

Масив значень T має лише верхню межу з поясненнями, аналогічними до табл. 1. Нижньої межі в розглянутому діапазоні числових значень цього варіанта не існує, оскільки заборгованість погашається не лише приростом прибутку, який отримує в кінці періоду i є постійною величиною до фактичного прибутку, але й часткою передостаннього прибутку, що доповнює суму, необхідну для погашення.

Знайдемо залежності для визначення T як функції від параметрів f , d , i . Алгоритм знаходження: визначити критичне (мінімальне) значення $d = d_{\min}$ при заданих f та i ; визначити залежність T від d , f , i .

Аналогічно до попереднього варіанта знайдемо $d_{\min}$ на основі верхніх меж значень періодів T у таблицях типу табл. 2 для частки передостаннього прибутку від 10% до 100%. Наприклад, для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 50% (табл. 2) значення T починаються при d у 0,2 і більше. Якщо d_{ϕ} менше 0,2, то значень T уже не існує. Тоді d на рівні 0,2 є мінімальною часткою прибутку в заборгованості, з якої починаються значення періодів для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 50%. При тому ж прирості 10%, але частці прибутку 70% значення T починаються при d у 0,1 і більше, тоді d на рівні 0,1 є мінімальною часткою, з якої починаються значення періодів для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 70%.

Сформуємо масив мінімальних значень d , кожному з яких відповідає певне значення аналогічних масивів f та i . При аналізі залежності d від вхідних параметрів f та i видно, що зі збільшенням численних значень цих параметрів мінімальне значення d зменшується. Ця залежність зворотна і може бути апроксимована функціями: $y = a + \frac{b}{x}$, $y = a + b \times \ln(x)$, $y = a + \frac{b}{x_1 \times x_2}$, $y = a + b \times x_1 \times x_2$, де a і b – константи функції. Тому, обравши масив мінімальних d у якості функції, аргументом приймемо початкові масиви значень f та i , доповнені ефектами для них вигляду цих функцій. За допомогою регресійного аналізу [10] функції електронних таблиць Excel "Регресія" отримаємо залежність (7), яка має високий рівень ймовірності того, що наведена апроксимація адекватна, оскільки розраховане значення $R^2 = 0,99$:

$$d_{\min} = 0,2722 - 0,001875 \times f - 0,3349 \times i + \frac{0,4681}{f} + \frac{0,010244}{i} + 0,03225 \times \ln(f) + 0,1936 \times \ln(i) + 0,0007858 \times i \times f + \frac{0,2189}{i \times f} \quad (7)$$

Залежність (7) знаходить мінімальне відношення фактичного чистого прибутку до фактичної дебіторської заборгованості при заданому прирості виробництва f та частки передостаннього прибутку, що піде на погашення боргу i , з якого починають існувати періоди погашення боргу T . Якщо d_{ϕ} менше $d_{\min}$, то при заданих f та i дебіторська заборгованість ніколи не буде компенсована.

Якщо фактична частка прибутку в заборгованості d_{ϕ} при заданому прирості виробництва та частці передостаннього прибутку більше $d_{\min}$ (8), то слід розраховувати значення періодів погашення боргу при цих фактичних параметрах:

$$d_{\phi} \in d_{\min}, \dots, \infty; T(d_{\min}), \dots, \infty. \quad (8)$$

Знайдемо залежність T від d , f , i . Сформуємо масив значень T і масиви відповідних кожному значенню T величин d , f , i з різними математичними інтерпретаціями останніх трьох за аналогією (7). Значення T оберемо як ігрек, а значення d , f , i та їх елементарні математичні розрахунки — як ікс. Регресійний аналіз визначив адекватну залежність (9) з $R^2 = 0,96$:

$$T = \text{EXP} \left[\frac{3,7205 - 1,09084 \times i + 0,001429 \times f - 0,6816 \times d - \frac{0,01194}{i} - \frac{0,4582}{f} + \frac{0,02835}{d} - 0,01849 \times i \times f \times d + \frac{0,2181}{i \times f \times d}}{0,10674 \times \ln(i) - 0,9555 \times \ln(f) - 0,8898 \times \ln(d) - 0,04389 \times \ln(i) \times \ln(d)} \right] \quad (9)$$

Приклад. Періодичний приріст виробництва — 10%, на погашення заборгованості виділяється 20% передостаннього

прибутку, фактична частка прибутку в заборгованості — 0,3. Знайдемо мінімальну частку прибутку в заборгованості для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку на погашення 20%, де існують значення періодів. За (7) вона дорівнює 0,15. Фактична частка прибутку в заборгованості на рівні 0,3 більше мінімального, значить T існує. За (9) знайдемо кількість періодів погашення заборгованості при прирості виробництва в 10%, частці прибутку в цій заборгованості у 0,3, частці передостаннього прибутку у 0,2 на рівні 11,8 періодів.

Таким чином, у складених економічних умовах розширення виробництва й опанування кредитної політики, управління дебіторською заборгованістю за рахунок прибутку, отриманого від приросту обсягів продукції, потребує вивчення та вдосконалення. Наукова новизна дослідження полягає у створенні економіко-математичних моделей для погашення боргу з урахуванням його вартості в часі саме прибутком виробництва; визначенні кількості періодів нарощення й погашення боргу при заданих параметрах.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua> 2. <http://www.me.gov.ua> 3. Бойко В. Влияние дебиторской задолженности на рентабельность предприятий в рыночных условиях Украины / В. Бойко, М. Пашкевич // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2006. — Вип. 218. — Т. 3. — С. 741 — 749. 4. Бойко В. Розширення виробництва і реалізації продукції під впливом дебіторської заборгованості / В. Бойко, І. Пістунів, М. Пашкевич // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2006. — Вип. 220. — Т. 4. — С. 515 — 523. 5. Костюченко В. Учет дебиторской задолженности / В. Костюченко, А. Шаповалова // Бухгалтерский учет и аудит. — 2000. — №7, 8. — С. 3 — 9, 25 — 34. 6. Матицина Н. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — № 7. — С. 25 — 28. 7. Бондаренко О. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №4 (58). — С. 17 — 23. 8. Білик М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. — 2003. — №12. — С. 24 — 36. 9. Маслов С. Управління дебіторською заборгованістю та її прогнозування // Фінанси України. — 1999. — №2. — С. 23 — 33. 10. Толбатов Ю. Загальна теорія статистики засобами Excel. — К.: Четверта хвиля, 1999. — 224 с.

Стаття надійшла до редакції
11.09.2007 р.

УДК 65.03 (477)

Мельник А. О.

ФОРМУВАННЯ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

This article is devoted to formation of transfer pricing regulation means at the Ukrainian enterprises based on experience of developed countries. Comparative analysis of transfer pricing legislation between developed and CIS countries have been represented. Means of transfer pricing regulation on normative and executive levels have been defined.

Питання регулювання трансфертного ціноутворення (ТЦ) тісно пов'язане з історичним розвитком трансфертних цін. У країнах США та Західної Європи поняття трансфертної ціни вперше з'явилося у 20 – 30-ті рр. XX ст., активно почало

використовуватися в діяльності транснаціональних компаній у 60 – 70-ті рр. XX ст. До цього часу його регулювання відбувалося на національному рівні. Глобалізація економіки зумовила розповсюдження трансфертних цін у кінці 70-х – на початку 80-х рр. XX ст. Так, ТЦ застосовувалося приблизно на 1 500 підприємствах у США, понад 300 – у Великобританії, дещо менше – в Японії [1]. Наслідком глобалізації стала необхідність його міжнародного регулювання, тому Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) у 1979 р. видала міжнародний документ "Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства".

На сучасному етапі законодавство з ТЦ сформоване в західноєвропейських країнах, США, Канаді, Мексиці, Японії, Австралії; розробляється в країнах СНД, Китаї, Індії та інших азійських країнах. Переважна більшість національних законодавств спирається на міжнародне законодавство, представлене Директивою ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових служб 1995 року [2].

Широке застосування трансфертних цін з метою запобігання податкових і митних платежів перетворило їх у негативне явище для державних бюджетів. Маніпулювання цінами вважається несприятливим для держави, тому що веде до зниження оподаткованої бази підприємств, вивозу капіталів за кордон через дочірні офшорні компанії, погіршення інвестиційного клімату країни. Тут спостерігається суперечність інтересів держави й великих корпорацій, таких, як транснаціональні та багатонаціональні компанії (БНК), фінансово-промислові групи, яка вирішується на основі національного й міжнародного законодавств. Дані дослідження незалежної аудиторської компанії Ernst&Young свідчать, що 59% усіх БНК з доходом понад 5 млрд. дол. 71% усіх БНК, розташованих у США, підпадають під обов'язкове державне регулювання своїх транзакцій з метою виявлення відхилень трансфертної ціни від ринкової [3]. У зв'язку з цим питання регулювання державними органами процесу ціноутворення в угодах між взаємозалежними структурами стає актуальним, особливо в міжнародному й національному масштабах ТЦ.

Україна почала використовувати ТЦ лише в 90-ті рр. XX ст. До цього, у 60 – 80-х рр. XX ст., існували певні форми внутрішніх цін (оптові, дозові, роздрібні ціни, розрахункові ціни, госпрозрахунок), які опосередковано регулювалися деякими нормативними актами, але такі ціни не набули поширення. Тому наша країна лише у XXI ст. починає розробку даних питань, запозичаючи й адаптуючи міжнародний досвід.

Проблема законодавчого регулювання ТЦ у діяльності підприємств України є особливо актуальною, зважаючи як на активне входження міжнародних корпорацій на український ринок, так і на вихід українських підприємств на міжнародні ринки, що виражається в укупленні вітчизняних підприємств шляхом розвитку процесів транснаціональних злиттів та поглинань. Це дає можливість застосування трансфертних цін з метою уникнення сплати податкових і митних платежів на території України, що викликає необхідність розвитку законодавчого регулювання ТЦ для створення ефективного механізму оподаткування підприємств.

Завдання статті – визначити засоби державного регулювання трансфертного ціноутворення на підприємствах України на основі аналізу досвіду розвинених країн у цій галузі.

Головною метою національних і міжнародних документів у галузі регулювання ТЦ є прагнення встановити справедливий з погляду держави рівень оподаткування цих організацій при використанні ними трансфертних цін. Виходячи з цих цілей, ОЕСР пов'язує ТЦ лише з відносинами між взаємозалежними особами. У статті 9 Модельної конвенції про податки на дохід і на капітал ОЕСР міститься перелік ознак, за якими компанії визнаються взаємозалежними [4]:

а) підприємства прямо або побічно беруть участь в управлінні, контролі або капіталі іншого (інших) підприємства (підприємств) однієї та (або) іншої держави;

б) між підприємствами встановлюються особливі комерційні та фінансові умови, відмінні від тих, які мали б місце між незалежними підприємствами.

Поняття взаємозалежних осіб неоднозначно трактується в різних країнах. В Україні до них відносяться юридичні, фізичні особи, що здійснюють контроль чи є підконтрольними або перебувають під загальним контролем з іншим платником податку; під контролем звичайно мається на увазі володіння частками або кількістю голосів у розмірі не менше 20% від статутного фонду [5, п. 1.26].

Серед усіх країн виділяється Канада, де контроль над операціями здійснюється для всіх осіб, у тому числі й незалежних [6, с. 332]. Такий трудомісткий підхід виправданий в умовах добре розвинутої судової системи та у випадках, коли компанія укладає угоди, головним чином, з метою мінімізації обсягу податкових обов'язків.

Ключовим моментом для визначення наявності трансфертних цін є трактування ринкових цін. Розвинені країни виходять з ціни угоди, укладеної між особами за принципом установлення справедливої ринкової ціни (США, Канада, Австралія та ін.). Наявні в країнах СНД критерії визначення ринкових цін охоплюють досить широкий спектр товарів, але не дозволяють установити їх на специфічні, унікальні товари, послуги, викликають труднощі при з'ясуванні стану й динаміки ринкових цін унаслідок низького рівня інформаційної забезпеченості.

Для з'ясування факту використання трансфертних цін порівнюються ціни в підконтрольній і незалежній угодах з урахуванням різноманітних факторів. Методи визначення "справедливих" цін у західних країнах розроблялися протягом десятиліть і в багатьох випадках досягли високого рівня складності. Узагальнюючи сукупність методів [4; 6], можна виділити дві групи методів визначення "справедливих" цін:

1) засновані на аналізі угоди: порівнянної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, "витрат +";

2) засновані на аналізі прибутку: розподілу прибутку, порівняння прибутків.

Методи, засновані на аналізі угоди, щонайкраще відповідають принципу встановлення справедливої ринкової ціни. Узагальнення законодавства розвинених країн показує, що вони використовуються найчастіше, що дає можливість вважати цю групу пріоритетною.

Найбільш широко застосовується перший метод, заснований на конкурентних ринкових цінах, відповідно до якого порівнюються ціни в контрольованій і незалежній угодах, урахуовуючи фактори, що впливають на їхню порівнянність.

За відсутності інформації з даних угод або неможливості виміру розбіжностей у факторах застосовується другий метод, на основі якого від перепродажної ціни в незалежній угоді віднімають торговельну націнку, що компенсує продавцеві (зв'язаній особі) трансакційні та інші витрати, норму торговельного прибутку. Залишок приймається як "справедлива" ціна, за якою повинна відбуватися контрольована угода (між взаємозалежними особами).

У випадку неможливості оцінки об'єктивності ціни країни використовують третій метод, де для одержання "справедливої" ціни до собівартості товару додається характерна для певної сфери діяльності норма прибутку. У першій групі його слід вважати найменш надійним, тому що він практично не базується на об'єктивній ринковій інформації.

Якщо ці методи не дають об'єктивних результатів (наприклад, недостатньо вихідних даних), у розвинених країнах застосовується друга група. Метод розподілу прибутку полягає у визначенні прибутку взаємозалежних осіб від спільних угод, який потім ділиться між ними залежно від ступеня їхньої участі в утворенні прибутку на основі функціонального аналізу та з урахуванням зовнішніх факторів. Незважаючи на технічну складність, цей спосіб не залежить від наявності інших угод.

В останньому методі порівнюються показники прибутковості (відношення операційного або валового прибутку до витрат, продажу, активів) у контрольованій і незалежній угодах.

Директивою ОЕСР дозволено використовувати інші способи, якщо вони відповідають принципу встановлення справедливої ринкової ціни. Розвинені країни застосовують, як правило, всі підходи ОЕСР, на відміну від СНД (України, РФ, Казахстану та ін.), де поширені методи першої групи, що вимагає розвитку законодавчої бази в даному напрямку.

Під час визначення наявності трансфертного ціноутворення в угодах між взаємозалежними особами податкові органи дотримуються податки, різноманітні санкції та штрафи, причому податкове законодавство більшості країн передбачає симетричне корегування податкової бази підприємства і його контрагента. Вивчаючи досвід різних країн, можна зазначити, що розвинені країни відрізняються гнучкою штрафною системою стимулювального характеру (Канада, Австралія, США), тоді як у країнах СНД майже не розвинута штрафна система, часто не передбачені санкції та штрафи.

Найцікавішим у даному питанні є досвід Голландії [6, с. 345], де базою для корегування цін є величина, яку можна вважати найбільш порівнянною. У разі неможливості визначення конкретного значення оптимальної ціни за основу беруть медіанне (середнє) значення в межах діапазону цін, який розраховується за різними методами ТЦ.

Зобов'язання доводити порушення принципу встановлення справедливої ринкової ціни в більшості країн (Німеччині, Франції, Австралії, Голландії, РФ, Україні) покладается на державні органи, що регулюють процес ТЦ, – податкові комітети й служби. Але у Великобританії і США підприємство повинне доводити, що його ціни є ринковими, для чого воно подає в податкові органи огляди ринкових цін, складені незалежними експертами [4].

У розвинених країнах для уникнення конфліктів компаній з податковими органами передбачений механізм укладання угод про попереднє встановлення цін. При виконанні компанією умов угоди податкові органи не визнають ціни угоди трансфертними. У країнах СНД такі механізми ще не впроваджені.

Порівняльний аналіз законодавства з ТЦ серед розвинених країн і СНД наведений у таблиці. Він демонструє, що законодавство розвинених країн у цілому відповідає рекомендаціям ОЕСР, у той час як країни СНД лише розвивають своє законодавство в цій галузі.

В Україні існують лише окремі елементи законодавчого забезпечення регулювання ТЦ. У Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" [5] визначені пов'язані особи (п. 1.26), поняття звичайної ціни, яка дорівнює справедливій ринковій ціні (п. 1.20), особливості оподаткування операцій з пов'язаними особами, валові доходи та витрати яких визначаються на основі порівняння ціни зі звичайною ціною (п. 7.4), застосування звичайних цін у діяльності підприємства (пп. 5.3.9, 5.4.6, 7.1.1, 7.8.2, 7.9.6).

Особливості оподаткування на основі порівняння ціни із звичайною ціною зазначені в Законах України "Про податок на додану вартість" [7] (пп. 4.1, 4.2, 4.8, 4.9, 7.4.1, 9.8), "Про податок з доходів фізичних осіб" [8] (пп. 3.4, 4.2.9, 4.3.32, 9.7.4, 12.4), "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" [9] (пп. 8.6.1, 9.4.3, 10.6.1), у цьому ж Законі встановлені загальні штрафні санкції (сума недоплати плюс 10% від її розміру – п. 17.1.3; 5% у разі самостійного виявлення недоплати минулих періодів до початку перевірки – п. 17.2).

У Національному Положенні бухгалтерського обліку №23 "Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін" [10] встановлені методи визначення звичайної ціни, у Постанові Правління НБУ "Про переказування коштів у національний та іноземний валюті на користь нерезидентів за деякими операціями" [11] – перелік трансакцій, які перевіряють на предмет справедливості застосованих цін.

Не розроблені механізми практичної реалізації даних норм, відсутній досвід судових розглядів.

На основі аналізу досвіду розвинених країн визначені засоби регулювання ТЦ на підприємствах України, які ґрунтуються на уточненні нормативно-правового та виконавчого рівнів.

Таблиця

Порівняльний аналіз законодавства країн з трансфертного ціноутворення (за станом на січень 2007 р.)

Критерії Країна	Методи визначення справедливих цін*	Симетричне коригування податкової бази контрагентів	Забезпеченість інформаційною базою	Особливості переліку підконтрольних державі угод	Штрафна система	Попередні угоди	Ступінь відповідності рекомендаціям ОЕСР
Російська Федерація	Ієрархія: №1, №2, №3	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи (20 – 40%), пеню	Не існує	Низька; на стадії вдосконалення
Україна	Ієрархія: №1, №2 (№3, №4)	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Нерозвинена штрафна система	Не існує	Низька; на стадії розробки
Казахстан	№1, №2, №3	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи (до 50%), пеню	Розроблений механізм застосування	Низька; на стадії розробки
Азербайджан	№1, №2, №3; із залученням експертів	Не існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи й пеню	Не існує	Низька; на стадії розробки
Грузія	Пріоритет – №1. Також №2 і №3	Не існує	Низька	Не існує	Нерозвинена штрафна система	Не існує	Низька; на стадії розробки
Індія	Методи ОЕСР (при різних цінах за різними методами береться середньоарифметичне значення)	Існує	Середня	Широкий список	Розвинена штрафна система	Розробляється законодавство в цьому напрямку	Висока
США	Методи ОЕСР, без ієрархії, але негласно перевага надається №1	Існує	Висока	Контроль над компаніями з доходом вище 10 млн. дол.	Розвинена штрафна система	Широко використовується	Висока
Канада	Методи ОЕСР, №4 і №5 використовуються ширше	Існує	Висока	Усі угоди підконтрольні державі	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока
Австралія	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Деталізований список	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока
Великобританія	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Широкий список	Розвинена штрафна система	Широко використовується	Висока
Німеччина	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Широкий список	Розвинена штрафна система	В обмежених випадках	Висока
Голландія	Методи ОЕСР (при різних цінах за різними методами береться середньоарифметичне значення)	Існує	Висока	–	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока

*Примітка. №1 – метод порівнянної неконтрольованої ціни; №2 – метод ціни перепродажу; №3 – витратний метод; №4 – метод розподілу прибутку; №5 – метод порівняння прибутків.

На першому етапі необхідне створення нормативно-правового документа, що регламентує концептуальні принципи регулювання ТЦ на підприємствах України. Сюди слід віднести наступне.

1. Введення поняття трансфертної ціни, уточнення переліку взаємозалежних осіб, комплексу ознак, згідно з яким податкові органи вправі контролювати угоди. Адаптація досвіду країн-сусідів: РФ, Білорусії. Так, використовуючи досвід РФ, можна посилити перелік взаємозалежних осіб шляхом введення можливості встановлення взаємозалежності осіб у судовому порядку, якщо відносини між особами можуть вплинути на результати угод. Розширення кількості трансакцій, які перевіряють на предмет справедливості цін, можливе за рахунок товарообмінних, бартерних, зовнішньоторговельних операцій.

2. Розширення кількості методів визначення трансфертної ціни, розкриття механізму їхнього застосування. На даний момент в Україні дозволені лише чотири з них; перевага надається методам, заснованим на аналізі угоди. Пріоритетне використання методів, заснованих на аналізі прибутку, істотно полегшить роботу податкових органів в умовах нестачі інформаційних ресурсів щодо ринкових цін.

3. Упровадження в практику угод про попереднє встановлення цін, чітка регламентація їхнього функціонування, що усуне невизначеність в обсязі податкових зобов'язань підприємств, знизить їх потенційні судові витрати, полегшить роботу податкових служб України.

4. Введення гнучкої штрафної системи стимулювального характеру з урахуванням подібного досвіду Канади й Австралії, розробка механізмів виконання штрафних санкцій. На думку автора, найбільш адекватним рішенням для України є зміна сум штрафів залежно від позиції підприємства:

збільшення штрафів у випадках, якщо підприємство не може обґрунтувати свою позицію щодо застосування трансфертних цін; не вжило заходів з установлення ціни, максимально близької до рівня ринкової; втручається в діяльність податкових органів з метою запобігання корегуванню податкової бази; надає неповну, несвоєчасну інформацію, неправильно оформлену документацію щодо трансакцій;

зниження штрафів у випадках, якщо підприємство може обґрунтувати свою позицію; добровільно розкриває інформацію до або після повідомлення про податкову перевірку, що наближається, тощо.

5. Прийняття конкретних вимог до оформлення і ведення документації, що підтверджує політику підприємств у галузі ТЦ. В інформації про трансакції повинні бути зазначені: предмет і умови угоди, взаємозв'язок учасників угоди, обраний метод ціноутворення, його обґрунтування, стратегія підприємства та інші фактори, які впливають на величину цін.

6. Формування державних органів, що регулюють виконання законодавчих норм у галузі ТЦ.

У результаті розробки нормативно-правового забезпечення, що вимагає певного часу, слід сформувати механізми виконання законодавчих норм. Виконавчий етап включає наступне.

1. Створення при податковій адміністрації України експертного відділу з ТЦ, в обов'язки якого входить:

створення чіткої системи контролю за переказом фінансових ресурсів в операціях взаємозалежних структур, за виконанням установлених нормативних вимог;

введення в дію механізмів підписання попередніх угод, накладення й стягнення штрафних санкцій;

допомога працівникам податкових органів на місцях;

формування судової практики ведення справ у галузі ТЦ;

формування інформаційної бази даних, у яку повинні входити: перелік підприємств, відносно яких порушуються судові справи стосовно ТЦ; трансфертні ціни, які потенційно використовуються з метою ухилення від сплати податкових і митних платежів (виявлення "високоризикових" підприємств може здійснюватися на основі таких критеріїв, як систематичне відхилення цін від середньоринкових, розмір підприємства, висока частка розрахунків у негрошовій формі, висока частка зовнішньоторговельних операцій та ін.).

2. Включення в процес проведення аудиту підприємств перевірки на предмет використання ними трансфертних цін.

3. Налагодження співробітництва з податковими органами країн-сусідів, постійний обмін інформацією з ними, а також розвиненими країнами, організацією ОЕСР про угоди великих взаємозалежних структур із застосуванням трансфертних цін.

Зазначені засоби державного регулювання ТЦ дозволять вивести процес його регулювання на підприємствах України на рівень міжнародних стандартів і вимог ОЕСР, знизять негативний вплив міжнародного й національного ТЦ на державний бюджет; підвищать рівень обґрунтованості операцій взаємозалежних осіб та рівень доходів до державного бюджету країни.

Література: 1. Крылов В. М. Трансфертные цены: основные функции и проблемы // Финансы и кредит. – 2002. – №7. – С. 20 – 23. 2. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. – OECD: OECD Publishing, 2001. – 256 p. 3. Transfer Pricing Global Reference Guide. – Ernst & Young International Tax Services: Ernst & Young International Ltd, 2006. – 80 p. 4. Бурцева А. М. Трансфертное ценообразование: международный опыт // Российский налоговый курьер. – 2003. – №24. – С. 47 – 52. 5. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 р. №334/94-ВР // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0> 6. Непесов К. Регулирование налогообложения при трансфертном ценообразовании в российском и зарубежном законодательстве / К. Непесов, И. Турнин // Научные труды "Налоговая реформа в России: анализ первых результатов и перспективы развития". – М.: Институт экономики переходного периода, 2003. – №50Р. – С. 302 – 361. 7. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. / №168/97-ВР // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0> 8. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.03 р. №889-IV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15> 9. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. №2181-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №10. – С. 44. 10. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №23 "Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін" від 18.06.01 р. №303 // Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку: нормативна база. – Харків: Курсор, 2002. – 168 с. 11. Постанова Правління Національного банку України "Про переказування коштів у національній та іноземній валюті на користь нерезидентів за деякими операціями" від 30.12.03 р. №597 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0159-04>.

Стаття надійшла до редакції
30.10.2007 р.

УДК 658.15

Семілет О. Г.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

The regulations of forming the organize-economical mechanism of financial resources management are offered in the article.

Причинами кризових явищ на підприємствах практично всіх галузей економіки України є не тільки вплив зовнішніх чинників, а й неадекватне ринковим вимогам управління діяльністю суб'єктів господарювання. Керівники багатьох під-