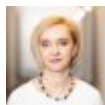


# Laužam mītu: transfertcenas kā nodokļu maksātāja zaudējumu iemesls 1/23/24



PwC transfertcenu nodaļas vecākā projektu vadītāja  
Zane Smutova



PwC transfertcenu nodaļas vadītāja  
Tatjana Koncevaja

Ikdienā novērots, ka, noslēdzot pārskata gadu, nodokļu maksātājam (NM) dažkārt rodas saimnieciskās darbības zaudējumi. Valsts ieņēmumu dienests (VID) to uztver kā vienu no būtiskiem riskiem, kas dod pamatu uzsākt kontroles pasākumu, īpaši tādiem NM, kas ietilpst starptautiskā uzņēmumu grupā, kā galveno zaudējumu rašanās iemeslu norādot transfertcenu (TC) ietekmi uz rentabilitāti. Šajā rakstā – par to, ka zaudējumiem var būt objektīvs ekonomiskais pamatojums un citi leģitīmi uzņēmējdarbības stratēģijas iemesli un ar tiem saistītie riski, kas materializējās attiecīgajā pārskata gadā, kā arī par to, kur un kā sniegt skaidrojumus, lai laužtu priekšstatu, ka tieši TC ir iemesls NM saimnieciskās darbības zaudējumiem.

## Uzņēmējdarbības galvenais princips

Vispārīgā gadījumā katra uzņēmuma darbības galvenais mērķis ir gūt peļņu. Parasti uzņēmumi vēlas gūt peļņu regulāri, tomēr saimnieciskās darbības rezultāts mēdz būt arī zaudējumi.

## Gada pārskata pielikumi

Gada pārskatā iekļaujамie pielikumi ir laba iespēja uzņēmumam pievērst padziļinātu uzmanību un veltīt laiku savu finanšu rezultātu izvērtēšanai. Pielikumos atklājot normatīvajos aktos definēto informāciju, uzņēmums var izstrādāt kvalitatīvu un pilnīgu gada pārskatu, kas sniegs patiesu, skaidru un visaptverošu saimnieciskās darbības analīzi ar kodolīgu skaidrojumu iekšējiem un ārējiem lietotājiem par uzņēmuma finanšu rezultātiem.

Novērots, ka paskaidrojums par pārskata gada zaudējumu rašanās iemeslu visbiežāk ir ļoti īss – tas vēsta, ka zaudējumi tiks segti ar nākamā gada peļņu.

Diemžēl šāds zaudējumu fakta atzinums nebūs pietiekams, lai VID gūtu skaidru izpratni par to cēloņiem, vēl jo vairāk, ja uzņēmums veic darījumus ar saistītām personām.

Tātad, sagatavojot gada pārskata pielikumus, NM var izmantot iespēju iesniegt būtiskus faktus un argumentus (bez liekvārdības), lai VID jau pirmšķietami nerastos aizdomas un tiktu pieņemtas noteiktās transfertcenas.

## TC dokumentācijā norādāmā informācija

Arī TC dokumentācijā skaidri izklāstītā informācija par pārskata periodu, kurā NM piedzīvoja pamatdarbības zaudējumus, un norādes, ka zaudējumu rašanos ietekmēja ļoti daudz dažādu priekšnoteikumu un faktoru, un ka tiem ir objektīvs ekonomiskais pamatojums un citi leģitīmi uzņēmējdarbības stratēģijas iemesli un ar tiem saistītie riski, kas to rezultātā materializējās, noteikti noderēs, lai paskaidrotu VID, ka TC piemērošanā ir ievērots tirgus cenas princips.

TC dokumentācijā būtu jāietver finanšu informācijas apkopojums par TC metodoloģijas piemērošanu. Vispirms jāanalizē faktori, kas negatīvi ietekmējuši NM saimniecisko darbību, pārskata gada finanšu rezultātus un rentabilitāti kopumā, un kas jāņem vērā, vērtējot NM un saistīto personu darījumu cenas (vērtības) atbilstību tirgus cenas principam.

## Ieteikumi skaidrojumiem par NM finanšu rezultātiem

Gada pārskata pielikumos ieteicams norādīt uz nelabvēlīgiem ārējiem tirgus apstākļiem, ja tādi pastāv realitātē, ar detalizētāku skaidrojumu TC dokumentācijā, piemēram:

- *likumdevēja pieņemtie normatīvie akti NM darbības nozarē*, norādot, ka to izpildes rezultātā radītie apstākļi pārskata periodā noveda pie neplānoti zema preču pieprasījuma galvenajos NM noieta tirgos, kas būtiski ietekmēja neto apgrozījumu un pamatdarbības peļņu;
- *gada inflācija*, norādot, ka pārskata periodā tā visvairāk sadārdzināja atsevišķas ar NM saimniecisko darbību saistītās izmaksas, kuru pieaugumu galvenokārt ietekmēja ģeopolitiskā situācija pasaulē sakarā ar sankcijām pret Krieviju un Baltkrieviju, un norādot negatīvas ekonomiskās sekas, kas izpaužas kā energoresursu cenu un inflācijas pieaugums, finanšu resursu sadārdzinājums, preču un pakalpojumu plūsmas pārmaiņas;
- *vienreizējas izmaksas*, norādot, ka tās saistītas ar jauna darbības virziena uzsākšanu, ražošanas kapacitātes kāpināšanu, pārcelšanos uz jaunām telpām.

Noteikti vēlams sniegt informāciju arī par NM iekšējiem faktoriem, proti, uzņēmējdarbības apsvērumiem – stratēģijām, to ietvaros īstenotajām aktivitātēm un to ietekmi uz saimnieciskās darbības rezultātiem, piemēram:

- *darbaspēka nodrošināšanas stratēģija*, norādot, ka kvalificēts, pieredzējis darbaspēks, tā profesionalitāte un prasmes ir viens no galvenajiem NM aktīviem nepārtrauktas saimnieciskās darbības veikšanā un ka uzņēmuma politika ir sekot līdzi, lai darbinieku atalgojums atbilstu tirgus situācijai, t.sk. ņemot vērā augošo inflāciju, tādējādi tas tiek regulāri (ik gadu) pārskatīts;
- *pārdošanas stratēģija*, norādot, ka NM pārskata periodā turpināja izmantot individuālu pārdošanas stratēģiju, nosakot īpašus tirdzniecības nosacījumus, lai varētu (i) iekļūt jaunos tirgos, (ii) palielināt daļu esošā tirgū, (iii) ieviest tirgū jaunas preces, (iv) atvairīt pieaugošu konkurenci, un ka šīs stratēģijas dēļ NM radās papildu izdevumi saistībā ar tirdzniecības veicināšanu un reklāmu, kas attiecīgi samazināja gūto peļņu. Savukārt, lai rosinātu patērētājus arī turpmāk izvēlēties NM izplatītās preces, norādīt, ka uzņēmuma darbības stratēģija paredz ierobežotā un norādītā laikposmā periodiski piedalīties preču izpārdošanā un publiski izsludinātā tirdzniecībā par pazeminātām cenām, kā arī piemērot precēm dažādas cita veida atlaides;
- *portfeļa pieejas stratēģija*, norādot, ka pārskata periodā NM pārdevis atsevišķas preces ar nelielu peļņu vai pat zem pašizmaksas, lai radītu pieprasījumu pēc citām uzņēmuma precēm;
- *pārvaldības stratēģija*, norādot, ka pārskata periodā atsevišķiem klientiem tika pārdotas preces par pazeminātu cenu (iestāvējušies krājumi ar īsu derīguma termiņu), kā rezultātā darījumi jau bruto līmenī tika veikti ar mīnusu, tomēr uzskatot, ka darījumu nosacījumi atbilst atvērtā tirgū pastāvošai situācijai, turklāt tā tika samazināti NM krājumi, kurus citādi nāktos norakstīt.

Sniegtos skaidrojumus par NM rezultātiem ieteicams arī pamatot ar finanšu datiem, piemēram, atsaucoties

uz uzņēmuma politiku sekot līdzī, lai darbinieku atalgojums atbilstu tirgus situācijai, t.sk. ņemot vērā augošo inflāciju, tādējādi tas tiek regulāri (ik gadu) pārskatīts, norādot, ka 2023. gada kopējās darbaspēka izmaksas pieauga sakarā ar ārējo pakalpojumu sniedzēju izmaksu pārklassifikāciju uz darbaspēka izmaksām.

## Darbaspēka izmaksu un darbinieku skaita izmaiņu dinamika

Rādītājs	2022. gads	2023. gads	Kritums/ Pieaugums
Darbaspēka izmaksas	692 341	1 142 275	↑ 449 934
Vidējais darbinieku skaits	22	21	↓ -1

Nepieciešamības gadījumā par rakstā minētajiem aspektiem aicinām sazināties ar mums.