприємства
IV етап	$CM_{a1} + CM_{a2} + CM_{an}$ – Прями постійні на рівні ЗЕД = Операційний прибуток від ЗЕД у звітному періоді ($EBIT^{fea}$)	Внесок у покриття постійних витрат і формування прибутку підприємства

Джерело: авторська розробка

На основі поетапного розрахунку із табл. 3 були розраховані проміжні показники маржі для підприємства X, яке виготовляє та експортує продукцію взаємопов'язаним підприємствам на зовнішні ринки. Результати аналізу проміжних показників поетапного розрахунку операційного прибутку від зовнішньоекономічної діяльності аналізованого підприємства наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Результати розрахунку проміжних показників поетапного визначення операційного прибутку від зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Показники	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації
Маржа на одиницю реалізованої продукції, грн/од. (CM_u)	978,6	968,6	973,6	980,6	975,6	958,6	968,6	970,6	973,6	976,6	978,6	953,6	8,2	0,008
Маржа зовнішньоекономічних операцій на одиницю реалізованої продукції, грн./од. (CMo_u)	835,88	851,19	948,98	962,19	895,26	859,79	951,46	853,83	893,23	963,73	970,03	921,48	50,18	0,056
Маржа зовнішньоекономічної угоди на одиницю реалізованої продукції, грн/од (CMa_u)	496,99	587,15	893,70	919,82	713,94	636,52	912,69	581,41	711,65	934,63	950,67	848,90	162,86	0,213
Операційний прибуток зовнішньоекономічної діяльності на одиницю реалізованої продукції, грн/од (CM^{fea}_u)	380,84	505,75	880,45	909,89	670,48	583,03	903,42	518,20	668,19	927,68	946,04	831,51	197,03	0,27

З таблиці 4 видно, що найменші коливання відбуваються зі значеннями показників маржі одиниць та маржі зовнішньоекономічних операцій (коефіцієнти варіації – 0,008 і 0,056 відповідно), що свідчить про стабільність цих значень і відсутність суттєвої залежності від внутрішніх та зовнішніх факторів. Це означає, що використання саме цих показників маржі в розрахунках надбавки в процесі трансфертного ціноутворення є найбільш об'єктивним підходом. Маржа зовнішньоекономічної угоди на одиницю продукції вже більш нестабільна (коефіцієнт варіації – 0,213), що свідчить про те, що показник має більше ризиків коливань, які обумовлені як коливанням обсягів реалізації, так і фактом виникнення суттєвої частки постійних витрат на рівні зовнішньоекономічних угод. Прибуток від зовнішньоекономічної діяльності на одиницю продукції є найбільш мінливим, оскільки на його розмір впливають всі види факторів ризику, які виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Слід зауважити, що значення проміжних показників буде змінюватись в залежності від виду та розміру прямих витрат, які виникають на різних рівнях організаційної структури підприємства. Більшість видів прямих витрат виникають на рівні здійснення зовнішньоекономічних угод, оскільки саме кожний новий контракт сприяє розширенню обсягів діяльності і призводить до виникнення додаткових витрат на узгодження та керування поставками за контрактом. Але оскільки кожне підприємство є унікальним, то і виникнення витрат може здійснюватись на різних рівнях.

Враховуючі рівні коливань показників маржі на одиницю реалізованої продукції пропонуємо показник для обґрунтування трансфертної ціни в операціях між пов'язаними сторонами:

Трансфертна ціна в контрольованих зовнішньоекономічних операціях на основі маржі операцій:

$$TP = DVCu + DFCu^{operation} + CM^{operation}_{ratio} \quad (2)$$

де TP – трансфертна ціна, $DVCu$ – прямі змінні витрати на одиницю реалізованої продукції, $DFCu^{operation}$ – прямі постійні витрати, які виникають на рівні здійснення зовнішньоекономічної операції, розподілені на одиницю реалізованої продукції; $CM^{operation}_{ratio}$ – відносний рівень маржі зовнішньоекономічних операцій підприємства.

$$CM^{operation}_{ratio} = (I^{fea} - DVC - DFC^{operation}) / (DVC + DFC^{operation}) \quad (3)$$

де I^{fea} – дохід від зовнішньоекономічної діяльності, DVC – прямі змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції у зовнішньоекономічних операціях підприємства; $DFC^{operation}$ – прямі постійні витрати, які виникають на рівні зовнішньоекономічних операцій.

Використання запропонованого показника дозволяє також здійснювати управлінський аналіз результатів виконання зовнішньоекономічних угод.

Таблиця 5

Маржа зовнішньоекономічних операцій підприємства 2016 р.

Показник	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Маржа ЗЕО 11-1і за період	4305038	2928888	4895076	9273907,5
Маржа ЗЕО 21-2і за період	1248884	2622140	4609244	8300507,5
Маржа ЗЕО 31-3і за період	1116828	3734462	0	10299225
Маржа ЗЕО підприємства за період	6670750	9285490	9504320	27873640
$DFCA + DFC^{fea}$	1 149 305	1 085 555	1 089 540	1 080 295
Прибуток ЗЕД	5 521 445	8 199 935	8 414 780	26 793 345

Джерело: побудовано за даними аналізованого підприємства

На аналізованому підприємстві маржа зовнішньоекономічних операцій була сформована за рахунок трьох основних контрактів, які в кожному кварталі мали різну частку внеску у загальну суму маржі зовнішньоекономічної діяльності. Так, у третьому кварталі маржа була сформована тільки за рахунок операцій за двома контрактами (зовнішньоекономічних операцій за третім контрактом не відбувалось). На рис. 1 наведено структуру маржі зовнішньоекономічних операцій за 4 квартали відповідно до функціонального рівня їх виникнення і напрямом покриття.

З наведеного рисунку видно, що структура маржі зовнішньоекономічних операцій є неоднорідна. Так, в першому кварталі маржа від операцій була сформована здебільшого за рахунок операцій за 3-м контрактом, в другому кварталі внесок операцій за контрактами був відносно рівноцінним, в третьому кварталі – був сформований виключно за рахунок 1-го та 2-го контрактів, а в четвертому кварталі – формується на підприємстві зовнішньоекономічними контрактами рівноцінно. За напрямом покриття сформована маржа зовнішньоекономічних операцій дозволяє покривати всі витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства і формувати операційний прибуток від ЗЕД підприємства як внесок у формування загального прибутку від всієї діяльності підприємства.

Висновки. За результатами проведеного аналізу відзначимо, що обґрунтування трансфертних цін в контрольованих операціях доцільно здійснювати на основі аналізу прямих витрат, які пов'язані з фактом здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Найбільш об'єктивним показником для визначення норми націнки є сума прямих змінних та розподілених прямих постійних витрат контрольованої операції на одиницю виготовленої та реалізованої продукції. Застосування такої основи для визначення норми націнки в процесі трансфертного ціноутворення дозволить обґрунтувати економічну доцільність контрольованої операції за визначеними в угоді цінами.

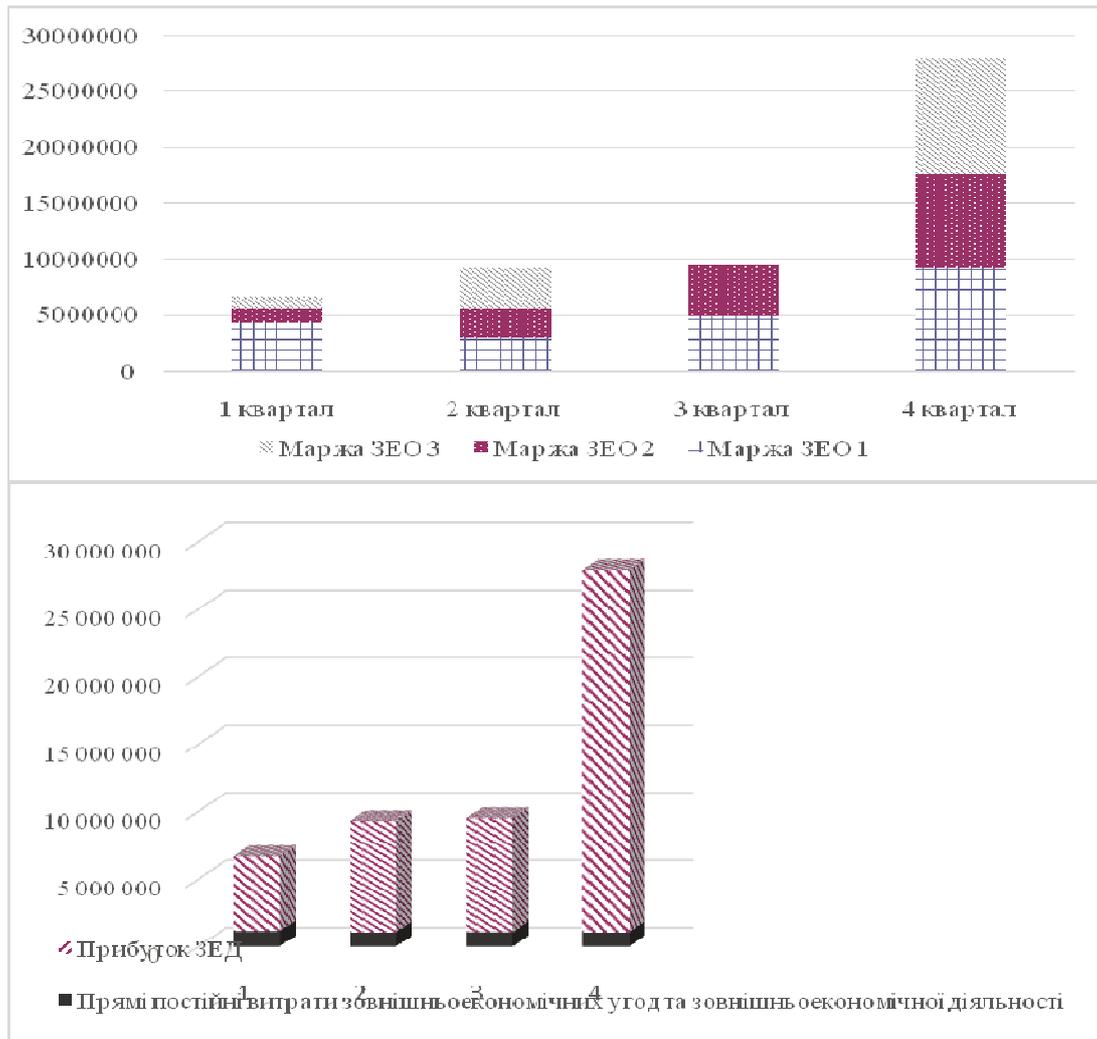


Рис. 1. Структура маржі зовнішньоекономічних операцій аналізованого підприємства за місцем виникнення та напрямом покриття

References:

1. Aleksjejeva, A., Ignatenko, T. (2014). Transfertne cinoutvorennja jak mekhanizm podatkovogho kontrolju [Transfer pricing as a mechanism for tax control]. *Visnyk KNTEU* [The Bulletin of the KNTEU], no.3, 85-95 [in Ukrainian].
2. Ghrechko, A. (2016). Mekhanizm transfertnogho cinoutvorennja v Ukraini jak instrument kontrolju za operacijamy mizh pov'jazanyjmi osobamy [The mechanism of transfer pricing in Ukraine as a tool for controlling transactions between related parties]. *Ekonomichnyj visnyk NTUU «KPI»* [The economic bulletin of the NTUU «KPI»], no. 13, 85-91 [in Ukrainian].
3. Sopko, V., Meljnychuk, O. (2016). Transfertne cinoutvorennja v mizhnarodnykh rozrakhunkakh [Transfer pricing in international settlements]. *Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo* [The external trade: economics, finances, law], no. 4, 93–107 [in Ukrainian].
4. Ghryshko, N., Lubenchenko, O. (2013). Reghuljuvannja zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti v Ukraini ta nezaleznyj audyt [Regulation of Foreign Economic Activity in Ukraine and Independent Audit]. *Visnyk chernihivskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu* [The bulletin of the Cherniv state technologic university], no. 2, 377-385 [in Ukrainian].
5. Rada z mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti (2012). Mizhnarodnyj standart bukhghalterskogo obliku 24 «Rozkryttja informaciji pro zv'jazani storony» [The International Standards of the Financial Statements Council(2012). The international standard of the accounting 24 « Disclosing of the information on connected parties». <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_043> (2017, November, 15).
6. Fesenko, V., Babenko, L. (2016). Audyt zovnishnjoekonomichnoji dijalnosti jak faktor ekonomichnoji bezpeky [Audit of foreign economic activity as a factor of economic security]. *Efektivna ekonomika* [The efficient economy], no. 10, <<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5184>> (2017, November, 15) [in Ukrainian].