

Deloitte.



COVID-19 та трансфертне ціноутворення: як мінімізувати втрати компанії
21 квітня 2020 року

Співкери

Податково-юридичний департамент



**Олександр
Черінько**

Партнер
Керівник податково-
юридичного
департаменту
acherinko@deloitte.ua



**Олександр
Ямпольський**

Старший менеджер
oyampolskyi@deloitte.ua



**Дмитро
Литвин**

Старший менеджер
dlytvyn@deloitte.ua

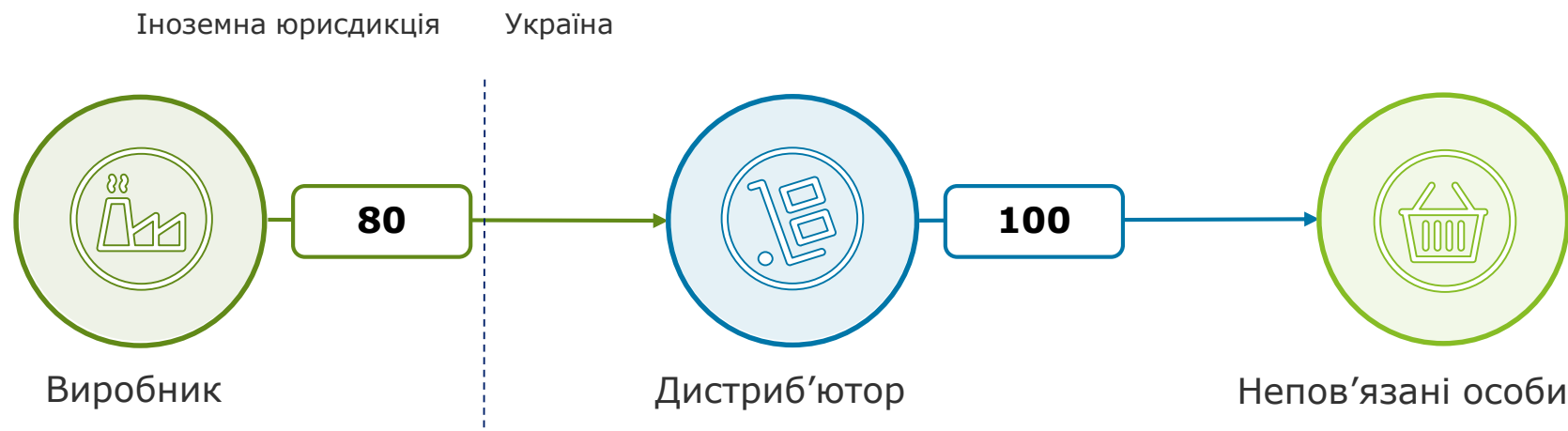
Ключові тенденції з ТЦУ



Як врятувати «рядового» дистриб'ютора?

Рентабельність поза межами діапазону

Практичний приклад





Показник	Фінансовий результат	Підхід до аналізу
Дохід	100	Метод чистого прибутку
Собівартість	80	
Валовий прибуток	20	Вибірка компаній
Операційні витрати	21	
Операційний прибуток	(1)	
Чиста рентабельність	-1%	


2% – 5%

Відсутність збиткових компаній

Ключові причини падіння рівня рентабельності

 Падіння попиту на продукцію

 Від'ємні курсові різниці

 Неможливість покриття постійних витрат

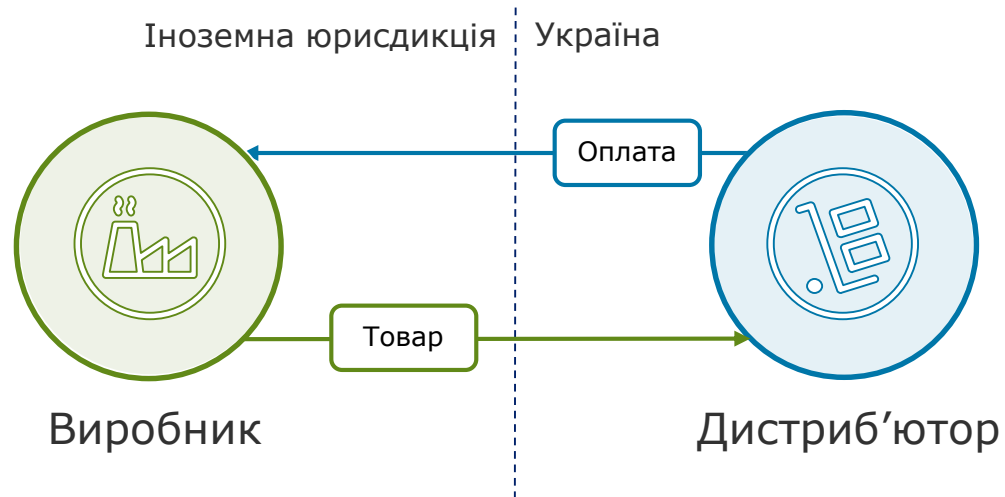


Можливі дії фінансового керівника

- Самостійне коригування відповідно до ПКУ
- Випуск кредит-ноти
- Компенсаційний платіж з ТЦУ
- Застосування маркетингових бонусів

Інструменти коригування рентабельності

Самостійне коригування



База оподаткування



Механізм

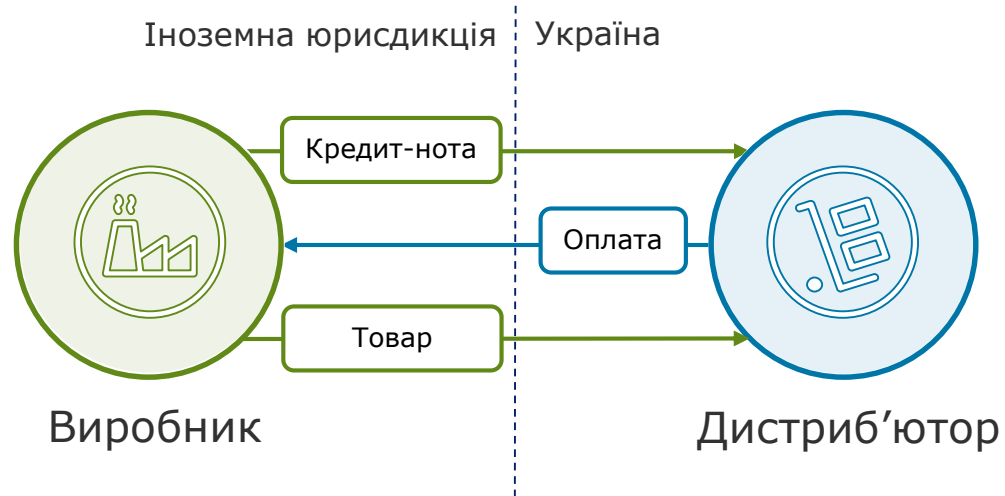
- Відсутня необхідність змінювати первинні документи та облікові записи
- Проводиться до межі діапазону
- Не може проводитися під час перевірки

Застереження

- Декларування факту невідповідності принципу «витагнутої руки»
- Подвійне оподаткування для групи (контрагент не зможе провести «дзеркальне» коригування)

Інструменти коригування рентабельності

Кредит-нота



Рентабельність покупця (+)

Закупівельні ціни (-)

Механізм

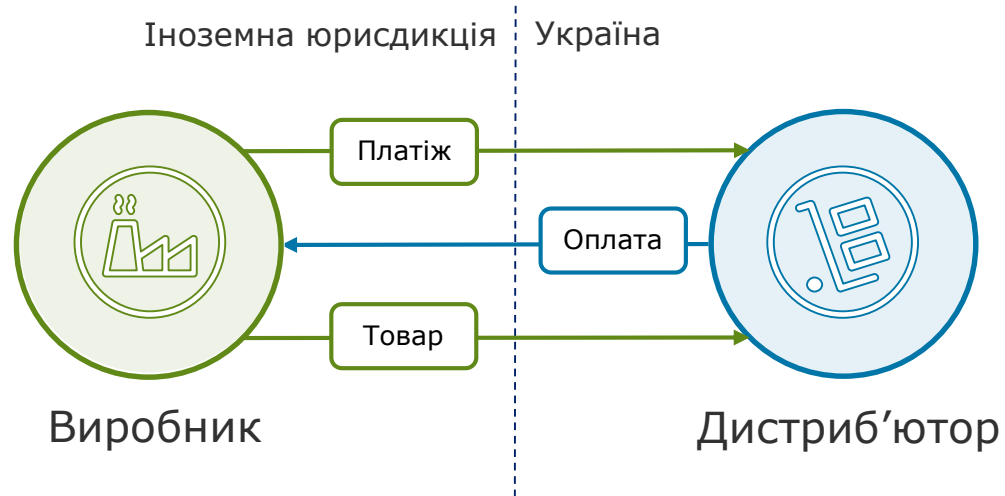
- Збільшення рентабельності здійснюється за допомогою ретроспективного зниження цін
- Необхідність змінювати облікові записи

Застереження

- На практиці повернення сплачених митних зборів та ПДВ неможливе
- Ризик нарахування ПДВ
- Оформлення та облік кредит-нот

Інструменти коригування рентабельності

Компенсаційний платіж з ТЦУ



Рентабельність покупця 

Механізм

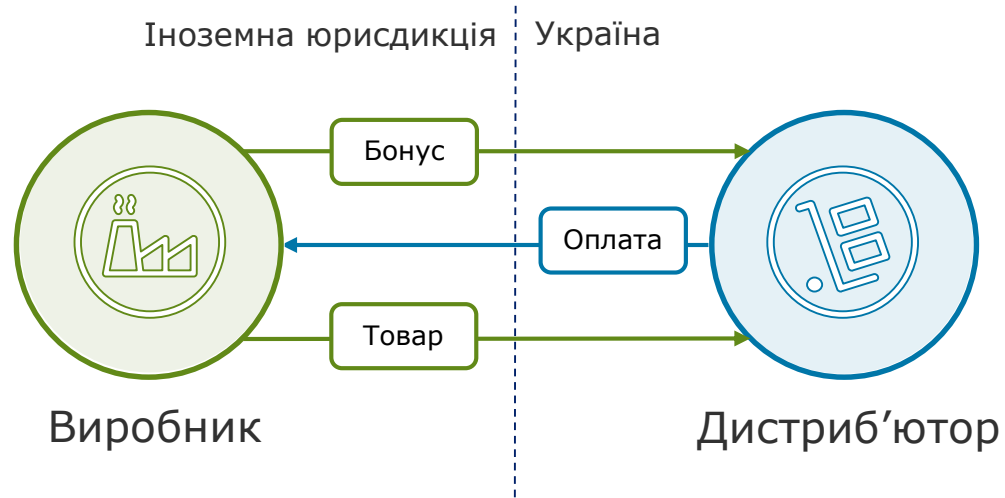
- Якщо ринковий рівень рентабельності не досягнуто, здійснюється компенсаційний платіж з ТЦУ

Застереження

- Складність застосування для періодів, що закінчились
- Ризик нарахування ПДВ

Інструменти коригування рентабельності

Бонус



Рентабельність покупця 

Механізм

- Умови надання бонусу закріплюються в договорі
- Якщо ринковий рівень рентабельності не досягнуто, виплачується бонус

Застереження

- Ризик нарахування ПДВ
- Обґрунтування виплати бонусів у юрисдикції контрагента
- Складнощі «прив'язки» розміру бонусів до рентабельності

Думка експертів

Стаття «COVID-19 та ТЦУ: як врятувати «рядового» дистриб'ютора»



Скануйте QR-code та переходьте до перегляду



Як правильно відповідати на запити податкових органів?

Що зараз робити із запитами з ТЦУ?

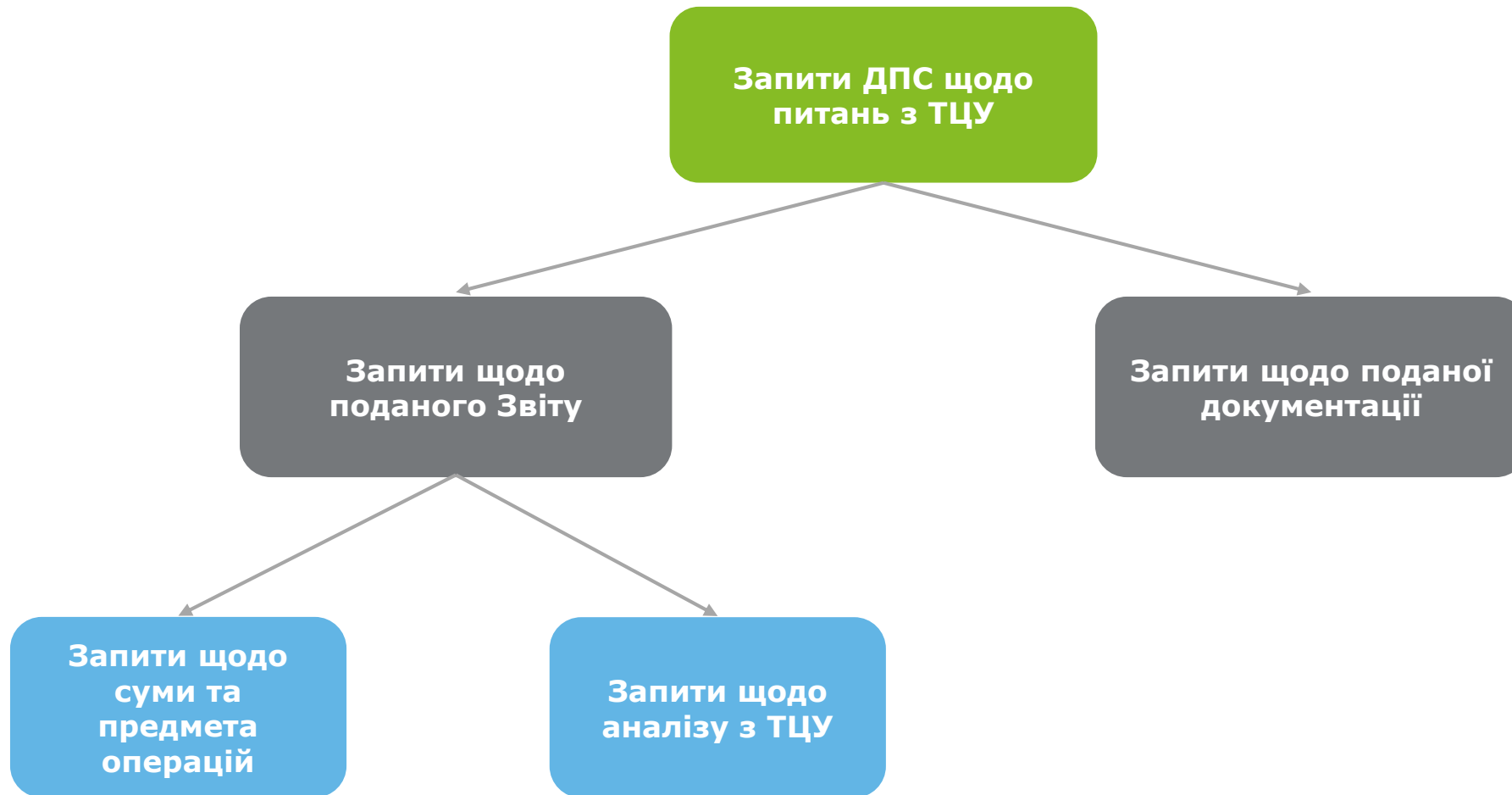
На період до 31 травня 2020 року зупиняються строки надання платниками податків відповідей на запити контролюючих органів, що передбачено Законом №540-IX від 30 березня 2020 року

Скористатися правом на відстрочення відповіді

Рекомендуємо повідомити податкові органи про таке рішення

Відповісти на запит, дотримуючись стандартних строків, передбачених п. 73.3 ПКУ

Види запитів з питань ТЦУ



Строки подання відповідей на запити податкових органів



Запити щодо поданого Звіту про КО

Предмет КО



Опис предмета операції

Можливі відповіді: конкретизувати найменування товарів або надати більш детальний опис послуг (послуги з інформатизації → послуги з впровадження системи SAP)



Інформація про виробничий цикл компанії

Можливі відповіді: надати короткий опис виробничого процесу



Підтверджувальні документи щодо товарів та виробничого процесу

Можливі відповіді: надати всі або окремі документи

Запити щодо поданого Звіту про КО

Аналіз з ТЦУ

Джерела інформації, що використовувалися під час аналізу методу ПНЦ

Можливі відповіді: надати повний перелік джерел інформації, який використовувався для обґрунтування цін

Метод ТЦУ та сторона, що тестується

Можливі відповіді: надати пояснення щодо обраного методу ТЦУ та сторони, що тестується на основі функціонального профілю

Розрахунок ринкового діапазону

Можливі відповіді: надати розрахований ринковий діапазон із наведенням фінансових показників зіставних компаній

Розрахунок показника рентабельності в КО

Можливі відповіді: надати розрахунок рентабельності в КО з обґрунтуванням зв'язку з бухгалтерським обліком

Запити щодо поданої документації

Відомості щодо суб'єктів, задіяних у ланцюгу постачання товарів

- Вказати найменування вантажовідправників/вантажоодержувачів товару

Первинна вивантаження з баз даних, поетапні результати порівняльного дослідження

- Надати первинну вивантаження із зазначенням результатів після кожного етапу відбору зіставних компаній

Інформація щодо організаційної структури компанії

- Розкрити організаційну схему компанії та інформацію щодо штатної і фактичної чисельності працівників

Чинники, що вплинули на формування ціни

- Надати перелік чинників, що мали суттєвий вплив на процес ціноутворення в КО

Інформація щодо кредиторської та дебіторської заборгованості

- Надати у розрізі контрагентів та контрольованих операцій

Інформація щодо фактично проведених розрахунків у КО

- Надати скан-копії платіжних документів

Алгоритм розподілу операційних витрат

- Вказати економічне обґрунтування обраного алгоритму та методик його розрахування

Інформація щодо товарів КО

- Надати детальний опис товарів/послуг із зазначеними ключовими характеристиками

Дані щодо штрафів та санкцій в КО за невиконані умови контрактів

- Формується перелік штрафів та санкцій у розрізі контрактів у контрольованих операціях

Необхідні кроки

Що необхідно зробити вже зараз та чим може допомогти «Делойт»

Важливі дії для фінансових керівників



Підготовка звітності з ТЦУ за 2019 рік (терміни не перенесено!)

- 1 травня – подання інформації про рентабельність пов'язаних осіб у ланцюгу купівлі-продажу біржових товарів
- 1 жовтня – подання Звіту про контрольовані операції



Дії щодо 2020 року та наступних звітних періодів

- Планування сценаріїв подальшого розвитку ситуації/прогнозування розміру збитків
- Вибір можливих інструментів коригування рентабельності для цілей ТЦУ
- Ініціювання обговорення питань ТЦУ з головним офісом
- Перегляд моделей внутрішньогрупових потоків з урахуванням правил ТЦУ в майбутньому

Чим може допомогти «Делойт»?



Допомога в підготовці звітності з ТЦУ

- Повідомлення в податкові органи
- Звіт про контрольовані операції
- Документація з ТЦУ



Консультавання з питань ТЦУ

- Визначення ризику/суми можливих коригувань з ТЦУ
- Консультавання щодо вибору інструментів коригування рентабельності для цілей ТЦУ
- Податково-юридичне структурування з урахуванням правил ТЦУ



Підтримка в дискусіях з податківцями

- Підготовка відповідей на письмові запити
- Оскарження результатів перевірок в адміністративному та судовому порядку тощо

Q & A



Ми хочемо познайомитися з вами ближче, щоб наш контент став у нагоді для вашої роботи – перейдіть, будь ласка, за посиланням та дайте відповіді на три коротких запитання. Це займе не більше 1 хв.





**Електронний документообіг
в Україні: практичні
рекомендації та особливості
впровадження**

23 квітня 2020 року



Володимир Юмашев

Партнер
податково-юридичного
департаменту «Делойт»
в Україні



Дмитро Павленко

Директор
податково-юридичного
департаменту
Адвокат, к. ю. н.



Назва «Делойт» стосується однієї чи більшої кількості юридичних осіб, які входять до складу «Делойт Туш Томацу Лімітед» («ДТТЛ»), глобальної мережі фірм-учасників ДТТЛ та пов'язаних з ними осіб. ДТТЛ (також іменується як «Делойт Глобал») і кожна з фірм-учасників ДТТЛ є самостійними та незалежними юридичними особами. ДТТЛ не надає послуг клієнтам. Додаткову інформацію розміщено за посиланням: www.deloitte.com/about.

Компанія «Делойт» є провідним світовим постачальником послуг у сфері аудиту і надання запевнення, консалтингу, корпоративних фінансів, управління ризиками, оподаткування та інших супутніх послуг. Наша мережа фірм, яка працює у понад 150 країнах та територіях, надає послуги для чотирьохсот з п'ятисот найбільших компаній світу за щорічним рейтингом журналу Fortune. Дізнатися про те, яким чином близько 312 000 фахівців компанії «Делойт» спрямовують свої професійні зусилля на досягнення результатів, які мають значення, ви можете за посиланням: www.deloitte.com.

Це повідомлення містить інформацію лише загального характеру. Ані «Делойт Туш Томацу Лімітед», ані жодна з фірм-учасників та пов'язаних з ними осіб (надалі разом – «мережа «Делойт»») не надають професійні консультації або послуги за допомогою цього повідомлення. Перш ніж ухвалити будь-яке рішення чи вдатися до будь-яких дій, які можуть вплинути на ваше фінансове становище або бізнес, рекомендуємо звернутися за консультацією до кваліфікованого фахівця. Жодна юридична особа, яка входить до мережі «Делойт», не відповідає за будь-які збитки, яких зазнала будь-яка особа, яка покладається на це повідомлення.

© 2020 ТОВ «Делойт енд Туш ЮСК». Усі права захищені.