ФИРМЕНА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНИ ТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ В ЕПОХАТА НА ГЛОБАЛНА НЕСИГУРНОСТ

Перспективи и стратегии за устойчиво развитие



Под общата редакция на доц. д-р Драгомир Илиев

Академично издателство „Ценов“
Свищов
2026

ФИРМЕНА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНИ ТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ В ЕПОХАТА НА ГЛОБАЛНА НЕСИГУРНОСТ

Перспективи и стратегии за устойчиво развитие

Колективна монография

Под общата редакция на
доц. д-р Драгомир Илиев

Академично издателство „Ценов“
2026

Настоящата колективна монография е разработена и публикувана с подкрепата на Института за научни изследвания към Стопанска академия „Димитър А. Ценов“ – Свищов по Проект ИП2-2025: *„Предизвикателства пред фирмената интернационализация и външнотърговските отношения в условия на глобална несигурност“* с ръководител доц. д-р Драгомир Илиев.

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана, обработвана със системи за съхранение на информация или предавана по каквито и да е начини, включително фото копиране, без писменото разрешение на издателя.

Настоящото издание не е предназначено за продажба и всяка продажба и препродажба се разглежда от издателя като нарушаване на авторските права.

Рецензенти:
Проф. д-р Галина Захариева
Проф. д-р Светослав Илийчовски

© Академично издателство „Ценов“, 2026

Достъпно на | Available at: dlib.uni-svishtov.bg/handle/10610/5375

DOI: doi.org/10.58861/tae.mono.PZKY5014

ISBN: 978-954-23-2694-6

СЪДЪРЖАНИЕ

ВЪВЕДЕНИЕ …… 7

ЧАСТ ПЪРВА …….. 11
ГЕОИКОНОМИЧЕСКА НЕСИГУРНОСТ, РЕГИОНАЛНА ИНТЕГРАЦИЯ И УСЛОВИЯ ЗА МЕЖДУНАРОДНА ТЪРГОВИЯ

Глава 1. …… 12
Теоретичен и литературен обзор: ефективността на икономическите санкции в съвременната геоикономическа динамика

Георги Витков

Проследява дебата за ефективността на санкциите и ролята на търговските и финансовите мрежи при ограничаване на достъпа до ресурси.

Глава 2. …….. 21
Протекционизъм и регулаторни бариери в условията на глобална несигурност: отражение върху енергийния преход и пазарната интеграция в Европейския съюз

Жени Антонова

Разглежда европейските регулаторни инструменти, стратегическите зависимости и отражението им върху енергийния преход и пазарната интеграция.

Глава 3. ……. 51
Динамика на преките чуждестранни инвестиции в контекста на Африканската континентална зона за свободна търговия

Анита Йорданова

Анализира динамиката на преките чуждестранни инвестиции в седем държави след ранната ратификация и началото на търговията по AfCFTA.

Глава 4. …….. 76
Общият говорим език и двустранният износ на европейските страни

Маргарита Михайлова, Драгомир Илиев

Оценява връзката между езиковата свързаност и двустранния стоков износ на 36 европейски страни през 2012-2024 г. и съпоставя резултатите по региони.

ЧАСТ ВТОРА …….. 88
ДОСТЪП ДО МЕЖДУНАРОДНИ ПАЗАРИ И ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

Глава 5. …… 89
Дигиталната интернационализация като фактор за устойчивост на предприятията в условията на глобална несигурност

Невин Ангелова

Изследва електронните продажби, платформите и облачните услуги като средства за пазарен достъп, диверсификация и устойчивост.

Глава 6. …….. 105
Образованието като фактор за развитие на дигитални способности и международна конкурентоспособност на МСП в условията на платформена икономика

Юксела Брахимбашева

Изяснява как образованието и обучението подпомагат изграждането на дигитални способности и международната конкурентоспособност на МСП.

Глава 7. …… 127
Сезонният недостиг на кадри в туризма и ролята на работниците от трети държави

Ивайло Петров

Анализира кадровия недостиг в българския туризъм и условията, при които наемането на работници от трети държави подпомага сезонната заетост.

ЧАСТ ТРЕТА ……. 176
УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЦЕСИТЕ И МЕЖДУНАРОДНИТЕ ПАРТНЬОРСТВА

Глава 8. …….. 177
Форми и механизми за адаптация на външнотърговските връзки към глобалната несигурност

Здравко Любенов

Разглежда как геополитическият риск и логистичните сътресения променят външнотърговските връзки. Съпоставя механизмите за адаптация, сред които диверсификацията, регионализацията и преструктурирането на веригите за доставки.

Глава 9. ……. 190
Управление на процесите, измерване на ефективността и оптимизация на ресурсите в международните компании

Веселин Михайлов

Предлага рамка за измерване на процесната ефективност, управление на капацитета и оптимизация на ресурсите в международните компании.

Глава 10. …… 212
LEAN SIX SIGMA като инструмент за оптимизация на бизнес процесите в условията на глобална несигурност

Веселин Михайлов

Представя цикъла DMAIC и инструменти за намаляване на загубите, вариациите и дефектите в бизнес процесите.

Глава 11. …… 229
Финансови модели и механизми за разплащане в международните аутсорсинг партньорства

Веселин Михайлов

Съпоставя модели за ценообразуване и разплащане и разглежда договорните и финансовите рискове при международния аутсорсинг.

ЗА АВТОРИТЕ …… 241

Глава 11
ФИНАНСОВИ МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМИ ЗА РАЗПЛАЩАНЕ В МЕЖДУНАРОДНИТЕ АУТСОРСИНГ ПАРТНЬОРСТВА

Веселин Михайлов

Въведение: аутсорсингът като международен финансов модел

Международният аутсорсинг представлява възлагане на дейности или бизнес процеси на външен доставчик, често намиращ се в друга държава. Той се различава от еднократната покупка на услуга по продължителността на отношенията, степента на интеграция, зависимостта от информационни системи и необходимостта от общо управление на резултатите. Възложителят може да работи с независим доставчик, дружество от същата корпоративна група или главен изпълнител, който възлага части от работата на субконтрактори.

Финансовият модел определя не само размера на плащането, но и разпределението на риска. При почасово ценообразуване клиентът поема по-голяма част от риска от промяна на обема. При фиксирана цена доставчикът носи по-голям риск от превишаване на разходите. При цена на транзакция възнаграждението се обвързва с измерим обем, а при плащане според резултата — с договорени показатели. Най-ниската ставка сама по себе си не е достатъчен критерий за избор.

В международна среда към оперативните въпроси се добавят валутен риск, данъци, трансферно ценообразуване, защита на данните, регулаторни ограничения и риск от прекъсване на услугата. Целта на главата е да изгради рамка за разбиране на финансовите отношения между възложители, доставчици и субконтрактори и да използва индийския модел като пример за развитие на трансграничните услуги.

1. Структура на партньорството и финансовите потоци

В най-простата конфигурация клиентът възлага услуга, доставчикът изпълнява договорения обхват, издава фактура и получава плащане. В по-сложните модели участват посредник, главен изпълнител, няколко субконтрактора или дружество от корпоративната група, което обслужва различни пазари. Всяка допълнителна страна създава договорни връзки, разходи за координация, потенциални маржове и рискове от неясна отговорност.

Оперативният поток не винаги съвпада с финансовия. Клиентът може да комуникира с екип на субконтрактор, но да получава консолидирана фактура от основния доставчик. Основният доставчик носи отговорност пред клиента за цялостното изпълнение, а субконтракторът фактурира основния доставчик по отделен договор. Ако клиентът плаща след 60 дни, а субконтракторът трябва да бъде платен след 15 дни, главният изпълнител финансира разликата и поема риск за оборотния капитал.

При вътрешногруповите услуги едно дружество може да предоставя счетоводство, IT поддръжка, HR, обработка на фактури или управление на вземания на свързани дружества. Начисляването трябва да отразява действително предоставена услуга и разумно разпределение на разходите. Фактът, че дружествата са част от една група, сам по себе си не обосновава произволна цена.

2. Модели за ценообразуване и фактуриране

При Time and Materials (T&M) клиентът плаща за реално вложени часове или дни по договорени ставки и за разрешени разходи. Фактурата се подкрепя от отчети за часове, проектни кодове и одобрение. Моделът е подходящ при консултантска или развойна дейност, когато обхватът се променя. Предимството е прозрачност за използвания ресурс; недостатъкът е, че стимулът може да се свърже с повече часове, а не непременно с производителност. Бюджетни тавани, прогнозни часове и KPI за качество ограничават риска.

При фиксирана цена страните договарят сума за конкретен обхват, период или резултат. Плащането може да бъде разделено на етапи при стартиране, междинен резултат и окончателно приемане. Всеки етап

трябва да има измерими критерии. Моделът осигурява предвидимост, но изисква ясна процедура за промени в обхвата. Ако клиентът добави пазари, езици или системни интеграции, change request следва да описва ефекта върху цена, срок и капацитет.

При транзакционния модел цената се определя за обработен документ, фактура, заявка, клиентско досие, плащане или друга измерима единица. Той е приложим при стандартизирани финансови процеси. Договорът трябва да дефинира валидна транзакция, повторна обработка, отменен запис и изключение, изискващо допълнителна проверка. Тарифната матрица може да отделя стандартна фактура, кредитно известие и документ с ръчна проверка.

При Managed Services клиентът заплаща месечна или годишна такса за услуга, капацитет или ниво на обслужване. Договорът определя наличност, време за реакция, срок за разрешаване и обхват. Таксата може да включва базов капацитет и отделно заплащане за извънредни заявки. Performance-based pricing обвързва част от възнаграждението със спазване на SLA, точност или време за обработка. Хибридният модел комбинира базова такса с променлива компонента според обема или резултата.

3. Цикъл на фактуриране и счетоводно признаване

Фактурирането трябва да се разглежда като контролен цикъл. Процесът започва с договор и поръчка, продължава с доказателства за изпълнение и приемане, преминава през проверка на фактурата и завършва с плащане, осчетоводяване и съгласуване на салдата. Договорът определя правото на плащане; оперативният отчет доказва работата; приемането потвърждава съответствието с критериите; фактурата формализира вземането.

При периодични услуги месечният цикъл включва затваряне на данните, потвърждаване на обема, отчет, одобрение, издаване на фактура, проверка на данъчните реквизити и плащане. При транзакционни услуги отчетът трябва да се свързва с изходните данни от оперативната система. При T&M се съгласуват часовете с поръчката и одобрения бюджет. При спор договорът може да предвижда плащане на безспорната част и отделно разрешаване на спорната.

Показателите включват дял на фактурите, приети от първо подаване, дни от края на периода до издаване на фактура, срок за одобрение, брой спорове и среден срок за плащане. Важно е да се разграничават датата на фактуриране и моментът на признаване на прихода. IFRS 15 свързва признаването на приходите с изпълнението на договорните задължения и прехвърлянето на обещаните услуги, а не само с датата на фактурата.

4. Субконтрактори и многостепенни вериги

Субконтракторът е външна страна, на която основният доставчик възлага част от изпълнението. Това може да бъде специализиран екип, локален партньор, технологичен доставчик или организация, която покрива определена часова зона. Основният доставчик обикновено фактурира клиента за цялостната услуга, а субконтракторът фактурира основния доставчик за договорения компонент.

Разликата между прихода от клиента и разхода за субконтрактора не е автоматично чиста печалба. Тя трябва да покрие координация, управление на доставчика, контрол на качеството, системи, договорен риск и резерв за корекции. Договорът с клиента трябва да урежда използването на субконтрактори; поддоговорът трябва да съгласува обхват, SLA, приемане, цени, валута, данъци, срокове за плащане, одит, поверителност, сигурност и прекратяване.

Несъответствието между сроковете за плащане създава риск за оборотния капитал. Контролът следва да съпоставя поръчка, доказателство за приемане и фактура. Разходи, прехвърляни без съществена добавена стойност (pass-through costs), трябва да се разграничават от услуги, при които доставчикът поема реална отговорност. При счетоводно представяне се оценява дали доставчикът действа като принципал, който контролира услугата преди предоставянето ѝ, или като агент, който организира услугата от трета страна.

5. Вътрешногрупови услуги и трансферно ценообразуване

Международните групи централизират счетоводство, обработка на фактури, управление на вземания, HR, IT поддръжка и снабдяване в центрове за споделени услуги. Централизацията може да създаде икономии от мащаба и стандартизация. Финансовият въпрос е как разходите да се разпределят между получателите и дали е приложима надценка. Насоките на OECD разглеждат принципа на пазарните условия (arm's length principle) като основа за оценка на трансграничните сделки между свързани предприятия.

Следва да се анализира дали получаващото дружество реално получава икономическа или търговска полза, за която независима компания би била готова да плати или която би извършила сама. Ключът за разпределение трябва да отразява разумно очакваната полза: брой фактури за обработка на фактури, брой потребители за IT, брой служители за HR или транзакции за счетоводни операции.

OECD описва опростен подход за определени вътрешногрупови услуги с ниска добавена стойност. Той включва определяне на разходните пулове, отделяне на услуги за едно дружество, разпределяне на общите разходи чрез подходящ ключ и при условията на режима прилагане на надценка от 5% върху релевантните разходи, с изключение на допустимите pass-through разходи. Това не е универсално правило за всички услуги и не трябва да се използва автоматично като benchmark за IT разработка или дейности извън режима.

6. Индийският модел на аутсорсинг

Индия е значим международен център за IT услуги, бизнес процеси и финансово-счетоводни операции. Развитието на сектора се подпомага от голям пазар на квалифициран труд, английски език в международната бизнес среда и опит в обслужването на чуждестранни клиенти. Индийският модел не е единна схема: той включва доставчици, които изпълняват ясно дефинирани задачи, и стратегически партньори, които поемат комплексни процеси, анализи и трансформация.

При offshore delivery клиентът възлага дейности на екип, базиран в Индия. Устойчивостта зависи от стандартизацията, обучението, управлението на знанията, контрола и стабилността на екипа. При Finance

and Accounting Outsourcing (FAO) или Business Process Management (BPM) доставчикът може да поеме части от procure-to-pay, order-to-cash и record-to-report: обработка на фактури, съгласувания, управление на задължения и вземания и подготовка на отчети.

Captive центърът или Global Capability Centre (GCC) се различава от външния аутсорсинг: компанията притежава или контролира центъра и по-пряко управлява хората, системите и приоритетите. Той може да е подходящ за стратегически процеси и чувствителни данни, но разходите за подбор, инфраструктура, управление и задържане на служители остават за групата. Хибридният модел съчетава вътрешен център и външни доставчици — стандартната обработка може да се възлага навън, докато контролът и изключенията остават при клиента.

Индийските доставчици могат да използват цена на човек/месец за специализиран екип, цена на транзакция, фиксирана цена за обхват, такса за управлявана услуга или хибридна схема. Не е обосновано да се приема, че всички доставчици са евтини или използват еднакви ставки. Съпоставимостта зависи от сложността, опита, часовото покритие, инфраструктурата, качеството, валутата и договорната отговорност.

При финансовите процеси трябва да се разделят стандартните транзакции от изключенията. Договорът следва да дефинира качеството на входните данни, стандартната обработка, тарифите за изключения и правилата за повторна обработка. При регулирани финансови услуги е необходимо внимание към приложимите надзорни правила; Reserve Bank of India е издала насоки за възлагане на IT услуги от регулирани финансови субекти. Те се прилагат в конкретния си обхват и не трябва да се генерализират към всички услуги.

7. Финансово-счетоводни процеси като предмет на аутсорсинг

Финансовите процеси са подходящи за аутсорсинг анализ, защото съдържат повторяеми операции, ясни срокове и документални следи. При procure-to-pay се обработват фактури от доставчици, проверяват се поръчки и приемане, извършва се осчетоводяване и се подготвя плащане. При order-to-cash се издават фактури, управляват се постъпленията и се проследяват просрочени вземания. При record-to-report се извършват

счетоводни записвания, приключване на периоди, съгласуване на сметки и подготовка на отчети.

Не трябва да се измерва само броят обработени транзакции. Важни са точността от първи път, делът на ръчните корекции, процентът на фактурите с липсваща информация, срокът за осчетоводяване, спазването на крайните дати, броят на отворените изключения и стойността на грешките. Ниска цена на транзакция може да се окаже по-скъпа, ако води до повторна обработка, забавени плащания, пропуснати отстъпки или грешно данъчно начисляване.

При управление на вземанията могат да се измерват срокът за издаване на фактура, делът на фактурите, приети от първо подаване, броят на споровете, срокът за разпределение на постъпленията и възрастовата структура на неплатените вземания. При задълженията към доставчици важни са срокът за обработка, точността на плащанията, дублираните фактури и използването на договорени отстъпки. Аутсорсингът може да подпомага изпълнението, но собственикът на процеса трябва да запази компетентност за надзор и контрол.

8. Илюстративен финансов модел

Да приемем, че компания възлага обработката на 100 000 финансови транзакции годишно. Доставчик А предлага 1,20 евро на транзакция, а доставчик Б — 0,95 евро. На пръв поглед Б е по-изгоден с 25 000 евро. Ако А има 2% случаи за допълнителна обработка, а Б — 7%, при среден вътрешен разход от 4 евро на случай, допълнителният разход е 8 000 евро при А и 28 000 евро при Б.

Договорната цена плюс допълнителната обработка е 128 000 евро при А и 123 000 евро при Б, преди да се включат внедряване, вътрешен надзор, риск, валута и прекъсване на услугата. Предимството на Б се свива до 5 000 евро. Примерът не доказва кой доставчик е по-добър; той показва, че сравнението само на единичната ставка може да бъде подвеждащо.

Общата цена на услугата включва договорни такси, вътрешни разходи за надзор, изключения и повторна обработка, внедряване и преход, както и очаквани загуби от риск, намалени с измеримите икономии. При договори в чужда валута следва да се анализира валутната

експозиция и възможността за договаряне в отчетната валута, индексация или хеджиране.

9. Данъци и договорни условия

При трансгранични услуги страните трябва да установят мястото на доставка за целите на косвените данъци, задълженията за начисляване или самоначисляване на ДДС и изискванията към фактурата. Третирането зависи от държавите, статута на страните, вида услуга и структурата; общата рамка не замества проверка от данъчен специалист.

При плащания към чуждестранен доставчик може да възникне въпрос за данък при източника, спогодба за избягване на двойното данъчно облагане и документи за прилагане на облекчение. Не всяка услуга поражда такъв данък. Класификацията като услуга, лиценз, роялти или друг доход трябва да се основава на договора и реалното съдържание на сделката.

Договорът следва да посочва валутата на цената и плащането, кой поема банковите такси, сроковете, последиците при забава, условията за корекция на цена, данъчния режим и отговорността за предоставяне на документи. Полезно е да се уточнят приложимото право, механизмът за разрешаване на спорове и езикът, който има предимство.

10. Рискове и управление на доставчика

Основните рискове са финансови, оперативни, договорни, данъчни, технологични и свързани с концентрацията на доставчици. Финансовият риск включва неочаквани разходи, спорни фактури, валутни колебания и несъответствие между входящи и изходящи парични потоци. Оперативният риск се проявява чрез грешки, пропуснати срокове, загуба на знания или недостатъчен капацитет.

Контролът не трябва да се ограничава до проверка на фактури. Необходим е периодичен преглед на производителността, качеството, натоварването, причините за изключенията, промените в персонала и финансовото изпълнение спрямо бюджета. При критични услуги трябва да има план за непрекъсваемост, резервен капацитет, правила за достъп до данни и процедури за връщане на дейността.

11. Интегрирана рамка за избор и управление

Предлага се рамка от седем етапа: дефиниране на обхвата; сегментиране на обема и сложността; избор на ценови модел; договаряне на тарифи, валута, данъци, SLA и плащане; изграждане на доказателствена следа за фактуриране; мониторинг на общата цена и качеството; периодична преоценка на партньорството. При стандартизирани обеми транзакционната цена може да осигури прозрачност; при неопределен обхват T&M може да е по-подходящ; при стабилна услуга може да се използва периодична такса; при измерим резултат може да се добави променлива компонента.

Вътрешногруповите услуги изискват отделен анализ на ползата и трансферното ценообразуване. Рамката не предполага универсално най-добър модел, а насочва към съгласуване между естеството на услугата, финансовия стимул и наличните доказателства.

Заключение

Международният аутсорсинг е едновременно организационно решение и финансов механизъм за разпределяне на дейности, разходи, рискове и отговорности. Ефективността му зависи не само от държавата или договорената ставка, а от яснотата на услугата, измеримостта на резултата, доказателствата за фактуриране и договорните стимули. T&M осигурява гъвкавост, фиксираната цена — предвидимост, транзакционният модел — мащабируемост, а периодичната такса — стабилност.

Субконтракторите добавят нов слой на финансов контрол. Основният доставчик трябва да управлява не само разликата между покупната и продажната цена, но и координацията, качеството, оборотния капитал и риска. При вътрешногруповите услуги е необходимо доказване на реална полза, подходящо разпределение на разходите и спазване на принципа на пазарните условия.

Индийският опит показва разнообразие от модели — специализирани офшорни екипи, транзакционни услуги, комплексни BPM/FAO решения, captive центрове и хибридни структури. Те не трябва

да се сравняват само по цена на труд. Необходима е оценка на цялата услуга, включително управление, качество, технологии, риск, валута и данъци.

Таблица 1. Основни участници и финансови отношения

Участник	**Роля**	**Документ**
Клиент	Определя обхвата и приема услугата	Поръчка, отчет, фактура за покупка
Основен доставчик	Отговаря за цялостното изпълнение	Фактура към клиента
Субконтрактор	Изпълнява отделен компонент	Фактура към основния доставчик
Дружество от групата	Предоставя вътрешногрупова услуга	Фактура или дебитно известие

Таблица 2. Съпоставка на моделите за ценообразуване

Модел	**База за фактуриране**	**Предимство**
T&M	Одобрени часове и ставки	Гъвкавост
Фиксирана цена	Обхват или етап	Предвидим бюджет
На транзакция	Брой валидни единици	Мащабируемост
Managed Services	Периодична такса	Непрекъсваемост
Според резултат	KPI или SLA	Стимул за качество
Хибриден	База плюс променлива част	Баланс

Таблица 3. Примерни ключове за разпределение на разходи

Услуга	**Възможен ключ**	**Ограничение**
Обработка на фактури	Брой фактури	Не отразява напълно сложността
IT поддръжка	Брой потребители/устройства	Потребителите имат различен профил
HR администрация	Брой служители	Не отразява различията между държави
Счетоводство	Брой транзакции	Нужна е сегментация по сложност

Таблица 4. Модели за предоставяне на услуги в Индия

Модел	**Финансов механизъм**	**Подходящ при**
Външен доставчик	Транзакционна, фиксирана или периодична цена	Стандартизируем процес
Специализиран екип	Месечна цена на ресурс/екип	Променлив обем и специализирани умения
BPM / FAO	Цена на обем, SLA или хибрид	Повтаряеми финансови операции
Captive / GCC	Вътрешногрупово разпределение	Стратегически процеси
Хибриден	Вътрешни разходи плюс външни договори	Гъвкавост и диверсификация

Таблица 5. Илюстративно сравнение на доставчици

Показател	**Доставчик А**	**Доставчик Б**
Годишен обем	100 000 транзакции	100 000 транзакции
Цена на транзакция	1,20 EUR	0,95 EUR
Договорна цена	120 000 EUR	95 000 EUR
Допълнителна обработка	2 000 × 4 EUR = 8 000 EUR	7 000 × 4 EUR = 28 000 EUR
Общо преди други разходи	128 000 EUR	123 000 EUR

Таблица 6. Етапи на интегрираната рамка

Етап	**Въпрос**	**Резултат**
1. Обхват	Какво се предоставя?	Каталог на услуги
2. Сегментация	Как се различава сложността?	Базова линия
3. Цена	Как се разпределя рискът?	Ценова матрица
4. Договор	Как се уреждат приемане и промени?	Договор и SLA
5. Фактуриране	Как се доказва сумата?	Отчет и контролна следа
6. Мониторинг	Каква е цената спрямо качеството?	KPI табло
7. Преоценка	Създава ли моделът стойност?	Подобрение или преход

Използвани източници

International Financial Reporting Standards Foundation. (2022). IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-15-revenue-from-contracts-with-customers/.

National Association of Software and Service Companies (NASSCOM). (2024). Rewiring growth in the changing tech landscape: Executive summary. https://nasscom.in/sites/default/files/nasscom-sr-executive-summary-feb-2024.pdf.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2022). OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2022. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/0e655865-en.

Reserve Bank of India. (2023). Master Direction on Outsourcing of Information Technology Services. https://www.rbi.org.in/.

World Bank. (n.d.). Risk assessment and monitoring of outsourcing relationships. Digital Finance Inclusion. https://digitalfinance.worldbank.org/topics/outsourcing/risk-assessment-and-monitoring-outsourcing-relationships .