

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню магістра

здобувача Устименкової Катерини Віталіївни

(ПІБ)

академічної групи 072М-23з-1 (заочна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: « Управління трансферним ціноутворенням підприємства (на прикладі «ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)»») »

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Єрмошкіна О. В.			
Рецензент	Строгуш Ю. В.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро
2024

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Д.С. Букресва

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню магістра

здобувачу **Устименковій Катерині Віталіївні** академічної групи **072М-23з-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління трансферним ціноутворенням підприємства (на
прикладі «ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)»»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **13.11.2024р №1483-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	02.09.2024- 10.09.2024
Розділ 1	Теоретико-методологічні засади трансфертного ціноутворення (ТЦУ)	11.09.2024- 24.09.2024
Розділ 2	Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Сандора»	25.09.2024- 09.10.2024
Розділ 3	Обґрунтування моделі адаптації європейських систем ТЦУ до вітчизняного законодавства	10.10.2024- 14.11.2024
Розділ 4	Удосконалення методичних підходів до процесів переходу між системи трансфертного ціноутворення	15.11.2024- 30.11.2024
ВИСНОВКИ		01.12.2024- 09.12.2024
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	09.12.2024- 16.12.2024

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

О.В. Єрмошкіна

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **01.07.2024 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **13.12.2024 р.**

Завдання прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

К.В. Устименкова

(прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Устименкова К.В. Управління трансферним ціноутворенням підприємства (на прикладі «ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2024.

Робота присвячена дослідженню теоретичних, методичних та практичних аспектів управління трансферним ціноутворенням на підприємстві на прикладі ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» та фінансової звітності підприємства-клієнта «ТОВ «САНДОРА»». Розглянуто сутність трансферного ціноутворення, основні принципи та підходи до його застосування, а також законодавчі засади регулювання цього процесу. Зроблено висновки щодо проблем і ризиків переходу до системи європейського трансферного ціноутворення та можливостей їхньої адаптації до умов українського законодавства. Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства «ТОВ «САНДОРА»», зокрема впливу трансферного ціноутворення на його фінансові результати. Запропоновано методичні підходи від ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» до оптимізації процесів трансферного ціноутворення, які забезпечують зниження податкових ризиків і підвищення фінансової стійкості підприємства. Одержані результати можуть бути використані «ТОВ «САНДОРА» для вдосконалення системи управління трансферним ціноутворенням, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства.

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ, УПРАВЛІННЯ ТРАНСФЕРНИМ ЦІНОУТВОРЕННЯМ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ.

ANNOTATION

Ustymenkova K.V. Management of enterprise transfer pricing (on the example of PricewaterhouseCoopers (AUDIT) LLC). – Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification work in specialty 072 Finance, banking, insurance and stock market. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2024.

The article is devoted to the study of theoretical, methodological and practical aspects of transfer pricing management at an enterprise on the example of LLC AF "PRICEWATERHOUSEKUPPERS (AUDIT)" and financial statements of the client company "SANDORA LLC". The essence of transfer pricing, basic principles and approaches to its application, as well as the legislative framework for regulating this process are considered. The author draws conclusions about the problems and risks of transition to the European transfer pricing system and the possibilities of their adaptation to the conditions of Ukrainian legislation. An analysis of the financial and economic activities of the enterprise "SANDORA LLC" is carried out, in particular, the impact of transfer pricing on its financial results. The methodological approaches of AF "PRICEWATCHCOUPPERS (AUDIT)" LLC to optimisation of transfer pricing processes, which ensure reduction of tax risks and increase of financial stability of the enterprise, are proposed. The obtained results can be used by SANDORA LLC to improve the transfer pricing management system, which will help to increase the competitiveness and efficiency of the enterprise.

TRANSFER PRICING, MANAGEMENT OF TRANSFER PRICING,
FINANCIAL STABILITY, COST OPTIMIZATION.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1	10
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	10
1.1. Сутність, принципи та підходи до трансфертного ціноутворення	10
1.2. Законодавчі засади регулювання трансфертного ціноутворення, проблеми та ризики переходу до системи європейського трансфертного ціноутворення	18
1.3. Методи трансфертного ціноутворення у міжнародній практиці та їх порівняльний аналіз	24
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2.....	29
АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «САНДОРА».....	29
2.1. Загальна характеристика підприємства	29
2.2. Аналіз фінансових показників підприємства.....	36
2.3. Вплив трансфертного ціноутворення на фінансові результати підприємства.....	41
2.4. Порівняльна характеристика фінансового-господарської діяльності підприємств-аналогів	46
Висновки до розділу 2	49
РОЗДІЛ 3.....	51
ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ АДАПТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СИСТЕМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ДО ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....	51
3.1. Теоретичні основи створення математичної моделі трансфертного	

ціноутворення	51
3.2. Використання математичної моделі адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства.....	54
3.3. Аналіз результатів застосування математичної моделі	59
Висновки до розділу 3	64
РОЗДІЛ 4.....	65
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОЦЕСІВ ПЕРЕХОДУ МІЖ СИСТЕМИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ....	65
4.1. Пропозиції щодо оптимізації процесів переходу європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства.....	65
4.2. Алгоритмізація застосування моделі адаптації трансферного ціноутворення	68
4.3. Оцінка прогнозних показників та аналіз ефективності запропонованої моделі адаптації трансферного ціноутворення	71
Висновки до розділу 4	81
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	85
ДОДАТКИ.....	93

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах глобалізації економіки, розширення транснаціональних корпорацій та інтеграції України до світового ринку питання трансфертного ціноутворення стає надзвичайно важливим. Трансфертне ціноутворення є ключовим інструментом внутрішньогрупового ціноутворення у міжнародних компаніях, який впливає на перерозподіл доходів між підрозділами та країнами, податкове навантаження, а також фінансову ефективність підприємств. Для України це питання є особливо актуальним у зв'язку з прагненням забезпечити економічну прозорість, підвищити рівень податкових надходжень та адаптувати національне законодавство до стандартів ОЕСР.

Підприємства, які функціонують у складі міжнародних корпорацій або мають значні зовнішньоекономічні зв'язки, стикаються з необхідністю правильного управління трансфертними цінами для забезпечення законодавчої відповідності, мінімізації фінансових ризиків та досягнення стратегічних цілей. У той же час, впровадження правил трансфертного ціноутворення в Україні стикається з низкою викликів, серед яких недостатня обізнаність бізнесу, обмеженість статистичних баз даних для аналізу ринкових цін, складність адміністрування та ризику подвійного оподаткування.

На прикладі товариства з обмеженою відповідальністю «Сандора», одного з лідерів українського ринку виробництва соків та напоїв, дослідження питань трансфертного ціноутворення набуває практичного значення. Як частина міжнародної корпорації PepsiCo, «Сандора» зобов'язана дотримуватись як локальних, так і міжнародних стандартів трансфертного ціноутворення, вимагає застосування ефективних підходів для внутрішньогрупових розрахунків, аналізу відповідності встановлених цін ринковим умовам, а також оптимізації податкового планування з урахуванням міжнародної практики.

Крім того, трансфертне ціноутворення безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства, оскільки неправильно встановлені ціни можуть спричинити суттєві фінансові втрати, податкові ризики чи санкції з боку контролюючих органів. У зв'язку з цим особливої уваги заслуговує необхідність розробки адаптаційних моделей управління трансфертними цінами, що враховують як європейські стандарти, так і особливості українського ринку.

Таким чином, актуальність дослідження обумовлена необхідністю вдосконалення методологічних підходів до управління трансфертним ціноутворенням, адаптації існуючих міжнародних практик до українського законодавства, а також забезпечення прозорості та економічної ефективності внутрішньогрупових операцій підприємств.

Мета роботи полягає у дослідженні існуючих підходів до трансфертного ціноутворення, аналізі їх впливу на діяльність підприємства ТОВ «Сандора» та розробці рекомендацій щодо удосконалення процесів управління трансфертним ціноутворенням з урахуванням європейських стандартів.

Для досягнення мети поставлено наступні завдання:

1. Дослідити теоретико-методологічні засади трансфертного ціноутворення.
2. Проаналізувати законодавчі основи регулювання трансфертного ціноутворення в Україні та визначити проблеми його адаптації до європейських стандартів.
3. Розглянути існуючі методи трансфертного ціноутворення у міжнародній практиці та провести їх порівняльний аналіз.
4. Провести аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства-клієнта з урахуванням впливу трансфертного ціноутворення.
5. Розробити математичну модель адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства.

б. Запропонувати рекомендації щодо вдосконалення методичних підходів до управління трансфертним ціноутворенням.

Об'єктом дослідження є процеси управління трансфертним ціноутворенням в підприємствах України.

Предметом дослідження є методичні підходи до адаптації трансфертного ціноутворення до умов українського законодавства на основі досвіду ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС».

Наукова новизна. У роботі запропоновано вдосконалення методичних підходів до управління трансфертним ціноутворенням через створення адаптаційної математичної моделі, яка враховує особливості європейських стандартів і українського законодавства.

Практичне значення. Результати роботи можуть бути використані підприємствами для оптимізації процесів трансфертного ціноутворення, що сприятиме підвищенню фінансової стабільності та зниженню ризиків, пов'язаних із порушенням податкового законодавства.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Структура магістерської роботи, робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаної літератури (57 джерел) і додатків. Загальний обсяг роботи становить 104 сторінок. Також підготовлено та подано до друку наукову статтю обсягом 0,5 ум.друк.арк.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

1.1. Сутність, принципи та підходи до трансфертного ціноутворення

Трансфертне ціноутворення є важливим інструментом управління внутрішньо корпоративними економічними відносинами, що виникають у межах великих підприємств і транснаціональних корпорацій.

У табл. 1.1 наведено дослідників які дали визначення трансфертного ціноутворення із зазначенням ключових аспектів їхнього розуміння.

Таблиця 1.1 – Підходи до трактування поняття «трансфертне ціноутворення»

Автор 1	Визначення трансфертного ціноутворення 2
П.В. Дзюба [1].	Механізм встановлення цін у фінансовій системі транснаціональних корпорацій, що впливає на внутрішню ефективність і податкове навантаження компаній.
Т.Г. Савченко [2].	Ключовий елемент у комерційних банках для внутрішньої оцінки ефективності та оптимізації витрат між підрозділами.
М.І. Макаренко та Т.Г. Савченко [3].	Система трансфертного ціноутворення створює основи для ефективного управління фінансовими потоками всередині організацій.
Черевко О.І. [4].	Теоретичний і практичний інструмент для контролю та оптимізації витрат, а також для аналізу фінансової ефективності підприємства.
А. Алексєєва та Т. Ігнатенко [5].	Механізм податкового контролю, що забезпечує справедливий розподіл податкового навантаження між країнами.
Карнаух Т.М. [6].	Перспективний інструмент для вдосконалення економічних взаємозв'язків між залежними підприємствами в умовах міжнародної економіки.
Девід Дж. Купер [7].	Описав трансфертне ціноутворення, як стратегічний інструмент, що використовується багатонаціональними підприємствами для узгодження цілей, прийняття рішень і переміщення прибутку від однієї компанії до іншої або з однієї податкової юрисдикції до іншої з метою використання податкових переваг
ОЕСР [8].	Настанови ОЕСР з трансфертного ціноутворення забезпечують глобальний стандарт для ціноутворення у транскордонних операціях між пов'язаними сторонами та допомагають запобігати та усувати податкові спори.

Автор	Визначення трансфертного ціноутворення
1	2
Хольцман Ю., Нагель П. [9].	описують трансфертне ціноутворення як внутрішньо корпоративні цінові домовленості, що стосуються операцій між пов'язаними суб'єктами господарювання, включаючи передачу інтелектуальної власності, матеріальних товарів, послуг, а також кредитів або інших фінансових операцій.
Анка Д. Крістеа [10].	провела широке дослідження трансфертного ціноутворення у транснаціональних компаніях, зокрема, зосередившись на переміщенні прибутку та його впливі на податкові надходження.

Бачення щодо визначень трансфертного ціноутворення полягає в тому, що це поняття є дуже багатограним і має важливе значення не тільки для ефективного функціонування багатонаціональних компаній, а й для міжнародної економіки в цілому.

По-перше, трансфертне ціноутворення відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності компаній, це інструмент, який дозволяє корпораціям оптимізувати витрати і податкові зобов'язання, розподіляючи прибуток між різними підрозділами, розташованими в різних юрисдикціях. Такі стратегії можуть бути корисними для компаній, проте вони можуть створювати проблеми для податкових органів, особливо коли йдеться про ухилення від сплати податків або маніпуляцію цінами.

По-друге, підходи до трансфертного ціноутворення, які надають міжнародні організації, такі як ОЕСР та ООН, допомагають встановити певні правила гри, щоб уникнути спотворення податкових баз і забезпечити більш справедливий розподіл податкових надходжень. Водночас, важливо, що в межах цього процесу все більше уваги приділяється не тільки самому механізму, а й соціальним і економічним наслідкам, які можуть виникати при неправильному застосуванні трансфертного ціноутворення.

Загалом, це питання є дуже важливим у контексті глобальної економіки, і я вважаю, що наявність чітких і прозорих правил, а також міжнародного співробітництва в цій сфері, дозволить мінімізувати негативні наслідки як для компаній, так і для держав.

Трансфертне ціноутворення має вирішальне значення для транснаціональних компаній та податкових органів через його значний вплив на податкові зобов'язання, фінансову звітність та відповідність міжнародним нормам.

Для транснаціональних корпорацій трансфертне ціноутворення дозволяє розподіляти прибутки між дочірніми компаніями в різних країнах, часто використовуючи переваги різних податкових режимів. Регулюючи внутрішні ціни на товари, послуги та інтелектуальну власність, транснаціональні корпорації потенційно можуть зменшити свій глобальний податковий тягар, часто шляхом переміщення прибутку з юрисдикцій з вищими податками до юрисдикцій з нижчими податками, може призвести до значної податкової економії та більш ефективного використання капіталу [11].

Трансфертне ціноутворення є критично важливим інструментом для транснаціональних компаній, адже воно дозволяє оптимізувати податкове навантаження і полегшує управлінські та фінансові процеси в межах групи компаній, що функціонують у різних юрисдикціях.

Схема механізму трансфертного ціноутворення в транснаціональних корпораціях представлена на рис. 1.1.

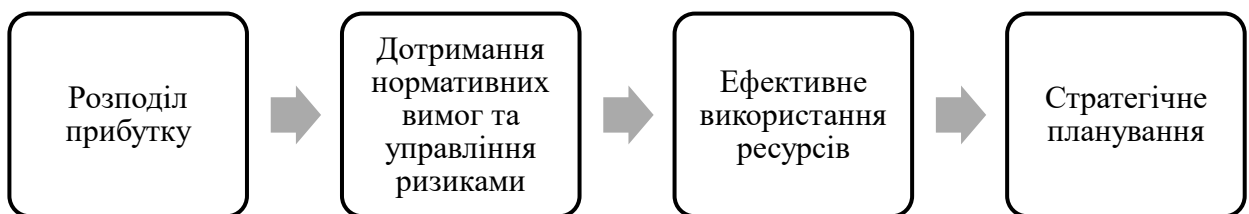


Рис. 1.1 – Механізм трансфертного ціноутворення в транснаціональних корпораціях [за даними 11-12]

Однією з основних причин важливості трансфертного ціноутворення для корпорацій є можливість розподіляти прибуток між різними дочірніми компаніями, розташованими в країнах з різними податковими ставками, дозволяє компаніям мінімізувати загальний податковий тягар, використовуючи більш вигідні податкові умови в певних юрисдикціях. Такий

підхід дозволяє корпораціям максимізувати свої прибутки, знижуючи витрати на податки, і водночас виконувати законодавчі вимоги щодо справедливого розподілу доходів.

Трансфертне ціноутворення також є важливим з точки зору дотримання законодавства, як на міжнародному, так і на місцевому рівнях. Компанії повинні відповідати вимогам щодо ціноутворення між пов'язаними сторонами, що допомагає знизити ризик виникнення податкових спорів, штрафів і санкцій. Належне трансфертне ціноутворення дозволяє підприємствам здійснювати діяльність, яка не викликає претензій з боку податкових органів, що в кінцевому рахунку знижує юридичні та фінансові ризики.

Трансфертне ціноутворення допомагає ефективно розподіляти ресурси між різними підрозділами компанії. За допомогою встановлення відповідних цін на внутрішні операції компанії можуть оптимізувати свої внутрішні структури ціноутворення, що позитивно позначається на ефективності діяльності, дозволяє зменшити зайві витрати і зробити використання ресурсів більш ефективним.

Трансфертне ціноутворення також дає змогу компаніям отримувати інформацію про прибутковість різних підрозділів і бізнес-одиниць, це, в свою чергу, допомагає у прийнятті стратегічних рішень, таких як оптимізація структури бізнесу, визначення напрямків розвитку та фінансового планування. Зрозуміле і ефективне використання ціноутворення надає компаніям конкурентні переваги, адже правильний аналіз внутрішніх фінансових показників дозволяє розробити більш обґрунтовані стратегії.

У загальному контексті трансфертне ціноутворення не тільки покращує фінансову ефективність компаній, а й допомагає створювати прозорі, підконтрольні механізми розподілу прибутків і витрат, що важливо для підтримки гармонійних відносин між материнськими та дочірніми компаніями в різних країнах.

Для податкових органів трансфертне ціноутворення має важливе значення як інструмент для забезпечення справедливих податкових надходжень, моніторингу дотримання податкового законодавства та підтримки економічної стабільності (див. рис. 1.2).

На рис. 1.2. представлено роль трансфертного ціноутворення у забезпеченні справедливих податкових надходжень.

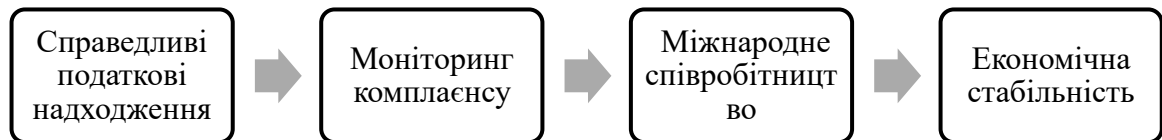


Рис. 1.2 – Роль трансфертного ціноутворення у забезпеченні справедливих податкових надходжень [за даними 13]

Трансфертне ціноутворення допомагає забезпечити, щоб транснаціональні компанії сплачували справедливі податки в тих юрисдикціях, де вони здійснюють свою діяльність, важливо для запобігання розмиванню податкової бази і уникненню податків через перенесення прибутку до країн з низькими податковими ставками (BEPS - Base Erosion and Profit Shifting). За допомогою правильного ціноутворення між дочірніми компаніями в різних країнах можна уникнути ситуацій, коли прибуток штучно виводиться з-під оподаткування.

Трансфертне ціноутворення дає податковим органам інструменти для моніторингу дотримання податкових вимог з боку транснаціональних компаній. Встановлення чітких правил щодо ціноутворення між пов'язаними особами дозволяє контролювати, чи компанії дотримуються вимог законодавства, зокрема щодо належного визначення цін у внутрішніх операціях, важливо для збереження цілісності податкової системи та забезпечення справедливості в оподаткуванні.

Оскільки трансфертне ціноутворення часто включає міжкорпоративні операції через різні країни, міжнародне співробітництво в цій сфері є необхідним. Багато країн укладають угоди та співпрацюють для забезпечення

єдиного підходу до регулювання ціноутворення між компаніями, що дозволяє уникнути податкових суперечок між юрисдикціями. Завдяки таким угодам забезпечується більш прозоре та ефективне адміністрування податків на міжнародному рівні.

Належно врегульоване трансфертне ціноутворення допомагає підтримувати економічну стабільність на національному рівні. Завдяки забезпеченню справедливого податкового внеску транснаціональних компаній до національних бюджетів, країни можуть отримувати необхідні кошти для фінансування своїх соціальних та економічних програм, це сприяє зміцненню економічної системи та покращенню фінансування державних послуг, що, у свою чергу, забезпечує стабільність для громадян та бізнесу.

Тому для податкових органів трансфертне ціноутворення є не лише важливим інструментом контролю за податковими зобов'язаннями, а й стратегічним елементом, що підтримує баланс між правами держав на оподаткування та економічними інтересами корпорацій.

Трансфертне ціноутворення є важливим інструментом для багатонаціональних компаній, що дозволяє встановлювати ціни на товари, послуги та інші внутрішньо організаційні операції між залежними підприємствами. Застосування правильних принципів трансфертного ціноутворення є ключовим для забезпечення ефективності бізнес-процесів і відповідності податковому законодавству.

Принцип «витагнутої руки» (arm's length principle), принцип є центральним у трансфертному ціноутворенні і вимагає, щоб ціни, за якими здійснюються операції між пов'язаними компаніями, були порівнянні з цінами, що застосовуються на відкритому ринку між незалежними сторонами, це гарантує, що компанії не зможуть маніпулювати цінами для перенесення прибутку в юрисдикції з нижчим податковим навантаженням, що потенційно може привести до зниження податкових надходжень у країнах, де вони ведуть основну діяльність [14].

Принцип порівняльності, для його застосування потрібно використовувати принцип «витягнутої руки», необхідно проводити аналіз порівнянних операцій між незалежними та залежними підприємствами, це включає порівняння характеристик товарів, послуг, умов продажу, а також функцій, що виконуються сторонами угоди. У разі відсутності ідеальних порівнянних даних, використовуються функціональні і порівняльні аналізи, що враховують конкретні аспекти кожної угоди [15].

Принцип неухильності, підкреслює важливість суворого дотримання встановлених правил трансфертного ціноутворення в кожній юрисдикції, зокрема у частині відповідності нормативним актам і звітності, це в свою чергу забезпечує стабільність і передбачуваність для компаній і податкових органів, знижуючи ризик спірних ситуацій і судових розглядів, що можуть виникати через порушення норм [15].

Впровадження цих принципів забезпечує чесну конкуренцію, запобігає ухиленню від оподаткування і сприяє стабільності міжнародної фінансової системи. Водночас це створює вимоги до компаній і податкових органів в частині складних та глибоких порівняльних аналізів для того, щоб уникати суперечок і забезпечувати справедливість у розподілі податкових зобов'язань.

Методи трансфертного ціноутворення регулюють встановлення цін для контрольованих операцій між пов'язаними сторонами, забезпечуючи їх відповідність ринковим умовам.

На рис. 1.3 наведено основні методи трансфертного ціноутворення.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни (англ. - Comparable Uncontrolled Price, або CUP) полягає у порівнянні цін контрольованих операцій із цінами аналогічних неконтрольованих операцій. Він є найточнішим, оскільки базується на реальних ринкових даних, але його застосування часто обмежується доступністю таких даних. Наприклад, якщо унікальні товари або послуги не мають аналогів на ринку, цей метод стає непридатним. На мою думку, CUP є ідеальним у теорії, але на практиці його використання є складним через специфіку ринкових умов.

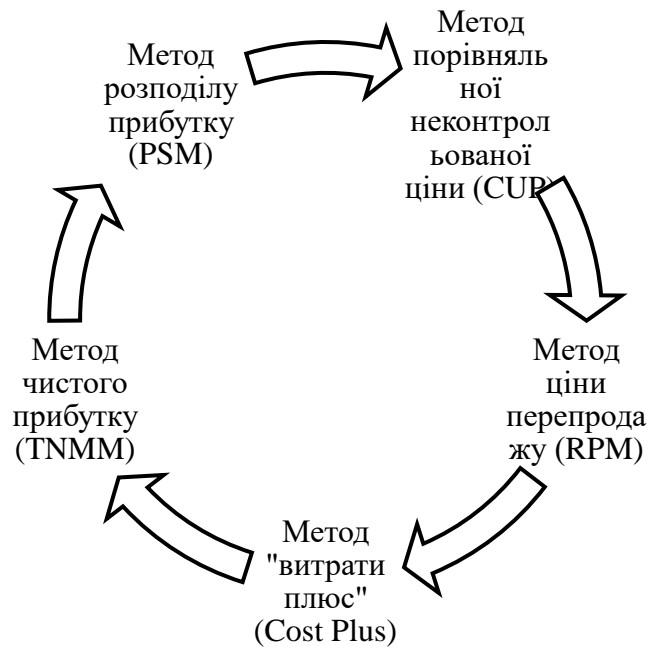


Рис. 1.3 – Основними методи трансфертного ціноутворення
[за даними 16]

Метод ціни перепродажу (англ. - Resale Price Method, або RPM) визначає вартість товарів або послуг, відштовхуючись від ринкової маржі перепродажу, підхід зручний для дистриб'юторських компаній, проте складно враховує особливості бізнесу, такі як витрати на маркетинг чи логістику. RPM добре підходить для стандартних товарів, але в разі високотехнологічних продуктів чи послуг можуть виникати викривлення у результатах.

Метод «витрати плюс» (англ. - Cost Plus Method, або CPM) базується на собівартості товарів або послуг із додаванням стандартної націнки, зручний метод для виробничих підприємств, оскільки відображає внутрішні витрати. Проте він ігнорує зовнішні ринкові умови, такі як попит і пропозиція, що може призводити до невідповідності ринковим стандартам. На мій погляд, цей метод більше підходить для внутрішнього управління, ніж для регулювання міжнародних операцій.

Метод чистого прибутку (англ. - Transactional Net Margin Method, або TNMM) аналізує фінансові показники операції, зокрема рентабельність. Він забезпечує гнучкість і зручний для оцінки великих масивів даних. Проте через зосередженість на фінансових коефіцієнтах TNMM може не враховувати всі

аспекти операцій, зокрема якісні показники. Вважаю, що цей метод є доцільним для складних операцій, але вимагає прозорості у виборі фінансових показників для оцінки.

Метод розподілу прибутку (англ. - Propensity Score Matching, або PSM) розподіляє загальний прибуток між сторонами залежно від їхнього внеску. Він є найбільш придатним для комплексних, унікальних операцій, наприклад, у високотехнологічних компаніях. Проте визначення точного внеску кожної сторони може бути складним і суб'єктивним. Рахую, PSM є перспективним методом для складних міжнародних корпорацій, хоча його реалізація вимагає значних аналітичних ресурсів.

Трансфертне ціноутворення (ТЦУ) є ключовим інструментом для забезпечення справедливості в оподаткуванні, особливо в умовах глобалізованої економіки. В Україні цей механізм закріплений у Податковому кодексі, який визначає критерії контрольованих операцій, методи оцінки їх ринковості та вимоги до документації. Суть ТЦУ полягає у дотриманні принципу «витягнутої руки», що гарантує, що операції між пов'язаними сторонами здійснюються за умов, аналогічних тим, які існують між незалежними учасниками ринку.

Кожен метод трансфертного ціноутворення має свої переваги й недоліки, і їх застосування залежить від характеру операцій, доступності даних і законодавчих вимог. Успішне впровадження цих методів потребує балансу між точністю, гнучкістю й практичною застосовністю.

1.2. Законодавчі засади регулювання трансфертного ціноутворення, проблеми та ризики переходу до системи європейського трансфертного ціноутворення

Трансфертне ціноутворення є важливим елементом у глобальній економіці, який забезпечує справедливе податкове навантаження між країнами. Законодавче регулювання цього механізму має вирішальне значення

для запобігання зловживанням і ухиленню від сплати податків, особливо у випадку транскордонних операцій між пов'язаними сторонами.

Закон України №72-VIII від 28 грудня 2014 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення оподаткування трансфертного ціноутворення» вніс такі суттєві зміни до правил трансфертного ціноутворення (ТЦУ) в Україні [17]:

1. Закон розширив перелік операцій, які підпадають під контроль ТЦУ, включаючи угоди між пов'язаними сторонами та з контрагентами у низько податкових юрисдикціях.

2. Було введено обов'язок для платників податків готувати та подавати документацію, що підтверджує відповідність умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки». Документація має включати обґрунтування вибору методу ТЦУ та порівняльний аналіз.

3. Закон чітко регламентував методи, які можна використовувати для визначення трансфертних цін, відповідно до рекомендацій ОЕСР (зокрема, метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод перепродажу, метод «витрати плюс»).

4. За неподання звітності, недотримання принципів ТЦУ чи подання неправдивих даних передбачені фінансові санкції, що сприяє підвищенню дисципліни серед платників податків.

5. Закон закріпив механізми моніторингу операцій, які дозволяють податковим органам здійснювати перевірки відповідності трансфертних цін законодавству.

Стаття 39 ПКУ визначає основні правила трансфертного ціноутворення в Україні. Вона є ключовим нормативним актом для регулювання операцій між пов'язаними сторонами [18].

Стаття передбачає фінансові санкції за порушення вимог щодо звітності та невідповідність встановлених цін принципу «витягнутої руки», включає штрафи за неподання звітності чи недотримання правил документації.

Передбачено, що компанії зобов'язані вести документацію, яка підтверджує відповідність контрольованих операцій принципу «витягнутої руки».

Вона повинна включати:

- опис обраного методу ціноутворення;
- обґрунтування його застосування;
- аналіз ринку та порівняльні дані.

Стаття 39 ПКУ гармонізує українське законодавство з міжнародними стандартами, забезпечуючи прозорість і справедливість у податкових розрахунках.

Закон №2970-IX, ухвалений у 2023 році, закон вніс зміни до регулювання трансфертного ціноутворення (ТЦУ) в Україні, спрямовані на вдосконалення механізмів звітності та розширення підстав для перевірки, серед яких [19]:

1. Закон деталізує ситуації, в яких податкові органи мають право ініціювати перевірку, включає більш чіткі критерії виявлення потенційних порушень у трансфертному ціноутворенні.

2. Розширення дозволяє податковим органам більш ефективно реагувати на підозри щодо невідповідності принципу «витягнутої руки».

3. Передбачено нові вимоги до документації, що полегшує аналіз і верифікацію операцій. Зокрема, це стосується більш детального опису методів обґрунтування трансфертних цін.

4. Закон посилює інтеграцію з глобальними стандартами, зокрема з рекомендаціями ОЕСР.

5. Нововведення спрямовані на посилення боротьби з ухиленням від сплати податків через маніпуляції трансфертними цінами.

Закон №2970-IX є важливим кроком у розвитку регулювання трансфертного ціноутворення в Україні. Він підвищує прозорість фінансових операцій, сприяє гармонізації з міжнародними стандартами, а також зменшує ризики маніпуляцій у сфері ТЦУ.

Документація з трансфертного ціноутворення є важливим інструментом для забезпечення прозорості та дотримання вимог законодавства у сфері міжнародного оподаткування. Вона складається фахівцями з податкового або зовнішнього консалтингу і включає дані про контрольовані операції, умови договорів, комерційні угоди та їх обґрунтування [20].

Законодавство України передбачає трирівневий підхід до документації з трансфертного ціноутворення, що представлений на рис. 1.4.

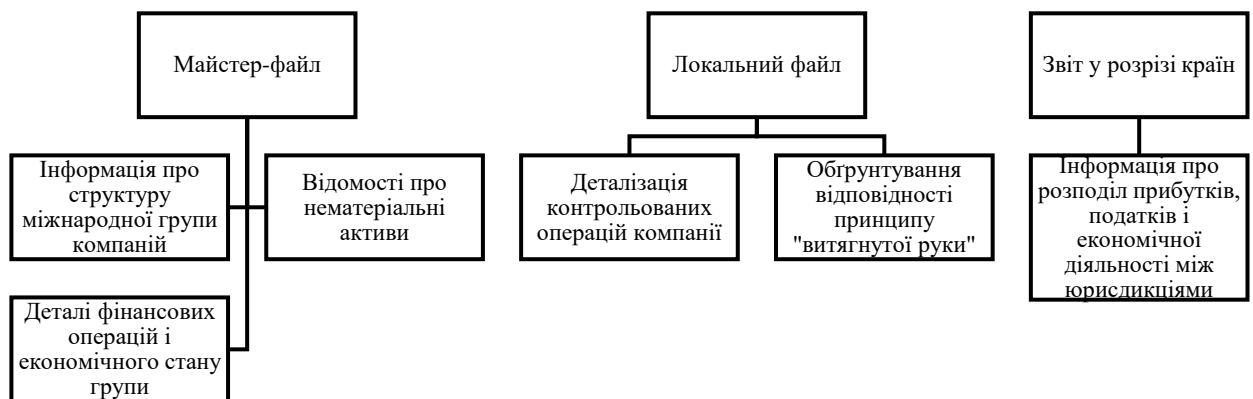


Рис. 1.4 – Трирівневий підхід до документації трансфертного ціноутворення [за даними 20]

Комплекс документації формується на основі аналізу договірних умов, первинних даних і міжнародних інформаційних ресурсів. Її своєчасне надання податковим органам знижує ризики штрафних санкцій і сприяє дотриманню міжнародних стандартів.

Законодавча база, яка регулює трансфертне ціноутворення в Європейському Союзі, складається з кількох важливих директив та регулювань, які забезпечують прозорість і ефективне оподаткування транснаціональних компаній, що здійснюють операції в межах ЄС.

Українська система ТЦУ стикається із викликами міжнародного масштабу. Одним із них є проблема подвійного оподаткування, коли коригування бази оподаткування в Україні не супроводжується відповідним симетричним зменшенням у країнах контрагентів. Хоча міжнародні угоди про

уникнення подвійного оподаткування передбачають механізми для таких випадків, на практиці вони вимагають складних і тривалих консультацій між податковими органами різних країн.

Директива ЄС № 2006/112/ЄС - це основна директива, що регулює питання внутрішнього оподаткування і визначає правила трансфертного ціноутворення для торгівлі між країнами-членами ЄС. Вона передбачає загальні принципи оподаткування та підходи до трансфертного ціноутворення для уникнення подвійного оподаткування і забезпечення рівних умов для компаній, що ведуть бізнес в різних юрисдикціях [21].

Директива ЄС № 2008/118/ЄС - директива фокусується на оподаткуванні спиртних напоїв, але також містить положення, що стосуються специфічних правил для трансфертного ціноутворення в певних галузях. Вона уточнює, як мають відбуватися міжфірмові трансакції в рамках податкових механізмів на рівні ЄС [22].

Директива ЄС № 2016/1064 - нормативний акт спрямований на запобігання зловживанням фінансовими системами для уникнення оподаткування. Директива запроваджує важливі зміни в правилах трансфертного ціноутворення з метою зменшення можливостей для міжнародних компаній маніпулювати цінами та переміщати прибуток у юрисдикції з низькими податковими ставками [23].

Директива ЄС № 2018/822 - директива встановлює обов'язкове виявлення і повідомлення про трансакції між пов'язаними компаніями, які можуть мати податкові ризики. Вона зобов'язує компанії повідомляти про свої структури трансфертного ціноутворення та потенційні агресивні податкові практики, що дозволяє органам влади краще контролювати трансфертне ціноутворення і мінімізувати можливі порушення [24].

Директиви формують єдину правову основу для регулювання трансфертного ціноутворення у межах Європейського Союзу, сприяючи підвищенню прозорості, зменшенню податкових спорів і забезпеченню рівних умов для ведення бізнесу в країнах ЄС.

Перехід до європейської системи трансфертного ціноутворення супроводжується кількома потенційними ризиками для компаній.

Ризики та виклики переходу до європейської системи трансфертного ціноутворення зображено на рис. 1.5.



Рис. 1.5 – Ризики та виклики переходу до європейської системи трансфертного ціноутворення [за даними 25-26]

Нові узгоджені правила можуть значно збільшити обсяг документації для компаній, оскільки Європейський Союз прагне стандартизувати практики трансфертного ціноутворення серед країн-членів. Впровадження єдиних процедур документації, включаючи більш детальну звітність за міжфірмовими операціями, може призвести до додаткових адміністративних витрат і зростання вартості дотримання вимог компаніями.

Впровадження загальних правил і більш жорстких вимог до документації може призвести до зростання витрат на забезпечення відповідності компаній новим стандартам, може вимагати від бізнесів більше ресурсів для управління процесами трансфертного ціноутворення та регулярних коригувань внутрішніх практик відповідно до нових вимог ОЕСР

Оскільки ЄС продовжує узгоджувати податкові системи, країни можуть коригувати свої національні закони, щоб відповідати новим правилам. Такі зміни можуть призвести до невизначеності, особливо для компаній, що

працюють на міжнародному рівні. Процес гармонізації може викликати збільшення перевірок і змін у застосуванні трансфертного ціноутворення на національному рівні, що ускладнює довгострокове планування податків для транснаціональних корпорацій

Таким чином, хоча рух ЄС до уніфікованої системи трансфертного ціноутворення обіцяє більшу ясність і зменшення суперечок, це може також призвести до операційних та фінансових складнощів для компаній, особливо з комплексною міжнародною структурою.

1.3. Методи трансфертного ціноутворення у міжнародній практиці та їх порівняльний аналіз

Трансфертне ціноутворення є важливим інструментом для компаній, що здійснюють міжнародну торгівлю або працюють в межах мультинаціональних корпорацій. Кожен метод має свої переваги та обмеження, і їх вибір залежить від специфіки діяльності підприємства, типу операцій і законодавчих вимог в різних країнах.

ОЕСР є однією з основних організацій, що надає міжнародні настанови з трансфертного ціноутворення. Її керівні принципи, зокрема принцип «витягнутої руки», є основою для визначення правильності трансфертних цін між пов'язаними сторонами, принцип вимагає, щоб умови, за якими здійснюються угоди між підприємствами, були б подібними до умов, що застосовуються між незалежними підприємствами на відкритому ринку [27].

Водночас кожна країна має свої специфічні підходи до трансфертного ціноутворення. Наприклад, у США важлива детальна документація, і застосовуються різні методи, такі як метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу та метод «витрати плюс», методи дозволяють американським податковим органам більш точно визначати, чи відповідають ціни на продукцію або послуги справедливим ринковим умовам [28].

У Німеччині акцент робиться на тому, щоб трансфертні ціни відповідали економічній реальності та не були спотворені з метою оптимізації податкових платежів. Для цього активно використовуються методи, як, наприклад, метод чистої операційної маржі та метод розподілу прибутку, методи дозволяють оцінювати, яку частку прибутку має кожний підрозділ компанії на основі його фактичної економічної діяльності [30].

Індія також має строгі вимоги до документації, особливо під час функціонального аналізу, що дозволяє краще оцінити вклад кожного учасника в процесі трансфертного ціноутворення, підхід дає змогу більш точно визначити, яка частина доходу повинна бути розподілена серед різних підрозділів або дочірніх компаній [29].

У сучасній практиці трансфертного ціноутворення компанії активно застосовують інноваційні технології для автоматизації процесів, що дає змогу значно спростити управління та підвищити ефективність цього процесу.

Використання аналітики даних і штучного інтелекту дозволяє компаніям краще аналізувати внутрішньо корпоративні транзакції та порівнювати дані, що необхідно для прийняття обґрунтованих рішень, це в свою чергу автоматизує складні процеси та дозволяє здійснювати ТЦУ у реальному часі, що є важливим фактором для підтримки відповідності вимогам [31].

У той же час, податкові органи зосереджують увагу на тому, як багатонаціональні підприємства розподіляють прибуток між різними юрисдикціями. З огляду на це, компанії активно впроваджують методи, що враховують створену вартість у різних підрозділах і функціях, намагаючись таким чином зберегти справедливий розподіл прибутків і відповідність податковому законодавству. Такий підхід допомагає зменшити ризики, пов'язані з маніпулюванням трансфертними цінами, та уникнути можливих штрафів або судових спорів [31].

Зі зростанням складності регулювання трансфертного ціноутворення компанії часто централізують свої функції трансфертного ціноутворення, дозволяє забезпечити єдність і консистентність в управлінні цінами на

внутрішньо корпоративні операції, забезпечуючи дотримання вимог у різних юрисдикціях, не тільки сприяє зниженню помилок, але й забезпечує прозорість процесів для податкових органів [31].

Однією з важливих ініціатив є проект ОЕСР «Розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування» (BEPS), глобальний проект спрямований на боротьбу з ухиленням від сплати податків і включає в себе запровадження більшої прозорості, в тому числі звітності по кожній країні, що допомагає усунути можливі податкові шахрайства та сприяє справедливому розподілу податкових надходжень у глобальному масштабі.

Порівняльний аналіз методів трансфертного ціноутворення: переваги, недоліки та податкові наслідки наведено в табл. 1.2.

Вибір методу трансфертного ціноутворення залежить від конкретної ситуації, особливостей бізнесу та наявних даних. Кожен метод має свої переваги та недоліки, тому для кожного випадку потрібно ретельно оцінювати, який метод найбільше відповідає реальним умовам та цілям компанії. Важливо, щоб вибір методу не лише відповідав законодавчим вимогам, але й зберігав конкурентоспроможність компанії та мінімізував податкові ризики.

Таблиця 1.2 – Порівняльний аналіз методів трансфертного ціноутворення: переваги, недоліки та податкові наслідки.

Метод	Переваги	Недоліки	Фактори вибору	Податкові наслідки
1	2	3	4	5
Метод порівняльної неконтрольованої ціни	Простота застосування, якщо є достатня кількість порівнянних зовнішніх угод	Труднощі з пошуком ідентичних угод у випадку нових або унікальних товарів/послуг	Наявність даних про порівняльні угоди	Може призвести до вищих або нижчих податкових зобов'язань залежно від того, чи є ринок для порівнянних угод

1	2	3	4	5
Метод ціни перепродажу	Підходить для компаній, що здійснюють перепродаж товарів	Проблеми з визначенням правильної ціни для перепродажу	Типи продуктів, що перепродаються	Може бути менш вигідним для підприємств
Метод витрат плюс	Простота застосування для підприємств, які здійснюють виробництво або надають послуги	Не враховує ринкові умови та фактори конкуренції	Визначення витрат і націнки на основі стандартів галузі	Може призвести до неправомірно занижених або завищених цін
Метод чистої операційної маржі	Підходить для компаній, які надають послуги або займаються виробництвом без великої кількості порівняльних угод	Високий ризик суб'єктивності при визначенні операційної маржі	Наявність достатніх даних для порівняння операційних маржі	Може призвести до збільшення податкових зобов'язань при низьких операційних маржах, особливо
Метод розподілу прибутку	Підходить для компаній з великою кількістю функцій і активів, які складно оцінити за іншими методами	Високий рівень складності при визначенні правильного розподілу прибутку	Структура компанії та розподіл функцій і активів між підрозділами.	Може привести до значних змін у податкових зобов'язаннях, залежно від того, як розподіляються прибутки між країнами та підрозділами

Висновки до розділу 1

У даному розділі досліджено сутність трансфертного ціноутворення, його ключові принципи та підходи. Проведено аналіз методів, які використовуються в міжнародній практиці, таких як метод порівняльної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, витрат плюс, чистої операційної маржі та розподілу прибутку, із зазначенням їх переваг, недоліків та умов застосування.

Розглянуто законодавчу базу трансфертного ціноутворення в Україні, її гармонізацію з міжнародними стандартами, а також основні виклики і ризики переходу до європейської системи регулювання. Зокрема, акцент зроблено на відповідності українських норм рекомендаціям ОЕСР і проблемах адаптації національних правил до вимог ЄС.

Досліджено вплив трансфертного ціноутворення на фінансові результати компаній, а також його роль у забезпеченні податкової прозорості та справедливості. Проаналізовано сучасні інноваційні підходи, такі як використання аналітики даних і автоматизації процесів, які сприяють ефективнішому управлінню трансфертними цінами.

Трансфертне ціноутворення є необхідним інструментом для забезпечення прозорості, оптимізації податкового навантаження та підвищення ефективності корпоративного управління, а його правильне впровадження сприяє досягненню балансу між інтересами бізнесу та податкових органів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «САНДОРА»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Провідна аудиторська та консалтингова компанія «ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)»», код ЄДРПОУ 21603903, зареєстрована 29 листопада 1999 року на території України за юридичною адресою : 01032, м. Київ, вул. Жилянська, будинок 75.

Серед засновників присутня такі юридична особа як ТОВ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС», код ЄДРПОУ 20029371, з часткою володіння 30,00%, а також фізичні особи:

- Вихованець Максим Володимирович, зареєстрований за адресою: Україна, 69059, Запорізька обл., місто Запоріжжя, вулиця Північнокільцева, з часткою володіння 17,50%;

- Волкова Олена Анатоліївна, зареєстрована за адресою: Україна, 02140, місто Київ, пр.Бажана Миколи, з часткою володіння, 17,50%;

- Вишневський Віктор Анатолійович, зареєстрований за адресою: Україна, Львівська обл., Стрийський р-н, місто Миколаїв, пр.Грушевського, з часткою володіння 17,50%;

- Таран Ілля Володимирович, зареєстрований за адресою: Україна, 42000, Сумська обл., Роменський р-н, місто Ромни, вул.Калнишевського Петра, з часткою володіння 17,50% [32].

Також компанія ТОВ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС» має філії під назвою «Львівська Філія Товариства з Обмеженою Відповідальністю «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС»», код ЄДРПОУ 35981252, що зареєстрована 20 червня 2008 року на території України за юридичною адресою : 79039, Львівська область, місто ЛЬВІВ, вулиця ШЕВЧЕНКА Т, будинок 111-А [33], та «Дніпровська Філія Товариства з Обмеженою Відповідальністю

Аудиторська Фірма «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)», код ЄДРПОУ 37724056, що зареєстрована 22 вересня 2011 року на території України за юридичною адресою : 49000, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, вул.Єлизавети II Королеви, будинок 7 [34].

Загалом, фірма PwC присутня на українському ринку з 1993 року. Регіональна мережа включає головний офіс у Києві та представництва у Львові та Дніпрі, що пропонують клієнтам повний спектр послуг. Серед переліку послуг представлені такі як аудиторські, податкові, юридичні та консалтингові послуги найвищої якості [35].

Компанія ТОВ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС» та її філії – це фірми-учасниці мережі PwC, а в деяких випадках – міжнародна мережа PwC. Кожна фірма мережі є самостійною юридичною особою [35].

Відомо, що ТОВ «Сандора» є здійснює активну експортну діяльність такої продукції як соки та безалкогольні напої, та постачає інші напої на міжнародні ринки як пов'язаним, так і не пов'язаним особам. Відповідно до українського законодавства, компанії, що здійснюють контрольовані операції з пов'язаними особами, зобов'язані складати та подавати документацію з трансфертного ціноутворення. ТОВ «Сандора», будучи частиною міжнародної корпорації та здійснюючи операції з пов'язаними особами, підпадає під дію цих вимог. Таким чином, для забезпечення відповідності законодавчим вимогам та мінімізації податкових ризиків, ТОВ «Сандора» повинна готувати документацію з ТЦУ.

З огляду на масштаб діяльності та інтеграцію в міжнародні бізнес-процеси, ТОВ «Сандора» може потребувати професійних консультацій у сфері трансфертного ціноутворення, податкового планування та дотримання міжнародних стандартів фінансової звітності. Компанія ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)», або PwC, маючи значний досвід у наданні таких послуг, могла б стати надійним партнером для «Сандори» у вирішенні цих питань. Співпраця з PwC сприяла б підвищенню ефективності бізнес-процесів, оптимізації податкового навантаження та забезпеченню

повної відповідності нормативним вимогам, зокрема у сфері трансфертного ціноутворення. У цьому контексті співпраця з PwC може бути надзвичайно корисною.

Відомо, що ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» може надавати ТОВ «Сандора» такі послуги у сфері трансфертного ціноутворення, як:

- розробка та підготовка документації з ТЦУ;
- аналіз та оцінка контрольованих операцій;
- консультації щодо стратегії ТЦУ;
- підтримка у взаємодії з податковими органами та під час податкових перевірок;
- аудит фінансової звітності;
- автоматизація звітності з ТЦУ.

Надалі у рамках цього дослідження пропонується залучити компанію «Сандора» як дистриб'юторську компанію та учасника транснаціональної групи компаній для побудови, розробки та підготовки економіко-математичної моделі розрахунку оптимальної трансфертної ціни, що розглянуто у розділі 3 даної роботи.

Компанія ТОВ «Сандора» є провідним виробником соків та напоїв в Україні з багатою історією успіху. Її заснування в 1995 році стало результатом підприємницької ініціативи Сергія Сипка, викладача Миколаївського університету кораблебудування. Він створив бізнес-план для виробництва соків, який знайшов підтримку литовських бізнесменів Ігоря Беззуба та Раймондаса Туменаса. Завдяки їхньому фінансуванню у 1996 році на заводі в селі Миколаївське був виготовлений перший пакет соку під брендом Sandora, поклало початок розвитку компанії, яка поступово зайняла лідируючі позиції на українському ринку [36-37].

Протягом наступних років ТОВ «Сандора» активно розширювала свої виробничі потужності. У 2000 році був відкритий новий цех для виготовлення фруктових пюре та напівфабрикатів, що дозволило компанії урізноманітнити

продукцію. У 2006 році підприємство придбало другий завод у селі Мішково-Погорілове, завдяки чому стало можливим виробництво соків у сучасних упаковках Tetra Pak і ПЕТ. До цього моменту компанія вже займала майже половину ринку соків України, зокрема 45,6% [36].

У 2007 році компанія PepsiCo придбала «Сандору», що стало важливою віхою в її розвитку. Угода дозволила «Сандорі» інтегруватися у міжнародний бізнес PepsiCo, розширити асортимент продукції та зміцнити позиції на ринку. Окрім соків, компанія почала виробляти газовані напої, зокрема Pepsi та 7UP, збільшуючи свою конкурентоспроможність і охоплення [36-37].

Попри значні успіхи, компанія стикнулася з викликами, спричиненими повномасштабним вторгненням Росії в Україну у 2022 році. Через військові дії виробництво на підприємствах у Миколаївській області було тимчасово зупинено, а продукція почала імпортуватися з заводів у Румунії та Польщі. Проте вже в березні 2023 року, завдяки зусиллям компанії, було відновлено виробництво в Україні, що стало кроком у відновленні економіки регіону [36].

Компанія «Сандора» також активно займається соціальною відповідальністю. У 2022 році, під час війни, вона передала 1300 тон гуманітарної допомоги та встановила водоочисну систему в онкологічному центрі Миколаївської області [36].

Сьогодні «Сандора» залишається найбільшим виробником соків в Україні з потужностями, що дозволяють виготовляти понад чотири мільйони пакетів продукції на день. Компанія продовжує впроваджувати інновації, розширювати асортимент і зміцнювати свої позиції як лідера галузі.

Для розуміння діяльності необхідно ознайомитися з ключовими реєстраційними даними та основними напрямками роботи підприємства. Основні відомості про ТОВ «САНДОРА» наведено табл. 2.1.

Для розуміння внутрішніх процесів та ефективності управління ТОВ «Сандора» важливо звернути увагу на її організаційну структуру, що представлено рис. 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні відомості про ТОВ «САНДОРА» [за даними 38]

Параметр	Дані
ЄДРПОУ	22430008
Назва	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «САНДОРА» (ТОВ «САНДОРА»)
Організаційна форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Адреса	57262, Миколаївська область, Миколаївський район, село Миколаївське
Запис в ЄДР	57262, Миколаївська обл., Миколаївський р-н, с. Миколаївське
Стан	Зареєстровано
Дата реєстрації	08.10.1998 (26 років 2 місяці)
Номер запису	15111200000000023
Статутний капітал	6 131 733 131.66 грн
Основні види діяльності	10.32 Виробництво фруктових і овочевих соків 10.31 Перероблення та консервування картоплі 10.39 Інші види перероблення та консервування фруктів і овочів 10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів 10.86 Виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів 10.89 Виробництво інших харчових продуктів, н.в.і.у. 11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами 64.91 Фінансовий лізинг 78.30 Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами

Оскільки компанія є частиною міжнародної корпорації PepsiCo, її організаційна модель інтегрує глобальні стандарти менеджменту, адаптовані до місцевих умов. Основні виробничі потужності компанії зосереджені в Миколаївській області, де функціонують два заводи: один займається переробкою фруктів та овочів, а інший спеціалізується на пакуванні продукції. Крім цього, «Сандора» має структуровані департаменти, які забезпечують різні аспекти діяльності, такі як фінансовий контроль, логістика, маркетинг, інновації та управління персоналом.

Така організаційна структура сприяє оптимізації виробничих процесів, підвищенню якості продукції та ефективному управлінню ресурсами. Інтеграція у систему PepsiCo дозволяє компанії використовувати найкращі міжнародні практики та забезпечувати конкурентоспроможність на глобальному ринку.

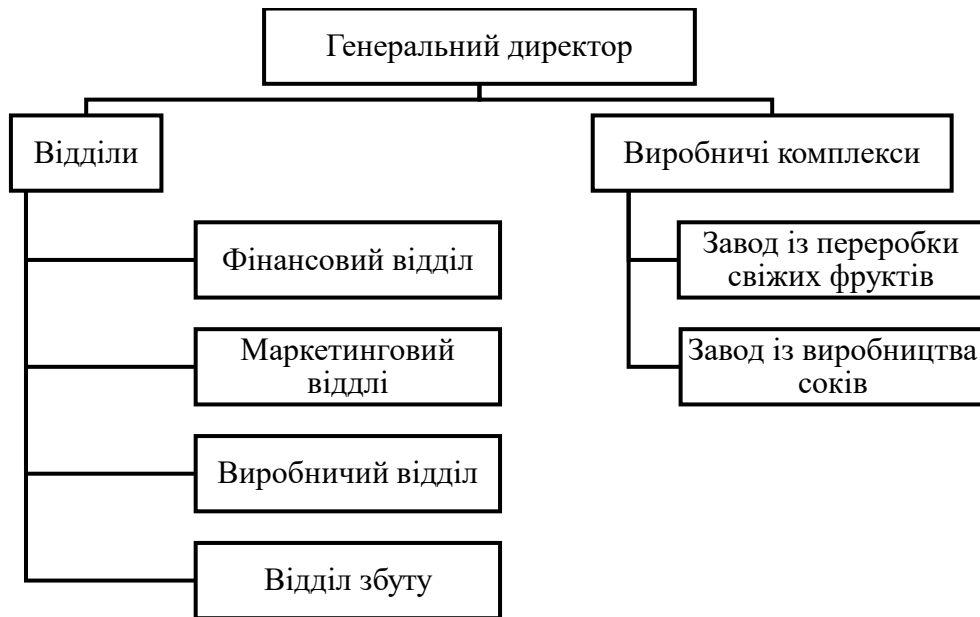


Рис. 2.1 – Основні елементи організаційної структури ТОВ «Сандора»

ТОВ «Сандора» є одним з провідних виробників соків та безалкогольних напоїв в Україні.

Основні категорії продукції включають:

- соки та нектари: натуральні фруктові та плодоовочеві соки, соковмісні продукти. Бренди включають Sandora, Sandora Essentials, Садочок та інші;
- газовані напої: продукція під брендами Pepsi, 7UP, Mirinda;
- холодний чай: Lipton Ice Tea;
- снеки: сухарики під брендом Хрустteam та чіпси Lay's [39].

ТОВ «Сандора» володіє низкою популярних торгових марок, які включають безалкогольні напої, снекові продукти та дитяче харчування. До основних брендів компанії належать: 7UP, Cheetos, Doritos, Evervess, Lays, Lipton, Lipton Ice Tea, Mirinda, Pepsi, а також власні бренди, такі як Sandora, Агуня, Агуша, Марійка, Садочок, Слов'яночка, ХрумTeam і Чудо, ці марки представляють широкий асортимент продукції, доступної на українському ринку та в інших країнах [39].

PepsiCo Україна активно підтримує розвиток молодих спеціалістів, надаючи їм можливість для професійного зростання через стажування та навчальні програми. Компанія фокусується на таких сферах, як маркетинг, бізнес-аналіз та управління, що дозволяє молодим талантам розвивати свої

навички та реалізовувати потенціал, сприяє не тільки особистому розвитку працівників, але й покращенню бізнес-процесів і інновацій в компанії [40].

PepsiCo Україна отримала престижну відзнаку «Найкращий роботодавець України», що свідчить про її зусилля у створенні сприятливого робочого середовища для своїх працівників. Компанія активно працює над підтримкою інклюзивності, розвитку талантів, забезпеченням високих стандартів праці та корпоративної соціальної відповідальності. Визнання підтверджує лідерство PepsiCo в області управління персоналом, а також її прагнення до інновацій та вдосконалення робочих процесів [41].

Конкурентами бренду «Сандора», що є частиною PepsiCo, на ринку соків в Україні є кілька компаній. Один із головних конкурентів - це Маревен Фуд, що виробляє продукцію під брендом «Роллтон», який тепер також почав виробляти новий бренд «Reeva», зокрема соки. Іншим сильним гравцем є Lux (чіпси та смаки, які конкурують в інших категоріях), також Кока-Кола з брендом Minute Maid, який активно працює на ринку соків [42].

Також компанії, як Carlsberg та Mondelez, відновили виробництво в Україні після війни і намагаються повернутися до довоєнних обсягів, що означає, що в майбутньому конкуренція може тільки посилитися [43].

ТОВ «Сандора» що це підприємство є прикладом успішної трансформації та стійкості в умовах змінного ринкового середовища. Компанія змогла не тільки стати лідером на українському ринку соків і безалкогольних напоїв, але й ефективно адаптуватися до кризових ситуацій, таких як війна, відновивши виробництво навіть після тимчасових труднощів. Успіх «Сандори» також свідчить про правильність стратегії, орієнтованої на інновації, якісне управління та партнерства з великими міжнародними корпораціями, такими як PepsiCo.

Також важливою є увага до соціальної відповідальності компанії. Її внесок у гуманітарні проекти під час війни в Україні показує не лише комерційну ефективність, але й високу корпоративну етику, є важливим аспектом для формування позитивного іміджу бренду в очах споживачів та

суспільства в цілому.

Однак, не можна ігнорувати виклики, з якими компанія стикається, зокрема в умовах війни, коли виробничі потужності можуть бути тимчасово зупинені. Проте здатність «Сандори» швидко відновити свою діяльність і повернутися до роботи свідчить про її адаптивність та стратегічне бачення.

Загалом, «Сандора» - це приклад підприємства, яке, завдяки правильно обраній стратегії, інвестиціям у інновації та людський капітал, змогло стати не лише успішним бізнесом, а й важливим елементом соціальної та економічної тканини країни.

2.2. Аналіз фінансових показників підприємства

Аналіз фінансових показників є важливою складовою оцінки ефективності діяльності будь-якого підприємства. Для ТОВ «Сандора», як одного з лідерів українського ринку соків та безалкогольних напоїв, фінансові результати є індикатором не лише внутрішньої ефективності, але й здатності компанії адаптуватися до змінюваних умов ринку, зокрема в умовах економічних і політичних криз.

Аналіз фінансової звітності ТОВ «Сандора» за 2020-2023 роки дозволяє оцінити фінансову стабільність компанії, виявити ключові тренди та виявити вплив зовнішніх факторів, зокрема економічної ситуації в Україні.

Аналіз фінансової звітності ТОВ «Сандора» за період 2020-2023 років показує, що компанія змогла значно покращити свої фінансові результати в 2023 році після значних труднощів у 2022 році, коли вона зазнала значних збитків. Відновлення чистого прибутку в 2023 році та зростання доходу на 51,7% порівняно з 2022 роком є позитивними сигналами для компанії, свідчить про здатність «Сандори» адаптуватися до змінюваних умов та відновлювати свою діяльність після важких періодів, зокрема через вплив війни в Україні.

Фінансова звітність ТОВ «Сандора» протягом 2020-2023 років подано в табл. 2.2 нижче.

Таблиця 2.2 – Фінансова звітність ТОВ «Сандора» протягом 2020-2023 рр., тис. грн. [за даними Додатків А-Е]

Параметр	Рік			
	2023	2022	2021	2020
Дохід	9 707 781 000	6 423 969 000	12 118 128 000	10 341 642 000
Чистий прибуток	887 971 000	-2 806 624 000	314 452 000	-250 303 000
Активи	6 991 419 000	5 553 790 000	6 621 039 000	5 905 611 000
Зобов'язання	5 021 455 000	4 051 037 000	3 251 334 000	5 534 100 000
Кількість працівників	2 509	2 420	2 765	-

Проте є кілька аспектів, на які варто звернути увагу. Збільшення зобов'язань на 24% у 2023 році може свідчити про високий рівень боргового навантаження компанії. Якщо зобов'язання компанії продовжуватимуть зростати, це може вплинути на її ліквідність та фінансову стійкість у довгостроковій перспективі.

Також варто зазначити, що хоча компанія демонструє зростання в доходах і активи стабільно збільшуються, темпи цього зростання є помірними, що вказує на обережність у розширенні або інвестиціях у нові можливості, може бути пов'язано з обмеженими ресурсами або економічною невизначеністю, особливо на тлі війни в Україні.

Загалом, ТОВ «Сандора» демонструє позитивну динаміку в 2023 році, але для забезпечення стабільного зростання в майбутньому компанії варто зосередитися на управлінні борговим навантаженням та оптимізації витрат, щоб знизити фінансові ризики і покращити свою позицію на ринку.

Операційні витрати є ключовим фактором, що визначає фінансові результати компанії, особливо стосується для ТОВ «Сандора» оскільки це є важливим аспектом у забезпеченні стабільного розвитку та конкурентоспроможності на ринку.

Величину елементів операційних витрат ТОВ «Сандора» протягом 2020-2023 років подано у табл. 2.3.

Графічне відображення елементів операційних витрат ТОВ «Сандора» представлено рис. 2.2.

Таблиця 2.3 – Елементи операційних витрат ТОВ «Сандора» протягом 2020-2023 рр., тис. грн. [за даними Додатків А-Е]

Параметр	Рік			
	2023	2022	2021	2020
Матеріальні затрати	3 782 748	2 283 944	7 295 722	5 924 924
Витрати на оплату праці	1 187 943	991 645	771 195	884 916
Відрахування на соціальні заходи	240 859	190 894	178 832	165 859
Амортизація	429 572	363 558	345 424	318 505
Інші операційні витрати	2 107 941	3 609 355	2 741 379	2 274 542
Разом	7 749 063	7 439 396	11 332 552	9 568 746

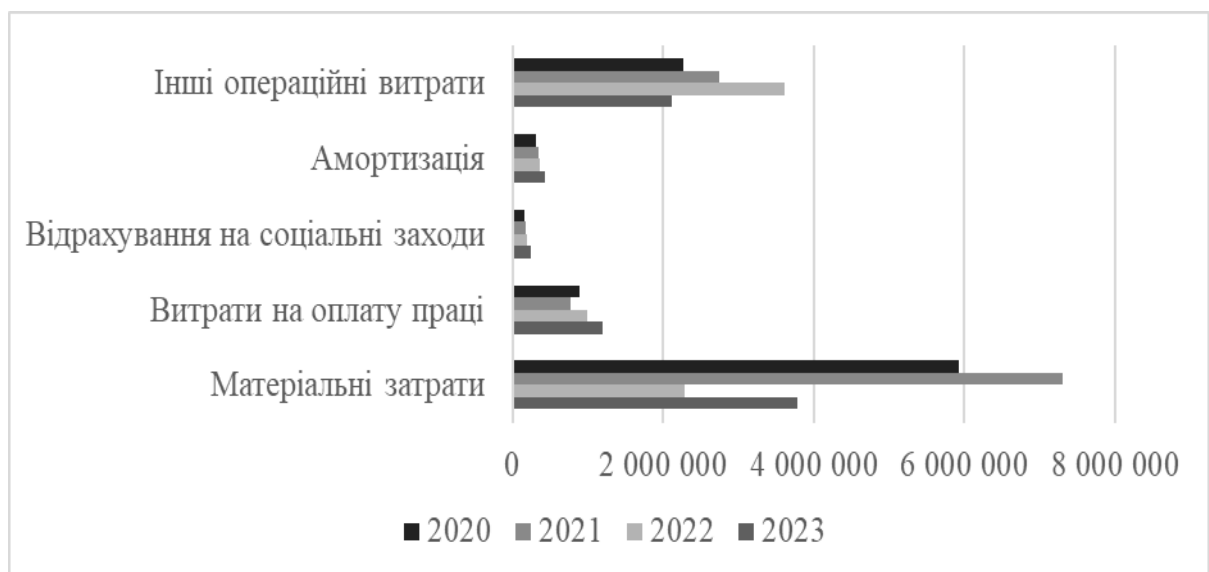


Рис. 2.2 – Елементи операційних витрат ТОВ «Сандора», тис. грн.

Аналіз операційних витрат ТОВ «Сандора» за період 2020-2023 років показує, що компанія зуміла адаптуватися до складних економічних і політичних умов, зокрема через оптимізацію витрат та впровадження інвестицій у модернізацію виробничих потужностей. Хоча певні витрати, зросли, це можна пояснити необхідністю підтримки стабільності на робочих місцях та забезпечення соціальних гарантій для працівників, що є важливим у кризові часи.

Зменшення матеріальних витрат і скорочення інших операційних витрат демонструють ефективність управлінських рішень і стратегії компанії на збереження фінансової стійкості, незважаючи на вплив зовнішніх факторів.

ТОВ «Сандора» продовжує залишатися надійним гравцем на ринку, здатним ефективно управляти витратами та адаптуватися до змін, що сприяє її подальшому розвитку. Однак для збереження конкурентоспроможності компанії важливо продовжувати впроваджувати інновації та фокусуватися на зниженні витрат, що не є критичними для основних операцій, щоб забезпечити стабільне фінансове становище в майбутньому.

Табл. 2.4 містить аналіз основних показників ліквідності ТОВ «Сандора» за період 2021-2023 роки. Вона демонструє зміну фінансової стійкості підприємства та здатність покривати свої короткострокові зобов'язання.

Таблиця 2.4 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Сандора» протягом 2021-2023 рр. [за даними Додатків А-Е]

Показники	Рік		
	2023	2022	2021
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,80	0,52	1,10
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,64	0,35	0,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,12	0,13
Коефіцієнт автономії	-0,27	-0,39	0,10
Рентабельність	0,13	-0,51	0,05
Коефіцієнт заборгованості	0,72	0,73	0,48

Графічне відображення показників ліквідності ТОВ «Сандора» представлено на рис. 2.3.

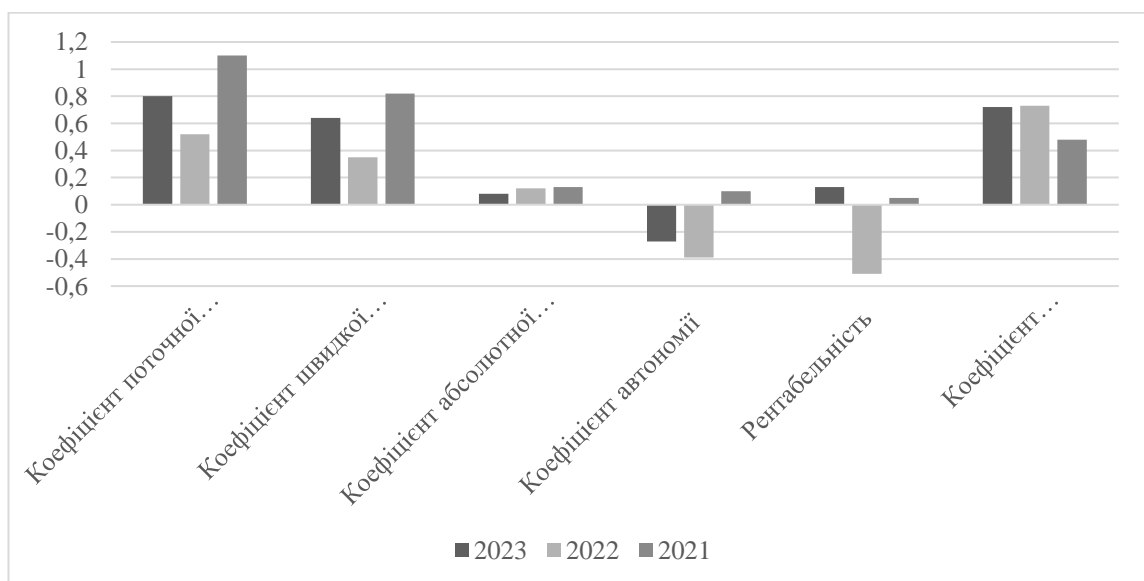


Рис. 2.3 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Сандора»

Аналіз показників ліквідності свідчить про погіршення фінансової стійкості компанії в 2022-2023 роках. Зниження ліквідності та високий рівень заборгованості вказують на потенційні труднощі в управлінні короткостроковими фінансовими зобов'язаннями.

Аналіз показників ліквідності свідчить про погіршення фінансової стійкості компанії в 2022-2023 роках. Зниження ліквідності та високий рівень заборгованості вказують на потенційні труднощі в управлінні короткостроковими фінансовими зобов'язаннями.

Однак, позитивним моментом є відновлення рентабельності у 2023 році, що свідчить про поступове покращення операційних результатів. Компанії варто звернути увагу на поліпшення фінансового управління, зокрема через підвищення ліквідності та оптимізацію боргового навантаження. Важливою стратегією може бути зниження залежності від зовнішніх позик, а також підвищення ефективності управління оборотним капіталом, що дозволить зміцнити фінансову стійкість компанії в майбутньому.

Крім того, для оцінки стабільності підприємства та його фінансів важливим є розрахунок відповідних відносних показників (табл. 2.5).

Аналіз фінансових показників ТОВ «Сандора» за 2021-2023 роки вказує на негативні тенденції в управлінні капіталом та підвищення фінансових ризиків. Зниження коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів з 9,04 у 2021 до -4,67 у 2023 свідчить про зростання залежності від позикових ресурсів. Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу зменшився з 0,66 до 0,44, вказує на скорочення частки довгострокового фінансування. Негативне значення коефіцієнта маневреності власних коштів вказує на проблеми з ліквідністю. Коефіцієнт концентрації власного капіталу залишився негативним, але коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився, що свідчить про зменшення боргового навантаження.

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Сандора» за період 2021-2023 років показана в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Сандора» протягом 2021-2023 рр. [за даними Додатків А-Е]

Показники	Рік			Якісне відношення, р/р	
	2023	2022	2021	2022/2021	2023/2022
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	-4,67	-3,56	9,04	-12,6	-1,11
Коефіцієнт довгострокового залучення капіталу	0,44	0,66	0,46	0,22	-0,22
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,69	-0,54	-4,68	4,14	-0,15
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	-0,27	-0,39	0,10	-0,49	0,12
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,90	1,39	0,91	0,48	-0,49

Аналіз фінансових показників ТОВ «Сандора» свідчить про позитивні зміни в 2023 році після серйозних фінансових труднощів у 2022 році. Зростання доходу на 51,7% та відновлення чистого прибутку є позитивними сигналами, але компанія стикається з проблемами, такими як зростання зобов'язань і зниження ліквідності. Хоча деякі показники, як коефіцієнт концентрації позикового капіталу, покращилися, негативні значення коефіцієнтів маневреності та концентрації власного капіталу вказують на труднощі в управлінні капіталом та фінансовими ризиками.

2.3. Вплив трансфертного ціноутворення на фінансові результати підприємства

Трансфертне ціноутворення є важливим інструментом для багатонаціональних корпорацій, які мають дочірні підприємства або філії в різних країнах. Вплив трансфертного ціноутворення на фінансові результати підприємства можна розглядати через призму оптимізації податкових зобов'язань, ефективного управління витратами та доходами, а також підвищення фінансової стійкості.

ТОВ «Сандора», провідний український виробник напоїв та соків, що належить PepsiCo, дотримується українського законодавства з трансфертного

ціноутворення, яке в цілому відповідає міжнародним принципам, але водночас містить деякі унікальні правила. На практику трансфертного ціноутворення компанії впливають національні норми Податкового кодексу України та відповідні накази Міністерства фінансів, а також певною мірою Керівні принципи ОЕСР, що мають рекомендаційний характер, зображено на рис. 2.4.

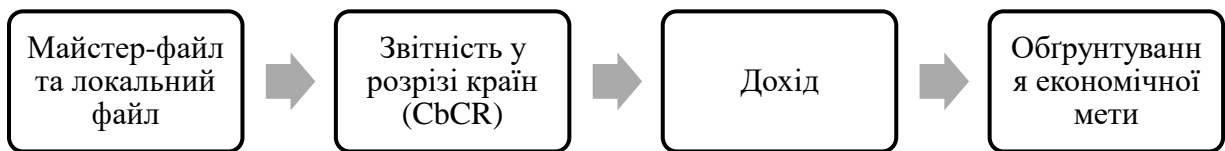


Рис. 2.4 – Відповідність та документація ТОВ «Сандора» для документації з ТЦУ [за даними 44-46]

Згідно з рекомендаціями BEPS 13, «Сандора» зобов'язана готувати два ключові документи: майстер-файл та локальний файл.

Майстер-файл, цей документ надає огляд глобальної діяльності PepsiCo, включаючи політику трансфертного ціноутворення та розподіл прибутків між юрисдикціями. Він описує структуру бізнесу та фінансові потоки в межах міжнародної групи.

Локальний файл, зосереджується на операціях ТОВ «Сандори» в Україні, висвітлюючи специфіку внутрішньогрупових угод, перелік контрагентів і методи визначення трансфертних цін. Зокрема, застосовуються такі методи, як порівняльна неконтрольована ціна або метод «собівартість+». Такий підхід дозволяє підтвердити відповідність цін міжнародним стандартам та вимогам українських податкових органів.

Як частина PepsiCo, чий річний дохід перевищує 50 мільйонів євро, «Сандора» бере участь у підготовці звітності по країнах (Country-by-Country Reporting, CbCR), звітність надає інформацію щодо:

- сукупного доходу;
- прибутків до оподаткування;
- сплачених та нарахованих податків;

- кількості працівників;
- матеріальних активів у кожній юрисдикції.

СьCR допомагає податковим органам аналізувати фінансові потоки, запобігати переміщенню прибутків у країни з нижчим рівнем оподаткування та забезпечувати дотримання принципу «витягнутої руки».

Українське законодавство вимагає обґрунтування економічної доцільності кожної контрольованої операції.

Для цього «Сандора» демонструє, що:

- усі внутрішньогрупові угоди є комерційно доцільними та відповідають реальним потребам бізнесу;
- їхні умови порівняні з умовами операцій, укладених із незалежними сторонами.

Недотримання цих вимог може призвести до перекваліфікації операцій податковими органами, що спричинить коригування прибутків або накладення додаткових податкових зобов'язань.

На основі табл. 2.3, 2.4, було проаналізовано вплив трансфертного ціноутворення на дохідність та податкові зобов'язання ТОВ «Сандора».

Аналіз фінансових показників ТОВ «Сандора» за 2021-2023 роки показує, що доходи компанії за цей період пережили значні коливання. У 2021 році дохід склав 12,1 млрд грн, у 2022 році знизився до 6,4 млрд грн, а в 2023 році знову зріс до 9,7 млрд грн, зміни можуть бути результатом ряду факторів, серед яких важливу роль відіграють зміни в стратегії трансфертного ціноутворення.

Суттєве зниження доходів у 2022 році може бути пов'язане з тим, що компанія могла змінити трансфертні ціни між підрозділами або змінити стратегію внутрішньогрупових операцій та також немало важливою причиною є російське вторгнення на територію України. Наприклад, компанія знизила трансфертні ціни між підрозділами, що ведуть діяльність на різних ринках, це могло зменшити дохід від внутрішньогрупових продажів. Зниження ціни на внутрішньогрупову продукцію могло зменшити доходи тих підрозділів, які

здійснюють продажі, водночас збільшивши витрати для інших підрозділів.

Відновлення доходів у 2023 році свідчить про коригування трансфертних цін або про зміни в інших аспектах внутрішньогрупових операцій. Наприклад, компанія відновила трансфертні ціни до ринкових рівнів або застосувати більш ефективну стратегію розподілу доходів між підрозділами, що позитивно позначилося на загальних доходах.

Що стосується впливу на податкові зобов'язання, то відбулась зміна підходів до трансферного ціноутворення, компанія що працює на міжнародному ринку зазнають таких змін, бо відбулись зміни на суму податків

Зниження доходів компанії у 2022 році могло бути частково результатом оптимізації податкових витрат. Якщо компанія знизила трансфертні ціни між підрозділами, це могло призвести до зменшення доходів окремих підрозділів, що в свою чергу зменшило податкову базу компанії. Наприклад, прибуток міг бути перенесений в юрисдикції з низькими податковими ставками, де компанія могла б платити менше податків. Така стратегія дозволяє знизити податкові витрати в межах компанії, але вона повинна бути обґрунтована ринковими умовами та відповідати вимогам податкових органів.

Коли компанія відновила прибутковість у 2023 році, зросли і її податкові зобов'язання, можна пояснити тим, що відновлення доходів супроводжувалося зростанням податкових витрат. Однак компанія повинна була бути обережною, щоб не потрапити під податкові санкції, пов'язані з неправильним трансфертним ціноутворенням, яке може бути розцінене податковими органами як штучне заниження податкових зобов'язань.

Таким чином, трансфертне ціноутворення має важливе значення для дохідності та податкових зобов'язань ТОВ «Сандора». Вірно розраховані трансфертні ціни можуть допомогти оптимізувати податкові витрати і підвищити ефективність внутрішньогрупових операцій, але це потребує ретельного контролю та відповідності законодавчим вимогам.

Трансфертне ціноутворення в ТОВ «Сандора» відіграє важливу роль у мотивації внутрішніх підрозділів компанії. Воно має значний вплив на різні

управлінські механізми, зокрема на оцінку ефективності, створення стимулів для менеджерів і покращення конкуренції між підрозділами [47].

Одним із головних аспектів трансфертного ціноутворення є його здатність оцінювати фінансові результати кожного підрозділу, дозволяє точніше вимірювати ефективність їх діяльності, що в свою чергу допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку, реструктуризації або навіть ліквідації окремих підрозділів. Завдяки такому підходу, компанія має можливість зберігати лише ті підрозділи, які приносять реальну економічну вигоду.

Ще одним важливим моментом є створення механізму мотивації для менеджерів, тобто трансфертне ціноутворення дає змогу визначати ціни внутрішніх операцій між підрозділами таким чином, щоб керівники цих підрозділів були зацікавлені у підвищенні продуктивності. Наприклад, можна впроваджувати систему преміювання, що базується на досягненнях кожного підрозділу, мотивуючи керівників працювати більш ефективно та зосереджуватися на оптимізації витрат і збільшенні доходів.

Важливим ефектом трансфертного ціноутворення є стимулювання конкуренції між підрозділами. Внутрішні ціни на товари або послуги, що продаються між підрозділами, дозволяють кожному з них прагнути до оптимізації витрат та максимізації прибутку. Така конкуренція може сприяти покращенню загальної ефективності компанії, адже кожен підрозділ буде намагатися працювати краще, щоб показати більш вигідні результати порівняно з іншими.

Трансфертне ціноутворення має значний вплив на управлінську звітність у компанії. Воно дозволяє інтегрувати фінансові показники в управлінську звітність таким чином, щоб менеджери мали доступ до точних даних про витрати та доходи кожного підрозділу, дає змогу краще контролювати собівартість продукції та оперативно реагувати на зміни в економічному середовищі, знижуючи ймовірність викривлення даних і дозволяючи приймати більш обґрунтовані рішення на всіх рівнях управління.

Окрім того, трансфертне ціноутворення допомагає узгодити стратегічні цілі компанії з цілями її окремих підрозділів, забезпечує синергію між усіма частинами компанії та дозволяє їм працювати в єдиному напрямку. В цьому випадку кожен працівник розуміє, як його зусилля впливають на успіх всього підприємства, що значно підвищує загальну мотивацію співробітників.

2.4. Порівняльна характеристика фінансового-господарської діяльності підприємств-аналогів

Для порівняння фінансово-господарської діяльності ТОВ «Сандора» з іншими підприємствами, було обрано ТОВ «Вітмарк-Україна». Вибір цього підприємства базується на кількох ключових критеріях, що дають змогу здійснити порівняння в різних аспектах діяльності.

Критеріїв вибору підприємств для порівняння з ТОВ «Сандора» представлено у табл. 2.6.

Фінансово-господарська діяльність ТОВ «Вітмарк-Україна» є важливим аспектом порівняння з ТОВ «Сандора», підприємство, яке є одним з основних гравців на українському ринку соків і нектарів, має подібні стратегічні орієнтири, зокрема в плані виробництва та маркетингу продуктів.

Таблиця 2.6 – Критеріїв вибору підприємств для порівняння

Критерій	Підприємство	
	ТОВ «Сандора»	ТОВ «Вітмарк-Україна»
Схожість продукції	Виробництво соків та нектарів	Виробництво соків та нектарів
Розмір компанії	Провідний виробник на ринку	Провідний виробник на ринку
Ринкова частка	Значна частка на ринку соків	Значна частка на ринку соків
Фінансові показники	Порівняння обсягу продажів, прибутку, показники ліквідності	Порівняння обсягу продажів, прибутку, показники ліквідності
Організаційна структура	Схожа структура управління	Структура управління
Географічне розташування	Український ринок, міжнародний ринок	Український ринок

Фінансово-господарська діяльність ТОВ «Вітмарк-Україна» в період з 2021 по 2023 роки представлено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Фінансово-господарська діяльність ТОВ «Вітмарк-Україна» протягом 2021-2023 рр., тис. грн. [за даними 47]

Показник	Рік			
	2023	2022	2021	2020
Дохід	3 283 749 000	2 258 293 000	1 687 551 000	1 554 559 000
Чистий прибуток	641 180 000	310 494 000	8 339 000	41 305 000
Активи	2 080 630 000	1 290 821 000	1 129 861 000	1 089 974 000
Зобов'язання	492 904 000	268 821 000	228 349 000	622 087 000
Кількість працівників	838	903	923	—

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Вітмарк-Україна» в період з 2021 по 2023 роки представлено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Вітмарк-Україна» протягом 2021-2023 рр.

Показники	Рік		
	2023	2022	2021
Коефіцієнт поточної ліквідності	3,03	3,46	3,20
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,03	1,55	1,58
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,35	0,03
Коефіцієнт автономії	0,64	0,58	0,40
Рентабельність	0,31	0,24	0,01
Коефіцієнт заборгованості	0,24	0,21	0,20

Фінансово-господарська діяльність ТОВ «Вітмарк-Україна» за період 2021-2023 років демонструє стабільне зростання. Дохід компанії збільшився з 1,7 млрд грн у 2021 році до 3,3 млрд грн у 2023 році, що свідчить про успіхи в розширенні ринкової присутності. Чистий прибуток також зріс, досягнувши 641,2 млн грн у 2023 році, що відображає ефективне управління витратами. Активи компанії зросли на 84% за три роки, до 2,08 млрд грн, а зобов'язання збільшилися на 82%, що може вказувати на більшу залежність від зовнішніх фінансових ресурсів.

Щодо показників ліквідності, компанія демонструє хорошу фінансову стійкість: коефіцієнт поточної ліквідності складає 3,03, а коефіцієнт швидкої ліквідності зріс до 2,03. Водночас коефіцієнт абсолютної ліквідності залишається низьким, що вказує на обмежену частку найліквідніших активів. Рентабельність зросла до 31% у 2023 році, що свідчить про значне покращення

ефективності діяльності компанії.

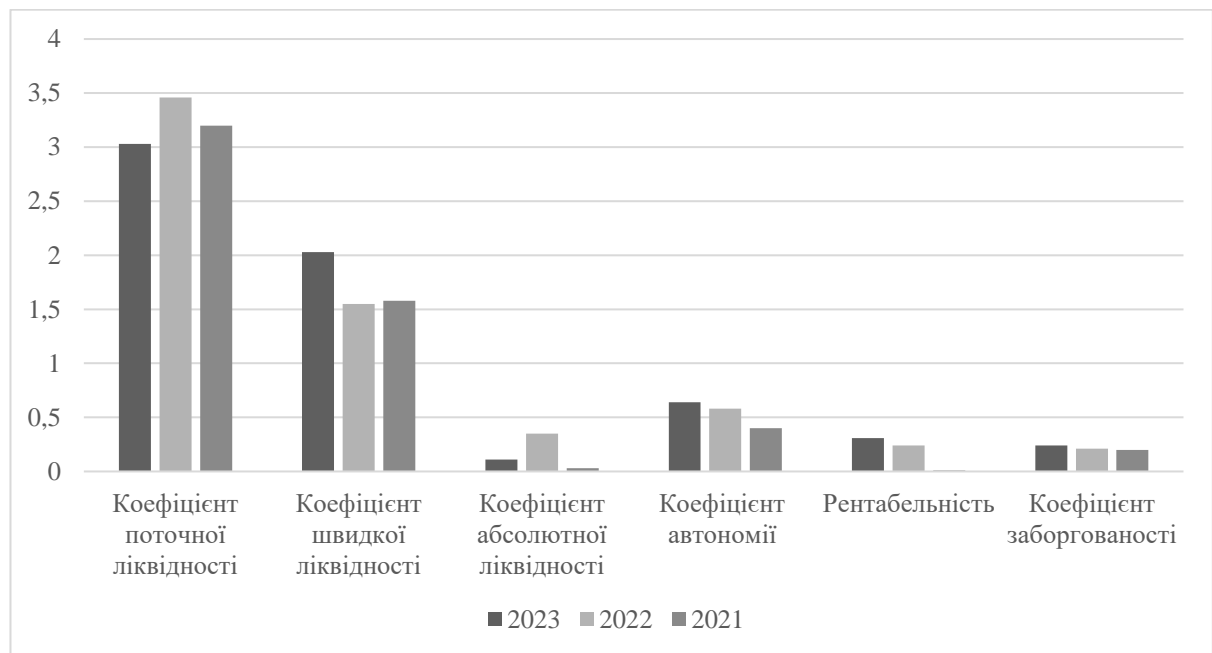


Рис. 2.5 – Аналіз показників ліквідності ТОВ «Вітмарк-Україна» протягом 2021-2023 рр.

Порівняння стратегій ТЦУ ТОВ «Вітмарк-Україна» та ТОВ «Сандора» вказує на деякі суттєві відмінності у підходах до управління внутрішньогруповими фінансовими потоками та податковими ризиками.

Порівняльна характеристика стратегії трансфертного ціноутворення ТОВ «Сандора» та ТОВ «Вітмарк-Україна» представлена в табл. 2.9.

Обидві компанії застосовують стратегії трансфертного ціноутворення, які відповідають їхньому бізнес-середовищу, але з певними відмінностями в підходах до управління податковими витратами. ТОВ «Вітмарк-Україна» орієнтується на внутрішнє управління фінансами в межах країни, тоді як «Сандора» використовує більш глобальний підхід, адаптуючи трансфертні ціни до міжнародних стандартів та мінімізації податкових витрат у юрисдикціях.

Обидві компанії застосовують стратегії трансфертного ціноутворення, які відповідають їхньому бізнес-середовищу, але з певними відмінностями в підходах до управління податковими витратами. ТОВ «Вітмарк-Україна»

більше орієнтується на внутрішнє управління фінансами в межах країни, тоді як «Сандора» використовує більш глобальний підхід, адаптуючи трансфертні ціни до міжнародних стандартів та мінімізації податкових витрат у кількох юрисдикціях.

Таблиця 2.9 – Порівняльна характеристика стратегії трансфертного ціноутворення ТОВ «Сандора» та ТОВ «Вітмарк-Україна».

Критерій	Підприємство	
	ТОВ «Вітмарк-Україна»	ТОВ «Сандора»
Принципи та методи трансфертного ціноутворення	Використовує методи «витрати плюс» та «порівняльних ринкових цін» для розподілу доходів між підрозділами на основі внутрішніх операцій	Оскільки компанія частина міжнародної групи, орієнтується на міжнародні методи трансфертного ціноутворення, враховуючи глобальні стандарти та вимоги
Податкові стратегії	Спрямована на мінімізацію податкових зобов'язань в межах України, зокрема через оптимізацію розподілу доходів між підрозділами	Використовує міжнародну стратегію для мінімізації податкових витрат у різних юрисдикціях, зокрема для уникнення подвійного оподаткування
Управління внутрішніми цінами	Орієнтується на оптимізацію витрат і формування конкурентоспроможних цін на українському ринку	Застосовує більш складні стратегії для внутрішньогрупових трансакцій та експортних операцій, враховуючи різні економічні та регуляторні умови в інших країнах
Географічний фокус	Основний акцент на внутрішній ринок України	Міжнародний підхід до ТЦУ, враховуючи присутність в різних країнах
Керування податковими ризиками	Мінімізація податкових ризиків за допомогою внутрішніх політик і контролю трансфертних цін в межах країни	Активне використання міжнародних правил та податкових угод для оптимізації ризиків на глобальному рівні

Висновки до розділу 2

У даному розділу було досліджено історія та розвиток ТОВ «Сандора», фінансові показники, вплив трансфертного ціноутворення на фінансові результати підприємства. Також було досліджено на прикладі двох компаній: ТОВ «Сандора» та ТОВ «Вітмарк-Україна». як ТЦУ може впливати на

дохідність, податкові зобов'язання, а також фінансові результати компаній. Окрім цього, розглянуто ефективність внутрішньогрупових операцій і фінансову стійкість підприємств.

Оцінено вплив ціноутворення на податкові зобов'язання, фінансову стійкість та ефективність управлінських рішень. Порівняно стратегії ТЦУ зокрема методи компаній: «Вітмарк-Україна» використовує методи «витрати плюс» і «порівняльних ринкових цін», а «Сандора» застосовує глобальний підхід в рамках PepsiCo. Результати показали, як різні підходи до ТЦУ впливають на оптимізацію податків і фінансову стійкість підприємств.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ АДАПТАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СИСТЕМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ ДО ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

3.1. Теоретичні основи створення математичної моделі трансфертного ціноутворення

З ціллю подальшого дослідження, компанія «Сандора» була обрана і розглядається в цій роботі з точки зору клієнта ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)». Варто зауважити, що методика та моделі, котрі використовує ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» у власній роботі для надання послуг реальним клієнтам не розглядається і не застосовуються у даній кваліфікаційній роботі у зв'язку з політикою компанії. Методи та проблематика, розглянуті у даній роботі, направлені на дослідження ТЦУ «Сандора», і ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» як аудиторська фірма пропонує зміни у підходах при визначенні трансфертної ціни у контрольованих операціях.

Теоретичні основи розробки математичних моделей у трансфертному ціноутворенні базуються на методах, які оптимізують механізми ціноутворення для досягнення цілей організації, таких як максимізація прибутку або дотримання податкових вимог.

Основні підходи до цієї проблематики можна описати наступним чином нижче [48-49].

Моделі математичного програмування, моделі спрямовані на оптимізацію розподілу ресурсів і встановлення цін з урахуванням обмежень, таких як виробничі потужності та ринкова конкуренція. Наприклад, моделі Ісмаїла включають ймовірнісні рішення для врахування невизначеності попиту на зовнішніх ринках у поєднанні з детермінованими рішеннями для

закупівель, дозволяє ефективно враховувати змінні ринкові умови

Економічні теорії, основою для цих моделей є роботи Гіршлайфера (1956), які акцентують увагу на принципі «витягнутої руки» принцип забезпечує, що ціни у внутрішньогрупових операціях мають відображати умови ринку. Саме цей підхід є основою багатьох рекомендацій ОЕСР, спрямованих на зменшення податкових ризиків і уникнення перекручення прибутків через трансфертне ціноутворення.

Методи, засновані на облікових принципах, у цих підходах розглядається зв'язок трансфертних цін із оцінкою ефективності підрозділів. Зокрема, використовуються такі фактори, як стандартна собівартість і ринкові умови, щоб встановити ціни, які мотивують керівників підрозділів ухвалювати рішення на користь всієї компанії. При цьому враховуються й обмеження, наприклад, відсутність зовнішнього ринку для продукції.

Для аналізу європейських практик у сфері трансфертного ціноутворення, особливо щодо контролю та гармонізації, важливо виділити кілька ключових аспектів.

Перше, основою європейських практик є Керівництво з трансфертного ціноутворення ОЕСР, яке акцентує на дотриманні принципу «витягнутої руки», гарантує, що внутрішньогрупові транзакції оцінюються так само, як і між незалежними сторонами. Останні оновлення охоплюють питання оцінки важковизначуваних нематеріальних активів, фінансових операцій і методу розподілу прибутку [51].

Друге, пропозиції Європейської комісії, як директива BEFIT (Business in Europe: Framework for Income Taxation), спрямовані на уніфікацію правил трансфертного ціноутворення серед країн-членів. Вона включає спрощений підхід до оцінки ризиків внутрішньогрупових операцій та інтегрує норми, що відповідають стандартам ОЕСР, для зниження кількості спорів та забезпечення узгодженого застосування правил [52].

Третє, ОЕСР і ініціативи ЄС наголошують на важливості належної документації для забезпечення відповідності вимогам, це включає звітність за

країнами, що дозволяє податковим органам краще оцінювати ризики і забезпечувати відповідність встановленим нормам [53].

Таким чином, інтеграція математичних методів, економічних принципів і європейських практик дозволяє створити ефективну модель трансфертного ціноутворення, яка відповідає сучасним міжнародним вимогам та сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Ручна адаптація європейських систем трансфертного ціноутворення до українських умов є складним і трудомістким процесом, який потребує значних ресурсів і глибоких знань як у сфері міжнародного, так і національного законодавства. Відмінності між економічними, регуляторними та податковими системами Європейського Союзу та України значно ускладнюють цей процес.

Одним із ключових викликів є суттєві відмінності між законодавчими базами Європейського Союзу та України. Європейські системи здебільшого побудовані на рекомендаціях Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), які акцентують увагу на принципі «витягнутої руки». Водночас українське законодавство, хоча й декларує цей принцип, має свої унікальні аспекти та специфіку, які ускладнюють імплементацію європейських стандартів, можуть існувати різні підходи до обґрунтування ринкових цін або вимоги до звітності, які вимагають ручного доопрацювання для кожної операції.

Додатковою складністю є значний обсяг обчислень, пов'язаних із ручним підходом до адаптації. Для кожної операції між пов'язаними сторонами необхідно враховувати такі фактори, як витрати, рівень рентабельності, митні платежі, ставки податків та інші регуляторні вимоги, багаторівневий аналіз займає багато часу і вимагає високої точності. У складних випадках, коли йдеться про багатокomпонентні операції (наприклад, комбінація продажу товарів, послуг і ліцензійних платежів), ручна адаптація перетворюється на тривалий і потенційно помилковий процес.

Ще одним важливим фактором є часті зміни українського законодавства.

Оскільки регулювання трансфертного ціноутворення постійно оновлюється, компанії змушені регулярно переглядати адаптовані моделі, щоб забезпечити їх відповідність новим нормам, це додає додаткового навантаження на фахівців, які мають стежити за змінами, аналізувати їх вплив і вносити відповідні коригування. У таких умовах існує ризик не встигнути адаптуватися до нових вимог або зробити це з помилками.

Особливо важливо зазначити, що ручна адаптація є схильною до людського фактору. Помилки в інтерпретації законодавства, неврахування важливих параметрів або некоректні розрахунки можуть призвести до невірних обчислень трансфертних цін, це, у свою чергу, може спричинити фінансові втрати для компанії через штрафні санкції або збільшення податкових зобов'язань.

Таким чином, ручна адаптація європейських систем трансфертного ціноутворення до українських умов є не лише тривалим і трудомістким процесом, але й несе значні ризики, і це в свою чергу створює потребу в автоматизації цього процесу або розробці універсальних математичних моделей, які могли б мінімізувати вплив людського фактора, забезпечити відповідність законодавству та оптимізувати витрати часу і ресурсів.

3.2. Використання математичної моделі адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства

Управління трансфертним ціноутворенням є одним із ключових аспектів фінансового менеджменту на підприємствах, які здійснюють внутрішньогрупові операції, особливо важливо для великих компаній з різними підрозділами, що працюють у різних країнах, де застосовуються різні податкові системи та економічні умови.

Підприємство на прикладі якого можна досліджувати проблеми та методи трансфертного ціноутворення, є компанія «ТОВ «Сандора»», що працює на ринку виробництва та реалізації безалкогольних напоїв і продуктів

харчування. Компанія є частиною великої міжнародної корпорації, що вимагає ретельного підходу до визначення та контролю трансфертних цін.

Згідно з Податковим кодексом України, стаття 39 регулює питання трансфертного ціноутворення, визначаючи основні методи його розрахунку, серед яких метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод ціни перепродажу, метод «витрати плюс», метод розподілу прибутку та метод чистого прибутку. Вибір того чи іншого методу залежить від конкретних умов і параметрів угод між підприємствами, а також від специфіки галузі, в якій працює компанія.

Запропонована модель представляє трансфертну ціну P_T , яка визначається як зважена сума компонентів із застосуванням параметрів різних методів трансфертного ціноутворення, тобто за формулою (3.1).

$$P_T = \alpha \cdot P_{\text{ПНЦ}} + \beta \cdot P_{\text{ЦП}} + \gamma \cdot P_{\text{В+}} + \delta \cdot P_{\text{РП}} + \epsilon \cdot P_{\text{ЧП}} \quad (3.1)$$

де P_T – трансфертна ціна, яку потрібно визначити;

$P_{\text{ПНЦ}}$ – ціна за методом порівняльної неконтрольованої ціни (ПНЦ);

$P_{\text{ЦП}}$ – ціна, визначена методом ціни перепродажу (ЦП);

$P_{\text{В+}}$ – ціна, розрахована за методом «витрати плюс»;

$P_{\text{РП}}$ – ціна, отримана за методом розподілу прибутку;

$P_{\text{ЧП}}$ – ціна, визначена методом чистого прибутку;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta, \epsilon$ – вагові коефіцієнти (визначають значущість кожного методу для конкретної ситуації).

Метод порівняльної неконтрольованої ціни розраховується за формулою (3.2).

$$P_{\text{ПНЦ}} = P_{\text{ринок}} \quad (3.2)$$

де $P_{\text{ринок}}$ – середня ринкова ціна аналогічної продукції.

Метод ціни перепродажу розраховується за формулою (3.3).

$$P_{\text{ЦП}} = P_{\text{перепродажу}} - (P_{\text{перепродажу}} * M_{\text{перепродажу}}) \quad (3.3)$$

де $P_{\text{перепродажу}}$ = ціна продажу кінцевим споживачам;

$M_{\text{перепродажу}}$ = середня маржа перепродажу.

Метод «витрати плюс» розраховується за формулою (3.4).

$$P_{\text{В+}} = C_{\text{собівартість}} - (C_{\text{собівартість}} * M_{\text{націнка}}) \quad (3.4)$$

де $C_{\text{собівартість}}$ = собівартість продукції;

$M_{\text{націнка}}$ = стандартна націнка в галузі.

Метод розподілу прибутку розраховується за формулою (3.5).

$$P_{\text{РП}} = P_{\text{загальний прибуток}} * \frac{A_{\text{внесок підрозділу}}}{A_{\text{загальний внесок}}} \quad (3.5)$$

де $P_{\text{загальний прибуток}} = R - C_{\text{собівартість}}$;

$A_{\text{внесок підрозділу}} / A_{\text{загальний внесок}}$ - частка внеску підрозділу.

Метод чистого прибутку розраховується за формулою (3.6).

$$P_{\text{ЧП}} = R * M_{\text{операційна маржа}} \quad (3.6)$$

Було використано дані фінансової звітності ТОВ «Сандора» за 2023 рік, основні показники представлені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Основні показники ТОВ «Сандора» за 2023 рік

Показник	Значення
Доходи, R	9 707 781
Собівартість	6 795 446,7
Кількість одиниць продукції, Q	300 млн (умовно)
Ринкова ціна	25 грн./од.
Маржа перепродажу	20%
Операційна маржа	9%
$P_{\text{перепродажу}}$	27 грн./од.

Результати обчислення цін за методами наведено нижче.

- метод порівняльної неконтрольованої ціни:

$$P_{\text{ПНЦ}} = 25 \frac{\text{грн.}}{\text{од.}};$$

- метод ціни перепродажу:

$$P_{\text{ЦП}} = 27 - (27 \cdot 0,2) = 27 - 5,4 = 21,6 \text{ грн./од.};$$

- метод «витрати плюс»:

$$P_{\text{В+}} = 22,65 + (22,65 \cdot 0,2) = 22,65 + 4,53 = 27,18 \text{ грн./од.};$$

- метод розподілу прибутку:

$$P_{\text{РП}} = 9\,707\,781 - 6\,795\,446,7 = 2\,912\,334,3 \text{ тис} : 300 = 9,71 \text{ грн./од.};$$

- частка внеску підрозділу (умовно) = 0,5, тоді:

$$P_{\text{РП}} = 9,71 \cdot 0,5 = 4,855 \text{ грн./од.};$$

і тоді ціна за методом чистого прибутку:

$$P_{\text{ЧП}} = \frac{9\,707\,781 \cdot 0,09}{300} = 29,12 \frac{\text{грн.}}{\text{од.}};$$

Для розрахунку зваженої трансфертної ціни, використовуємо вагові наступні коефіцієнти: $\alpha=0,3, \beta=0,2, \gamma=0,2, \delta=0,2, \epsilon=0,1$, тоді:

$$P_{\text{T}} = \alpha \cdot P_{\text{ПНЦ}} + \beta \cdot P_{\text{ЦП}} + \gamma \cdot P_{\text{В+}} + \delta \cdot P_{\text{РП}} + \epsilon \cdot P_{\text{ЧП}};$$

$$\begin{aligned} P_{\text{T}} &= 0,3 \cdot 25 + 0,2 \cdot 21,6 + 0,2 \cdot 27,18 + 0,2 \cdot 4,855 + 0,1 \cdot 29,12 \\ &= 21,143 \text{ грн./од.}; \end{aligned}$$

Зважена трансфертна ціна для ТОВ «Сандора» становить, $P_{\text{T}}=21,14$ грн./од., модель дозволяє врахувати всі основні методи

трансфертного ціноутворення та гнучко адаптувати вагові коефіцієнти залежно від конкретної ситуації.

Графічне представлення моделі зважена трансфертна ціна для ТОВ «Сандора» подано на рис. 3.1.

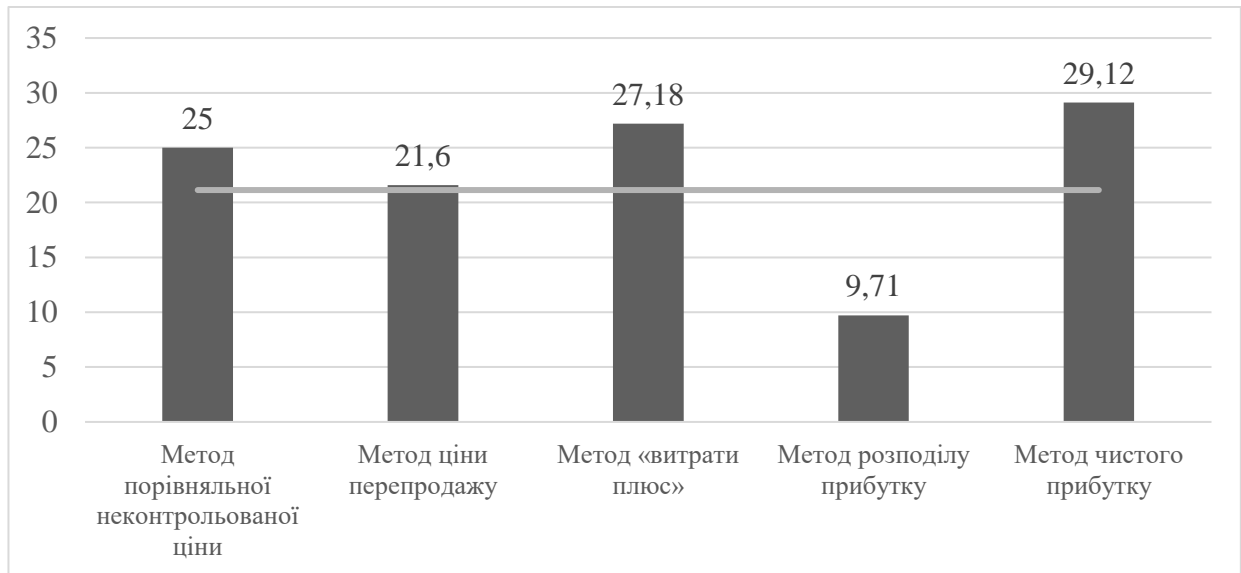


Рис. 3.1 – Графічне представлення моделі зважена трансфертна ціна для ТОВ «Сандора»

На рис. 3.1 відображено розраховані ціни за кожним із методів трансфертного ціноутворення, а також загальна зважена трансфертна ціна, позначена червоною лінією.

Математична модель адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства, розроблена на прикладі ТОВ «Сандора», дозволяє ефективно враховувати різні методи трансфертного ціноутворення та гнучко адаптувати їх до конкретних умов компанії. Визначена зважена трансфертна ціна, яка складається з компонентів, розрахованих за методами порівняльної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, «витрати плюс», розподілу прибутку та чистого прибутку, становить 21,14 грн./од., дозволяє компанії оптимізувати ціноутворення та відповідати вимогам українського податкового законодавства, одночасно враховуючи ринкові умови та внутрішньогрупові операції.

3.3. Аналіз результатів застосування математичної моделі

Аналіз результатів застосування математичної моделі трансфертного ціноутворення на прикладі ТОВ «Сандора» показує ефективність цього підходу для визначення трансфертних цін у межах групи компаній, що діють на міжнародному рівні. Модель базується на поєднанні кількох методів трансфертного ціноутворення, що дозволяє врахувати різноманітні фактори і адаптувати систему до специфіки діяльності компанії та вимог українського податкового законодавства.

Метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод є одним із найбільш поширених у практиці трансфертного ціноутворення, оскільки він базується на аналізі зовнішніх ринкових умов. Він дозволяє визначити трансфертну ціну на основі ринкових цін на аналогічні товари або послуги, що продаються на неконтрольованому ринку. Використання методу порівняльної неконтрольованої ціни є доцільним, коли існують об'єктивні ринкові дані про ціни на подібні продукти. У випадку ТОВ «Сандора», ціна на аналогічну продукцію на ринку встановлена на рівні 25 грн./од., що є вихідною для подальших розрахунків.

Метод ціни перепродажу базується на ціні продажу товару кінцевим споживачам і враховує маржу, яку отримує посередник при перепродажу, особливо корисно для компаній, які займаються оптовим продажем або дистрибуцією товарів.

Для ТОВ «Сандора», маржа перепродажу складає 20%, тому ціна перепродажу, визначена за цим методом, становить 21,6 грн./од. Важливо, що цей метод застосовується тоді, коли компанія виступає в ролі посередника або продавця в межах групи, і розрахунок ціни залежить від фактичної маржі на перепродаж.

Метод «витрати плюс» є особливо актуальним для виробничих компаній, таких як ТОВ «Сандора», оскільки він враховує собівартість продукції та стандартну націнку, характерну для галузі.

Собівартість продукції визначається на основі витрат на виробництво, а націнка додається для отримання ринкової ціни. У разі ТОВ «Сандора» метод дає результат 27,18 грн./од., дозволяє визначити мінімальну ціну для забезпечення прибутковості виробництва, враховуючи витрати та необхідний рівень рентабельності.

Метод розподілу прибутку використовує загальний прибуток від продажу продукції і розподіляє його між підрозділами компанії пропорційно їх внеску в загальний результат, метод важливий, коли компанія має кілька підрозділів або дочірніх підприємств, які спільно створюють продукт або послугу. Для ТОВ «Сандора», розподіл прибутку між підрозділами дає трансфертну ціну на рівні 4,855 грн./од., що залежить від частки внеску конкретного підрозділу в загальний прибуток компанії.

Метод чистого прибутку визначає трансфертну ціну, виходячи з операційної маржі, тобто чистого прибутку, який залишається після покриття всіх витрат. У цьому методі оцінюється ефективність операційної діяльності підприємства, що є важливим для великих компаній, які мають великий обсяг операцій. Для ТОВ «Сандора», застосування цього методу дає трансфертну ціну на рівні 29,12 грн./од.

Один із найбільш важливих етапів моделювання трансфертного ціноутворення - це визначення зваженої трансфертної ціни, яка є результатом комбінування отриманих результатів за різними методами. Для цього використовуються вагові коефіцієнти, що дозволяють надати різним методам відповідну вагу в залежності від конкретної ситуації. У випадку ТОВ «Сандора», були застосовані такі коефіцієнти: $\alpha=0,3$, $\beta=0,2$, $\gamma=0,2$, $\delta=0,2$, $\epsilon=0,1$. Зважена трансфертна ціна, що становить 21,14 грн./од., є результатом цього комбінованого підходу і відображає комплексний аналіз усіх методів, результат є більш точним, ніж застосування одного методу, оскільки враховує різноманітні аспекти бізнесу компанії.

Математична модель трансфертного ціноутворення є гнучким інструментом, який дозволяє адаптувати стратегію ціноутворення до змін в

українському законодавстві, зокрема до вимог Податкового кодексу України. Урахування всіх визначених методів і забезпечення їх відповідності нормативним вимогам дає змогу компанії уникати податкових ризиків, таких як оскарження ціни податковими органами, важливо для компаній, що працюють у міжнародному середовищі, де можуть бути суттєві відмінності в податкових системах різних країн.

Практичне застосування цієї моделі дозволяє компаніям не тільки відповідати законодавчим вимогам, а й підвищувати ефективність внутрішньогрупових операцій. Зокрема, метод «витрати плюс» дозволяє точно визначати ціну з урахуванням витрат на виробництво, що допомагає забезпечити прибутковість. Метод розподілу прибутку дозволяє справедливо розподіляти прибуток між підрозділами, що стимулює ефективність їх діяльності. Врахування операційної маржі через метод чистого прибутку також дозволяє оцінювати фінансові результати діяльності компанії на всіх етапах виробничого процесу.

Модель є надзвичайно гнучкою і масштабованою, оскільки дозволяє адаптувати вагові коефіцієнти в залежності від конкретних ситуацій і змін в економічних або податкових умовах, особливо важливо для великих міжнародних корпорацій, що мають підрозділи в різних країнах. Така гнучкість дозволяє враховувати різноманітні фактори, такі як валютні коливання, зміни в податковій політиці або зміни в ринкових умовах, що є важливим для забезпечення стабільності та ефективності трансфертного ціноутворення.

Математична модель трансфертного ціноутворення, яка поєднує кілька методів та адаптується до змінних умов, є потужним інструментом для забезпечення справедливого та оптимального визначення трансфертних цін. Вона не тільки відповідає вимогам податкового законодавства, але й допомагає компаніям підвищити ефективність внутрішньогрупових операцій, знижувати податкові ризики та адаптуватися до змін у глобальному бізнес-середовищі.

Для оптимізації процесу трансфертного ціноутворення ТОВ «Сандора» можна застосувати кілька підходів, які підвищать ефективність, знизять ризики та забезпечать більшу прозорість, відповідність вимогам регулювання та міжнародним стандартам.

Одним із ключових елементів оптимізації трансфертного ціноутворення є впровадження аналітичних інструментів та автоматизації процесів визначення трансфертних цін, дозволить значно знизити людський фактор, що може призводити до помилок у розрахунках або недостатньої точності. Використання спеціалізованого програмного забезпечення, яке автоматично збирає дані про ринкові ціни, собівартість, маржу та інші показники, дасть змогу швидко і точно оновлювати трансфертні ціни відповідно до змін на ринку та в самому бізнесі. Автоматизація дозволить компанії ТОВ «Сандора» не тільки швидко реагувати на зміни в умовах, але й оперативно враховувати нові вимоги законодавства.

Одним із ефективних способів оптимізації є перегляд та коригування вагових коефіцієнтів, які використовуються для визначення зваженої трансфертної ціни. Наприклад, у разі ТОВ «Сандора» вагові коефіцієнти були визначені як $\alpha=0,3$, $\beta=0,2$, $\gamma=0,2$, $\delta=0,2$, $\epsilon=0,1$. Але ці коефіцієнти можуть змінюватися в залежності від специфіки внутрішньогрупових операцій, ринкових умов або змін в економічній ситуації. Регулярний перегляд та коригування цих коефіцієнтів дозволяє більш точно відображати реальний внесок кожного методу у визначення трансфертної ціни, що дозволяє уникати помилок у фінансових розрахунках і знижує ймовірність податкових ризиків.

Зважаючи на постійні зміни в податковому законодавстві України та міжнародних правилах трансфертного ціноутворення, важливо впроваджувати гнучку систему, яка дозволяє оперативно адаптувати процеси до нових вимог, це може включати швидке оновлення методології розрахунку трансфертних цін відповідно до нових положень Податкового кодексу України або міжнародних стандартів, таких як правила ОЕСР.

У ТОВ «Сандора» варто також постійно відстежувати зміни в правилах,

що стосуються звітності і документації для трансфертного ціноутворення, щоб уникнути непорозумінь із податковими органами.

Для підвищення ефективності трансфертного ціноутворення необхідно також впровадити систему внутрішнього контролю, яка б забезпечувала регулярний моніторинг і перевірку правильності встановлених трансфертних цін, можна досягти шляхом створення спеціалізованих підрозділів або команд, які відповідатимуть за перевірку відповідності цін вимогам законодавства, а також за аналіз результатів внутрішньогрупових операцій з точки зору їх ефективності та прибутковості. Крім того, покращення звітності дозволить більш точно визначати вплив трансфертних цін на загальні фінансові результати компанії.

Один із найважливіших аспектів оптимізації трансфертного ціноутворення для ТОВ «Сандора» - це забезпечення відповідності ціноутворення вимогам Податкового кодексу України та міжнародним стандартам.

Регулярні аудит та консультації з податковими експертами дозволяють вчасно виявляти потенційні податкові ризики, пов'язані з можливими претензіями податкових органів щодо неправильного визначення трансфертних цін. Важливим є також розробка стратегії документування всіх трансфертних цін, щоб мати можливість надати обґрунтування під час перевірок або аудиторських перевірок.

Оптимізація процесу трансфертного ціноутворення ТОВ «Сандора» є важливим кроком для досягнення більшої фінансової прозорості, зниження податкових ризиків та покращення ефективності внутрішньогрупових операцій. Впровадження інноваційних підходів, таких як автоматизація процесів, коригування вагових коефіцієнтів, гнучка адаптація до змін у законодавстві, удосконалення внутрішнього контролю та інвестиції у розвиток компетенцій, дозволять компанії не тільки дотримуватись вимог законодавства, але й підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було обґрунтовано та розроблено модель адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства. Розглянуто теоретичні аспекти створення математичних моделей трансфертного ціноутворення, які базуються на принципах «витягнутої руки», рекомендаціях ОЕСР та облікових підходах. Виявлено основні виклики при імplementації європейських практик у національне законодавство, зокрема через значні відмінності в регуляторних базах, економічних умовах та часті зміни законодавства.

Для ТОВ «Сандора» було створено модель зважена трансфертна, який відповідає як міжнародним стандартам, так і вимогам українського законодавства. Математична модель, що поєднує різні методи трансфертного ціноутворення, дозволяє точно визначити зважену трансфертну ціну на основі ринкових, виробничих та фінансових даних компанії. Важливим аспектом є застосування вагових коефіцієнтів для коригування впливу кожного методу залежно від специфіки конкретної операції.

Практичне застосування цієї моделі дозволяє ТОВ «Сандора» ефективно адаптуватися до вимог українського законодавства, знижувати податкові ризики та забезпечувати справедливий розподіл прибутку між підрозділами компанії. Удосконалення процесу трансфертного ціноутворення вимагає впровадження автоматизації, гнучкої корекції вагових коефіцієнтів, постійного моніторингу змін в законодавстві та розвитку внутрішніх компетенцій.

Таким чином, модель трансфертного ціноутворення, що використовує різноманітні методи та забезпечує гнучкість в адаптації до змін у зовнішньому середовищі, є ефективним інструментом для досягнення високої фінансової прозорості та мінімізації податкових ризиків для ТОВ «Сандора».

РОЗДІЛ 4

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПРОЦЕСІВ ПЕРЕХОДУ МІЖ СИСТЕМИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

4.1. Пропозиції щодо оптимізації процесів переходу європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства

Перехід до міжнародних норм, зокрема, відповідно до рекомендацій ОЕСР, потребує врахування не лише економічних, а й правових особливостей України. Хоча Україна активно інтегрує принципи трансфертного ціноутворення, визначені ОЕСР, практика їхнього застосування часто стикається з труднощами, що пов'язані з відсутністю стабільної правової бази та недостатньо розвиненою практикою податкового адміністрування. Тому для зменшення ризиків та витрати пов'язаних з податковим обслуговування підприємства залучають спеціалізовані аудиторські, консалтингові та юридичні компанії, наприклад, такі як «PwC», для надання відповідних сервісів без необхідності створювати окремі структурні підрозділи усередині підприємства, що будуть відповідати за ведення документації з трансфертного ціноутворення.

З 2013 року українська система трансфертного ціноутворення зазнала значних змін, наблизившись до міжнародних стандартів, включаючи критерії визначення контрольованих операцій та методи визначення звичайних цін. Наприклад, операції на суму понад 10 мільйонів гривень (приблизно 312 000 євро) між нерезидентами та українськими підприємствами тепер вважаються контрольованими, що вимагає дотримання правил трансфертного ціноутворення [54].

Виходячи з багаторічного досвіду «PwC», однією з головних проблем адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українських реалій є складність забезпечення ефективної імплементації цих міжнародних принципів, особливо з огляду на українську правову практику та практику

податкового адміністрування. Існує занепокоєння щодо відсутності усталеної практики аудиту, і хоча керівні принципи ОЕСР забезпечують певну основу, вони не є юридично обов'язковими в Україні створює неоднозначність для платників податків та податкових органів при застосуванні цих правил, особливо в таких сферах, як вимоги до документації та процес самооцінки [54].

Крім того, хоча українські податкові органи посилаються на керівні принципи ОЕСР, залишається певна непослідовність у тому, як вони інтерпретуються та застосовуються в місцевому контексті. Постійні зусилля Українців включаючи Багатосторонню конвенцію про розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування, мають на меті вирішити проблеми, але все ще існують значні прогалини в застосуванні [54].

Підсумовуючи, можна сказати, що Україна досягла значних успіхів в адаптації європейської практики трансфертного ціноутворення, залишаються проблеми в послідовному застосуванні та забезпеченні дотримання цих правил, проблеми в основному стосуються юридичних тлумачень, вимог до документації та практики аудиту, які потребують подальшого розвитку для повного узгодження з міжнародними нормами.

Для покращення процесу адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства слід запропонувати конкретні зміни, які забезпечать ефективне впровадження міжнародних стандартів, враховуючи особливості української економіки та правової системи.

Схема адаптації українського ціноутворення до європейської системи трансфертного ціноутворення наведено на рис.4.1.

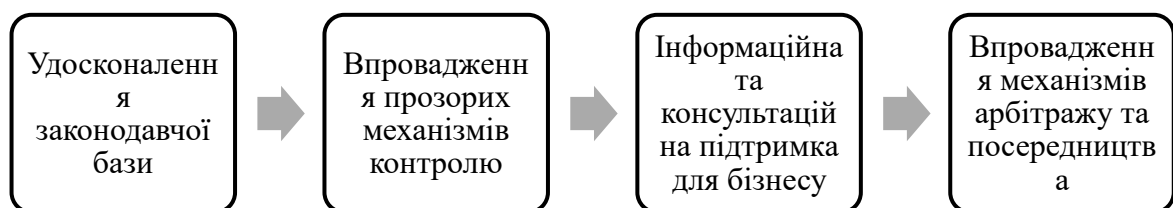


Рис. 4.1 – Адаптація українського ціноутворення до європейської системи трансфертного ціноутворення

Однією з основних проблем є неповна адаптація національних норм до рекомендацій ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення. Для досягнення більшої відповідності європейським стандартам потрібно внести зміни до Податкового кодексу України, зокрема уточнити правила щодо звітності та методології визначення ціни, що застосовується для внутрішніх транзакцій між пов'язаними особами. Важливим кроком стане прийняття більш детальних підзаконних актів, які б регламентували використання всіх методів трансфертного ціноутворення, дозволених ОЕСР, таких як метод порівняльної неконтрольованої ціни, метод витрат та інші.

Потрібно розробити чіткі правила для податкових органів щодо оцінки відповідності цін у трансфертному ціноутворенні з міжнародними стандартами. Важливо створити спеціалізовані підрозділи в межах податкових органів, які б мали достатньо кваліфікації для розгляду складних справ з трансфертного ціноутворення та взаємодії з міжнародними органами, які займаються цими питаннями. Крім того, повинні бути запроваджені прозорі механізми для перевірки і контролю звітності, що дозволить знизити рівень податкових ризиків.

Однією з найбільших проблем адаптації є недостатня поінформованість підприємств щодо змін у законодавстві та необхідних процедур. Для цього потрібно створити спеціалізовані платформи, на яких компанії могли б отримувати актуальну інформацію щодо вимог до трансфертного ціноутворення, а також звертатися за консультаціями до фахівців. Водночас, важливо знизити адміністративне навантаження на бізнес за рахунок автоматизації процедур подачі звітності, зокрема, впровадження електронних систем для подачі документації та отримання попередніх висновків щодо відповідності цін трансфертного ціноутворення.

Для вирішення суперечок, які можуть виникати між платниками податків та податковими органами, доцільно впровадити механізм арбітражу або медіації, дозволить знизити кількість судових розглядів і забезпечить швидше та ефективніше вирішення спорів, що є важливим для підприємств,

які працюють на міжнародному рівні.

Враховуючи складність міжнародних стандартів, важливо зосередитися на підвищенні рівня професіоналізму податкових інспекторів і фахівців, які працюють в галузі трансфертного ціноутворення. Проведення регулярних тренінгів, навчальних програм та обміну досвідом з іншими країнами допоможе забезпечити більш ефективне застосування цих стандартів на національному рівні.

Впровадження змін дозволить не лише покращити процес адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства, а й забезпечити стабільність податкової системи, підвищити довіру до бізнесу та створити сприятливі умови для міжнародних інвестицій.

4.2. Алгоритмізація застосування моделі адаптації трансферного ціноутворення

Адаптація європейських систем трансферного ціноутворення до українського законодавства потребує не лише теоретичних основ, а й чіткого практичного підходу, дозволить ефективно застосовувати сучасні методи трансферного ціноутворення, забезпечуючи відповідність як внутрішнім, так і міжнародним стандартам. Алгоритмізація цього процесу дозволяє значно спростити і автоматизувати розрахунки трансфертних цін, зменшуючи ризик помилок і неузгодженостей при їх формуванні. Покроковий алгоритм застосування моделі адаптації трансферного ціноутворення представлено на рис. 4.2.

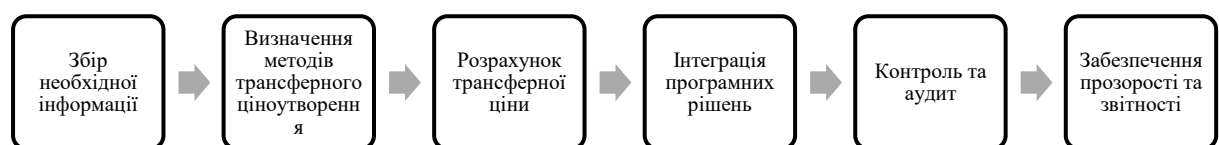


Рис. 4.2 – Покроковий алгоритм застосування моделі адаптації трансферного ціноутворення

На першому етапі необхідно зібрати всі дані про витрати, доходи, собівартість виробництва, обсяги продажу та інші показники, які впливають на формування трансферної ціни. Для ТОВ «Сандора» це були дані фінансової звітності, планові та фактичні витрати на виробництво, а також дані про собівартість і прибутковість.

Залежно від специфіки діяльності підприємства вибирається найбільш підходящий метод трансферного ціноутворення. У випадку ТОВ «Сандора» застосовується метод «Витрати плюс», що передбачає встановлення націнки на собівартість виробництва для формування трансферної ціни. Однак, для інших компаній можуть бути доцільними методи порівняння цін або розподілу прибутку.

Після визначення методу необхідно здійснити розрахунок трансферної ціни. Для цього використовується стандартна формула, яка включає собівартість продукції і маржу (націнку). Для ТОВ «Сандора» трансферна ціна визначалась за формулою (4.1).

$$TP=C+(C \times M) \quad (4.1)$$

де TP – трансферна ціна;

C – собівартість;

M – маржинальність, що була розрахована як відношення валового прибутку до собівартості.

Важливим кроком є впровадження програмного забезпечення для автоматизації розрахунків трансферних цін, дозволяє не тільки забезпечити точність і відповідність методам, але й оперативно адаптуватися до змін у законодавстві. Для цього можуть бути використані спеціалізовані програми для автоматизованого обчислення трансферних цін, що враховують всі необхідні параметри: витрати, націнки, ринкові ціни, нормативи ОЕСР.

Важливим етапом є регулярний контроль за правильністю розрахунків та відповідністю нормативним вимогам. Для цього може бути створена

система моніторингу, що дозволяє порівнювати отримані трансферні ціни з ринковими або цінами аналогічних компаній. Залучення зовнішніх аудиторів для перевірки правильності застосування обраної моделі також є доцільним кроком.

Впровадження чітких механізмів звітності дозволить уникнути ризиків податкових санкцій та забезпечити прозорість трансакцій між підрозділами компанії та з іншими контрагентами, особливо важливо для ТОВ «Сандора», тому що підприємство входить до складу транснаціональної корпорації та має чітко регульовані вимоги щодо внутрішнього обліку та звітності.

Для кращого розуміння процесу адаптації і алгоритмізації трансферного ціноутворення, можна звернутися до прикладів успішного впровадження цих підходів на підприємствах, що вже адаптували європейські методи трансферного ціноутворення. Одним з таких прикладів можуть бути підприємства, які застосовують автоматизовані системи для розрахунку трансферних цін, що відповідають міжнародним стандартам ОЕСР.

ІКЕА неодноразово брала участь у юридичних справах щодо трансфертного ціноутворення, зокрема з податковими органами різних європейських країн. Компанія зазнавала ретельних перевірок своїх трансфертних цін, однак продовжувала працювати відповідно до керівних принципів ОЕСР [55].

BlackRock, одна з найбільших інвестиційних компаній у світі, застосовує складні стратегії трансфертного ціноутворення, що відповідають як стандартам ОЕСР, так і вимогам Європейського Союзу. Компанія успішно вирішила кілька юридичних питань, пов'язаних з її трансфертними цінами, що демонструє її відданість забезпеченню відповідності встановленим рамкам та мінімізації податкових ризиків на міжнародному рівні [56].

Maersk Oil and Gas, що входить до складу одного з найбільших світових енергетичних холдингів, також брала участь у серйозних юридичних спорах з данськими податковими органами, стало наслідком використання агресивних стратегій трансфертного ціноутворення, які, на думку контролюючих органів,

не відповідали вимогам національного і європейського законодавства, випадок підкреслює складнощі, з якими стикаються транснаціональні компанії при адаптації своїх трансфертних стратегій до різних податкових систем, як на рівні окремих країн, так і в контексті загальноєвропейських норм [56].

Враховуючи досвід міжнародних компаній, таких як ІКЕА, BlackRock і Maersk Oil and Gas, можна зробити висновок, що адаптація європейських методів трансфертного ціноутворення є складним, але необхідним процесом для великих транснаціональних корпорацій, компанії демонструють, як важливо дотримуватися міжнародних стандартів, таких як рекомендації ОЕСР, а також враховувати вимоги національного законодавства для забезпечення прозорості та уникнення податкових ризиків.

Однак, як показує практика, навіть найбільші компанії стикаються з юридичними та фінансовими викликами в процесі адаптації, підкреслює необхідність не лише дотримання зовнішніх норм, але й гнучкості в їхньому застосуванні. З огляду на це, важливо для українських компаній, таких як ТОВ «Сандора», адаптувати європейські підходи з урахуванням власних особливостей, щоб уникнути помилок і мінімізувати податкові ризики в умовах глобалізації та зростаючої конкуренції.

4.3. Оцінка прогнозних показників та аналіз ефективності запропонованої моделі адаптації трансферного ціноутворення

Впровадження адаптованої системи трансферного ціноутворення є важливим етапом для підприємств, що прагнуть забезпечити відповідність міжнародним стандартам і оптимізувати податкові зобов'язання, так і для консалтингових компаній, таких як PwC, які пропонують ці послуги.

Наприклад, компанія «PwC» один із головних етапів впровадження підходів ТЦУ є чітке визначення методики відповідно до якої має проводитись подальший аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства-клієнта. У випадку невдалого впровадження та розробки стратегії аналізу така

компанія ризикує втрати конкурентну перевагу на ринку у сфері трансфертного ціноутворення та аудиту, а також клієнтів, ефективності роботи, і як наслідок репутації експерта у даній галузі.

Для ТОВ «Сандора» важливим етапом впровадження системи трансфертного ціноутворення є прогнозування результатів, що дозволяє оцінити вплив нової моделі на фінансові та податкові показники підприємства.

Перш за все, впровадження адаптованої системи дозволить підвищити ефективність управління податками. Підприємство зможе забезпечити відповідність трансфертних цін вимогам як національного, так і міжнародного законодавства, що сприятиме уникненню податкових санкцій та штрафів.

Завдяки використанню європейських методів трансфертного ціноутворення, таких як методи на основі порівняння цін або методу «витрати плюс», ТОВ «Сандора» зможе краще контролювати прибутковість своїх підрозділів і більш ефективно розподіляти ресурси між різними бізнес-одиницями.

Для демонстрації впливу використання європейських методів трансфертного ціноутворення, таких як методи на основі порівняння цін або метод «витрати плюс», на прибутковість підрозділів ТОВ «Сандора», можна здійснити наступний розрахунок на прикладі вигаданих цифр для ілюстрації

Застосовано метод найменших квадратів, який дозволяє побудувати точні прогнози на основі математичного моделювання, виконаного в третьому розділі. Результати прогнозу надають змогу оцінити очікуваний ефект від впровадження запропонованих рішень, визначити обсяг змін та виявити можливі ризики або переваги.

Таким чином результатом буде відповідь, чи є реальний ефект від запропонованих змін, як він проявляється і в якому обсязі, дозволить зрозуміти, наскільки ефективними є запропоновані рішення та як вони можуть бути використані на практиці для досягнення оптимальних результатів.

Вхідні дані для розрахунку прогнозованих цін представлено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 – Вхідні дані для розрахунку прогнозованих цін за 2023 рік

Показник	Параметр	Значення (грн./од.)
Ціна, визначена методом порівняльної неконтрольованої ціни	$P_{ПНЦ}$	25,00
Ціна, визначена методом ціни перепродажу	$P_{ЦП}$	27,00
Ціна, розрахована за методом «витрати плюс»	$P_{В+}$	24,60
Ціна, визначена методом чистого прибутку	$P_{ЧП}$	26,00
Ціна, отримана за методом розподілу прибутку	$P_{РП}$	20,80

Вагові коефіцієнти для розрахунку зваженої трансфертної ціни:

$$\alpha=0,3, \beta=0,2, \gamma=0,2, \delta=0,2, \epsilon=0,1$$

Річний приріст становить: 5% (або 0,05).

Прогнозування цін на період 2024–2026 років визначається за формулою (4.2).

$$P_{\text{майб.}} = P_{2023} \times (1 + r)^n, \text{ грн./од.} \quad (4.2)$$

де n – кількість років у майбутньому.

Далі наведено розрахунки для кожного параметра:

$$P_{ПЦП(2024)}: 25 \times (1 + 0,05)^1 = 26,25 \text{ грн./од.}$$

$$P_{ПЦП(2025)}: 25 \times (1 + 0,05)^2 = 27,56 \text{ грн./од.}$$

$$P_{ПЦП(2026)}: 25 \times (1 + 0,05)^3 = 28,94 \text{ грн./од.}$$

$$P_{ЦП(2024)}: 27 \times (1 + 0,05)^1 = 28,35 \text{ грн./од.}$$

Аналогічно проведені розрахунки для $P_{В+}$, $P_{ЧП}$, $P_{РП}$.

Розрахунок зваженої трансфертної ціни P_T за формулою (4.3).

$$P_T = \alpha \cdot P_{ПНЦ} + \beta \cdot P_{ЦП} + \gamma \cdot P_{В+} + \delta \cdot P_{РП} + \epsilon \cdot P_{ЧП}, \text{ грн./од.} \quad (4.3)$$

Приклад розрахунку для 2024 року:

$$P_T = (0.3 \times 26.25) + (0.2 \times 28.35) + (0.2 \times 25.83) + (0.2 \times 27.30) + (0.1 \times 21.84) = 26,36 \text{ грн./од.}$$

Прогнозовані дані для трансфертної ціни в період 2024 по 2026 роки представлено у табл. 4.2.

Таблиця 4.2 – Прогноз даних для трансфертної ціни протягом 2024-2026, грн./од.

Рік	Прогнозоване значення показника					
	РПНЦ	РЦП	РВ+	РРП	РЧП	РТ
2023	25,00	27,00	24,60	26,00	20,80	25,10
2024	26,25	28,35	25,83	27,30	21,84	26,36
2025	27,56	29,77	27,12	28,67	22,93	27,67
2026	28,94	31,26	28,48	30,10	24,08	29,06

Графічне відображення прогнозованих значень зображено на рис. 4.3.

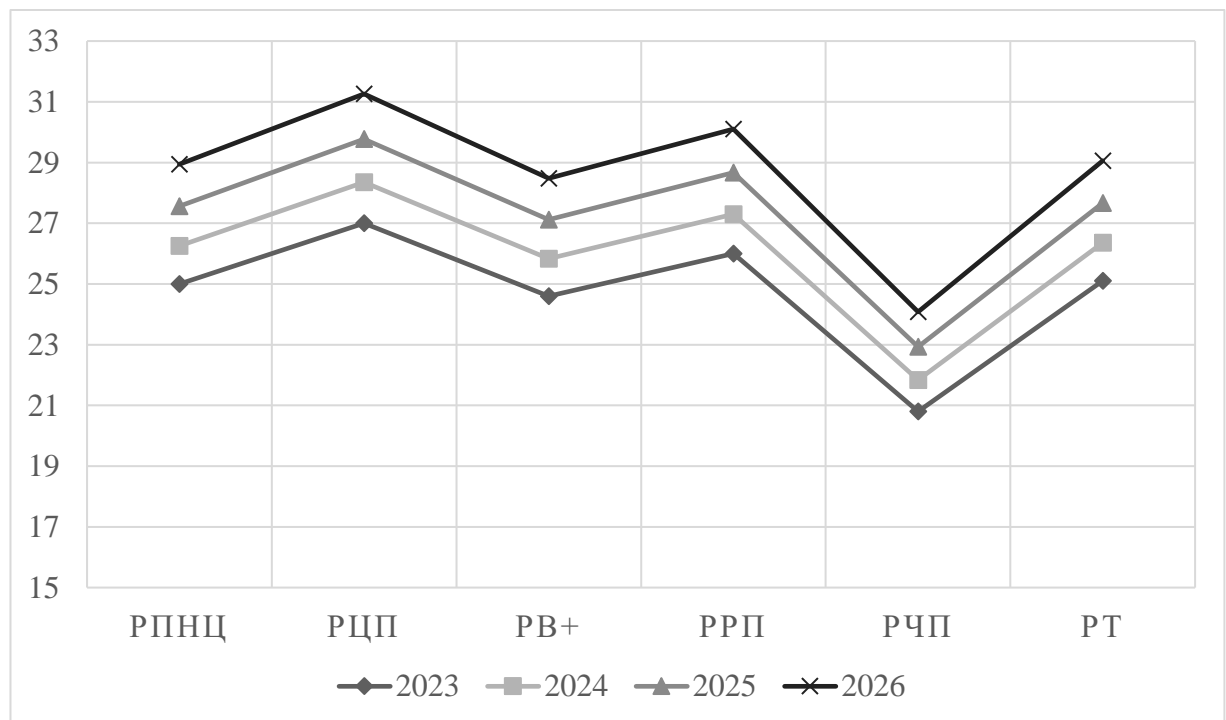


Рис. 4.3 – Прогнозована трансфертна ціна протягом 2024-2026 рр., грн./од.

Згідно з табл. 4.2, можна зробити висновок, що реальний ефект від математичної моделі існує і проявляється в таких аспектах як, зростання

зваженої трансфертної ціни що демонструє ефективність запропонованих змін. Прогнозоване підвищення P_t на 15,7% протягом трьох років — з 25,10 грн./од. у 2023 році до 29,06 грн./од. у 2026 році - свідчить про позитивний вплив змін на економічну ситуацію, зростання є результатом поєднання кількох параметрів, таких як $P_{ПНЦ}$, $P_{ЦП}$, $P_{В+}$, $P_{РП}$ та $P_{ЧП}$, які стабільно збільшуються завдяки застосуванню річного приросту 5%. Відповідно, це дає змогу оцінити стабільне економічне зростання в перспективі.

Другим важливим аспектом є вплив на кожен з параметрів, що входять до складу зваженої трансфертної ціни. Усі параметри, зокрема $P_{ПНЦ}$, $P_{ЦП}$, $P_{В+}$, $P_{РП}$ та $P_{ЧП}$, показують стабільне зростання, що обумовлено застосуванням рівного річного приросту 5%, свідчить про те, що зміни призводять до поступового і системного підвищення вартості на основі прогнозованих показників, що, в свою чергу, відображає позитивну динаміку для бізнесу в майбутньому.

Збалансований підхід до розрахунку зваженої трансфертної ціни, з урахуванням вагових коефіцієнтів, також сприяє точному та пропорційному впливу змін на результат. Найбільший коефіцієнт для $P_{ПНЦ}$ (0,3) забезпечує найбільший внесок цього параметра у загальний результат, що дозволяє ефективно керувати кожним із параметрів та досягати бажаних економічних результатів. Такий підхід є важливим для практичного застосування, оскільки забезпечує точність і передбачуваність результатів у довгостроковій перспективі.

Практична реалізація цих змін також не менш важлива. Підвищення зваженої трансфертної ціни на 15,7% за три роки є значним і дає можливість прогнозувати ефективність запропонованих змін у довгостроковій перспективі. Зміни можуть бути застосовані на практиці для оптимізації управлінських рішень, визначення стратегії ціноутворення, а також для адаптації до змін на ринку або в умовах економічних коливань, це відкриває нові можливості для підвищення конкурентоспроможності та адаптації бізнесу до змін.

Насамкінець, зважаючи на стійке зростання показників та збалансоване застосування вагових коефіцієнтів, запропоновані зміни здатні привести до досягнення оптимальних результатів у майбутньому. Такі результати можуть бути використані для стратегічного планування, моніторингу ефективності бізнес-процесів і коригування дій залежно від змінних умов, що дозволить зберігати високий рівень ефективності в довгостроковій перспективі.

Отже, реальний ефект від запропонованих змін проявляється в стабільному зростанні зваженої трансфертної ціни, що підтверджує ефективність змін на кожному етапі, дозволяє впевнено стверджувати, що запропоновані рішення є важливими для оптимізації бізнес-процесів і можуть бути використані для досягнення бажаних результатів у майбутньому.

Приклад прогнозу податкових наслідків.

Припустимо, що ТОВ «Сандора» встановлює трансферну ціну на основі методу «Витрати плюс», і ціна на продукцію становить 9 706 499 тис. грн. У разі застосування внутрішніх трансфертних цін, необхідно передбачити, як це вплине на податкове навантаження компанії.

В Україні стандартна ставка податку на прибуток становить 18%. Крім того, міжнародні стандарти ОЕСР передбачають, що компанія повинна уникати маніпуляцій із трансфертними цінами, що призводять до зниження оподаткованого доходу. Отже, необхідно врахувати потенційні коригування податковими органами щодо внутрішніх трансфертних цін.

Припустимо, що ТОВ «Сандора» має прибуток від внутрішніх операцій у розмірі 2 000 000 тис. грн, що підлягає оподаткуванню. Розрахуємо податок на прибуток за стандартною ставкою, тобто за формулою (4.4).

$$\text{Податок на прибуток} = \text{Прибуток} \times 18\% \quad (4.4)$$

В результаті обчислень отримуємо:

$$\text{Податок на прибуток} = 2\,000\,000 \times 18\% = 360,000 \text{ тис. грн.}$$

Якщо трансферні ціни будуть змінені на рівень ринкових цін відповідно до міжнародних стандартів ОЕСР, це може привести до коригування прибутку, що підлягає оподаткуванню, в межах кожної країни, де ТОВ «Сандора» має свої підрозділи або філії.

Враховуючи, що ТОВ «Сандора» є частиною міжнародної корпорації, зміни в трансферних цінах можуть мати вплив на податкові платежі в інших країнах, де оподатковуються її філії або підрозділи. Для уникнення подвійного оподаткування компанія повинна використовувати механізми, передбачені міжнародними угодами про уникнення подвійного оподаткування.

У разі, якщо на трансферні ціни буде накладено коригування іншими податковими органами, то необхідно передбачити можливість застосування відшкодування податків або коригування національних податкових зобов'язань для компенсації таких коригувань.

Необхідно також враховувати можливі зміни в національних та міжнародних податкових системах, такі як нові ставки податків або зміни в правилах трансфертного ціноутворення, які можуть вплинути на податкові зобов'язання ТОВ «Сандора».

Приклади можливих змін

1. Якщо ставка податку на прибуток в Україні зросте на 2% до 20%, податкові зобов'язання ТОВ «Сандора» збільшаться, тобто за формулою (4.5).

$$\text{Новий податок на прибуток} = \text{Прибуток} \times 20\% \quad (4.5)$$

В результаті обчислень отримуємо:

$$\text{Новий податок на прибуток} = 2\,000\,000 \times 20\% = 400\,000 \text{ тис. грн}$$

2. Якщо в іншій країні, де розташований підрозділ ТОВ «Сандора», зміниться податкова ставка або законодавство щодо трансфертних цін, це може вплинути на розмір податкових зобов'язань та необхідність коригування фінансових звітів.

Прогнозування податкових наслідків дозволяє ТОВ «Сандора» підготуватися до можливих змін і мінімізувати ризики податкових претензій, забезпечуючи стабільність фінансових потоків компанії в умовах глобальної економіки.

Важливим аспектом прогнозування є оцінка впливу на грошові потоки підприємства. Підвищена точність у визначенні трансфертних цін може забезпечити стабільніший фінансовий потік, оскільки підприємство буде краще розподіляти доходи між підрозділами та знижувати податкові ризики. Також можна очікувати зниження витрат на консалтинг і юридичні послуги, оскільки адаптована система дозволить більш точно визначати відповідність податковим вимогам, зменшуючи необхідність у частих перевірках і розглядах з податковими органами.

Оцінка ефективності цієї моделі також має включати аналіз можливих фінансових переваг від використання автоматизованих систем для розрахунку трансфертних цін, дозволить швидше реагувати на зміни в законодавстві та підвищити оперативність фінансових відносин між підрозділами компанії, зменшуючи час, необхідний для обробки даних і виконання звітності.

При застосуванні автоматизованих систем для розрахунку трансфертних цін, наприклад, за допомогою програмного забезпечення, яке автоматично збирає та аналізує дані про витрати, доходи та собівартість продукції, консалтингове підприємство зможе скоротити час на виконання звітності.

Припустимо, що без автоматизації цей процес займає 5 робочих днів на місяць. Завдяки автоматизованій системі час на обробку зменшується до 1 робочого дня спеціаліста. Якщо компанія має 12 підрозділів і обробляє дані для кожного з них, загальна економія часу, витраченого на опрацювання підрозділів, за рік розраховуються за формулою (4.6).

$$\text{Економія часу} = (T_{\text{без автоматизації}} - T_{\text{з автоматизацією}}) \times n_{\text{підрозділів}} \times n_{\text{місяців}} \quad (4.6)$$

де $T_{\text{без автоматизації}}$ – період часу, витрачений на опрацювання даних без

автоматизації;

$T_{\text{з автоматизацією}}$ – період часу, витрачений на опрацювання даних з автоматизацією;

$n_{\text{підрозділів}}$ – кількість підрозділів у підприємства-клієнта;

$n_{\text{місяців}}$ – кількість місяців звітного періоду.

В результаті обчислень отримуємо:

$$\begin{aligned} \text{Економія часу} &= (5 \text{ днів} - 1 \text{ день}) \times 12 \text{ підрозділів} \times 12 \text{ місяців} \\ &= 576 \text{ днів на рік} \end{aligned}$$

Автоматизація дозволяє зменшити потребу у зовнішньому консалтингу та юридичних послугах для перевірок трансфертних цін. Припустимо, що компанія-клієнт витрачає на консалтинг 15 000 доларів на рік на юридичні перевірки, пов'язані з трансферним ціноутворенням. Відповідно, припускаємо, що аудиторська компанія залучає 10 000 доларів для виконання роботи від підприємства-клієнта. З автоматизацією цих витрат можна знизити на 30%, що складе економію, яка розраховується за формулою (4.7).

$$\text{Економія}_{\text{на консалтингу}} = \text{Витрати}_{\text{консалтингові}} \times 0,30 \quad (4.7)$$

де $\text{Економія}_{\text{на консалтингу}}$ – сума збережених коштів при застосуванні автоматизації;

$\text{Витрати}_{\text{консалтингові}}$ – витрати на консалтингові та юридичні перевірки підприємства-клієнта;

0,30 – як універсальний показник для оцінки економії, з огляду на те, що зменшується потреба в консалтингу на рутинні та стандартизовані задачі.

В результаті обчислень отримуємо:

$$\text{Економія на консалтингу} = 10\,000 \text{ доларів} \times 0,30 = 3\,000 \text{ доларів}$$

Автоматизація забезпечує точніше дотримання національних та

міжнародних стандартів, що дозволяє уникнути штрафів за порушення податкового законодавства. Наприклад, штраф за неправильне формування трансфертних цін може становити 5% від суми неправильно визначених податків. Якщо компанія сплатить 500 000 доларів податків і уникне штрафів завдяки точності розрахунків, економія на штрафах розраховується за формулою (4.8).

$$\text{Економія на штрафах} = 500\,000 \text{ доларів} \times 0,05 = 25\,000 \text{ доларів} \quad (4.8)$$

Таким чином, автоматизація розрахунків трансфертних цін дає змогу зекономити значні ресурси на обробці даних, юридичних послугах та уникненні штрафів, що розраховуються за формулою (4.9).

$$\begin{aligned} \text{Загальна економія} &= 576 \text{ днів} \times \\ &100 \frac{\text{доларів}}{\text{день}} \text{ (приблизна вартість одного дня роботи співробітника)} + \\ \text{Економія}_{\text{на консалтингу}} &+ \text{Економія на штрафах} \end{aligned} \quad (4.9)$$

В результаті маємо такий виграш:

$$\begin{aligned} \text{Загальна економія} &= 576 \text{ днів} \times 100 \frac{\text{доларів}}{\text{день}} + 3000 \text{ доларів} + 25000 \text{ доларів} \\ &= 87600 \text{ доларів} \end{aligned}$$

Свідчить про значні фінансові переваги для ТОВ «Сандора» від впровадження автоматизованої системи для трансферного ціноутворення, що підвищує ефективність, точність і знижує адміністративні та юридичні витрати.

Впровадження адаптованої системи трансферного ціноутворення для ТОВ «Сандора» не тільки забезпечить відповідність міжнародним стандартам, але й стане важливим кроком до оптимізації фінансових і податкових процесів компанії. Використання методів, таких як «витрати плюс» і порівняння цін,

дозволяє значно покращити контроль над прибутковістю підрозділів і забезпечити ефективний розподіл ресурсів між ними.

Висновки до розділу 4

У розділі було розглянуто процес адаптації європейських систем трансфертного ціноутворення до українського законодавства. Аналіз проблем адаптації вказує на необхідність удосконалення правової бази, розробки чітких правил і стандартів для податкових органів, а також покращення інформування підприємств про зміни в законодавстві. Водночас, було зазначено, що важливими напрямками для успішного впровадження є автоматизація процесів розрахунку трансферних цін, підвищення кваліфікації податкових інспекторів і створення прозорих механізмів контролю та звітності.

Крім того, було запропоновано розробку алгоритму для ефективного застосування моделей трансфертного ціноутворення, що дозволить значно спростити процедури та зменшити податкові ризики для компанії-аудитора (в даному випадку для «PwC»). Використання різних методів, таких як «витрати плюс» та порівняльні ціни, дозволяє оптимізувати прибутковість підрозділів компанії, враховуючи специфіку національних та міжнародних вимог.

Завдяки прогнозним розрахункам на прикладі ТОВ «Сандора», вдосконалення моделей трансфертного ціноутворення забезпечить не лише відповідність вимогам податкових органів, але й дозволить зменшити податкові ризики, що виникають через можливі коригування внутрішніх цін, дозволить підприємствам уникнути податкових санкцій, оптимізувати фінансові потоки і створити сприятливі умови для міжнародних інвестицій.

Таким чином, пропоновані зміни та адаптація системи трансфертного ціноутворення до міжнародних стандартів ОЕСР є важливим кроком для розвитку податкової політики України, забезпечення стабільності економіки та створення сприятливих умов для ведення бізнесу в умовах глобалізації.

ВИСНОВКИ

Трансферне ціноутворення є важливим інструментом стратегічного управління, оскільки воно дозволяє підприємствам оптимізувати фінансові потоки, знижувати податкові витрати та підвищувати ефективність внутрішніх операцій. В процесі дослідження було встановлено, що ефективне управління трансферними цінами дає можливість значно полегшити виконання податкових вимог та забезпечити відповідність нормативно-правовим актам національного та міжнародного рівнів.

Особливу увагу приділено принципу «вितягнутої руки», який є фундаментальним у міжнародних стандартах ОЕСР. Згідно з цим принципом, ціни для операцій між пов'язаними сторонами мають відповідати умовам, що були б узгоджені між незалежними сторонами на відкритому ринку, гарантує справедливість у встановленні трансферних цін, запобігає маніпуляціям і зловживанням, пов'язаним із заниженням податкових зобов'язань.

Принцип «вितягнутої руки» відіграє ключову роль у мінімізації податкових ризиків, оскільки забезпечує дотримання міжнародних та національних норм регулювання. Він також сприяє підвищенню прозорості бізнес-процесів, що є важливим для податкових органів, акціонерів та інших зацікавлених сторін.

Під час здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності ТОВ «Сандора» компанією «ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» за період 2020-2023 років було виявлено кілька ключових аспектів, які вплинули на стабільність та розвиток компанії.

По-перше, значну роль у відновленні фінансових результатів після кризового 2022 року відіграло ефективне управління трансферним ціноутворенням. Завдяки правильно встановленим трансферним цінам компанія змогла оптимізувати витрати та знизити податкове навантаження, що дозволило значно покращити фінансові показники в 2023 році. ТОВ «Сандора» на ринку, забезпечивши ефективніше використання ресурсів та

кращу фінансову стійкість.

По-друге, порівняння фінансових показників «Сандори» з підприємствами-аналогами на ринку показало, що компанія зберігає лідерські позиції, навіть у складних економічних умовах. Зокрема, збільшення доходу на 51,7% в 2023 році порівняно з попереднім роком підтвердило її здатність адаптуватися до змін у ринковій ситуації та швидко відновлювати свою діяльність після труднощів.

Окрім цього, аналіз фінансової звітності виявив позитивну динаміку зростання активів і зниження рівня зобов'язань у 2023 році, що також свідчить про покращення фінансової стабільності та ефективне управління ресурсами компанії. Результати аналізу показують, що «Сандора» успішно подолала труднощі кризового року та, завдяки грамотному управлінню трансферними цінами, змогла забезпечити зростання фінансових показників і посилити свої конкурентні позиції на ринку.

Компанією ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» було розроблено і запропоновано як консалтингову послугу щодо вибору методу трансфертного ціноутворення математичну модель адаптації європейських стандартів трансферного ціноутворення до українського законодавства, що враховує особливості діяльності ТОВ «Сандора», модель забезпечує оптимізацію податкового навантаження, підвищення прозорості фінансових операцій та відповідність вимогам національного та міжнародного законодавства.

Основна мета моделі полягає в зниженні податкових ризиків, пов'язаних із неправильним визначенням трансферних цін, що може призвести до штрафних санкцій або спірних ситуацій з податковими органами. Модель дозволяє ефективно оцінювати трансферні ціни, застосовуючи міжнародні методи, і забезпечує їх відповідність принципу «витягнутої руки».

Результати тестування запропонованої моделі показали її високу ефективність: за допомогою цієї моделі «PwC» змогла оптимізувати процеси ціноутворення на прикладі ТОВ «Сандора» та знизити податкові витрати, та

знизити власні витрати на реалізацію таких послуг.

Розроблено алгоритм переходу до європейських стандартів трансферного ціноутворення, який включає послідовний підхід до аналізу операцій, обґрунтування вибору методів ціноутворення та підготовки звітності відповідно до принципу «витагнутої руки». Алгоритм дозволяє систематично оцінювати внутрішньокорпоративні трансакції та вибирати найбільш відповідні методи для визначення трансферних цін, що гарантує їх відповідність міжнародним вимогам і забезпечує законність цих операцій у рамках українського законодавства.

Також було запропоновано методичні рекомендації для зниження податкових ризиків компанії «Сандора». Зокрема, вони включають удосконалення процесу визначення трансферних цін і зниження ймовірності податкових спорів через чітке обґрунтування вибору методів ціноутворення та їх відповідність принципу «витагнутої руки». Крім того, методичні рекомендації передбачають удосконалення управлінських процесів у компанії шляхом впровадження цифрових технологій.

Таким чином, результати дослідження підтверджують важливість ефективного управління трансферним ціноутворенням для забезпечення фінансової стабільності і конкурентоспроможності підприємства, а також для підвищення прозорості і відповідності законодавчим вимогам. Запропоновані моделі, алгоритми та методичні рекомендації можуть бути впроваджені як в ТОВ «Сандора», так і в інших компаніях для оптимізації процесів трансферного ціноутворення та зниження податкових ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК : дис... канд. екон. наук: 08.05.01. Київський націо-нальний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2005. 223 с (дата звернення: 01.12.2024).
2. Савченко Т.Г. Трансфертне ціноутворення у комерційних банках : автореф. дис.... канд. ек. наук: 08.00.08. Українська академія банківської справи національного банку України. Київ, 2007. 21 с. (дата звернення: 01.12.2024).
3. Макаренко М.І., Савченко Т.Г. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 238 с (дата звернення: 01.12.2024).
4. Черевко О.І. Трансфертне ціноутворення: теоретичні аспекти та практичне застосування. Економіка і регіон. 2014. No 2. С. 91-95 (дата звернення: 01.12.2024).
5. Алексєєва А., Ігнатенко Т. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю. Вісник Київського націо-нального торговельно- економічного університету. 2014. No 3. С. 85-95. (дата звернення: 01.12.2024).
6. Карнаух Т.М. Трансфертне ціноутворення: сутність та перспективи запровадження в Україні. Наукові записки НаУ-КМА. Юридичні науки. 2015. Т. 168. С. 120-124.
7. Sebele-Mpofu F., Mashiri E., Schwartz S. C. An exposition of transfer pricing motives, strategies and their implementation in tax avoidance by MNEs in developing countries. Cogent business & management. 2021. Vol. 8, no. 1. P. 1944007. URL: <https://doi.org/10.1080/23311975.2021.1944007> (date of access: 02.12.2024).
8. Transfer pricing. oecd. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/transfer-pricing.html?form=MG0AV3> (date of access: 02.12.2024).
9. Holtzman Y., Nagel P. An introduction to transfer pricing. Journal of

management development. 2014. Vol. 33, no. 1. P. 57-61. URL: <https://doi.org/10.1108/jmd-11-2013-0139> (date of access: 03.12.2024).

10. Anca D., Nguyen C. a. D. Transfer pricing by multinational firms: new evidence from foreign firm ownerships on JSTOR. JSTOR Home. URL: <https://www.jstor.org/stable/24739234?form=MG0AV3> (date of access: 03.12.2024).

11. Transfer pricing. Corporate Finance Institute. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/transfer-pricing/> (date of access: 03.12.2024).

12. Transfer pricing in multinational companies. cdaaudit. URL: <https://www.cdaaudit.com/blog/importance-of-transfer-pricing-in-multinational-companies?form=MG0AV3> (date of access: 02.12.2024).

13. Transfer pricing - academy of tax law. Academy of Tax Law. URL: <https://academyoftaxlaw.com/glossary/transfer-pricing-definition/?form=MG0AV3> (date of access: 03.12.2024).

14. Трансфертне ціноутворення - сучасні аспекти застосування - Юридична Газета. Юридична газета - онлайн версія. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/mizhnarodne-pravo-investiciyi/transfertne-cinoutvorennya--suchasni-aspekti-zastosuvannya.html> (дата звернення: 03.12.2024).

15. Guide to comparability analysis in transfer pricing. Prof. Dr. Daniel N. Erasmus. URL: <https://www.taxriskmanagement.com/guide-comparability-analysis-transfer-pricing/> (date of access: 03.12.2024).

16. Сухоліт І. Методи ТЦУ: які існують та їх особливості | ТСО-Audit. Pareto. URL: <https://tco-audit.com.ua/ua/metodi-ttsu-yaki-isnuyut-ta-yih-osoblivosti/> (дата звернення: 03.12.2024).

17. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням : Закон України від 28.12.2014 № 72-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/72-19#Text> (дата звернення: 03.12.2024).

18. Податковий кодекс України | Стаття 391. Особливості застосування валютних курсів при нарахуванні митних та податкових платежів. ibuhgalter.net Сучасний бухгалтерський портал. URL: <https://ibuhgalter.net/tax-codex/342#:~:text=391.1.,дня%20визначення%20податкових%20зобов'язань>. (дата звернення: 03.12.2024).

19. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо імплементації міжнародного стандарту автоматичного обміну інформацією про фінансові рахунки. Офіційний вебпортал парламенту України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2970-20#Text> (дата звернення: 03.12.2024).

20. Що таке трансфертне ціноутворення?. Наша Бухгалтерія. URL: <https://nashabuhgalteria.com/novini-uk/sho-take-transfertne-cinoutvorennya/> (дата звернення: 03.12.2024).

21. Директива Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість : Директива Європ. Союзу від 28.11.2006 № 2006/112/ЄС : станом на 1 лип. 2022 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928#Text (дата звернення: 03.12.2024).

22. Directive - 2008/118 - EN - EUR-Lex. The official portal for European data | data.europa.eu. URL: <http://data.europa.eu/eli/dir/2008/118/oj> (date of access: 03.12.2024).

23. Commission implementing regulation (eu) 2016/1064. EUR-Lex - Access to European Union law - choose your language. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R1064&form=MG0AV3> (date of access: 03.12.2024).

24. Directive - 2018/822 - EN - EUR-Lex. EUR-Lex - Access to European Union law - choose your language. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32018L0822&form=MG0AV3> (date of access: 03.12.2024).

25. Will transfer pricing rules be harmonized in Europe?. PwC's blog. URL: <https://blogg.pwc.se/taxmatters-en/transfer-pricing-rules-europe> (date of access: 03.12.2024).
26. New transfer pricing rules to make life easier for businesses in the EU. Taxation and Customs Union. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/new-transfer-pricing-rules-make-life-easier-businesses-eu-2023-11-10_en (date of access: 03.12.2024).
27. Seth S. Transfer pricing: what it is and how it works, with examples. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/t/transfer-pricing.asp> (date of access: 03.12.2024).
28. 5 transfer pricing methods: approaches, benefits & risks. Transfer Pricing & Valuation Specialists | Valentiam. URL: <https://www.valentiam.com/newsandinsights/transfer-pricing-methods> (date of access: 03.12.2024).
29. India transfer pricing country profile. oecd. URL: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-india.pdf> (date of access: 03.12.2024).
30. Germany transfer pricing country profile. oecd. URL: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-germany.pdf> (date of access: 03.12.2024).
31. Newest trends in the transfer pricing world. TPGenie - Transfer Pricing Documentation Software. URL: <https://intrapricing.com/blog/newest-trends-in-the-transfer-pricing-world/?form=MG0AV3> (date of access: 03.12.2024).
32. 21603903- ТОВ АФ «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» - основна інформація - YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/21603903/ (date of access: 20.12.2024).
33. 35981252- Дніпровська Філія Товариства з Обмеженою Відповідальністю Аудиторська Фірма «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС (АУДИТ)» - основна інформація - YouControl. URL:

https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/35981252/ (date of access: 20.12.2024).

34. 37724056 - Львівська Філія Товариства з Обмеженою Відповідальністю «ПРАЙСУОТЕРХАУСКУПЕРС» - основна інформація - YouControl. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/37724056/ (date of access: 20.12.2024).

35. Офіційний веб-сайт PwC, Рубрика «Про нас». URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/about.html> (date of access: 03.12.2024).

36. Історія успіху Sandora: Історія та досягнення бренду Sandora. WeLoveBrands™. URL: <https://welovebrands.com.ua/ua/brendomaniya/brend-sandora/> (дата звернення: 09.12.2024).

37. Як pepsico трансформує стратегію розвитку та допомагає брендам зростати - forbes.ua. Forbes.ua | Бізнес, мільярдери, новини, фінанси, інвестиції, компанії. URL: <https://forbes.ua/company/yak-pepsico-transformue-strategiyu-rozvitku-ta-dopomagaе-brendam-zrostati-22122021-2625> (дата звернення: 09.12.2024).

38. 22430008 - ТОВ «САНДОРА» - основна інформація - clarity project. Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/22430008> (дата звернення: 09.12.2024).

39. ТОВ «Сандора» на listex.info. Marketplace Listex - FMCG products search | Отзывы, фото и цены товаров на listex.info. URL: <https://listex.info/uk/merchant/tov-sandora> (дата звернення: 09.12.2024).

40. Ми розвиваємо таланти: кейс PepsiCo Україна. додому | PepsiCo Україна. URL: <https://www.pepsico.ua/our-stories/story/ми-розвиваємо-таланти-кейс-pepsico-україна> (дата звернення: 09.12.2024).

41. Компанія PepsiCo Україна отримала відзнаку «Найкращий роботодавець України». pepsico. URL: <https://www.pepsico.ua/our-stories/story/компанія-pepsico-україна-отримала-відзнаку-найкращий-роботодавець-україни> (дата звернення: 09.12.2024).

42. Шаріпов О. «Мівіна» і Sandora повертаються. світові fmcg-гіганти

повірили в україну: відновлюють виробництво і будують нові потужності - forbes.ua. Forbes.ua | Бізнес, мільярди, новини, фінанси, інвестиції, компанії. URL: <https://forbes.ua/company/mivina-i-sandora-povertayutsya-svitovi-fmcg-giganti-povirili-v-ukrainu-vidnovlyuyut-virobnitstvo-i-buduyut-novi-potuzhnosti-26052023-13818> (дата звернення: 09.12.2024).

43. Міжнародні компанії повертаються в україну та навіть будують нові заводи - LVIV.MEDIA. LVIV.MEDIA. URL: <https://lviv.media/ekonomika/73512-mizhnarodni-kompaniyi-povertayutsya-v-ukrainu-ta-navit-buduyut-novi-zavodi/> (дата звернення: 09.12.2024).

44. «Ukraine's new transfer pricing rules expand taxpayer obligations. КМ Портал. URL: <https://kmp.ua/en/analytics/press/ukraine-s-new-transfer-pricing-rules-expand-taxpayer-obligations/> (date of access: 10.12.2024).

45. Transfer pricing in Ukraine. Grant Thornton International Ltd. Home. URL: <https://www.grantthornton.global/en/insights/articles/transfer-pricing-guide/transfer-pricing---Ukraine/> (date of access: 10.12.2024).

46. Country-by-Country Reporting The FAQs. deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-country-by-country-reporting-faqs.pdf>.

47. Сюркало Б., Шумило Т. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ | Б І Сюркало | Ефективна економіка №5 2012. Журнал «Ефективна економіка» - наукове фахове видання з питань економіки. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1160> (дата звернення: 10.12.2024).

48. 22480087 - СП «ВІТМАРК-УКРАЇНА» ТОВ - основна інформація - clarity project. Clarity Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/22480087> (дата звернення: 10.12.2024).

49. Myers J. K., Collins M. K. An historical review of transfer pricing theories: addressing goal congruence within the organization. Home | ASBBS. URL: <https://asbbs.org/files/2011/ASBBS2011v1/PDF/M/Myers.pdf> (date of access:

10.12.2024).

50. Akisheva N. Exploring the dynamics of transfer pricing in multinational corporations. *International Journal of Humanities Social Science and Management (IJHSSM)* (). URL: https://ijhssm.org/issue_dcp/Exploring%20the%20Dynamics%20of%20Transfer%20Pricing%20in%20Multinational%20Corporations.pdf (date of access: 10.12.2024).

51. OECD releases updated transfer pricing guidelines - Arendt. Arendt. URL: <https://www.arendt.com/news-insights/news/oecd-releases-updated-transfer-pricing-guidelines/> (date of access: 10.12.2024).

52. European commission proposes BEFIT and transfer pricing directives. *Tax News Update: U.S. edition*. URL: <https://taxnews.ey.com/news/2023-1537-european-commission-proposes-befit-and-transfer-pricing-directives> (date of access: 10.12.2024).

53. Guidance on transfer pricing documentation and country-by-country reporting. oecd. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264219236-en.pdf?expires=1733873683&id=id&accname=guest&checksum=8BD34AEAEF158A047CF0AE458FCB6EFD> (date of access: 10.12.2024).

54. Barikova A. Transfer pricing: A European perspective for Ukrainian legislation and practice. *Naukovij visnik Nacjonal'noi akademii vnutrishnih sprav*. 2024. Vol. 29, no. 1. P. 66-74. URL: <https://doi.org/10.56215/naia-herald/1.2024.66> (date of access: 11.12.2024).

55. Choosing the right transfer pricing method - exactera. Exactera. URL: <https://exactera.com/resources/choosing-the-right-transfer-pricing-method/> (date of access: 11.12.2024).

56. Reeves L., Taho S. Top 10 transfer pricing cases from 2022. *ITR*. URL: <https://www.internationaltaxreview.com/article/2b084jo84g8kvu2fjqfi8/top-10-transfer-pricing-cases-from-2022> (date of access: 11.12.2024).

57. Методичні рекомендації до виконання кваліфікаційних робіт для здобувачів другого (магістерського) освітнього рівня спеціальності 072

«Фінанси, банківська справа та страхування. Освітня програма - «Фінанси, банківська справа та страхування» / Д.С. Букреєва, О.В. Єрмошкіна; Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка». - Д.: НТУ «ДП», 2022. - 52 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Форма «Баланс» підприємства «ТОВ «Сандора»» за 2023 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	533.00	407.00
первісна вартість	1001	3 018.00	3 152.00
накопичена амортизація	1002	-2 485.00	-2 745.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	47 115.00	178 640.00
Основні засоби	1010	2 727 761.00	2 611 994.00
первісна вартість	1011	4 949 363.00	5 014 303.00
знос	1012	-2 221 602.00	-2 402 309.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	586 902.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	94 874.00	205 178.00
Усього за розділом I	1095	3 457 185.00	2 996 219.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	669 732.00	774 538.00
Виробничі запаси	1101	322 402.00	372 373.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	53 870.00	255 346.00
Товари	1104	293 460.00	146 818.00

Продовження Додатку А

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
1	2	3	4
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховання	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	456 885.00	1 432 066.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	311 756.00	1 261 861.00
з бюджетом	1135	47 923.00	144.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16 706.00	71 105.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	501 378.00	396 197.00
Готівка	1166	3 123.00	6 736.00
Рахунки в банках	1167	498 255.00	389 461.00
Витрати майбутніх періодів	1170	3 876.00	7 594.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	88 349.00	51 695.00
Усього за розділом II	1195	2 096 605.00	3 995 200.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	5 553 790.00	6 991 419.00

Форма «Пасив» підприємства «ТОВ «Сандора» за 2023 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 008 573.00	2 008 573.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	8 256.00	8 256.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-4 183 061.00	-3 923 215.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	-2 166 232.00	-1 906 386.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	7 463.00
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3 668 985.00	3 868 887.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	3 668 985.00	3 876 350.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	1 776 900.00	

Продовження Додатку Б

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	327 122.00	617 687.00
товари, роботи, послуги	1615	1 311 619.00	2 300 561.00
розрахунками з бюджетом	1620	14 975.00	23 854.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	7 885.00	8 392.00
розрахунками з оплати праці	1630	37 885.00	38 613.00
за одержаними авансами	1635	18 302.00	11 663.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	56 670.00	70 238.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	499 679.00	1 950 447.00
Усього за розділом III	1695	4 051 037.00	5 021 455.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	5 553 790.00	6 991 419.00

Форма «Баланс» підприємства «ТОВ «Сандора» за 2022 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	180.00	533.00
первісна вартість	1001	2 419.00	3 018.00
накопичена амортизація	1002	-2 239.00	-2 485.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	25 235.00	47 115.00
Основні засоби	1010	2 816 101.00	2 727 761.00
первісна вартість	1011	4 698 065.00	4 949 363.00
знос	1012	-1 881 964.00	-2 221 602.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	91 736.00	586 902.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	119 084.00	94 874.00
Усього за розділом I	1095	3 052 336.00	3 457 185.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	879 048.00	669 732.00
Виробничі запаси	1101	481 129.00	322 402.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	327 635.00	53 870.00
Товари	1104	70 284.00	293 460.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховування	1115	0.00	

Продовження Додатку В

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
1	2	3	4
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 845 086.00	456 885.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	88 039.00	311 756.00
з бюджетом	1135	0.00	47 923.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	223 775.00	16 706.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	400 660.00	501 378.00
Готівка	1166	1 423.00	3 123.00
Рахунки в банках	1167	399 237.00	498 255.00
Витрати майбутніх періодів	1170	4 876.00	3 876.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	75 601.00	88 349.00
Усього за розділом II	1195	3 517 085.00	2 096 605.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	6 569 421.00	5 553 790.00

Форма «Пасив» підприємства «ТОВ «Сандора» за 2022 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 008 573.00	2 008 573.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	8 256.00	8 256.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 376 437.00	-4 183 061.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	640 392.00	-2 166 232.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	2 314.00	
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 739 945.00	3 668 985.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	

Продовження Додатку Г

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
1	2	3	4
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	2 742 259.00	3 668 985.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	1 776 900.00
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	18 071.00	327 122.00
товари, роботи, послуги	1615	2 499 763.00	1 311 619.00
розрахунками з бюджетом	1620	48 170.00	14 975.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	6 987.00	7 885.00
розрахунками з оплати праці	1630	31 302.00	37 885.00
за одержаними авансами	1635	18 988.00	18 302.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	52 829.00	56 670.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	510 660.00	499 679.00
Усього за розділом III	1695	3 186 770.00	4 051 037.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	6 569 421.00	5 553 790.00

Форма «Баланс» підприємства «ТОВ «Сандора» за 2021 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	508.00	180.00
первісна вартість	1001	2 419.00	2 419.00
накопичена амортизація	1002	-1 911.00	-2 239.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	354 530.00	26 861.00
Основні засоби	1010	2 361 055.00	2 832 407.00
первісна вартість	1011	4 075 969.00	4 714 737.00
знос	1012	-1 714 914.00	-1 882 330.00
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	152 321.00	88 801.00
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	
Інші необоротні активи	1090	100 631.00	119 084.00
Усього за розділом I	1095	2 969 045.00	3 067 333.00
II. Оборотні активи Запаси	1100	838 492.00	908 645.00
Виробничі запаси	1101	460 609.00	510 726.00
Незавершене виробництво	1102	0.00	
Готова продукція	1103	328 316.00	327 635.00
Товари	1104	49 567.00	70 284.00
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестраховування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	

Продовження Додатку Д

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 461 958.00	1 845 086.00
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	73 956.00	88 039.00
з бюджетом	1135	8 841.00	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26 877.00	194 179.00
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	403 358.00	400 660.00
Готівка	1166	2 284.00	1 423.00
Рахунки в банках	1167	401 074.00	399 237.00
Витрати майбутніх періодів	1170	7 030.00	4 876.00
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	70 264.00	75 602.00
Усього за розділом II	1195	2 890 776.00	3 517 087.00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	5 859 821.00	6 584 420.00

Форма «Пасив» підприємства «ТОВ «Сандора»» за 2021 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 008 573.00	2 008 573.00
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	8 256.00	8 256.00
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 697 959.00	-1 361 439.00
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	318 870.00	655 390.00
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	1 798.00	2 314.00
Довгострокові кредити банків	1510	0.00	
Інші довгострокові зобов'язання	1515	2 835 643.00	2 739 945.00
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	2 837 441.00	2 742 259.00
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	0.00	

Продовження Додатку Е

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
1	2	3	4
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	18 680.00	18 071.00
товари, роботи, послуги	1615	2 152 998.00	2 499 764.00
розрахунками з бюджетом	1620	8 150.00	48 170.00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0.00	
розрахунками зі страхування	1625	5 193.00	6 987.00
розрахунками з оплати праці	1630	30 973.00	31 302.00
за одержаними авансами	1635	11 488.00	18 988.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	34 189.00	52 829.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	441 839.00	510 660.00
Усього за розділом III	1695	2 703 510.00	3 186 771.00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	5 859 821.00	6 584 420.00