

8. Підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємств морегосподарського комплексу України: монографія / [авт. кол.: Жихарева В.В., Дубовик Н.В., Наврозова Ю.О. та ін.]. – Одеса: КУПРІЄНКО СВ, 2016 – 239 с.

9. Bentaleb F. Key Performance Indicators Evaluation and Performance Measurement in Dry Port-Seaport System: A Multi Criteria Approach / F. Bentaleb, C. Mabrouki, A. Semma // JEMS, 2015. – 3(2). – Pp. 97-116.

Терещенко А.М.

студент економічного факультету;

Лаптева В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ТРАНСФЕРТНОМУ ЦІНОУТВОРЕННІ

Для кожного підприємства що вбачає свій довгий та сталий розвиток, планування є необхідною складовою. Під час планування підприємство визначає свої основні показники діяльності: виручка, чистий дохід, валовий прибуток, тощо. Потім компанія інтерпретує (прогнозує) їх до майбутніх періодів. Дане прогнозування є важливим, адже показує майбутні показники діяльності за незмінності інших умов функціонування підприємства.

Але чи завжди можна все спрогнозувати? При плануванні своєї діяльності кожне підприємство враховує велику кількість показників та їх вплив: як опосередкований так і прямий. Особливістю сьогоденних реалій для компаній з річним доходом більше 150 млн. грн. є те, що їхні операції можуть підпадати під критерій «контролюємі» і як наслідок це може спричинити серйозний вплив на їхню подальшу діяльність і що особливо важливо, на фінансові результати [1]. Як наслідок серйозна невідповідність планових показників – реальним.

Отже, Трансфертне ціноутворення – це викривлення цін угод або розподілу прибутків чи витрат задля мінімізації податкового навантаження.

Питанню трансфертного ціноутворення приділяли увагу у своїх працях такі науковці: К. Друрі, П. Хорвача, А. Вагенгофера, Д. Пфафа, Г. Кюппера. Серед вітчизняних науковців слід виділити наступних: С. Голов, П. Дзюба, О. Терещенко.

Проблеми виникають тоді, коли операції компанії підпадають під критерії контрольованих.

По-перше, якщо операція контрольована то вона під наглядом ДФС, але операція може входити в ринковий діапазон цін, і це не спричинить ніяких штрафних санкцій. Та і тут є «підводні камені» – компанія повинна обов'язково подати звіт про цю контрольовану операцію, причому звіт повинен бути оформлений згідно норм, які висуває наша країна, і на додаток все повинно бути

аргументовано. Проблема заключається в тому, що на більшості підприємствах відсутні спеціалісти з трансфертного ціноутворення [2].

Якщо фірма не хоче подавати документацію то на неї чекають штрафні санкції, які і є основним чинником, що впливає на фінансові показники підприємства, і в свою чергу впливає на ефективність в цілому. Нижче, на рисунку 1, приведені основні штрафні санкції при порушенні умов трансфертного ціноутворення.

Суми, які повинно сплатити підприємство не є маленькими. Тому більшість Фірм наймає сторонню компанію, яка спеціалізується на трансфертному ціноутворенні. На даний момент, більшість аудиторських фірм створює цілі відділи по трансфертному ціноутворенні. Яскравими прикладами є компанії Big Four, які активно рекрутують спеціалістів / стажерів у сферу трансфертного ціноутворення.

Чим більший престиж і репутація компанії, що наймається на аутсорсинг тим більші і витрати на її послуги. А додаткові витрати зменшують прибуток фірми і прямолінійно збільшують загальні витрати фірми – тобто невідповідність планових показників – реальним.

По-друге, якщо при контрольованій операції, рентабельність, або ціна за якою було її здійснено, не входить в ринковий діапазон, це призводить до ще більших фінансових наслідків, адже їй потрібно:



Рис. 1. Штрафні санкції

Джерело: [3]

- 1) Найняти компанію на умовах аутсорсингу / використати свій кадровий ресурс (за наявності).
 - 2) Визначити ринковий діапазон даної операції / операцій і за умови не входження в нього – збільшити / зменшити свою базу оподаткування.
 - 3) Заплатити до держави недонараховану суму податку на прибуток [4].
- В такому випадку компанія несе ще більші збитки.

По-третє якщо компанія вирішить не подавати документацію, то ДФС накладає штрафи і зобов'язує подавати звіти. Нижче приведена інформація про штрафні санкції, що наклала ДФС на платників податків у 2014–2018 роках.

«За результатами аналітичної роботи та контрольно-перевірочних заходів за підсумками чотирьох звітних періодів було встановлено більше 600 фактів порушення платниками вимог щодо своєчасності та повноти декларування контрольованих операцій. До порушників застосовано 160,8 млн грн штрафних санкцій, з яких 55% сплачено до державного бюджету» [5].

Як бачимо кожен із варіантів може серйозно вплинути на підприємство і його фінансові результати.

Отже, якщо дії компанії в сфері ціноутворення можуть підпасти під критерії «контрольованих операцій», то під час планування вона повинна включати витрати пов'язані з підготовкою документації по ТЦО та ціни і показники рентабельності які планує встановлювати. Інакше ефективність планування фінансових показників може бути дуже низькою, що в свою чергу вплине на результативність планування в цілому.

Отже, планування операцій з контрагентами, їх об'єм та сума транзакцій є трудомістким і повинно відповідати нормам законодавства, але в той же час це є невід'ємною складовою якісного планування діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лист ДФС України від 01.03.2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/72853.html>.
2. Імплементация норм трансфертного ціноутворення в українське податкове законодавство [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/pubs/id/6606>.
3. Трансфертне ціноутворення: відповідальність [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1166>.
4. Стаття 39. Трансфертне ціноутворення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/law-24/section-119/article-16589/>.
5. Статистика от ГФСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.dtkr.ua/ru/taxation/other/47798>.