

УДК 334.722.8

JEL H26, K12, L11, L14, L53.

DOI: 10.31857/S2686673023040041

EDN: VAFGBE

Трансфертное ценообразование: американский опыт и цифровая революция

А.А. Пороховский

*Институт США и Канады имени академика Г.А. Арбатова
Российской академии наук (ИСКРАН).*

Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный переулок, д. 2/3;

МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет.

Российская Федерация, 119991 Москва, Ленинские горы, д.1 стр.46.

Researcher ID: N-1133-2013

Scopus Author ID: 57210344212

РИНЦ ID: 107834

ORCID: 0000-0001-5520-0550

e-mail: anapor@econ.msu.ru

Резюме. Феномен трансфертного ценообразования получает всё большее распространение в крупнейших компаниях разных стран. Однако впервые оно начало внедряться в американских концернах в начале прошлого века. Обычный рыночный механизм не подходил для внутрифирменного управления, которое должно было решать задачи обеспечения чёткого функционирования громадных корпоративных комплексов, включающих множество звеньев. В наше время в условиях глобализации мировой экономики огромное значение приобрели транснациональные компании, в рамках которых перемещаются товары и услуги через границы всех стран мира. Поэтому трансфертные цены приобрели международный характер и потребовался интернациональный контроль за их применением для учёта национальных интересов каждого государства. В связи с этим изданы официальные документы ООН и ОЭСР, налоговое и антимонопольное законодательство ЕС и отдельных стран. Внедрение цифровых технологий оказало значительное влияние на механизм трансфертного ценообразования в США, в других странах и на международном уровне. Цифровая революция не изменила природу трансферных цен, но расширила их функции и сферу применения. Указанные вопросы являются предметом настоящей статьи.

Ключевые слова: трансфертные цены, внутрифирменное управление, корпорация, транснациональная компания, национальное трансфертное законодательство, цифровая революция

Для цитирования: Пороховский А.А. Трансфертное ценообразование: американский опыт и цифровая революция. *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2023, 53(4): 49-60. DOI: 10.31857/S2686673023040041 EDN: VAFGBE

Transfer Pricing: the American Experience and the Digital Revolution

A.A. Porokhovsky

*Georgy Arbatov Institute for U.S. and Canada Studies,
Russian Academy of Sciences (ISKRAN)*

2/3 Khleby Pereulok, 121069 Moscow, Russian Federation;

Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics.

1, build.46, Leninskie Gory, 119991. Moscow, Russian Federation

Researcher ID: N-1133-2013 Scopus Author ID: 57210344212 РИНЦ ID: 107834

ORCID: 0000-0001-5520-0550 e-mail: anapor@econ.msu.ru

Abstract: The phenomenon of transfer pricing is becoming more widespread in the largest companies in different countries. However, for the first time it began to be implemented in American concerns at the beginning of the last century. The usual market mechanism was not suitable for intra-company management, which had to solve the tasks of ensuring the smooth functioning of huge corporate complexes, including many links. Nowadays, in the context of the globalization of the world economy, transnational companies have acquired great importance, within which goods and services move across the borders of all countries of the world. Therefore, transfer prices have acquired an international character and international control over their application was required to take into account the national interests of each state. In this regard, official UN and OECD documents have been issued, the tax and antimonopoly legislation of the EU and individual countries. The introduction of digital technologies has had a significant impact on the transfer pricing mechanism in the United States, in other countries and worldwide. The digital revolution has not changed the nature of transfer prices, but has expanded their functions and scope. These issues are the subject of this article

Keywords: transfer prices, intra-company management, corporation, multinational company, national transfer legislation, digital revolution.

For citation: Porokhovskiy A.A. Transfer Pricing: the American Experience and the Digital Revolution. *USA & Canada: Economics. Politics, Culture*. 2023. 53(4): 49-60.

DOI: 10.31857/S2686673023040041 EDN: VAFGBE

ВВЕДЕНИЕ

В отечественной экономической литературе, специальных журналах по бухгалтерскому учёту, аудиту и налогообложению из года в год растёт число материалов по трансфертному ценообразованию. Система РИНЦ выдаёт данные на начало 2023 г. о зарегистрированных более 10 тыс. публикациях. И это не случайно. Дело в том, что трансфертные цены крупных компаний напрямую касаются формирования налогооблагаемой базы, а значит величины налогов, поступающих в государственную казну. Одновременно от политики трансфертного ценообразования во многом зависит эффективность бизнеса. Ни одна сторона не хочет упустить свою выгоду

Исторически сформировалось несколько сфер применения и контроля трансфертного ценообразования:

- внутрифирменные отношения между звеньями одной компании в рамках национального правового пространства;

- внутрифирменные отношения между звеньями одной транснациональной компании в рамках международного правового пространства;
- соблюдение налогового и антимонопольного национального и международного законодательства, межгосударственных и региональных соглашений и актов.

Наряду с этим трансфертное ценообразование «вторгается» в сферу традиционного рыночного механизма и цен, вызывая теоретические и практические дискуссии о повсеместном господстве или «провалах» рынка не только в общественном секторе, но и в бизнес-среде. Каждая из отмеченных сфер имеет обширную научную литературу, богатый набор источников и управленческих исследований, особенно в связи с наступлением в XXI веке эры цифровизации по всему миру. Рамки статьи позволяют рассмотреть лишь некоторые аспекты заявленной темы.

ИЗ ИСТОРИИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Американские крупные промышленные компании в первые десятилетия прошлого века начали внедрять во внутрикорпоративный оборот промежуточных деталей и узлов условно-расчётные цены, которые впоследствии стали называться трансфертными. Потребность в таких ценах возникла в связи с тем, что на базе сборочных и других промышленных технологий изменилась организация производства и структура компаний, что потребовало осваивать децентрализованное внутрикорпоративное управление при одновременном наделении отделений и других звеньев ответственностью за общие результаты деятельности и прибыль компании. Поскольку структура и принципы управления компании относятся к коммерческой тайне, постольку обсуждение внедрения трансфертных цен, их сути и функций происходило в школах бизнеса и на страницах деловых журналов лишь после того, как вновь наступало время для обновления внутрифирменных отношений. На это уходил не один год, а порой и десятилетие. Однако постепенно накопилось достаточно материала из практики управления компаниями не только для обсуждения прошлого опыта применения трансфертных цен, но и для выработки теоретических рекомендаций по отработке механизма их роли в повышении эффективности большого бизнеса.

Как известно, по американскому законодательству акционерные общества называются корпорациями. Именно крупные промышленные корпорации имеют сложную структуру разного типа, управление которой не может обойтись без трансфертных цен. Примечательно, что в автомобильных, электротехнических, авиастроительных, металлургических, химических и других американских машиностроительных корпорациях внутрифирменный оборот составляет от 40 до 60% общего объёма продаж каждой компании, что свидетельствует о большом экономическом значении трансфертных цен. [Dean, 1955]. Учёные Института США и Канады и авторы журнала «США & Канада» с момента своего

создания изучают внутрифирменные отношения в американских компаниях, обращая внимание на организацию управления и стимулирования персонала крупных корпораций, включая трансфертное ценообразование как инструмент управления [Панферова О.О., 2011]. В советское время в стране в середине прошлого века началось интенсивное формирование больших промышленных комплексов и вопросы обеспечения их эффективной работы стали актуальными для специалистов разного профиля, включая американистов, поскольку в этой сфере фирмы США накопили богатый управленческий опыт [Пороховский А.А., 1979]; [Пороховский А.А., 1981], вполне подходящий для налаживания работы таких гигантов, как КАМАЗ, ГАЗ, АВТОВАЗ и объединений других отраслей.

Из года в год растущие размеры американских корпораций, включающие разнородные отделения и другие производственные и вспомогательные звенья, постоянно усложняли внутрикорпоративное разделение труда, требовали адекватной системы мотивации и стимулирования для менеджеров среднего звена, новой организации внутреннего контроля, учета и аудита за текущей деятельностью всего персонала и конечными результатами работы компании. Одним из принципов управления является соответствие у каждого работника и каждого менеджера любого звена организации полномочий и ответственности. Особенно это важно для децентрализованной структуры, где самостоятельность и инициатива отдельного менеджера не должна противоречить стратегии развития всей корпорации. Чтобы внутрифирменный механизм работал чётко, оказалось важным, во-первых, определить параметры деятельности каждого звена и, во-вторых, наладить перманентный текущий контроль за выполнением установленных внутри корпорации показателей для поддержки оптимальной взаимосвязи интересов менеджеров всех уровней.

Не углубляясь в теорию и практику управления большими промышленными организациями, можно обратить внимание на то, что условно-расчётные, трансфертные цены имеют управленческую природу, которая отличает их от обычных рыночных цен, образующихся как обычно стихийным образом на основе соотношения спроса и предложения на товары и услуги. Это не означает полного отрыва трансфертных от рыночных цен, ибо конечный выпуск любой фирмы реализуется по рыночным ценам, но при этом даже самая высокая степень децентрализации не отменяет строгой субординации уровней управления, где высшие органы имеют решающие рычаги управления и финансовые ресурсы [Anton M., Ederer F., Gine M., Schmalz M.C. 2022:65]. Предпринимавшиеся попытки привнести во внутрикорпоративные отношения конкурентный механизм потерпели неудачу, так как нарушался целостный нерыночный механизм сугубо корпоративного управления, подчиняющего все звенья достижению общих целей компании. За многие десятилетия в рамках американских корпораций сформировались определённые функции, которые в разных обстоятельствах реализуются либо одновременно, либо каждая в отдельности:

- регулирующая;
- контрольно-учётная;
- стимулирующая.

Хотя корпорации могут иметь различную децентрализованную управленческую структуру – матричную, отделенческую, функциональную и другие, – каждое её звено обязано в рамках отведённого времени произвести продукцию или услуги высокого качества, установленного объёма и при допустимых издержках. Корпоративный план не допускает перевыполнения показателя по количеству из-за возможного сбоя внутрикорпоративной кооперации и нарушения ритма деятельности всей компании, что снижает скорость оборота капитала. Однако поощряется повышение производительности труда без потери качества, что обусловлено поддержкой имиджа фирмы и её конкурентных преимуществ [Lazear E., Shaw K.L., Hayes G.E., Jedras J.M. 2022:88]. Ответственность за достижение установленных параметров для заводов, отделений и других звеньев в корпорации несут их менеджеры, которые поэтому заинтересованы в том, чтобы трансфертные цены не искажали их реальную роль в достижении корпоративных целей [Roberts J., Shaw K.L. 2022:28]. Поэтому процедура формирования и окончательного установления величины трансфертных цен относится к одному из самых сложных внутрифирменных процессов, так как здесь непосредственно затрагиваются интересы всего управленческого персонала корпорации. Не случайно для разрешения споров между менеджерами разных звеньев при советах директоров создаются специальные комитеты, уполномоченные утверждать трансфертные цены исходя прежде всего из интересов всей корпорации.

В ходе своей деятельности корпорация проходит разные этапы, в течение которых ей приходится решать самые разнообразные задачи в конкурентной борьбе с другими фирмами. В таких условиях отдельным звеньям корпорации устанавливаются индивидуальные цели, чтобы компания оставалась способной отвечать на текущие тактические вызовы и быть готовой к стратегическому движению. В результате одни заводы осваивают новые технологии, другие совершенствуют действующие производственные методы, третьи разрабатывают новый набор и дизайн товаров и услуг, четвёртые наращивают объём выпуска при благоприятной рыночной конъюнктуре. Такое обилие задач ведёт к комбинированию внутри корпорации так называемых *центров прибыли, издержек, инвестиций, инноваций, производительности*, каждый из которых включён в систему трансферного ценообразования. Условно-расчётный характер трансфертных цен обуславливает сложную базу их формирования. В качестве основы используются:

- издержки, или затраты;
- договор;
- рыночная аналогия.

Прежде всего трансфертные цены необходимы для обеспечения эффективного внутрикорпоративного бухгалтерского учёта и аудита, которые в свою

очередь служат чёткой настройке механизма функционирования всей корпорации и её законопослушному поведению в национальной экономике. Практика показывает, что в ряде случаев трансфертная цена может формироваться как комбинация всех составляющих её основу. Поэтому существует много методов расчёта трансфертных цен [5].

Дело в том, что нередко звенья корпорации поставляют друг другу изделия и услуги как полуфабрикаты или промежуточные услуги, не обращающиеся на открытом рынке. Тогда за основу берутся обоснованные издержки или договор между звеньями, вовлечёнными в конкретный обмен. Если обнаруживаются на рынке аналоги внутрифирменного продукта, то в этом случае учитывается рыночная цена для определения трансфертной цены, но без ущерба для управленческих принципов концерна. Следует подчеркнуть, что при любом раскладе и величине трансфертных цен окончательное решение по ним утверждается высшим менеджментом фирмы.

Поскольку трансфертное ценообразование имеет прямое влияние на рыночные цены товаров и услуг своей корпорации, постольку внутрифирменные цены не могли не привлечь к себе внимания налоговых органов и антимонопольных служб правительства США. В процессе ряда судебных разбирательств большому бизнесу удалось доказать, что трансферные цены – это внутрифирменные цены, которые не могут рассматриваться как рыночные, зависящие от соотношения спроса и предложения, а значит, они не подпадают под антимонопольный надзор.

Вместе с тем американское налоговое ведомство заинтересовано в том, чтобы трансфертное ценообразование при прочих равных условиях не завывало внутрифирменные затраты, что вело бы к занижению налогооблагаемой базы и, следовательно, доходов государственной казны. Поэтому Служба внутренних доходов Министерства финансов США (*Internal Revenue Service, Department of the Treasury*) разработала целый комплекс документов, в которых указаны все разрешенные случаи использования трансферных цен в компаниях [3]; [4], а также предложила корпорациям своеобразный экзаменационный тест для проверки уровня обучения персонала, занимающегося трансфертным ценообразованием, во избежание нарушений корпоративного налогообложения в этой сфере [8]. К примеру, автомобильный концерн «Дженерал моторс» (*General Motors Corporation*) имел в 2021 г. на территории почти всех штатов США 118 заводов и других корпоративных звеньев, а также свыше 4 тыс. точек собственной дилерской сети, которые так или иначе вовлечены в систему трансфертного ценообразования. Нельзя не отметить, что американский опыт трансфертного ценообразования получил широкое распространение по всему миру [20]. Американское влияние заметно ощущается и в разработке документов ОЭСР (*OECD*) по трансфертным ценам [22], и в подготовке аналогичных справочников ООН для развивающихся стран уже в XXI веке [12]; [13].

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

После распада СССР в мировой экономике укрепились позиции США как единственного лидера. Повсеместное распространение рыночных принципов по всему миру дополнилось активным и мощным внедрением цифровизации, где американский бизнес также оказался на первых ролях. Глобализация мировой экономики, ранее опиравшаяся на транснациональные корпорации, благодаря цифровой революции получила новый импульс для своего развития [23]; [Eaton J., Kortum S.S., Kramarz F. 2022:66]. В XXI веке многим людям кажется, что глобальная сеть интернет, мобильные телефоны и другие цифровые устройства существуют много лет. Между тем все эти явления относятся только к новейшей истории, но даже за этот короткий период они значительным образом изменили образ жизни каждого из нас, а также глубоко повлияли на бизнес-среду. В частности оказалось, что трансфертное ценообразование чрезвычайно актуально для сферы мировой торговли товарами и услугами, особенно в той её части, которая осуществляется крупными корпорациями [19]. Среди политиков и аналитиков возникли дискуссии о пользе или вреде самой глобализации [Razin A., 2022:54], о размывании глобализацией национальных культурных ценностей и традиций [Lowes S., 2022:39], об игнорировании транснациональными компаниями интересов стран, где работают их предприятия [16]. Более того, различные международные организации и дискуссионные площадки (ОЭСР, Всемирный экономический форум в Давосе и другие) стали обосновывать введение глобального минимального корпоративного налога при определённой прибыли многонациональных предприятий [Кондукторов А.С., 2022], чтобы справедливо распределялась налогооблагаемая база данных фирм между государствами, где они ведут свой бизнес.

Хотя транснациональные компании разных стран начали вести международный бизнес ещё в XIX веке, но цементирующим фактором мировой экономики и торговли они стали в эру глобализации. Значительная доля капитала и инвестиций, товаров и услуг в международном обороте относится к обороту внутри крупных корпораций между их заводами и другими звеньями, размещёнными в разных странах. Если внутри США налоговая служба зорко следит, чтобы трансферные цены не нанесли ущерб государственным финансам, то в международном масштабе другие государства также озабочены доходами своих бюджетов от деятельности транснациональных компаний на своей территории. Между тем в этом случае трансферные цены фактически становятся одним из видов цен международной торговли, но регулируются они не мировым рынком, а внутрифирменным механизмом крупных корпораций, которые заинтересованы оптимизировать подобные цены таким образом, чтобы наибольший эффект был для фирмы в целом [6]; [7]. Как известно, страны регулируют свои внешнеэкономические связи с помощью таможенного законодательства, которое при-

звано защитить доходы любого бизнеса от перевода за границу. В результате на ниве трансферного ценообразования сталкиваются интересы не только корпораций и государств, но и государств между собой, что требует как межгосударственного, так и международного регулирования. Следует подчеркнуть, что здесь речь идет не только о взаимосвязях развитых и развивающихся стран, но и об отношениях между развитыми экономиками [Johansson A., Skeie O.B., Sorbe S. 2016:16]; [Johansson A., Skeie O.B., Sorbe S., Menon K. 2017:63].

В связи с этим уже не первый десяток лет трансфертные цены транснациональных компаний стали предметом изучения, обобщения и выработки рекомендаций органами ОЭСР, которые регулярно проводят мониторинг трансфертного ценообразования, сравнивают и распространяют опыт разных стран [9]; [10], вовлекают в этот процесс заинтересованный бизнес [14], реагируют на последствия эпидемии *COVID-19* [17], выпускают ежегодные обзоры по этой тематике [18]. Как принято в налоговых и финансовых документах, в изданиях ОЭСР даются определения и методы формирования трансфертных цен, описываются процедуры согласования позиций сторон при наличии споров, а также возможные причины для изменения или уточнения ранее принятых положений при соблюдении открытости и гласности. Каждая страна сама принимает решение о присоединении к подготовленным коллективным документам.

Особый вызов трансфертному ценообразованию на национальном и международном уровнях представила цифровизация, понадобилась финансовая и экономическая оценка неосязаемых активов корпораций, искусственного интеллекта, интернета вещей, сетевых эффектов и сетевых платформ [11]; [19], чтобы выявить вклад любого звена на территории конкретной страны в национальную налогооблагаемую базу. В результате процедура формирования трансфертных цен не упростилась, а усложнилась. Выросло число спорных ситуаций. Большой бизнес остался ведущей частью экономики.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Трансфертные цены, возникшие как важная часть внутрифирменного механизма управления в крупных американских корпорациях постепенно стали объектом внимания и регулирования федеральными органами США. По мере расширения международной экспансии большого бизнеса трансфертное ценообразование распространилось на глобальный уровень, вовлекая в своё регулирование все страны, где появились предприятия и другие звенья транснациональных компаний. Сам факт возникновения, становления и развития трансфертных цен свидетельствует о том, какую роль в современном капитализме играет большой бизнес, для которого внутренний национальный рынок давно перестал быть достаточным, он активно проникает на рынки других стран. При этом большие игроки конкурируют как за рынки сбыта, так и за рынки ресурсов.

Россия как часть мирового рыночного пространства восприняла основные его тенденции и закономерности, среди которых активное применение большими компаниями трансфертных цен. Как и в других странах, в Налоговом кодексе России есть специальный раздел, где описаны определения и процедуры трансфертного ценообразования [1]. Трансфертные цены проникли и в нашу банковскую систему в связи с трансфертом финансовых продуктов [2:72]. Российский опыт в применении трансфертных цен регулярно отражался в документах ОЭСР [21:10].

Цифровизация упростила бухгалтерский учёт и аудит в компаниях. Однако хотя трансфертные цены имеют условно-расчётный характер, они не сводятся только к количественному определению, так как служат для стимулирования менеджеров всех уровней, а также для оптимизации интересов предприятий и других звеньев корпораций. Не случайно поэтому и в наши дни происходят ожесточённые споры между сторонами при проектировании таких цен.

Материал статьи показывает, что при описании трансфертных цен используется обычная рыночная терминология. Между тем эти цены обслуживают фактически нерыночный оборот продукции и услуг внутри экономических комплексов транснациональных компаний, управляемых на основе производственных и финансовых планов. Известно, каких гигантских размеров достигают такие корпорации, влияющие не только на свой персонал, но и на судьбы многих стран. Растущая цифровизация усиливает господство транснационального капитала.

ИСТОЧНИКИ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. Раздел V.1. Главы 14.1 – 14.6. Available at <https://nalog.garant.ru/fns/nk/> (accessed: 14.01.2023).

2. Официальные документы. Раздел IV. Расшифровки, используемые при расчете денежно-кредитных показателей. *Вестник Банка России*, № 58-59 (2390-2391), 30.07.2022, 140 с. – с.72.

3. Title 26 – Internal Revenue. Chapter 1. *Internal Revenue Service, Department of the Treasury. Subchapter A – Income Tax*. Available at: <https://www.ecfr.gov/current/title-26/chapter-1/subchapter-A/part-1/subject-group-ECFR2ae24c44>. (accessed: 17.01.2023).

4. Intercompany Transfer Price or Commission. *Schedule P. Form 1120-IC-DISC*. Available at: <https://www.irs.gov/Form1120ICDISC>. (accessed: 17.01.2023).

5. OECD. 2010. *Transfer Pricing Methods/ Centre for Tax Policy and Administration*. // *OECD Publishing, Paris, July – 16 P.*

6. OECD. 2011. *Transfer Pricing Legislation – A Suggested Approach*. / *Centre for Tax Policy and Administration*. // *OECD Publishing, Paris, June – 24 P.*

7. OECD. 2012. *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures / Centre for Tax Policy and Administration*. // *OECD Publishing, Paris, June – 155 P.*

8. Transfer Pricing Examination Process // *Publication 5300, Department of the Treasury Internal Revenue Service, September 8, 2020, - 41 P.*
9. OECD. 2015. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation? Actions 8-10 – 2015 Final Reports // *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project, // OECD Publishing, Paris - 192 P.* Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en>
10. OECD. 2015. Action 13: Guidance on the Implementation of Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting // *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project// OECD Publishing, Paris - 10 P.*
11. OECD. 2020. Transfer Pricing Guidance on Financial Transactions: Inclusive Framework on BEPS Actions 4, 8-10 // *OECD Publishing, Paris, February - 46 P.* Available at: <https://www.oecd.org/tax/beps/transfer-pricing-guidance-on-financial-transactions-inclusive-framework-on-beps-actions-4-8-10.htm> (accessed: 16.01.2023).
12. United Nation Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. 2013. United Nation, New York – 484 p.
13. United Nation Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries. 2017. United Nation, New York – 668 P.
14. OECD. 2022. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations / *OECD Publishing, Paris - 659 P.* Available at: <https://doi.org/10.1787/Oe655865-en>
15. Corporate Tax Statistics. 4th Edition. 2022 // *OECD Publishing, Paris - 56 p.*
16. Raising the Bar on Tax Transparency. 2022. Global Forum Annual Report. // *OECD Publishing, Paris -48 p.* Available at: <https://www.oecd.org/tax/transparency>.
17. Guidance on the Transfer Pricing Implications of the COVID-19 Pandemic. 2020 // *OECD Publishing, Paris - 31 p.*
18. A Year in Review -2022. *OECD Centre for Tax Policy and Administration.* – 4 p. Available at: <https://www.oecd.org/tax>. (accessed: 19.01.2023).
19. OECD. 2021 Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalization of the Economy. // *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project/ July 1st.*-5 p.
20. Your bridge to worldwide transfer pricing services. 2010. // *Transfer Pricing Associates B. V.- Amsterdam, The Netherlands, September 14.* - 6 p.
21. Russian Federation Transfer Pricing Country Profile. 2021 // *OECD Publishing, Paris July - 10 p.* Available at: <https://oe.cd/transfer-pricing-country-profiles>. (accessed: 18.01.2023).
22. United States Transfer Pricing Country Profile. 2022 // *OECD Publishing, Paris February - 8 p.* Available at: <https://oe.cd/transfer-pricing-country-profiles>. (accessed: 19.01.2023).
23. Artificial Intelligence Risk Management Framework (AI RMF 1.0). 2023 // U.S. Department of Commerce, National Institute of Standards and Technology. January – 48 p. Available at: <https://doi.org/10.6028/NIST.AI.100-1> (accessed: 26.01.2023).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Кондукторов А.С. Введение глобального минимального корпоративного налога. *Экономика, налоги, право*, 2022, №3, С. 110-117. DOI: 10.26794/1999-849X-2022-15-3-110-117

Панферова О.О. Трансфертное ценообразование (опыт американских компаний). *США & Канада: экономика, политика, культура*, 2011, №3, С. 53-64.

Пороховский А.А. Экономические отношения в монополистических объединениях (на примере промышленных концернов). 1979. Москва, Издательство Московского университета, 159 с.

Пороховский А.А. Трансфертное ценообразование в системе монопольного ценообразования. *Ленинская теория империализма и актуальные проблемы политической экономики*. Под ред. Н.А. Цаголова. 1981. – Москва, Издательство Московского университета, 357 с., с. 124-127.

REFERENCES

Alviarez , V.L., Chen Ch., Pandalai-Nayar, N., Varela, L., Yi, K-M., Zhang H.2022. Multinationals and Structural Transformation. *NBER Working Paper 30494, September* – 77 p.

Anton, M., Ederer, F., Gine, M., Schmalz, M.C. 2022. Common Ownership, Competition, and Top Management Incentives. *NBER Working Paper 30785, December* – 65 p.

Dean J. 1955. Decentralization and Intracompany Pricing. *Harvard Business Review*, Vol.33, No.4, July-August, P.65-74.

Eaton, J., Kortum, S.S., Kramarz, F. 2022. Firm-to-Firm Trade: Imports, Exports, and the Labor Market. *NBER Working Paper 29685, January* – 66 p.

Johansson, A., Skeie, O.B., Sorbe, S. 2016. Anti-Avoidance Rules Against International Tax Planning: A Classification. *OECD Economics Departments Working Papers No. 1356, December 19*. – 16 p.

Johansson, A., Skeie, O.B., Sorbe, S., Menon, K. 2017. Tax Planning by Multinational Firms: Firm-Level Evidence from a Cross-Country Database. *OECD Economics Departments Working Papers No. 1355, February 06*. – 63 p.

Konduktorov, A.S. 2022. Vvedenie global'nogo minimal'nogo korporativnogo naloga [Introduction of Global Minimum Corporate Tax] (In Russ.). *Economics, Taxes & Law*, Vol. 15, No.3, P.110-117. DOI: 10.26794/1999-849X-2022-15-3-110-117 (In Russian).

Lazear, E., Shaw, K.L., Hayes, G.E., Jedras, J.M. 2022. Productivity and Wages: What was the Productivity-Wage Link in the Digital Revolution of the Past, and what might occur in the AI Revolution. *NBER Working Paper 30734, December* – 88 p.

Lowes, S. 2022. Culture in Historical Political Economy. *NBER Working Paper 30511, September* – 39 p.

Panferova, O.O. 2011. Transfer Pricing: American Company Experience [Трансфертное ценообразование (опыт американских компаний)] (In Russ.). *USA & Canada: Economics, Politics, Culture*. No.3, P.53-64. (In Russian)

Porokhovskiy, A.A. 1979. Economic Relations in the Monopoly Combines (Industrial Corporations' Experience) [Ekonomicheskie otnosheniia v monopolisticheskikh ob"edineniiakh (na primere promyshlennykh kontsernov)] (In Russ.). Moscow, Lomonosov University Publishing – 159 p. (In Russian).

Porokhovskiy, A.A. 1981. Transfer Pricing in the System of Monopoly Pricing [Трансфертное ценообразование в системе монопольного ценообразования] (In Russ.). *Lenin's Imperialism Theory and Actual Political Economy Issues*. Ed. by N.A. Tsagolov. Moscow, Lomonosov University Publishing, 357 p. - P.124-127.

Razin, A. 2022. Pros and Cons of Globalization: Income-Based Attitudes. *NBER Working Paper 30713, December* – 54 P.

Roberts, J., Shaw, K.L. 2022. Managers and the Management of Organizations. *NBER Working Paper 30730, December* – 28 P.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ / INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

ПОРОХОВСКИЙ Анатолий Александрович, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник Института США и Канады имени академика Г.А. Арбатова Российской академии наук (ИСКРАН).

Российская Федерация, 121069, Москва, Хлебный переулок, 2/3;

профессор кафедры политической экономики экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

Российская Федерация, 119991, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 46.

Anatoly A. POROKHOVSKY, Doc. Sci. (Economics), Professor, Honored scientist of the Russian Federation, Chief Research Fellow of the Georgy Arbatov Institute for U.S. and Canada Studies, Russian Academy of Sciences (ISKRAN).

2/3 Khlebny per., Moscow, 121069, Russian Federation;

Professor Department of Political Economy Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University.

1, build 46, Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russian Federation.

Статья поступила в редакцию / Received 5.02.2023

Поступила после рецензирования / Revised 15.02.2023.

Статья принята к публикации / Accepted 16.02.2023.