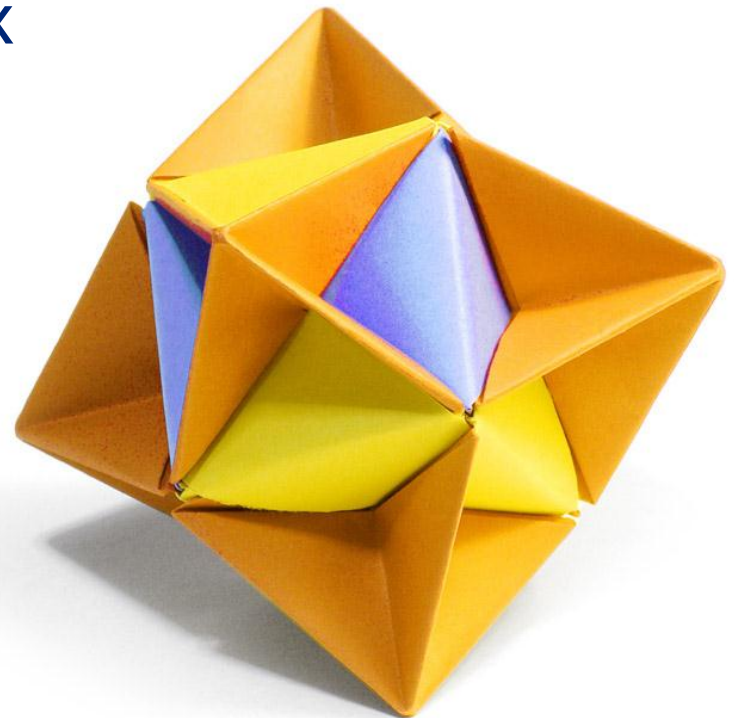


Подготовка Документации по  
трансфертному ценообразованию:  
основные сложности и пути их  
решения  
Круглый стол

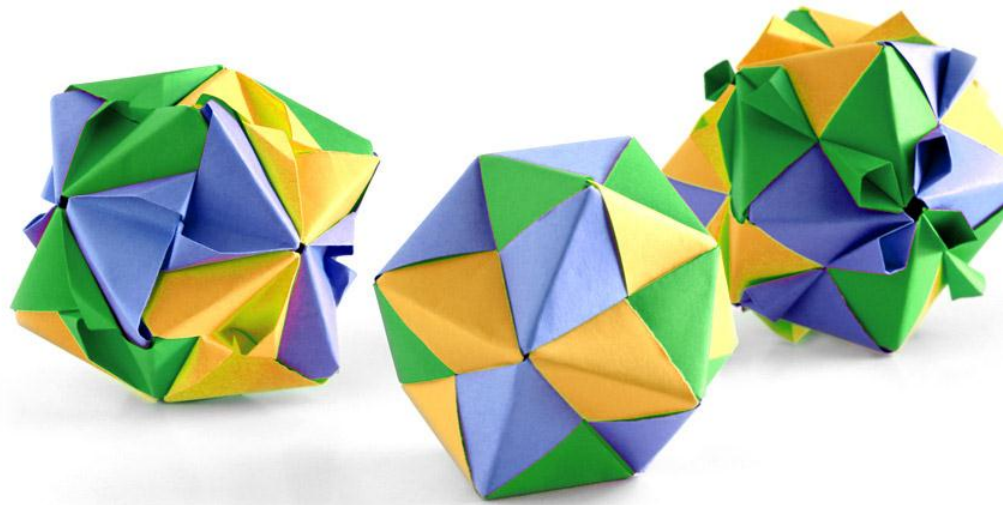
24-26 июня 2014 г.



# Содержание

- Документация: общие сведения и необходимость предоставления 3
- Подход к определению структуры Документации 7
- Проведение функционального и рискового анализа 18
- Выбор метода ТЦО 24
- Идентификация сопоставимых компаний 38
- Определение финансового результата контролируемой операции 41

# Документация: общие сведения и необходимость предоставления



# Документация: общие сведения и предоставление



# Документация: общие сведения и предоставление

## Особенности подачи Документации в 2014 году

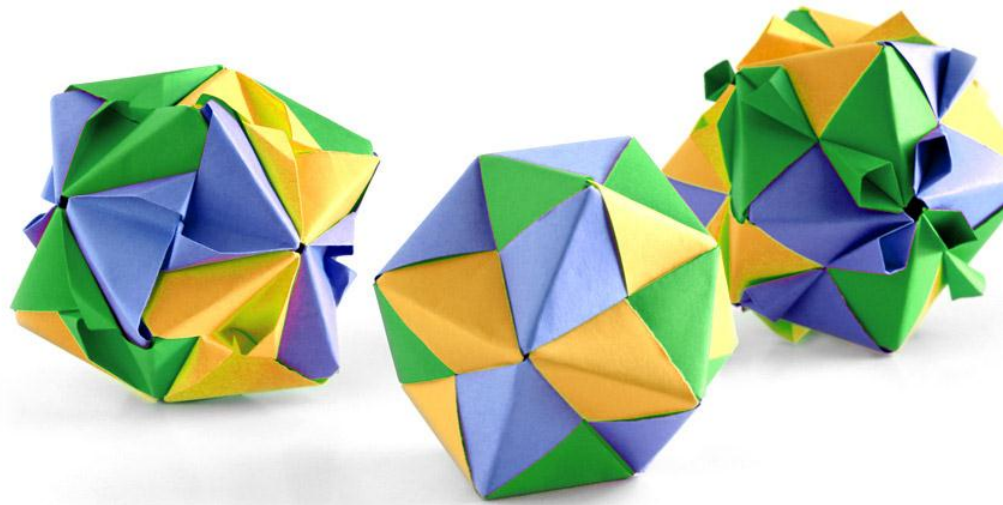


# Документация: общие сведения и предоставление Язык Документации

Украинский язык  
или  
другой язык



# Подход к определению структуры Документации



# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)





# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Перечень  
связанных лиц  
Абз. «а»

- Раскрывать ли всех связанных лиц либо ограничиться кругом лиц, причастных к сделке?

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Информация о  
группе  
Абз. «б»

- Что такое «группа»?
- Политика трансфертного ценообразования группы - ?

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Описание  
товаров  
Абз. «г»

- Необходимо ли включать краткое описание рынка?

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Контрактные  
условия  
Абз. «в», «г»

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Ценообразо-  
вание  
Абз. «д»

Насколько детально мы хотим расписать механизм ценообразования?

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Анализ  
функций,  
рисков и  
активов  
Абз. «е»

Детальнее в разделе «Трудности функционального и  
рискового анализа».

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Детальнее в разделе «Трудности идентификации сопоставимых компаний».

Экономический  
анализ  
Абз. «є»

# Определение структуры Документации Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

- подход к анализу коммерческих и финансовых условий операций в рамках:
  - метода СНЦ;
  - методов, основанных на рентабельности.

Сравнение  
коммерческих  
и финансовых  
условий  
Абз. «ж»

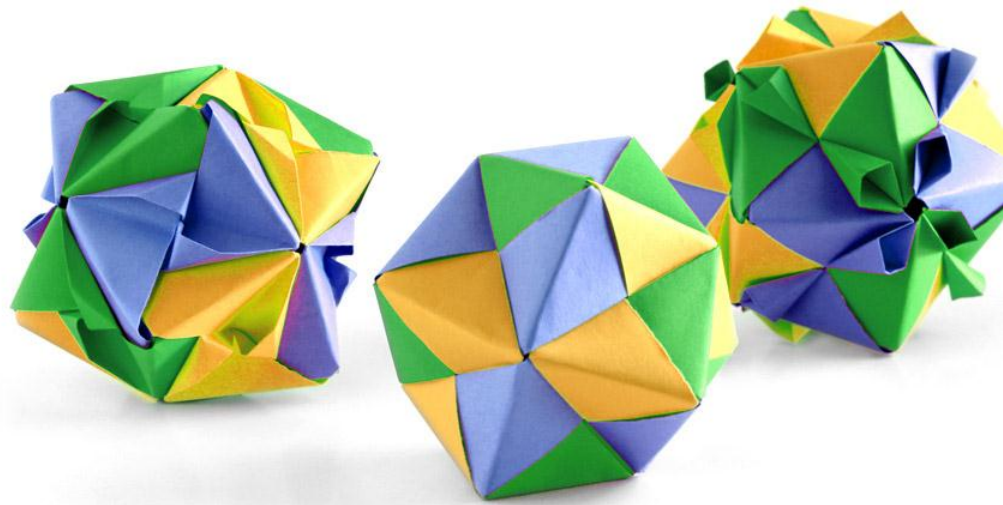


# Определение структуры Документации

## Содержание в соответствии с Законом (п. 39.4.8. НКУ)

Информация о  
корректировках  
Абз. «з»

# Проведение функционального и рискового анализа



# Проведение функционального и рискового анализа

## Подход к определению функционального и рискового профиля анализируемой компании

### Путь 1:

Анализ функционального и рискового профиля сторон исключительно в рамках контролируемой операции

### Путь 2:

Анализ функционального и рискового профиля сторон с точки зрения их деятельности в целом

# Проведение функционального и рискового анализа

## Подход к полноте анализируемых функций и рисков



# Проведение функционального и рискового анализа

## Подход к выбору тестируемой стороны (1/2)

Критерии для определения тестируемой стороны в контролируемой операции	Стороны контролируемой операции	
	Продавец	Покупатель
Сторона контролируемой операции осуществляет меньше функций	–	x
Сторона контролируемой операции принимает меньшие риски	–	x
Сторона контролируемой операции не владеет существенными материальными и нематериальными активами	x	x

# Проведение функционального и рискового анализа

## Подход к выбору тестируемой стороны (2/2)

### НКУ

### Рекомендации ОЭСР

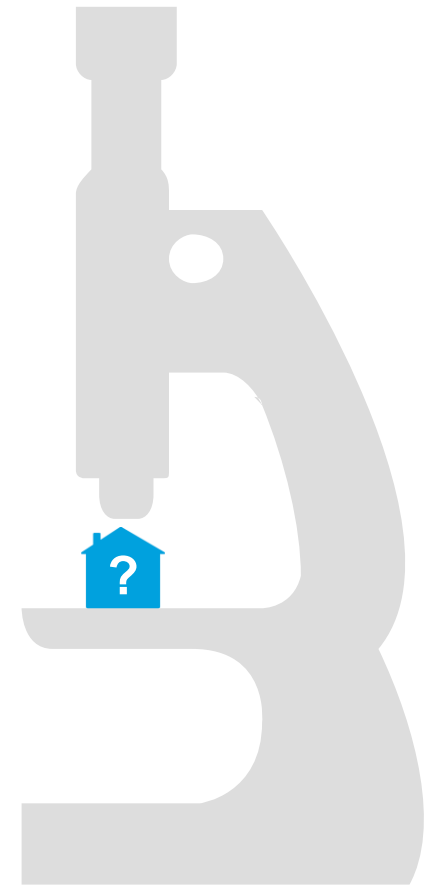
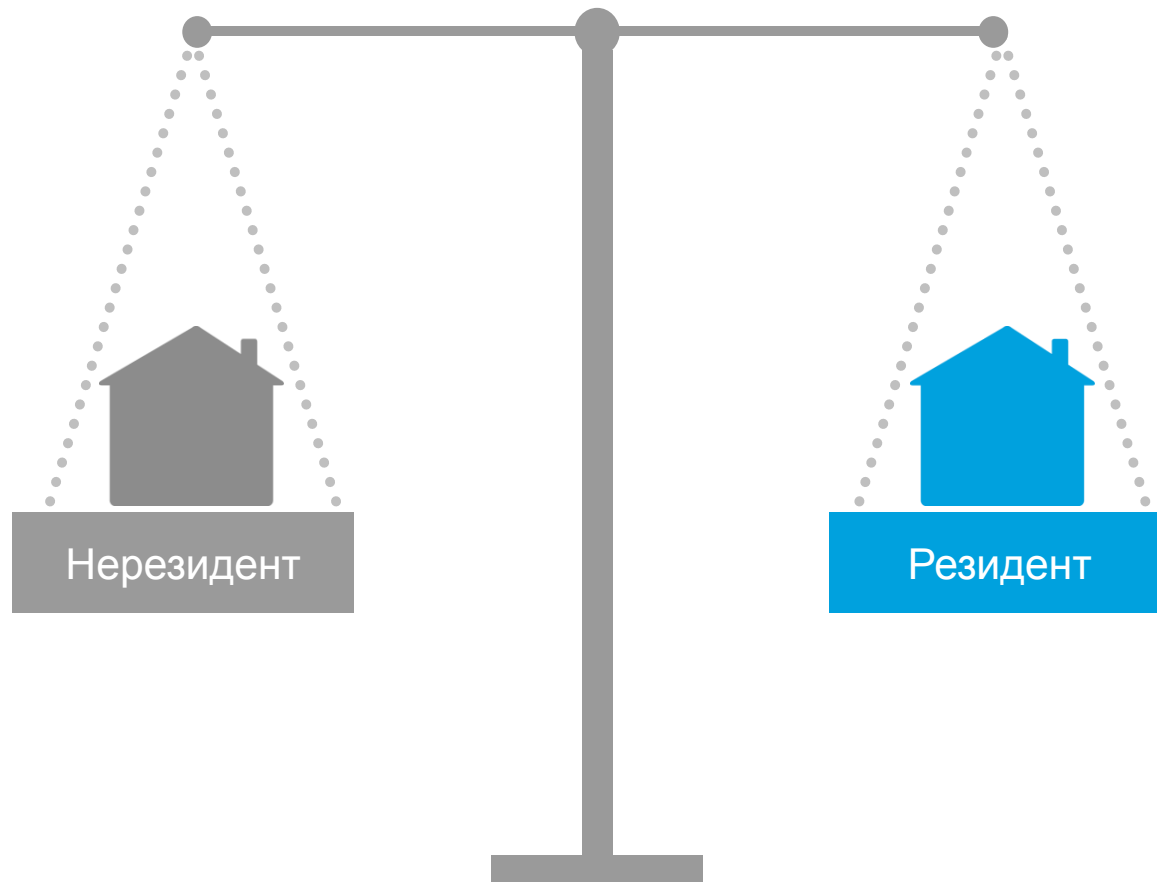
Осуществляется в соответствии с выполняемыми функциями, принимаемыми рисками и используемыми активами

Выбирается та сторона, в отношении которой применение методов ТЦО является наиболее обоснованным, и можно сделать наиболее обоснованный вывод о сопоставимости.

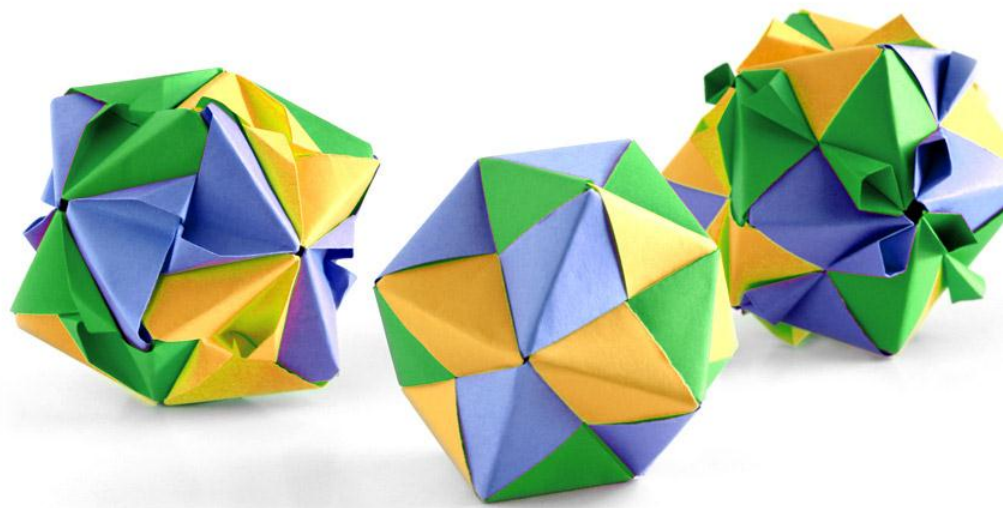
Выбирается та сторона, которая выполняет меньше функций и несет меньше рисков.

# Проведение функционального и рискового анализа

## Резидент или нерезидент



# Выбор метода ТЦО





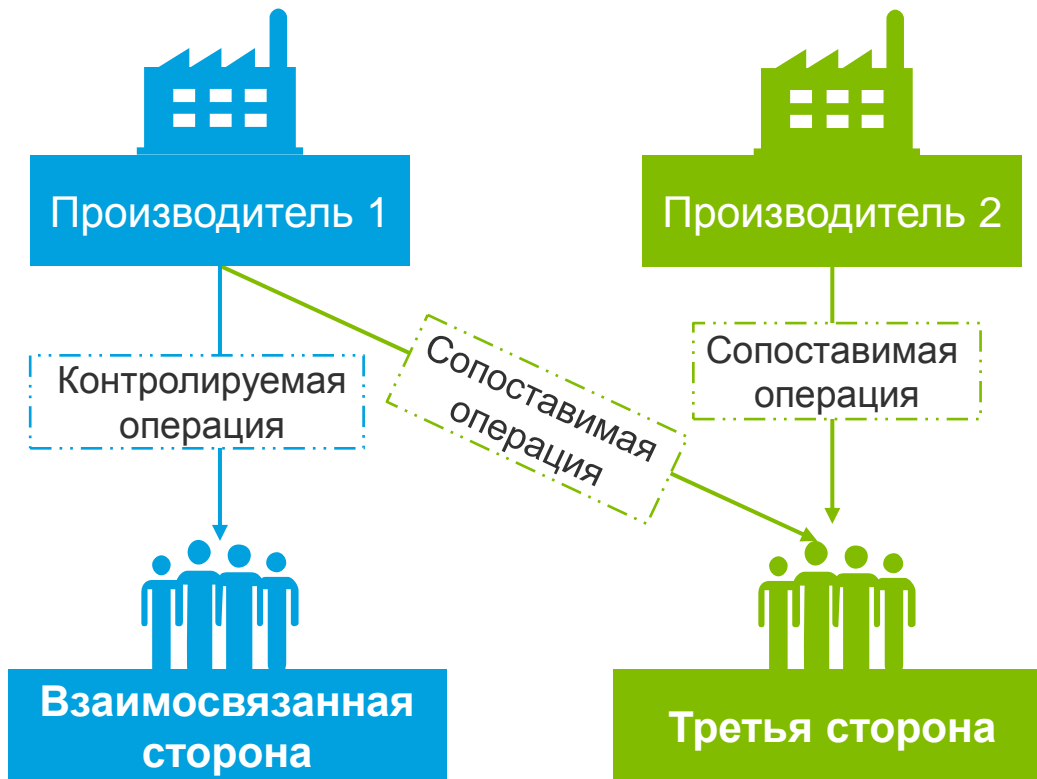
# Выбор метода ТЦО

## Первый метод



# Применение СНЦ

## Особенности применения метода



**Условия применения:**  
контролируемая  
и сопоставимая операции  
осуществляются  
в сопоставимых  
коммерческих  
и финансовых условиях

# Особенности применения СНЦ

## Сопоставимость операций

Анализируются следующие характеристики операций:

- характеристика товаров;
- количество товаров, объем выполняемых работ;
- объем выполняемых функций, принимаемых рисков и используемых активов;
- сроки выполнения обязательств;
- условия осуществления платежей;
- характеристика рынка товаров (работ, услуг);
- бизнес-стратегии предприятия (при наличии);
- другие объективные условия, которые могут повлиять на цену.

# Источники информации

## Анализ применения

Источник информации	Товарная номенклатура	Базис и объём поставки	География рынка	Исключение связанных сторон	Условия оплаты	Функциональный профиль стороны
Официальные источники	✓ / -	✓ / -	✓ / -	-	-	-
Внутренние неконтролируемые операции	✓	✓	✓	✓	✓	✓

# Особенности применения 2-го и 3-го методов

## Отличия в учетных политиках (1/2)

### **Условия применения:**

необходимость обеспечения сопоставимости данных бухгалтерской отчетности

### **Особенности применения:**

информация об особенностях учетной политики потенциально сопоставимых компаний отсутствует в общедоступных источниках информации



# Особенности применения 2-го и 3-го методов

## Отличия в учетных политиках (2/2)

Статьи	Сумма
Чистый доход	100
Себестоимость	70
<b>Валовая прибыль</b>	<b>30</b>
Расходы на сбыт • в т.ч. транспортные расходы	20 <b>10</b>
Операционная прибыль	10

Валовая рентабельность  $\frac{30}{100} = 0.3 \rightarrow 30\%$

Операционная рентабельность  $\frac{10}{100} = 0.1 \rightarrow 10\%$


Статьи	Сумма
Чистый доход	100
Себестоимость • в т.ч. транспортные расходы	80 <b>10</b>
<b>Валовая прибыль</b>	<b>20</b>
Расходы на сбыт	20
Операционная прибыль	10

Валовая рентабельность  $\frac{20}{100} = 0.2 \rightarrow 20\%$

Операционная рентабельность  $\frac{10}{100} = 0.1 \rightarrow 10\%$

# Выбор метода ТЦО

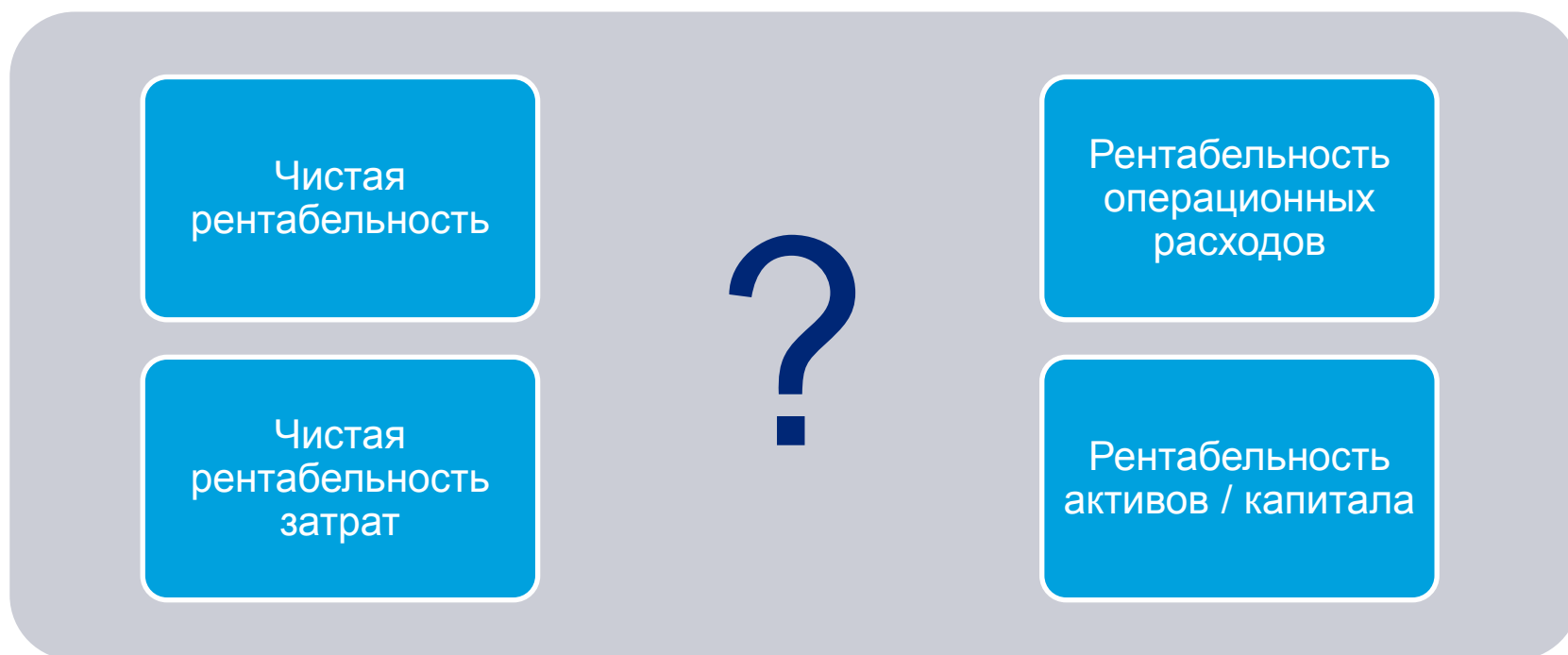
## Четвертый метод



Метод чистой  
прибыли

# Выбор метода ТЦО

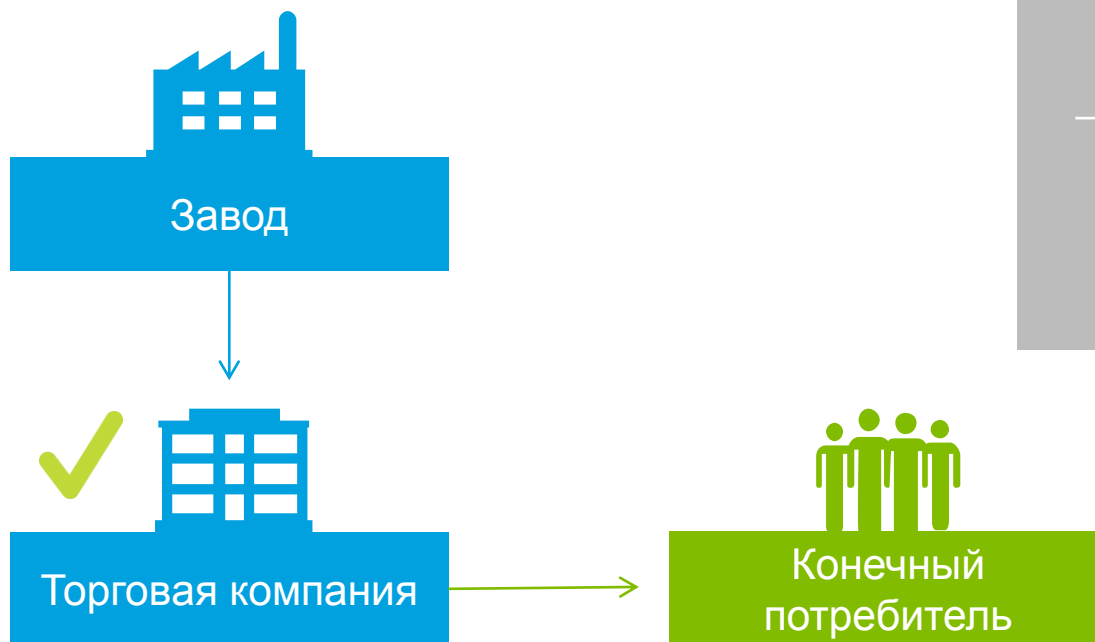
## Показатели в рамках 4-го метода





# Выбор метода ТЦО

## Чистая рентабельность продаж



### Метод расчета

Операционная  
прибыль

---

Чистый доход  
(выручка)

✓ Тестируемая сторона

# Выбор метода ТЦО

## Чистая рентабельность затрат



### Метод расчета

Операционная  
прибыль

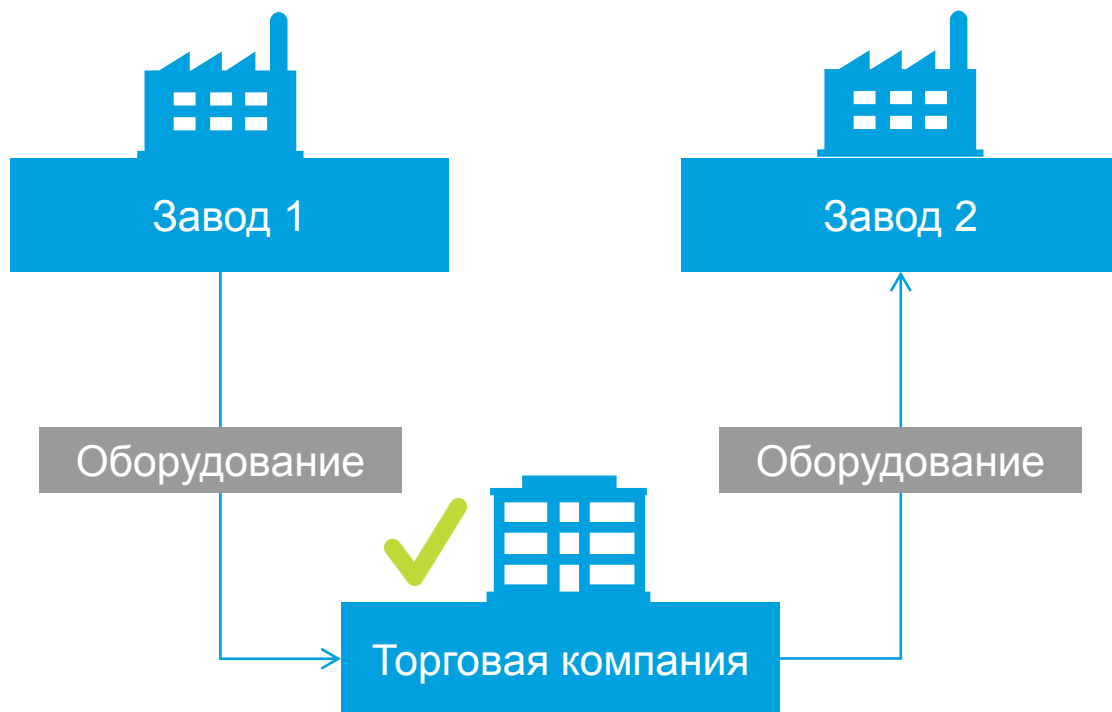
---

Себестоимость +  
операционные  
расходы

✓ Тестируемая сторона

# Выбор метода ТЦО

## Рентабельность операционных расходов



Метод расчета

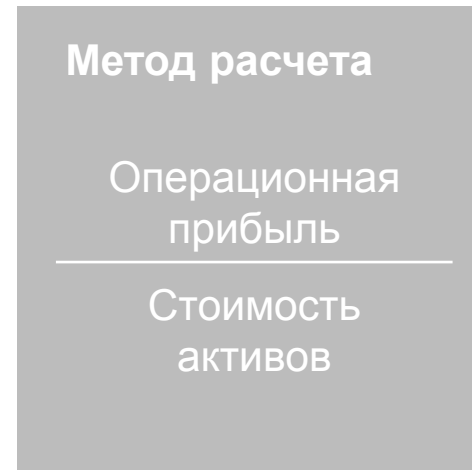
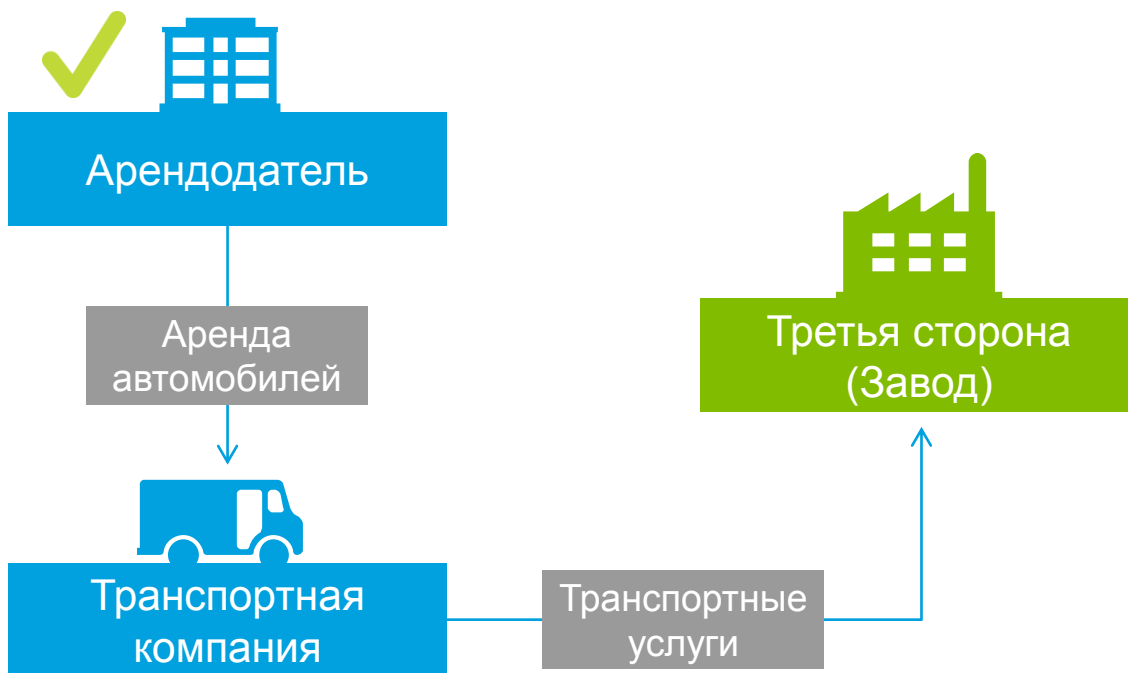
Валовая  
прибыль

Операционные  
расходы

✓ Тестируемая сторона

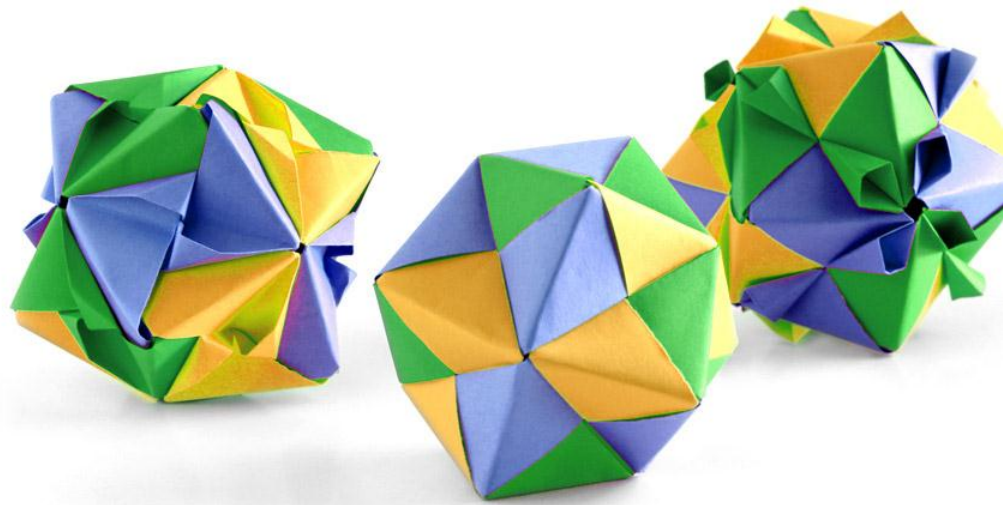
# Выбор метода ТЦО

## Рентабельность активов



✓ Тестируемая сторона

# Идентификация сопоставимых компаний



# Идентификация сопоставимых компаний

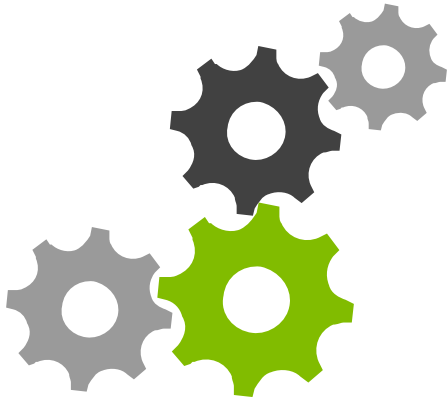
## Сравнительное исследование (1/2)



# Идентификация сопоставимых компаний

## Сравнительное исследование (2/2)

Что приоритетнее?



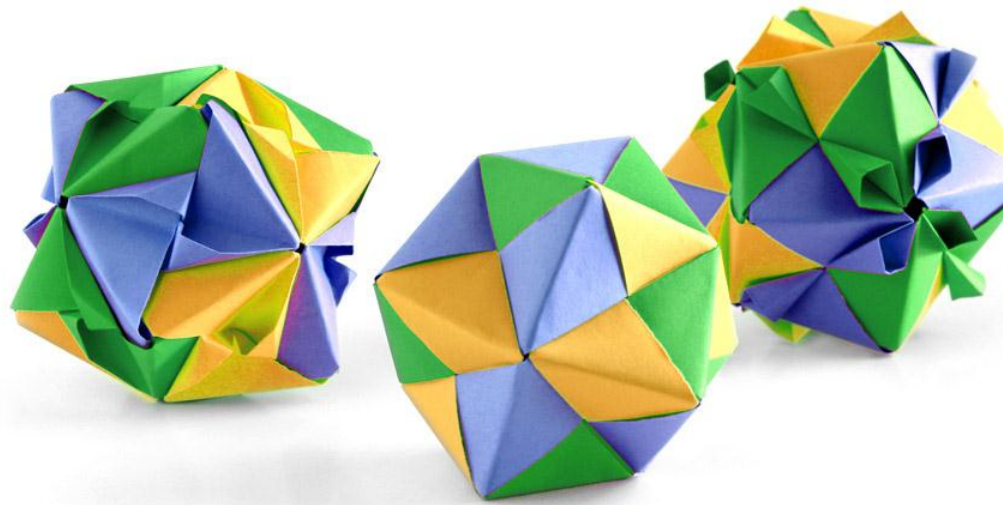
Функциональный и рисковый  
профиль

**ИЛИ**



Географический регион

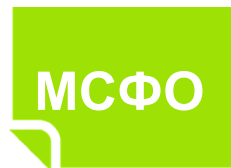
# Определение финансового результата контролируемой операции





# Определение финансового результата МСФО или П(С)БУ

Что приоритетнее?



или



# Определение финансового результата

## Деятельность многопрофильной компании

Статья Вид деятельности	Реализация товаров	Предоставление услуг	Выполнение работ
Чистый доход	100	150	200
Себестоимость	70	105	140
<b>Валовая прибыль</b>	<b>30</b>	<b>45</b>	<b>60</b>
Операционные расходы	25		
<b>Операционная прибыль</b>	<b>?</b>	<b>?</b>	<b>?</b>

# Определение финансового результата

## Подходы к распределению операционных расходов (ключи аллокации)

<b>Провайдеры услуг / компании-агенты</b>	<b>Производственные и торговые компании</b>	<b>Компании любого функционального профиля</b>
Заработная плата сотрудников / Количество занятых сотрудников	Объём закупленной / реализованной продукции	Выручка / затраты в контролируемой операции

# Определение финансового результата

## Получение финансовой информации от материнской компании



# Ваши дополнительные вопросы



# Контакты



**Виктория Чорновол**  
Партнер  
Налогово-юридический  
департамент

+380 44 490 90 00  
[vchornovol@deloitte.ua](mailto:vchornovol@deloitte.ua)



**Александр Черинько**  
Директор  
Налогово-юридический  
департамент  
Руководитель направления по  
оказанию услуг по трансфертному  
ценообразованию

+380 44 490 90 00  
[acherinko@deloitte.ua](mailto:acherinko@deloitte.ua)



**Дмитрий Литвин**  
Старший консультант  
Налогово-юридический  
департамент  
Направление по оказанию услуг по  
трансфертному ценообразованию

+380 44 490 90 00  
[dlytvyn@deloitte.ua](mailto:dlytvyn@deloitte.ua)



**Александр Ямпольский**  
Консультант  
Налогово-юридический  
департамент  
Направление по оказанию услуг по  
трансфертному ценообразованию

+380 44 490 90 00  
[oyampolskiy@deloitte.ua](mailto:oyampolskiy@deloitte.ua)



Наименование «Делойт» относится к одному либо любому количеству юридических лиц, включая их аффилированные лица, совместно входящих в «Делойт Туш Томацу Лимитед», частную компанию с ответственностью участников в гарантированных ими пределах, зарегистрированную в соответствии с законодательством Великобритании (далее — ДТТЛ); каждое такое юридическое лицо является самостоятельным и независимым юридическим лицом. ДТТЛ (также именуемое как «международная сеть «Делойт»») не предоставляет услуги клиентам напрямую. Подробная информация о юридической структуре ДТТЛ и входящих в нее юридических лиц представлена на сайте [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). Подробная информация о юридической структуре компании «Делойт» в СНГ представлена на сайте [www.deloitte.com/ru/about](http://www.deloitte.com/ru/about).

«Делойт» предоставляет услуги в области аудита, налогообложения, консалтинга и корпоративных финансов государственным и частным компаниям, работающим в различных отраслях экономики. «Делойт» — международная сеть компаний, имеющая многолетний опыт практической работы при обслуживании клиентов в любых сферах деятельности более чем в 150 странах мира, которая использует свои обширные отраслевые знания, включая опыт оказания высококачественных услуг, позволяющие определить пути решения самых сложных бизнес-задач клиентов. Около 200 тыс. специалистов «Делойт» по всему миру привержены идеям достижения совершенства в предоставлении профессиональных услуг своим клиентам.

Настоящее сообщение содержит информацию только общего характера. При этом ни компания «Делойт Туш Томацу Лимитед», ни входящие в нее юридические лица, ни их аффилированные лица (далее — «сеть «Делойт»») не представляют посредством данного сообщения каких-либо консультаций или услуг профессионального характера. Ни одно из юридических лиц, входящих в сеть «Делойт», не несет ответственности за какие-либо убытки, понесенные любым лицом, использующим настоящее сообщение.